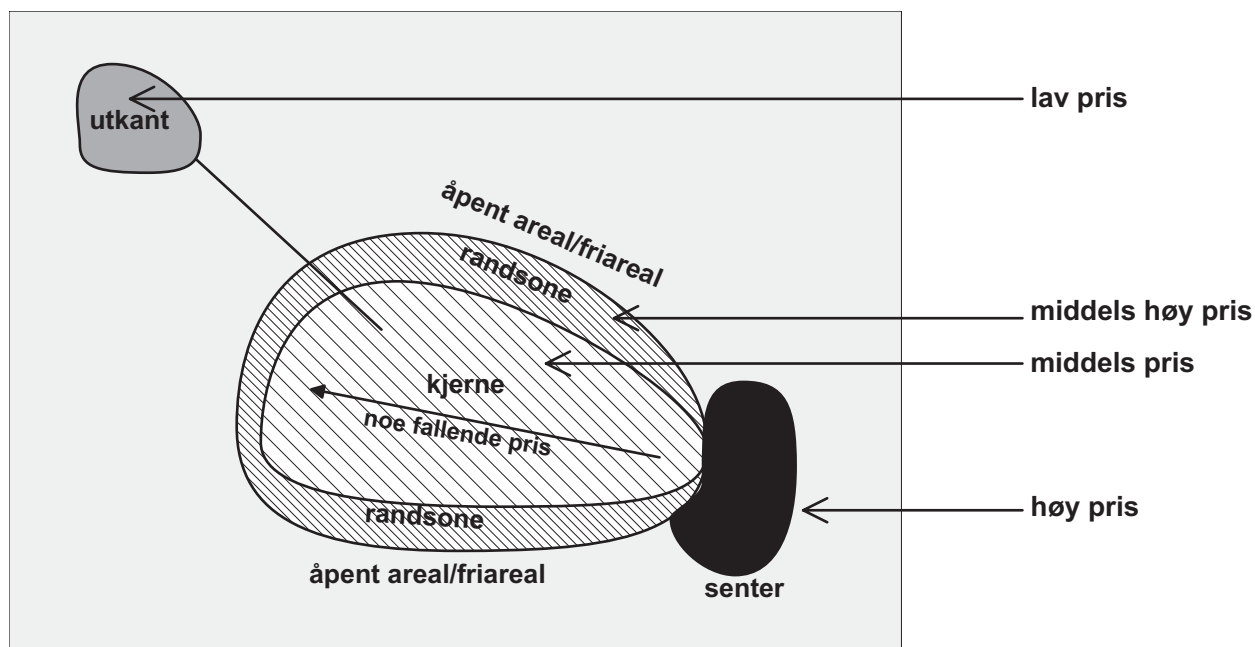


Jon Christophersen, Ole Gulbrandsen og  
Rolf Barlindhaug

# Boligpris og brukskvalitet



BYGGFORSK

Norges byggforskningsinstitutt

Jon Christophersen, Ole Gulbrandsen og  
Rolf Barlindhaug

# Boligpris og brukskvalitet

Prosjektrapport 284 – 2000

Prosjektrapport 284  
Jon Christophersen, Ole Gulbrandsen og  
Rolf Barlindhaug  
Boligpris og brukskvalitet

Emneord: boligmarked, boligkvalitet, boligplanleg-  
ging, boligutforming

ISSN 0801-6461  
ISBN 82-536-0699-0

100 eks. trykt av  
S.E. Thoresen as  
Innmat:100 g Kymultra  
Omslag: 200 g Cyclus

© Norges byggforskningsinstitutt 2000

Adr.: Forskningsveien 3 B  
Postboks 123 Blindern  
0314 OSLO  
Tlf.: 22 96 55 55  
Faks: 22 69 94 38 og 22 96 55 42

## Forord

Denne rapporten er den tredje i en serie med studier hvor formålet var å finne mulige sammenhenger mellom salgspriser på boliger og kvaliteter som kan oppnås når boliger og boligområder blir planlagt. Alle tre studier er finansiert av Husbanken. Husbankens interesse for disse spørsmålene har flere årsaker. Helt siden starten i 1947 har Husbanken vært opptatt av å sikre at boligene banken finansierer holder en god standard. I tillegg har Husbanken også tradisjoner for å gi lånefordeler til boligprosjekter som har bestemte kvaliteter. Husbankens "nye" lånesystem, som ble utviklet på slutten av 1980-årene og er i funksjon fremdeles, ga nye og større muligheter for kvalitetstillegg i låneutmålingen enn tidligere. Dette er bl a kvaliteter som kan ha samfunnsmessig nytte, men som ikke blir etterspurt i markedet (og ikke gir utslag i prisen). For boligplanleggere og -produsenter bør det også være av interesse å vite mer om kvaliteter som kan gi en god pris i markedet, som kan bidra til å holde boligpriser opp i perioder med svakt marked og hva kjøpere reagerer positivt på når de er på visninger.

Tidligere arbeider om dette temaet omfatter et forprosjekt med intervjuer av eiendomsmeglere, representanter for salgsapparatet hos boligkooperasjonen og i typehusindustrien (Christophersen 1993). Dette ga grunnlag for en del hypoteser som ble testet ved hjelp av data om eiendomsomsetninger. Vi har tidligere også gjort en undersøkelse blant kjøpere av rekkehus i borettslag (Christophersen 1995).

I denne rapporten forsøker vi å summere opp resultatene fra de tidligere undersøkelsene og noen videreføringer: en studie av boligkjøp og kjøpere i Bærum, kjøpere i Tromsø, en gjennomgang av "bestselgere" fra en typehusprodusent og en ny statistisk analyse.

Vi takker sivilarkitekt Morten Skjennem, Husbanken, for hjelp med gjennomgangen av eksemplene i Bærum, seksjonssjef Mjelstad og Inger Hovde Bø i Bærum kommune for assistanse med ekstra tegningsmateriale og eiendomsmeglerne Gunnar Krogsveen og Børge Martinussen, Nord Eiendom A/S for samarbeidet om spørreundersøkelsen blant kjøperne.

Oslo, februar 2000

Thorbjørn Hansen  
Forskningssjef

Jon Christophersen  
Prosjektleder



# Innhold

Forord .....	3
<b>DEL 1. INNLEDNING, SAMMENDRAG OG HOVEDKONKLUSJONER.....</b>	<b>7</b>
<b>1. Innledning: Tidligere undersøkelser .....</b>	<b>7</b>
Pris- og kvalitetstemaer.....	7
<b>2. Sammendrag og hovedkonklusjoner .....</b>	<b>10</b>
Kvalitetsaspekter .....	11
Boforholdsundersøkelsen 1995 .....	16
Boligkjøpere i Bærum og Tromsø .....	16
Husbankens påvirkning og styring .....	18
Kvalitetspåvirkning fra Husbanken – anbefalinger.....	20
<b>3. Kvaliteter og egenskaper, nøkkelopplysninger og problemstillinger.....</b>	<b>21</b>
Boligkvalitet er et relasjonelt fenomen .....	21
Nøkkelopplysninger om boligkvaliteter .....	22
Begrepet beliggenhet .....	23
Kvalitetsbegreper i dette prosjektet.....	23
Rammebetingelser og overordnede vilkår .....	24
Salgsprosessen: annonsering, visning og konkurranse mellom budgivere.....	24
Problemstillinger.....	25
<b>DEL 2. PRISSTATISTIKK .....</b>	<b>26</b>
<b>4. Problemstillinger .....</b>	<b>26</b>
<b>5. Prisanalyse av Boforholdsundersøkelsen 1995.....</b>	<b>29</b>
Faktorer som kan forklare variasjoner i kvadratmeterpris.....	31
Konklusjoner.....	39
<b>6. Boligegenskaper i lav- og høykonjunktur – analyse av prisdata fra SSB .....</b>	<b>39</b>
Markedet for eneboliger .....	41
Markedet for delte boliger .....	44
Markedet for blokkboliger .....	46
<b>DEL 3. BOLIGKJØP OG BOLIGKJØPERE I TROMSØ OG BÆRUM.....</b>	<b>49</b>
<b>7. Kjøperne .....</b>	<b>49</b>
Bakgrunnsopplysninger.....	49
Husholdningenes inntekt.....	50
Boerfaring - forrige bolig.....	51
Boligkjøpernes opptreden på markedet .....	52
Intensiteten i boligjakten, antall visninger besøkt.....	53
Få eller mange bud? .....	55
Hvordan prioriterer de? .....	55
Konklusjoner.....	59
<b>8. Boligkjøp i Bærum.....</b>	<b>61</b>
Om "boligutvalget" .....	61
Hva slags boliger kjøpte de? .....	61
Foretrukne egenskaper ved boligene .....	66
Oppsummering.....	71

<b>DEL 4. BOLIGUTFORMING OG -LØSNING .....</b>	<b>73</b>
<b>9. Hus og moter .....</b>	<b>73</b>
Typehusindustriens bestselgere .....	73
<b>10. Boligområder i Bærum.....</b>	<b>77</b>
Karakteristikk.....	77
Blokkområdenes fysiske kvaliteter, beliggenhet og prisnivå.....	79
Gjensidige prispåvirkninger i blandet bebyggelse.....	80
Fra kostbart til dyrt: småhusområdene .....	81
<b>11. Pris og kvalitet i enkeltomsetninger.....</b>	<b>83</b>
Blokkleiligheter .....	83
Sammenbygde småhus .....	89
Frittliggende hus.....	92
<b>VEDLEGG.....</b>	<b>96</b>
1. Ord og uttrykk.....	96
2. Metodeproblemer: mange kilder - få gode data .....	98
3. Brev og spørreskjema til kjøpere .....	100
4. Registrering av boligdata .....	103
5. Bolig- og befolkningstall for Bærum kommune .....	105
6. Tabeller .....	106
7. Litteratur .....	112

# Del 1. Innledning, sammendrag og hovedkonklusjoner

## 1. Innledning: Tidligere undersøkelser

Den første tilnærmingen til temaet boligkvalitet og markedspris ble gjort i prosjektene NBI og Enerhaugen arkitektkontor utførte på oppdrag for Husbanken i 1992-93<sup>1</sup>. Da var temaet kvaliteten på nye sentrumsboliger i Oslo. Da undersøkelsen ble foretatt var mange nye boligbygg nettopp ferdigstilt i indre Oslo, og prisene på boligmarkedet hadde falt kraftig. Mange nye boliger var svært vanskelige å selge, og prisene de oppnådde var lave. Undersøkelsen omfattet beboerintervjuer og ekspertvurderinger og ga en del opplysninger om kvaliteter beboerne ønsket. Deretter gjennomførte NBI en intervjuundersøkelse med meglerfirmaer, typehusleverandører og salgsapparatet til representanter for boligkooperasjonen. På dette tidspunktet, sommeren 1994, var det igjen bevegelse i markedet; for første gang på flere år begynte prisene å stige. Undersøkelsen avdekket seks hypoteser om kvaliteter som kan påvirke markedsprisen. Seinere testet vi hypotesene mot salgsstatistikk og gjorde en spørreundersøkelse blant kjøpere av rekkehus i borettslag (Skien); prisene var nå stigende, men det var få kjøpere i markedet. De seks hypotesene var:

- Beliggenhet betyr lite når markedet er godt (dvs når prisene er høye), men betyr mye i dårligere tider. Vi fant at en effekt kan finnes, men at den er svak
- Forholdet mellom antallet rom og boligens areal påvirker markedsverdien. Vår testing viste at boligkjøpere generelt foretrekker flere rom framfor færre, men at det er grenser for hvor mange rom som bør bli presset inn på et gitt areal
- "To stykk WC er et "must" i familieboliger. Denne hypotesen ble forkastet etter en inspeksjon av priser på boliger av forskjellige typer med ett og to WC.
- Blandet bebyggelse, blokk og småhus, gir høyere priser enn ensartet bebyggelse. Vi fant at andelen småhusboliger i et område påvirker prisene på blokkboliger svakt. Prisene på småhusboliger påvirkes signifikant positivt av andelen blokkboliger.
- Sentral beliggenhet gjør en bolig lettere å selge, men påvirker prisen lite. Dette så ikke ut til å stemme; sentral beliggenhet ser ikke ut til å ha mye å si for tiden det tar å selge en bolig, men har betydning for prisen.
- Etterspørselen etter småboliger utenom bykjernene er stoppet opp. Hverken for selveierboliger eller borettslagsboliger holdt dette stikk.

## Pris- og kvalitetstemaer

Resultatene fra de tidligere undersøkelsene kan sammenfattes i åtte temaer:

### 1. *Forskjellige prioriteringer, ulik betalingsvillighet*

Aktørene på markedet er ikke en ensartet masse, men består av flere grupper eller markedssegmenter. De ulike gruppene ser ut til å vektlegge kvaliteter på ulike måter og er i forskjellig grad villige – eller har evne – til å betale for kvalitetene. Alder og type husstand er det mest opplagte skillet, men skiller kan også trekkes ut fra type strøk og bebyggelsesform. For eksempel etterspør noen – uavhengig av alder og husstandstype – boliger i bykjernen. Andre ønsker rekkehus, og atter andre ser etter bolig i blokkområder. Et gjennomgående trekk ser ut til å være at folk helst vil bo i et

---

<sup>1</sup> Christophersen og Lorange 1992, Christophersen 1992, Christophersen 1994 og 1995, Lorange og Christophersen 1997



område de kjenner fra før og i en type bebyggelse de er vant til. Populært sagt: Byfolk vil bo i byen, drabantbyboere vil fortsette å bo i drabantbyene, og de som bodd lenge i småhus, vil fortsette med det. Dette ser ut til å gjelde for de aller fleste kjøpergrupper. Ellers oppgir mange at nærhet til venner og kjente og kort avstand til arbeidssted avgjør valget av område. (Christophersen 1992 og 1994)

## *2. Betydningen kvalitet og beliggenhet har for salgsprisen kan variere med markedsforholdene*

Strøk, beliggenhet og boligkvaliteter ser ut til å ha mindre å si for salgsprisen når prisene er høye enn når markedet er svakt. Det ser ut til at "fallhøyden" er størst for de minst attraktive objektene. Et eksempel på dette er at prisen falt mest i Oslos minst populære områder i slutten av 1980-årene – men til gjengjeld stiger raskere når markedet bedrer seg. (Mulige sammenhenger med finansieringsmuligheter, pantesikring etc har vi ikke gått inn på.) Meglere uttaler (Christophersen 1994) at prisene jevner seg ut når markedet er sterkt. Salgsstatistikk bekrefter dette i noen grad.

## *3. Kvaliteten påvirker neppe omsetningshastigheten*

Tida det tar fra en bolig blir avertert til salgskontrakten blir undertegnet kan ha betydning for selgerens omkostninger (går salget tregt, øker kostnadene til markedsføring, og selgeren må kanskje dekke utgifter til to boliger). Det ville være rimelig å anta at et attraktivt objekt ikke bare oppnår høy pris, men også blir solgt raskt. Nordvik<sup>2</sup> finner som nevnt ingen sammenheng mellom beliggenhet (i betydningen sentral/usentral) og omsetningshastigheten. Han finner heller ikke at andre prisvariabler har noen signifikant virkning på omsetningshastigheten.

## *4. Beliggenhet er et sammensatt begrep*

Eiendomsめglere hevder at beliggenheten betyr alt. Men beliggenhet er ikke et enkelt begrep. Det omfatter så vel kvaliteter på den enkelte tomta og ved det enkelte huset eller boligen som kvaliteter i boligområdet og områdene omkring. Prosjektet har gitt kunnskap som gjør det mulig å detaljere begrepet og beskrive beliggenhetskvaliteter nærmere (se s 12, 16-19 og fjerde strekpunkt på s7)

## *5. Strøk og sentralitet har verdi*

Dette er beliggenhetskvaliteter som har stor betydning for prisen. Nordviks statistiske analyse av områder i Bergen<sup>2</sup> bekrefter at prisen synker når avstanden til sentrum øker. Mer lokalt ser vi også at priser på kvalitetsmessig sammenlignbare objekter kan variere fra ett strøk til et annet.

## *6. Kvaliteter i nærområdene virker inn på prisen*

Dette er en annen type beliggenhetskvaliteter. De har å gjøre med tilbud, f eks varehandel, offentlige tjenester, rekreasjon- og fritidsaktiviteter, og med miljøkvaliteter som utsikt, støy og forurensning. I en randsone som grenser mot et attraktivt område, f eks et friareal, blir salgsprisene noe høyere enn i midten av et boligfelt (Christophersen 1994).

## *7. Noen egenskaper ved boligområdet og kvaliteter i det har betydning*

Bebyggelsesformen ser ut til å være den viktigste egenskapen som påvirker prisen. Trafikksikkerhet og utearealer – kvaliteter som det ville vært naturlig at barnefamilier

---

<sup>2</sup> I Christophersen 1995

prioriterer – har en viss betydning, men den ser ut til å være liten, uavhengig av boligtype, prisleie og beliggenhet. Kriminalitet – risiko for innbrudd og overfall – synes sjelden å være i kjøpernes bevissthet.

#### *8. Betydningen av rom og planløsning er usikker*

Nye bovanestudier<sup>3</sup> antyder at stua "står på stas"; det aktive familielivet utfolder seg på kjøkkenet og barnerommene. Likevel ser det ikke ut til at kvaliteten på barnerommene har mye å si for prisen. Størrelsen på kjøkkenet kan bety litt, men virkningen er noe usikker (se s 39). Tilgjengelighet har ikke latt seg teste godt nok i noen av undersøkelserne vi har gjort – innslaget av livsløpsboliger i boligmassen er for lite til det – men vi har ikke indikasjoner på at tilgjengelighet gir prismessig gevinst ved salg. Bare én kvalitet ved boligløsningen ser ut til å ha betydning: uteplass. For småhus er solrik uteplass tydelig attraktivt og kan medføre at budgivere er villige til å gå høyere enn de ellers vill gjort. (Christophersen 1994) I tung bebyggelse gir nok balkong et visst utslag. Innglasset balkong er populært hos dem som har det, men vi vet ikke sikkert om det har betydning for prisen (Christophersen 1992). Oppbevaringsplass og boder ser ut til å interessere kjøperne lite, men særlig liten eller ingen bodplass kan drive prisen ned. Kvaliteter i bad og våtrom som har betydning for salgsprisen synes å dreie seg mest om materialer (fliser er bedre enn vinyl og tapet) og antall rom; vi kan ikke se at størrelsen på rommene og hvor de ligger spiller noen særlig rolle. Boliger i bykjernen kan være et unntak: Kjøpere på dette markedet prioriterer muligens stort bad og er villige til å betale for det (Christophersen 1992).

---

<sup>3</sup> Guttu m fl, 1985, Christophersen og Dahl 1997

## 2. Sammendrag og hovedkonklusjoner

Dette og de foregående prosjektene har gitt to hovedkonklusjoner. En gjelder boligkjøperne, den andre gjelder de fysiske kvalitetene. Generelt kan vi si at funksjonelle (bruksmessige) kvaliteter i boligen og boligområdet kan ha betydning for salgsprisen, men virkningen er liten. Siden virkningen er liten, er det vanskelig å angi betydningen av enkelte kvalitetsaspekter i forhold til hverandre, men det kan se ut at betydningen de enkelte kvalitetene kan ha avhenger av hvem som kjøper; det finnes flere forskjellige grupper av boligkjøpere, og ulike gruppers preferanser reflekteres til en viss grad av ulik betalingsvillighet for kvalitetene.

Boligkjøpere er en sammensatt gruppe med ulike forutsetninger, ulike ønsker, prioriteringer, kjøpekraft og betalingsvillighet. De velger bevisst hvilket strøk de vil bo i, hvilken eieform, boligtype og størrelse de ønsker. Å betrakte boligkvalitet som et relasjonelt fenomen – ut fra områdetype og kjøpergruppe – står i kontrast med planleggingstradisjonene: Den alminnelige, gode og generelt anvendelige bolig har vært idealet både i Husbanken og hos de fleste boligplanleggerne.

Siden funksjonalismen har det meste av boligplanleggingen tatt utgangspunkt i noen få standard husstander med antatte, standard behov. De fleste andre produkter utformes med tanke på salgspotensialet. De blir innrettet mot spesifikke kjøpergrupper og salgsformer. Tilsvarende innretning av boligplanlegging vil medføre at bebyggelsesform, boligtype og planløsning velges og prioriteres ut fra områdetype og hvilke husstandstyper utbyggingen skal rettes mot.

### Pris og kvalitet

Bruksmessige kvaliteter i boligen og boligområdet, som boligplanleggere er opptatte av, har ikke avgjørende betydning for prisen. Virkningen er der, men den er liten; strøket, definert av adressen, og prisnivået i markedet betyr langt mer. Prisvariasjoner over tid og prisforskjeller på sammenlignbare objekter i ulike strøk illustrerer dette. Fra toppen av et sterkt marked til bunnen av et svakt marked har vi – bare i de siste ti årene – sett prisene på boliger falle med 40-50%. Tilsvarende og større forskjeller finnes mellom ulike strøk, selv om boligene har omtrent samme størrelse og standard og ligger i boligområder med temmelig like kvaliteter og tilbud. Av tre mulige hovedkomponenter som til sammen utgjør prisen, er to av dem, nivået i markedet og nivået i strøket, helt avgjørende for prisen. Den tredje komponenten, summen av forskjellige kvalitetsfaktorer, er svært liten i sammenligning med de to andre. I tillegg kommer en fjerde komponent, alder: Nye boliger får høyere pris enn eldre.



Vi kan videre betrakte kvalitetsfaktorene som to hovedgrupper: visuelle kvaliteter – dvs de som er lett synlige på visninger – og funksjonelle kvaliteter – de som boligplanleggerne tradisjonelt har vært mest opptatte av. En samlet vurdering av resultatene fra undersøkelsen kan antyde at de visuelle kvalitetene betyr mye, antagelig minst like mye som summen av de funksjonelle kvalitetene. Betydningen godt planleggingsarbeid kan ha for salgsprisen blir dermed minimal.

## Kvalitetsaspekter

Vi kan skille mellom tre hovedgrupper av kvaliteter knyttet til fysisk planlegging: beliggenhetskvaliteter, kvaliteter i løsningen av bebyggelsesplanen og kvaliteter ved boligløsningen. For prisen på boligen er den første langt den viktigste. Den er også den mest sammensatte; overgangen mellom beliggenhetskvaliteter og kvaliteter i bebyggelsesplanen er glidende.

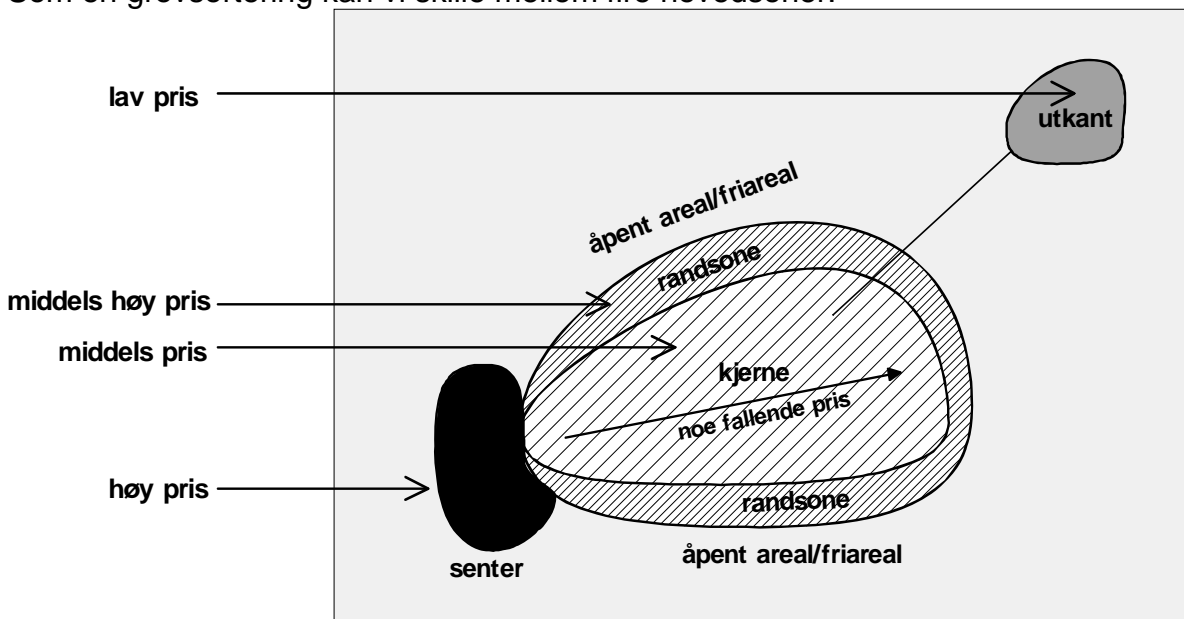
## Beliggenhet

Dette begrepet rommer minst fem forskjellige meninger. De gjelder alt fra lokaliseringen i regionen til boligens plassering på tomta eller i en blokk.

### 1. Lokalisering

Bortsett fra "sentrums-/utkanteffekten" og "rand-/kjerneeffekten" (nedenfor) ser vi lite til virkninger av lokalisering i forhold til offentlige kommunikasjoner og tilbud av offentlige og kommersielle tjenester. Der disse ligger tett, som i sentrumsområdene, har de betydning. Der de ligger mer spredt, ser vi ingen klare virkninger; avstanden til en nærbutikk, en bussrute, skole eller barnehage ser ut til å spille liten rolle for prisen.

Som en grovsortering kan vi skille mellom fire hovedsoner:



Sannsynligvis finnes en "utkanteffekt": Boliger som ligger langt fra sentrumsdannelser, enten de er byer eller mindre, lokale sentre, oppnår forholdsvis lave priser, mens boliger i et senter kan oppnå høye priser – fra senter til utkant i en kommune kan det være snakk om en halvering av prisen på ellers sammenlignbare objekter. Data fra boforholdsundersøkelsen 1995 bekrefter at regionen boligen ligger i er avgjørende for prisen (se del 2 kap. 5).

Prisene på enkeltomsetninger (både i Skien og Bærum) antyder at rene boligfelt kan ha minst to "prissoner": I randen av feltet er prisene ofte høyere enn i kjernen av feltet dersom randsonen har kvaliteter som friarealer eller butikk- og tjenestetilbud. Effekten av friarealer synes særlig sterk.

Studien av Bærum indikerte videre at ulike områder har forskjellige priser, og at områder med forskjellige priser gjerne har tydelige fysiske avgrensninger (se s 78-82) som følger dalsøkk, vassfar, åser og går langs jernbane/forstadsbane og hovedveier.

## 2. Strøk

Ved siden av boligtypen (bebyggelsesform og antall rom) er strøket det viktigste utgangspunktet når folk går på visninger; avgjørelsen om strøket er tatt på forhånd. Det viste både undersøkelsen i Skien og bybolig-undersøkelsene i Oslo, og spørreundersøkelsen i dette prosjektet bekreftet det. Folk velger bevisst hvilket strøk de vil bo i, de går på visninger der og har klare begrunnelser for valget: De kjenner området, liker seg der, har venner der, og avstanden til arbeid og skole er akseptabel. Noen nevner også friarealer, dvs turterreng, og at de synes området er pent. Enkelte av de som har barn nevner trafikkikkerhet, men få synes å legge stor vekt på det. Knapt noen – ikke en gang barnefamilie – sier at de legger vekt på felles utearealer. Pen opparbeidelse og godt utvendig vedlikehold (dvs de visuelle kvalitetene) betyr likevel en del for de fleste. *Bruken* av utearealene ser ut til å interessere kjøperne mindre.

Foruten lokaliseringen (nevnt ovenfor), bebyggelsesformen og kvaliteter i bebyggelsesplanen blir strøksvalget sannsynligvis influert av to andre forhold som har sammenheng med hverandre: prisnivået og strøkets rykte eller omdømme. De fleste kjøpere har god lokalkunnskap og vet at prisleiet kan være svært forskjellig fra strøk til strøk. Preferansene kan gjelde forhold omkring, men det er også velkjent at enkelte strøk har bedre omdømme enn andre, og at prisene i "gode" strøk ligger høyere enn i strøk med dårligere omdømme. I vår sammenheng teller omdømmet med, men det er vanskelig å operasjonalisere. I noen tilfeller går et "dårlig" rykte sammen med fysiske kvalitetsmangler (f eks dårlig vedlikehold), med områdetype (f eks, utkant eller ensidig blokkområde), med dårlige kommunikasjoner og tilbud eller nærhet til støy- og forurensningskilder. I andre tilfeller ligger sosiale forhold bak, f eks i områder med mange sosialt vanskeligstilte, eller lokalhistoriske forhold. Omdømmet lever ofte lever på folkemunne, slik at man må ha lokalkunnskap for å kjenne til det, noe mange boligkjøpere har. Der dårlig omdømme faller sammen med andre negative forhold kan virkningen på boligprisene bli dramatiske.

Eksempler fra Rykkinn (s 80) viser at et dårlig omdømme kan kaste "skygger". I områder som ligger i "skyggen" av et strøk med dårlig omdømme blir prisene lavere enn i sammenlignbare områder andre steder. "Skyggeeffekten" kan stoppe brått; avgrensningen kan følge vei, bane, dalsøkk, åsrygger eller koller.

### *3. Tomt og tomtetekvaliteter: Utsikt, uteplass, terreng, areal og opparbeidelse*

Utsikt er den mest kjente beliggenhetskvaliteten. I annonsene nevnes den alltid blant nøkkelopplysningene. Men heller ikke utsikt (eller "beliggende høyt og fritt", som det ofte står i annonsene) er særlig presist. Utsikt kan være alt fra et bredt panorama som brer seg ut fra stuevindue til utsyn eller et gløtt mot grøntområder eller friarealer. Spørreundersøkelsen antyder at betydningen av utsikt kan være overvurdert, for kjøperne sier ikke at de prioriterer det. Muligens har utsikt betydning for prisen i de få tilfellene hvor et bredt panorama brer seg ut fra stuevindue. Kanskje spiller også utsikt en rolle for førsteinntrykket; utsyn til grøntområder synes å bety noe for interessen; det kan være en av grunnene til at boliger i randsoner oppnår høyere pris enn boliger inne i et felt.

Uteplass er den andre velkjente tomtetekvaliteten, og den har stor betydning. (Vi har stilt spørsmål om uteplass og kontrollert forholdene på situasjonskart.) Både småhuskjøpere og de som kjøper blokkleiligheter prioriterer uteplass høyt, og sier at de er villige til å betale for den. Dette kom fram både i bybolig- og Skiensundersøkelsen, og ble bekreftet i Tromsø og Bærum. Likevel er det vanskelig å si hva uteplassen betyr i kroner eller som en andel av prisen, for andre tomtetekvaliteter – areal, terreng, orientering og tomteopparbeidelse.

Størrelsen på tomta og terrenget betyr antagelig en del ved salg av småhus, men hva disse faktorene betyr er usikkert, for kjøpernes ønsker er ulike: "passe stor" tomt er en subjektiv og variabel størrelse. For noen er 1,5 da passe stort, for andre passer 500 m<sup>2</sup>. For terreng og mark gjelder omtrent det samme. Verdisetting av "naturtomt" kontra parkmessig opparbeidelse er knapt mulig. Antagelig er det bare ekstreme forhold – svært bratt, svært stor, særlig liten tomt eller ikke opparbeidet tomt – som gjør utslag. Opplysninger som kan fortelle noe om dette vil kreve langt flere omsetninger enn vi har hatt tilgang på.

### *4. Miljø og miljøbelastninger*

Miljøbelastninger antas å trekke prisen ned. Belastningene kan skyldes trafikkmiljø (hovedvei, jernbane, flyplass), industriforurensning eller være lokale, for den enkelte tomta, f.eks. en transformatoriosk som ligger i tomtegrensa.

Betydningen av lokale miljøbelastninger synes betydelig overdrevet. Flere av omsetningene i Bærum (se kapittel 9 og s 81-82) er boliger med betydelige miljøbelastninger. De ligger utsatt i forhold til hovedvei eller jernbane. Likevel kan de oppnå svært høye priser; objektene som ligger eksponert får ikke lavere priser enn andre i samme strøk og med tilsvarende størrelse og standard, men rolig beliggenhet. I et sterkt marked og i strøk med middels eller høye priser ser det således ikke ut til at lokale miljøbelastninger har betydning for prisen. Om forholdene kan være annerledes i "dårlige" strøk og/eller i et svakere marked er uvisst, men trolig.

### *5. Tilbud og tjenester*

Dette er mest et lokaliseringsspørsmål. Boliger som ligger usentralt i forhold til tilbud og tjenester, dvs. mer enn to km fra et butikkssenter kan få lavere pris enn boliger som ligger mer sentralt (Nordvik i Christophersen 1994). I et sentrumsområde kan prisen bli svært høy. I de bynære områdene vi har sett på, i den siste undersøkelsen, finner vi ikke at dette har noen betydning – antagelig fordi avstanden til alle nødvendige tje-

nester er forholdsvis kort. Avstand til nærbutikk eller andre tilbud i nærmiljøet synes ellers ikke å ha særlig betydning.

## **Bebyggelsesplan**

Foruten "randeffekten" (ovenfor) ventet vi at grøntstrukturen i området, forekomsten av felles utearealer, plasseringen og utformingen av dem samt parkeringsløsning kunne ha prismessige konsekvenser. Av disse viser det seg at parkering og grønn struktur har en viss betydning (s 53 og 57). Forekomsten og brukbarheten av felles utearealer betyr lite<sup>4</sup> for prisen, både i blokk- og småhusområder. I stedet ser vi at blokkområder hvor boliger oppnår høye priser kan ha dårligere utearealer enn områder hvor boligene oppnår forholdsvis lave priser. Lokaliseringsspørsmål ser ut til å bety langt mer enn kvalitetene i bebyggelsesplanen. Vi kan heller ikke se at felles utearealer influerer på prisen i småhusområder.

Bebyggelsesplanen er likevel ikke helt uvesentlig. En god grønn struktur har betydning, det forteller svarene på spørreundersøkelsene. Nærhet til turveier og innslag av sammenhengende grøntdrag gir et positivt bidrag til strøks attraktivitet – nærmest uansett områdetype - men det er vanskelig å si hva dette kan bety for prisen.

Vi finner også at bebyggelsesformen har betydning. Dels kan den definere strøket og dermed fortelle noe om strøkskvalitetene (blokk- kontra småhusområde), og dels er sammensetningen av blokker, småhus og ulike småhus-typer av betydning. (Avsnittene nedenfor om Boforholdsundersøkelsen går nærmere inn på dette.)

Ett forhold i bebyggelsesplanen synes å ha særlig betydning: ordnet parkering. Det viser seg at det er forekomsten av parkering som er viktig, ikke arten parkering: Om parkeringen er i felles garasjeanlegg, felles parkeringsplasser eller garasjekjeller til blokker, synes ikke å spille særlig rolle, unntatt for frittliggende småhus, hvor kjøperne muligens foretrekker parkering på egen tomt.

## **Boligløsning**

Strøket og boligtypen er ikke bare utgangspunktet for boligjakten, men også de viktigste prioriteringene og de mest betydningsfulle kvalitetsaspektene (egenskapene) ved boligene. Noe forenklet synes få kjøpere å ha spesielle krav til boligen ut over en ide om størrelsen og antallet rom. Av dette følger at boligtypen betyr mer enn planløsningsmessige kvaliteter, enten det gjelder rom/romdimensjoner, rommenes plassering i planen eller tilgjengelighet. Funnene nå bekrefter de tidligere undersøkelsene: Kjøperne ønsker solrik, skjermet uteplass, men kvaliteter ved boligens rom og planløsning ser ikke ut til å ha nevneverdig innflytelse på prisen eller være høyt prioriterte ønsker (se s 57-58 og 66). Konkrete eksempler kan likevel indikere at ett forhold ved planen har en viss betydning: dagslysforholdene; i flerfamiliehus viser en gjennomlyst, åpen plan seg å være gunstig prismessig, selv om flere av rommene er små og trafikkforholdene i planen ikke er de beste. Avsnittet om visninger nedenfor går nærmere inn på dette (se også s 87 og 90). (Data fra boforholdsundersøkelsen om åpent kjøkken i blokkleiligheter bekrefter dette).

---

<sup>4</sup> Dette stemmer overens bl a med bybolig-undersøkelsene, Christophersen 1992 og 1994.

Tilgjengelighetsspørsmål er sjelden interessante for kjøperne. Størrelse på barnerom, stue og bad trer heller ikke fram blant kjøpernes prioriteringer eller blant forhold de er tilfreds med. Oppbevaringsplass og en mulighet for gjeste- eller arbeidsrom har en viss betydning blant kjøpere av småboliger. Romslig kjøkken spiller en viss rolle i boliger over 80 m<sup>2</sup>, likeså antallet våtrom (se kap 6).

Hvorfor spiller planløsningsmessige forhold en såvidt liten rolle? En årsak kan være det store innslaget av unge husstander med liten bo-erfaring og dermed små krav til planløsningen. Det er neppe hele forklaringen, for selv ikke de mer etablerte kommenterer rom, planløsning eller tilgjengelighet. Muligens er variasjonene små fra bolig til bolig innen hver boligtype. Store barnerom, romslig bad og entré er ikke vanlig i norske boliger. Men mange boliger – og spesielt småboligene – har lite oppbevaringsplass. En del boligkjøpere har sikkert også opplevd problemer med å finne parkeringsplass. Spørsmålsstillingene vi har valgt kan også medvirke til å skjule misnøye: Vi har vinklet spørsmålene positivt – hva er du mest fornøyd med, hva så du spesielt etter, hva kunne forsvare en høyere pris. Kanskje ville kritiske spørsmål kunnet avdekke andre forhold. (Vår og andres erfaring<sup>5</sup> er at folk som nylig har kjøpt bolig helst ikke vil nevne feil, mangler eller svakheter.) En siste forklaring er at rommene og planløsningene stort sett tilfredsstillende for folks ønsker og behov.

Vi tror ikke at noen av forklaringene er fullgode. Enkelte sammenligninger vi kan gjøre (kap 12) gir likevel holdepunkter for at kjøperne har liten oppmerksomhet om de planløsningsmessige forholdene (se spesielt eksemplene på s 86-87 og 89-90), men lar visuelle inntrykk og krav til strøket telle mest når de kommer til budgivningen.

### **Visninger, førsteinntrykk og konkurranse**

Ventelig vil et attraktivt salgsobjekt by på større muligheter for konkurranse mellom kjøperne, men det er vanskelig å få konkrete data om denne prosessen og hva som påvirker den. Data om bud og budrunder koblet mot boligopplysninger kunne fortalt en del. I praksis viser det seg vanskelig å få komplette og pålitelige opplysninger om budgivningen. Der vi har salgsopplysninger – så vel i perioder med høye som med lave priser – er en eller to budgivere det vanlige, og bare en eller to budrunder er registrert. I de få tilfellene hvor vi har flere enn to budgivere i første runde, kan vi ikke se at hverken boligene eller områdene har spesielle egenskaper eller kvaliteter.

Avgjørelsen om å legge inn bud på en bolig og lysten til å følge opp budet i konkurranse med eventuelle andre budgivere bygger i stor utstrekning på inntrykkene kjøperne får på visningene. Siden dette ofte avhenger av detaljer ved beliggenhet, planløsning og teknisk tilstand, kan det illustreres ved enkelttilfeller (case). Noen case fra Bærum avslører planløsningsmessige forhold vi har valgt å karakterisere som "visningsgunstige", dvs de er lette å få øye på, de kan bety noe for funksjonalitet og møblerbarhet, men behøver ikke gjøre det; kjøperne kan villedes: Godt utsyn, mye dagslys og en "åpen" plan (slik at dagslysforholdene kommer godt fram) gir gevinst; en bruksmessig middelmådig bolig som gir et lyst førsteinntrykk kan få høy pris. (Se s 90.)

---

<sup>5</sup> Westerberg og Eriksson. 1998



## Boforholdsundersøkelsen 1995

Undersøkelsen omfatter en rekke data om boligene og husstandene, også et anslag på hva selveiere tror boligene deres kan omsettes for. Vi har gjort en analyse (kap. 6) hvor hensikten var å prissette kvaliteter i boligens omgivelser, i bygningen og planløsningen. Vi har korrigert for prisforskjeller mellom ulike geografiske områder.

Tallene i Boforholdsundersøkelsen bekrefter at lokaliseringen har stor betydning for prisen. På landsbasis utgjør Oslo vest og Bærum en prismessig topp. Av beliggenhetskvaliteter bekrefter analysen at antagelser om at avstand til kjøpesenter (mindre enn 2 km) har betydning for prisen og at plagsom trafikkstøy driver prisen ned. Men analysen gir også holdepunkter for at andre beliggenhetskvaliteter kan nøytralisere virkningene av miljømessige belastninger (se s 32). Trafikksikkerhet ser ikke ut til å influere på prisen; boliger nær trafikkfarlige veier kan ligge høyere i pris enn boliger i trafikksikre strøk. Som for flystøy kan dette skyldes andre, høyere verdsatte beliggenhetskvaliteter.

Om boligen ligger i et strøk med ensartet eller blandet bebyggelse har en viss betydning (funnene samsvarer med Christophersen 1995):

- Frittliggende boliger i områder med blandet bebyggelse har *lavere* pris enn i områder med ensartet bebyggelse
- Sammenbygde småhus i områder med blandet bebyggelse har *høyere* pris enn i områder med frittliggende småhus
- Blokkleiligheter i blokkområder har *høyere* pris enn blokkleiligheter i områder med blandet bebyggelse.

Alderen på boligen har betydning, for alle bebyggelsesformer; prisen synker med stigende alder. For boliger som er 25 år eller eldre er imidlertid kurven omtrent horisontal.

Om rom og arealfordeling viser analysen at åpent kjøkken virker negativt på prisen i småhus. For blokkleiligheter er virkningen den motsatte. Antallet sanitærom har betydning i alle bebyggelsesformer, spesielt i boliger med flere enn to våtrom. Arealet av oppholdsrom er analysert som gjennomsnittlig nettoareal. Resultatene varierer med bebyggelsesformen: ingen sammenheng mellom kvadratmeterpris og antall kvadratmeter pr rom i sammenbygde småhus, merkbart høyere pris for blokkleiligheter med mange rom på et gitt antall kvadratmeter, og en del variasjoner når det gjelder eneboliger (se s 37-38).

Vedlikeholdet har betydning for prisen på eneboliger (både ute og inne) og andre småhus (mest for utvendig vedlikehold), men liten betydning for blokkleilighetene. Trekkfulle rom, rom som er vanskelige å varme opp, og fuktproblemer kan ha en svak virkning for prisen på blokkleiligheter og andre småhus enn eneboliger. Eneboliger beboerne opplever som trekkfulle kommer overraskende høyt i pris. (Dette kan skyldes en kombinasjon av bygningsstil (se eksemplene fra Bærum, s 92-95) og beliggenhets-/strøkskvaliteter.)

## Boligkjøpere i Bærum og Tromsø

Vi samarbeidet med et utvalg av meglere i flere landsdeler om en spørreundersøkelse blant boligkjøpere (se del 3). Svarprosenten ble lav; vi fikk bare svar fra to steder,

Bærum og Tromsø. I likhet med de tidligere spørreundersøkelsene (Skien og Oslo) var de fleste kjøperne unge, men innslaget av hushold med barn var større: Fem av de 77 som svarte var eneforsørgere og 34 barnefamilier. Mange har god inntekt (til forskjell fra de som kjøpte nye leiligheter i indre Oslo). Ca halvparten tjener 400 000 kr eller mer.

Som i Oslo- og Skiensundersøkelsene har det store flertallet (73%) rettet boligjakten mot en *bestemt boligtype i et bestemt strøk*. Valget av område skyldes i hovedsak sosiale årsaker ("nær venner") og kort vei til arbeid og skole. Trafikksikkerhet og tilbud for barn får en middels prioritering av kjøpere som har småbarn (0-6 år).

Mer plass er den viktigste årsaken til kjøpene, spesielt blant de yngre, og de fleste fikk ønsket oppfylt. (Bare de få eldre blant kjøperne ønsker mindre og mer lettstelt bolig). Tiden de brukte varierer fra dager til mange måneder; 36% brukte mindre enn to måneder og 16% brukte mer enn ett år; halvparten brukte mellom tre måneder og ett år. De fleste har også vært på mange visninger. Selv om prisene var høye i denne perioden, var mange boliger på markedet, og kjøperne har tydeligvis lett til de fant en bolig de likte. Da først la de inn bud og fulgte opp til de fikk tilslaget: Hele 40% la bare inn bud på én bolig, den de kjøpte (25% hadde gitt bud på én annen bolig).

### **Boligkjøp i Bærum og Tromsø**

De fleste er svært godt fornøyd med det som sto i fokus for boligjakten: boligtypen, og størrelsen. Kjøpernes neste prioritering er uteplass/terrasse. Vedlikehold (ute og inne) garasje/parkering og oppbevaringsplass deler tredjeplassen. Sol i stua, størrelsen på barnerom, opparbeidet hage og mulighet for hobbyrom er lavt prioritert. De som er mest tilfredse med kjøpet legger også vekt på et romslig kjøkken.

Boligens alder antas ofte å ha betydning for prisen. Blant kjøpene i Bærum finner vi ikke at prisvariasjoner har sammenheng med alderen på boligen. En annen forventning er at prisene på brukte boliger reflekterer prisene på nye boliger. Heller ikke dette stemmer særlig godt. Nybyggpriser for blokker er høyere enn for småhus. Undersøkelsen viser at småhusene oppnår vesentlig høyere kvadratmeterpris enn blokker (ca 14 000 kr mot ca 12 000 for blokkene). Kjøperne oppnådde 14 m<sup>2</sup> ekstra for en treroms bolig i blokk sammenlignet med en treroms bolig i småhus – og til en pris som lå 35 000 til 40 000 kr lavere. Det er imidlertid en del nyanser i dette bildet, se s 62.

Tiden det tar å selge en bolig kan være viktig for selgeren; tar salget lang tid, øker markedsføringskostnadene, og selgeren kan få problemer med å oppnå en ønsket pris. Sikre konklusjoner om sammenhengen mellom salgspris og tiden boligen var til salgs er vanskelige å trekke av vårt materiale, men det ser ut til å være en tendens til at blokkleiligheter oppnår noe lavere pris når salgstiden øker.

### **Boliger i Bærum**

Det viktigste for kjøperne er størrelsen på boligen og bebyggelsesformen. Grovt faller kjøperne i to grupper, de som ønsker småhus og de som ønsker blokkleilighet. De som har kjøpt blokkleilighet på minst 80 m<sup>2</sup> legger noe mer vekt på rom, planløsning og utforming enn småhuskjøperne og de som kjøpte mindre blokkleiligheter. På ett

punkt har imidlertid alle kjøpergruppene samme høye prioritering: uteplass. Alle, og spesielt kjøpere av blokkleiligheter verdsetter også ordnet parkering høyt.

Kjøpere av små blokkleiligheter legger noe større vekt på kvalitetsaspekter, særlig oppbevaringsplass, mulighet for arbeids- eller gjesterom og sol i stua enn kjøpere av andre boligtyper.

Størrelsen på småhustomter kan ha betydning for prisen, men bildet er ikke entydig; det ser ut til at rekkehus på små tomter får lavere pris enn småhus på noe større tomter.

Når det gjelder andre fysiske forhold, gir undersøkelsen som nevnt gode holdepunkter for at strøket betyr mye for prisen. Kvaliteter i bebyggelsesplanene ser derimot ikke ut til å ha nevneverdig innflytelse på prisene. Svært ofte oppnår boliger i områder som er godt løst lavere priser enn boliger på steder med moderate bebyggelsesplan-kvaliteter (som få og lite differensierte felles utearealer); antagelig fordi størket betyr mer enn de fysiske kvalitetene. Alment aksepterte kvaliteter som utsikt, sol i stua og trafiksikkerhet blir prioritert lavt av kjøperne. Noen få boliger ligger støyek-sponert, men oppnår likevel høy pris. Årsaken kan være at de er å finne i strøk hvor prisene er høye; betydningen av strøket nøytraliserer muligens de negative virkningene av miljøbelastningene.

De fysiske kvalitetene som er lette å oppdage synes å ha størst innflytelse på prisen. Typiske eksempler er godt innvendig vedlikehold, velholdte bygninger og utearealer. Visuelle kvaliteter kan som nevnt ovenfor bety mer for prisen enn boligens bruksmessige sider.

## **Husbankens påvirkning og styring**

Husbanken øver påvirkning gjennom minstestandarden og ved å gi låntillegg og tilskudd til enkelte kvaliteter i boliger og boligområder. En problemstilling i undersøkelsen har vært om disse kvalitetene også gir økt markedspris, og om Husbanken kan påvirke andre kvalitetsaspekter som har samfunnsmessig betydning uten at boligmarkedet betaler kostnadene.

### **Markedspris og kvaliteter Husbanken påvirker**

Få, om noen av kvalitetene som dekkes av Husbankens retningslinjer gir uttelling i form av bedre markedspris. Det er med andre ord neppe slik at Husbanken gir tillegg for kvaliteter som markedet er villig til å belønne. Imidlertid uttrykker salgsannonsene at mange meglere er oppmerksomme på en del av kvalitetene Husbanken gir tillegg; blant markedsføringsargumenter i annonsene finner vi f.eks. tilgjengelighet, trafiksikkerhet og gode utearealer. Meglerne synes å bruke disse argumentene mest for å trekke folk til visninger, ut fra en antagelse om at mange på visning gir konkurranse blant budgivere og dermed høyere pris.

*Minstestandarden* ivaretar rommenes funksjonalitet og møblerbarhet. Kjøperne synes ikke å være opptatte av slike spørsmål. Bortsett fra et par unntak kan vi heller ikke se at planløsningsmessige eller funksjonelle forhold gir utslag i prisen. Unntakene er åpent kjøkken og noen spørsmål rundt antallet rom innenfor et gitt antall kvadrat-

meter. Åpent kjøkken er negativt for prisen på eneboliger og sammenbygde småhus, men positivt for prisen på blokkleiligheter. Dette står i kontrast til undersøkelsene av nye boliger i bykjernen<sup>6</sup>, hvor beboerne i nye bygårder uttrykte misnøye med åpent kjøkken. Forklaringen kan være at et åpent kjøkken får leiligheten til å virke større enn den faktisk er; åpen plan er som nevnt "visningsgunstig", men er ikke nødvendigvis hverken et trivselsmessig eller funksjonelt gode. De fleste av sentrumsleilighetene vi undersøkte hadde dessuten ikke vindu på kjøkkenet. Om forholdet mellom areal og antall rom ser det ut til at mange rom – selv om de er små – kan gi god pris for blokkleiligheter. Dette kan være en god grunn for Husbanken til å bruke minstestandarden aktivt: I flere etasjes byggeri betyr hver kvadratmeter mye for utbyggeren; trange rom blir ofte konsekvensen når utbyggerne forsøker å spare. (I bybolig-undersøkelsene så vi at romdimensjonene ofte kom under et særlig press.)

*Tillegg for tilgjengelighet* er det mest brukte av Husbankens kvalitetstillegg. Tillegget innebærer at boligen har livsløp standard, og det brukes i markedsføringen; forventningen er at argumenter om tilgjengelighet vil trekke folk til visninger. For den som skal selge, kan eldre – som har nedbetalte boliger – utgjøre en kjøpesterk og dermed svært interessant gruppe. Men kjøpere som prioriterer tilgjengelighet er sjeldne. Heller ikke eldre ser etter tilgjengelighet når de kjøper bolig. Prismessig – der vi har eksempler på livsløpsboliger – kan vi ikke se noen indikasjoner på at livsløp standard gir gevinst i form av høyere salgspris. Andre kvaliteter blir tillagt langt større vekt.

*Tillegg for utomhuskvaliteter* blir også brukt i markedsføringen, med argumenter som trafikkikkerhet og gode utearealer. Husstander med små barn er interesserte i disse kvalitetene, men få prioriterer dem høyt. Ser vi på de faktiske prisene som oppnås ved salg i forhold til trafikkikkerhet og uteoppholdsplasser, finner vi ingen indikasjoner på at disse kvalitetene har innvirkning på prisen. Men to andre kvalitetstillegg har betydning:

*bevart naturmark/friarealer og parkering.* Det første er det eneste av Husbankens kvalitetstillegg som klart innvirker på prisen. Boliger nær friarealer og boliger som har utsyn til friarealer oppnår høyere pris enn boliger som ikke har disse kvalitetene ("randeffekter", se s 81-82). Vel å merke gjelder dette større, sammenhengende grøntbelter, helst tilknyttet turveier. Det andre tillegget er interessant for kjøperne, men ikke i den formen Husbanken har gitt det. Svært mange prioriterer ordnede parkeringsforhold. Sammenligning av objekter (like objekter med og uten ordnet parkering) er vanskelig, men kjøpernes prioriteringer tyder på at folk heller gir bud på en bolig med ordnet parkering enn en uten parkeringsmuligheter. Men typen og plasseringen av parkeringsplassene spiller mindre rolle. Husbankens anbefalinger, slik de er formulert i forhold til låntillegget har m a o neppe noe å si for salgsprisen.

*Tillegg for helse og miljø og tillegg for klimatilpasning* bør undersøkes spesielt. På det alminnelige markedet får vi ikke opplysninger som kan fortelle om slike kvaliteter har betydning for prisen.

---

<sup>6</sup> Christophersen 1994

## Kvalitetspåvirkning fra Husbanken – anbefalinger

### *Tilgjengelighet*

Den samfunnsmessige betydningen av tilgjengelighet er alment akseptert, men markedet betaler ikke for tilgjengelighetskvaliteter. Tillegget fra Husbanken er derfor interessant så lenge teknisk forskrift ikke stiller krav hverken om livsløpsboliger, om tilgjengelighet til småhus (formuleringen om innpassing av tilgjengelig toalett blir i liten grad fulgt opp i praksis) eller stiller krav som har konsekvenser for alle boligblokker og bygårder.

### *Utomhuskvaliteter*

Husbankens tillegg er knyttet til plasseringer og utforming. Hverken forekomsten av uteoppholdsplasser eller godt planlagt parkering ser ut til å gi uttelling i markedet.

### *Rommene i boligen (minstestandarden)*

Romslig kjøkken og romslige barnerom har sjelden betydning for prisen; en del kjøpere er oppmerksomme på og vil prioritere romslige kjøkken, men vi kan ikke se at boliger med gode kjøkken oppnår høyere pris enn boliger med små kjøkken (tvært imot gir åpne kjøkken en viss prismessig gevinst for blokkleiligheter, selv om mange er misfornøyde med det). Barnerom er lavt prioritert. Størrelsen på dem synes ikke å ha betydning for prisen. Arbeids- eller gjesterom i småboliger synes derimot å gi gevinst, selv om rommet er dårlig (se eksempel, s 84). En konklusjon kan være at Husbanken vurderer om gode barnerom (formulert med areal og bredde) skal belønnes.

### *Balkong og uteplass*

Kjøperne prioriterer begge deler og sier at de er villige til å betale for dem. Innglasset balkong er populært i indre by; vi vet ikke om det er like interessant andre steder og heller ikke hva innglasset balkong kan bety for salgsprisen. Siden innglassing kan ha varmeøkonomisk og bruksmessig betydning, men fordi det er usikkert om markedet betaler kostnadene, er det et spørsmål om Husbanken bør vurdere låntillegg for innglasset balkong eller terrasse.

### **3. Kvaliteter og egenskaper, nøkkelopplysninger og problemstillinger**

Begrepet kvalitet er problematisk. Ulike faggrupper og faginteresser bruker det forskjellig, f eks arkitektonisk kvalitet, teknisk kvalitet, håndverksmessig kvalitet, kvalitet i planlegging osv. Særlig vanskelig er overgangen mellom boligkvalitet og boligens egenskaper. Mange vil si at areal er en kvalitet ved en bolig. Men størrelsen kan også sees på som en egenskap. Arkitekter snakker ofte om gode rom, gode løsninger og gode materialer. I dette ligger en kvalitetsbedømmelse som både omfatter bruksmessige egenskaper og kvaliteter ved rommene, løsningen eller materialene. At den ikke nødvendigvis stemmer overens med alminnelige boligkjøperes oppfatning forkludrer begrepene ytterligere; det kan være betydelig avstand mellom en "ekspertvurdering" og en "amatørvurdering".

Når det gjelder boligtomter og boligområder er forholdet mer komplisert. Mange vil si at et småhusområde er kvalitativt forskjellig fra et blokkområde. Andre vil mene at "det beste" er blandet bebyggelse, dvs blokker og småhus – og kanskje også blandet bruk – både bolig og næringsvirksomhet. Kvaliteter i bebyggelsesplaner for småhusområder har vært grundig analysert (Bjørneboe), men disse kvalitetene kan like gjerne karakteriseres som egenskaper ved planen, f eks lineær bebyggelse, smale og dype tomter osv. Og igjen er dette en form for ekspertvurdering. Kvalitetene de bygger på lar seg i liten grad teste ut i forbindelse med boligsalg. (Da måtte vi hatt områder hvor kvalitetene var rendyrket og sammenlignet dem med områder som mangler de samme kvalitetene. Vi måtte også hatt mange omsetninger over samme tidsrom i begge typer områder. Begge deler er det knapt mulig å få fatt på.) I tillegg finnes ikke lignende rettesnorer for kvaliteter (eller egenskaper) i tung bebyggelse, hverken for blokkområder eller boligområder i bykjerner (se for øvrig opplistingen på side 12).

#### **Boligkvalitet er et relasjonelt fenomen**

Ekspertene vurderer kvalitetene i boliger og boligområder på andre måter enn mange boligkjøpere. Men kjøperne er langt fra noen ensartet masse. Et av de tidligste funnene, som er blitt bekreftet seinere i prosjektet, er at ulike grupper har forskjellige ønsker, preferanser, prioriteringer, betalingsvillighet og -evne (også dette er begreper som kan være vanskelige å skille).

Verdien av en del kvaliteter (og egenskaper) ved boliger kan avhenge av kjøpergruppen, av strøk eller beliggenhet og muligens også av markedsforholdene. Viktig er at ulike grupper etterspør ulike boligtyper med ulike eieforhold, i forskjellige strøk. Kjøperne har et svært bevisst forhold både til hvor de vil bo og hva slags bolig de er ute etter. Derfor kan de i ulik grad være villige til å betale for ulike kvaliteter. Valgene og prioriteringene er neppe bare avhengige av personlig økonomi, men som nevnt på s 7 pkt 1, også av hvilken livsfase de befinner seg i og av bakgrunnen deres.

Vi må kunne anta at kvaliteter som blir reflektert i prisen vil være et uttrykk for hvilke kvaliteter kjøperne er oppmerksomme på og legger vekt på. Det kan dermed være

forskjeller på kvaliteter som eksperter legger vekt på og de kvalitetene som har innflytelse på prisen. Siden ulike kjøpergrupper også har ulike prioriteringer, kan kvaliteter som betyr mye for en gruppe være mindre viktige for andre og dermed gi en annen uttelling i prisen. F.eks. er det mulig at de som kjøper bolig i en bykjerne vil prioritere – og dermed være villige til å betale for andre kvaliteter enn folk som kjøper boliger utenfor sentrum. Et annet spørsmål er i hvilken grad alminnelige boligkjøpere er i stand til å vurdere kvalitetene ved en bolig og hvor godt de blir informert om kvalitetene. Langt de fleste boligkjøpere er unge, har liten boerfaring og kan dermed ha dårlig bakgrunn for å vurdere kvaliteten. Informasjonen de får er begrenset til en enkel omtale i avisannonser, et takstdokument og det de kan se i løpet av en kort visning. Faglig bakgrunn for å vurdere kvalitetene har de færreste. Om informasjonen er tilstrekkelig, er dermed temmelig usikkert, og dermed er det også et spørsmål om kjøperne – dvs. markedet – er i stand til å ivareta kvalitetsmessige hensyn godt nok.

Forbrukermyndighetene har liten mulighet for å ta opp boligkvaliteter. Deres virksomhet retter seg i stedet mot tekniske feil og mangler. For boliger generelt – dvs. det som bygges og utbedres – har kommunene ansvar for å ivareta kvalitetshensyn innenfor de hjemlene som Plan- og bygningsloven og teknisk forskrift gir. Plan- og bygningsloven har bestemmelser som skal sikre areal til uteopphold og en bestemmelse om boligens planløsning (§74.1). Men hverken loven eller forskriften gir god hjemmel for å ta opp kvaliteter ved rommenes dimensjoner og møblerbarhet eller interne forbindelser i en bolig. Bare Husbanken har slike regler. De rommes i minste-standard og i kravene til livsløpsboliger. Tradisjonelt har Husbanken hatt stor påvirkningskraft, både gjennom regelverket og med informasjon, men en minkende andel husbankfinansierte boliger svekker også Husbankens mulighet for å ivareta kvalitet i alminnelige boliger.

## **Nøkkelopplysninger om boligkvaliteter**

Boligsalg avrettes i avisannonser og gjennom oppslag hos meglere. Markedsføringen omfatter en kortfattet beskrivelse av salgsobjektet. Beskrivelsen gir noen nøkkelopplysninger, hvis viktigste funksjon er å trekke til seg bestemte kjøpergrupper. Fire opplysninger – adresse, størrelse, bebyggelsesform og prisantydning – gjør det på en effektiv måte; knapt noen boligkjøpere går ut på markedet uten først å ha bestemt seg for hvilket strøk de vil bo i, hvor mange rom de trenger, om de vil bo i blokk eller småhus, og omtrent hvilken pris de kan greie eller er villige til å betale. En del sikter seg i tillegg inn på en bestemt eieform; noen går spesielt etter bolig i borettslag, andre søker selveid bolig. Derfor opplyser annonsene også alltid om eieform.

Bortsett fra eieformen, kan nøkkelopplysningene kan ordnes i fem grupper: prisklasse, beliggenhet/strøk, bebyggelse, antall rom/areal og teknisk standard eller tilstand. De fire siste representerer hovedgrupper av kvaliteter/egenskaper og har flere undergrupper som igjen består av flere elementer. Enkeltelementene, under- og hovedgruppene påvirker prisen gjensidig. I den grad det er en sammenheng mellom pris og fysiske kvaliteter, synes relasjonene mellom hovedgrupper, undergrupper og enkelt-elementer å være bestemmende for den delen av prisen som har med boligkvaliteter å gjøre. Figuren nedenfor lister opp enkelt-elementer, ordnet i stolper. Alle kan virke inn på prisen, og alle rommer både kvaliteter og egenskaper.

<b>Beliggenhet*</b>		<b>Bebyggelse</b>	<b>Bolig</b>		
<b>Området</b>	<b>Miljø</b>	<b>Sammensetning</b>	<b>Boligplan</b>	<b>Rom</b>	<b>Tilstand</b>
Sentralitet	Trafikkforhold/	- bebyggelsestyper	Areal	Romstørrelser/	Vedlikehold ute
Kommunikasjoner	forurensning	- formål/ bruk	Antall rom	romdimensjoner	Vedlikehold inne
Strøkets rykte/ status	Vei og parkering	<b>Alder</b>	Arealeffektivitet	Møblerbarhet	Skader
Trygghet/ sikkerhet	Utsiktsforhold	Stil/ farger	Tilgjengelighet	Våtrom	Materialer
Tilbud; nærhet til:	<b>Tomt</b>	Materialer	Rommenes	- antall	Overflater/ finish
- friareal/ turterreng	Tomteareal	Takvinkel	orientering	- type(r)	Varme-/ lydisol
- skole/ barnehage	Terrang	<b>Vedlikehold</b>	( Parkering)	- størrelse	Innredning/ utstyr
- offentlige tjenester	Utsikt	- bygninger		Bod-/ oppbe-	- bad
- varehandel	Avst. til nabo	- utearealer		varingsplass	- kjøk
- lege/ helse	Åpent areal				- bod/ birom
- felles aktivitetshus	Privat uteareal/ -plass				Tekn. install
Felles uteareal	Markdekke/ vegetasjon				- el
- typer	Opparbeidelse				- tele
- utforming					
- plassering					

\*i en gitt region

## Begrepet beliggenhet

Beliggenhet er et av de mest brukte begrepene i forbindelse med boligsalg. Eien-  
domsmeglere sier gjerne at beliggenhet betyr alt, og mener at adressen er den  
viktigste faktoren for prisen. De har langt på vei rett. Noen beliggenhets*kvaliteter*  
synes å virke inn på prisen. Men uttrykket beliggenhet er upresist. Det omfatter langt  
mer enn adressen. I lys av undersøkelsene har vi forsøkt å se hva det omfatter og å  
avgrense det. Vi finner minst fem svært forskjellige betydninger. Sammenhengen det  
blir brukt i er avgjørende. I korte trekk har beliggenheten med området å gjøre, hvor i  
landet det ligger, med arealbruk, bebyggelsesform og type strøk, med tomteforhold  
og med den fysiske plasseringen av den boligenheten salget gjelder. De ulike  
sammenhengene rommer ulike muligheter for kvaliteter og egenskaper, såvel ved  
den enkelte bolig som ved området og bebyggelsen.

Siden beliggenhet er et sammensatt begrep, har det liten mening hvis det ikke blir  
satt i en sammenheng.

Beliggenhet har en opplagt referanse til lokaliseringen. Dernest omfatter det egen-  
skaper ved og kvaliteter i bebyggelsesplanen (og opparbeidelsen) av det enkelte  
området, og forholdene på den enkelte tomta. I tillegg rommer begrepet tilbud og  
tjenester i eller nær området, og det har visse referanser til miljømessige forhold som  
avstand til og belastning fra støy- og forurensningskilder. Sist, og av stor betydning,  
selv om det ikke alltid har med fysiske kvaliteter å gjøre, har beliggenhet en referanse  
til strøkets rykte eller status – det enkelte eiendomsmeglere kaller "snobbefaktoren".  
Sammendraget, s 15-23 beskriver fem forskjellige typer beliggenhetsegenskaper  
nærmere.

## Kvalitetsbegreper i dette prosjektet

Boligkvalitet omfatter her forhold både utendørs og innendørs, i den enkelte bolig og  
eventuelle fellesarealer eller -rom. Kvalitetsbegrepet er avgrenset til forhold som kan  
ivaretas gjennom fysisk planlegging. Dette omfatter ikke rene arkitektoniske spørsmål  
eller teknisk og håndverksmessig utførelse, men omfatter kvaliteter i bebyggelsespla-



nen, ved områdets beliggenhet og plassering, tilbud og kvaliteter i nærområdene og forhold ved boligens (salgsobjektets) løsning og utforming.

Å skille skarpt mellom egenskaper og kvaliteter kunne være ønskelig, men er vanskelig i praksis, fordi skillet svært ofte avhenger av sammenhengen. Boligareal og felles uteareal kan være eksempler:

God plass er en av de mest opplagte boligkvalitetene. Men arealet er også en egenskap som skiller ulike boligtyper fra hverandre. Betegnelser som småbolig, familiebolig etc illustrerer det. Og arealets betydning som boligkvalitet varierer med kjøpergruppen: for en enslig kan en to roms bolig på 65 m<sup>2</sup> være svært interessant. For en husstand med barn kan den være mindre attraktiv. En tre roms bolig med samme areal vil passe dem bedre.

Åpne arealer rundt boligblokker er en vanlig egenskap ved etterkrigstidas blokk-områder. Men denne egenskapen kan ha liten kvalitetsmessig betydning; såkalte "grønne ørkener" er blitt kritisert for dårlige bruksmessige egenskaper. Grønne plener i byparker er derimot et gode; parkene og eventuell utsikt til grøntareal er populært blant sentrumsbeboerne (Christophersen 1992). På den andre siden kan de grønne arealene – både i bykjernen og i drabantbyene - være utrygge steder der folk helst ikke ferdes. I begge tilfeller er grøntarealene egenskaper ved boligområdene, men betydningen de har for kvaliteten på områdene er svært forskjellige.

## **Rammebetingelser og overordnede vilkår**

Eiendomsmeglere skiller gjerne mellom sterkt marked eller "selgers marked", dvs når prisene er høye, og svakt marked eller "kjøpers marked" – når prisene er lave. Det er mange årsaker til disse variasjonene, men de ligger utenfor rammen av dette prosjektet. Det samme gjelder organisatoriske forhold som eieform. (Selv om betydningen fysiske kvaliteter har for salgsprisen kan variere med forholdene på markedet og med eieform.) Spørsmål om borettslag eller selveier skiller i noen grad kjøpergrupper fra hverandre; tidligere undersøkelser gir holdepunkter for at kjøperne har valgt eieform (i likhet med strøk, boligtype og prisramme) før de går på visninger. I den første undersøkelsen (Christophersen 1993) ga meglere uttrykk for at kvaliteter i boligen og boligområdet har ulik betydning i henholdsvis et sterkt og et svakt marked (hypotese 1 side 7).

## **Salgsprosessen: annonsering, visning og konkurranse mellom budgivere.**

Annonseringen dreier seg mest om å få fram de nøkkelopplysningene som er beskrevet ovenfor.

### **Visning og førsteinntrykk**

De fleste kjøper bolig etter å ha sett den én gang. (Avgjørelser om boligtype, antall rom, strøk og prisramme er tatt før de ser på boligannonsene). Etter visning bestemmer de seg for å gi bud eller ikke. Da foreligger ofte ikke målriktige tegninger; konkrete opplysninger om boligen er begrenset til takst og prospekt. De forteller lite om

hvordan boligen vil fungere og hvilke kvaliteter rommene, planløsningen og boligområdet har. Det inntrykket dannes først og fremst på visningen – i løpet av få minutter.

Førsteintrykket er derfor det som kjøperne må legge til grunn for å vurdere kvaliteten på boligen og for hvor langt de er villige til å gå under budrundene. Endelig pris avhenger således av førsteintrykket og av prisnivået i strøket på den tiden salget skal finne sted.

### **Konkurranse mellom budgivere**

Måten boliger tilbys for salg på, åpner muligheter for at en del av prisdannelsen vil avhenge av tilfeldigheter. Kanskje kommer ingen på visning, og boligen blir stående usolgt. Kanskje kommer mange, men få eller bare én er interessert i å legge inn bud. Utfallet av salgsprosessen etter visning blir et stykke på vei et spørsmål om hvem som tilfeldigvis dukket opp å visning(er). De fleste meglere vil fortelle at de høyeste salgsprisene blir oppnådd når flere budgivere byr over hverandre. Dette skjer sjeldnere i et svakt marked enn i sterkt marked.

### **Problemstillinger**

De sentrale spørsmålene i dette prosjektet er å avgrense boligkvaliteter og å belyse hvordan de påvirker salgsprisen. Som nevnt er boligkvaliteter her avgrenset til fysiske forhold – sosiale spørsmål ligger i hovedsak utenfor prosjektet – og til forhold som kan ivaretas i planleggingen av boliger, dvs på tegnebordet. Dermed faller også en del bygningstekniske spørsmål utenfor, mens spørsmål rundt lokalisering, tomte-kvaliteter, kvaliteter i bebyggelsesplaner og boligløsning er sentrale. Dette omfatter f eks spørsmål om boliger med rom som lett kan ta imot vanlige møbler og gir mulighet for variert møblering oppnår gode priser, og om velplasserte, godt dimensjonerte og varierte utearealer har betydning for prisen boliger i slike områder kan oppnå på markedet.

I forlengelsen av de sentrale spørsmålene kommer flere underordnede problemstillinger. Dette gjelder forholdet mellom egenskaper og kvaliteter (se ovenfor), avklaringer av det mangesidede begrepet beliggenhet og spørsmål rundt boligplanens utforming. Vi har fokusert en del på begrepet beliggenhet, fordi det er lite analysert tidligere. Vi har også forsøkt å nærme oss to problemstillinger knyttet til salgsprosessen. En gjelder inntrykkene som kan dannes på en visning, den andre gjelder konkurranse mellom budgivere. M h t det første er det spørsmål om og hvordan fysiske kvaliteter kan oppdages i løpet av en kort visning, og om det er mulig å avdekke hvordan førsteintrykkene gir seg utslag når salgsprisen dannes. Når det gjelder konkurranse mellom budgivere er det spørsmål om boligkvaliteter spiller inn: Har boligkvaliteter betydning for antallet budgivere, og har visse kvaliteter større betydning i denne sammenhengen enn andre? Dersom det er sammenhenger mellom kvalitet og pris, er det sannsynlig at kvalitet også medfører at flere gir bud?

## Del 2. Prisstatisikk

### 4. Problemstillinger

#### Betalingsvilje og pris

Basert på økonomisk teori vil en i et fritt marked med full informasjon kunne hevde at husholdningene må ha en marginal betalingsvilje overfor kvalitetsfaktorene som er større eller lik kostnadene ved å frembringe dem, dersom de skal produseres.

Men informasjon om funksjonelle og tekniske kvaliteter i boliger er ikke likelig fordelt mellom selger/utbygger og kjøper. Det offentlige kan ivareta kjøpernes interesser gjennom å stille krav til det ferdige produktet.

Asymmetrisk informasjon forbundet med produksjon og salg av boliger kan gi utbygger kortsiktige gevinster, men tap på lengre sikt. Anta at utbygger velger en rimelig løsning som går ut over visse kvaliteter. Kjøperne har ikke nok informasjon om valg av løsninger og konsekvenser for kvaliteten. De vil betale det samme enten utbygger legger inn kvalitetsaspektene eller lar være. For enkelte utbyggere vil det være fristende å bygge billig og sikre seg størst mulig fortjeneste. Andre utbyggere vil tenke mer langsiktig. Hvis beboere er fornøyde i ettertid, vil det bli større etterspørsel etter disse utbyggernes produkter senere. Det kan lønne seg på lang sikt å ta hensyn til kvalitetsfaktorer som beboere i ettertid vil sette pris på. Oversikten over tilbyderne i markedet er kanskje ikke god nok til at markedet vil sile ut useriøse aktører.

#### Samfunnsøkonomisk lønnsomhet

Samfunnsøkonomisk lønnsomhet knyttes til samfunnets nytte av et prosjekt og reell ressursoppofring/kostnad prosjektet medfører for samfunnet. Et mål på samfunnets nytte av et prosjekt – eller samfunnets betalingsvilje – er hva samfunnet er villig til å ofre for å realisere prosjektet. Et prosjekt er samfunnsøkonomisk lønnsomt så lenge nytten av det er større enn kostnadene.

Samfunnsøkonomiske lønnsomhetsanalyser kan brukes til å avgjøre om et prosjekt er samfunnsøkonomisk lønnsomt. Samfunnets betalingsvilje beregnes ved å summere de individuelle brukernes betalingsvilje. I tillegg er det viktig å ta hensyn til de eksterne virkningene av prosjektet, dvs positive eller negative virkninger et prosjekt har utover det som kommer til uttrykk gjennom betalingsviljen.

Målet med beregninger av samfunnsøkonomisk lønnsomhet er å styre økonomien mot økt måloppnåelse for samfunnet. Behovet for offentlig engasjement er begrunnet i markedets manglende evne til å verdsette den reelle verdien av prosjektet.

Boligkvaliteter som byggeforskriftene ikke krever kan ha eksterne effekter, dvs at tiltaket kommer andre til gode enn de som betaler for det. Det kan også være faktorer samfunnet mener er viktige på lengre sikt, men som de som bygger eller kjøper ikke tar nok hensyn til i dag. Livsløpsstandard er et eksempel. Boligkjøperne tar ofte ikke hensyn til at de kan bli funksjonshemmede og at de vil kunne bli boende dersom boligen har livsløpsstandard. Samfunnet ønsker derimot at flere boliger skal være

generelt tilgjengelige. Den samfunnsøkonomiske begrunnelsen for å gjøre livsløpsboliger attraktive går på at husholdningene har en mer kortsiktig horisont i sin tilpasning enn det som samfunnsøkonomisk ville være det mest lønnsomme.

Sannsynliggjøring av slike eksterne effekter, gir en boligpolitisk begrunnelse for å gripe inn i markedet og subsidiere. Subsider kan forsvares selv om en registrerer en betalingsvilje som er større enn kostnaden ved å frembringe kvaliteten. Årsaken til dette er at med støtte vil en få enda flere boliger med denne kvaliteten. På den måten blir etterspørselen etter kvaliteten lik folks betalingsvilje for kvaliteten pluss den ekstra betalingsviljen som samfunnet finner at kvaliteten er verdt.

Prisanalyser av kvalitetsfaktorer kan derfor ikke alene legge grunnlaget for hvilke kvaliteter som bør få støtte. Snarere er det eksistensen av eksterne effekter knyttet til en kvalitetsfaktor som gir tilskuddets begrunnelse. Som vi skal se nedenfor kan et tilskudd bidra til å øke tilbudet av en kvalitetsfaktor. Økt tilbud senker prisen/betalingsvilligheten for kvaliteten. Dette vil kunne komme til uttrykk i en hedonisk prisanalyse.

Husbankens retningslinjer sier at kvalitetstillegg og -tilskudd skal stimulere til løsninger som *normalt ikke ville blitt gjennomført* i boligmarkedet. Å trekke et skille mellom de som er villige til å dekke kostnadene ved kvalitetsfaktoren og de som ikke har stor nok betalingsvilje til å legge inn kvalitetene, er problematisk og kanskje håpløst. En "riktigere" løsning ville være å gi alle tilskudd til tiltak som omfattet eksterne effekter, uavhengig av størrelsen på egen betalingsvilje.

### **Hva kan en hedonisk prisanalyse gi svar på?**

Gjennom hedonisk prisanalyse kan betalingsviljen for ulike kvalitetsfaktorer isoleres. Bondevik og Nordvik (1994) gjennomførte en analyse av prisdata fra SSB for perioden 1991 til og med 1. kvartal 1993. De understreket at en ideelt sett burde se på tilbuds- og etterspørselssiden under ett. Analysen ble gjort på data preget av fallende priser og et prisenivå som lå betraktelig under hva det kostet å bygge nye boliger. En må derfor vente at også betalingsviljen for ulike kvalitetsfaktorer var lavere enn hva en ville finne dersom en gjorde analysen på boligpriser som er i nærheten av et mer normalt nivå<sup>7</sup>. Barlindhaug (1997) antyder at boligprisene i 1989 var i nærheten av et slikt likevektsnivå, mens de nærmet seg det samme reelle nivået i 1996.

Hva er det som til syvende og sist bestemmer prisen eller betalingsviljen på kvalitet? Totalprisen på boligen vil på lang sikt være bestemt av hva det koster å bygge nytt. På kort sikt vil forhold på etterspørselssiden kunne gi lavere og høyere priser. Nybygging og/eller endring i sentrale etterspørselskomponenter vil bringe prisene tilbake mot et langsiktig likevektsnivå. Barlindhaug (1997) påpeker at prisene i sentrale områder med knapphet på areal også på lang sikt er etterspørselsbestemt.

Det samme resonnementet kan brukes også når det gjelder enkeltkomponenter i en bolig. Utenom sentrale strøk vil prisen på kvalitetskomponentene være bestemt av kostnaden ved å bygge nytt. Betalingsviljen kan være større enn kostnaden, men i et likevektsmarked vil betalingsviljen til den siste etterspøreren være lik kostnaden ved å produsere komponenten som igjen er lik markedsprisen. Å skille mellom ulike hus-

---

<sup>7</sup> Her er det etterspørselen som skaper lavere betalingsvilje, ikke et økt tilbud gjennom bruk av tilskudd slik som nevnt foran.

holdningers betalingsvilje og markedsprisen er derfor sentralt. Dersom en bolig med en svært populær kvalitetsfaktor ble lansert, ville etterspørselen i første omgang kunne overstige tilbudet. De med høyest betalingsvillighet ville betale mye mer enn kostnaden for å få kvalitetskomponenten. På lengre sikt vil det bli tilbudt flere boliger med denne kvalitetskomponenten, og akkurat så mange boliger at prisen på kvalitetskomponenten blir lik kostnaden.

Dette resonnetet gjelder strengt tatt bare når det medfører kostnader å øke markedsprisen på en bolig. Ofte kan en på planleggingsstadiet med enkle grep forandre planene og øke markedsverdien uten en økning i kostnadene.

Dersom det er eksterne effekter knyttet til kvalitetsfaktoren, gir det grunnlag for å stimulere utbredelsen av faktoren gjennom subsidier. Etterspørsel og produksjon ville øke og gi et større omfang av boliger med denne kvalitetsfaktoren enn en ville ha hatt i en situasjon uten kvalitetstillegg/-tilskudd. I en likevektssituasjon ville økt tilbud føre til at registrert betalingsvilje ville ligge under kostnaden ved å frembringe faktoren. Forskjellen mellom betalingsviljen og kostnaden ville tilsvare tilskuddets størrelse. Dette er samme type virkning som Husbankens generelle subsidier til nye boliger gjennom rentetrappen hadde (Barlindhaug 1997). Med rentetrapp ville det bli produsert flere boliger innenfor Husbankens rammer enn uten rentetrapp. Økt tilbud av slike boliger ville senke prisen på brukte boliger av samme type til et nivå under byggekostnadene, tilsvarende fordelene av å få det rimelige Husbanklånet. Rentetrappa ville derfor også komme kjøpere av brukte boliger til gode gjennom lavere priser. Om det er en slik sammenheng mellom pris og kostnad i sentrale strøk med knapphet på areal, er uvisst, men burde kunne testes i en ny analyse av SSBs prisdata.

En hedonisk prisanalyse må diskuteres i forhold til problemstillingene ovenfor. Gjøres analysen i en periode med tilnærmet likevekt på markedet, kan kvalitetspriser utledes. Er det mulig å komme fram til samme resultat fra kostnadssiden hos enkeltprodusenter av boliger? Metoden gir ikke kunnskap om kjøperne verdsetter kvalitetsaspektene. Men en kunne få ny informasjon ved å stille prissatte kvalitetskomponenter opp mot kostnadene ved å produsere dem.

Dette taler for å gjenta Bondevik og Nordviks analyse på nyere prisdata, der en også ser om verdsettingen av kvalitetsaspektene er de samme i sentrale og perifere strøk. I tillegg kan en foreta kostnadsanalyse på SSB's database over nye eneboliger.

### **Husbanken, pantesikkerhet og risiko**

En grunn for Husbanken til å stimulere kvalitet er bedre pantesikkerhet. For å få lånetillegg/tilskudd fra Husbanken må bestemte krav oppfylles. Tillegget er i liten grad begrunnet med kostnadsøkning. Resultatet kan derfor være økt finansieringsandel og for såvidt økt risiko for Husbanken. Hvis kvalitetene ikke øker markedsprisen, men er gitt ut fra samfunnsmessige grunner, kan Husbankens risiko øke ytterligere.

## 5. Prisanalyse av Boforholdsundersøkelsen 1995

I Boforholdsundersøkelsen 1995 ble husholdningene i selveide boliger spurt om hva de trodde boligen kunne omsettes for. Slike anslag er omdiskutert som substitutt for faktiske markedspriser. Goodman og Ittner (1992) hevder at husholdningenes anslag gir et godt signal om faktisk markedspris. De fulgte opp anslag på boligens omsetningspris med priser på de av boligene som faktisk ble solgt innen to år (korrigert for den generelle prisutviklingen på boligmarkedet i perioden mellom husholdningenes vurderinger og tidspunktet for faktisk salg). Husholdningene overvurderte prisene med 6%, men spredningen i forskjellen mellom vurdering og faktisk pris var relativt stor. En skulle tro at vurderingen avhenger av hvor mye en fulgte med i utviklingen på markedet, hvor lenge siden en selv har vært aktiv på markedet eller om en har flytteplaner og av den grunn var opptatt av verdien. Uavhengig av om de er aktive på markedet vil mange være opptatt av hvor stor formue de har. Bolig utgjør ofte den største delen av husholdningens bruttoformue.

Goodman og Ittner forsøkte å finne om egenskaper ved husholdningen eller boligen kunne forklare størrelsen på avviket, men fant lite. De konkluderte med at husstandenes vurderinger av boligens verdi er godt egnet i hedoniske prisanalyser<sup>8</sup>. Siden spredningen i differansen mellom vurdering og faktisk pris var stor, sier de at husstandenes vurderinger er mindre egnet til å estimere parametre i etterspørselsfunksjoner, for eksempel konsumfunksjoner med boligformue som forklaringsvariabel<sup>9</sup>.

Vi har foretatt en hedonisk prisanalyse av antatte markedspriser fra Boforholdsundersøkelsen 1995. Det kontrolleres for egenskaper knyttet til beliggenhet, bygningen/huset og boligen. Siden det fins en rekke data om området rundt boligen, er det mest meningsfullt å avgrense analysen til eiere av visse bygningstyper. Vi har valgt å dele analysen i tre: eneboliger, delte boliger og blokker. En enebolig kan etter definisjonen bestå av flere boliger. Disse ekstraboligene kan være utleid, kan stå tomme eller bli brukt av husholdningen som eier huset. Husholdningen kan også leie ut deler av sin egen bolig til andre, for eksempel hybler uten egen inngang.

Husholdningen ble bedt om å oppgi kjennetegn knyttet til boligen. I prinsippet skal tomme eller utleide enheter ikke tas med. Når vi spurte om antatt salgspris, kan noen husholdninger ha angitt salgsprisen på hele huset, ikke bare sin egen avgrensede bolig. Observasjoner med prisanslag på hele huset, men der beskrivelsen av areal osv. bare gjelder en begrenset del av huset, er utelukket fra analysen.

Hensikten med analysen var å prissette ulike egenskaper eller kvalitetsfaktorer knyttet til boligens omgivelser, bygning og planløsning. En første avgrensing må likevel gjøres på grunnlag av beliggenhet betydningen geografisk plassering. Dette gjør vi først og fremst for å rendyrke effektene av kvalitetsfaktorer, ikke i den hensikt å finne geografiske forskjeller i boligpriser.

---

<sup>8</sup> Hedoniske prisanalyser er en vanlig tilnæringsmåte ved forsøk på å prissette ulike kvalitetsaspekter ved en bolig, se for eksempel Christophersen (1995)

<sup>9</sup> Estimeringsproblemet kan imidlertid redefineres som en effekt av opplevd formue, snarere enn faktisk formue

Analysen baseres på priser oppgitt i første halvår 1995. Da var prisene på vei opp fra et bunnivå i 1993. Betalingsvilligheten overfor ulike egenskaper vil trolig være preget av selve prisnivået. Dette kan vi ikke avdekke noe om i denne analysen, men hypotesen kan testes ut med andre data<sup>10</sup>.

Ulike befolknings-/husholdningsgrupper etterspør ulike boligtyper og kan ha ulike preferanser med hensyn til kvaliteter de vektlegger. Kan differensierte boligpreferanser påvirke betalingsvilligheten for ulike kvalitetsfaktorer, eller vil andre forhold bestemme den marginale betalingsvilligheten eller prisen på ulike egenskaper ved boligen? I et lengre perspektiv vil tilbud og etterspørsel etter ulike kvalitetsfaktorer bestemme prisen. I følge økonomisk teori vil prisen på en vare bli bestemt av grensekostnaden ved å produsere den. I likevekt er grensenytten til den marginale konsument lik grensekostnaden. Dette gjelder uavhengig av hvilke grupper som etterspør varen. Overført til boligmarkedet skulle derfor betalingsvilligheten observert gjennom koeffisienten for en balkong i en hedonisk prisanalyse bli lik kostnaden ved å produsere balkongen. Også dette skulle gjelde uavhengig av hvilke grupper som etterspør balkong. Omfanget av etterspørselen etter balkong basert på inntekt og preferanser for balkong vil ikke påvirke den observerte betalingsvilligheten (prisen), men kun antall boliger med balkong.

I boligmarkedet kan problemer på tilbudssiden forstyrre dette resonnementet. Tilbudet av tomter er begrenset i sentrale bystrøk og er med på å forklare geografiske prisforskjeller på samme type produkt. I de eksisterende boligene kan det for eksempel være svært få med balkong. Tilbudet av boliger med balkong er både begrenset av at det ikke kan bygges mange nye boliger med balkong og at de eksisterende ofte mangler balkong. Dette kan føre til svært store prisforskjeller på boliger med og uten balkong. Dermed vil ikke kostnadene ved å produsere balkongen, men kjøpekraften til grupper som etterspør balkong forklare betalingsviljen for balkong. I slike tilfeller kan kvalitetsfaktorer som kun etterspørres av unge enslige få lavere betalingsvilje (pris) enn kvalitetsfaktorer som etterspørres av husholdninger med større kjøpekraft.

Boligmarkedet kjennetegnes også av at tilbudet av boliger på kort sikt må betraktes som gitt. I et slikt perspektiv bestemmes boligprisene derfor av etterspørselen. En hedonisk prisanalyse vil derfor gi koeffisienter som varierer med om boligprisene ligger på et høyt eller lavt nivå konjunkturmessig.

Byggforsk har gjort observasjoner av prisutviklingen i ulike områder i Oslo fra 1988 og frem til i dag. Materialet viser at boligprisene fluktuerer mer i østlige og sydlige bydeler enn i Oslo vest. Tidsserien over prisene indikerer samtidig at prisforskjellene mellom øst og vest øker. Noen uttømmende forklaring på at prisene svinger mer i øst fins ikke, men at arbeidsmarked og kjøpekraft er mer konjunkturpåvirket der, er en hypotese. Det er også først og fremst der en merker innflytting fra andre landsdeler. Innflyttingen vil også være bestemt av utviklingen på arbeidsmarkedet.

Sammenligner vi hele Oslo-området med resten av landet svinger boligprisene mer i urbane strøk enn ellers, også i Oslo vest. Dette er en del av det samme bildet som ovenfor, nemlig et press på slike områder i gode tider.

---

<sup>10</sup> For eksempel tidsserie data fra 1991-1996 over utviklingen i boligpriser, SSB. Ulempen med disse dataene er at de har en begrenset beskrivelse av boligenes ulike kvalitetsfaktorer.

## Faktorer som kan forklare variasjoner i kvadratmeterpris

### Undergrupper av forklaringsvariable

Vi har valgt å presentere faktorer som kan forklare variasjoner i boligpris i gruppene "geografisk beliggenhet", "infrastruktur og sentralitet", "trafikk og støyplager", "husets beliggenhet, bebyggelse og tomteforhold", "bygningen", "løsninger inne i boligen" og "standard på boligen". Under hver gruppe drøfter vi faktorer som kan tenkes å påvirke prisen. Vi referer andre, tilsvarende undersøkelser og presenterer resultater fra analysen av Boforholdsundersøkelsen. Utskriften av de statistiske analysene vises i et vedlegg. Bygningstypene behandles samlet under hver av undergruppene.

I analysen har vi valgt å bruke pris pr. kvadratmeter som avhengig variabel. Som en av de forklarende variablene er logaritmen av boligens areal brukt. Det innebærer at kvadratmeterprisen avtar med økende areal.

### Geografisk beliggenhet

Prisforskjeller mellom geografiske områder er korrigert gjennom bruk av dummy variabler. Slik analysen er lagt opp, antar vi at betalingsviljen for kvalitetsfaktorer innenfor hver hustype er uavhengig av geografisk beliggenhet.

Boligene er først og fremst registrert etter kommune. I Oslo hadde vi også tilgang til bydelsnummer og dermed anledning til å inndeles byen i områder etter dette kriteriet. Kommunene kan inndeles etter ulike kriterier. Vi vet fra analyser av SSBs prisdata at boligprisene er høyest i sentrale, urbane områder og aller høyest i Oslo (vest). Det er derfor tatt utgangspunkt i de største byene ved å dele Oslo og Bærum inn i Oslo vest pluss Bærum som én kategori og resten av Oslo i en annen kategori. Bergen, Trondheim og Kristiansand ble gruppert sammen, mens vi hadde mistanke om og fikk bekræftet at Stavangerpriser lå nær Oslo. Stavanger er derfor skilt ut som egen kategori.

Dersom det ikke er knapphet på areal i omegnskommunene til større sentra, er det ikke grunnlag for å anta at boligprisene skulle være større her enn i andre mer perifere kommuner. Dersom kostnadene ved nybygging, inkludert kostnader til tomtegrunn, ikke er forskjellig mellom kommunene, vil kostnads-/tilbudssiden bestemme prisen i bruktboligmarkedet. I fraflyttingskommuner kan det derimot tenkes at tilbudet av boliger er større enn etterspørselen og at prisene i bruktboligmarkedet også på lengre sikt vil ligge under kostnadene ved å bygge nytt. Derfor har vi konstruert en variabel som deler resten av kommunene i tre grupper etter endringer i befolkningstallet mellom 1994 og 1996. Den første gruppen hadde negativ befolkningsvekst i perioden, den andre opp til 1.5% over 2-årsperioden, mens den siste gruppen hadde høyere vekst.

Med referanse i kommuner med en positiv vekst i befolkningen opp til 1,5% fra 1994 til 1996, fant vi at Oslo vest med Bærum<sup>11</sup> hadde de høyeste prisene, dernest resten av Oslo. Mens Stavanger lå høyere i pris enn referansekommunene, fikk vi et underlig resultat for de andre tre storbyene: de har lavere kvadratmeterpriser enn referansekommunene. De hadde også lavere priser enn gruppen av kommuner med negativ befolkningsvekst. Dette mønsteret fant vi både når det gjaldt eneboliger og delte boliger. Blokkboliger i disse tre byene hadde priser så vidt i overkant av andre kommuner

---

<sup>11</sup> Mer detaljerte opplysninger viser prisvariasjoner også mellom ulike deler av Bærum, se s 78



utenom Oslo og Stavanger. Forskjellen i pris var størst mellom geografiske områder for eneboligene, mindre for delte boliger og blokker. Dette kan skyldes at de siste typene er sjeldnere i perifere områder, og hvis de finnes i perifere kommuner, ligger de ofte sentralt i kommunen. For blokkboliger var det bare koeffisientene foran områdene i Oslo som var signifikante.

Både byggekostnader og prisen pr. kvadratmeter avtar med boligens størrelse, fordi hver bolig må ha kostbare installasjoner som kjøkken, bad og WC. Ekstra kvadratmeter ut over dette er rimeligere, og det gjenspeiler seg ved salg. Betalingsviljen for en bolig på festet tomt bør være mindre enn for en bolig på eiertomt. For å rendyrke effektene av kvalitetsfaktorene har vi derfor korrigert for om tomten er festet og for hvordan kvadratmeterprisen varierer med boligens størrelse. Størrelsen på tomta er ikke med her, fordi opplysninger mangler i datamaterialet.

Både for eneboliger og delte boliger var kvadratmeterprisen lavere for boliger med festet tomt, men ingen av koeffisientene var signifikante. 12% av eneboligene og 22% av delte boliger hadde festet tomt. Blokkboliger på festet tomt hadde høyere kvadratmeterpriser enn andre blokker, i strid med hva en skulle forvente. Forskjellen var betydelig og koeffisienten nærmest signifikant. 16% av blokkbeboerne oppga at de hadde festet tomt.

### **Infrastruktur og sentralitet**

Offentlig infrastruktur kan påvirke boligprisene. Eksempler på dette er utbygging av veinettet og kollektivtilbudet. Slike investeringer kan redusere reisetiden til et større sentrum. Vi har ikke tilgang på data om reisetid, kun avstander til ulike service-institusjoner. I analysen har vi konsentrert oss om avstanden til et større butikksenter.

Analysen viser at boliger som ligger mindre enn 2 km fra et butikksenter har høyere kvadratmeterpris enn boliger ligger lenger unna. Forskjellen i kvadratmeterpris utgjør ca. 280 kr for eneboliger, 480 kr for delte boliger og 1425 kr for blokkboliger. Det kan se ut til at nærhet til et butikksenter betyr svært mye for beboere i blokk. Over 80% av blokkbeboerne bor nærmere et butikksenter enn 2 km.

### **Trafikk og støyplager**

Andre offentlige investeringer som kan ha betydning er byfornyelse, nytt parkanlegg, trafikkсанering m.m. Trafikkert vei eller flyplass i nærheten kan også påvirke prisene.

I analysen har vi benyttet opplysninger om beboerne er plaget av støy fra trafikk eller fly når de sitter inne i boligen. Bortsett fra for blokker får vi det merkelige resultatet at jo mer en er plaget av flystøy, jo høyere er prisnivået. Dette er en erfaring også fra andre boforholdsundersøkelser og må skyldes at analysen ikke fanger opp andre positive forhold; vi har ikke tatt hensyn til at boliger som er mest utsatt for støy fra Fornebu samtidig ligger idyllisk til ved sjøen. Det kan bidra til at en observerer høyere priser på boliger med enn uten flystøy, korrigert for alle andre variabler. Forskjellen skyldes at strandtomt generelt gir stor prismessig gevinst. Slike kjennetegn er ikke med i Boforholdsundersøkelsen 1995. Blokkleiligheter utsatt for flystøy har 630 kr lavere kvadratmeterpris enn andre blokkleiligheter (se også kapitlene om Bærum).

Plagsom trafikk i nærheten av boligen slår ut med forventet fortegn (med mindre kvaliteter i strøket nøytraliserer de uheldige virkningene av trafikkstøyen, se s 82). Slike

eneboliger har ca. 90 kr lavere pris pr m<sup>2</sup> enn boliger som ikke er plaget av trafikkstøy. For delte boliger og blokkleiligheter er utslaget større, 500 kr for delte boliger og 485 kr for blokkleiligheter. Ingen av koeffisienten er signifikante.

Grue, Langeland og Larsen (1997) har en mer objektiv tilnærming til effekten av trafikkstøy. Med utgangspunkt i faktiske omsetningspriser fra OBOS og målinger av støy ved fasaden på boligene, finner de at prisen reduseres med 0,24% pr. dBA. Dette stemmer også med internasjonale funn der den samme effekten ligger i intervallet 0,2-0,6 prosent. Rapporten sier at støy under 45 dBA ikke regnes som støybelastet, mens en ved 60 dBA snakker om støybelastning av vesentlig betydning.

### **Nære omgivelser**

Når vi har avgrenset kommunen, delen av kommunen, om boligen ligger tett inntil trafikkårer og er utsatt for støy, kommer vi til husets nære omgivelser. Ligger husene tett? Hvilken type bebyggelse preger nabolaget? Hvor langt er det til nærmeste nabo? Hvordan er skoleveien og er det trygge lekeomgivelser for barn?

Faktorer som sol- og lysforhold, utsikt og utformingen av tomte og hagen har vi ikke mulighet for å teste ut på grunnlag av data fra Boforholdsundersøkelsen. Men vi har observasjoner om noen forhold ved bomiljøet, som kan ha betydning for prisen. Nabokontakt kan være et uttrykk for stabilitet og akseptabel sosial kontroll i bomiljøet

Vi har registrert om avstanden til nærmeste nabo er mindre enn 15m, mellom 15 og 50m eller over 50m. Gruppen av eneboliger ble på denne måten inndelt i omtrent tre like store grupper. Analysen av eneboliger viste noe overraskende at boliger med mindre avstand enn 15m til nærmeste nabo hadde høyere pris enn boliger som lå 15-50m fra naboen. En skulle tro at boliger med nærmeste nabo 15-50 m unna har store tomter og dermed høyere priser (tomtestørrelsen inngår ikke i analysen). Forklaringen kan imidlertid være som ved flystøy. Boliger som ligger tett kan ha bedre kommunale tjenester som vei, skole og barnehager, variabler som ikke er med i analysen, og ligger boliger oftere tett i sentrale kommuner der prisnivået er høyt. Den geografiske oppdelingen som skulle korrigere for dette, er kanskje ikke nyansert nok.

Omkring 85% av de delte boligene hadde mindre enn 15m til nærmeste nabo. De som hadde en avstand mellom 15 og 50m hadde noe høyere priser, men koeffisienten var ikke signifikant. De få som hadde en lengere avstand enn 50m hadde over 1500 kr lavere kvadratmeterpris enn andre. Her var koeffisienten signifikant.

Når det gjelder vanligste hustype i nabolaget har vi skilt mellom fire kategorier; blokker, småhus, gårdsbruk og blandet bebyggelse. For eneboliger og delte boliger har vi undersøkt om gårdsbruk og blandet bebyggelse gir utslag i prisen sammenlignet med om boligen ligger i et småhusområde. Nesten ingen småhus ligger i områder der blokker er vanligst. For blokkboliger har vi undersøkt om områder med mest småhus eller områder med blandet bebyggelse gir utslag i prisen i forhold til blokkområder.

Eneboliger med gårdsbruk som nærmeste nabo har over 680 kr lavere kvadratmeterpris enn eneboliger i områder med frittliggende småhus. Eneboliger i blandet bebyggelse har lavere kvadratmeterpris enn eneboliger i områder med frittliggende småhus. Denne koeffisienten var ikke signifikant.

For delte boliger var kvadratmeterprisen større i blandet bebyggelse enn i områder med bare frittliggende småhus. Koeffisienten var imidlertid ikke signifikant. Resultatet samsvarer imidlertid med Christophersen (1995). Småhusprisene i borettslag økte jo større innslaget av blokkboliger var i området. I rapporten ble det brukt en tilnærming til en karakteristikk av bygningstyper i nabolaget. Andelen omsatte blokkboliger av alle omsatte borettslagsboliger i et definert postnummer ble brukt som et uttrykk for innslaget av blokkboliger i postområdet.

Kvadratmeterpriser på blokkboliger i områder med blandet bebyggelse lå betydelig under områder dominert av blokkbebyggelse (signifikant). Forskjellen var nær 770 kr pr m<sup>2</sup>. Også når blokkboligen lå i et område med hovedsakelig småhus, var prisen lavere enn om boligen lå i blokkbebyggelse (ikke signifikant).

Husholdningene ble spurt om trafikkforholdene utenfor boligen var slik at et fem år gammelt barn kunne slippes ut alene. I eneboliger der det ble svart helst ikke og absolutt ikke, var kvadratmeterprisen lavere enn for de boligene der husholdningene svarte at det var trygt å slippe femåringer ut alene (ikke signifikant). For delte boliger og blokker fikk vi motsatt fortegn og signifikante koeffisienter. Det vil si at kvadratmeterprisen på delte boliger og blokker der en helst ikke ville slippe et fem år gammelt barn ut alene hadde høyere pris enn der det ikke var farlig å slippe ut barn. Det kan være at slike boliger med farlige trafikkforhold hadde andre kvaliteter som vi ikke har registrert i datamaterialet og at boligene i liten grad var bebodd av og etterspurt av husholdninger med små barn. Et annet spørsmål gjaldt om veien fra boligen til nærmeste barneskole var farlig. Kvadratmeterprisen for boliger med farlig skolevei var lavere enn for andre boliger unntatt for blokker. Forskjellene var små og ikke signifikante for noen av hustypene.

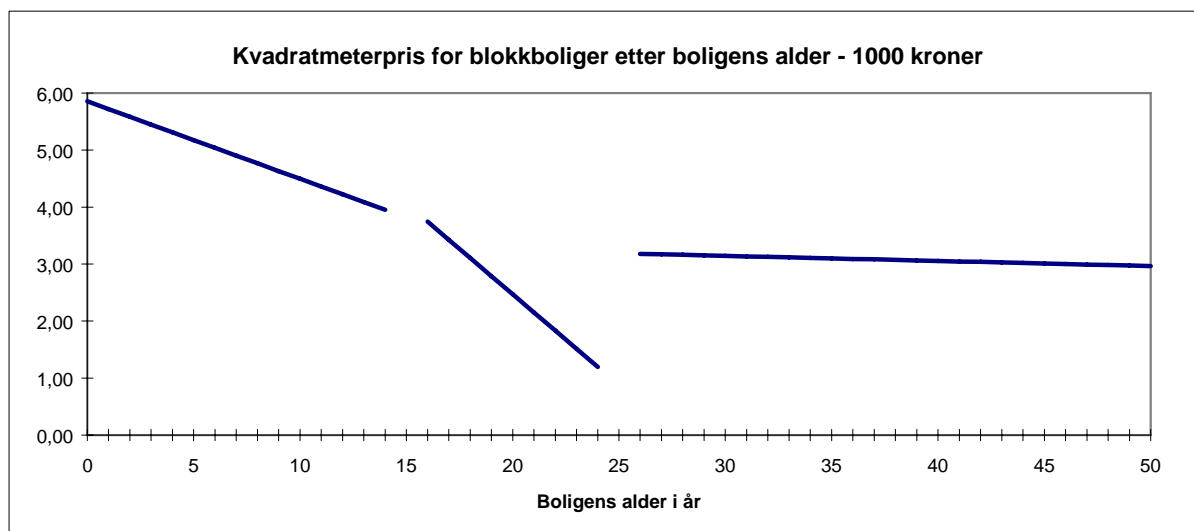
Kontakt med naboer trenger ikke være et uttrykk for egenskaper ved bomiljøet, men være en egenskap ved husholdningene som er spurt. Kontakten kan for eksempel være et resultat av lang botid, men betinger også at naboene har bodd der i lengre tid. Analysen viste at det var størst sjanse for at en kjente flere enn tre familier i nabolaget når naboene var en blanding av slektninger og andre. Vi valgte å skille mellom de som "kjente flere enn tre naboer og som minst hadde ukentlig kontakt med noen av dem" fra resten av husholdningene. Forskjellen i pris var liten. Prisen var lavere for eneboliger og blokker der husholdninger hadde nabokontakt og høyere for delte boliger. Koeffisientene var ikke signifikante.

## **Bygning**

Bygningene er karakterisert med type, byggeår, antall boliger i huset og om huset har heis. (Heis i eneboliger knyttes til livsløpsstandard, se nedenfor.) Garasje og biloppstillingsplass kunne vært tatt med (de hadde betydning for boligkjøperne i Bærum), men disse variablene fins ikke i Boforholdsundersøkelsen 1995. Innvendig og utvendig vedlikehold kan også ha betydning for prisen.

I første runde brukte vi husets alder direkte i modellen. Som ventet fant vi at kvadratmeterprisen avtok med husets alder og at variabelen var signifikant for alle bygningstyper. Modellen forutsetter at kvadratmeterprisen avtar med samme kronebeløp for hvert år boligen eldes. Men noen eldre boliger er totalt renovert til moderne standard, og vi hadde en mistanke om at boliger fra 1970-årene ikke hadde samme kvalitet som boliger bygget tidligere. Derfor konstruerte vi intervaller for husets alder, 0-15 år,

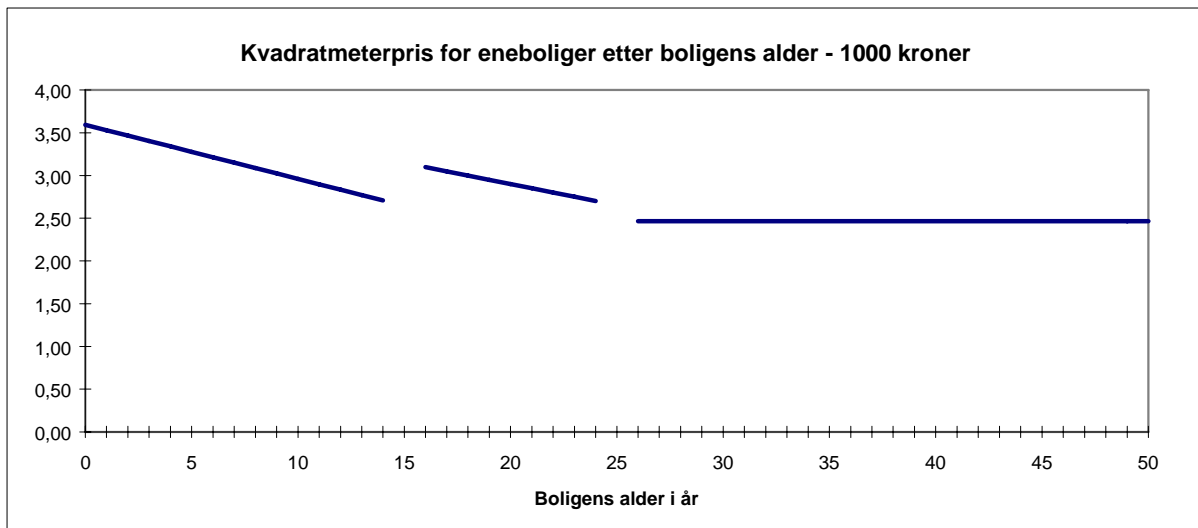
16-25 år og mer enn 25 år. Koeffisientene foran de tre dummyvariablene vi konstruerte (se Stuart og Wallis 1981, s 202), sier noe om hvordan kvadratmeterprisen endrer seg i de tre byggeårsintervallene. I tillegg til å la prisen variere ulikt med byggeår i de tre intervallene konstruerte vi to dummyvariabler for byggeårsperiodene 1970-80 og 1980-95. Hensikten var å tillate forskjellig nivå på kvadratmeterprisene i de tre byggeperiodene. Uten disse to dummyvariablene hadde vi tvunget de tre kurvene i figurene nedenfor til å henge sammen, men fortsatt med ulik helling. For blokkleiligheter fikk vi følgende sammenheng mellom kvadratmeterpris og boligens alder:



Figur 1. Sammenhengen mellom kvadratmeterpris og boligens alder for en blokkleilighet.

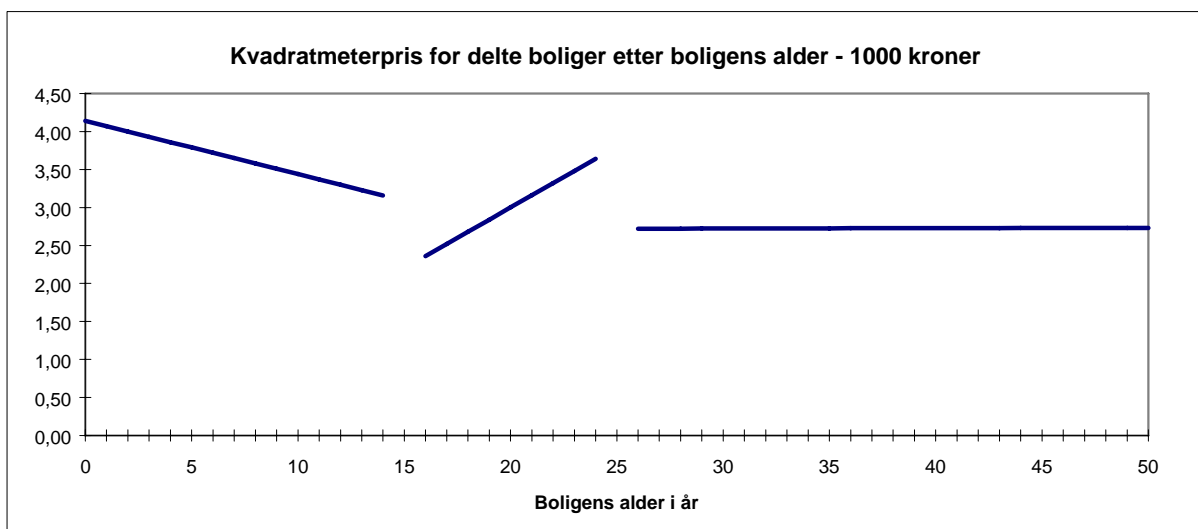
De yngste boligene får høyest pris. Prisen avtar så med alderen. Det er ingen nivåforskjell mellom boliger fra 1970-årene og boliger bygd senere, men kvadratmeterprisen avtar sterkt med alder for 1970-tallets blokkboliger. Eldre blokkboliger ligger på et høyere prisnivå enn de eldste 1970-tallsboligene. Prisen på de eldste boligene varierer lite med alder. Disse boligene er kanskje de som oftest har blitt utbedret og modernisert. 1970-talls blokkene er det i liten utstrekning gjort noe med enda.

Når det gjelder eneboliger, kan det se ut til at de som er bygd på 1970-tallet ligger høyere i pris enn alderen skulle tilsi. Frem til boligen er 25 år synker prisen jevnt med alderen. Deretter er det ingen sammenheng mellom alder og pris. Kun koeffisienten for variasjonen i pris for de yngste boligene var signifikant.



Figur 2. Sammenhengen mellom kvadratmeterpris og boligens alder for eneboliger.

Delte boliger følger samme mønster som eneboliger, bortsett fra den uventede sammenhengen mellom pris og alder for 1970-tallsbebyggelsen. Her øker prisen med økende alder. Vi sammenlignet også hus med tre eller flere boliger med tomannsboliger. Boliger i store hus hadde lavere pris (nær 300 kr pr kvadratmeter), men forskjellen var ikke signifikant. Endeseksjoner kunne ikke identifiseres.



Figur 3. Sammenhengen mellom kvadratmeterpris og boligens alder for delte boliger

Eneboliger med flere boliger i huset har høyere kvadratmeterpris enn eneboliger med én boligenhet. Variabelen er signifikant og forskjellen i kvadratmeterpris nær 700 kr. Dette kan bety at betalingsvilligheten er større for boliger med utleiemulighet enn boliger uten denne muligheten.

Det var ingen tendens til at eneboliger som en selv hadde stått som byggherre til (58 % av eneboligene), hadde lavere pris enn boliger som ble kjøpt enten som nye eller brukte. Ca 16% av de delte boligene var "selvbygd". Disse hadde betydelig høyere kvadratmeterpris enn andre delte boliger, i overkant av 600 kr pr kvadratmeter (signifikant). Dette kan tolkes som en korreksjon for at husholdninger som selv har bygget boligen har en tendens til å oppgi høyere pris enn den faktiske markedsprisen.

Prisen avtar mest med alder i boligblokker. En tolkning av dette kan være at småhus er bedre vedlikeholdt enn blokker. Sammenligning av leiligheter i blokker med tjue boliger eller mer med leiligheter i mindre boligblokker viste lavere kvadratmeterpris for leiligheter i store blokker, men koeffisienten var ikke signifikant. I blokker uten heis hadde leiligheter i femte etasje eller høyere (ca 5% av blokkboligene) 450 kr lavere kvadratmeterpris enn andre blokkleiligheter, men koeffisienten var ikke signifikant.

### **Innenfor boligenes inngangsdør**

Faktorer som kan ha betydning er om boligen går over flere plan eller ligger på ett plan, om kjøkkenet er åpent, hvor stort det er og antallet og størrelsen på våtrom. Vi har også data om antall rom i boligene, arealet av oppholdsrommene, hvilke rom som ligger på samme plan som inngangsdøra og oppbevaringsplass i boder.

Åpent kjøkken finnes i 12% av eneboligene, 20% av delte boliger og 16% av blokkene. Åpent kjøkken virket negativt inn på prisen for eneboliger og delte boliger, men ga høyere pris for leiligheter i blokk. Kvadratmeterprisen var 600 kr lavere for eneboliger med åpen kjøkkenløsning, 1620 kr lavere for delte boliger og over 1000 kr høyere for blokkleiligheter med åpent kjøkken. I boliger med lukket kjøkken så vi på effekten av å øke arealet av kjøkkenet. For eneboliger og delte boliger økte kvadratmeterprisen med størrelsen. For blokkleiligheter sank kvadratmeterprisen (ikke signifikant).

For eneboliger og småhus konstruerte vi en dummyvariabel for tre eller flere bad eller rom med WC. Et rom som både hadde bad og WC telte som ett rom. For blokkleiligheter lagde vi en tilsvarende dummyvariabel der skillet gikk mellom to eller flere og ett sanitærrom. Eneboliger med mange sanitærrom hadde 585 kr høyere kvadratmeterpris enn boliger med to eller færre sanitærrom. Noe lavere var utslaget i delte boliger, men koeffisienten var her ikke signifikant. Blokkleiligheter med to eller flere sanitærrom hadde betydelig høyere pris enn boliger med færre slike rom: hele 1525 kr.

Vi konstruerte også en variabel for livsløpsstandard. Kravene var at inngangsdøra skulle ligge på bakkeplan. Dersom boligen var på flere plan og det ikke var heis i huset, var kravet at kjøkken, WC og ett soverom skulle ligge i første etasje. Svært få eneboliger hadde innlagt heis, for disse få stilte vi ikke krav om visse rom på samme plan. Noen eneboliger er bygget med en slik standard, andre kan ha blitt tilpasset til livsløpsstandard senere gjennom innlagt heis, utvendig rampe, ved tilbygg av ekstra rom eller ved ominnredninger. Senere tilpasninger av boligen kan være hensiktsmessige for beboerne, men kan uestetiske løsninger kan redusere boligens verdi. Analysen viste at eneboliger med livsløpsstandard hadde lavere kvadratmeterpris enn eneboliger som ikke hadde det, men koeffisienten er ikke signifikant.

Delte boliger med livsløpsstandard hadde over 300 kr høyere kvadratmeterpris enn delte boliger uten livsløpsstandard, men heller ikke her var koeffisienten signifikant.

Eneboliger på ett plan hadde lavere kvadratmeterpris enn de på flere plan, men koeffisienten var ikke signifikant. Hadde den vært det, kunne fortegnet antyde en positiv sammenheng mellom å bygge i høyden og pris, noe som miljømessig ville være ønskelig dersom en samtidig ivaretok kravet til livsløpsstandard.

Eneboliger hvor gjennomsnittlig nettoareal av oppholdsrom er mindre enn 24 m<sup>2</sup>, har høyere kvadratmeterpris enn eneboliger hvor gjennomsnittsarealet ligger i intervallet 24-29 m<sup>2</sup>. Eneboliger med gjennomsnittsareal pr rom på 30 m<sup>2</sup> eller mer har lavere kvadratmeterpris enn denne middelgruppen. Selv om husholdningen verdsetter flere rom innenfor samme antall kvadratmeter boligflate, må vi anta at det er en grense for mange rom som kan lages innenfor en gitt boligflate og hvor små de kan være. (Dette er i tråd med mange meglers observasjoner, se Christophersen 1993.)

For delte boliger var det ingen signifikant sammenheng mellom kvadratmeter pr. rom og pris. For blokker var kvadratmeterprisen merkbart høyere for boliger med mange rom på et gitt antall kvadratmeter (740 kr). Også Christophersen (1995) fant at boliger med ett gitt antall kvadratmeter hadde høyere pris jo flere rom det var i boligen.

Bodarealer - sportsbod, kjeller og på loft - er registrert med egne spørsmål. Vi har summert arealene og konstruert tre intervaller: De som ikke har bodareal, de med inntil 30 m<sup>2</sup> boder og de som har mer enn 30 m<sup>2</sup>. I alle bygnings typene øker kvadratmeterprisen klart med størrelsen på bodarealet. Kvadratmeterprisen for eneboliger med bodplass over 30 m<sup>2</sup> var nesten 500 kr høyere enn eneboliger som ikke har bodplass (signifikant). For delte boliger var den tilsvarende koeffisienten 745 kr og for blokkboliger 3380 kr (kun 3% av blokkboligene hadde så mye plass til oppbevaring).

### **Teknisk standard**

Vi har benyttet spørsmål om noen av rommene i boligen er kalde og vanskelige å varme opp om vinteren, om husholdningen er plaget av trekk og om det er eller har vært vannlekkasjer eller fuktproblemer. Også dette er subjektive faktorer som i mange tilfeller kan være koblet til husholdningen i stedet for til boligen.

Ingen bygningstyper som har eller har hatt fuktproblemer hadde signifikant lavere kvadratmeterpris enn boliger uten fuktproblemer. Overraskende har boliger med rom som er vanskelige å varme opp høyere pris enn andre, men dette skyldes helst strøket, for andelen boliger med kalde rom var størst i Oslo vest og Bærum. Bare koeffisienten for blokk var signifikant. Ellers i landet ligger andelen omkring 10%.

Overraskende er det også at eneboliger som oppleves trekkfulle har signifikant høyere kvadratmeterpris enn boliger som ikke føles slik (strøket igjen?). Forskjellen er ca 450 kr pr m<sup>2</sup>. For trekkfulle delte boliger og blokker var prisen lavere (ikke signifikant).

Husholdningene ble også bedt om å gi en generell karakteristikk av vedlikeholdet ute og inne. Vi gjorde et skille mellom de som var i utmerket stand både inn- og utvendig og resten. Eneboliger i utmerket stand innvendig hadde 495 kr høyere kvadratmeterpris enn boliger som ikke var i utmerket stand. Også når boligen var i utmerket stand utvendig var kvadratmeterprisen høyere, ca. 295 kr. Begge variablene var signifikante. En bolig som både var i utmerket stand innvendig og utvendig vil etter dette ha en kvadratmeterpris som er nesten 800 kr høyere enn for boliger som ikke er i utmerket stand. Dette gjelder uavhengig av når boligen er bygget.

For delte boliger var ikke koeffisientene for standardvariablene signifikante, men høy utvendig standard slår mest ut i prisen<sup>12</sup>. Standarden ute betyr ingenting for prisen på blokker. Høy standard inne øker kvadratmeterprisen med 1190 kr (signifikant).

## Konklusjoner

Boligprisene varierte kraftig geografisk. Oslo vest og Bærum var på topp. I en analyse av betalingsvilje for kvalitetsfaktorer er må vi derfor korrigere for geografisk beliggenhet. Vi gjorde det ved å skille ut de største byene og delte resten av kommunene etter befolkningsvekst i perioden 1994-96. For å rendyrke effektene av kvalitetsfaktorene trengs også å korrigere for festet tomt, avstand til butikksenter og eventuell støy.

Kjennetegn på eneboliger som gir høyest kvadratmeterpris er:

- Beliggenhet i Oslo vest eller Bærum og nær nærmeste butikksenter<sup>13</sup>.
- Nybygd, ha ekstra leilighet, stort lukket kjøkken, ha tre eller flere sanitærrom, ikke for store rom ellers, mye oppbevaringsplass og høy standard både inne og ute. Beliggenheten er viktigst. Andre kvalitetsfaktorer gir ikke spesielt store utslag i kvadratmeterprisen.

Delte boliger med høyest kvadratmeterpris ligger også i Oslo vest eller Bærum, er nybygde og ligger nær et butikksenter. Kjøkkenet skal være lukket og stort. Det skal være stor oppbevaringsplass, høy utvendig standard og gjerne litt avstand til nærmeste nabo. Prisen går imidlertid kraftig ned dersom hvis nabo er mer enn 50 m unna. Det samme gjelder når kjøkkenet er åpent.

Blokkleiligheten med høyest kvadratmeterpris ligger også i Oslo vest eller Bærum og i blandet bebyggelse. Den er så ny som mulig og har kort vei til nærmeste butikksenter. Gjennomsnittsarealet på stue og soverom er ikke for stort. Kjøkkenet er romslig, og det er to eller flere sanitærrom. Oppbevaringsplass i boder, kjeller eller på loft må være stor og standarden innvendig høy. Avstand til kjøpesenter, flere enn to sanitærrom, stor oppbevaringsplass og innvendig standard gir kraftige utslag i prisen.

## 6. Boligegenskaper i lav- og høykonjunktur – analyse av prisdata fra SSB

I dette avsnittet sammenligner vi prisene i en periode der boligprisene var lave med en periode der prisene var relativt høye, perioden 1992-93 med perioden 1995-96<sup>14</sup>.

På grunnlag av disse dataene kan vi sammenligne hvilken betydning WC, bad, parkering og avstand til senter har i de to periodene. Vi kan også undersøke hvordan prisene varierer mellom ulike regioner av landet. Andre egenskaper ved boligene har vi ikke opplysninger om i dette datamaterialet. Det vil bli gjort separate sammenligninger for 3 hustyper; eneboliger, delte boliger og blokker.

---

<sup>12</sup> Skiens-undersøkelsen, Christophersen 1995, bekrefter dette

<sup>13</sup> Men Bærums-undersøkelsen, kap 7-9 bekrefter ikke at nærhet til kjøpesenter har særlig betydning for salgsprisen

<sup>14</sup> Våre tilgjengelige data går ikke lenger enn til 1. kvartal 1997. Feil på variabelen for kjøpemåned for 1. kv. 1997 gjør at vi ikke tar med dette kvartalet.



Det er ikke mulig å benytte boligareal (BOA) til å beregne gjennomsnittsstørrelsen på beboelsesrommene. Det er bare 1243 observasjoner med boligareal (alle fra 1. kvartal 1997), en variabel som kunne vært utnyttet i større grad dersom den hadde vært registrert hos alle. Å konstruere variabelen kr pr m<sup>2</sup> kun på grunnlag av bruksareal, svekker kvaliteten på analysen. Dersom boligareal hadde vært registrert også for boliger omsatt før 1997, ville et slikt forsøk trolig falt bedre ut.

Når det gjelder variablene som er benyttet i analysen, vil vi spesielt nevne boligens alder. Her har vi brukt den samme metoden som under analysen av data fra Boforholdsundersøkelsen 1995, se s 29. Også inndelingen av landet i områder er her gjort på samme måte som ved analysen av Boforholdsdataene.

Logaritmen til omsetningsprisene – faktiske, totale salgspriser – er benyttet som avhengig variabel også her. Alle prisene er omregnet til faste 1. kvartal 1992-priser med konsumprisindeksen. Det ble benyttet dummy variabler for områder, husets alder, parkeringsmuligheter, avstand til senter og kvartal. I tillegg inngår logaritmen til størrelsen på boligens bruksareal, logaritmen av antall WC og logaritmen av antall bad som forklaringsvariabler.

Den valgte modellen med logaritmen til prisen som avhengig variabel innebærer en antakelse om at en bestemt endring i en forklaringsvariabel gir det samme prosentvise tillegg/fradrag i salgsprisen uavhengig av hvilket nivå som velges på de uavhengige variablene. For eksempel vil en endring i boligens alder føre til den samme prosentvise endringen i boligprisen i alle regioner. Når en forklaringsvariabel er i logaritmisk form, for eksempel logaritmen til boligens bruksareal, vil koeffisienten foran denne variabelen uttrykke priselastisiteten m h p denne variabelen. Koeffisienten foran logaritmen til boligens areal uttrykker den prosentvise endringen i boligprisen når arealet i boligen øker med 1%. For eneboliger omsatt i 1995-96 var denne priselastisiteten 0.452, dvs. at boligprisen øker med 0.452 prosent når arealet øker med 1%.

Vi har laget en tabell for hver hustype der estimatene fra de to periodene kan sammenlignes. Inndelingen av de geografiske områdene baseres på kommuner, bortsett fra Oslo der både bydeler og kommune er brukt. Områdene er ikke overlappende og kommuner med middels befolkningsvekst er brukt som referanse i regresjonsberegningene.

Dersom koeffisientene i regresjonsberegningene er like for de to periodene, ville den prosentvise endringen i prisene ved endringer i forklaringsvariablene være like i periodene. Det ville innebære at når prisene var på topp, ville en betale reelt mer i kroner for en viss egenskap ved en bolig enn når prisene var på bunnen. Dersom betalingsviljen ikke endrer seg over tid for de ulike egenskapene, skulle en forvente gjennomgående lavere koeffisienter foran egenskapsvariablene i 1995-96 enn i 1992-93.

## Markedet for eneboliger

Tabell 1. Regresjonsanalyse med logaritmen til realprisen som avhengig variabel. Eneboliger i 1992-93 og 1995-96

	Enebolig 1992-93		Enebolig 1995-96	
	Estimat	t-verdi	Estimat	t-verdi
INTERCEP	10,303	221,555	10,515	227,597
OSVESTB	0,749	53,080	0,892	65,102
OSREST	0,483	24,853	0,592	34,895
BTK	0,247	22,510	0,322	28,487
STAV	0,337	21,816	0,392	24,310
LAVVEKST	-0,110	-14,280	-0,178	-23,617
HOYVEKST	0,145	20,869	0,213	32,159
Z1	0,005	3,867	0,010	7,973
Z2	-0,009	-4,044	-0,006	-2,679
Z3	-0,002	-11,989	0,000	-4,404
HALD1525	0,079	5,459	0,101	7,087
HALD15	0,167	6,824	0,222	9,174
LOGAREAL	0,472	57,419	0,452	55,866
LOGBAD	0,060	3,610	0,079	4,887
LOGWC	0,257	15,635	0,284	17,489
PARK	0,134	22,399	0,140	23,726
SENER2	-0,050	-7,448	-0,067	-10,437
SENER3	-0,227	-24,698	-0,249	-27,713
KV922/P951	0,004	0,306	-0,202	-14,092
KV923/P952	-0,001	-0,053	-0,152	-11,201
KV924/P953	-0,023	-1,884	-0,144	-10,600
KV931/P954	-0,072	-5,423	-0,144	-10,562
KV932/P961	-0,027	-2,218	-0,134	-9,248
KV933/P962	0,018	1,564	0,010	0,641
KV934/P963	0,026	2,241	-0,055	-4,027
R <sup>2</sup>		0,5672		0,5892

Variabler:

OSVESTB OSLO VEST OG BÆRUM

OSREST OSLO REST

BTK BERGEN, TRONDHEIM OG KRISTIANSAND

STAV STAVANGER

LAVVEKST NEGATIV VEKST I BEFOLKNING 94-96=1

HOYVEKST VEKST I BEF. OVER 1.5% 94-96=1 U/STORBY

Z1 HUSETS ALDER (NÅR ALDEREN ER < 16 ÅR)

Z2 HUSETS ALDER (NÅR ALDEREN ER 16-25 ÅR)

Z3 HUSETS ALDER (NÅR ALDEREN ER > 25 ÅR)

HALD1525 ALDER 16-25 ÅR=1

HALD15 ALDER OPP TIL 15 ÅR=1

LOGAREAL Log av arealet

LOGBAD Log av antall BAD

LOGWC Log av antall WC

PARK Hvis 1 - har garasje

SENER2 1 hvis avstand sentrum 3-8 km

SENER3 1 hvis avstand sentrum 8 km eller mer

Andre variabler:

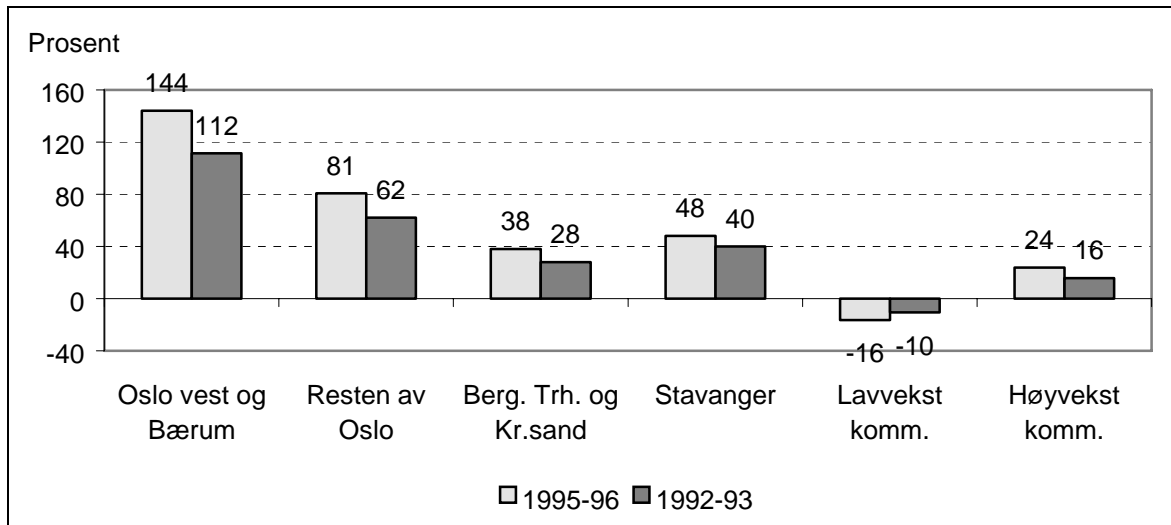
MIDVEKST VEKST I BEFOLKNING MELLOM 0 OG 1.5% 94-96=1

SENER1 1 hvis avstand sentrum mindre enn 3 km

I analysen av eneboliger har modellen størst forklaringskraft for perioden 1995-96, men forskjellen mellom periodene er liten. Felles for de to periodene er at Oslo vest inkludert Bærum har det høyeste prisnivået. Deretter følger et område vi har kalt "resten av Oslo", så Stavanger og et noe lavere prisnivå for de andre storbyene. Resten av kommunene i Norge er inndelt etter vekst i befolkningen mellom 1994 og 1996. Kommuner med lavest befolkningsvekst hadde lavest nivå på boligprisene.

Uavhengig av beliggenhet i landet avtar eneboligprisene med husets alder og øker med boligens areal, antall WC og antall bad. De er høyere jo kortere avstanden er til et senter og høyere dersom boligen har parkeringsmuligheter.

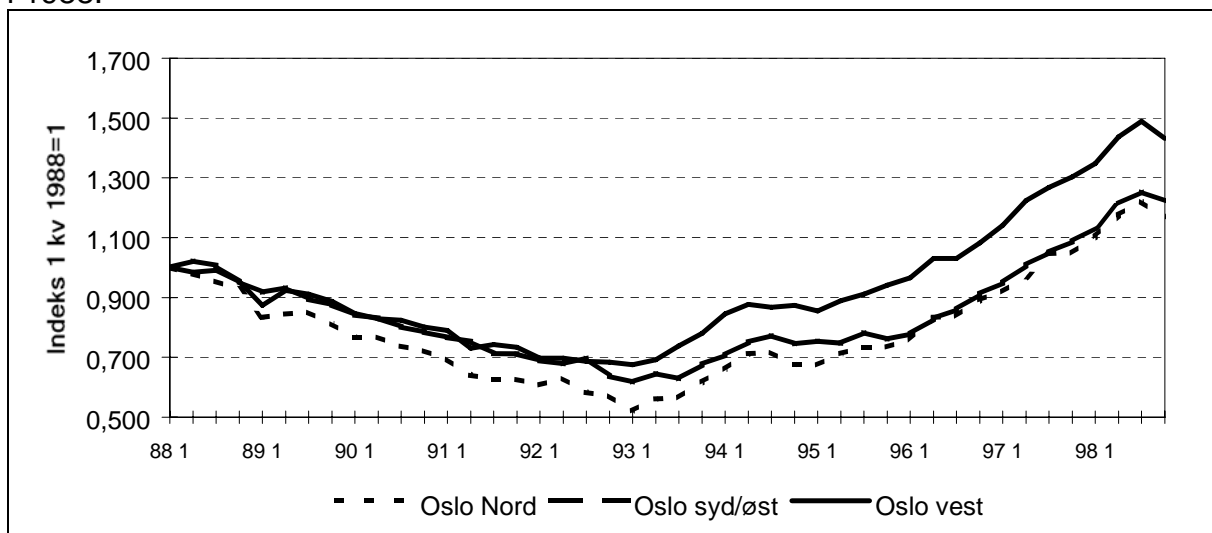
Prisforskjellen mellom områder i landet ser ut til å ha økt fra perioden med lave priser til perioden med høye priser. Mens prisene i Oslo vest og Bærum i 1992-93 lå 112% over prisene i kommuner med middels vekst i befolkningen, lå de i 1995-96 144% høyere.



Figur 4. Prosentvis forskjell i realpris på eneboliger i forhold til kommuner med middels befolkningsvekst. Ulike områder av landet. Periode 1992-93 og periode 1995-96

En nærliggende forklaring kan finnes ved å studere flytteaktiviteten. Dels skjer det en vedvarende sentraliseringsprosess, dels forsterkes denne i høykonjunktur. Dette skulle tilsi en kraftigere forskjell mellom sentrum og periferi i perioden 1995-96. Den vedvarende sentraliseringstendensen tilsier ikke at prisforholdet mellom regionene skulle falle tilbake til mønsteret fra 1992-93 ved neste lavkonjunktur.

Også data fra Oslo synes å vise noen permanente strukturelle trekk mellom områder i byen. Forskjellene mellom øst og vest i byen er større nå enn under boligpristoppen i 1988.



Figur 5. Boligprisindekser i ulike delområder av Oslo. Indeks 1. kvartal 1988=1. Alle hustyper. Nominelle priser.

Studerer vi øst/vest dimensjonen innen Oslo, har Oslo vest de høyeste prisene. Der- som vi skulle gjenfinne sentrum/periferi mønsteret i øst/vest dimensjonen, skulle prisene i Oslo vest både falle mest i nedgangstider og stige mest i oppgangsperioder.

To trekk ved Osloprisene er verdt å kommentere. Det første er at øst/vest dimensjo- nen viser den motsatte effekten av sentrum/periferi inndelingen nevnt ovenfor. Fra 1988 sank boligprisene i Oslo vest mindre enn i de andre bydelene, slik at prisfor- skjellene mellom øst og vest var større i lavkonjunkturen 1992-94 enn i høykonjunk- turen i 1988<sup>15</sup>. En forklaring kan være at husholdninger i østlige bydeler rammes oftere enn i vest av arbeidsledighet og inntektssvikt i lavkonjunktur.

Det andre trekket er at økningen i prisene fra 1993 har vært størst i de østlige byde- lene, men ikke stor nok til å utjevne forskjellene som oppsto i 1992-93. Forklaringen på dette fenomenet kan søkes i at boligprisforskjellene i seg selv genererer et flytte- mønster som opprettholder og forsterker segregasjonstendenser. Dette kan forklare at forskjellen i boligprisene mellom øst og vest blir større over tid.

Selv om prisene i Oslo samlet falt gjennom siste halvdel av 1998, tyder prisutviklin- gen i begynnelsen av 1999 på at konjunkturtoppen enda ikke er nådd. Vi må derfor være åpne for muligheten av at prisene i øst og vest vil nærme seg hverandre i tiden framover og at segregasjonsforklaringen ovenfor i mindre grad har gyldighet. For å studere dette fenomenet bedre, kreves det lengere tidsserier med flere topper og bunner.

I analysen av periodene 1992-93 og 1995-96 er det liten forskjell i parametrene foran de ulike egenskapene mellom de to periodene. Det er en svak tendens til at antall WC og avstand til senter vektlegges noe mer i høykonjunktur perioden enn ellers (prosentvis større betydning). I reell betalingsvilje blir forskjellene større. Disse utsla- gene må ses i sammenheng med forsterkede presstendenser og større prisforskjeller mellom områder. Resultatene kan like gjerne tolkes som et uttrykk for større konkur- ranse om et avgrenset tilbud av boliger med høy kvalitet enn at betalingsviljen for mer av visse egenskaper er større i høykonjunktur enn i lavkonjunktur.

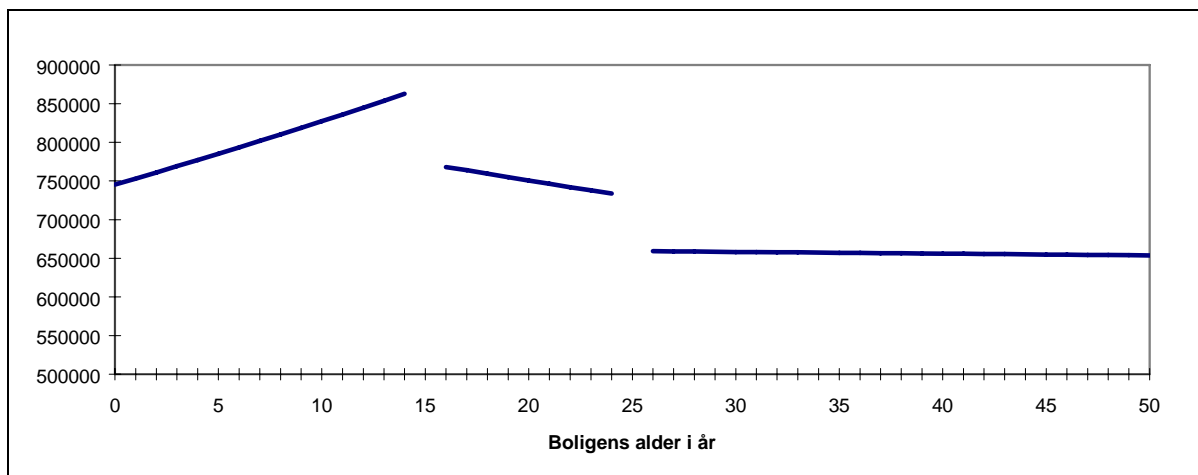
Vi har brukt samme modell for husets alder som i analysen av dataene fra Bofor- holdsundersøkelsen 1995. Modellen innebærer en inndeling av husets alder i seg- menter; boliger som er opp til 15 år gamle, boliger som er mellom 15 og 25 år gamle og eldre boliger. Modellen gir en koeffisient for hver periode, dvs. sammenhengen mellom husets alder og pris kan være ulik i de tre periodene. I tillegg er modellen spesifisert slik at det tillates et sprang i prisenivået mellom periodene; kurvene henger ikke sammen.

Når det gjelder eneboliger som er opp til 15 år gamle, finner vi at prisene øker med alderen, i strid med det en kan forvente<sup>16</sup>. For boliger i alderen 15-25 år finner vi en avtakende pris med alderen, samtidig som prisenivået for dette segmentet ligger noe lavere enn prisenivået til de yngre boligene. Det er ikke mulig å finne forskjeller i pris med husets alder for boliger mer enn 25 år gamle. Det som kan bety noe for eldre boliger, vil være i hvilken utstrekning boligen er påkostet og vedlikeholdt siden den var ny. Selve prisenivået på gamle boliger ligger lavt sammenlignet med yngre boliger.

---

<sup>15</sup> Dette stemmer med det meglernes uttalte i det første delen av dette prosjektet (Christophersen 1993)

<sup>16</sup> Analysen av Boforholdsundersøkelsen 1995 ga ikke dette resultatet.



Figur 6. Sammenhengen mellom realpris og boligens alder for en enebolig. 1996-96

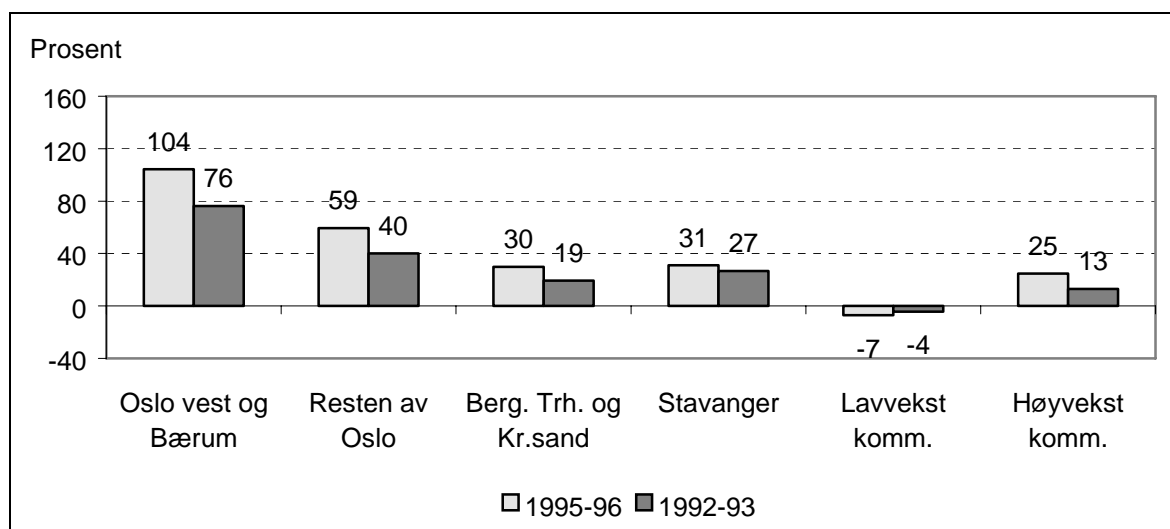
### Markedet for delte boliger

Også når det gjelder delte boliger har modellen størst forklaringskraft for perioden 1995-96. Forskjellen mellom periodene er betydelig for denne boligtypen. Rangering av områdene etter prisnivå følger det samme mønsteret som for eneboligene, men forskjellene er mindre.

Tabell 2. Regresjonsanalyse med logaritmen til realprisen som avhengig variabel. Delte boliger i 1992-93 og i 1995-96

	Delt bolig 1992-93		Delt bolig 1995-96	
	Estimat	t-verdi	Estimat	t-verdi
INTERCEP	10,965	179,274	10,975	208,753
OSVESTB	0,566	43,325	0,715	69,027
OSREST	0,337	19,542	0,467	39,237
BTK	0,178	16,228	0,260	27,674
STAV	0,237	15,789	0,270	20,331
LAVVEKST	-0,045	-3,253	-0,073	-5,940
HOYVEKST	0,123	12,836	0,222	28,131
Z1	-0,017	-13,030	-0,013	-11,967
Z2	-0,008	-2,639	-0,011	-4,294
Z3	-0,001	-5,664	0,000	-1,368
HALD1525	0,023	1,106	0,014	0,839
HALD15	0,019	0,542	-0,024	-0,869
LOGAREAL	0,453	36,477	0,474	46,267
LOGBAD	-0,011	-0,451	0,008	0,412
LOGWC	0,119	5,305	0,166	9,065
PARK	0,091	12,562	0,100	16,893
SENER2	-0,054	-6,358	-0,028	-3,932
SENER3	-0,094	-4,934	-0,077	-4,539
KV922/P951	-0,016	-1,087	-0,168	-10,932
KV923/P952	-0,016	-1,139	-0,121	-8,234
KV924/P953	-0,087	-6,251	-0,126	-8,420
KV931/P954	-0,107	-6,928	-0,098	-6,571
KV932/P961	-0,057	-4,067	-0,095	-6,160
KV933/P962	-0,038	-2,769	0,024	1,462
KV934/P963	0,005	0,375	-0,022	-1,487
R <sup>2</sup>		0,4317		0,6764

Nedenfor vises prisforskjellene for delte boliger mellom regioner for de to periodene.



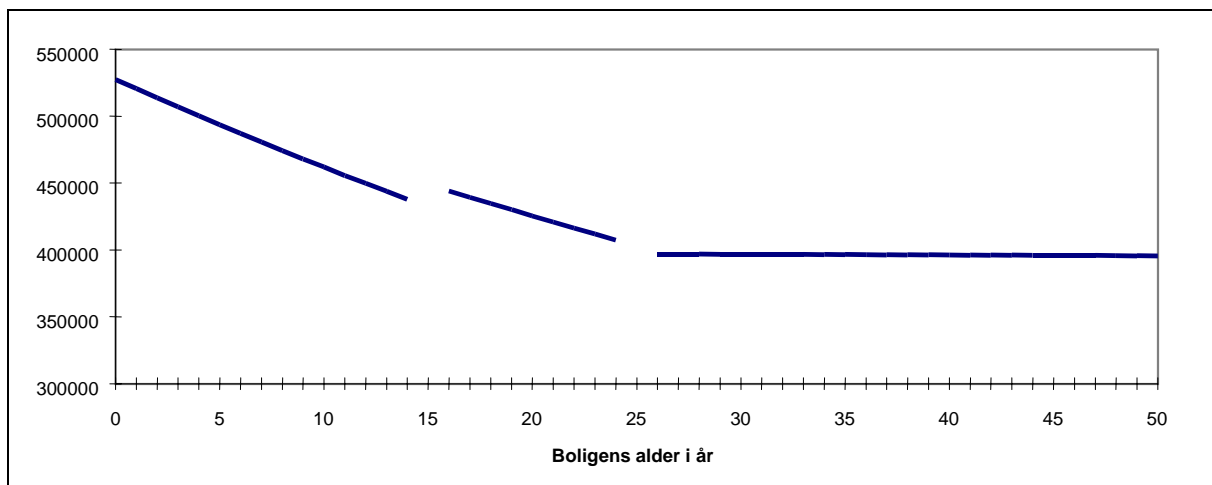
Figur 7. Prosentvis forskjell i realpris på delte boliger i forhold til kommuner med middels befolkningsvekst. Ulike områder av landet. Periode 1992-93 og periode 1995-96

Mens prisene i 1992-93 lå 76 prosent over prisene i kommuner med middels befolkningsvekst i perioden 1994-96, lå de i 1995-96 104 prosent høyere.

Koeffisienten foran antall bad er ikke signifikant når det gjelder delte boliger. Heller ikke byggeår følger samme mønster som for eneboliger. Å ha over 8 km til senter trekker prisene mye mindre ned for delte boliger enn for eneboliger. Dette kan skyldes at delte boliger som ligger mer enn 8 km fra et senter gjennomsnittlig ligger nærmere senteret enn eneboliger som ligger mer enn 8 km fra et senter. For delte boliger gir ikke garasje like stort utslag i prisen som garasje knyttet til en enebolig. Kan det være at garasjen ikke betyr like mye fordi det ofte er en viss avstand fra den delte boligen til garasjen (mange har et felles garasjeanlegg)?

Bortsett fra de nevnte endringer i prisforskjellene mellom regioner i tiden fra 1992-93 til 1995-96, er det også for denne boligtypen stor stabilitet i koeffisientene, noe høyere for de fleste egenskapene i høykonjunktur.

For delte boliger finner vi en forventet sammenheng mellom pris og boligens alder. Også for denne boligtypen er det ikke noen sammenheng mellom pris og alder for boliger som er mer enn 25 år gamle.



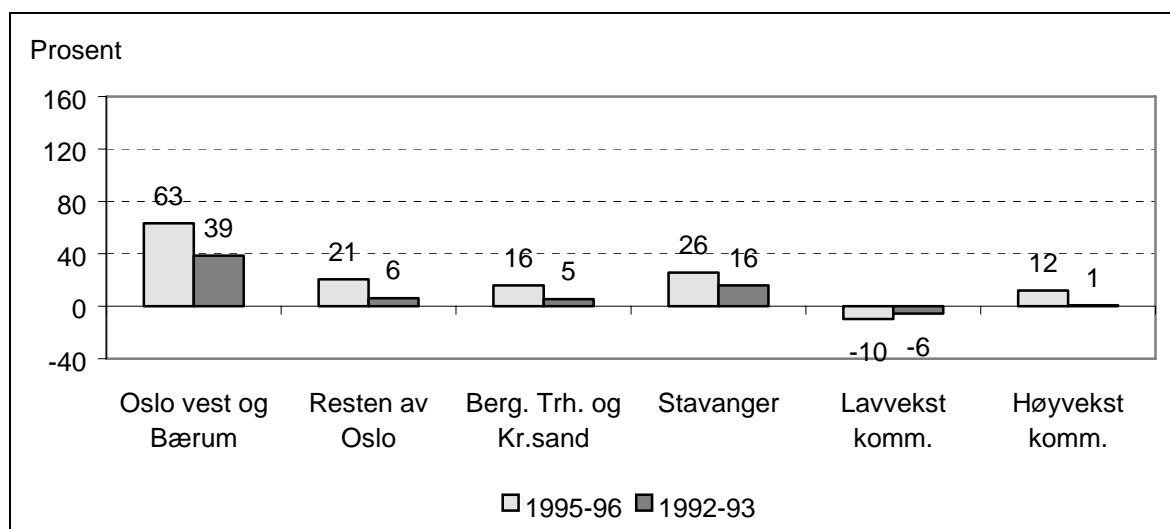
Figur 8. Sammenhengen mellom realpris og boligens alder for en delt bolig. 1995-96

## Markedet for blokkboliger

Den valgte regresjonsmodellen gir størst forklaringskraft for blokkboliger, størst for perioden 1995-96. Rangering av områdene etter prisnivå følger noenlunde det samme mønsteret som for eneboligene og de delte boligene, men for denne boligtypen er forskjellene mellom regionene mye mindre. Vi legger også merke til at nivået på blokkboligprisene i "Resten av Oslo", dvs. øst, nord og syd i Oslo, er lavere enn i Stavanger og nokså likt nivået i de andre storbyene.

Tabell 3. Regresjonsanalyse med logaritmen til realprisen som avhengig variabel. Blokker i 1992-93 og i 1995-96

	Blokk 1992-93		Blokk 1995-96	
	estimat	t-verdi	estimat	t-verdi
INTERCEP	10,094	164,782	9,907	198,795
OSVESTB	0,326	27,394	0,490	47,476
OSREST	0,061	4,697	0,188	16,972
BTK	0,053	3,968	0,148	11,977
STAV	0,148	7,423	0,228	12,352
LAVVEKST	-0,057	-2,548	-0,103	-5,070
HOYVEKST	0,009	0,681	0,114	10,227
Z1	-0,039	-29,413	-0,026	-25,497
Z2	-0,017	-5,095	-0,015	-5,767
Z3	0,001	3,239	0,000	3,452
HALD1525	-0,023	-1,056	-0,008	-0,450
HALD15	-0,165	-4,408	-0,102	-3,670
LOGAREAL	0,747	62,382	0,798	79,253
LOGBAD	0,044	1,312	0,033	1,114
LOGWC	0,169	5,787	0,173	6,679
PARK	0,057	7,295	0,060	9,224
SENER2	-0,072	-6,999	-0,074	-8,318
SENER3	-0,125	-4,569	-0,125	-5,277
KV922/P951	0,002	0,139	-0,182	-15,227
KV923/P952	-0,028	-2,135	-0,155	-13,623
KV924/P953	-0,059	-4,675	-0,148	-12,720
KV931/P954	-0,090	-6,299	-0,134	-11,856
KV932/P961	-0,059	-4,561	-0,076	-6,423
KV933/P962	-0,001	-0,097	-0,032	-2,731
KV934/P963	0,040	3,318	-0,051	-4,291
R <sup>2</sup>		0,6354		0,6764

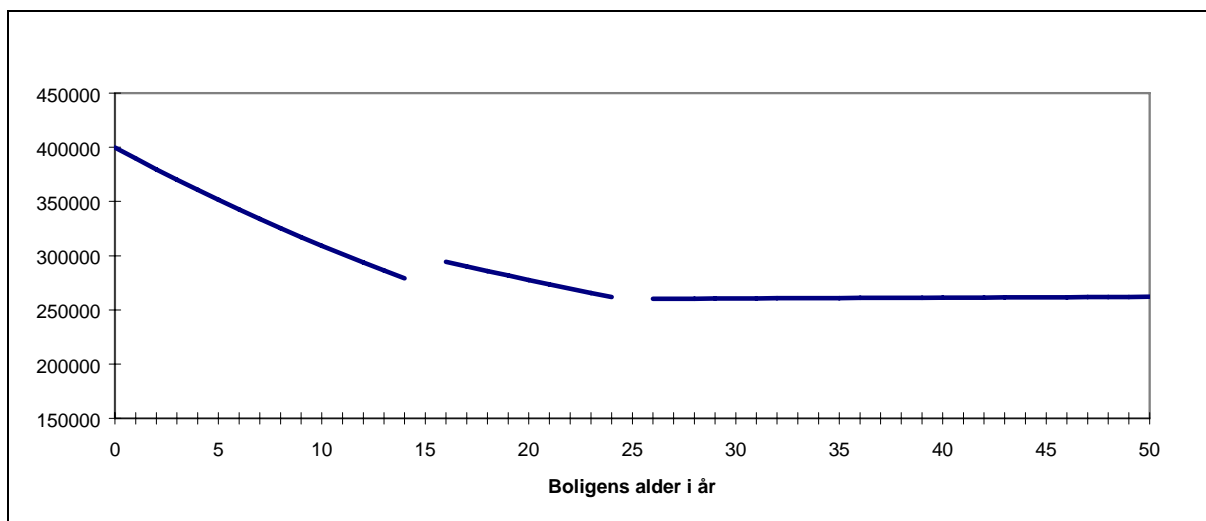


Figur 9. Prosentvis forskjell i realpris på blokkboliger i forhold til kommuner med middels befolkningsvekst. Ulike områder av landet. Periode 1992-93 og periode 1995-96



Hovedforklaringen til at prisforskjellene mellom regioner er mindre for denne boligtypen er at boligblokker ligger sentralt i de regionene vi har definert.

Betalingsviljen for en ekstra kvadratmeter er stor for blokkboliger. Dette har sammenheng med at blokkboligene har gjennomgående mindre areal enn de andre boligtypene og at vi har modellert en avtakende betalingsvilje for boligareal. (En annen sannsynlig sammenheng er at blokkboliger ikke kan utvides med tilbygg slik de fleste småhus kan.) Betalingsviljen for et ekstra WC er større enn for delte boliger, men mindre enn for eneboliger. Også betalingsviljen for antall bad er mindre enn for eneboliger. Mellom periodene finner vi også for denne boligtypen nærmest uendrede koeffisienter.



Figur 10. Sammenhengen mellom realpris og boligens alder for en blokkbolig. 1995-96

Også for blokker finner vi en klar og entydig sammenheng mellom pris og boligens alder. Når alderen overstiger 25 år, faller ikke lenger prisen med alderen.

## **Del 3. Boligkjøp og boligkjøpere i Tromsø og Bærum**

Denne delen av rapporten bygger på opplysninger fra et spørreskjema som boligkjøpere har fylt ut. Skjemaene ble sendt ut til alle som hadde kjøpt bolig gjennom de største eiendomsmeglerne i de to distriktene over en tre måneders periode på våren og sommeren 1997. Megleren i Bærum bekrefter at fordelingen på husstandstyper og boligtyper blant de som har svart stemmer overens med hans inntrykk av markedet generelt. Det dreier seg om 75 kjøpere, de fleste i Bærum (56) og noen fra Tromsø (21). De ble senere supplert med to, slik at det til sammen ble 77 intervjuer.

Vi har sett på husholdningstypene som bakgrunnsopplysninger som kan bidra til å forklare prioriteringer og motiver. Vekten i dette kapittelet ligger på kvaliteter ved boligene som ble kjøpt, kjøperenes prioriteringer og deres opptreden under boligjakten. Vi rapporterer opplysninger om beboererfaringer, opptreden på markedet, prioriteringer og vurderinger av egenskaper eller kvaliteter ved boligene.

For de aller fleste av boligene i Bærum, nemlig 54 husholdninger, har vi samtidig fått inn opplysninger om den boligen de konkret nylig har kjøpt. Disse er analysert nærmere i kapittel 9.

## **7. Kjøperne**

### **Bakgrunnsopplysninger**

Ulike husholdningstyper og husholdninger med god eller dårlig økonomi kan forutsettes å ha forskjellige forutsetninger for valg av bolig. Beskrivelsen av husholdningene med hensyn til bakgrunnsopplysninger vil derfor være nyttig for tolkingen av motivene for valg av bolig og enkeltforhold som kan ha spilt en rolle for avgjørelsen om kjøp.

Husstandene fordeler seg på store og små husholdninger med 16 som bor alene, 20 par uten barn, 34 barnefamilier og 5 eneforsørgere:

Av barnefamiliene har knapt halvparten (15 hushold) har ett barn, 17 har to barn og 2 har tre barn. Sammensetningen gjør at størrelsen på husholdningene varierer mye. Hver femte er på bare en person, en liten andel har minst fem personer, og halvparten av husholdningene er små, dvs en eller to personer.

De fleste husholdningene er unge og i en alder da de etablerer seg eller i en alder hvor de konsoliderer sin etablering. Noen få (syv husholdninger) har oppgitt at reetablering var årsaken til at de kjøpte bolig. Det kan være fruktbart å skille mellom de som har et kortvarig perspektiv på sin nye bosituasjon, og de som har tenkt å bli boende lenge. Dette kan ha betydning for hva de legges vekt på av boligkvaliteter. I de fleste, 25 av de 34 barnefamiliene, er yngste barn 0-6 år. Barnefamiliene er med andre ord forholdsvis unge; i 30 av de 34 barnefamiliene er eldste person under 44 år.

Hush. type	Antall	Prosent
Aleneboere	16	21
Par uten barn	20	27
Barnefamilier	34	45
herav: barn 0-6 år	25	33
Eneforsørgere	5	7
<b>Sum</b>	<b>75</b>	<b>100</b>
<b>Alder</b>		
19-24 år	4	5
25-44 år	55	74
45-64 år	12	16
65+år	4	5
<b>Sum</b>	<b>75</b>	<b>100</b>
<b>Inntekt</b>		
Under kr. 150 000	6	8
Kr. 150 000- 199 000	0	0
Kr. 200 000- 299 000	12	16
Kr. 300 000-399 000	15	20
Mer enn 399 000	40	53
Uoppgitt	2	3
<b>Sum</b>	<b>75</b>	<b>100</b>
<b>Forrige bolig</b>		
Hos familie	4	5
Utleiebolig	26	35
Borettslagsbolig	10	13
Selveierbolig	33	44
Uoppgitt	2	3
<b>Sum</b>	<b>75</b>	<b>100</b>
<b>Etableringsfase</b>		
Nylig etablert	28	37
Vel etablert	47	63
<b>Sum</b>	<b>75</b>	<b>100</b>

## Husholdningenes inntekt

Inntekten varierer etter husholdningstypen. Seks husholdninger – fem personer som bor alene og en eneforsørger – skiller seg ut ved å ha under 150 000 kr i samlet brutto årsinntekt.

En fjerdedel av aleneboerne har inntekt på kr. 200 000 – 299 000, og en tredjedel mellom kr. 300 000 og kr. 400 000. De enslige forsørgerne fordeler seg omtrent på samme måten. Parene uten barn og parene med barn har oftest over kr. 400 000 i inntekt. Men mellom en fjerdedel og en tredjedel av dem har mellom kr. 200 000 og kr. 400 000 i samlet brutto inntekt.

Alt i alt har omtrent halvparten av husholdningene høy inntekt i den forstand at den er over kr. 400 000. Et betydelig mindretall har langt lavere inntekt. Vi antar at atferden på boligmarkedet i høy grad bestemmes av inntekten.

Vi har ikke opplysninger om deres formuesforhold. Mange kan ha bodd i eierbolig som er solgt i forbindelse med det inngåtte boligkjøpet. Dette kan ha vært en viktig forutsetning for deres valg av ny bolig. Vi har opplysninger om forrige bolig var

leiebolig eller eid bolig, som gir noe holdepunkt for hva en har hatt av egenkapital, selv om dette er usikkert fordi vi ikke har andre opplysninger om formue og gjeld.

## **Boerfaring - forrige bolig**

Vel halvparten av husholdningene har bodd i bolig de eide selv, enten i borettslag eller i selveierbolig. I grove trekk gjelder dette uansett hvilken husholdningstype de er, skjønt det er en liten overvekt av eiere blant husholdningene som har barn.

Omtrent en tredel av husholdningene har bodd i en bolig de ikke eide selv. Dette kan forsterke deres eventuelle begrensninger med hensyn til boligvalg som følge av lav inntekt. Dette er ikke noen sikker slutning; tvert imot kan det tenkes at de som har bodd til leie eller hos familien har hatt større muligheter til å spare enn andre.

De som eide forrige bolig har noe høyere inntekt enn de som bodde til leie, men forskjellen er liten og vil ikke i vesentlig grad kan forsterke eventuelle ulikheter som følge av de to gruppenes ulikhet med hensyn til boligformue. Den viktigste forskjellen ligger antakelig i at inntekten varierer så mye. Inntekten vil også variere etter hvilken livsfase husholdningene er i. Men det ser ut til at det er stor spredning med hensyn til alder i alle typer av husholdninger.

*Boligtypen* de fleste kommer fra, er omtrent likt fordelt mellom boliger i blokk og boliger i småhus, henholdsvis 36% i blokk og 40% i småhus (de fleste enebolig). 24% prosent har enten besvart boligtypen med "annet" enn blokk eller småhus, eller ikke oppgitt boligtype.

*Boerfaring i tid* i forrige bolig er på mer enn tre år for de fleste (64 %) og ett til tre år for 28%. Bare 8% har bodd kortere tid i boligen, altså under ett år. De aller fleste *forventer å bli boende* mer enn tre år i den boligen de har kjøpt. Bare én av de 75 husholdningene regner med svært kort botid (0-1 år) i den nye boligen, og ytterligere fem husholdninger en begrenset botid på 1-3 år. Dvs. at ni av ti husholdninger regner med langvarig botid på over tre år.

## **Nylig etablerte og vel etablerte**

Som sagt innledningsvis i dette avsnittet vil vi gjøre en inndeling i to hovedgrupper i denne dimensjonen. Som nylig etablert vil vi ta med:

- alle under 25 år (og over 18 år),
- aleneboere og par uten barn 25-44 år, forutsatt: se nedenfor,
- barnefamilier 25-44 år med yngste barn under syv år, forutsatt: se nedenfor.

Forutsetningene for å regne grupper i alderen 25-44 år som nylig etablerte er at de enten oppgir å ha kjøpt sin første egne bolig, at de var under reetablering eller hadde skiftet jobb eller skole. (Spørreskjemaet er gjengitt i vedlegg 3.)

"Første egne bolig" i denne sammenhengen betyr sannsynligvis deres første *selveide* bolig. Tolkningen er rimelig fordi mange som har oppgitt dette svaret, har tidligere bodd i leid bolig. I andre sammenhenger betyr "egen bolig" en selvstendig bolig hvor det ikke bor andre, f. eks. foreldre eller andre, men boligen kan være eid eller leid.

## Boligkjøpernes opptreden på markedet

Tidligere undersøkelser har vist at tiden en søker etter bolig før en kjøper, varierer fra mange måneder eller år til få dager. Også i denne undersøkelsen er variasjonene store. Noen har lett etter bolig i noen få dager, og andelen som har brukt to måneder eller mindre er hele 36%. På den andre siden har 16% brukt mer enn ett år. Halvparten av kjøperne har med andre ord brukt fra tre måneder til ett år på boligjakten.

Vi finner ikke noe utpreget mønster i hvem som bruker kort eller lang tid på boligjakten. Bare eneforsørgerne utmerker seg med forholdsvis kort tid, gjennomsnittlig seks uker. Antallet intervjuer i denne gruppen er liten slik at vi kan ikke være sikker på at dette er typisk for eneforsørgere flest, eller andre steder.

Det er liten forskjell mellom de vel etablerte og de nyetablerte, henholdsvis 23 og 20 uker, på gjennomsnittlig tid på boligjakten. Skiller vi ut de vel etablerte med høy inntekt, bruker disse ganske lang tid i gjennomsnittet, ca. et halvt år (27 uker). Men de vel etablerte med svært lav inntekt bruker enda lengre tid (forbehold om få i gruppen). Blant de nyetablerte er det ikke noen klar tendens.

Med unntak for fem husholdninger med eneforsørgere er det stor spredning i tiden nesten uansett hvilken gruppering. Dette *kan* indikere at eneforsørgerne har hatt et presserende behov for bolig som det har vært viktig å få avgjort raskt. Lignende situasjon kan ha vært tilfelle for *noen* i alle øvrige grupper, siden spredningen er så stor. I alle grupperinger vi har sett nærmere på, har *enkelte* brukt fra få dager opp til tre-fire uker på boligjakten. Bare husholdningene over 65 år (bare fire i utvalget) har brukt minimum 10 uker, og gjennomsnittlig 48 uker.

### Var boligjakten målrettet?

I en forstand var søken etter bolig klart målrettet: Den konsentrerte seg om ett bestemt område eller strøk. Også dette er som i andre undersøkelser: De som er på boligjakt søker først og fremst i bestemte områder, og har på et tidlig stadium "valgt bort" andre alternativer andre steder. I denne undersøkelsen svarte hele 87% bekreftende på dette. Også de nylig etablerte søkte i høy grad (82%) i et bestemt område. Årsaken til dette er også vist i tidligere undersøkelser. Svarene på spørsmålet i denne undersøkelsen fordeler seg omtrent som ventet:

Oppgitte årsaker til at en valgte ett bestemt strøk/område, prosent

ÅRSAK TIL VALGT STRØK/OMRÅDE	PROSENT AV ALLE (75)	PROSENT AV NYETABLERTE (28)
Nær venner	62	39
Nær skole/arbeid	56	68
Kjent i området	55	43
Ute-/friområder	35	32
Tilbud for barn	24	25
- herav: med små barn	48 (av 25)	
Butikk/tjenestetilbud	21	29
Pen bebyggelse	20	14
Trafikksikkerhet	19	11
- herav: med små barn	36 (av 25)	
Andre svar	15	14

Sosiale forhold ("nær venner") teller mest ved siden av nærhet til skole og jobb. Men dette gjelder vel å merke for totalen hvor de vel etablerte er i flertall. Skiller vi ut de forholdsvis nyetablerte (de under 25 år og de over 25 år som kjøpte sin første ene bolig), synker den høye rangeringen av dette momentet og kommer på høyde med betydningen av ute- og friområder. For de nyetablerte teller nærhet til skole eller arbeid klart mest. Dette har også betydning for andre grupper og skårer derfor høyt også på totalen.

Det har vært mulig å krysse av for flere svar samtidig. "Tilbud for barn", "trafikksikkerhet" og "pen bebyggelse" har fått lav plassering både i totalutvalget og ikke minst blant de nyetablerte. Ser vi bare på gruppen som har små barn (0-6 år), stiger imidlertid andelen som legger vekt på "tilbud for barn" til 48% og "trafikksikkerhet" til 36%. Også andre indikasjoner kan tyde på at barnas vel har lav prioritet i *total*befolkningen ved valg av bolig (se s 57 om betydningen av størrelsen på barnerom).

Med hensyn til *type bolig*, var også det store flertallet, 73%, innstilt på *en bestemt type*, uten at dette var nærmere presisert. Spesielt nok var det de nylig etablerte som i høyest grad søkte dette (79%). Dette kan tolkes to veier: Enten viser nylig etablerte større krav-bevissthet, eller de har vært mindre i stand til å stille høye krav på grunn av dårligere økonomi. Gruppen har lavere inntekt enn de vel etablerte (tabell foran).

Kan det tenkes at tiden en brukte på å finne den rette boligen varierer så mye fordi noen hadde mer spesifikke ønsker enn andre? Dette synes ikke å være tilfelle; de aller fleste så etter bolig i et bestemt område og etter en bestemt boligtype.

Sammenfattet er konklusjonen på dette punktet at flertallet har spesifikke ønsker både om *hvor* boligen bør ligge, og *boligtypen*.

Hele 93% av de som var innrettet mot en bestemt boligtype, fikk ønsket innfridd. Av hele utvalget fikk 80% innfridd ønskene om boligtype.

### **Bakgrunnen for boligkjøpet**

Mer plass er den viktigste årsaken til boligkjøp. Den oppgis av nesten halvparten og i høyest grad blant de yngre. Plass er sjeldent grunnen til kjøp blant eldre, og her viser hovedmotivet seg å være å få en mer lettstelt eller mindre bolig. Dette mønsteret er i overensstemmelse med resultatene fra landsomfattende undersøkelser<sup>17</sup>. For en tredel representerer boligen deres første egne bolig.

En deling etter inntekt gir også et mønster i tallene. Jo høyere inntekt, jo flere ønsker mer plass. Motsatt er det færre som ville ha mer lettstelt eller mindre bolig. Rimelig nok er det flest med lav inntekt som har kjøpt sin første egne bolig. Også de eldste har lav inntekt. Andre grunner kan være sosiale, dvs. at de vil bo nær familie og venner.

### **Intensiteten i boligjakten, antall visninger besøkt**

Noen få har ikke vært på visning i det hele tatt (2 har oppgitt null, og 3 har ikke besvart spørsmålet). For øvrig sprer antall ganger seg bredt. Den høye andelen som

---

<sup>17</sup> Boforholdsundersøkelsen 1995

fikk sitt ønske om boligtype oppfylt, kan i utgangspunktet tyde på at innsatsen med å gå på visning ble belønnet med å ha funnet en bolig de var fornøyd med.

Antall visninger besøkt

Besøkt antall visninger	Antall
0	2
1-3	13
4-6	10
7-9	6
10-19	15
20-29	9
30 el.mer	17
Uoppgitt	3
<b>Sum, alle</b>	<b>75</b>

Er det samsvar mellom hvor lenge boligjakten varte og antall visninger som ble besøkt? En korrelasjonsberegning mellom de to størrelsene antall uker på jakt og antall visninger gir en svak *tendens til positiv sammenheng* (korrelasjonskoeffisient 0,27, med mulig variasjon mellom 0,00 og 1,00). De som hadde vært på boligjakt 1-2 år hadde i gjennomsnitt vært på 38 visninger, og de som hadde vært på jakt bare 2-8 uker hadde i gjennomsnitt vært på bare 8 visninger. Imidlertid finnes dem som hadde vært på jakt i over ett år og likevel bare vært på to visninger. Motsatt hadde enkelte vært på jakt bare et par uker, men vært på 30 visninger.

Vi finner bestemte mønstre i antallet visninger når vi ser det uavhengig av tiden det tok å gjennomføre dem. (Tiden kan variere fra få dager til et par år.) I tabellen nedenfor viser vi antallet besøkte visninger som gjennomsnitt for de ulike gruppene.

Gjennomsnittlig besøkte visninger i alt for ulike gruppeinndelinger av husholdningene i utvalget

	Besøkte visninger i alt	Antall med svar
<b>Alle</b>	<b>20,5</b>	<b>72</b>
<b>Alene</b>	<b>24,9</b>	<b>15</b>
<b>Par uten barn</b>	<b>25,6</b>	<b>19</b>
<b>Barnefamilier</b>	<b>17,8</b>	<b>33</b>
- herav: med små barn	18,8	24
<b>Eneforsørgere</b>	<b>5,0</b>	<b>5</b>
<b>Eldste pers. 19-24 år</b>	<b>11,5</b>	<b>4</b>
<b>25-44 år</b>	<b>24,1</b>	<b>52</b>
<b>45-64 år</b>	<b>12,2</b>	<b>12</b>
<b>Minst 65 år</b>	<b>7,5</b>	<b>4</b>
<b>Nylig etablert</b>	<b>28,5</b>	<b>28</b>
<b>Vel etablert</b>	<b>15,3</b>	<b>44</b>
<b>Inntekt &lt; 150000kr</b>	<b>6,8</b>	<b>5</b>
<b>200000-299000 kr</b>	<b>15,6</b>	<b>12</b>
<b>300000-399000</b>	<b>21,4</b>	<b>15</b>
<b>Inntekt &gt;= 400000</b>	<b>23,6</b>	<b>38</b>

Merk at antallet er lite for noen grupper

Tabellen viser noe av det samme som forrige "intensitets"-tabell, men med noe klarere mønster: Aleneboere og par uten barn har vært på flest visninger. Aldersgruppen 23-44 år utmerker seg klart med flest besøk, likeså de nyetablerte og de med høyest inntekt. Siden mønsteret er mer entydig i denne tabellen, er det mindre risiko for å tolke tallene galt på grunn av usikkerheten som følger med det lave antallet intervju i noen undergrupper. Det kan likevel være flere og ulikeartede grunner til at

noen bruker lang og andre kortere tid. Har en god økonomi, har en kanskje større muligheter til å være kresen og se seg grundig om. Vi kan anta at å foreta mange besøk på visninger kan være forbundet med en viss anstrengelse og krever ekstra innsats og motivasjon. Det virker derfor rimelig at nylig etablerte er mer aktive fordi de antakelig opplever behovet for bedre bolig sterkere enn andre. Høye tall for dem uten barn, kan dels skyldes at de har større bevegelsesfrihet enn de som har barn å ta seg av.

## Få eller mange bud?

Et annet uttrykk for markedssituasjonen er om en har lagt inn bare ett eller flere bud. Med et så pass stramt marked som de siste årene har vært i Oslo-regionen, ville vi ventet at mange hadde lagt inn flere bud. Det viser seg at hele 40% *bare* hadde budt på den boligen de kjøpte. Ytterligere 25% hadde lagt inn ett bud i tillegg. En tredel (32%) hadde budt på flere andre boliger (3% uoppgitt antall bud). I og med at hele 65% til sammen hadde budt på bare den ene eller én annen bolig, tyder dette på at mange har opptrådt forholdsvis målrettet i kjøpsituasjonen og bestemt seg for den ene boligen de ville ha. Dette harmonerer med at en så stor andel hadde bestemt seg for både et bestemt strøk (87%) og en bestemt type bolig (73%).

Det er likevel forskjeller mellom ulike grupper i det å by på flere boliger. Forskjellen er tydeligst etter inntekt. Mens de med lavere inntekt (under 400 000 kr) i gjennomsnitt hadde gitt 0,9 bud på en annen bolig, hadde de med høyere inntekt (minst 400 000 kr) i gjennomsnitt budt 1,7 ganger på en annen bolig.

De som hadde vært på mange visninger, hadde også naturlig nok oftest budt på flere boliger. I og med at de som er intervjuet alle har kjøpt bolig, er dette en rimelig sammenheng. Eventuelle personer som har vært på visning, men ikke kjøpt, er ikke med i utvalget.

## Hvordan prioriterer de?

### Hva har de kjøpt?

Kjøpene fordeler seg på alle bebyggelsesformer, men omtrent likt på småhus og blokker dersom alle typer småhus ses under ett. Opplysningene har mangler på den måten at bare 53, eller ca to tredeler av de spurte har oppgitt bebyggelsestypen. Fordelingen er som følgende:

Bebyggelsestyper av den kjøpte boligen

	Prosent	Antall
<b>Enebolig</b>	<b>14</b>	<b>11</b>
<b>Rekkehus</b>	<b>11</b>	<b>8</b>
<b>Vertikaldelt tomannsbolig</b>	<b>8</b>	<b>6</b>
<b>4-mannsbolig</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>Lavblokk</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
<b>Blokk</b>	<b>30</b>	<b>23</b>
<b>Uoppgitt hustype</b>	<b>31</b>	<b>24</b>
<b>Sum</b>	<b>100</b>	<b>77</b>



## Er forventningene innfridd?

Det er ofte vanskelig å få fram negative reaksjoner på så omfattende avgjørelser som boligkjøp, for folk vil gjerne forsvare det de har gjort og reelt vil være fornøyd med valgene sine. Vi har likevel forsøkt å stille spørsmål om kjøperne var fornøyde med boligtypene, egenskaper ved boligene og om de var tilfredse med kjøpet. Det var enkelte forskjeller i hvilke egenskaper som vektlegges, men alt overveiende positive svar. På spørsmålet om de hadde gjort et godt kjøp var tyngden på den positive siden mindre. De aller fleste mente kjøpet i det minste hadde vært tilfredsstillende, men få karakteriserte kjøpet som "svært godt". Dette kan gi et grunnlag for å få nærmere innblikk i hvilke kvaliteter ved den nye boligen som ble satt størst pris på. Hva har de som synes de hadde gjort et "godt" eller "svært godt" kjøp lagt stor vekt på i forhold til de som hadde gjort et "tilfredsstillende" eller "mindre godt" kjøp? Vi kommer tilbake til dette nedenfor (under overskriften "godt eller dårlig kjøp og de enkelte forholdene").

Hovedinntrykket er at kjøperne var godt fornøyd. Flest var svært godt fornøyd med boligens størrelse, hustypen og utearealet. Færrest var svært godt fornøyd med innrednings- og utstyrsstandard. Hele 21% hadde negative reaksjoner på denne. Noen få var mindre godt fornøyd med utearealet og størrelsen. Erfaringene beboerne har gjort med boligen siden kjøpet, er meget positive. 45% sa boligen fungerer "svært godt" og 52% godt.

Fornøydhet i forhold til forventningene med enkelte sider ved boligen (spørsmål. 59-62), prosent

	Svært godt	Godt	Mindre godt	Dårlig	Ikke oppfylt	Uoppgitt	Sum prosent
Bolig/hustype	41	55	-	-	-	4	100
Størrelse	45	43	5	1	-	5	99
Innrednings- og utstyrsstandard	12	63	15	5	1	4	100
Uteareal	41	44	12	-	-	3	100
Om boligen fungerer ift behovet	45	52	-	-	-	3	100

## Var kjøpet tilfredsstillende?

Hovedinntrykket er at mange var noe reserverte i hvor godt fornøyde de ville si de var med kjøpet. Få mente de hadde gjort et svært godt kjøp.

Om en vurderte å ha gjort et godt kjøp (spørsmål 64), prosent

Svært godt kjøp	4
Godt kjøp	41
Tilfredsstillende kjøp	41
Mindre godt kjøp	1
Uoppgitt	12
Sum	99

Vi har også lett etter særtrekk ved kjøp som ble oppfattet som gode i forhold til "tilfredsstillende" eller mindre gode kjøp. Her fant vi at gode kjøp i gjennomsnitt var noe *større boliger* enn de mindre gode kjøpene. Tyngden av prisene på *de gode kjøpene lå på en million kroner og oppover*, mens minst halvparten av de mindre gode kjøpene hadde priser under en million kroner. Det fantes også mindre gode kjøp til omkring to millioner kroner. Vi fant ingen forskjell med hensyn til hustype.

## Vurderinger av kvaliteter ved boligen, utendørs og innendørs

Betydningen av utendørs kvaliteter, prosent av alle

UTENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Passe stor tomt	13	38	7
Utsikt	11	32	5
Uteplass/terasse	0	75	15
Opparbeidet hage	23	32	0
Garasje/parkering	12	58	11
Annet	1	58	6

Betydningen av kvaliteter ved boligen, prosent av alle

INNENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Boligtype (rom/areal)	1	93	38
Utvendig vedlikehold	5	64	3
Innvendig vedlikehold	7	63	7
Husets eksteriør/stil	3	43	6
Sol i stua	21	32	6
Størrelsen på stua	3	53	4
Størrelsen på kjøkkenet	6	52	7
Størrelse på barnerom	22	25	0
herav: - har småbarn	4	32	0
- har større barn	7	43	0
Antall eller størrelsen på bad/vaskerom	6	51	7
Mulighet for arbeidsrom	20	50	9
Mulighet for gjesterom	9	52	10
Mulighet for hobbyrom	36	27	3
Oppbevaringsplass/boder	3	61	4

### Hva er viktigst?

*Boligtypen*, antakelig størrelsen (antall rom) og bebyggelsesformen, betyr mest. Betydningen av størrelsen fremgikk også bl a av bakgrunnen for kjøpet.

*Uteplass/terasse* har deretter nest størst betydning. Det er med andre ord grunnleggende forhold, boligstørrelse og god uteplass, som settes høyest. Videre kommer *vedlikehold* (utvendig og innvendig like stor), *oppbevaringsplass* og *garasje/parkering* på en god tredjeplass.

### Hva er minst viktig?

Hobbyrom, størrelsen på barnerom, opparbeidet hage, og sol i stua har lavest betydning. Merk at størrelsen på barnerom har noe større betydning for dem som har barn, men heller ikke barnefamiliene har satt dette momentet blant de høyt prioriterte.

### Er det forskjell mellom ulike grupper?

Det er liten forskjell mellom ulike undergrupper av boligkjøperne med hensyn til hva de har lagt vekt på da de kjøpte boligen. Vi har sett nøyere på dem med høy inntekt, de nylig etablerte i motsetning til de vel etablerte og de eldste (minst 45 år). Vi har funnet noen, men ikke mange og heller ikke markerte forskjeller. Forskjellene er: de med høy inntekt har lagt noe ekstra vekt på størrelsen (boligtypen) og litt mer på uteplass/terasse, samt størrelsen på kjøkkenet i det konkrete boligvalget de gjorde.

De "eldste" valgte i noe høyere grad enn andre sol i stua, og la noe mer vekt på vedlikehold, særlig utvendig. Videre satte de noe høyere garasje/parkering, uteplass/terrasse og utsikt. De eldste viser altså en tendens til at de la større vekt på utearealet. De er imidlertid ikke mange og heller ikke typisk "eldre" i og med at vi har tatt med alle som er minst 45 år i denne gruppen for å få tilstrekkelig mange. Bare 4 er over 65 år, og til sammen er det 16 intervju blant de som er minst 45 år. De nylig etablerte la mindre vekt på utvendig vedlikehold og noe mer på arbeidsrom. Ellers kan vi ikke si de utmerker seg spesielt.

### De mest tilfredse og de andre

Hva har de som synes de hadde gjort et "godt" eller "svært godt" kjøp lagt stor vekt på i forhold til de som hadde gjort et "tilfredsstillende" eller "mindre godt" kjøp? Neste tabell gir en oversikt over hva en har lagt vekt på. De mest tilfredse og minst tilfredse er stilt parvis for å lette sammenligningen.

Hva en er mest og minst tilfreds med av kvaliteter ved boligen, prosent av de mest tilfredse (N=34) mot de minst tilfredse (N=32)

UTENDØRS KVALITETER	Mest tilfr.(34)		Minst tilfr.(32)	
	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Passe stor tomt	38	6	34	6
Utsikt	38	3	25	3
Uteplass/terrasse	82	24	69	6
Opparbeidet hage	35	0	31	0
Garasje/parkering	56	18	53	3
Annet	18	9	6	6
INNENDØRS KVALITETER	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Boligtype (rom/areal)	94	38	94	38
Utvendig vedlikehold	62	0	63	3
Innvendig vedlikehold	68	6	53	3
Husets eksteriør/stil	41	3	41	3
Sol i stua	32	3	25	6
Størrelsen på stua	53	3	44	3
Størrelsen på kjøkkenet	62	9	41	6
Størrelse på barnerom	27	0	22	0
Antall eller størrelsen på bad/vaskerom	56	6	38	6
Mulighet for arbeidsrom	50	9	41	0
Mulighet for gjesterom	53	9	38	0
Mulighet for hobbyrom	18	0	28	3
Oppbevaringsplass/boder	62	3	53	3

Delingen mellom de mest tilfredse og de minst tilfredse med kjøpet gir bare litt mer nyansert informasjon om bakgrunnen for tilfredsheten. Fortsatt betyr *boligtypen* mest (og like mye) i begge grupper. Men de mest tilfredse nevner oftere at noen flere momenter hadde stor eller avgjørende betydning: *uteplass/terrasse*, *størrelsen på kjøkkenet* og *innvendig vedlikehold*. Betydelig flere av de mest tilfredse sier at uteplassen har avgjørende betydning.

I og med at gruppene er små, kan en imidlertid lett overtolke forskjellene i oppslutningen om de forskjellige momentene. Sammenhengen mellom hva slags boliger (småhus eller blokker) og om en har uteareal eller ikke, må sees nærmere på.

## Konklusjoner

De fleste husstandene er unge, dvs eldste person er under 45 år. Den relativt lave alderen innebærer at de er i en tidlig fase av boligkarrieren - de er i en alder da de etablerer seg eller i en alder hvor de konsoliderer etableringen; for mange er dette ikke den boligen de kommer til å bo i senere. Noen få (sju husholdninger) oppgir at reetablering var årsaken til boligkjøpet. Inndelt etter kriterier for etableringsgrad kan 28 husholdninger kalles nylig etablert, mens 47 er mer etablert eller vel etablert.

Ca halvparten har god inntekt; minst kr. 400 000. Den andre halvparten har lavere inntekt. Det er litt overraskende siden det dreier seg om kjøpere av selveierboliger i et marked med høye priser. En stor andel, 30 av de 75, har tidligere bodd i leid bolig eller hos familie og har dermed heller ikke hatt bolig å selge.

Tida de har brukt på å skaffe bolig varierer fra dager til flere måneder. Eneforsørgerne har brukt kort tid, ellers er det intet mønster i *hvem* som bruker kort eller lang tid. Boligjakten var klart målrettet. Den var konsentrert om et bestemt område; en bydel, eller et strøk. Hele 87% bekreftet dette. For de mer etablerte spiller nærhet til venner stor rolle. For de nyetablerte er nærhet til skole og arbeid viktigst. Nærhet til venner teller langt mindre. Momenter som "tilbud for barn", "trafikksikkerhet" og "pen bebyggelse" kommer lavt både i totalutvalget og ikke minst blant nyetablerte. Også andre indikasjoner kan tyde på at barnas vel har lav prioritet i *total*befolkningen ved valg av bolig. Ser vi imidlertid bare på gruppen med små barn (0-6 år), stiger andelen som legger vekt på "tilbud for barn" til 48% og "trafikksikkerhet" til 36%. Dette indikerer en "middels" plassering av dette momentet.

Det store flertallet, 73%, var også innstilt på *en bestemt boligtype*, uten nærmere presisering. Dette må tolkes vidt, også i betydningen av økonomiske grenser for kjøpet. Men det innebærer at flertallet hadde klare oppfatninger av både *hvor* og *hva slags bolig* de ville kjøpe. De fleste fikk oppfylt forventningene.

Mer plass er den viktigste årsaken til boligkjøp. Nesten halvparten og i høyest grad de yngre oppgir dette. Plass er sjeldent grunnen til kjøp blant eldre, og her viser hovedmotivet seg å være en mer lettstelt eller mindre bolig. Dette stemmer overens med resultater i landsomfattende undersøkelser<sup>18</sup>. Jo høyere inntekt (innen grensen for denne undersøkelsen, dvs over kr. 400 000), jo flere ønsker mer plass.

Antall ganger på visning sprer seg bredt, fra "null" til over 20 ganger. Den høye andelen som fikk ønsket om boligtype oppfylt, kan i utgangspunktet tyde på at innsatsen med å gå på visning ble belønnet med å ha funnet en bolig de var fornøyd med. De som ikke har barn og de med høyest inntekt har gått på flest visninger. De som er nylig etablert og i forholdsvis ung alder (25-44 år) har vært mest aktive. Lav inntekt, høy alder og eneforsørgere er de gruppene som har gått færrest ganger på visning.

---

<sup>18</sup> Boforholdsundersøkelsen 1995

En høy andel (40%) la inn bare ett eneste bud, nemlig på den boligen de kjøpte, tross at mange har vært på flere visninger. (25% hadde gitt ett bud i tillegg.) Bare 32% hadde budt på flere andre boliger. Flertallet har således opptrådt forholdsvis målrettet; de har bestemt seg for den ene boligen de ville ha. Dette harmonerer med at flertallet hadde bestemt seg både for et bestemt strøk (87%) og en bestemt boligtype (73%) og at de har lett til de fant det de var ute etter. Likevel har de med høy inntekt budt omtrent dobbelt så ofte på en annen bolig som de med lavere inntekt (1,7 ganger mot 0,9 ganger på en annen bolig enn den de kjøpte).

Generelt var kjøperne godt fornøyd. Nærmere analyser av kjøp som ble oppfattet som gode var i gjennomsnitt noe *større boliger* enn de mindre gode. Tyngden av prisene *på godt kjøp lå på en million kroner og oppover*, mens minst halvparten av de mindre gode kjøpene hadde priser under en million. Det fantes også vurderinger om bare tilfredsstillende, men ikke godt kjøp til omkring to millioner kroner.

De fleste var svært godt fornøyd med boligstørrelsen, hustypen og utearealet. Færrest har sagt seg fornøyd med innrednings- og utstyrsstandard. Når en vinklet spørsmålet i retning av fornøydhet i forhold til pris, var reaksjonen oftest "godt" eller "tilfredsstillende", dvs. uten at en var overbegeistret eller klart misfornøyd.

Vurderingen av fysiske kvaliteter ved boligen er beskrevet i kapittel 9. Hovedtrekk i kjøpernes vurderinger er at *boligtypen* (størrelsen og antagelig bebyggelsesform) betyr mest. *Uteplass/terasse* har nest størst betydning. Grunnleggende forhold, størrelse og uteplass, blir med andre ord satt høyest. Videre kommer *vedlikehold* (utvendig og innvendig like stor), *oppbevaringsplass* og *garasje/parkering* på en god tredje plass.

Muligheter for hobbyrom, størrelsen på barnerom, opparbeidet hage, og sol i stua har lavest betydning. Størrelsen på barnerom har noe større betydning for dem som har barn, men heller ikke barnefamiliene har satt dette momentet blant de mer prioriterte.

De med høy inntekt legger noe ekstra vekt på størrelsen, litt mer på uteplass/terasse og størrelsen på kjøkkenet enn de med lavere inntekt, men forskjellene mellom gruppene er små.

De som er mest tilfreds med boligkjøpet fremhever oftere noen flere momenter som hadde stor eller avgjørende betydning for valget: *uteplass/terasse*, *størrelsen på kjøkkenet* og *innvendig vedlikehold*. Betydelig fler av de mest tilfredse sier at uteplassen hadde avgjørende betydning. Det er også en tendens til at flere av de mest tilfredse la vekt på størrelsen på kjøkkenet og innvendig vedlikehold.

Stort kjøkken og standard er også kvalitetsfaktorer som kommer fram i dataene fra boforholdsundersøkelsen. Alder på boligen, som er en annen viktig faktor i boforholdsundersøkelsen synes ikke å ha vært fremtredende blant kjøperne vi har spurt; tvert om ser vi at eldre boliger i Bærum kan komme svært høyt i pris (se kap 12 om frittliggende hus.)

## 8. Boligkjøp i Bærum

### Om "boligutvalget"

Dette kapittelet gjennomgår opplysninger om kjøp og kjøpere der vi har detaljerte opplysninger om boligene. Opplysningene er hentet fra salgsopplysninger, fra tegninger av boligene og fra spørreskjemaet som gikk til alle kjøperne. Utvalget er på 54 husholdninger, og de utgjør flertallet av de 75 (77) som er beskrevet i foregående kapittel. Vi sammenligner bakgrunnsopplysninger som husholdningstype, alder, inntekt og etableringsfase.

Det er viktig å ha klart for seg at opplysningene omfatter boligkjøpere på et avgrenset område i en bestemt tidsperiode. Vi har ingen muligheter til å generalisere opplysningene til boligkjøpere i landet generelt, heller ikke på denne tiden. Noe særegent for dette materialet er at kvadratmeterprisen på blokkleiligheter, er lavere enn småhus (tre roms og fire roms boliger). Data fra SSB basert på omsetningstall for selveide bruktboliger i småhus viser det motsatte. Årsaken kan være at SSBs tall er basert på bruksareal, som muligens omfatter areal i kjeller. Våre data bygger på arealbegrepet som brukes i boligannonser, boligareal (BOA). Det omfatter ikke kjeller og boder.

Utvalget skiller seg ikke vesentlig fra totalutvalget i foregående avsnitt. Andelen barnefamilier er litt lavere, men alders- og inntektsfordelingen er ganske lik. De fleste kjøperne er forholdsvis unge og enten i en etableringsfase eller etablert uten at de har nådd toppen av boligkarrieren. De fleste regner med å bli boende noen år i sin nye bolig. Det er få eldre. Mange har lavere inntekt - brutto for husholdningen samlet under kr. 400 000. Men halvparten har minst kr. 400 000. Se oversiktstabeller i tabellvedlegget.

### Hva slags boliger kjøpte de?

Undersøkelsen omfatter 54 boliger omsatt i Bærum i løpet av tre måneder på våren og sommeren 1997. Markedet var livlig med høye priser og prisoppgang. Vi vet ikke hvor godt disse omsetningene representerer bruktboligmarkedet i Osloregionen, men de utgjør et bredt spektrum av boligtyper. Store og små boliger fra ett til seks og sju rom er med. Med ett unntak er alle brukte boliger. En tredel er bygd før 1960, den neste tredelen fra perioden 1960-1980. Den siste tredelen er nyere enn 1980.

Boligtypene fordeler seg med halvparten på småhus og den andre halvparten blokkboliger. De fleste blokkene var på tre etasjer eller mer.

Størrelsen varierer fra en ett roms bolig på 44 m<sup>2</sup> til en fem roms bolig på 242 m<sup>2</sup>. Det var bare to boliger på seks rom og en på sju rom. Arealet av de største boligene var 135-137 m<sup>2</sup> og 180 m<sup>2</sup> på sju-rommeren. Det er flest tre og fire roms boliger.

Boliger solgt april-juli 1997, utvalg i Bærum, absolutt antall og prosent

Alder	Antall	Prosent				
Bygd før 1960	18	34				
Bygd 1960-1979	16	30				
Bygd 1980 eller senere	19	36				
Sum	53	100				
Uoppgitt byggeår	1					
<b>Bygningstype</b>						
Eneboliger	11	21				
Rekkehus	7	13,5				
To- og firemannsbolig	7	13,5				
Lavblokk (1-2 etg.)	4	8				
Høyere blokk	23	44				
Sum (% i parentes)	52	100				
<b>Boareal</b>	<b>Treroms</b>			<b>Fireroms</b>		
	Gj.snitt	Min	Max	Gj.snitt	Min	Max
Småhus	73,2	53,0	102,0	111,0	76,0	154,0
Blokker	87,4	70,0	108,0	94,1	77,0	108,0

Boligene faller i to hovedtyper, småhus og blokkleiligheter. Toroms boliger finnes bare i blokkene. Der er det også tre og fire roms boliger, men ikke større. Tyngden av småhus ligger på fire eller fem roms boliger.

### Salgsprisene

Faktisk salgspris i 1000 kroner etter hustyper og antall rom.

Rom ex kjøkken	Antall	Gjennomsnittlig salgspris	Laveste pris	Høyeste pris	Gjennomsnittlig salgspris pr. m <sup>2</sup>	Laveste pris	Høyeste pris
Småhus, 3 rom	5	1 232	770	2 250	16,2	12,9	22,1
4 rom	9	1 540	1 170	2 010	14,5	10,1	26,4
5 rom	8	2 313	1 550	3 300	14,5	8,7	19,7
6 rom	1	1 510			11,0		
7 rom	1	1 840			10,2		
Blokker, 1 rom	1	560			12,7		
2 rom	9	770	640	1 075	12,1	8,9	17,1
3 rom	8	1 195	860	2 100	13,7	8,9	17,1
4 rom	9	1 052	760	1 275	11,2	8,9	12,9

Laveste salgspris var kr. 560 000 og høyeste var 3,3 mill kr. Småhusene ble i gjennomsnitt solgt for 1,7 mill kr pr bolig. Blokkboligene gikk i gjennomsnitt til kr. 982 000. Den viktigste årsaken til prisforskjellen på disse to boligtypene er opplagt: størrelsen. Som en hovedregel er prisen på små boliger lavere enn på store. Men flere andre faktorer har også stor betydning. Undersøkelsen er imidlertid for begrenset til å gi en mer inngående analyse av hva de forskjellige faktorene kan bety.

Gjennomsnittlig salgspris etter antall rom viser *at tre roms blokkboliger ligger nær samme pris som tre roms boliger i småhus*. Variasjonsbredden er noe større for tre roms boliger i småhus med laveste pris på kr. 770 000 og høyeste 2,25 mill kr., mens tre rom i blokk varierte fra kr. 860 000 til 2,1 mill kr.

Etter hustypen er det derimot stor forskjell mellom boliger på *fire rom*. *Småhusene lå nesten 50 % høyere i gjennomsnittspris*. Laveste og høyeste pris lå også minst 50 % over de tilsvarende i blokk.

I kvadratmeter viser det seg at tre roms boliger i blokk er gjennomsnittlig 20% *større* enn tre roms boliger i småhus. Dette er sannsynligvis en vesentlig del av forklaringen på at disse oppnådde nær samme pris som treroms boliger i småhus. Kjøperne fikk 14m<sup>2</sup> ekstra for en tre roms bolig i blokk sammenlignet med en tre roms bolig i småhus, til en pris som lå kr. 35 000 - 40 000 lavere.

På den andre siden er *fire roms* boligene i *småhusene* nesten 20 % *større i areal* enn fire roms boligene i blokkene. Dette kan vi regne med er med på å drive prisen opp på fire roms boligene i småhusene sammenlignet med blokkene.

Sammenligningen av priser og areal gir god grunn til å se nærmere på kvadratmeterprisene. Småhusene oppnådde gjennomgående høyere priser *pr. kvadratmeter* enn blokkene, gjennomsnittlig kr 14 426 mot kr 12 320 for blokkene. Treroms boliger i småhus har en klart høyere kvadratmeterpris enn tilsvarende blokkleiligheter, kr 2 500 mer enn småhusene. For fireroms var forskjellen kr 3 300. Sannsynligvis har småhusboligene tilleggskvaliteter m h t egen tomt/hage og beliggenhet.

#### *Salgspris etter byggeår*

Forventningene er at nyere boliger koster mer enn eldre. Når prisene generelt ligger så høyt som i Bærum i 1997, er det ikke gitt at nyere boliger oppnår høyere priser. Brukte boliger kan være godt vedlikeholdt, kanskje omfattende utbedret, og det kan gi positivt utslag i prisen.

Det er åpenbart at en meningsfull tolking av det empiriske materialet bare kan bli gitt dersom vi ser på alderen for hver hustype for seg. Dette innebærer at materialet blir splittet opp og resultatet mindre sikkert. Likevel ventet vi en tendens til høyere pris for nyere enn eldre boliger. Dette har vi ikke funnet. Nyere boliger i blokk, kategorien hvor materialet har flest boliger, koster omtrent det samme pr m<sup>2</sup> som eldre. Nyere eneboliger viser tendens til å koste *mindre*, rekkehusene noe *mer*, og tomannsboligene *mindre*. Konklusjonen fra det brokete bildet blir at alderen på boligene ikke viser seg å ha betydning for salgsprisen i vårt materiale (byggestilen kan ha betydning, se eksemplene på s 94-95).

#### *Salgspriser etter areal*

For småhustypene synker prisen målt i 1000 kr. pr m<sup>2</sup> når arealet stiger. For blokkene synker prisen fra vel kr. 13 000 kr pr m<sup>2</sup> for de minste boligene ned til vel kr. 10 000 for de største.

Også hustypen har betydning for salgsprisen. En av grunnene til at eneboligene har høy pris er at de er sjelden så små som 100 m<sup>2</sup>, mens blokkboligene sjelden kommer opp til den størrelsen. Videre kan prisen variere også etter *typen* småhus. De *små* eneboligene langt høyere pris pr m<sup>2</sup> enn de større. De større har havnet ned i en pris pr m<sup>2</sup> som er på samme nivå som blokkene oftest ligger på. Her må en samtidig ta i betraktning at den totale salgsprisen på de store eneboligene er mer enn dobbelt så høy som for blokkene fordi de store eneboligene er dobbelt så store.

Noen boliger i rekkehus har samme areal som noen blokkboliger og dessuten omtrent samme pris pr m<sup>2</sup>. Men rekkehusene kommer ikke under kr. 11 000 pr m<sup>2</sup>, som flere av boligene i blokk gjør.



## Hvilke boliger var lette eller vanskelige å selge?

Er det noen sammenheng mellom pris og vanskelig salgbarhet målt som dager det tok fra avertert bolig til salget? Meglere hevder at boliger som tar lang tid å selge, ofte får en lavere pris. I en tidligere undersøkelse<sup>19</sup> prøvde vi å etterprøve dette, men fikk ikke et klart svar. Det betyr ikke at oppfatningen er feil, men kan skyldes metodiske vanskeligheter med å avdekke forholdet.

Boligene i vår undersøkelse ble solgt i løpet av en kort periode våren og sommeren 1997. Noen få av dem var lagt ut for salg lang tid i forveien: Fire boliger var avertert mellom tre måneder opp til et halvår før salget fant sted. En av dem oppnådde den høyeste prisen av alle, nemlig kr 26 400 pr m<sup>2</sup>. Dette er en tomannsbolig, og årsaken til den høye prisen er sannsynligvis hvor spesielle forhold: utbyggingsmulighet og ferdige approberte tegninger. Muligens gikk to husstander sammen om kjøpet, eller kjøperen så det mulig å selge den utbyggingsklare del av tomta for en god pris. Å finne en kjøper som så det positive i denne muligheten har antakelig tatt tid.

Salgsprisene på to andre av de fire var heller lave: 10 400 og 12 460 kr pr m<sup>2</sup> bolig-areal. Dette var blokkboliger. Den fjerde boligen med lang salgstid var en enebolig på fem rom og ett mål tomt. Den oppnådde 19 600 kr pr m<sup>2</sup>. Her kan en kombinasjon av tomt og beliggenhet hatt betydning for den høye prisen.

Antall observasjoner av boliger med lang salgstid er så lite at tolkingen blir usikker. En streng tolkning er at vi ikke har funnet noen entydig sammenheng mellom tiden det tok å selge boligen og salgsprisen. Når vi deler opp boligene etter hustype, viser imidlertid blokkene en tendens til lavere pris når salgstiden er lengre enn to uker. Men prisen er likevel høyere for blokker med særlig lang salgstid enn for de med middels salgstid. Småhusene med aller lengst salgstid hadde høy pris fordi to boliger fikk særlig høy pris.

Tabell 27. Tiden det tok å selge boligen og salgsprisen for småhus og blokkboliger.

ANTALL DAGER SALGET TOK	Antall småhus	SMÅHUS Gjennomsnittlig salgspris pr. m <sup>2</sup> , i 1000 kr.	Antall blokkboliger	BLOKKER Gjennomsnittlig salgspris pr. m <sup>2</sup> , i 1000 kr.
1-5 dager	2	14,9	5	13,0
6-11 dager	8	14,0	11	13,5
12-16 dager	6	14,0	4	10,7
17-34 dager	4	11,8	4	11,0
84-166 dager	2	23,0	2	11,4
Alle	25	14,4	27	12,3

Summen småhus og blokker er litt høyere enn antallet i undergruppene (årsak: uoppgitt antall dager salget tok).

### *Salgspris og avertert pris*

Boligmarkedet var opphetet på denne tiden, og bare 6 av 52 boliger gikk til en lavere pris enn avertert. Resten oppnådde høyere pris (tre boliger ble solgt til samme pris). Forskjellen i positiv retning for selger gikk opp i flere hundre tusen kroner. Det fantes også noen få tilfeller hvor salgsprisen ble lavere enn den opprinnelig averterte prisen. Her var forskjellene bare kr. 25 000 - 50 000.

Når det gjelder småhusene, er det først og fremst de store på fem rom som ofte fikk høyere pris enn avertert. Flertallet av fem roms boligene gikk opp med minst kr

<sup>19</sup> Christophersen 1995

200 000 og helt opp til kr 500 000. På den andre siden fikk bare én av fireroms boligene i småhus betydelig høyere pris enn avertert, nærmere kr 300 000. De øvrige av denne størrelsen ble solgt til priser som avvek lite fra den averterte. Tre roms boligene i småhus ble oftest solgt til kr 100 000 mer enn det som var avertert.

Når det gjelder blokkboligene, var det først og fremst tre roms boligene som gikk opp i pris. De fleste ble solgt for nærmere kr 150 000 opp til kr 300 000 mer enn avertert.

Toroms boligene i blokker gikk minst opp, omtrent halvparten av dem gikk opp fra kr 50 000 til kr 100 000. Fireroms boligene gikk noe mer opp, men ikke så mye (i nominelle kroner) som treroms boligene.

### Hva betyr tomtestørrelsen for småhusene?

Småhustomtene varierer fra minimale (166 m<sup>2</sup>) for enkelte rekkehus til flere mål for enkelte eneboliger. Noen av tomannsboligene har også store tomter. Gjennomsnittet av rekkehustomtene er 390 m<sup>2</sup>, eneboligtomtene 1,3 mål, og tomannsboligene 1,7 mål.

De små rekkehustomtene kan være en forklaring på at prisen pr m<sup>2</sup> aldri kom så høyt som på de andre småhusene. Det vil si ikke over 15 000 kr pr m<sup>2</sup>, men det var flere eksempler blant eneboligene og tomannsboligene på en høyere pris.

Noen klar sammenheng mellom tomtestørrelse og pris finner vi ikke. På den ene siden var det bare boliger med over ett mål tomt som nådde opp i en kvadratmeterpris over kr. 18 000 (fire av 23 hus). Men flere boliger hadde også forholdsvis lav kvadratmeterpris (kr 10 000 - 13 900) samtidig som de hadde tomt mellom ett og halvannet mål. Det finnes også eksempler på gode, men ikke maksimale priser, blant småhus med forholdsvis liten tomt.

Gjennomsnittlig salgspris pr. kvadratmeter for småhus etter tomtas størrelse, 1000 kroner.

Tomteareal	Antall	Gjennomsnittlig salgspris pr. m <sup>2</sup> , i 1000 kr.	Laveste pris	Høyeste pris
Under 500 m2	6	13,0	11,0	14,8
500-999 m2	3	15,0	13,2	16,5
1000-1499 m2	9	14,3	10,1	26,4
Minst 1500 m2	5	17,1	8,7	22,1
Alle	25*)	14,4	8,7	26,4

\*) To boliger har ikke oppgitt tomtas størrelse

### Boligkjøp opp til en million

23 husholdninger hadde kjøpt bolig opp til 1 mill, de aller fleste var i alderen 25-44 år, og ganske mange bodde alene: ti var aleneboere, to eneforsørgere. Årsinntekten varierte, ni hadde årsinntekt over kr. 400 000 og åtte hadde under kr 300 000. 61% av dem bodde tidligere i leiebolig eller hos foreldrene.

De aller fleste, 17 husholdninger, kjøpte blokkbolig. Bare fem kjøpte bolig i småhus (ingen eneboliger), og hele i blokk (1 uoppgitt). Ingen hadde gått over kr. 14 500 pr. m<sup>2</sup>. Gjennomsnittlig pris lå på kr. 11 500.

Omtrent alle var boliger på mindre enn 100 m<sup>2</sup> og flertallet under 80 m<sup>2</sup>. Bare en av disse kjøperne hadde årsinntekt på minst kr 400 000, resten lavere.

## Boligkjøp over én million

31 husholdninger kjøpte bolig til mer enn 1 mill. Alle er over 25 år, de fleste er 25-44 år, og en større andel enn i den første gruppen er av de mest etablerte, dvs 45-64 år. Bare fire er aleneboere og to eneforsørgere. De fleste er par. 22 har årsinntekt over kr. 400 000, fem har under kr. 300 000, og 28% av dem bodde tidligere i leiebolig eller hos foreldre.

Ti kjøpte bolig i blokk, og 11 kjøpte eneboliger. De fleste kjøpte bolig på minst 100 m<sup>2</sup> og har samlet brutto husholdningsinntekt over kr. 400 000.

Prisen pr m<sup>2</sup> varierer meget. Ser vi bort fra den største eneboligen (kr. 8 700 pr. m<sup>2</sup>) og de to med ekstraordinær høy m<sup>2</sup> pris (kr. 22 000 og kr. 26 000), varierte prisene fra 10 000 pr m<sup>2</sup> til kr. 20 000. Gjennomsnittet var kr 14 600 pr m<sup>2</sup>.

## Foretrukne egenskaper ved boligene

Med utgangspunkt i hva de hadde faktisk kjøpt, ser vi på hva de svarte at de la stor eller avgjørende vekt på av en rekke boligegenskaper. Dette er samme type analyse som vi har gjort blant alle beboerne foran (kap 8), men her har vi fordelene av å vite hva slags bolig de kjøpte. Selv om materialet er lite, vil vi kunne finne eventuelle sammenhenger mellom boligen kjøperne har valgt og hvilke egenskaper de sier de har lagt vekt på. Vi starter med kvaliteter innendørs. Vi har sett bort fra noen kvaliteter fordi det ikke har vært tilgjengelige opplysninger om dem, og har sett nærmere først og fremst på egenskaper som har med boligtypen og størrelsen å gjøre.

Beboerne har nyanserte syn. Noen fremhever enkelte kvaliteter som helt avgjørende, skjønt det er sjelden. En helt klar hovedsak, som vi også var inne på foran, er *boligstørrelsen*. Nesten alle har sagt at dette har stor betydning, og nær halvparten sogar "helt avgjørende" betydning.

Andel av husholdningene som mente ulike boligkvaliteter hadde stor eller avgjørende betydning for valget av bolig.

INNENDØRS KVALITETER	Stor eller avgjørende betydning		Herav: avgjørende	
	Småhus	Blokk	Småhus	Blokk
Boligtype (rom/areal)	96%	93%	44%	48%
Sol i stua	20%	41%	0%	7%
Størrelsen på stua	44%	67%	0%	11%
Størrelsen på kjøkkenet	46%	59%	8%	0%
Antall eller størrelsen på bad/vaskerom	42%	54%	0%	8%
Mulighet for arbeidsrom	32%	63%	4%	8%
Mulighet for gjesterom	52%	58%	4%	13%
Oppbevaringsplass/boder	52%	52%	4%	0%
Antall	26	27	26	27

Tabellen viser ellers at det først og fremst er *blokkbeboerne* som oftest legger vekt på ulike kvaliteter innendørs. Størrelsen på stua synes viktig for særlig mange. (Vi ser bort fra at boligtypen generelt, dvs at rom og areal har aller størst betydning.) Dette stemmer godt overens med kjøringene av boforholdsundersøkelsen, se kap 6. Videre er det viktig med et ekstra rom (ikke nevnt i boforholdsundersøkelsen), altså mulighet for arbeidsrom eller for gjesterom. Størrelsen på kjøkkenet og antall eller

størrelsen på bad/ vaskerom slår også ut med større andeler blant blokkbeboerne enn blant småhusbeboerne.

Sol i stua har liten oppslutning, men beboerne i blokk legger oftere vekt på dette enn de i småhus. Hele 20% av småhuskjøperne har sagt at "sol i stua" er "helt ubetydelig" (ikke vist i tabellen). Dette står i motsetning til et inntrykk som enkelte kan ha hatt i forveien.

En årsak til at blokkbeboerne oftere legger stor betydning i flere enkelt-kvaliteter, kan være at det er vanskelig å gjøre noe med romfordeling eller planløsning i en blokk-bolig. Slik boligen var på kjøpstidspunktet må en regne med å ha den i tiden fram- over. I en småhusbolig lar dette seg lettere endre, blant annet ved påbygging.

I tabellen nedenfor skiller vi ut *størrelsen* og ser bort fra bygningstypen (blokk/små- hus). Resultatet da er vanskeligere å tolke: Kjøpere av noe større boliger (minst 80 m<sup>2</sup>) skiller seg ut med høye andeler som foretrekker visse kvaliteter. Størrelsen på stua, kjøkkenet og muligheten for gjesterom har særlig høye utslag.

Andel av husholdningene som mente ulike boligkvaliteter hadde stor eller avgjørende betydning for valget av bolig. Husholdninger som har kjøpt liten (under 80 m<sup>2</sup>) eller stor bolig.

INNENDØRS KVALITETER	Stor el. avgjørende betydning		Herav: avgjørende	
	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>
<b>Boligtype (rom/areal)</b>	<b>88%</b>	<b>97%</b>	<b>41%</b>	<b>49%</b>
<b>Sol i stua</b>	<b>41%</b>	<b>27%</b>	<b>12%</b>	<b>0%</b>
<b>Størrelsen på stua</b>	<b>41%</b>	<b>63%</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>
<b>Størrelsen på kjøkkenet</b>	<b>35%</b>	<b>62%</b>	<b>0%</b>	<b>6%</b>
<b>Antall el størrelse på bad/vaskerom</b>	<b>38%</b>	<b>53%</b>	<b>6%</b>	<b>3%</b>
<b>Mulighet for arbeidsrom</b>	<b>29%</b>	<b>54%</b>	<b>0%</b>	<b>9%</b>
<b>Mulighet for gjesterom</b>	<b>29%</b>	<b>66%</b>	<b>0%</b>	<b>11%</b>
<b>Oppbevaringsplass/boder</b>	<b>59%</b>	<b>59%</b>	<b>0%</b>	<b>3%</b>
<b>Antall</b>	<b>17</b>	<b>36</b>	<b>17</b>	<b>36</b>

Tabellen er umiddelbart grei å tolke. De som har kjøpt store boliger ønsket stor stue, kjøkken og bad, samt muligheter for arbeidsrom og gjesterom. Tabellen er litt vanskeligere å tolke når vi ser den i sammenheng med forrige tabell. Boligene i blokk er ofte mindre enn de i småhus, og forrige tabell 29a viste at det var blokkboliger som ga de største utslagene. Vi må derfor dele opp blokkene og småhusene i små og store boliger og se hvor utslagene finnes. Vi merker oss imidlertid at egenskapen "sol i stua" oftere har betydning blant de som har kjøpt *små* boliger, selv om dette ikke er blant de forholdene som hyppigst får stor tilslutning.

I den neste tabellen har vi delt blokkene i to størrelsesgrupper. Selv om grunnlagstallene er små, er det rimelig å lage prosenttall for å lette tolkingen. Tendensen går dessuten i samme retning for eksempel i det å ville ha ekstra rom enten dette er et arbeidsrom eller gjesterom.

Andel av husholdningene som mente ulike boligkvaliteter hadde stor eller avgjørende betydning for valget av bolig. Husholdninger som har kjøpt liten (under 80 m<sup>2</sup>) eller stor blokkbolig

INNENDØRS KVALITETER	Stor el. avgjørende betydning		Herav: avgjørende	
	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>
<b>Boligtype (rom/areal)</b>	82%	100%	36%	56%
<b>Sol i stua</b>	46%	38%	18%	0%
<b>Størrelsen på stua</b>	55%	75%	9%	13%
<b>Størrelsen på kjøkkenet</b>	46%	68%	0%	0%
<b>Antall el størrelse på bad/vaskerom</b>	45%	60%	9%	7%
<b>Mulighet for arbeidsrom</b>	37%	75%	0%	13%
<b>Mulighet for gjesterom</b>	25%	75%	0%	19%
<b>Oppbevaringsplass/boder</b>	64%	43%	0%	0%
<b>Antall</b>	11	16	11	16

Det er primært kjøperne av store blokkboliger som gir positiv respons på de fleste tilleggskvalitetene. De som kjøpte bolig i blokk på minst 80 m<sup>2</sup> legger vekt på størrelsen av stua og kjøkkenet, og det å ha mulighet for arbeidsrom og gjesterom. De som kjøpte små blokkboliger, gir oppbevaringsplass stor betydning (denne nyanseringen kommer ikke fram i boforholdsundersøkelsen). Det virker umiddelbart rimelig at oppbevaringsplassen får større betydning når det totale arealet er lite. Noen som bor i de små blokkboligene legger også helt avgjørende vekt på at det er sol i stua. Dette gjelder ikke de større blokkboligene.

Andel av husholdningene som mente ulike boligkvaliteter hadde stor eller avgjørende betydning for valget av bolig. Husholdninger som har kjøpt stort (minst 80 m<sup>2</sup>) småhus

INNENDØRS KVALITETER	Stor el. avgjørende betydning		Herav: avgjørende	
	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>	bolig < 80 m <sup>2</sup>	bolig minst 80 m <sup>2</sup>
<b>Boligtype (rom/areal)</b>		95%		42%
<b>Sol i stua</b>		17%		0%
<b>Størrelsen på stua</b>		53%		0%
<b>Størrelsen på kjøkkenet</b>		55%		11%
<b>Antall el størrelse på bad/vaskerom</b>		47%		0%
<b>Mulighet for arbeidsrom</b>		37%		5%
<b>Mulighet for gjesterom</b>		58%		5%
<b>Oppbevaringsplass/boder</b>		53%		5%
<b>Antall</b>	6	19	6	19

Vi har ikke vist prosenttall for småhus under 80 m<sup>2</sup> fordi disse er få. Gruppen av store småhus (minst 80 m<sup>2</sup>) er heller ikke stor, men vi har likevel tillatt oss å prosentueres tallene. Siden utslagene går konsekvent i samme retning, gir det god mening å tolke dette som et utslag av ulike reaksjonsmåter på småhus i motsetning til blokkboliger.

Utslagene for store småhus er ikke særlig høyere enn for hele gruppen. Det å fjerne de seks minste småhusboligene har hevet andelen lite (første del av denne tabellgruppen). Dette betyr at selv beboerne av de minste småhusene (under 80 m<sup>2</sup>) ikke legger like stor vekt på de forskjellige kvalitetene som de som hadde kjøpt bolig i blokk. "Sol i stua" får *svært liten tilslutning* som et moment av betydning blant kjøperne av større småhus.

Hva er det ved småhusboligene som gjør at kjøperne er mindre nøye på for eksempel størrelsen av stua og muligheten for arbeidsrom/gjesterom? En mulighet er at de konsentrerer seg om kvaliteter utendørs som terrasse og hage, og at dette svekker interesse for kvaliteter innendørs. Vi skal se litt nærmere på dette, se tabellen nedenfor.

## Reaksjoner på kvaliteter utendørs

Utendørs kvaliteter må nødvendigvis fortone seg forskjellig for de som har kjøpt småhus med egen tomt eller privat hageflekk og de som har fellesareal i tilknytning til blokk. Vi har derfor skilt mellom disse to hovedgruppene i tabellen nedenfor.

Andel av husholdningene som mente ulike utendørs kvaliteter hadde stor eller avgjørende betydning for valget av bolig. Husholdninger som har kjøpt småhus eller blokk.

UTENDØRS KVALITETER	Stor el. avgjørende betydning		Herav: avgjørende	
	småhus	blokk	småhus	blokk
Passe stor tomt	58%	13%	8%	0%
Utsikt	13%	23%	0%	4%
Uteplass/terasse	69%	85%	15%	19%
Opparbeidet hage	40%	29%	0%	13%0%
Garasje/parkering	52%	71%	8%	
Antall	26	27	26	27

*Uteplass eller terasse* er viktig for mange, både i småhus og blokk, men i høyest grad for de i blokk. Hele 85% av dem sier det har stor eller helt avgjørende betydning, hver femte beboer sier dette helt avgjørende.

*Garasje eller parkeringsmulighet* er viktig og tas kanskje oftere som gitt for kjøpere av småhus. Men det kommer også svært høyt blant dem i blokk, noe bak betydningen av uteplass/terasse.

"Passe stor tomt" ser bare ut til å ha betydning for mange som kjøper i småhus. Nesten ingen av beboerne i blokk sier dette har stor betydning. De aller fleste har besvart spørsmålet, noe som tyder på at det er oppfattet som relevant. Dermed kan svarene bety at fellesarealet rundt blokkene vurderes lavt i forhold til andre kvaliteter ved blokkene. Tre av ti blokkbeboere sier momentet er "ubetydelig" (ikke vist i tabellen).

God utsikt blir vanligvis oppfattet som en viktig kvalitet. Men denne oppfatningen får liten støtte i dette materialet. Knapt hver fjerde beboer i blokk sier utsikten har stor (eller avgjørende) betydning; dette momentet har havnet blant de tre med minst betydning for beboerne i blokk (blant momentene "passe stor tomt", "utsikt", "opparbeidet hage"). Privat uteareal og garasje/parkering (på annenplass) er viktigst for dem.

## Sammenligning av kvaliteter innendørs og utendørs

Vi ser bort fra "boligtype" (i betydning "størrelse") og gjør en sammenligning av momentene om innendørs og utendørs kvaliteter. Noen av *utendørs* egenskapene er da de som oftest tillegges stor betydning: uteplass eller terrasse og garasje/parkering. *Innendørs* egenskaper i *blokker* kommer dernest i betydning. Innendørs egenskaper i småhus har også bra oppslutning, men havner bak de samme i småhusene.

### Mest betydning

Boligtype	Egenskap	Stor/avgjørende betydning
Småhus	Uteplass/terasse	69%
	Passe stor tomt	58%
	Garasje/parkering	52%
	Mulighet for gjesterom	52%
	Oppbevaringsplass/boder	52%
Blokk	Uteplass/terasse	85%
	Garasje/parkering	71%

	Størrelsen på stua	67%
	Mulighet for arbeidsrom	63%
	Størrelsen på kjøkkenet	59%
	Mulighet for gjesterom	58%

#### Minst betydning

Boligtype	Egenskap	Stor/avgjørende betydning
Småhus	Utsikt	13%
	Sol i stua	20%
	Mulighet for arbeidsrom	32%
	Opparbeidet hage	40%
	Antall/størrelsen bad/vaskerom	42%
	Størrelsen på stua	44%
Blokk	Passe stor tomt	13%
	Utsikt	23%
	Opparbeidet hage	29%
	Sol i stua	41%

Utsikt og sol i stua er mindre viktig enn de andre momentene. At passe stor tomt og opparbeidet hage fikk liten tilslutning blant beboere i blokk, kan skyldes at de oppfatter det som lite relevant. De andre momentene kan tolkes som en nedprioritering.

#### Hvilke momenter er det minst enighet om?

Boligstørrelsen er viktig, så vel for store som små boliger, blokker og småhus. Noen trekk har fått flere som enten oppfatter det som "ubetydelig", eller som har motsatt standpunkt: "helt avgjørende" betydning.

#### Egenskaper det er ekstremt delte meninger om

Boligtype	Egenskap	Ubetydelig	Helt avgjørende
Småhus	Uteplass/terasse	4	15
	Garasje/parkering	19	8
	Størrelsen på kjøkken	8	8
	Passe stor tomt	4	8
	Eksteriør/stil	4	8
	Mulighet for hobbyrom	42	4
	Mulighet for arbeidsrom	23	4
	Mulighet for gjesterom	8	4
	Oppbevaringsplass/boder	8	4
	Blokk	Mulighet for gjesterom	11
Garasje/parkering		7	11
Størrelsen på stua		4	11
Mulighet for arbeidsrom		22	7
Sol i stua		15	7
Antall/størrelsen på bad		4	7
Utsikt		7	4

De fleste kvalitetene har havnet på lista over forhold noen synes er ubetydelige, men som også har klare tilhengere. Noen småhuskjøpere synes å mene at de ikke trenger uteplass/terasse eller parkering. Mer sannsynlig er at de tar det som en selvfølge i en enebolig på egen tomt. For andre er de to egenskapene helt avgjørende. Hobbyrom og arbeidsrom betydningsløst for mange småhuskjøpere, men avgjørende for andre.

Ingen av kjøperne av blokk boliger har sagt at uteplass/terasse er ubetydelig. Derfor har denne egenskapen bare tilhengere blant disse. Sol i stua og utsikt er bare mo-

menter med delt betydning for de som har kjøpt bolig i blokk. Det har aldri fått "avgjørende" betydning for kjøperne av småhus. Muligheten for arbeidsrom og for gjesterom har delt oppslutning også blant blokkbeboerne.

## Oppsummering

Prisene er høye; markedet var stramt og området, nær Oslo, attraktivt. For de 54 boligene i utvalget varierte totalprisene fra ca 0,5 til 3,3 mill. De fleste under 1 mill kr var i blokker. Andre under 1 mill kr var tre treoms rekkehus og en trerommer i en firemannsbolig. Boliger til minst 2 mill var som regel eneboliger på egen tomt.

Med ett unntak er alle brukte boliger. En tredel er bygd før 1960, en tredel fra 1960 - 1980 og en tredel etter 1980. Vi ventet en tendens til høyere pris for nyere boliger, men har ikke funnet det, selv når vi skilte mellom hustyper.

Kjøperne valgte bolig i *prisklasser som i noen grad varierte etter inntekten deres*. Ingen som hadde under kr. 300 000 i samlet husholdningsinntekt, kjøpte bolig til mer enn 1,43 mill kr. De med minst kr 400 000 i husholdningsinntekt kjøpte bolig til 1,52 mill kr i gjennomsnittet. Denne samvariasjonen er likevel ikke markert; *også noen med relativt lav inntekt kjøpte boliger for over en million*. Flertallet av disse solgte en bolig. Inntekten alene avspeiler derfor ikke deres kjøpekraft.

Blant de som kjøpte bolig til *under en million* hadde hele 61% leid bolig eller bodde hos foreldre. Det store flertallet av disse kjøpte bolig i blokk. Omtrent alle kjøpte boliger som var mindre enn 100 m<sup>2</sup>, og flertallet kjøpte boliger mindre enn 80 m<sup>2</sup>. Bare én av dette flertallet hadde årsinntekt på minst kr 400 000, resten lavere.

Kjøp til *over en million* var oftest småhus, men en tredjedel i blokk. De fleste hadde eierbolig fra før og kunne dermed ha ekstra mulighet for egenkapital til det nye kjøpet - avhengig av gjeld på den forrige boligen. Dette har vi ikke opplysninger om. Over to tredjedeler av dem kjøpte bolig på minst 100 m<sup>2</sup>. En tilsvarende andel har høy inntekt, dvs minst kr 400 000 brutto samlet for husholdningen.

Blant *foretrukne egenskaper ved boligene* finnes en klar ener, nemlig størrelsen. Dette er en slags overordnet egenskap - på samme måte som boligtypen småhus foretrekkes framfor blokk. (Kjent fra andre undersøkelser.) Det interessante ved denne undersøkelsen er ulik vektlegging av de forskjellige andre egenskapene.

Først og fremst de som kjøpte større (minst 80 m<sup>2</sup>) blokkboliger la stor vekt på noen sider ved kvaliteter i boligen og de nære omgivelsene. Kjøpere av småhus og mindre blokkboliger er noe mindre villige til å si at visse egenskaper har stor betydning. Dette fremgår av tabellen nedenfor, hvor egenskaper som har stor eller helt avgjørende betydning oftere får tilslutning omkring 60% eller mer blant blokkbeboerne. Tabellen viser ellers en viss samstemmighet om egenskaper som får størst tilslutning. Uteplass/terrasse har stor betydning både for blokk og småhus. Ordnet parkering og ekstra gjeste- eller arbeidsrom kommer også høyt, spesielt for blokker. Oppbevaringsplass/boder kommer likt hos begge (ikke vist i tabellen over), men mange blokkbeboerne i boliger under 80 m<sup>2</sup> er det (64%) sier dette har stor eller avgjørende betydning.



**Mest betydning**

<b>Boligtype</b>	<b>Egenskap</b>	<b>Stor eller avgjørende betydning</b>
<b>Småhus</b>	<b>Uteplass/terasse</b>	<b>69%</b>
	<b>Passe stor tomt</b>	<b>58%</b>
	<b>Garasje/parkering</b>	<b>52%</b>
	<b>Mulighet for gjesterom</b>	<b>52%</b>
	<b>Oppbevaringsplass/boder</b>	<b>52%</b>
<b>Blokk</b>	<b>Uteplass/terasse</b>	<b>85%</b>
	<b>Garasje/parkering</b>	<b>71%</b>
	<b>Størrelsen på stua</b>	<b>67%</b>
	<b>Mulighet for arbeidsrom</b>	<b>63%</b>
	<b>Størrelsen på kjøkkenet</b>	<b>59%</b>
	<b>Mulighet for gjesterom</b>	<b>58%</b>

Overraskende anser relativt sjelden kjøperne "sol i stua" og "utsikt" som viktige. Kan det henge sammen med at beboerne har bodd kort tid i de nye boligene og at sol og utsikt verdsettes mer etter hvert? Spørsmålet er stilt slik at forhåndsoppsatte egenskaper er satt i sammenheng med kjøpssituasjonen og vurdering av prisen. En annen tolkning er at noen synes utsikt og sol i stua er uten betydning og at andre legger vekt på det. Dette gjelder for øvrig også en del andre kvaliteter. Konsekvensen av de spredte holdningene, er at en ikke kan avskrive noen egenskaper som uvesentlige på flertallsbasis. Et mindretall vil være på jakt etter akkurat disse egenskapene.

At "passe stor tomt" og "opparbeidet hage" har fått liten tilslutning blant beboere i blokk, kan skyldes at momentene oppfattes som mindre relevant fordi en ikke så lett oppfatter fellesarealet som egen tomt eller som hage.

## Del 4. boligutforming og -løsning

### 9. Hus og moter

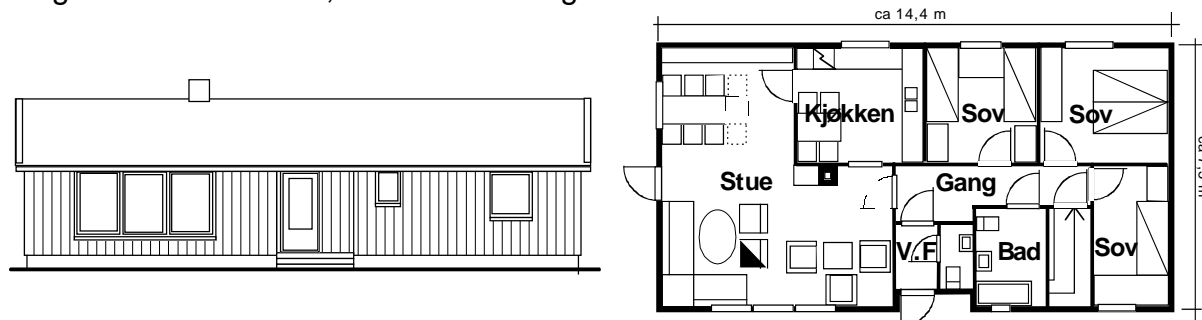
Som med klær, biler, populærmusikk og andre masseproduserte varer spiller moter en rolle også for hus. Forskjellen på hus og andre varer er levetiden. Klesmotene forandrer seg raskt. Umoderne klær er nesten umulige å få fatt i. Husmotene forandrer seg langsommere, men umoderne hus blir stående og kommer på markedet; de færreste boliger som blir lagt ut for salg er nye og moderne. Som med musikk, klær og biler er det halvgamle lite populært (se Bjørneboe 1993 og eksempelet på s 94-95). Det helt nye og det gamle er mer interessant. Typehusmarkedet illustrerer motene godt: Der kan kjøperne velge fritt blant katalogvarer. De er i liten grad henvist til å kompromisse blant det som tilfeldigvis legges ut på markedet; katalogene gir muligheter for valg i mange stiler.

### Typehusindustriens bestselgere

Husbanken gjorde en rundspørring blant de største trehusprodusentene tidlig på 1980-tallet. Hensikten var å kartlegge hvilke hustyper som solgte best og å se om bestselgende typer fra ulike fabrikanter hadde felles trekk. Undersøkelsen ble aldri publisert og har dessverre gått tapt, men gjennom samtaler med Husbank-ansatte som var involvert i undersøkelsen har vi kunnet rekonstruere de viktigste funnene. Forskjellen på bestselgerne for 15 år siden og nå er slående.

### Bestselgere før 1985

To typer dominerte. Den ene var for flatt terreng, den andre var et hus med underetasje. Det viste seg også at et par fabrikk hadde identiske, best selgende typer. Typiske trekk ved bestselgerne er langsmal, rektangulær huskropp og slak takvinkel, vanligvis 22 grader. Typen for flatt terreng (oftest med kjeller) har hovedinngangsdøra på midten av huset, separat bad og toalett – toalettet nås gjerne fra vindfanget. Den indre døra i vindfanget åpner mot en gang. Gangen gir atkomst til stua, badet, kjellertrappa og alle soverommene. På grunn av gangen kalles denne plantypen ofte for "soveromsgang" eller "revolvergangshus" (soveromsgangen danner løpet og vindfanget skjettet på en revolver). Grunnflaten av huset er 100-110 m<sup>2</sup>. Størrelsen er en direkte konsekvens av Husbankens arealgrenser. Det er verdt å merke seg at denne plantypen var vanlig allerede før 1970, da Husbankens typetegninger var de mest brukte i landet. Karakteristiske trekk ved typen er foruten soveromsgangen den lave, langstrakte husformen, det lave taket og de tre "fotside" vinduene i stua.



Langfasade og plan av typisk "revolvergangshus". M = 1:200

Underetasjetyper hadde noe mindre grunnflate enn revolvergangshuset (igjen p g a av Husbankens arealgrenser), men takvinkelen og bredden på huset var omtrent lik

revolvergangstypen – av hensyn til økonomiske spenn og rasjonell produksjon. En typisk underetasje hadde boder, trapp og vaskerom i bakkant og arealet langs fasaden delt i fire: inngang, sove-, hobby- og gjesterom. Soverom nede ga en viss frihet og åpenhet i planen av hovedetasjen. Stua hadde utgang til terreng eller terrasse på gavlen og ble ofte utstyrt med en balkong på langveggen. En alternativ (og fortsatt salgbar) variant hadde egen leilighet i underetasjen. Normalt opptok den omtrent tre firedeler av arealet. Etter Husbankens regler ble arealet av underetasjelleiligheten ikke regnet med til hovedleiligheten. Husets grunnflate kunne dermed økes.



Planer og fasade av et typisk hus med underetasje. M = 1:200

### Block Watnes bestselgere 1990-1995.

Salgsstatistikken fra Block Watne levner liten tvil om husmoten i 1990-årene. To hus-typer topper lista, med til sammen 790 av totalt 1075 solgte hus i perioden:

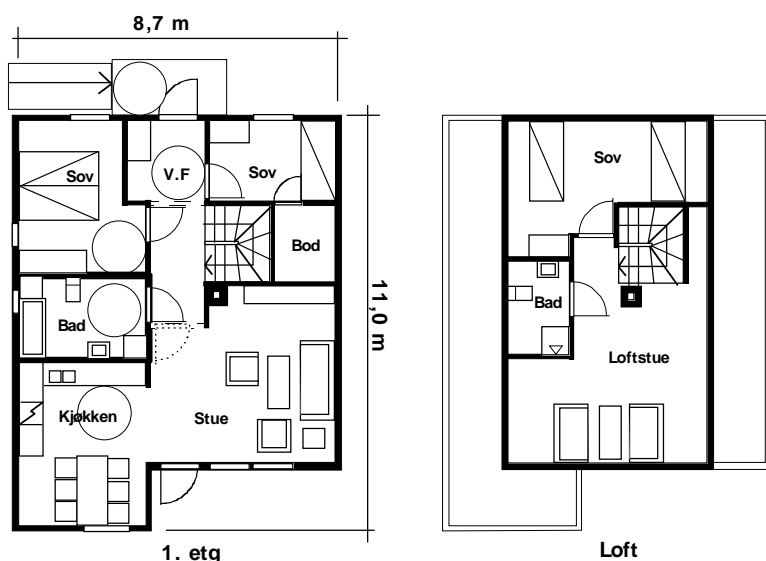
Block Watnes bestselgere 1990-95

NR	Type	Karakteristikk	Areal	Finans	90	91	92	93	94	95	I alt
1	33	1½ m/kjeller Livsløp. Rektang. 2 sov nede	gr.fl 94 BRA 142*	HB	ikke i kat	ikke i kat	33	102	174	204	513
2	39	1½ m/kjeller Livsløp, kvadratisk. 2 sov nede	gr.fl 87 BRA 118*	HB	59	71	58	0	0	0	277
3	63	1+U-etg m småleil. Inng på langs. nede	gr.fl 84 BRA 103	HB	37	20	12	25	37	27	69
4	6	1u/kjeller Livsløp L-hus	gr.fl 93 BRA 100	HB	31	11	0	0	0	0	42
5	58	1+U-etg. Inng på gavl nede	gr.fl 87 BRA 152	HB	0	17	19	0	0	0	36
6	5q				0	0	0	0	0	35	35
7	0				0	0	0	11	21	0	32
8	9r				0	0	0	0	0	26	26
9	99	Halvplansløsning L-hus	gr.fl 86 BRA 129	HB	0	0	0	0	22	0	22
10	18	1 m/kjeller L-hus	gr.fl 108 BRA 197**	HB	15	0	0	0	0	0	15
11	3	1+U-etg Inng på gavl nede	gr.fl 79 BRA 139	HB	0	0	0	8	0	0	8
	SUM				142	119	214	239	348	387	1075

\*eks. kjeller \*\* inkl kjeller

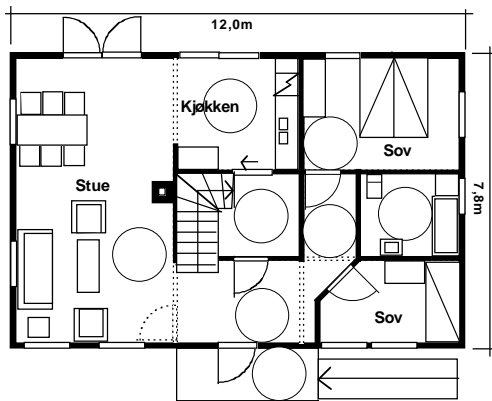
De to bestselgerne har mange felles trekk. Begge er i halvannen etasje og har raft på nivå med etasjeskillet mellom første etasje og loft; langveggene fortsetter ikke opp som knevegg i loftsetasjen. Takvinkelen er bratt nok til at loftet kan innredes i begge typene, enten til soverom eller med ett soverom og en loftstue. Første etasje kan fungere som en treroms bolig i begge typene – med stue, kjøkken, bad, hovedsoverom og ett barnerom. Begge typer er tilrettelagt for Husbankfinansiering, og begge har livsløpsstandard. Forskjellene på de to typene er:

- plassering av inngang; henholdsvis gavl og langside
- takvinkel, henholdsvis ca 45 og 35 grader
- type 39 har et utbygg med spise plass på gavlen.

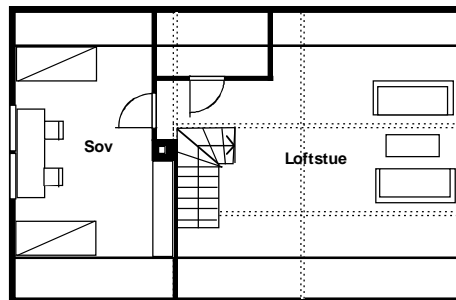


Planer av Block 39

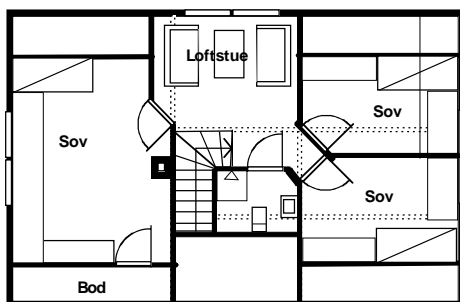
Forholdet mellom de to typene er på ingen måte konstant i perioden. Den best selgende, type 33, ble introdusert i 1992. Den solgte moderat godt det året, men overtok lederplassen i 1993. Samtidig stoppet salget av den tidligere bestselgeren (og totalt sett nr 2 i perioden), type 39, fullstendig opp. Hva dette kan skyldes er åpent for spekulasjon. Muligens har type 39 enkelte litt spesielle trekk som gjør den noe mindre interessant enn type 33, f eks inngang på gavlen. En annen årsak kan være at katalogen tilbyr type 33 med alternative planløsninger, såvel av første etasje som loft. Statistikken forteller ikke hvilke varianter som solgte best, men tilbudet om en type med flere varianter må ha vært vellykket, for tallet på varianter økte fra tre i 1994-katalogen til fem i 1997. Huset kan bl a leveres med eller uten ark eller opplett. Ingen andre av Block Watnes hustyper har så mange varianter. Til dette må bemerkes at Block Watne har flere andre halvannen etasjes typer som knapt selger, og at hus med underetasje – tilpasset skrått terreng – først kommer på tredje og femteplass. Av de 11 best selgende typene på lista i perioden 1990-1995 er bare 113 av 1075 hus for skrått terreng. Det reflekterer neppe de faktiske situasjonene; så stort er ikke tilbudet av flate tomter her i landet.



Plan av første etasje, grunntype



Loftsplan, grunntype



Loftsplan, variant med tre soverom og ark.  
Planer av Block 33.

### Moter, salgbarhet og pris

Sammenligning av bestselgerne fra de to periodene illustrerer tydelig at husmotene har forandret seg betydelig. 1990-årenes bestselgere har brattere tak og noe mindre grunnflate enn de eldre typene; *lave, langstrakte hus er ikke lenger populære*: «Revolvergangstypen», som var vanlig fra 1950-årene til langt opp på 1980-tallet har på det nærmeste forsvunnet. Hus med underetasje ligger forholdsvis lavt på statistikkene. (Men løsningsene av dem er tradisjonelle. De har enten en selvstendig toroms enhet nede eller inngang midt på langsiden, ett lite soverom på hver side av inngangen, hovedsoverom og evt ett barnesoverom oppe). Halvannen etasjes hus med innredet eller innredbart loft har langt på vei overtatt markedet. Husprodusentene er kjent med dette. De karakteriserer revolvergangshus med 22 grader takvinkel som nærmest uselgelige; nå er det "bare" halvannen etasjes hus som selger.

Motene skulle tilsi at tradisjonelle typer med revolvergang og slak takvinkel oppnår lavere pris enn halvannen etasjes hus med brattere tak. Data som kan si noe om dette finnes ikke; plantype og husform blir ikke registrert i salgsstatistikk eller i større undersøkelser. Innslaget av "bestselger-typer" blant omsetningene i Bærum (del tre av denne rapporten) er også lite. Men en sammenligning av enkeltomsetninger, se s 94-95, er illustrerende: Eldre hus med forholdsvis lav standard, men en utforming som harmonerer med den rådende moten oppnådde høyere pris enn et revolvergangshus med langt høyere teknisk og funksjonell standard i et like attraktivt strøk.

## 10. Boligområder i Bærum

Markedsundersøkelsen i denne delen av prosjektet skulle omfattet flere landsdeler; i samarbeid med eiendomsmeglere i mange strøk av landet sendte vi ut et stort antall spørreskjemaer. Dessverre fikk vi liten respons, og vi var nødt til å begrense studien til én kommune, Bærum.

Ideelt burde vi ha fulgt omsetningene i kommunen over en lang periode, helst flere år. Alt vi har hatt mulighet til er en kort periode, tre måneder. Selv om dette var en tid med stor aktivitet på markedet, er tallet på omsetninger i hvert enkelt område lite og gir dermed ikke godt grunnlag for generaliseringer. For å styrke eller eventuelt avkrefte antagelsene vi kan gjøre på grunnlag av Bærumsdataene, har vi konferert med eiendomsmegler Gunnar Krogsveen om funnene og mulige forklaringer.

### Karakteristikk

Bærum grenser mot Oslofjorden og i syd og Oslomarka i Nord. Tilbudet av naturområder er således godt, spesielt i betraktning av at Bærum tilhører pressområdet i Oslos omegn. Som boligområde har Bærum godt rykte, mange oppfatter kommunen som en forlengelse av de høyt prisede områdene på vestsida av Oslo.

### Noen nøkkeltall

Bærum er på 191,3 km<sup>2</sup>. Tettbebyggelsen opptar nær en tredel av arealet. Kommunen har litt under 100 000 innbyggere (1997) i ca 38 000 boliger. Vel 26 000 boliger, eller ca to tredeler, er småhus. Småhusene fordeler seg omtrent likt på eneboliger og sammenbygde (tomanns-, firemansboliger, rekkehus etc) hus. Nær 12 000 boliger er blokkleiligheter. Andelen blokkleiligheter har økt på hele 1980- og 1990-tallet. (Se tabeller i vedlegg 5.)

### Topografi og layout

Høye og forholdsvis bratte åser (Kolsås, Sollihøgda m fl) preger de vest- og nordlige delene av kommunen. I syd avgrenses kommunen av strandlinja mot Oslofjorden. Terrenget i de mest bebygde delene går i langstrakte folder med retning nordøst/syd-vest; mellom foldene er terrenget mange steder bratt. En del boliger ligger derfor i øst- eller nordvendte skråninger. Hovedveiene følger foldene i terrenget; de fleste tverrgående veiene er blindveier. Jernbanen og forstadsbanen gjennom kommunen går for det meste parallelt med hovedveiene. Blokkområdene er for det meste bilfrie; parkering er ordnet i utkanten av de enkelte feltene eller i kjellergarasjer.

### Bebyggelse

Bærums rykte – som en kommune med velsituerte familier i store, selveide villaer på store tomter – stemmer dårlig med de faktiske forholdene. Kommunen har mange ulike strøkstyper, bebyggelsesformer og forskjellige beliggenhetskvaliteter. Dette gjør Bærum til et velegnet studieobjekt.

Som tallene ovenfor uttrykker, finnes det et betydelig innslag av blokkleiligheter og sammenbygde småhus i tillegg til en variert masse av frittliggende eneboliger. Prisene, så vel i blokk- som småhusområdene varierer. Kommunen har dessuten flere mindre senter-områder (Bekkestua, Stabekk, Sandvika). Vi finner også "lommer" hvor tallet på omsetninger i en kort periode er overraskende høyt (Kirkerud), mens

andre områder har svært få omsetninger i samme periode. Dette synes å indikere at botiden er kortere i noen områder enn i andre. Spørsmålet er da om prisene i områder med "gjennomtrekk" ligger lavere enn i mer "stabile" områder.

### **To til tre distrikter med ulike prisnivåer**

På samme måte som Oslo, med sin østkant og vestkant har også Bærum en østside og en vestsider. Skillet mellom øst og vest er gammelt, velkjent og er til dels et uttrykk for forskjellen mellom utkant og sentrum. Østre Bærum ligger nærmest Oslo, dvs Oslos dyre vestkant. Nivået der ser ut til å påvirke prisene; eiendommer i vest oppnår oftest lavere priser enn i øst; lengst vest er prisnivået mer som i nabokommunen Asker. Dette er velkjent i markedet og bekreftes av omsetningene vi har sett på (tabell i vedlegg s 111). Nøyaktig hvor skillet mellom øst og vest går, er uklart, men muligens finnes denne et midtre distrikt – en prismessig overgangssone mellom de mest attraktive delene i øst og de mindre populære områdene vest i kommunen. Området danner en kile med spissen i Sandviksbukta, mellom Sandvika og Blommenholm. (Se oversiktskartet nedenfor.)

Utsnitt av oversiktskart over Bærum med de tre hoveddistriktene.

## Blokkområdenes fysiske kvaliteter, beliggenhet og prisnivå

Bærum har tre rene blokkområder: Østerås, Rykkinn og Kolsås. Både lokaliseringen og bebyggelsen har felles trekk. Alle tre områder ligger i eller nær randsonen langs Oslomarka. Prinsippene i bebyggelsesplanene, mange av blokktypene og leilighetsplanene er like på Rykkinn og Kolsås. Likevel er det store forskjeller på prisene i de tre områdene. Østerås ligger høyest, Rykkinn klart lavest. I omsetningene vi har sett på kan leiligheter på Østerås koste det dobbelte av leilighetene på Rykkinn og 20-30% mer på Kolsås enn på Rykkinn. Dette stemmer overens med meglernes generelle hovedintrykk av prisnivåene.

Blokkene på Østerås er noe eldre enn bebyggelsen på Rykkinn og Kolsås, som er bygd ut omtrent samtidig; vanligvis betyr høyere alder lavere pris. Slik er det ikke her: Kort avstand til Oslo, nærhet til høyt prisede områder på Oslos vestkant, beliggenheten på toppen av og rundt en kolle samt et godt kjøpesenter (antagelig kombinert med et rykte for godt bomiljø) gir antagelig prismessig gevinst som nøytraliserer virkningen av aldersforskjellen.

### Sammenligning av forholdene i de tre blokkområdene Rykkinn, Østerås og Kolsås.

	Rykkinn	Kolsås	Østerås
Lokalisering	Rand	Rand	Rand
Bebyggelsesform og byggeår	Blokker 70-tallet	Blokker 70-tallet	Blokker 60-tallet
Kommunikasjoner	Buss	Buss+bane, 20 min til sentrum	Buss+bane, 10 min til sentrum
Tilbud	Supermarked	Supermarked	Butikksenter
Utearealer	Lek og felles uteopphold	Lek og felles uteopphold	Restarealer mellom blokkene
Trafikk og parkering	Fellesparkering Bilfritt	Fellesparkering Bilfritt	Blandet
Prisklasse	Lav	Middels	Middels til høy

Rykkinn er prisbelønnet for god utforming. Utbyggingen i det sentrale feltet på Rykkinn kom i stand som et resultat av en arkitektkonkurranse om å lage gode boliger, et godt miljø, og samtidig bygge rimelig. Prisene var og er fremdeles lavere enn ellers i Bærum. Dette kan etter hvert ha medført at området har fått ord på seg for å ha mange beboere med problemer eller "sosialt vanskeligstilte", spesielt siden prisene har holdt seg lave. Kjøpere som trenger boligtilskudd eller andre behovsprøvde ordninger som forutsetter en rimelig bolig vil lettere få innvilget søknader om støtte hvis de flytter til Rykkinn enn til andre boligområder i kommunen. Det viser seg også at boligkontoret i Bærum anbefaler Rykkinn til folk som søker støtte til boliganskaffelse. Om Rykkinn faktisk har et større innslag av vanskeligstilte enn andre deler av Bærum er uvisst, men det har fått et rykte som et område med problemer. Det lave prisleiet og boligkontorets politikk kan bidra til å opprettholde det. Det ser ikke ut til at de utvilsomme kvalitetene, både i bebyggelsesplanen og leilighetsløsningene har vært tilstrekkelig til å sikre et godt omdømme. I tillegg kommer at førsteintrykket kan trekke prisen ned: Grå betongblokker (som fikk oppnavnet "fengselshusa" kort tid etter innflytting) preger det sentrale feltet. At Rykkinn også ligger utenfor siste holdeplass på forstadsbanen, kan gi dempe prisen ytterligere: Dårligere kommunikasjoner til Oslo enn fra Kolsås og Østerås bidrar til at Rykkinn lett oppleves som et utkantområde.

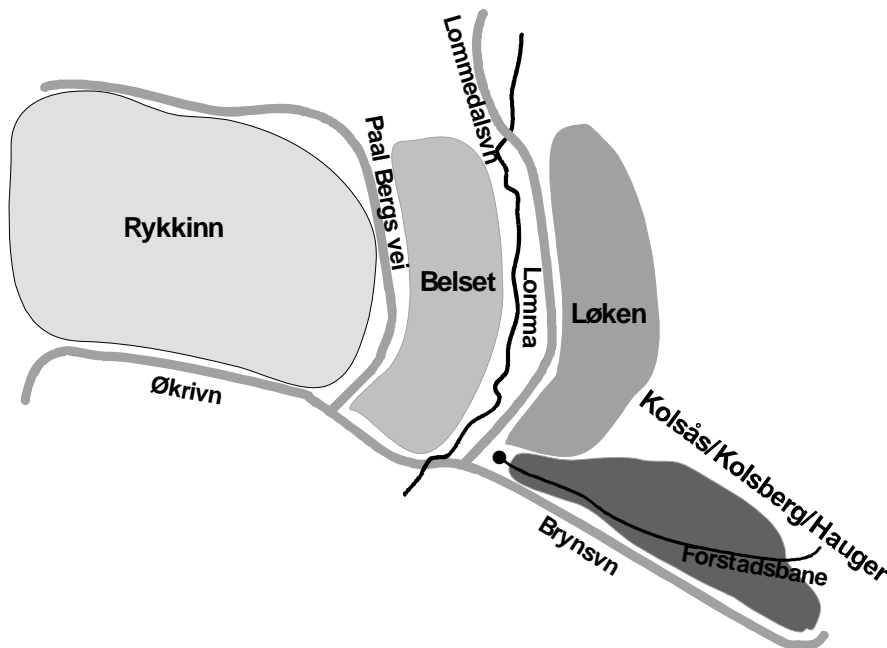


## Gjensidige prispåvirkninger i blandet bebyggelse

Flere steder i Bærum er bebyggelsen en blanding av småhus og blokker. Blandet bebyggelse ansees ofte som en fordel: Det kan sikre en variert beboersammensetning i området, og det gir muligheter for å gjennomføre en boligkarriere innenfor ett strøk. Eiendomsmeglere har uttalt at det siste gir prismessig gevinst ved salg av boliger. Nordviks analyser av prisstatistikk<sup>20</sup> bekrefter dette delvis. Se også kap 5, s 33-34.

### I og utenfor Rykkinnns skygge

Et grunt dalføre med elva Lomma og hovedveien Lommedalsveien, skiller Rykkinn fra Kolsås. På vestsida av dalføret ligger Belset, som har Rykkinn på sin vestside. Øst for dalføret ligger Løken-området, og sydøst for Løken ligger feltet med blokker på Kolsås/Kolsberg. Løken og Belset danner således hver sin overgangssone mellom Rykkinn og Kolsås. M h t kommunikasjoner, tilbud og friarealer er det knapt noen forskjeller på Belset og Løken. Men Belset kan oppfattes som en del av Rykkinn, mens Løken blir en forlengelse av Kolsås/Kolsberg. En hypotese kan være at prisene på Belset derfor vil ligge nærmere nivået på Rykkinn enn prisene på Løken; prisnivået på Rykkinn kan "smitte" over på Belset. På Løken, som tydelig ikke er en del av Rykkinn kan prisene ligne småhusprisene lenger øst.



To case, av noenlunde like rekkehus, støtter hypotesen. Rekkehuset på Belset oppnådde en kvadratmeterpris på bare 10 100 kr. Det på Løken ga 13 500 kr pr m<sup>2</sup>.

### Priser i randen av Østerås

Østerås har de dyreste blokkleilighetene i Bærum. Prisene i de nærmeste småhusområdene er også høye. Men et par rekkehus i utkanten av blokkområdet på Østerås fikk bare moderate priser. Det motsatte kunne ventes; strøket er vel ansett, kommunikasjoner og tilbud er gode, og tidligere prisanalyser<sup>21</sup> viser at småhus nær blokkom-

<sup>20</sup> I Christophersen 1994

<sup>21</sup> Nordvik i Christophersen 1994

råder får bedre priser enn andre småhus. Begge husene er moderniserte og godt vedlikeholdt. Noen god forklaring finnes ikke.

### **"Utkanteffekten"**

To områder kan illustrere utkanteffekten. Det ene er Sleiverud, som ligger i begynnelsen av Lommedalen og ble bygget i begynnelsen av 1980-tallet; boligene er med andre ord forholdsvis nye og ligger i godt planlagte områder. Likevel er prisene i vårt utvalg 30 til 50% lavere enn i sentrale deler av kommunen (nivået stemmer overens med megleres generelle inntrykk). Det andre utkantområdet, Slependen, gir et noe annet bilde. Her varierer prisene, men ingen når toppnivåene i kommunen. Årsaken kan være et sammensatt bygningsmiljø, såvel når det gjelder alder som bebyggelsesformer og vedlikeholdsstandard, men hovedårsaken er nok at et riktig utgangspunkt for prisprediksjon og sammenligning i dette området ikke er Bærum, men neste kommune vestover: Asker; sannsynligvis er utkanteffekten den mest betydningsfulle faktoren.

### **Fra kostbart til dyrt: småhusområdene**

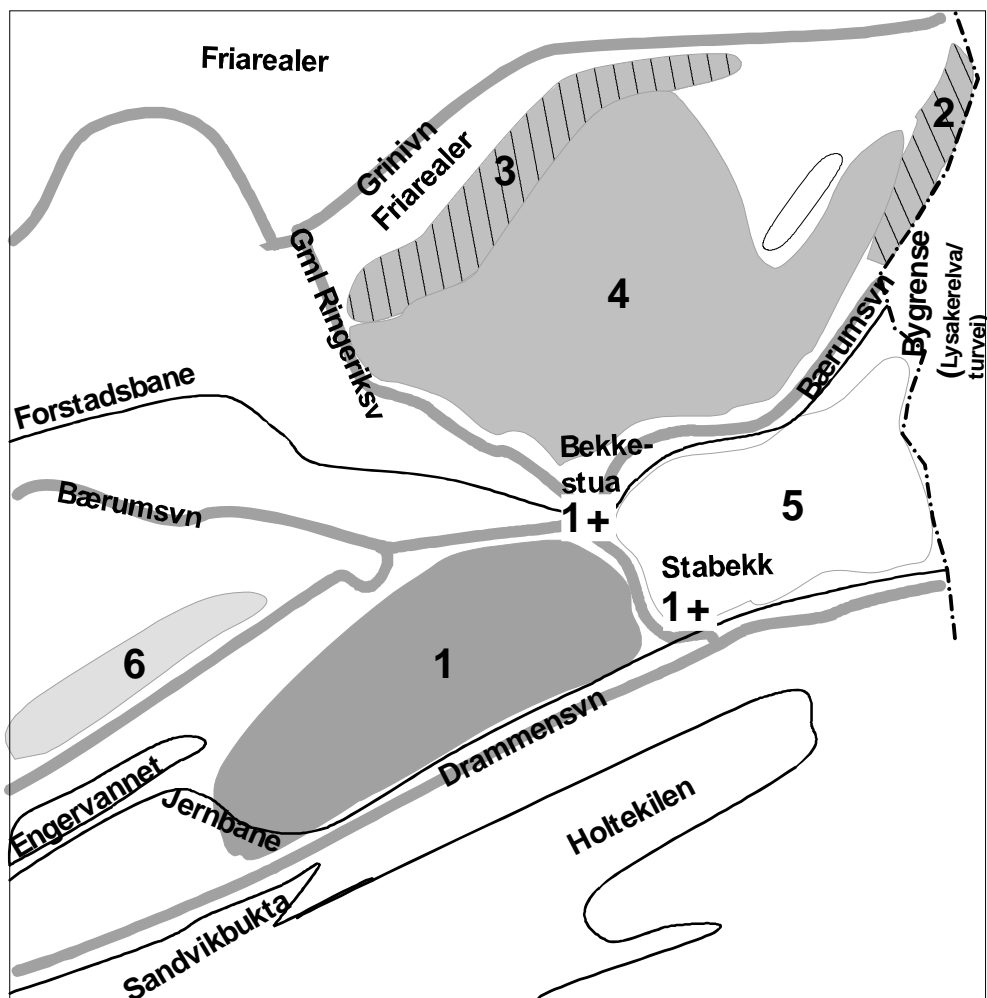
Spredt småhusbebyggelse dekker størstedelen av de bebygde arealene i Bærum. Som omsetningsvolum utgjør småhusene likevel ikke mer enn ca halvparten; Bærum eiendomsmeglere har i årevis og uavhengig av markedsforholdene solgt omtrent like mange blokkleiligheter som småhus. Dette kan indikere større "gjennomtrekk" i blokkleilighetene enn i småhusene og at småhusområdene har en stabil beboermasse som flytter sjelden. Materialet kan bekrefte en slik antagelse: Med ett unntak er "tettheten" i omsetningene langt større i blokkområdene enn i områder med småhus og blandet bebyggelse. Statistikk for Bærum viser at blokkleiligheter utgjør omtrent en tredel av boligmassen i kommunen, resten er småhus. Sammensetningen bekrefter at omsetningstakten av blokkleiligheter er større enn småhus.

### **Kombinasjonen av utkanteffekt og dårlige tomter trekker prisen ned**

Unntaket nevnt i forrige avsnitt er et lite rekkehusfelt nær Kirkerudbakken. Her ble fire boliger solgt i tre måneders perioden. Feltet er løst med blindveier og grenser mot friarealer. Begge deler burde hatt og har kanskje en positiv virkning, for prisene er noe høyere her enn på Slependen (ovenfor). To faktorer kan dempe prisene: En er lokaliseringen. Feltet ligger nær Bærum vestgrense. Det er som nevnt mindre attraktivt enn østre Bærum, antagelig på grunn av sentraliteten; østre Bærum grenser mot Oslo. Den andre er tomteforholdene, en bratt, nord-østvendt åsside. Prisene er moderate; vi kan anta at områdekvalitetene og kvalitetene ved bebyggelsen trekker opp; lokaliseringen og terrenget trekker ned.

### **Gode priser i etablerte og stabile områder**

Småhusområdene som er skravert på kartet nedenfor har mange likhetspunkter: De viktigste veiene går langs kotene; øst-vest eller nordøst-sydvest. Blindveier og korte tverrveier går på tvers av kotene. Alderen på bebyggelsen er blandet; bare i enkelte lommer – Hosle (område 3) og nær Østerås (nordøst i område 4) – er bebyggelsen oppført samtidig. Av småhustyper finnes alt fra frittliggende eneboliger, to- og firemannsboliger til rekkehus og "lavblokker" i to etasjer. Familieboliger dominerer i alle områdene, men i område 4 finnes et felt med toroms boliger i horisontalt delt, to etasjes trehusbebyggelse. Alle områdene hører til østre Bærum, dvs de ligger prismesig på topp i kommunen. Likevel kan de representere ulike sider av markedet.



Boliger i område 6 oppnår de laveste prisene av disse områdene; selv på en sydvendt tomt langs åskammen over Engervannet er prisen lavere enn andre småhusområder. Forklaringen kan være lokaliseringen: mellom østre og vestre Bærum.

Prisene i område 5 antas å ligge mellom område 1 og område 4. Vårt materiale omfatter bare én omsetning. Vi har derfor ikke mulighet til å si noe om prisnivået.

Område 4 og de tilgrensede 2 og 3 viser interessante prisvariasjoner. I de få omsetningene vi har, ligger prisene høyere i randsonene markert med skrå skraver enn i kjernen (4), men med høyest priser i randsonen mot bygrensa.

I område 1 er det også få omsetninger. Om det indikerer et stabilt bomiljø – hvor prisene kan bli høye – virker det i så fall sammen med andre prisdrivende faktorer. Deler av området er av de best ansette i kommunen. Og prisene er høye. Selv boliger på dårlige tomter, f.eks. en støyutsatt tomt uten uteareal i en nordvendt helling, får over 17 000 kr pr m<sup>2</sup>.

Nybygde blokkleiligheter i sentrene, Bekkestua og Stabekk (1+ på kartet) oppnår priser nær og over 20 000 kr pr m<sup>2</sup>, enda den lokale beliggenheten har få kvaliteter: knappe utearealer, høy tomteutnyttelse og mange boliger som ligger utsatt for støy fra veier, parkeringsanlegg eller jernbane.

## 11. Pris og kvalitet i enkeltomsetninger

Dette kapittelet går nærmere inn på noen enkelte boliger. Hensikten er å illustrere og gi eksempler på faktorer som kan ha hatt særlig betydning for prisen.

### Blokkleiligheter

#### To på Sleiverud: Lik beliggenhet, samme størrelse og standard, forskjellig pris

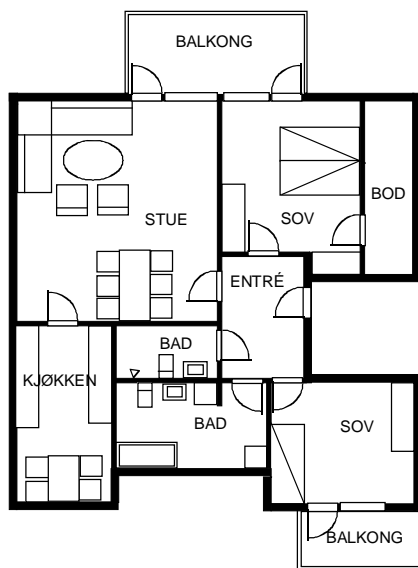
To blokkleiligheter på Sleiverud ble solgt i perioden. Blokkene ligger ved siden av hverandre på en åskam. Kvalitetene i området er like for begge boligene (Sleiverud kommer i kategorien utkantstrøk med forholdsvis nye boliger). Boligene er omtrent like store – forskjellen i boligareal er bare 1 m<sup>2</sup> (2 m<sup>2</sup> BTA). Begge har to soverom, begge har separat bad og toalett, og begge er selveierboliger.

Prisforskjellen var 120 000 kr, eller ca 1300 kr pr m<sup>2</sup>. Dette kan ikke skyldes hverken området, størrelse, byggeår eller standard. Tilfeldigheter kan spille inn, men også forhold ved planløsningene, tilgjengeligheten og plasseringen i blokka:

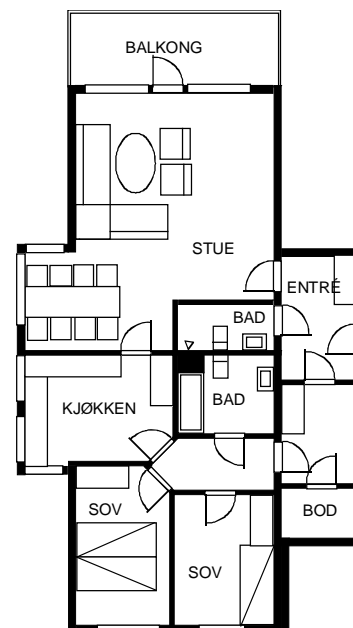
En leilighet ligger i første etasje, den kan nås trinnfritt, er markedsført som livsløpsbolig og kan med små endringer få livsløp standard. Leiligheten har også eget vaskerom. Den andre leiligheten har ikke eget vaskerom, trafikkmonsteret i planløsningen er noe bedre enn i den første, men den ligger i fjerde etasje uten heis. Den er markedsført som "en spennende løsning i toppetasjen" og gikk langt over prisantydningen, enda det var mer konkurranse (tre budgivere) om den rimeligste enn om den dyreste leiligheten.

Prisforskjellen uttrykker i noen grad ulike prioriteringer hos kjøperne. Kjøperen av den dyreste leiligheten la vekt på ekstra soverom og stort bad. Kjøperen av den rimeligste leiligheten var ikke opptatt av forhold i planløsningen. I større grad er nok prisforskjellen et uttrykk for attraktivitet: Den dyreste leiligheten er en toppleilighet. Den rimeligste ligger i første etasje. Den første har skrå himling, overlys og utsikt (samt noe bedre planløsning og større soverom). Leiligheten i første etasje fikk betydelig lavere pris – under meglernes prisantydning – til tross for utvilsomme kvaliteter som romslig stue og kjøkken, eget vaskerom, tilgjengelighet og vinduer på tre sider.

	Leilighet 1	Leilighet 2
Atkomst	Tilgjengelig/livsløp standard	Utilgjengelig
Etasje	1. etg	Loft
Rom	Stor stue m/spisepl. 37 m <sup>2</sup>	Stue 32 m <sup>2</sup> . Liten spisepl på kjøk. Skrå himling i deler av sov, stue, bad og kjøk. Overlys i kjøk.
	Små sov; 12,3 og 8,1 m <sup>2</sup>	Romslige sov; 17,1 og 12,2 m <sup>2</sup>
	L- kjøk m plass til spisebord, 10,8 m <sup>2</sup>	Parallell kjøk m hovedspisepl. 11,7 m <sup>2</sup>
Sanitær	Separat bad og toalett Separat vaskerom	Separat bad og toalett
Boder	Kott bak vaskerom 3,2 m <sup>2</sup>	Kott i hovedsov, delvis under skrå himling 6,2 m <sup>2</sup>
Løsning	Sov og bad nås fra gang via kjøkken eller vaskerom	Begge sov og bad nås fra entré
Uteplass	Terrasse 12,7 m <sup>2</sup>	Balkong 10,7 og 4,6 m <sup>2</sup> (v. barnesov.)
Pris	860 (15 under prisantydning) 8,87 pr m <sup>2</sup>	980 (110 over prisantydning) 10,2 pr m <sup>2</sup>



Sleiverud. Leilighet 1 (toppleilighet)



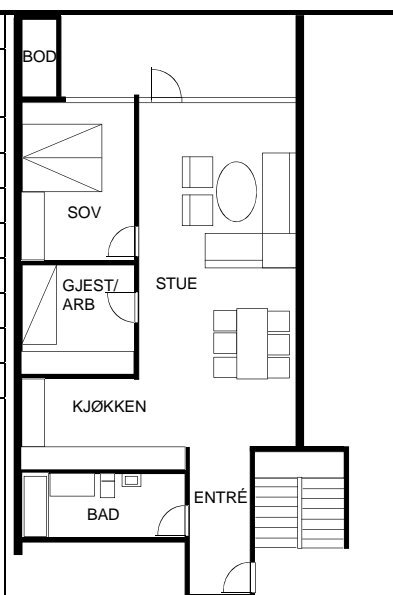
Leilighet 2 (1.etg)

## Fire småleiligheter i gode blokkområder – store prisforskjeller

### Rykkinn

To identiske underetasjeleiligheter oppnådde svært forskjellige priser og utsikt, dagslys, forhold for barn osv er så like som vel mulig. Likevel var prisforskjellen 80 00 kr, eller 1 700 kr pr m<sup>2</sup>. Mest sannsynlig skyldes det konkurranse mellom budgivere: ni bud på leiligheten som fikk høyest pris, én budgiver på den andre. Planen er smal, dyp, ensidig belyst og kvaliteten moderat. Dybden gjør at arealet er stort for en toroms bolig, 82 m<sup>2</sup> BOA. Stua deler plassen mot fri fasade med soverommet. Den store dybden gir god plass til spisebord (i den mørke delen av rommet) i tillegg til sofagruppe. Et omkleddnings-/gjesterom bak soverommet har ikke vindu til det fri, men et glassfelt i veggen mot soverommet. Dette er et forsøk på å viske ut forskjellen mellom boder og oppholdsrom; indirekte dagslys gjennom åpninger til andre rom tilfredsstillende ikke lenger byggeforskriften. Kjøkkenet ligger "mørkt" i en huk bak gjeste-/arbeidsrommet. Badet er langsmalt, men romslig med døra på kortveggen.

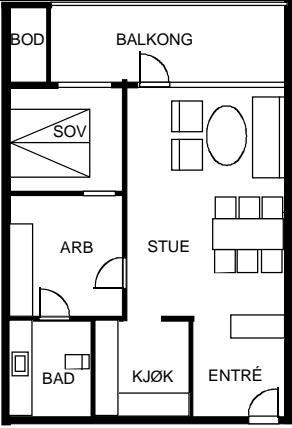
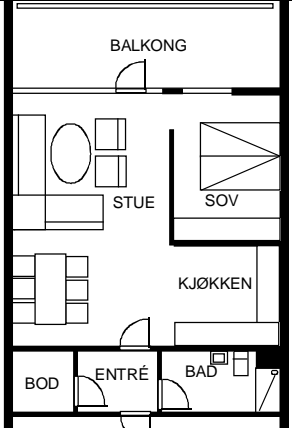
Rykkinn	Leilighet 1	Leilighet 2
Atkomst	Bilfritt område Trapp, entrédør på bakvegg	Bilfritt område Trapp, entrédør på bakvegg
Etasje	Underetg	Underetg
Rom	Stue ca 36 m <sup>2</sup>	Stue ca 36 m <sup>2</sup>
	Sov ca 12 m <sup>2</sup>	Sov ca 12 m <sup>2</sup>
Sanitær	Bad ca 6,5 m <sup>2</sup>	Bad ca 6,5 m <sup>2</sup>
Boder	Arb/gjest ca 9 m <sup>2</sup>	Arb/gjest ca 8 m <sup>2</sup>
Utepl.	Terrasse ca 19m <sup>2</sup>	Terrasse ca 19m <sup>2</sup>
Areal	82 m <sup>2</sup> BOA	82 m <sup>2</sup> BOA
Ant.bud	9	1
Pris	810 (90 over prisantydning.) 10,6 pr m <sup>2</sup>	730 (5 over prisantydning.) 8,9 pr m <sup>2</sup>



### Kolsås

To toroms leiligheter her oppnådde bedre kvadratmeterpriser enn på Rykkinn, men prisforskjellen på de to leilighetene var stor, 760 000 kr og 640 000 kr. Forskjell på beliggenheten og i budgivningen (to og tre budgivere) er ubetydelig. Hovedårsaken må være arealet, henholdsvis 49 m<sup>2</sup> BOA og 61 m<sup>2</sup> BOA.

Leilighetene er ensidig orientert. De har soverom og stue mot fri fasade, "mørkt" kjøkken, bad og entré mot bakveggen. I den største leiligheten er soverommet delt i et arbeidsrom og et soverom. Det siste har ikke tilstrekkelige dimensjoner til å fungere som et parsensrom. Badet har ikke dør til entreen, men nås fra arbeidsrommet. Bad, kjøkken og entré opptar den bakerste sonen av planen. Den minste av leilighetene har kjøkkenet i en huk bak soverommet, men har en innvendig bod i stedet for arbeids-/gjesterommet. Badet er lite.

Kolsås	Leilighet 1	Leilighet 2
Atkomst	Bilfritt område. Trapp, entrédør på bakvegg	Bilfritt område. Trapp, entrédør på bakvegg
Etasje	1. etg	2. etg
Rom	Stue ca 21 m <sup>2</sup> Sov ca 10 m <sup>2</sup>	Stue ca 26 m <sup>2</sup> Sov ca 10 m <sup>2</sup>
Sanitær	Bad ca 7 m <sup>2</sup>	Bad ca 4,5 m <sup>2</sup>
Boder	Arb/gjest ca 10 m <sup>2</sup>	Bod 3 m <sup>2</sup>
Utepl.	Balkong ca 19m <sup>2</sup>	Balkong ca 19m <sup>2</sup>
Areal	61 m <sup>2</sup> BOA	49 m <sup>2</sup> BOA
Ant.bud	2	3
Pris	760 (60 over prisantydning) 12,4 pr m <sup>2</sup>	640 (50 over prisantydning) 13,1 pr m <sup>2</sup>
	 <p>Leilighet 1, Kolsås</p>	 <p>Leilighet 2, Kolsås</p>

### Småboligkjøpernes prioriteringer

Kjøperne på Kolsås og på Rykkinn hadde omtrent like prioriteringer. De la vekt på vedlikeholdsstanden, på opparbeidelsen av utearealene, og de sier at terrassen/balkongen hadde stor betydning for valget. De tre som har arbeids-/gjesterom bak soverommet legger stor vekt på dette som en kvalitet. Tre av kjøperne er enslige uten barn. En er eldre (over 80 år). Den fjerde boligen ble kjøpt av et ungt par.

### *Sammenligning av småboligene*

Kvalitetene i bebyggelseplanene er omtrent like begge steder. Boligene på Kolsås ligger i første og annen etasje, boligene i Rykkinn i underetasjer. Alle er ensidig orientert, har stue og soverom mot fri fasade og kjøkken, entre og bad mot bakveggen. Alle har også privat uteplass på balkong eller terrasse i hele leilighetens bredde.

Forskjellene gjelder romforbindelser og arealet. Leilighetene på Rykkinn er størst. I den dyreste leiligheten på Kolsås kan ikke badet nås fra entreen, men kan nås fra soverommet, uten å passere gjennom stua. I denne er kjøkkenet eget rom (men det ligger "mørkt", uten vindu.) De andre leilighetene har åpent kjøkken, og badet har bare dør til entreen. Tre leiligheter har åpent kjøkken. Alle leilighetene har innvendig bod, men i tre av dem har boden indirekte dagslys gjennom soverommet.

### *Prisene på småboligene*

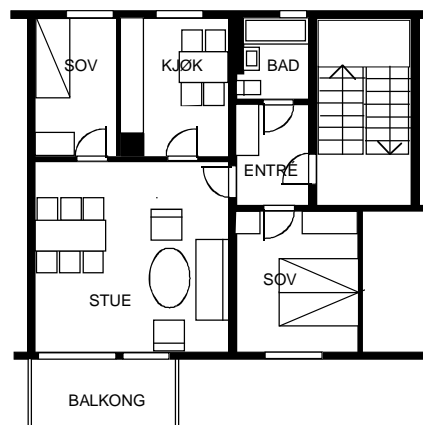
Interessant er at den dyreste av de to leilighetene på Kolsås oppnådde omtrent samme pris (men vesentlig høyere kvadratmeterpris) som den rimeligste på Rykkinn. At leilighetene på Rykkinn er 20 m<sup>2</sup> større, ga ingen uttelling i prisen! To årsaker er mulige, at mørke arealer har liten innvirkning på prisen (bredden på leilighetene er omtrent like, dybden forskjellig), eller at prisnivået i strøket overskygger fordelene med større plass. Det siste er mest sannsynlig, det bekrefter de vanlige antagelsene om boligmarkedet i Bærum; prisnivået på Rykkinn er lavere enn på Kolsås (se s 79-80).

### **Fire familieboliger**

#### *Høvik: beskjeden kvalitet, høy pris*

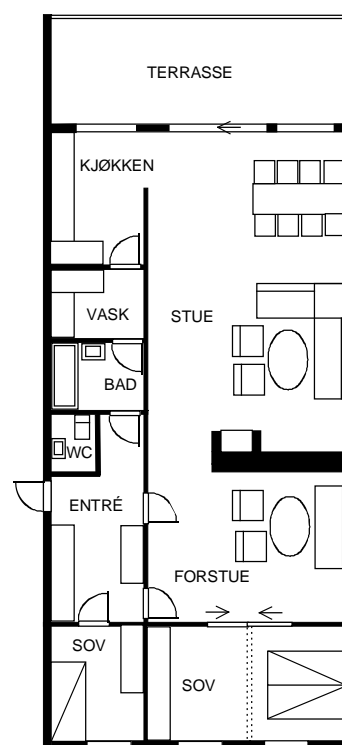
En av de høyeste kvadratmeterprisen i perioden, vel 18 000 kr, ble oppnådd etter tre bud på en treroms blokkleilighet på Høvik. Salgsprisen på kr 1 290 000 var mer enn 200 000 over verditaksten på boligen. Boligblokka er oppført i 1962.

Boligløsningen, størrelse og standard på leiligheten og felles utearealer har ikke særlige kvaliteter; to blokker deler en felles parkeringsplass, leiligheten ligger i første etasje, og kvaliteten på løsningen er moderat. Utsikten over sjøen, et salgsargument som er brukt i markedsføringen, er begrenset fra denne etasjen. Men en kvalitet som kan forklare at prisen kom mer enn 20% over et forventet nivå (som tar hensyn til prisnivået i strøket) er lokaliseringen: mindre enn to hundre meter til strandkanten, og mesteparten av arealet mellom blokka og stranda er ubebygd.



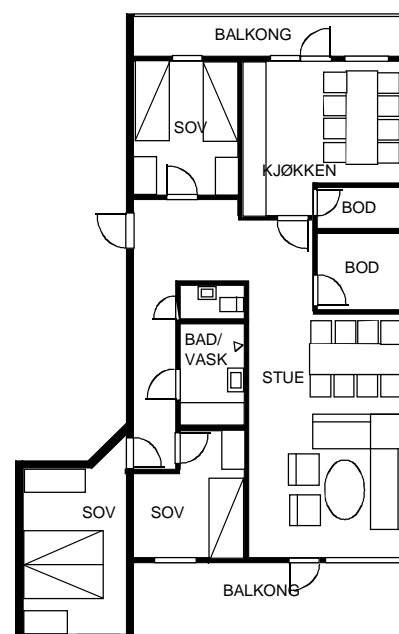
*Østerås: romslig bolig, begrensede brukskvaliteter, høy pris*

På Østerås er prisene høye. Kvalitetene på utearealene er beskjedne. Parkering er ordnet i felles garasjerekker. En blokkleilighet som gikk svært høyt, 300 000 mer enn meglerens prisantydning og over 19 000 pr m<sup>2</sup>, kan brukes som eksempel på boligkvalitetene. Løsningen er dyp, ca 16 m, og boligen får mye mørkt areal. Det bruksmessig negative i dette kan være vanskelig å oppdage på en visning; *slik planløsningen er utført, kan mørke arealer gi et positivt inntrykk når leiligheten bys fram*: den kan bli gjennomlyst og virke åpen fordi to soverom er slått sammen til ett og forbundet til "forstua" innenfor med en stor skyvedør. "Forstua" får dermed lys gjennom det store (sammenslåtte) soverommet, og leiligheten kan oppleves som lys og romslig. Stor stue med peis bidrar til dette inntrykket. For en barnefamilie kan forstua og det sammenslåtte soverommet fungere som en barneavdeling. Men da mangler leiligheten et parsengsrom. At kjøkkenet bare er et arbeidskjøkken og at forstua i virkeligheten er en mørk, arealkrevende gang, burde slått negativt ut i prisen, men gjorde det ikke. Kjøperne (et par uten barn som har flyttet fra rekkehus) legger avgjørende vekt på den store stua og stor vekt på lys og romslighet.



*Slependen: rimelig og bra*

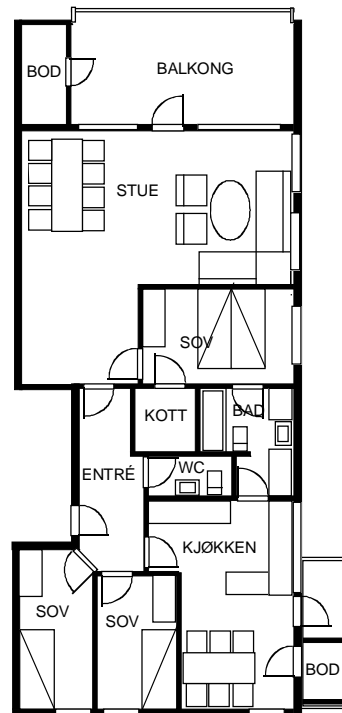
Slependen ligger nær Bærums vestgrense mot Asker. Bebyggelsen er blandet. Blokka er oppført i 1983. Området er bilfritt. Salgsobjektet er en toppleilighet. Positivt ved planløsningen er god møblerbarhet, romslig spisekjøkken, to balkonger og to innvendige boder. Mindre heldig er mye gangareal og at boligen små våtrom; toalettet er særlig trangt. Kjøperne, et par med barn i førskolealder, flyttet fra en bygård fordi de trengte mer plass. De er svært fornøyd og synes å ha fått den boligtypen og beliggenheten de ønsket. Prisen var lav, 10 000 kr pr m<sup>2</sup>.





### *Bærums verk: mest for pengene*

Bebyggelsen på Bærums verk ligger i randen av tettbebyggelsen i kommunen; den danner en avgrensning mot Bærums-marka. Blokka er oppført i 1985. Området er bilfritt, parkering er ordnet i garasjekjellere under blokkene. Leiligheten er en endeseksjon som har vinduer på gavlen. Løsningen er arealøkonomisk, med lite gangareal. Våtrommene, på til sammen nesten 9 m<sup>2</sup>, ligger samlet i kjernen av planen. Barnerommene er langsmale, ellers er møblerbarheten god. Boligen har innvendig bod, to balkonger og en ekstra bod på den største balkongen foran stua. Også her var kjøperne, et par med to barn i førskolealder, godt fornøyd med kjøpet. De hadde vært på mange visninger, de kunne gått noe høyere i pris, og framhever særlig at strøket er barnevennlig.



### *Sammenligning*

Høvik, nær sjøen, er svært attraktivt. Østerås er det blokkområdet i Bærum hvor prisene er høyest. Blokkene på Høvik er 35 år gamle, de på Østerås ca 25 år. De to andre blokkene er fra 1980-årene, men ligger i mindre attraktive strøk. Det har konsekvenser for prisen. Leiligheten på Østerås kostet nesten dobbelt så mye som de på Slependen og Bærums verk. Leilighetene på Slependen og Bærums verk er fireroms boliger, men gikk 200 til 300 000 kroner lavere enn treroms leiligheten på Høvik, enda den er 40 m<sup>2</sup> mindre. Brukskvalitetene er høyest i de to nyeste, men rimeligste leilighetene: De har to balkonger, innvendig bod og kjøkken som rommer spiseplass; på Bærums verk er kjøkkenet hele 17,5 m<sup>2</sup>. De to dyre leilighetene har små kjøkken, én balkong og ikke innvendig bod. Leiligheten på Østerås har de minste soverommene. Bærums verk har de beste våtrommene. Slependen og Østerås har omtrent samme våtomsstandard. Badet på Høvik har minimumsareal. Av kvaliteter i strøket og bebyggelsesplanen har Høvik et fortrinn, på grunn av kort avstand til sjøen og friarealer langs stranda, mens Østerås har det svakeste tilbudet av felles utearealer.

### *Konklusjoner*

Eksemplene illustrerer at lokaliseringen betyr mer enn alder og boligstørrelse og mer enn kvaliteter i planløsninger og bebyggelsesplaner. Leilighetene på Høvik og Østerås er de dyreste blokkleilighetene som ble solgt i perioden, med kvadratmeterpriser nær 20 000 kr. De to rimeligste oppnådde bare ca 10 000 kr pr m<sup>2</sup>. Likevel sier kjøperne både av Høvik-leiligheten og av leiligheten på Østerås at beliggenheten kan forsvare en høyere pris.

Leiligheten på Høvik er en ganske ordinær 1960-talls bolig. Men den ligger 150 meter fra Oslofjorden. Leiligheten på Østerås ligger i et velrenommert strøk, ikke langt fra Holmenkollen. Den har som nevnt også trekk som gjør den "visningsgunstig". På Slependen og Bærums Verk har leilighetene en rekke kvalitetstrekk som de to dyre leilighetene mangler (selv om mengden gangareal kan ha virket negativt i leiligheten

på Slependen). For begge har "utkanteffekten" virket. "Bærums-priser" oppnås sjelden på Slependen; nivået er mer som i Asker.

	Høvik	Østerås	Slependen	Bærums verk
Atkomst	Bilfritt område Trapp, entrédør i naboskillet	Bilfritt område Trapp, entrédør i naboskillet	Bilfritt område Trapp, entrédør i naboskillet	Bilfritt område Trapp, entrédør i naboskillet
Etasje	1. etg	2. etg	4. etg	1. etg
Rom	2 sov 7,5, 11,6 m <sup>2</sup>	2 (3) sov 15,6 (2x7,8), 7,3 m <sup>2</sup>	3 sov 8,2, 9,2, 11,5 m <sup>2</sup>	3 sov 7,3, 8,2, 11,0 m <sup>2</sup>
	stue 24,5 m <sup>2</sup>	stue 67 m <sup>2</sup>	stue 28,5 m <sup>2</sup>	stue 36,6 m <sup>2</sup>
Løsning	Gjennomgående	Gjennomgående	Gjennomgående	Gjennomgående, endeseksjon; tresidig belyst
	ett sov m dør til stue	ingen sov m dør til stue	ingen sov m dør til stue	ett sov m dør til stue
	arbeidskjøkken	arbeidskjøkken	spisekjøkk 12,1 m <sup>2</sup>	spisekjøkk 17,5 m <sup>2</sup>
Sanitær		Separat toalett og bad. Eget vaskerom	Separat toalett og bad m/vaskepl	Separat toalett og bad m/vaskepl
Boder		Garderobe	3,6 + 2,2 m <sup>2</sup>	3,5 + 1,3 m <sup>2</sup>
Utepl.		Balkong foran stue	Balkonger foran stue og kjøkken	Balkonger foran stue og ved kjøkken
Areal	70 m <sup>2</sup> BOA	112 m <sup>2</sup> BOA	99 m <sup>2</sup> BOA	108 m <sup>2</sup> BOA
Byggeår	1962	1974	1983	1985
Ant.bud	3	3	4	2
Pris	1,290 (210 over prisantydning) 18,4 pr m <sup>2</sup>	2,100 (300 over prisantydning) 19,1 pr m <sup>2</sup>	1,100 (110 over prisantydning) 10,0 pr m <sup>2</sup>	1,000 (75 over prisantydning) 9,25 pr m <sup>2</sup>

## Sammenbygde småhus

### To småboliger

Boligene ligger i samme boligområde. Begge er i trehus fra femti-årene. Et er en åttmanns bolig, det andre en seksmanns bolig. Bygningene er enkle lameller, omgitt på de nærmeste tomtene av like bygninger. Blandet småhusbebyggelse, rekkehus, tomannsboliger og eneboliger preger strøket. Buss og forstadsbane finnes i nærheten. Leilighetene ligger i annen etasje, er omtrent like store og er alminnelig godt vedlikeholdt. Det var én budgiver ved begge salgene. Bygningstypen hadde stor betydning for kjøperne. Den største leiligheten gikk 100 000 kr høyere enn den minste.

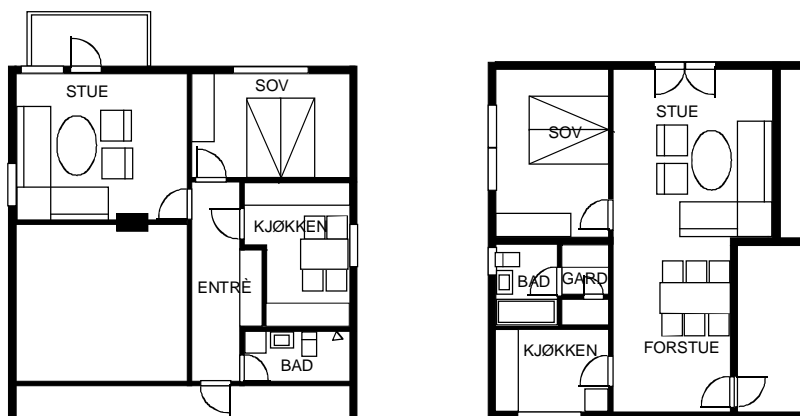
Den rimeligste boligen ligger til en blindvei, i en liten husklynge med gode felles utearealer. Den har en skikkelig (om enn noe lang) entré, et kjøkken på 9,3 m<sup>2</sup>, nøytral atkomst fra soverom til bad og er en endeseksjon. Det gir vanligvis uttelling i prisen. Den dyreste boligen vender inngangssiden mot en trafikkert vei. På privatsiden er det knapt med felles utearealer. Garderoben ligger midt i planen, man må gjennom stua for å nå den. Badet har dør til garderoben; eneste atkomst går gjennom stua. Kjøkkenet er trangt, bare 6,3 m<sup>2</sup>.

### Sammenligning

Kvalitetene i bebyggelsesplan og planløsning, plasseringen i bygningen og beliggenheten i forhold til veien tilsier en prisforskjell i motsatt retning. Men den dyreste boli-

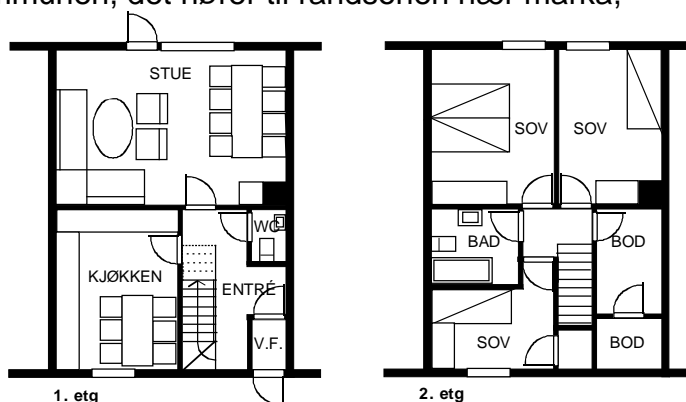
gen er "visningsgunstig" på samme måte som leiligheten på Østerås i forrige avsnitt: Planen er gjennomlyst; stua er ett sammenhengende volum, får dagslys fra to sider og kan virke større enn den faktisk er. Førsteintrykket blir dermed godt og trekker sannsynligvis oppmerksomheten bort fra den dårlige planløsningen. Kjøperen sier at størrelsen på stua og leilighetens "potensiale" hadde stor betydning. En del av arealet i den andre leiligheten går med til gang, og stua er liten. Den beste boligen gir dårligst førsteintrykk og fikk lavest pris.

	Elgfaret	Nordvn
Atkomst	Gangvei	Gangvei
Etasje	2. etg	2. etg
Rom	Stue 17 m <sup>2</sup> , sov 10,5m <sup>2</sup> , spisekjøk 9,6 m <sup>2</sup>	Gjennomgående stue, 30 m <sup>2</sup> , sov 12,8 m <sup>2</sup> , kjøk 6,3 m <sup>2</sup> garderobe innenfor stua, ikke entré
Sanitær	Lite bad, men med vindu	Lite bad, uten vindu
Løsning	Endeseksjon, vindu på tre sider	Tosidig, gjennomgående plan
	Nøytral atkomst til bad	Ikke nøytral atkomst til bad
Uteplass	Liten balkong	Liten balkong
Areal	55 m <sup>2</sup>	58 m <sup>2</sup>
Pris	650 (som prisantyd) 11,8 pr m <sup>2</sup>	750 (40 over prisantyd) 12,9 pr m <sup>2</sup>



### Fire vertikalt delte boliger

*Hosle* er et av de dyrere strøkene i kommunen, det hører til randsonen nær marka, og dette huset har opplagte kvaliteter: stort kjøkken, bra soverom, toalett på inngangsplanet (to våtrom har vist seg å gi prismessig uttelling<sup>22</sup>) og to boder, til sammen 7,5 m<sup>2</sup> i annen etasje. Boden ved inngangen er større enn i de andre tre enhetene. Stua fyller hele bredden på huset (6,2 m) og har utgang til hagen; uteplassen er en viktig kvalitet. Vindfang og entré

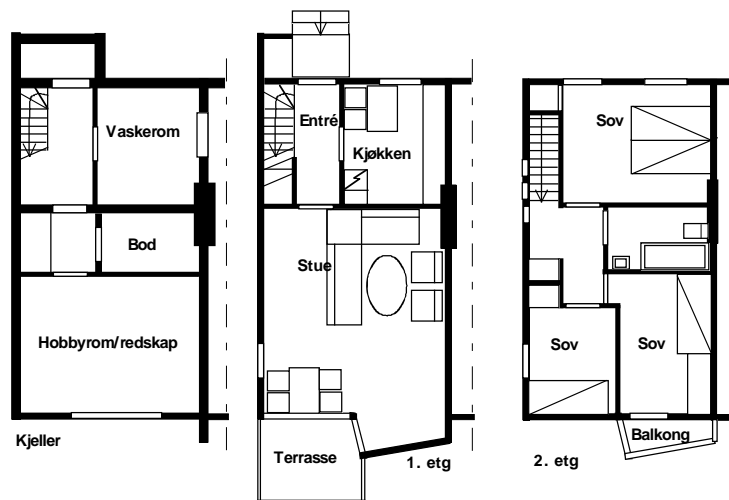


er trange. Stuearealet og sollys i stua hadde stor betydning for kjøperne. De la også stor vekt på skikkelige barnerom, soverom og bodplass.

<sup>22</sup> Nordvik i Christophersen 1994

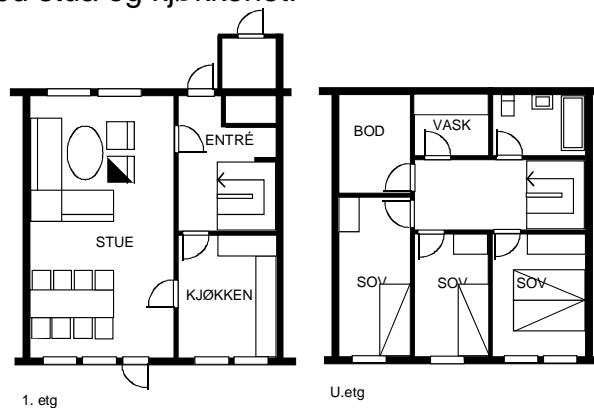
### Nær Sandvika

er prismessig en overgangssone mellom østre og vestre Bærum (se s 78), men salgsprisen ble noe lavere enn strøket skulle tilsi. Ett trekk ved huset skiller det fra de andre, og dette har betydning for kvaliteten: Akseavstanden er bare 4,75 m, det smaleste av de fire. Konsekvensen er smal entré, lite og trangt kjøkken og ett soverom under byggeforskriftens krav til minstestørrelse. Terrenget ligger slik at kjelleren kan utnyttes omtrent som en underetasje. Fordelen dette kunne gitt, i form av en utvidelsesmulighet er ikke til stede i praksis, for en del av kjelleren er felles med naboenheten. Stua har ikke dør til uteplass på terrenget. Foran stua er det i stedet en liten balkong. Kjøperen, en enslig med barn, flyttet fra en boligblokk. Tilgjengeligheten hadde avgjørende betydning for kjøpet. Størrelsen på kjøkkenet, muligheten for et gjeste-/hobbyrom og oppbevaringsplassen hadde stor betydning.



### Kirkerud

er et "utkantstrøk". Tomtene er bratte, nordvendte skrenter. Fallet gir muligheter for utsikt, og en av kjøperne la stor vekt på det. Boligene har stor, gjennomgående stue, 7,2m bred, én meter mer enn rekkehuset på Hosle. Plassen i entreen er bedre enn i de andre boligene, og kjøkkenet har plass til spisebord. Den bakre delen av underetasjen har gitt plass til en romslig bod, et stort vaskerom og bad. Det eneste negative ved løsningene er at alle soverommene ligger langs én fri fasade og derfor får langsmal form. Kjøperne la stor vekt på uteplass, opparbeidet hage og muligheter for gjeste- og hobbyrom. Den ene husstanden, et par med førskolebarn, la også stor vekt på kvalitetene ved stua og kjøkkenet.



### Sammenligning

Prisene på de fire enhetene varierer med ca 350 000 kr. Boligene ligger i blindveier, og planløsningene følger de samme hovedtrekkene. Enhetene på Kirkerud er like og oppnådde omtrent samme pris. Huset nær Sandvika gikk ca 50 000 kr høyere. Huset på Hosle var klart dyrest.

Alle boligene har hovedinngang, entré, kjøkken og stue i første etasje og en bod ved inngangsdøra. Enhetene på Hosle og ved Sandvika har soverommene i annen etasje. På Kirkerud ligger soverommene og badet i underetasjen. Høyest pris ble oppnådd på Hosle. Kvalitetene i boligene på Kirkerud var ikke tilstrekkelige til å nøytralisere ulempene ved utkantstrøk og bratte tomter. Trange rom i huset ved Sandvika kan ha trukket prisen ned.

	Hosle	Sandvika	Kirkerud 1	Kirkerud 2
Atkomst	Blindvei	Blindvei	Blindvei	Blindvei
Rom	3 sov 7,0, 11,0, 13,0 m <sup>2</sup>	3 sov 6,1, 8,1, 10,5 m <sup>2</sup>	3 sov 8,0, 10,0, 10,0 m <sup>2</sup>	3 sov 8,0, 10,0, 10,0 m <sup>2</sup>
	Stue 24,5 m <sup>2</sup>	Stue 25,3 m <sup>2</sup>	Stue 32,5 m <sup>2</sup>	Stue 32,5 m <sup>2</sup>
	Kjøkken 13 m <sup>2</sup>	Kjøkken 7,5 m <sup>2</sup>	Kjøkken 11 m <sup>2</sup>	Kjøkken 11 m <sup>2</sup>
	Kjellerløst	Full kjeller	U-etg	U-etg
Boder	5,0 (1.etg) 5,5, 2,0 m <sup>2</sup>	0,6 (1.etg) 5,6, 15,9, 1,8 m <sup>2</sup>	6,5 (i U.) 4,0, 2,0 m <sup>2</sup>	6,5 (i U.) 4,0, 2,0 m <sup>2</sup>
Sanitær	Toal 1. etg Bad 2. etg	Bad 2. etg Vaskerom i kjeller	Bad u.-etg Eget vaskerom, u.-etg	Bad u.-etg Eget vaskerom u.-etg
Utepl.	Terrasse foran stue	Terrasse foran stue	Grunn balkong 1. etg Terrasse U.etg	Grunn balkong 1. etg Terrasse U.etg
	Terreng	Balkong foran stue	Balkonger foran stue og kjøkken	Balkonger foran stue og ved kjøkken
Løsning	Akseavst. 6,22 m	Akseavst. 4,75 m	Akseavst. 7,2 m	Akseavst. 7,2 m
	Korsdelt	Korsdelt	Delt parallelt med naboskillet	Delt parallelt med naboskillet
Areal	70 m <sup>2</sup> BOA	112 m <sup>2</sup> BOA	99 m <sup>2</sup> BOA	108 m <sup>2</sup> BOA
Byggeår	1962	1974	1983	1985
Ant.bud	3	3	4	2
Pris	1,550 (75 over prisantydning) 14,2 pr m <sup>2</sup>	1,250 (35 over prisantydning) 11,1 pr m <sup>2</sup>	1,200 (5 under prisantydning) 12,0 pr m <sup>2</sup>	1,170 (10 under prisantydning) 11,5 pr m <sup>2</sup>

### Frittliggende hus

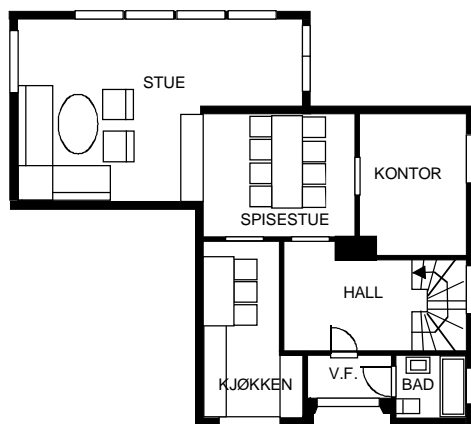
Bærum har store småhusområder som er preget av langsom fortetting over flere årtier. Den eldste eneboligbebyggelsen er fra århundreskiftet. Utbyggingen seinere har foregått dels etappevis, på jomfruelig mark, dels ved innfylling mellom og deling av eldre boligeiendommer. Tilbudet av eneboliger reflekterer til en viss grad variasjonene i byggeår – nesten enhver stilart og hustype finnes på markedet.

Prismessig utgjør eneboligene toppsjiktet i kommunen, og arealet er ikke eneste forklaring, for mange eneboliger er ikke vesentlig større enn tomannsboliger, rekkehus eller de største blokkleilighetene. At flere kjente arkitekter (Jan Inge Hovig, PAM Melbye, Biong og Biong, se nedenfor) har stått for hele eller deler av utformingen er in-

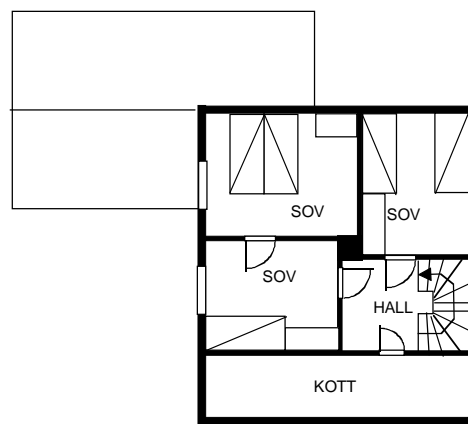
gen god forklaring, for arkitekturen er temmelig ordinær. Dessverre gir materialet liten anledning til å se hva tomtestørrelsen kan bety for prisen. Eneboligene som ble solgt i perioden vi har data for har overraskende store tomter, over ett mål (se s 65). Til tross for tomtestørrelsen har neppe muligheten til å skille ut en tomt eller bygge til en ekstra boligenhet vært utslagsgivende (med unntak for en eiendom på Jar som ble solgt med approberte tegninger til en utbygging). Flere av eneboligene er eldre og ligger midt på tomta, slik at utbygging eller fradeling er umulig eller svært vanskelig.

### Jar

Arealet, tomtestørrelsen og utformingen kan forklare det meste av den høye prisen for et hus på Jar. Dette huset er ikke bare det største av de tre og ligger på den største tomta, men det har den mest tiltalende utformingen (nevnt spesielt i markedsføringen), og den beste uteplassen. Husplasseringen er gunstig, i hjørnet av tomta, lengst vekk fra den trafikkerte veien. Den lokale miljøbelastningen som veien representerer og som kunne ha trukket prisen ned, synes ikke å bety mye i forhold til den gunstige husplasseringen, stort boligareal, god tomt og uteplass. Det samme gjelder planløsningsmessige forhold som kunne virket negativt, f eks at boligen ikke har bad på samme plan som soverommene. Huset harmonerer dessuten langt på vei med den rådende husmoten.



1. etg

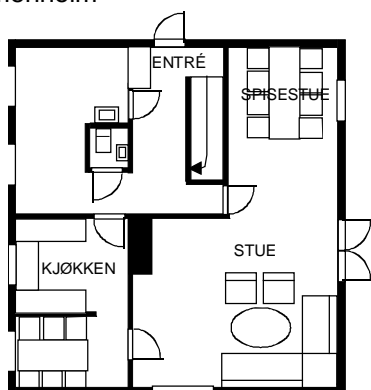


2. etg.

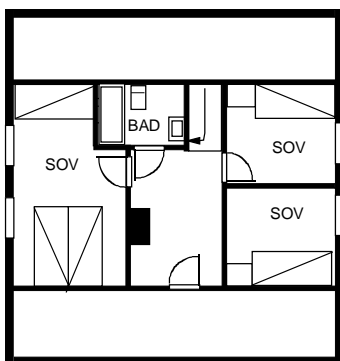
### Blommenholm og Øvrevoll

Begge disse husene er høye, har liten grunnflate og bratt tak. Huset på Øvrevoll er eksteriørmessig heller pregløst, og standarden er enkel: Eneste våtrom ligger i kjelleren, og ett av de tre oppholdsrommene i hver etasje er gjennomgangsrom. Huset på Blommenholm har alminnelig god standard, det ligger i et noe dyrere strøk og har mer funksjonell planløsning: Det er våtrom i første og annen etasje, og alle oppholdsrom nås fra gang eller entré. Likevel oppnådde huset på Øvrevoll den høyeste prisen.

Blommenholm

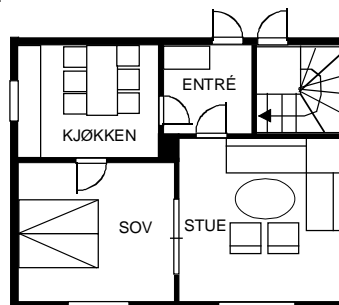


1.etg

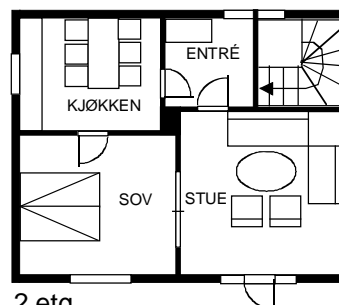


2.etg

Ørevoll



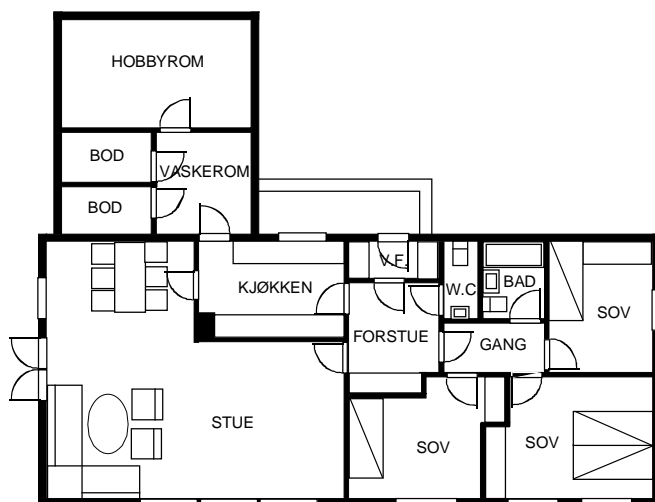
1.etg



2.etg

### Hosle

Stilen, dvs hus- og planløsningstypen: en etasje uten kjeller og planløsning med soveromsgang (såkalt "revolvergangsplan"), i huset på Hosle er typisk for 1960- og 70-årene. Den er upopulær nå. Bestselgerne blant typehusene (kap 10) – som vi må anta er de mest "moteriktige" – har en og en halv etasje. De er forholdsvis høye, har bratt tak og liten grunnflate. Huset på Hosle er lavt, har stor grunnflate og liten takvinkel. Det er halvgammelt og umoderne, og kan derfor bli vurdert lavt<sup>23</sup>. Det kan virke sannsynlig at kvaliteter som separat bad og toalett, romslige soverom og inngangsforhold ikke får full uttelling i prisen, fordi byggestilen trekker ned.



<sup>23</sup> Bjørneboe 1993

### Sammenligning - "det halvgamle er minst populært"

Prisforskjellene følger i noen grad strøkene som er beskrevet på s 78 og 82. Husene i de to mest attraktive strøkene, Blommenholm og Øvrevoll, oppnådde de høyeste prisene, nær 20 000 kr pr m<sup>2</sup>. Strøkene gir likevel ikke en fullgod forklaring på prisforskjellene: Huset på Jar er noe utsatt for trafikkstøy, men ble solgt for omtrent samme sum som det på Blommenholm. Huset på Hosle er betydelig nyere enn de andre, det ligger i en randsone hvor prisene stort sett er noe høyere enn på Jar, men var forholdsvis mye billigere enn de andre tre.

Alle husene oppnådde høyere pris enn meglernes prisantydning. Forskjellen mellom prisantydning og salgspris ble størst for huset på Øvrevoll. Dette er det eldste av de fire, det har den enkleste standarden og er kvalitetsmessig på mange måter det dårligste huset. Øvrevoll er heller ikke det mest attraktive av de fire strøkene. Likevel var interessen størst for huset på Øvrevoll: fire budgivere, mot to på de andre tre eneboligene). Resultatet ble den høyeste salgssummen (og kvadratmeterprisen). Flere forklaringer er mulige: tomtearealet, nesten 500 m<sup>2</sup> mer enn eiendommen på Blommenholm og utsikt mot friarealet langs Lysakerelva. (Forskjellen i boligareal, se tabellen nedenfor, skyldes hovedsakelig måletekniske forhold.) I tillegg, og dette er sannsynligvis svært viktig, harmonerer dette huset – i likhet med boligene på Høvik og Øvrevoll – med de fremherskende husmotene. Interessant nok er eldre boliger som husene på Jar, Blommenholm og Øvrevoll mer i tråd med motene nå enn det halvgamle huset på Hosle.

	Blommenholm	Øvrevoll	Jar	Hosle
Atkomst	Boligvei	Boligvei	Hjørnetomt. Gjennomfartsvei og boligvei	Boligvei
Rom	4 sov 7,3, 7,6, 11,3, 15,0 m <sup>2</sup>	3 sov 15,0, 15,0, 18,0 m <sup>2</sup>	3 sov + kontor 9,0, 8,0, 11,0 , kontor 10,5 m <sup>2</sup>	3 sov 9,3, 9,4, 13,8 m <sup>2</sup>
	Stue 33,0 m <sup>2</sup>	Stue 18,0 m <sup>2</sup>	Stue 42,5 + 11,9 m <sup>2</sup>	Stue 42,5 m <sup>2</sup>
	Kjøkken 12,8 m <sup>2</sup>	Kjøkken 11,5 m <sup>2</sup>	Kjøkken 9,4 m <sup>2</sup>	Kjøkken 9,5 m <sup>2</sup>
	Full kjeller		Full kjeller	Kjellerløst
Boder	Full kjeller + 3,3 m <sup>2</sup> i 2.etg og kaldt loft	Full kjeller, kaldt loft	Kjeller + kott m lav høyde i 2. etg	29,6 i tilbygg , 1. etg m <sup>2</sup>
Sanitær	Toal 1. etg Bad 3,6 m <sup>2</sup> 2. etg Vaskerom i kjeller	Bad 11,0 m <sup>2</sup> Vaskerom i kjeller	Bad 3,6 m <sup>2</sup> 1.etg Vaskerom i kjeller	Separat bad og wc, 3,5+ 2,3, eget vaske- rom
Utepl.	Terrasse foran stue Balkong i 2. etg	Terrasse foran stue Balkong i 2. etg	Terrasse foran stue	Terrasse foran stue
Ytre mål	8,8x9,4 m	7,3x8,8	7,5x7,0 + 5,2x7,95	7,2x10,3+5,4x5,9
Løsning	Korsdelt	Korsdelt	Korsdelt	Revolvergang
Areal	125 m <sup>2</sup> BOA	136 m <sup>2</sup> BOA	181 m <sup>2</sup> BOA	130 m <sup>2</sup> BOA
Tomt	1082 m <sup>2</sup>	1559 m <sup>2</sup>	1413 m <sup>2</sup>	1272 m <sup>2</sup>
Byggeår	1955	1934	1920-30/tilbygg 1955	1963
Arkitekt	PAM Melbye	Biong og Biong	Jan Inge Hovig (ombygging 1955)	Simonnæs og Mykle- bust (Bergen)
Ant.bud	2	4	2	2
Pris	2,450 (50 over prisantydning) 19,6 pr m <sup>2</sup>	2,675 (525 over prisantydning) 19,8 pr m <sup>2</sup>	2,400 (200 over prisantydning) 13,3 pr m <sup>2</sup>	1,830 (80 over prisantydning) 14,1 pr m <sup>2</sup>

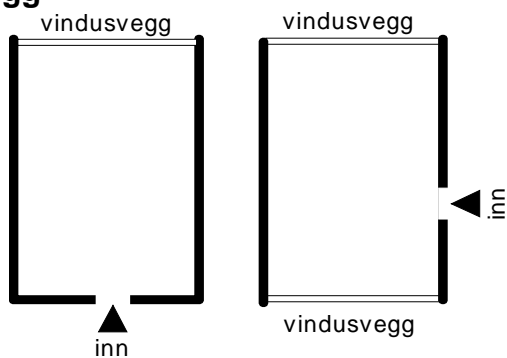


# Vedlegg

## 1. Ord og uttrykk

### Atkomst/entrédør i naboskillet/på bakvegg

Plasseringen av inngangsdøra til en leilighet kan ha avgjørende betydning for disponeringen av planløsningen. I boligblokker med trapperom kan inngangsdøra stå på bakveggen – da er leiligheten vanligvis ensidig orientert (se nedenfor) - eller på en av sideveggene (i naboskillet) I det siste tilfellet vil leiligheten oftest være tosidig orientert.



atkomst fra bakvegg (venstre) og fra naboskillet (høyre) i ensidig og tosidig orienterte boliger

### Beliggenhet

Begrepet er sentralt i denne rapporten. Det favner vidt, fra detaljer omkring husplassering og den enkelte tomt til plasseringen i et boligområde og hvor området ligger i kommunen. Det omfatter også forholdet til tjenester, tilbud og kommunikasjoner.

### Boligareal

Definert i Norsk Standard 3940 som bruksareal av boligens hoveddel.

### Bruksareal

Definert i Norsk Standard 3940 som areal innenfor omsluttende vegger.

### Ensidig orientert bolig

Betegner en leilighet som bare har én vegg mot det fri og bare kan få vinduer som gir dagslys på én side. De øvrige veggene rundt leiligheten er skiller mot naboer og/eller felles sirkulasjonsarealer som felles trapperom, korridor, heis osv. (Skisse ovenfor)

### Hustype

Betegner i denne rapporten antallet og arten etasjer i et småhus, f eks en etasje med kjeller, en etasje med underetasje, 1 ½ etasje (me eller uten kjeller) osv.

### Randsone og randeffekt

Disse begrepene er særegne for denne rapporten. Randsone er her en betegnelse for beliggenhet og innebærer at boligen ligger i utkanten (randen) av et bolig- eller sentrumsområde. Randeffekt betegner virkninger som beliggenheten i en randsone kan ha for prisen.

### Småhus

Brukes i denne rapporten som en fellesbetegnelse på boligbygninger i tre eller mur og inntil 2 ½ etasje. Dette kan være frittliggende eller sammenbygde småhus, dvs eneboliger, rekke- og kjedehus.

**Tosidig orientert bolig**

Betegner en leilighet som bare har to vegger mot det fri og bare kan få vinduer som gir dagslys på to sider. De øvrige veggene rundt leiligheten er skiller mot naboer og/eller felles sirkulasjonsarealer som felles trapperom, korridor, heis osv. (Skisse ovenfor)

**Utkanteffekt**

Betydningen ligner randeffekt (se ovenfor); boliger som ligger nær yttergrensene av en kommune eller i utkanten av bebygde områder får ikke samme pris som sentralt beliggende boliger.

**Visningsgunstighet**

Brukes her om kvaliteter som gir et godt visuelt inntrykk på en visning, men som ikke har særlig bruksmessig betydning. Oftest gjelder dette forhold som gir et godt førsteinntrykk, f eks godt dagslys, god utnyttelse av lysforholdene og andre forhold som øker følelsen av romslighet.

## 2. Metodeproblemer: mange kilder - få gode data

Metodeproblemene er store. Boligkvalitet er en sum av mange og svært forskjellige kvalitetsfaktorer som omfatter alt fra overordnet planlegging til innredning, utstyr og detaljer i den enkelte boligen. Betydningen de enkelte kvalitetene kan ha er vanskelige å skille fra hverandre, og den samlede effekten de kan ha på salgsprisen er liten: Markedsforholdene avgjør mye av salgsprisen; priser kan bli fordoblet fra bunnen av en periode med svakt marked til toppen av en periode der markedet er sterkt. Strøket, dvs adressen, har like stor betydning: En bolig i et attraktivt strøk kan koste mer enn det dobbelte av en bolig i et upopulært strøk, selv om boligene har samme areal, omtrent like planløsninger og i ligger samme type bebyggelse eller boligområde.

### Data og datakvalitet

Spørsmålet om hvordan boligkvalitet påvirker markedsprisen er sammensatt og gjelder relasjoner mellom ulike gruppers opplevelse og verdsetting av forskjellige typer av kvaliteter. Dette ble klart tidlig i prosjektperioden (som omfatter to tidligere delprosjekter). Fordi problemet har så mange sider, måtte vi forsøke å parallellføre og kombinere flere metoder. Vi har analysert bolig- og salgsstatistikk, vi har gjort flere spørreundersøkelser og vi har analysert tegninger, i alt fem forskjellige metoder:

#### - Spørreundersøkelse(r)

I bybolig-undersøkelsene sendte vi ut "feltarbeidere" som intervjuet folk som hadde flyttet inn i nybygde boliger i indre by. Undersøkelsene av boligkvalitet og markedspris ble innledet med intervjuer av meglere og andre som steller med boligsalg. I Skiens intervjuet vi beboere som nylig hadde kjøpt rekkehus i borettslag. I den siste fasen av prosjektet ble spørreskjemaene sendt i posten; vi kontaktet eiendomsmeglere mange steder i landet og fikk deres hjelp til å sende ut spørreskjemaene. Skjemaene ble sendt ut til alle som hadde kjøpt bolig i en tre-måneders periode vinteren 1997-98. Dette var i en periode hvor boligmarkedet var svært opphetet. Byboligundersøkelsene og Skiens-undersøkelsen ble gjort i et svakt marked.

#### - Registrering av boligdata

I Skiens-undersøkelsen og i den siste fasen av prosjektet omfatter dette areal, antall rom, bebyggelsesform, salgspris, avertert pris, antall budgivere etc - for de samme boligene og salgene som i intervjuene av boligkjøperne. Data er registrert ved hjelp av tegninger, (salgs)prospekter og opplysninger fra eiendomsmeglerne om salgsprosessen. (I byboligundersøkelsene registrerte vi bebyggelsesform, bruksareal av boligene, antall rom, størrelse på rommene og romforbindelser.)

#### - Tegningsanalyse/-vurdering

Dette er en analyse og vurdering av boligenes kvalitet basert på situasjonskart, planer, snitt, fasader og fotografier

#### - Statistiske undersøkelser

Vi har gjort nye kjøringar av boligstatistikk; i hovedsak boforholdsundersøkelsen.

#### - Bestselgere fra typehusindustrien

Typehusmarkedet er ikke som det øvrige boligmarkedet: Typehuskjøpere velger katalogvarer. De har muligheter til å velge friere enn dem som kjøper bolig gjennom avisannonser. Salget av typehus kan derfor illustrere hva slags småhus som er

mest populære. Intensjonen var at en analyse av typehus ville gi oss opplysninger om valg av hustype, populære stilarter og hvilke planløsninger folk velger.

Det er problemer med alle fem metoder:

- Responsen på spørreundersøkelsene var overraskende dårlig.

Intensjonen var å få et variert bilde og å dekke så vel pressområder som fraflyttingsstrøk, byer, byers omland og landdistrikter, på Østlandet, Vestlandet og i Nord-Norge. Vi etablerte kontakt med eiendomsmeglere i mange strøk av landet – alle stedene med de største meglerkontorene - og fikk deres hjelp til å sende ut spørreskjemaer til kjøpere. Vi fikk ingen respons fra Vestlandet og indre Østland, selv etter gjentatte purringer. Responsen fra Tromsø-distriktet og fra Trondheimsområdet var også dårlig. Skikkelig respons fikk vi bare fra Bærum. Dette er derfor det eneste området hvor vi har brukbare data både om kjøperne og boligene. Det er også en del problemer med denne typen spørreundersøkelser: Antallet spørsmål må være begrenset, og spørsmålene må være enkle og mest mulig entydige. Likevel kan vi ikke være sikre på at alle forstår alle spørsmål likt. I tillegg kommer at folk som nettopp har investert mange penger i en dyr vare er lite motivert for å rapportere svakheter; folk som nylig har kjøpt bolig vil gjerne gi inntrykk av at de har gjort et fornuftig og helst et godt kjøp. Dette var tydelig i byboligundersøkelsene og gjelder mye her. Derfor kan vi i noen grad gå ut fra at misnøye med kjøpene blir underrapportert.

Førsteintrykket kan være avgjørende for prosessen med budgivning. Derfor retter flere av spørsmålene i spørreskjemaet (vedlegg 3) seg mot overveininger i forbindelse med boligjakt, budgivning og kjøp. Spørreundersøkelsen er dessuten gjort kort tid etter innflytting, dvs før de nye eierne har fått særlig erfaring med bruken av den nye boligen.

- Vanskeligheter med registrering

En del faktaopplysninger om kvaliteter i planløsningen og om boligområdet er vanskelige å registrere med entydige, objektive mål. Dessuten følger tegninger som er nødvendige for å registrere boligdata ofte ikke med salgsopplysningene. Å supplere tegningsmaterialet kan være tidkrevende. Det ser heller ikke ut til at alle data omkring salgsprosessen blir like nøyaktig ført. Dataene er interessante fordi tallet på budgivere og antallet budrunder kan være mål for et salgsobjekts attraktivitet. Unøyaktighetene betyr at det mest pålitelige målet vi for attraktivitet/popularitet er avstanden mellom avertert pris og oppnådd pris. Dette målet er imidlertid heller ikke godt nok: At salgsprisen blir vesentlig høyere enn avertert pris behøver ikke bety annet enn at selgeren satte tok utgangspunkt i en pris som var for lav, eller averterte med en lav pris for å få mange til å komme på visning.

- Unyansert statistikk

Salgsstatistikken som vi har tilgang på er unyansert og fattig på detaljer. Bolig- og områdekvaliteter av det slaget som opptar planleggere blir ikke registrert. Statistikken er begrenset til areal, antall rom og bebyggelsesform.

- Mangel på bestselgerlister

Bestselgende hustyper er heller ikke lett tilgjengelige. Det viste seg at typehusleverandørene ikke har ført systematisk statistikk over salgstall for ulike typer. (Dette prosjektet har imidlertid ført til at enkelte fabrikanter har fattet interesse for spørsmålet og har satt i gang registrering.)

### 3. Brev og spørreskjema til kjøpere



ref.

Til husstanden

Dere som nylig har kjøpt ny bolig har verdifulle kunnskaper: Bare dere vet hvorfor nettopp *deres* bolig var verdt den prisen dere har betalt. Denne kunnskapen er viktig for alle som steller med boliger. Derfor håper vi at dere vil dele den med oss. Vi ønsker å finne ut hvilke kvaliteter de som skal kjøpe bolig legger vekt på når de er ute på markedet. Dette kan hjelpe planleggerne til å lage bedre boliger både når de bygger nytt og når eldre boliger skal utbedres. Det kan hjelpe takstfolk og meglere til å veilede kundene bedre, og det kan hjelpe staten til å subsidiere kvaliteter i boliger ut fra et samfunnsmessig perspektiv.

Byggforsk samarbeider med meglere på mange steder i Norge om denne undersøkelsen, og staten bruker midler fra Husbanken til å finansiere arbeidet. Vi håper dere vil ta dere tid til å svare på spørreskjemaet og returnere det til oss i vedlagte svarkonvolutt innen 14 dager. Alle opplysninger vil bli behandlet konfidensielt.

Med vennlig hilsen  
for Norges byggforskningsinstitutt

Jon Christophersen  
Prosjektleder

## Om husstanden

Alder, inntekt og husstandsstørrelse betyr mye for valg av bolig. Derfor trenger vi å vite litt om dere.

57	Hvor mange bor i boligen og hvor gamle er dere?	0-6 år	7-18 år	19-24år	25-44	45-64	65+

58	Omtrent hvor stor samlet brutto årsinntekt har dere?	Under 150000	Mellom 150 og 199 000	Mellom 200 og 299 000	Mellom 300 og 399 000	over 400 000

## Forventninger

Dere hadde antagelig en del forventninger til den nye boligen. Er de blitt oppfylt?

		svært godt	godt	mindre godt	dårlig	ikke oppfylt
59	bolig/hustype					
60	størrelse					
61	innrednings- og utstyrsstandard					
62	uteareal					

Hvor godt ser det ut til at boligen fungerer for deres behov?

63	svært godt	godt	mindre godt	dårlig
----	------------	------	-------------	--------

## Kjøp, markedsforhold og pris

Ønsker og forventninger avgjør ikke kjøpet alene. Pris og tilbud spiller vel så stor rolle. Vi vil gjerne vite hvordan dere vurderer kjøpet: har dere gjort et

64	svært godt kjøp	godt kjøp	tilfredsstillende kjøp	mindre godt kjøp	dårlig kjøp
65	Kunne dere gått høyere i pris dersom bud- rundene hadde fortsatt?		Ja/nei	Hvis ja, omtrent hvor mye	
66	Kan noe spesielt ved boligen, tomta eller området forsvare en høyere pris? ..... ..... .....				

## Om boligjakt og visninger

Noen bruker lang tid og går på mange visninger før de kjøper. Andre finner det de ønsker raskt. Hvordan var det for dere?

67	Gikk boligjakten for det meste i ett bestemt strøk, bydel eller område?	Ja/nei
68	Hvis ja, var det særlige årsaker til dette, f eks (kryss av):	
	nær skole/arbeid	nær venner
	trafikksikkerhet	ute-/friområder
	butikk-/tjenestetilbud	tilbud for barn
	pen bebyggelse	kjent i området
	annet .....	
69	Var boligjakten særlig rettet mot en bestemt type bolig?	Ja/nei
70	Ble dette ønsket innfridd?	Ja/nei
71	Omtrent hvor lenge var dere på jakt etter bolig?	....uker
72	Omtrent hvor mange visninger har dere vært på i denne perioden?	
73	La dere inn bud på andre boliger - omtrent hvor mange?	

### Kvaliteten på den nye boligen

Vi er særlig interessert i å vite hvilke kvaliteter ved boligen som hadde betydning for valget og gjorde at den var verdt prisen:

#### Utendørs

		ubetydelig	noe betydning	stor betydning	helt avgjørende
74	Passe stor tomt				
75	Utsikt				
76	Uteplass/terrasse				
77	Opparbeidet hage				
78	Garasje/parkering				
79	Annet, noter				

#### Huset/leiligheten

		ubetydelig	noe betydning	stor betydning	helt avgjørende
80	Boligtypen (rom/areal)				
81	Utvendig vedlikehold				
82	Innvendig vedlikehold				
83	Husets eksteriør/stil				
84	Sol i stua				
85	Størrelsen på stua				
86	Størrelsen på kjøkkenet				
87	Størrelsen på barnerom				
88	Antall eller størrelsen på bad/vaskerom				
89	Mulighet for arbeidsrom				
90	Mulighet for gjesterom				
91	Mulighet for hobbyrom				
92	Oppbevaringsplass/boder				

### Til sist, litt om hvor dere bodde tidligere:

92	Hva slags bolig hadde dere før?			blokk/bygård	rekke/kjedehus	enebolig	annet
93	Var denne boligen			hos familie	utleiebolig	borettslag	selveier
94	Hva var årsaken til å kjøpe ny bolig?	Første egne bolig	Reetablering	Trengte mer plass	Mer lettstelt /mindre bolig	Skiftet jobb/skole	Andre årsaker

95	Hvor lenge bodde dere i den forrige boligen?			ett år el. mindre	1-3 år	mer enn 3 år
96	Forventet botid i den nye boligen er			ett år el. mindre	1-3 år	mer enn 3 år

## 4. Registrering av boligdata

### Bakgrunn

#### Salget

1	Avertert dato			
2	Solgt dato (kontrakt)			
3	Antall bud første budrunde			
4	Avertert pris/prisantydning			
5	Første tilbud			
6	Salgspris			
7	Text	verdi	vedlikehold ute	vedlikehold inne
8	Markedsføringspoenger noter			

#### Området

9	Beliggenhet	Utkant	randzone	sentrum		
10	Strøk	rent boligstrøk	blandet	annet		
11	Bebyggelse	en-tre etg	fire+etg	blandet		
12	type	småhs, frittliggende	småhus, sammenbygd	blokk, bygård		
13	alder	Før 1940	1950-60	1970-80	nyere	blandet
14	Tjenester/ tilbud					
15	Kommunikasjon					

#### Tomta

16	Areal					
17	Ca BYA					
18	Grenser NØSV	annen bolig	felles utear	friareal	næring	vei, type*

\*1)felles avkjørsel 2)blindvei 3)boligvei 4)samlevei 5)hovedvei

19	Terreng/orientering Helling mot NØSV	flatt	lett skrånende	skrånende	bratt
20	Hus plassering	midt på tomte		nær/i tomtegrense (NØSV)	
21	Parkering og kjøring	Egen garasje	egen carport	p-plass på tomt	p i fellesanlegg ..... m

22	Spesielle miljøbelastninger noter:	
----	---------------------------------------	--



## Boligen Huset

23	Byggeår	
24	Stil	
25	Materialer	
26	Tak/vinkel	

## Atkomst

		ca m høyde
27	Hovedplan/terreng	
28	Heis	J/N
29	for bygn m heis, noter ca antall m ml terreng/laveste stopp	

## Hustype

		1 etg		1+U			1 1/2			2	
		uK	mK	>nede	>oppe	småleil	uK	mK	+U	uK	mK
30	frittliggende										
31	kjedehus										
32	rekkehus										
	<b>Vert. tom.bol</b>										
	<b>4-mannsbol</b>										

	<b>lavblokk etg</b>	
33	blokk, etg	

## Areal og rom (for ett plans leiligheter i blokk og bygård, bare summer)

		Uetg		Kjeller		1 etg		2.etg		loft		sum
		type	m2	type	m2	type	m2	type	m2	type	m2	
35	BRA											
36	Ant. opph.rom											
37	Gangareal											
38	Våtrom											
39	Våtrom (2)											
40	Våtrom (3)											

(bearbeiding: forholdstall areal/ant. oppholdsrom?, % gangareal)

## Planløsning

	Plantype	variant
41	korridor/revolvergang	
42	kors	
43	midtsone	
44	annen	

## Rom

	Type	NTA	Orientert
45	stue+kjøk		
46	avdelt kjøk		
47	foreldresov		
48	barnerom (1)		
49	barnerom (2)		
50	barnerom (4)		
51	barnerom (3)		
52	Annet opph rom		
53	Boder på etg plan		

## 5. Bolig- og befolkningstall for Bærum kommune

<b>Boligforhold</b>	<b>1.11.1960</b>	<b>31.12.1980</b>	<b>31.12.1996</b>	<b>31.12.1997</b>
<b>Leiligheter</b>	<b>17.671</b>	<b>30.432</b>	<b>38.196</b>	<b>38.491</b>
etter antall rom, %				
1 rom og kjøkken	13,0	7,9	6,6	6,6
2 rom og kjøkken	19,5	15,3	15,1	15,0
3 rom og kjøkken	27,8	18,5	18,4	18,6
4 rom og kjøkken	24,8	25,3	27,7	27,6
5 rom og fl. og kjøkken	15,0	33,0	32,2	32,2
Bosatte pr. leilighet	3,25	2,65	2,57	2,59
Leiligheter etter hustype:				
Frittl. eneboliger m.v.	4.112	10.347	12.410	12.455
Rekkehus, tomannsbolig og andre småhus	9.915	11.544	13.940	13.996
Blokker og andre bygg	3.644	8.507	11.741	11.935
Ombygging, tilbygg m.m.		34	105	105

<b>Befolkning pr 01.01</b>	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
<b>Folkemengde i alt</b>	<b>34.814</b>	<b>55.727</b>	<b>74.860</b>	<b>89.221</b>	<b>95.548</b>	<b>98.378</b>	<b>99.538</b>
Menn	16.997	27.177	36.862	43.475	46.424	47.669	48.256
Kvinner	17.817	28.550	37.998	45.746	49.124	50.709	51.282
Andel av fylket, %	19,3	24,6	23,9	21,7	22,0	22,0	21,9
Andel av riket, %	1,1	1,6	1,9	2,1	2,2	2,2	2,2

Kilde: Tall og fakta for Bærum kommune, Bærum kommune 1999.

## 6. Tabeller

Vedlegg til kapittel 6

### 1. Regresjonsanalyse med kvadratmeterpris som avhengig variabel. Ulike hustyper

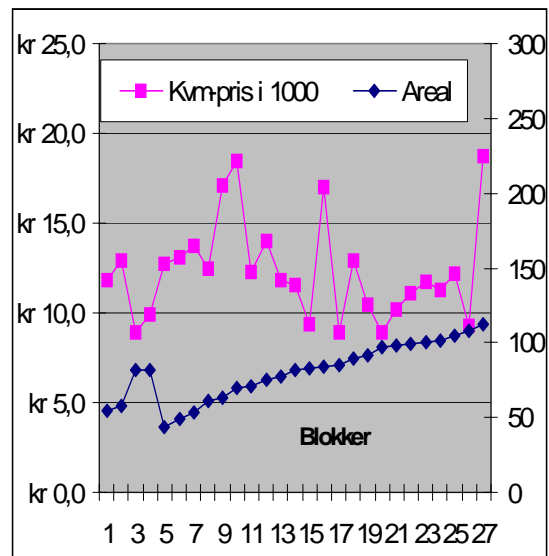
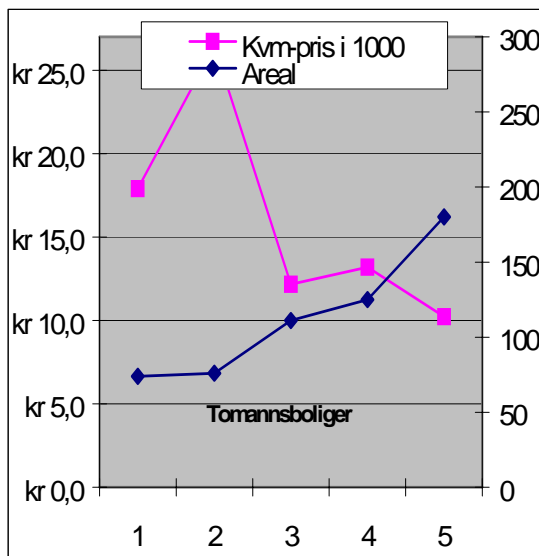
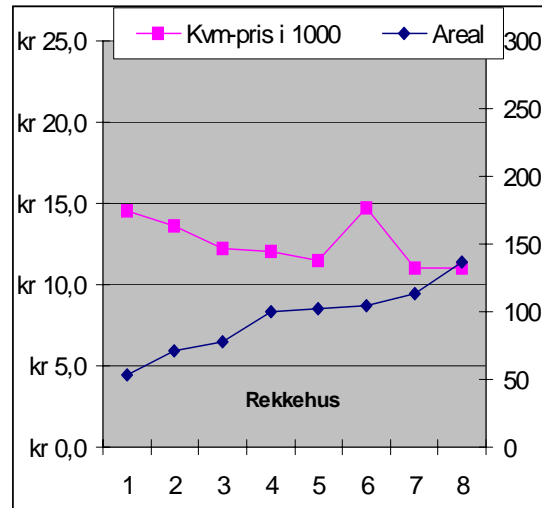
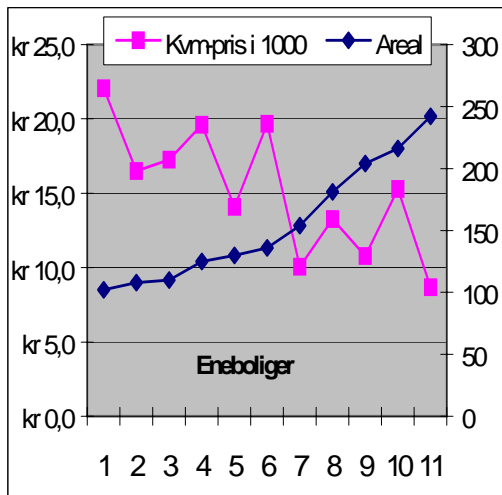
	Enebolig		Delt bolig		Blokk	
	estimat	t-verdi	estimat	t-verdi	estimat	t-verdi
INTERCEP	3,908	5,925	2,174	1,644	8,417	3,718
INVAR	332,495	14,336	213,749	4,560	42,289	1,051
FESTE	0,008	0,047	0,053	0,196	1,245	2,964
OSVESTB	5,134	18,574	3,722	10,408	3,964	7,851
OSREST	3,612	11,757	1,520	4,269	0,855	1,622
BTK	-1,362	-4,854	-0,421	-1,331	0,188	0,413
STAVANG	2,022	5,313	0,821	1,588	-2,410	-0,937
LAVVEKST	-0,877	-6,368	-0,553	-1,327	-1,294	-1,308
HOYVEKST	0,917	6,733	0,135	0,494	-0,299	-0,571
HAGETRY	-0,036	-0,197	0,316	0,945	-0,735	-1,853
FLYSTOY	0,633	1,257	1,756	2,003	-0,629	-1,161
TRAFPLAG	-0,088	-0,641	-0,498	-1,512	-0,485	-1,380
SLIPPUT	-0,033	-0,240	0,692	2,586	0,386	1,038
SKOLEVEI	-0,064	-0,576	-0,349	-1,500	0,000	-0,001
NABOHUS1	-0,681	-2,841	-0,663	-0,340		
NABOHUS2	-0,323	-1,188	0,496	1,492	-0,771	-1,922
NABOHUS4					-0,187	-0,388
AVSTNAB1	0,068	0,551				
AVSTNAB2	-0,285	-1,942	-1,529	-1,961		
AVSTNAB3			0,482	1,433		
NABOKONT	-0,041	-0,368	-0,008	-0,035	0,073	0,188
BUTIKK	0,281	2,499	0,476	2,026	1,425	3,385
ANTBOL	-0,698	-4,047				
ANTBOL2			-0,168	-0,687		
ANTBOL3					-0,074	-0,205
TRAPPER					0,452	0,605
ANTPLAN	-0,262	-1,743	0,143	0,470		
LIVSL3	-0,169	-1,235	0,310	0,911		
KJOKKEN	-0,599	-1,863	-1,620	-1,985	1,073	1,153
KJOKKVM	0,038	1,760	0,156	2,104	-0,087	-1,000
SANROM2					1,525	3,975
SANROM3	0,585	4,042	0,504	1,286		
KVMRO1	0,343	2,552	0,031	0,109	0,742	2,087
KVMRO2	-0,228	-1,690	-0,301	-1,134	0,360	0,981
OPPBEV1	0,204	1,457	0,155	0,653	-0,037	-0,086
OPPBEV2	0,478	3,205	0,745	1,679	3,383	3,372
BYGGSELV	-0,004	-0,029	0,626	2,041		
Z1	-0,063	-2,411	-0,070	-1,601	-0,136	-1,770
Z2	-0,050	-1,352	0,160	1,919	-0,319	-1,936
Z3	0,000	0,012	0,000	0,046	-0,009	-1,193
HUALD70	0,189	0,722	1,080	1,764	-2,314	-2,517
HUALD80	-0,315	-0,743	1,967	2,048	-2,562	-1,502
FUKT	-0,003	-0,021	-0,533	-2,139	0,323	0,936
TREKK	0,449	2,298	-0,532	-1,614	-0,377	-0,811
KALDEROM	0,145	0,752	0,524	1,417	1,138	2,279

STANDINN	0,495	3,542	-0,327	-1,142	1,186	3,469
STANDUT	0,295	2,058	0,601	2,105	-0,221	-0,591
R <sup>2</sup>		0,4264		0,3322		0,6821

## 2. Variabeldefinisjoner

INVAR	INVERSE AV AREAL
FESTE	HAR FESTETOMT=1
OSVESTB	OSLO VEST OG BÆRUM
OSREST	OSLO REST
BTK	BERGEN, TRONDHEIM OG KRISTIANSAND
STAVANG	1 HVIS STAVANGER, 0 ELLERS
LAVVEKST	NEGATIV VEKST I BEFOLKNING 94-96=1
HOYVEKST	VEKST I BEF. OVER 1.5% 94-96=1 U/STOBY
HAGETRY	TRYGT LEKEOMRÅDE UTE =1
FLYSTOY	PLAGET AV STØY FRA FLY=1
TRAFPLAG	STERK ELLER PLAGSOM TRAFIKK=1
SLIPPUT	KAN FEMÅRS BARN SLIPPES UT NEI=1?
SKOLEVEI	SKOLEVEI FARLIG E/ IKKE HELT TRYGG=1
NABOHUS1	GÅRDSBRUK I NABOLAG=1
NABOHUS2	BLANDET BEBYGGELSE I NABOLAG=1
NABOHUS4	SMÅHUS I NABOLAG=1
AVSTNAB1	AVSTAND NABO MINDRE ENN 15 M =1
AVSTNAB2	AVSTAND NABO OVER 50 M =1
AVSTNAB3	AVSTAND NABO 15-50 M =1
NABOKONT	KJENNER 3+ NABOER OG UKENTLIG KONTAKT=1
BUTIKK	AVSTAND TIL BUTIKKSENT <= 2 KM =1
ANTBOL	1 BOLIG I HUSET=1
ANTBOL2	3 ELLER FLERE BOLIGER I HUSET=1
ANTBOL3	20 ELLER FLERE BOLIGER I HUSET=1
TRAPPER	BOLIGEN I 5+. ETASJE OG IKKE HEIS=1
ANTPLAN	1 PLAN I BOLIGEN=1
LIVSL3	LIVSLØPSSTANDARD-INNGANGSDØR PÅ BAKKEPLAN++
KJOKKEN	ÅPENT KJØKKEN=1
KJOKKVM	ANTALL KVM KJØKKEN - EGET ROM
SANROM2	2 ELLER FLERE SANROM=1
SANROM3	3 ELLER FLERE SANROM=1
KVMRO1	KVM PR ROM < 24 =1
KVMRO2	KVM PR ROM > 30 =1
OPPBEV1	ANTALL KVM TIL OPPBEVARING 1-29 KVM=1
OPPBEV2	ANTALL KVM TIL OPPBEVARING 30+ KVM=1
BYGGSELV	BYGGET SELV=1
Z1	HUSETS ALDER I PERIODEN 1980-95
Z2	HUSETS ALDER I PERIODEN 1970-79
Z3	HUSETS ALDER I PERIODEN FØR 1970
HUALD70	BYGGET I 1970-79=1
HUALD80	BYGGET I 1980-95=1
FUKT	VANNLEKKASJE ELLER FUKTPROBLEMER=1
TREKK	TREKK I BOLIGEN=1
KALDEROM	ROM I BOLIGEN KALDE=1
STANDINN	BOLIGEN I UTMERKET STAND INNVENDIG=1
STANDUT	BOLIGEN I UTMERKET STAND UTVENDIG=1

## Vedlegg til kapittel 9



Salgspris pr. m<sup>2</sup> for tre typer småhus pluss blokker. Pris i kr 1000 pr vises til venstre. Arealet vises på høyre akse og nederste kurve og er sortert i stigende rekkefølge. Hvert punkt på arealkurven representerer én bolig. Fire lavblokkboliger er sortert for seg og plassert i starten til venstre på figuren som viser blokkene.

### Bakgrunnen for kjøp av bolig, prosent

	Første bolig	Reetablering	Mer plass	Mer lettet/stelt/mindre bolig	Skiftet jobb/skole	Annet	Sum *)	Antall
<b>Alle</b>	24%	9%	46%	12%	5%	27%	123%	75
<b>Alene el. par</b>	33%	6%	42%	22%	6%	17%	126%	36
<b>Barnefam/enefo</b>	15%	13%	49%	3%	5%	36%	121%	39
<b>Eldste pers u/45 år</b>	31%	7%	53%	2%	7%	25%	125%	59
<b>Eldste minst 45 år</b>	-	19%	19%	50%	-	31%	119%	16
<b>Nyetablert</b>	64%	11%	43%	4%	14%	7%	143%	28
<b>Vel etablert</b>	-	9%	47%	17%	-	38%	111%	47
<b>Inntekt &lt; 300000kr</b>	39%	6%	22%	22%	-	28%	117%	18
<b>300000-399000 kr</b>	27%	-	40%	20%	27%	33%	120%	15
<b>Inntekt &gt;= 400000</b>	15%	15%	60%	5%	-	23%	118%	40

\*) Dobbelt svar er mulig og summen blir derfor høyere enn 100%  
Betydningen av kvaliteter ved boligen, prosent av de mest tilfredse (N=34)

UTENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Passe stor tomt	18	38	6
Utsikt	6	38	3
Uteplass/terasse	0	82	24
Opparbeidet hage	18	35	0
Garasje/parkering	3	56	18
Annet	0	18	9
INNENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Boligtype (rom/areal)	0	94	38
Utvendig vedlikehold	0	62	0
Innvendig vedlikehold	6	68	6
Husets eksteriør/stil	0	41	3
Sol i stua	18	32	3
Størrelsen på stua	6	53	3
Størrelsen på kjøkkenet	6	62	9
Størrelse på barnerom	21	27	0
Antall eller størrelsen på bad/vaskerom	0	56	6
Mulighet for arbeidsrom	27	50	9
Mulighet for gjesterom	9	53	9
Mulighet for hobbyrom	35	18	0
Oppbevaringsplass/boder	3	62	3

Betydningen av kvaliteter ved boligen, prosent av de minst tilfredse. (N=32)

UTENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Passe stor tomt	13	34	6
Utsikt	13	25	3
Uteplass/terasse	0	69	6
Opparbeidet hage	28	31	0
Garasje/parkering	22	53	3
Annet	3	6	6
INNENDØRS KVALITETER	Ubetydelig	Stor eller avgjørende betydning	Herav: avgjørende
Boligtype (rom/areal)	0	94	38
Utvendig vedlikehold	6	63	3
Innvendig vedlikehold	6	53	3
Husets eksteriør/stil	3	41	3
Sol i stua	22	25	6
Størrelsen på stua	0	44	3
Størrelsen på kjøkkenet	0	41	6
Størrelse på barnerom	19	22	0
Antall eller størrelsen på bad/vaskerom	9	38	6
Mulighet for arbeidsrom	13	41	0
Mulighet for gjesterom	9	38	0
Mulighet for hobbyrom	31	28	3
Oppbevaringsplass/boder	0	53	3

Husholdningstyper i boligutvalget og totalutvalget, prosent

	<b>Boligutvalg: 54</b>	<b>Totalutvalg: 75</b>
<b>Aleneboere</b>	<b>26</b>	<b>21</b>
<b>Par uten barn</b>	<b>30</b>	<b>27</b>
<b>Barnefamilier</b>	<b>37</b>	<b>45</b>
<b>Eneforsørgere</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>Sum prosent</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Alder på eldste person i boligutvalget og totalutvalget, prosent

	<b>Boligutvalg: 54</b>	<b>Totalutvalg: 75</b>
<b>19-24 år</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>25-44 år</b>	<b>74</b>	<b>74</b>
<b>45-64 år</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
<b>65+år</b>	<b>7</b>	<b>5</b>
<b>Sum prosent</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Husholdningenes samlede brutto inntekt i boligutvalget og totalutvalget, prosent

	<b>Boligutvalg: 54</b>	<b>Totalutvalg: 75</b>
<b>Under kr. 150 000</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
<b>Kr. 150 000- 199 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Kr. 200 000- 299 000</b>	<b>15</b>	<b>16</b>
<b>Kr. 300 000-399 000</b>	<b>17</b>	<b>20</b>
<b>Minst kr. 400 000</b>	<b>57</b>	<b>53</b>
<b>Uoppgitt</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Sum prosent</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Antall (N)</b>	<b>54</b>	<b>75</b>

Etableringsfase i boligutvalget og totalutvalget, prosent

	<b>Boligutvalg: 54</b>	<b>Totalutvalg: 75</b>
<b>Nylig etablert</b>	<b>37</b>	<b>37</b>
<b>Vel etablert</b>	<b>63</b>	<b>63</b>
<b>Alle</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Forventet botid i boligutvalget og totalutvalget, prosent

	<b>Boligutvalg: 54</b>	<b>Totalutvalg: 75</b>
<b>Ett år eller mindre</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>1-3 år</b>	<b>9</b>	<b>8</b>
<b>Mer enn 3 år</b>	<b>89</b>	<b>90</b>
<b>Uoppgitt</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Sum prosent</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Solgte boliger i Bærum 1997, hustyper etter antall rom, absolutt antall og prosent

<b>ANTALL</b>	<b>1-2 rom*)</b>	<b>3 rom</b>	<b>4 rom</b>	<b>5 rom</b>	<b>6-7 rom</b>	<b>Sum</b>	<b>Sum, %</b>
<b>Eneboliger</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>21</b>
<b>Rekkehus</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>13,5</b>
<b>Tomannsbolig (4-manns)</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>13,5</b>
<b>Lavblokk (1-2 etg.)</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>8</b>
<b>Høyere blokk</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>44</b>
<b>Sum (% i parentes)</b>	<b>10 (19)</b>	<b>13 (25)</b>	<b>18 (35)</b>	<b>8 (15)</b>	<b>3 (6)</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

\*) Bare en bolig (i blokk) er på ett rom. - To boliger har ikke oppgitt hustype.

Adresser, strøk, priser, prissoner

adr	Beb form	pris 1000/m2	prissone	
Nedre Toppenhaug 11, Bærums verk	blokk	12,25	U1	
Skollerudvn 49, Bærums verk	blokk	9,25	U1	
Sleiverudåsen 12, Bærums verk	blokk	10,20	U1	
Linderudgrenda 14, Bærums Verk	vert.tom.	12,16	U1	
Sleiverudåsen 14, Bærums verk	blokk	8,87	U1	
Haugjordet 8, Sandvika	blokk	11,75	U2	
Nils Kirkeruds vei 21, Vøyenenga/Kirkerud	rekke	11,47	U2	
Maria terrasse 13, Vøyenenga/Kirkerud	rekke	12,00	U2	
Kalveløkka 60, Kirkerud	rekke	14,53	U2	
Solhaugv 71, Jongskollen	blokk	10,40	U3	
Gml Tanumv 19, Slependen	fritt.	12,69	U3	
Åsløkkv 6 B, Slependen	fritt.	9,30	U3	
Juterudåsen 65 B, Slependen	ter.blokk	14,00	U3	
Hildertunet 20, Slependen	blokk	10,00	U3	gj.sn. 10,59
Bjørnebærstien 18, Rykkinn	blokk	8,90	1	
Skytten 18, Rykkinn	ter.blokk	10,06	1	
Østenga 40, Rykkinn	ter.blokk	10,6	1	
Paul Smelters v 5, Rykkinn	fritt.	10,07	1	
Kirsebærstien 15, Rykkinn	ter.blokk	8,90	1	gj sn 9,7
Lokes v 151, Haslum	ter.hus	12,14	2	
Gabbrovn 7, Kolsås	ter.blokk	12,45	2	
Øygdavn 1 H, Bekkestua	lavblokk	17,02	2	
Vallervn 128	4-mannsb.	12,87	2	
Lillehagvn 116, (Blommenholm) (Sandvika)	vert.tom	10,22	2	
Solbergbekken 82, Sandvika	ter.blokk	13,7	2	
Nedre Kolsberg grend 2, Kolsås	blokk	13,06	2	
Seljeholtet 1, Sandvika	rekke	11,06	2	
Rødskrubbgrenda 27, Kolsås	rekke	13,59	2	gj.sn 12,9
Underhaugsvn 18A, Jar/Grav	kjede	13,50	3	
Nadderudvn 121 B, Eiksmarka	rekke	11,02	3	
Dalsvn 10 A, Bekkestua	fritt.	11,97	3	
Granåsen 30, Hosle	fritt.	14,08	3	
Nordvn 2, Jar	fritt.	13,26	3	
Eikskollen 4 A, Østerås	blokk	15,56	3	
Dyrefaret 23, Hosle	vert.tom	13,20	3	
Fururabben 21 D, Østerås	blokk	12,92	3	
Ovenbk 27 C, Østerås	blokk	12,73	3	
Nordvn 38 B, Lijordet	lavblokk	12,93	3	
Nadderudvn 128 B, Eiksmarka	rekke	12,18	3	
Ovenbakken 50 D. Østerås	blokk	18,75	3	
Elgefaret 57, Hosle	lavblokk	11,81	3	
Tjernsruv 7 B, Jar/Tjernsrud	fritt.	12,42	3	gj sn 13,3
Hoslebk 37, Hosle	vert.tom.	17,90	4	
Granåsen 72B, Hosle	blokk	11,57	4	
Ekrekroken 53, Bekkestua	rekke	14,20	4	gj sn 14,55
Jernbanevn 127, Stabekk	ter.hus	17,06	5	
Oksehovedvn 4, Blommenholm	fritt.	19,60	5	
Dragevn 5, Høvik	fritt.	17,70	5	
Hagalivn 18, Jar	fritt.	19,67	5	
Hagalivn 6, Jar	ftitt.	15,28	5	
Arne Ulstrups vei 13 A, Høvik	blokk	18,43	5	
Ekeberglia 25 A	fritt	18,75	5	
Michelets vei 23 A, Lysaker	blokk	11,82	(5)	gj sn 17,2
			Omr 4 + 5	gj sn 16,5
			alle	gj sn 13,05



## 7. Litteratur

- Barlindhaug, R. *Stabilisering, fordeling og Husbankens rolle*. Upublisert notat. Byggforsk 05.06.1997
- Bjørneboe, J. *Byggeskikk. Definisjoner og virkemidler*. NBI blad nr 321.010. 1993
- Bondevik, P. og Nordvik, V. *Boligpris og –egenskaper*. Arbeidsrapport 1994.
- Christophersen, J. *Godt planlagt – bra pris*. Arbeidsrapport 1993.
- Christophersen, J. og Lorange, R. *Nye boliger i byen*. NBI prosjektrapport nr 100. 1992.
- Christophersen, J. *Data for bokvalitet i nye byboliger*. NBI prosjektrapport nr 102. 1992.
- Christophersen, J. *Å bo i ny bygård*. NBI prosjektrapport nr 154. 1994.
- Christophersen, J. *Boligkvalitet og markedspris* NBI prosjektrapport nr 172. 1995.
- Christophersen, J. Dahl, B., *Barnefamilier i blokkleiligheter*. Byggforsknotat nr 20. 1997
- Googman, J. L. og Ittner, John B. *The Accuracy of Home Owners' Estimates of House Value*. Journal of Housing Economics, Vol 2 Nr. 4, december 1992, s 339-357
- Grue, B., Langeland J. L. og Larsen, O. *Boligpriser. Effekter av veitrafikkbelastning og lokalisering*. TØI rapport 351/1997
- Guttu, J., Jørgensen, I., Nørve., S. *Bovaner – en undersøkelse av 30 blokkleiligheter i Oslo*. NBI prosjektrapport nr 5-85. 1985
- Lorange, R. og Christophersen, J. *Bygg bedre sentrumsboliger*. HB 7.F.13. Husbanken 1997.
- Stuart, M. B. og Wallis, K. F. *Introductory Econometrics*. Basil Blackwell. Oxford. Second edition. 1984
- Werner, I-B., *Byggnadsutformning og förvaltningsekonomi – fallstudier i 20 bostadsfastigheter i Stockholm*. Kungliga Tekniska Högskolan. Stockholm 1996
- Westerberg, U. og Eriksson, J. *De boendes användning och värdering av nya lägenheter*. Meyer Information och förlag AB Stockholm 1998

