



NIBR-rapport 2008:14

Rolf Barlindhaug
og Marit Ekne Ruud

Beboernes tilfredshet med nybygde boliger



NIBR

Norsk institutt for by- og regionforskning

Beboernes tilfredshet med nybygde boliger

Andre publikasjoner fra NIBR:

NIBR-rapport 2007:22

**Spredt boligbygging i
sentraliseringens tid**

NIBR-rapport 2007:12

For tett?
Fortetting, planprosess og
bokkvalitet i nye
byboligprosjekter

**Samarbeidsrapport NIBR/SINTEF/
Byggforsk/NOVA 2007**

**Den kommunale bolig-
politikken som
møteplass for ulike
interesser**
En studie av aktører,
arenaer og innflytelse
innenfor den kommunale
boligpolitikken

Rapportene koster kr 300
og kr 250,-, og kan
bestilles fra NIBR:
Postboks 44, Blindern,
0313 Oslo
Tlf. 22 95 88 00
Faks 22 60 77 74
E-post til
berit.willumsen@nibr.no

Porto kommer i tillegg til
de oppgitte prisene

Rolf Barlindhaug
og Marit Ekne Ruud

Beboernes tilfredshet med nybygde boliger

NIBR-rapport 2008:14

Tittel:	Beboernes tilfredshet med nybygde boliger
Forfatter:	Rolf Barlindhaug og Marit Ekne Ruud
NIBR-rapport:	2008:14
ISSN:	1502-9794
ISBN:	978-82-7071-723-1
Prosjektnummer:	0-2438
Prosjektnavn:	Byggekostnader og kundetilfredshet i et sluttbrukerperspektiv
Oppdragsgiver:	Byggekostnadsprogrammet og Husbanken
Prosjektleder:	Rolf Barlindhaug
Referat:	Om lag 80 prosent av beboerne i nye boliger er fornøyd og 10 prosent misfornøyd. Mest fornøyd er beboerne med kjøkkenet, badet og oppvarmingsløsningene og minst fornøyd med lydisolering mellom rom i boligen og til naboelighet. Den håndverksmessige utførelsen synes å være for dårlig og mange rapporterer om feil og mangler etter overlevering. Informasjonen fra selger er bra før overlevering av boligen, men mange er misfornøyd med informasjon og oppfølging av feil og mangler etter overtakelsen, selv om de fleste feilene blir rettet.
Sammendrag:	Norsk og engelsk
Dato:	April 2008
Antall sider:	175
Pris:	Kr 250,-
Utgiver:	Norsk institutt for by- og regionforskning Gaustadalléen 21 Postboks 44 Blindern 0313 OSLO Telefon: (+47) 22 95 88 00 Telefaks: (+47) 22 60 77 74 E-post: nibr@nibr.no
Vår hjemmeside:	http://www.nibr.no Trykk: Nordberg A.S. Org. nr. NO 970205284 MVA © NIBR 2008

Forord

Med støtte fra Byggekostnadsprogrammet og Husbanken har NIBR gjennomført en undersøkelse om tilfredshet med nybygde boliger. Et spørreskjema ble sendt til et utvalg av beboere som sommeren 2007 bodde i boliger bygd i 2005. Beboerne har bodd i boligene i et tidsrom på mellom 1,5 og 2,5 år og deres erfaringer dannet grunnlag for å kunne vurdere de tekniske og planmessige løsninger som er valgt og hvordan boligene fungerer. Feil og mangler som er synlige for beboerne er rapportert. Noen byggefeil og uheldige løsninger kan imidlertid være skjult for beboerne og først gi synlige skader etter flere år.

NIBR har utformet spørsmålene til undersøkelsen og har i den forbindelse fått mange innspill fra en referansegruppe for prosjektet. Referansegruppen har bestått av Egil Skavang fra Byggekostnadsprogrammet, Eigir Moberg fra Forbrukerrådet, Peter Nøstdal fra Veidekke og Irene Øyangen fra Husbanken. Statistisk Sentralbyrå har gjennomført spørreundersøkelsen, mottatt svarene og kodet disse. Analysen av dataene er foretatt av NIBR.

Prosjektleder har vært Rolf Barlindhaug som har skrevet rapporten og foretatt analyser av datamaterialet. Prosjektmedarbeider Marit Ekne Ruud har vært med å formulere spørsmålene, bearbeidet svarene på undersøkelsens åpne spørsmål og bidratt til skriving av kapittel 5 og 8. Berit Nordahl har lest gjennom og kommentert et utkast til prosjektrapport.

Takk til alle for et godt samarbeid.

Oslo, april 2008

Berit Nordahl
Forskningssjef

Innhold

Forord	1
Tabelloversikt.....	4
Figuroversikt	9
Sammendrag.....	10
Summary	18
1 Innledning.....	26
1.1 Hensikten med undersøkelsen	26
1.2 Trekk ved nybyggingsmarkedet	27
1.3 Boligmarkedets funksjonsmåte	28
1.4 Boligproduksjonen de siste tiårene.....	30
1.5 Prosjektutvikling og utbygges atferd.....	33
1.6 Lønnsomhetsvurderinger, livssykluskostnader og universell utforming.....	35
2 Metode	38
3 Anskaffelse, pris og egeninnsats.....	42
3.1 Hvordan ble boligene anskaffet?	42
3.2 Hvem flyttet inn i de nye boligene?.....	48
3.3 Hva ble betalt for boligene?.....	50
3.4 Egeninnsats	52
4 Husbankens rolle i nybyggingen.....	54
5 Er beboerne fornøyd med boligen?.....	60
5.1 Egenskaper ved boligens omgivelser	60
5.2 Boligens ytre utforming.....	64
5.3 Boligens fasiliteter	66
5.3.1 Omfanget av ulike typer rom	66
5.3.2 Kjøkkenet.....	67
5.3.3 Badet	69
5.3.4 Andre rom og produkter.....	70
5.3.5 Bodareal i nye boliger	72
5.3.6 Andre egenskaper.....	73

5.4	Oppvarmingsutstyr	76
5.5	Ventilasjonssystemer	87
5.6	Støy utenfra og fra naboileilighet.....	92
5.7	Tilgjengelighet og livsløpsstandard.....	95
5.8	Fornøyd med boligen – en samlet vurdering.....	103
5.8.1	Sammenhengen mellom pris og egenskaper	103
5.8.2	Boligens fasiliteter	107
5.8.3	Tilfredshet med materialvalg	108
5.8.4	Den håndverksmessige utførelsen.....	110
5.8.5	En samlet vurdering av tilfredshet.....	110
6	Feil og mangler etter overtakelse.....	114
6.1	Omfang av feil og mangler	114
6.2	Type skader, feil og mangler.....	116
6.3	Klager og oppfølging.....	119
7	Informasjon under salgsprosessen og kontraktmessige forhold.....	122
7.1	Kjøpsprosessen	122
7.2	Utleverte dokumenter.....	126
8	Vurderinger rundt kjøp av en ny bolig	135
8.1	Hvor viktig var det å kjøpe nytt?	135
8.2	En mer miljøvennlig bolig neste gang?	137
8.3	Generelle inntrykk og erfaringer.....	141
8.3.1	Hva er beboerne mest fornøyd med i boligen?	141
8.3.2	Hva kunne beboerne tenkt seg annerledes i boligen dersom de kunne velge?	142
8.3.3	Er det andre ting ved boligen som beboerne mener kan være av interesse for undersøkelsen?	143
9	Avslutning og konklusjoner	146
	Litteratur	151
	Vedlegg 1 Tabeller.....	154
	Vedlegg 2 Spørreskjema.....	157

Tabelloversikt

Tabell 2.1	Kjennetegn ved utvalget, de som har svart på spørreskjemaet og de som ikke har svart. Prosent.....	40
Tabell 3.1	Hvordan boligen ble anskaffet etter område og hustype. Prosent.....	44
Tabell 3.2	Antall boliger i prosjektet - etter husleverandør/utbygger? Prosent.....	45
Tabell 3.3	Fordeling på område, hustype og eierforhold til boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent.....	47
Tabell 3.4	Fordeling på husholdningstype og sivilstand etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent	48
Tabell 3.5	Inntektsfordeling etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent.....	50
Tabell 3.6	Kjøpesum og kvadratmeterpriser etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent	51
Tabell 3.7	Egeninnsats etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent og gjennomsnittlig antall timer egeninnsats for de som har egeninnsats.....	53
Tabell 4.1	Hvordan boligen ble anskaffet etter finansieringsmåte. Prosent.	56
Tabell 4.2	Lånekilde etter interesse for å låne i Husbanken. Kun individuelle byggherrer. Prosent.	57
Tabell 4.3	Grunner for ikke å låne i Husbanken. Flere grunner kunne angis. Prosent av dem som <u>ikke</u> var interessert.	58
Tabell 5.1	Egenskaper ved boligområdet etter sentralitet. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.	61
Tabell 5.2	Egenskaper ved boligområdet etter hustype. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.	63
Tabell 5.3	Boligenes ytre utforming. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper etter hustype. Gjennomsnittlig størrelse i kvadratmeter.	65

Tabell 5.4	Boligens fysiske utforming etter hustype. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.	66
Tabell 5.5	Vurdering av boligens fasiliteter etter anskaffelsesmåte. Prosent	68
Tabell 5.6	Vurdering av standard på produkter og materialer. Gulv, vegg og innredning på bad etter anskaffelsesmåte. Prosent	70
Tabell 5.7	Vurdering av standard på innerdører, gulv og vegger i stue etter anskaffelsesmåte. Prosent	71
Tabell 5.8	Vurdering av lydisolering mellom rom etter anskaffelsesmåte. Prosent	72
Tabell 5.9	Bodareal etter hustype. Prosent og gjennomsnittlig bodareal etter hustype.	73
Tabell 5.10	Kildesortering, sentralstøvsuger og sensor mot vannlekkasje etter hustype. Prosent som oppgir at de har dette.	74
Tabell 5.11	Vurdering av system for kildesortering etter anskaffelsesmåte. Prosent	75
Tabell 5.12	Oppvarmingsløsninger registrert i GAB etter hustype. Prosent. Hele bruttoutvalget, men kun de som har fått registrert slike opplysninger	77
Tabell 5.13	Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter hustype. Prosent.....	78
Tabell 5.14	Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter hustype. Kun boliger finansiert i Husbanken. Prosent.	80
Tabell 5.15	I hvilken grad husholdningene selv kunne velge sammensetningen av oppvarmingskilder, etter oppvarmingsløsninger og anskaffelsesmåte. Prosent.	81
Tabell 5.16	Om husholdningen selv kunne velge sammensetningen av oppvarmingskilder etter oppvarmingsløsninger og anskaffelsesmåte. Prosent.	82
Tabell 5.17	Viktigste motiv for valg av oppvarmingsutstyr/kilder etter husholdningstype og oppvarmingsutstyr. De som kunne velge selv eller velge innenfor noen alternativer gitt av utbygger. Prosent.....	84
Tabell 5.18	Vurdering av boligens oppvarmingssystem etter anskaffelsesmåte. Prosent	86
Tabell 5.19	Vurdering av boligens oppvarmingssystem etter type oppvarmingssystem. Prosent	86

Tabell 5.20	Ventilasjonssystem i boligen etter hustype og finansieringskilde. Prosent.	88
Tabell 5.21	Om husholdningen selv kunne velge type ventilasjon etter ventilasjonssystem og anskaffelsesmåte. Prosent.	89
Tabell 5.22	Ventilasjonssystem etter om husholdningen selv kunne velge type ventilasjon og anskaffelsesmåte. Prosent.	90
Tabell 5.23	Viktigste motiv for valg av type ventilasjon etter alder og ventilasjonssystem. De som kunne velge selv eller innenfor noen alternativer gitt av utbygger. Prosent.	91
Tabell 5.24	Vurdering av ventilasjonen i boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent.	92
Tabell 5.25	Fornøyd med lydisolering i forhold til naboelighet etter hustype. Bare de som oppgir å bo i hus med flere boliger. Prosent.	93
Tabell 5.26	Fornøyd med lydisolering i forhold til støy utenfra - etter anskaffelsesmåte og hustype. Prosent.	94
Tabell 5.27	Er det trapper, bratte partier eller andre hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolsbruker å komme fra garasje eller parkeringsplass og inn gjennom husets inngangsdør? Etter hustype og finansieringskilde. Prosent.	96
Tabell 5.28	Er det noen hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolsbruker å komme fra bygningens inngangsdør til boligens inngangsdør? Etter hustype og finansieringskilde. Prosent.	98
Tabell 5.29	Tilgjengelighet for en rullestolsbruker fra boligens inngangsdør til ulike steder i boligen - etter hustype. Både husbankfinansierte og andre boliger. Prosent.	100
Tabell 5.30	Tilgjengelighet for en rullestolsbruker fra boligens inngangsdør til ulike steder i boligen - etter hustype. <u>Kun boliger finansiert av Husbanken</u> . Prosentandel av hver gruppe og prosentfordeling...	101
Tabell 5.31	Tilgjengelighet fra inngangsdør til alle typer rom for boliger bygget i 2005 - etter hustype og finansiering i Husbanken. Prosentandel av hver gruppe.	102

Tabell 5.32	Full tilgjengelighet fra parkering til alle typer rom for boliger bygget i 2005 - etter hustype og finansiering i Husbanken. Prosentandel av hver gruppe.	102
Tabell 5.33	Regresjonsanalyser med logaritmen til kjøpsprisen som avhengig variabel. Egne regresjoner for 3 hustyper. Koeffisienter og signifikansnivå.	105
Tabell 5.34	Vurdering av den håndverksmessige utførelsen i boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent.....	110
Tabell 5.35	Regresjonsanalyse med tilfredshetsindeks som avhengig variabel.....	112
Tabell 6.1	Er det oppdaget byggskader, feil eller mangler på boligen etter overtakelsen – etter anskaffelsesmåte. Prosent.....	115
Tabell 6.2	Hvor i boligene har feilene vært? Prosent som har feil i ulike rom – det er mulig å krysse av for flere rom. Kun de som har oppgitt å ha feil eller mangler. Etter anskaffelsesmåte.	117
Tabell 6.3	Har du klaget til selger – etter anskaffelsesmåte? Kun de som har rapportert feil og mangler. Prosent.....	119
Tabell 6.4	I hvilken grad ble skadene rettet opp og hvor fornøyd er en med oppfølging av skader/feil eller mangler - etter anskaffelsesmåte? Kun de som har oppgitt å ha feil eller mangler. Prosent	120
Tabell 7.1	Når i byggeprosessen ble kontrakten underskrevet - etter husleverandør/utbygger? Prosent	123
Tabell 7.2	Ble det brukt fagkyndige ved vurdering av kjøp eller bygging av boligen - etter husleverandør/utbygger? Kun de som skrev kontrakt før ferdigstilling. Prosent.....	124
Tabell 7.3	Ble det foretatt endringer i følgende forhold i prosjektet etter at kontrakten ble inngått - etter husleverandør/utbygger? Kun de som skrev kontrakt før ferdigstilling. Prosentandel som sier det ble foretatt endringer.....	125
Tabell 7.4	Type dokumenter som fulgte med boligen: Andel som oppga at følgende dokumenter fulgte med - etter anskaffelsesmåte. Prosent.....	127

Tabell 7.5	Type dokumenter som fulgte med boligen: Andel som oppga at følgende dokumenter fulgte med etter type privat utbygger. Prosent	129
Tabell 7.6	Vurdering av informasjonen som ble gitt av selger i ulike faser av byggeprosessen – etter anskaffelsesmåte. Prosent	130
Tabell 7.7	Hvordan informasjonen ble gitt under byggeprosessen. Andel som ble gitt informasjon på ulike måter etter anskaffelsesmåte. Flere kanaler er mulig. Prosent av alle i gruppen.....	131
Tabell 7.8	Hvor fornøyd en er med kjøps- og salgsprosessen etter anskaffelsesmåte. Prosent	132
Tabell 7.9	Hvor fornøyd en er med kjøps og salgsprosessen etter anskaffelsesmåte. Prosent	132
Tabell 7.10	Fornøyd med oppfølging fra selger etter overtakelse av boligen - etter husleverandør/ utbygger? Prosent.....	133
Tabell 7.11	Er du kjent med at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppføring og kjøp av nye boliger? Og har du vært i kontakt med Forbrukerrådet? Andel i prosent som svarer ja etter husleverandør/ utbygger?	134
Tabell 8.1	Om det ved et nytt boligkjøp vil være aktuelt å redusere på areal, innetemperatur eller standard for å få en mer miljøvennlig bolig – etter anskaffelsesmåte. Andel som svarer ja.....	138
Tabell 8.2	To like boliger selges. Den ene er mer miljøvennlig enn den andre. Andel som ville ha betalt mer for den miljøvennlig boligen – etter anskaffelsesmåte, husholdningstype og inntekt.	140
Tabell 9.1	Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte. Prosent	154
Tabell 9.2	Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte - fortsettelse. Prosent.....	155
Tabell 9.3	Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte - fortsettelse. Prosent.....	156

Figuroversikt

Figur 1.1	Nybygde boliger i Norge fordelt etter kommune- type. Prosent. 1983-2007. Kilde: SSB.....	30
Figur 1.2	Blokkandel i nybygde boliger i Norge. Prosent. 1983-2007. Kilde: SSB.....	31
Figur 1.3	Andel beboere i nybygde <u>selveide</u> boliger som selv har stått som byggherre. Bykommuner og andre kommuner. Prosent. Kilde: SSB, Levekårsunder- søkelsen 2004.....	32
Figur 1.4	Skjematisk fremstilling av utgifter og inntekter i et boligbyggingsprosjekt.t0, t1,..osv.kan oppfattes som år.	35
Figur 3.1	Hvordan boligen ble anskaffet. Prosent	42
Figur 3.2	Fordeling på type utbygger. Kun boliger oppført av private utbyggere. Prosent	43
Figur 3.3	Husholdningstype etter anskaffelsesmåte. Boliger anskaffet av individuelle byggherrer, kjøpt av utbygger og kjøpt av boligbyggelag. Prosent.....	49
Figur 4.1	Antall fullførte boliger, herav godkjente boliger med lån i Husbanken samme år. 1980-2007	55
Figur 4.2	Hvordan boligen ble finansiert etter anskaffelses- måte. Prosent	56
Figur 5.1	Boligenes ytre egenskaper og fasiliteter. Prosent- andel av boliger bygd i 2005 som har disse egenskapene.	76
Figur 5.2	Andel som er fornøyd og misfornøyd med ulike fasiliteter i boligen. Prosent	108
Figur 5.3	Andel som er fornøyd og misfornøyd med produkter og materialer i boligen. Prosent.....	109
Figur 8.1	Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig. Andel som svarer viktig (ganske eller svært viktig). Alle og individuelle byggherrer. Prosent	136

Sammendrag

Rolf Barlundhaug and Marit Ekne Ruud

Beboernes tilfredshet med nybygde boliger

NIBR-rapport: 2008:14

Formålet med prosjektet

Byggekostnadsprogrammet har som formål å redusere veksten i byggekostnadene og øke produktiviteten i byggenæringen. Programmet ønsker også å forbedre byggeprosessen og bedre kvaliteten i byggingen. Dette prosjektet fokuserer på beboernes erfaringer og tilfredshet med nybygde boliger. Hensikten har vært å få fram kunnskap om beboernes erfaringer og tilfredshet med nybygde boliger, og peke på områder som fungerer bra og områder som har et forbedringspotensiale. Det er ønskelig at resultatene kan bidra til å styrke fremtidige boligkjøperes kompetanse og å bidra til at boligtilbydernes produkter forbedres.

Trekk ved nybyggingsmarkedet

Boligutvikling og boligproduksjon er blitt mer markedsstyrt enn tidligere med kommunal tilbaketrekning i fremskaffelsen av byggeklare tomter og et stort omfang av privat innsendte reguleringsplaner. Dette har ført til større risiko for utbyggerne. Boligetterpørselen har vært høy og interessen for å bygge nye boliger for salg økende. Mange har konkurrert om potensielle utbyggingsarealer og tomteprisene er blitt presset. Samtidig har kapasiteten i boligbyggesektoren vært fullt utnyttet, med et økende innslag av utenlandske bygningsarbeidere. Høy kapasitetsutnyttelse kan både føre til et prispress på entreprenørtjenester og dårligere kvalitet på noe av det som bygges.

Fra begynnelsen av dette århundre har andelen nye boliger som bygges i de mest sentrale kommuner økt fra et nivå på omkring 70 prosent til noe over 80 prosent. Blokkandelen er nå mer enn 50 prosent og andelen individuelle byggherrer har gjennom et par tiår falt betydelig.

Om undersøkelsen

NIBR har gjennomført en spørreundersøkelse blant et representativt utvalg av beboere i alle typer nybygde boliger. Gjennom boligadresseprosjektet har det vært mulig å identifisere beboere også i borettslag og de som er leietakere. Vårt spørreskjema ble i juni 2007 sendt til et bruttoutvalg på 3981 beboere som bodde i boliger som ble fullført i 2005. Vi fikk en svarprosent på 39. Gode registeropplysninger om hele bruttoutvalget gjorde at vi kunne vekte de innkomne svarene for skjevheter i hustype, område og alder på de personene som svarte. Dette har gjort resultatene mer robuste enn om vi ikke hadde foretatt en slik vektning.

Anskaffelsesmåte og hvem flytter inn

Undersøkelsen viser at det fortsatt er en betydelig andel individuelle byggherrer, de utgjør 22 prosent av alle. Andelen var 9 prosent i store byer og hele 58 prosent i perifere kommuner. Også de som kjøpte sin bolig i 2005 av et boligbyggelag utgjorde 22 prosent, en fordobling i løpet av det siste tiåret. I perifere kommuner er denne andelen på 8 prosent.

Spørreskjemaet ble utformet slik at det skulle være mulig å kartlegge omfanget av resalg, dvs. boliger som før ferdigstilling er kjøpt opp av aktører som ikke har til hensikt å bo i boligene, men selge dem, helst med fortjeneste, like før ferdigstilling. Vi anslår at 4 prosent av boligene som ble bygget i 2005 var gjenstand for et resalg. Ca. 6 prosent av beboerne i boliger fra 2005 er leietakere.

Det er i hovedsak unge par med og uten barn som selv står som byggherre og som bygger seg nye eneboliger. Boligbyggelagene rekrutterer en relativt stor andel enslige og par over 50 år. Mange par over 50 år kjøper også bolig fra utbyggere. Enslige under 40 år utgjør 13 prosent av beboerne i de nye boligene. Det er en tydelig tendens at de som kjøper av et boligbyggelag har lavere inntekter enn de andre beboerne.

En bolig som ble bygget i 2005 kostet i gjennomsnitt 2,1 millioner kroner. Da er ikke verdien av eventuell egeninnsats tatt med. Det er boliger i store byer kjøpt fra utbyggere og boligbyggelag som koster mest pr. kvadratmeter, mellom 28 og 29 000 kroner. 9 av 10 individuelle byggherrer hadde egeninnsats med omkring 1000 timer i gjennomsnitt. 1 av 3 som kjøpte boligen av en utbygger hadde egeninnsats. Gjennomsnittet for disse var 180 timer.

Hva slags egenskaper legges inn i nye boliger?

Vi gjør et skille mellom områdeegenskaper og boligeenskaper. En svært stor andel av de nye boligene ligger nær stoppested for kollektivtrafikk, nær skole og dagligvarebutikk. Boligene i blokk scorer høyt på alle våre utvalgte områdeegenskaper, mens eneboligene sjeldnere ligger i gangavstand fra offentlig og privat service, butikksentre samt restaurant- og kulturtilbud. Mønsteret for vertikaldelte boliger ligner mer på eneboligene enn på boligene i blokk.

Det er blitt svært vanlig med åpne kjøkkenløsninger, spesielt i blokkleiligheter. Eneboligene er ofte utstyrt med eget vaskerom, flere bad/WC og sentralstøvsuger. Kjølerom og badstu opptrer sjeldnere. I eneboliger kan nesten alle bruke flere energikilder til oppvarming av boligen og det er en sammenheng mellom det å selv kunne velge oppvarmingsløsninger og det å ha flere energikilder. Over halvparten av eneboligene har balansert ventilasjon, mens bare 1 av 4 blokkboliger har dette.

Blokkboliger og horisontaldelte boliger har i gjennomsnitt et bodareal på 8 kvadratmeter, mens bodarealet er på hhv. 13 og 23 kvadratmeter i vertikaldelte boliger og eneboliger.

Undersøkelsen viser at 37 prosent av de nye boligene er fullt tilgjengelige, dvs. at rullestolsbrukere kan ta seg fram fra garasje/parkering til alle typer rom i boligen. Nær halvparten av de nye husbankfinansierte boligen var tilgjengelige.

Hva er beboerne mest og minst fornøyd med?

Fasiliteter, produkter og utførelse

Beboerne er mest fornøyd med kjøkkenløsningen generelt og kjøkkeninnredning, benkeplass og skapplass spesielt. Også vegger og gulv på bad samt oppvarmingssystemet er beboerne svært

fornøyd med. I neste gruppe finner vi ventilasjonssystemet generelt og utluftingen på kjøkken og bad spesielt. Også baderomsinnredning, gulv og vegger i stue og innerdører havner i denne gruppen. Minst fornøyd er beboerne med lydisolering mellom rom, men selv på dette spørsmålet svarer 2 av 3 beboere at de er fornøyde. Lydisolering mellom naboileiligheter ligger på omtrent samme nivå. 17 prosent er misfornøyd og særlig gjelder det beboere i horisontaldelte boliger.

Feil, mangler og oppfølging

6 av 10 sier de er fornøyd med den håndverksmessige utførelsen. Likevel rapporterer 15 prosent av beboerne om vesentlige feil og mangler etter overtakelse, mens hele 69 prosent har oppdaget småskader og feil. De fleste småskader og feil er i stue og oppholdsrom, der feilene er knyttet til dører, vinduer og ujevnheter på vegger og gulv. Mer alvorlige feil, men i et mindre omfang, er feil ved tekniske installasjoner. Bad og kjøkken nevnes hyppig og feilene gjelder ofte det elektriske anlegget og fukt. Når det først er gjort feil i en bolig, har det ofte oppstått flere steder i boligen og i ulike bygningsdeler. Mer sjelden er det flere ulike typer feil i samme bolig, for eksempel feil på det elektriske anlegget og fuktproblemer.

Nesten alle hadde sagt i fra eller klaget til selger og 3 av 4 hadde fått de fleste eller alle feil rettet. Det var imidlertid stor misnøye med selgers oppfølging av skader og feil. Bare 1 av 3 beboere som hadde registrert feil og mangler var fornøyd med oppfølgingen, mens hele 45 prosent var misfornøyd. Forskjellen mellom individuelle byggherrer, beboere som hadde kjøpt av utbyggere og beboere som hadde kjøpt av boligbyggelag var liten.

Salgsprosessen og kontraktmessige forhold

Mens individuelle byggherrer inngår kontrakter før utbyggingen starter, er det i overkant av halvparten av dem som kjøper fra en utbygger eller et boligbyggelag som skriver under kjøpskontrakten før byggestart. I overkant av 7 prosent av boligene ble solgt etter ferdigstilling, 2 av 3 beboere var fornøyd med kjøps- og salgsprosessen.

Mange endringer skjer i løpet av byggeprosessen og etter at kontrakten er inngått. Nesten 1 av 3 beboere, noen flere blant dem som selv var byggherre, sier at tegningene ble endret og 28 prosent sier ferdigstillingstidspunktet ble forskjøvet. Langt færre oppgir at størrelsen på boligen og prisen har endret seg underveis.

Nesten alle som kjøper av utbyggere eller boligbyggelag får et prospekt av boligen og tegninger av denne. Blant utbyggere er det 3 av 4 som får leveransebeskrivelser og bruksanvisninger, mens bare mellom 50 og 60 prosent av beboerne i boligbyggelag får utlevert dette. Store utbyggere leverer oftest ut slike dokumenter. Det er heller ikke noen selvfølge at individuelle byggherrer får leveransebeskrivelser og bruksanvisninger på tekniske installasjoner.

Informasjonen som blir gitt beboerne er god før kjøpet og ved kontraktsinngåelse, men mindre god etter at boligen er overtatt. Nesten 1 av 3 synes informasjonen som ble gitt etter overtakelse var svært dårlig eller mangelfull. De private utbyggerne kom dårligst ut, men mest fornøyd var likevel de som hadde kjøpt av større eller mindre utbyggere. Minst fornøyd var de som hadde kjøpt av ferdighusleverandører. Bare 1 av 3 var fornøyd med oppfølgingen fra selger etter overtakelse.

1 av 3 kjenner til at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppføring av nye boliger, mens bare 3 prosent har vært i kontakt med Forbrukerrådet, relativt flest individuelle byggherrer.

Generell tilfredshet

På de fleste spørsmålene om tilfredshet med boligens fasiliteter, produkter og materialer er det om lag 80 prosent som sier seg fornøyd og 10 prosent som er misfornøyd. De resterende 10 prosentene er verken fornøyd eller misfornøyd. Svarene på våre

spørsmål om tilfredshet vil dels henge sammen med hvor mye penger beboerne har brukt på boligkjøpet, hvilke forventninger de hadde til det som skulle leveres og den konkrete erfaringen de har hatt etter å ha brukt boligen siden innflytting. Kjøpesummen for like boliger varierer betydelig med sentralitet og størrelsen på boligen. Egenskaper ved selve boligen gir små utslag i prisen. I blokkboliger gir sentralstøvsuger, balansert ventilasjon, flere oppvarmingskilder, biloppstillingsplass og flere bad/WC positive utslag. Vår analyse viser at i eneboliger er det kun flere bad/WC og stor oppbevaringsplass som gir utslag i prisen. For andre småhus betyr garasje og balansert ventilasjon høyere pris.

En samlet analyse av alle vurderingsspørsmålene om tilfredshet viser at det er de individuelle byggherrene som er mest fornøyd med sin bolig. Beboere i boliger med utsikt, sentralstøvsuger, sensor mot vannlekkasjer, garasje og full tilgjengelighet for rullestolsbrukere er mer fornøyd enn de som ikke har disse egenskapene. Tilfredsheten øker med beboernes alder. Beboere i store byer og de som har husbankfinansiering er mindre fornøyd enn andre.

Å være individuell byggherre innebærer mange valgmuligheter og at en selv kan bestemme standard på og omfang av ulike elementer i boligen. Utbyggere og boligbyggelag gir beboerne færre valgmuligheter, og det er kanskje en forklaring på at disse beboerne ikke er like fornøyd som de individuelle byggherrene. Større valgmuligheter betyr imidlertid mindre standardisering og dermed økte byggekostnader for utbyggerne.

Hvorfor velge en nybygd bolig?

For de individuelle byggherrene har det vært viktig å få muligheten til å påvirke materialbruk, farger, utforme boligen og velge standard. Også muligheten for å gjøre egeninnsats var viktig for disse.

Mange har valgt en nybygd bolig fordi det kreves mye mindre vedlikehold sammenlignet med en brukt bolig. Andre synes ikke kvaliteten på brukte boliger er god nok eller at de hadde problemer med å finne en brukt bolig som passet. Det betydde også mye at den nye boligen ikke var brukt av andre husholdninger.

Hva kunne vært annerledes?

På et åpent spørsmål om hva beboerne kunne tenkt seg annerledes, ville de ønsket seg større rom og større balkong. Dette er selvfølgelig mest utbredt blant beboere som har kjøpt små boliger. Noen ville ha ønsket seg atskilt kjøkken og stue samt eget vaskerom. Flere ønsket seg større plass til oppbevaring og bedre lydisolering både mellom rom og mellom naboeligheter. Også vannbåren varme og et bedre ventilasjonssystem nevnes. Få var interessert i å redusere størrelsen og senke standarden på en eventuell ny bolig for å få en mer miljøvennlig bolig. 1 av 3 kunne tenke seg å senke innetemperaturen ett par grader. 21 prosent ville ubetinget ha betalt mer for en miljøvennlig bolig, mens 65 prosent kunne tenke seg å betale mer for en miljøvennlig bolig dersom prisforskjellen tilsvarer fremtidige besparelser i energiutgifter.

Hva kjennetegner de husbankfinansierte boligene?

I vår spørreundersøkelse svarer 15 prosent at de har lånt i Husbanken og like mange svarer at de ikke har lån på boligen. Statistikk fra Husbanken viser at 22 prosent av boligene som ble bygget i 2005 var finansiert i Husbanken. Forskjellen kan delvis forklares med at ikke alle i vår undersøkelse vet hvor fellelån i borettslaget er tatt opp.

Det er svært få individuelle byggherrer som velger husbankfinansiering. Det var den gamle oppføringslånordningen som i hovedsak gjaldt for boliger fra 2005. På spørsmål om hvorfor de individuelle byggherrne ikke valgte husbankfinansiering svarte de at boligen ikke tilfredstilte Husbankens krav og at de heller ikke var interessert i å oppfylle disse kravene. Mange svarte at de fikk et bedre finansieringstilbud fra andre kredittinstitusjoner.

Våre data viser at de husbankfinansierte boligene koster mindre enn andre ellers like boliger, og de oftere er tilgjengelige for rullestolsbrukere. Mer en 1 av 3 boliger finansiert av Husbanken fikk lånetillegg for livsløpsstandard, noe som kan være en viktig forklaring på forskjellen.

Det er færre husbankfinansierte boliger som har mulighet for å fyre med ved eller har andre kombinasjoner av oppvarmings-systemer. Andelen med balansert ventilasjon er lavere i husbankfinansierte boliger. Balansert ventilasjon er mest utbredt i

eneboliger og Husbanken har finansiert få slike. Dette kan derfor være hovedforklaringen på forskjellen.

Avsluttende betraktninger

På grunnlag av våre funn vil vi trekke frem noen momenter som utbyggerne bør reflektere over når nye prosjekter skal bygges.

Å legge inn flere energikilder og tilby balansert ventilasjon synes det både å være ønske om og betalingsvilje for. Det er imidlertid omdiskutert i hvilken grad mer energivennlige løsninger som fordyrer investeringskostnadene øker betalingsviljen tilsvarende. Når de som har hatt et valg, oftere enn andre ender med energivennlige løsninger er det nærliggende å tenke seg at det er betalingsvilje for slike løsninger. Men det kan også være at individuelle byggherrer gjennom en læringsprosess har fått et mer bevisst forhold til slike valg enn de som kjøper en ny bolig, enten fra en utbygger eller et boligbyggelag.

Når det gjelder feil og mangler i boligen kan svarene tyde på at når en håndverker først gjør feil, gjentar denne feilen seg i ulike rom og bygningsdeler. Den håndverksmessige utførelsen bør byggenæringen arbeide mer med og omfanget av feil og mangler er i dag stort. Mange beboere sier at feil og mangler blir rettet opp, men samtidig virker som om det krever mye å få feilene rettet og at oppfølgingen fra selgerens side er dårlig etter overtakelsen. Det synes nærliggende å arbeide med en bedre og mer effektiv kvalitetskontroll, både under byggingen og etter overlevering. Dessuten leverer ikke alle nødvendig dokumentasjon, både leveransebeskrivelser og bruksanvisninger, til beboerne. Mange beboere hevder også at kontraktene bør utformes bedre – svært mange har opplevd endringer i tegninger og utsatt ferdigstillingstidspunkt.

Summary

Rolf Barlundhaug and Marit Ekne Ruud

Resident satisfaction with newly built homes

NIBR Report 2008:14

Purpose of the project

The Building Cost Programme seeks to slow building cost inflation and accelerate productivity in the construction sector. It also seeks improvements in the construction process and construction standards. We explore in this project the experiences and response of residents to newly built dwellings, hoping thereby to fill a gap for better information in this area. The project will highlight which areas function efficiently and which could benefit from improvements. One counts on the results in efforts to strengthen competence of prospective buyers while encouraging higher product standards among housing providers.

Characteristic features of the market for new construction

Both the development and production of homes are increasingly governed by market forces with local councils downscaling provision of building plots and a large number of planning applications filed by private individuals. These factors combine to increase the risk for developers. There is a strong demand for housing, and building new homes for resale is increasingly popular. Many have competed for suitable land, driving prices higher. At the same time, the construction sector is running at full capacity and the workforce is increasingly internationalized. Full capacity will put pressure on price setting in the contracting sector and lead in some case to poorer quality in the finished product.

From the turn of the century the ratio of new homes in the most populous municipalities grew from about 70 per cent to over 80-odd per cent. The block share is more than 50 per cent with the past twenty years witnessing a rapid decline in the percentage of self-builders.

The study

NIBR has completed a survey of a representative sample of residents of all types of newly built homes. The Dwelling Address Project allowed us to identify home-owners, residents in housing associations and renters. Our questionnaire was sent out in June 2007 to a gross sample of 3,981 residents of dwellings completed in 2005. The response rate was 39 per cent. Excellent register information on the entire gross sample meant that we could weight responses to avoid bias on type of dwelling, neighbourhood and respondent age. This provides for a sounder result than if we had not performed a weighting operation.

Mode of acquisition and resident profile

The study found that the percentage of self-builders still remains significant, constituting 22 per cent of the sample. It came out as 9 per cent in the bigger cities and as much as 58 per cent in remoter communities. Housing association homes bought in 2005 accounted for 22 per cent, a twofold increase over a ten-year period. Their share was only 8 per cent in rural areas.

The questionnaire was designed to optimise data gathering on the extent of re-sales, that is, homes bought up by different parties with no intention residing in them themselves, but to sell them on, preferably at a profit, immediately prior to completion. In our estimate, 4 per cent of dwellings built in 2005 were re-sold in this way. About 6 per cent of residents of housing completed in 2005 are tenants.

Self-builders are usually young couples, with or without children, with a preference for detached houses. Housing associations recruit a relatively large number of single people and couples over fifty. Many of these couples also buy their home from private developers. Single people under forty account for 13 per cent of the residents in the new homes. Housing association residents are much more likely to be in the lower income brackets.

The average home built in 2005 cost 2.1 million Norwegian kroner (NOK). This does not include the value of work performed by the owner. The most expensive homes, at NOK 28-29,000 per square metre, were sold by developers and housing associations in the larger cities. Nine out of ten self-builders invested about 1,000 hours on their home. Of those who bought a home from a private developer, a third did some of the work themselves, on average 180 hours.

What sorts of features are included in new homes?

We differentiate between neighbourhood attributes and amenities in the home itself. A large percentage of the new homes are in convenient distance of public transport, schools and shops. Blocks score well on all of our chosen neighbourhood attributes, while detached homes are less likely to be within walking distance of public and private services, shopping centres, restaurants and cultural activities. As a rule, semidetached homes tend to be more like detached homes than blocks.

Open kitchen designs are very popular nowadays, especially in flats. Detached homes generally have a separate washroom, several bathrooms/toilets and a central vacuum system. Cold storage rooms and saunas are less likely. Residents of detached houses usually have several types of heating at their disposal, and there is a connection between having a choice of heating system and several power sources. Over half of the detached houses have a balanced ventilation system, while only a quarter of the flats do so.

Typical storage area in flats and semidetached homes is 8 square metres, 13 in semidetached and 23 in detached houses.

The study shows that 37 per cent of the new homes offer full access for people with disabilities, that is, it is possible for wheelchair users to reach all types of room in the dwelling from a garage or car park. Almost half of the new Housing Bank-financed homes feature full wheelchair accessibility standards.

What are residents most and least satisfied with?

Fittings, products, standards

Highest satisfaction levels are elicited by kitchen layouts generally and fittings, countertop area and storage space in particular.

Ventilation systems generally and kitchen and bathroom

ventilation particularly come second. Bathroom fittings, living room walls and floor and inside doors populate the next group. Residents are least satisfied with sound insulation between rooms, but even on this score two in three residents said they were satisfied. Insulation standards between flats evoke more or less the same response. The dissatisfaction rate is 17 per cent, and significantly more likely among residents of semidetached homes.

Faults, defects and repairs

Six out of ten residents are satisfied with the standard of workmanship. All the same, 15 per cent report serious failings and defects after taking possession, while as many as 69 per cent discovered minor damage and shortcomings. Most minor problems affect living rooms and common areas, and are apt to involve doors and windows. Buckling walls and floors are also mentioned. There are fewer defects of a more serious nature, and largely affect electricity and plumbing. Problems with bathrooms and kitchens are mentioned frequently, generally because of faulty electrical installations and damp. Mistakes, once they are made, are often repeated in different rooms and different parts of the structure. But a combination of issues, like power problems and damp, is comparatively rare.

Very nearly every resident had called the seller with a problem or a complaint, and repairs were forthcoming for most or all of the defects in three in four cases. That said, many were particularly unhappy about the seller's response. Only one in three residents who had filed complaints about defects and faults were satisfied with the response, while as many as 45 per cent were unhappy. There were only small differences between self-builders, residents who had bought from a private developer and those that had bought from a housing association.

Sales process and contractual factors

While self-builders sign contracts with construction firms before construction work actually begins, over half of those who buy from developers or a housing association sign the purchase agreement before building work starts. About 7 per cent of homes erected by developers and housing associations are sold after completion. Two in three residents were satisfied with the buying and selling process.

There will be numerous modifications after a contract is signed and construction work is under way. Almost one in three residents, slightly more if they were self-builders, report modifications to plans and 28 per cent faced completion date extensions. Far fewer report changes affecting the size or price of the home during construction.

Almost all buyers of homes from developers or housing associations receive an information package and architectural plans. Of self-builders, three in four get delivery receipts and instruction manuals, while only 50–60 per cent of residents in housing association accommodation do so. Big private developers are most likely to give delivery receipts and instruction manuals. Self-builders do not automatically receive delivery receipts or instruction manuals for technical installations.

Information provided to residents is satisfactory before the actual purchase, and at the signing of the contract, but less so once the keys to the dwelling are in their hands. Almost a third felt that information in the post-purchase period was either extremely poor or deficient. The private developers were worst, but inside this group we find that highest satisfaction levels were recorded by residents who bought their home from a larger or smaller developer, and lowest among residents whose property was provided by a modular home firm. Only one in three were satisfied with follow-through after taking possession.

One in three are aware of information issued by the Consumer Council relating to home building, but only 3 per cent had made inquiries, and most of these were self-builders.

Overall satisfaction

On most of the questions relating to the dwelling's fittings, products and materials, about 80 per cent said they were satisfied and 10 per cent dissatisfied. The remaining 10 per cent were neither satisfied nor dissatisfied. Responses to our satisfaction questions generally co-vary with the cost of the dwelling, what they anticipated, and their experiences since moving in. The price of similar homes varies widely depending on centrality and size. Features of the dwelling itself had little impact on price. For flats, a central vacuum system, balanced ventilation, a choice of heating systems, parking space and more than one bathroom/toilet

increased the price. Our analysis shows, however, that the price of detached homes varies only on number of bathrooms/toilets and storage space. For other smaller dwellings, a garage and balanced ventilation add to the price.

Overall analysis of all assessment questions concerning satisfaction finds the highest levels among the self-builders. Residents with a view, central vacuum facility, water leak sensor, garage, full wheelchair accessibility are more pleased than those without such amenities. Wider choice though means less standardisation and higher building costs for the developers.

Why opt for a newly constructed home?

What proved important for the self-builders was an opportunity to have a say on choice of materials, colours, design and layout and standards. A chance to make a practical contribution was also highly appreciated.

Many opted for a newly built home because of the lower maintenance compared with older dwellings. Some felt that the standards of older housing were unsatisfactory; others were unable to find an existing dwelling that met their needs. It was also a point in favour of purchasing a new home that it had not been previously occupied.

What would residents like to have seen done differently?

To an open-ended question about what residents felt could have been done differently, many opted for bigger rooms and verandas, particularly residents of smaller homes. Some would have liked a separate kitchen and living room and a dedicated washroom. Several wanted more storage space and better sound insulation between rooms and neighbouring flats. Water-borne heating and better ventilation systems were also mentioned. Not many were interested in reducing space or lowering standards to improve the dwelling's environmental specifications. One in three was willing to contemplate reducing indoor temperature a couple of degrees. 21 per cent would certainly have paid more for a more environmentally friendly home, and 65 per cent would consider paying more if the additional cost could be recouped in lower energy bills.

What characterises the Housing Bank-financed homes?

In our survey, 15 per cent had a mortgage from the Norwegian State Housing Bank, and as many again had no outstanding mortgage. Housing Bank statistics show that it financed 22 per cent of all homes built in 2005. The disparities likely spring from the fact that many respondents have no knowledge of their housing cooperative's funding arrangements.

Only a tiny minority of the self-builders had a Housing Bank mortgage. For homes built in 2005, it was the old home construction loan programme that applied. That most of the self-builders went elsewhere for their mortgage was due to the Housing Bank's restrictions to which they were unwilling to submit. Many also said they were offered better terms by other lenders.

Our data show that the Housing Bank-financed dwellings cost less than dwellings which in all other respects are similar, and are more likely to provide full accessibility for wheelchair users. More than one in three homes financed by the Housing Bank obtained a supplementary loan to upgrade to a lifespan standard, which is a likely explanation of the difference.

Housing Bank-financed homes are less likely to have a fireplace, offer multiple heating options or include balanced ventilation. Balanced ventilation predominates in detached houses, few of which are financed by the Housing Bank.

Concluding remarks

On the basis of our findings, we would like to highlight certain points for further consideration by developers when planning new projects.

There appears to be a demand and readiness to pay for multiple energy sources and balanced ventilation. Whether the additional investment cost of installing energy-friendly systems finds a response in greater willingness to pay is a much-discussed issue. Insofar as those with an option of energy-friendly systems are likely to accept it, one would assume there is a willingness to pay for them. But it is also conceivable that self-builders go through a learning process, resulting in greater awareness of these issues than ordinary new home buyers, whether they buy from a developer or a housing association.

Turning to faults and defects affecting the dwelling, it seems that once a mistake is made, it will probably turn up in other rooms and other parts of the structure. Workmanship standards are something the construction industry needs to address, because there is a high incidence nowadays of errors and defects. Many residents say mistakes and defects are repaired in the end, but it does take a lot of trouble to get that far, and sellers seem reluctant to respond to complaints once the keys have been handed over. It would be sensible then to take steps to improve quality control overall and efficiency in particular, both during the construction period and subsequent to the hand over. Necessary documents are not always forthcoming either, including delivery receipts and instructions. Many residents would like to see contractual improvements – very many indeed have experienced alterations to plans and delays in completion dates.

1 Innledning

1.1 Hensikten med undersøkelsen

Byggekostnadsprogrammet ble igangsatt i 2005 og har som formål å redusere veksten i byggekostnadene og øke produktiviteten i byggenæringen. Programmet ønsker også å forbedre byggeprosessen og bedre kvaliteten i byggingen. Et delmål er å øke kundekompetansen og utvikle driftseffektive bygg.

Vårt prosjekt, som er finansiert av Byggekostnadsprogrammet og Husbanken, fokuserer på beboernes erfaringer og tilfredshet med nybygde boliger. Hensikten med prosjektet er å peke på områder som fungerer bra og områder som har et forbedringspotensiale. Det er ønskelig at resultatene kan bidra til å styrke fremtidige boligkjøperes kompetanse og at boligtilbydernes produkter forbedres.

Den spørreundersøkelsen vi har gjennomført dekker beboere i boliger som er ferdigstilt i løpet av 2005, dvs. at de fleste er bygget i perioden 2004-2005. En rekke egenskaper ved boligene og omgivelsene er registrert og vi har bedt om beboernes vurderinger av disse. Vi har stilt spørsmål om oppvarmingsløsninger, ventilasjon, lydforhold og tilgjengelighet for rullestolsbrukere. Feil og mangler som er oppdaget etter overtakelse er kartlagt og vi har undersøkt hvordan oppfølgingen fra boligselger har vært. Vi har også kartlagt salgsprosessen og registrert hvilke dokumenter som er overlevert beboerne. I spørreskjemaet er det også spurt om hvem som var utbygger. Under de fleste av temaene viser vi hvordan svarene varierer med type utbygger.

1.2 Trekk ved nybyggingsmarkedet

Boligmarkedet kan de seneste årene karakteriseres som mer markedsstyrt enn tidligere med et stort omfang av private innsendte reguleringsplaner og ulike typer risiko for utbyggere; reguleringsrisiko, produksjonsrisiko, finansieringsrisiko og markedsrisiko (Barlindhaug og Nordahl 2005). Boliggetterspørselen har vært høy, kommunal saksbehandling har i mindre grad blitt en flaskehals og følgelig har det blitt et stort marked for nyproduserte boliger. Volumet har de siste årene ligget så høyt at kapasitetsgrensen i boligbyggesektoren har vært nådd. Utstrakt bruk av utenlandsk arbeidskraft har bidratt til at byggeaktiviteten likevel har holdt et jevnt høyt nivå. I oppgangstider vil også nye aktører på utbyggersiden opptre, aktører som vil være ute av markedet når aktiviteten reduseres til et mer normalt nivå.

I en markedssituasjon preget av høykonjunktur har produksjonen av nye boliger vært høy og boligene lett omsettelige. Større tempo, mindre erfarne arbeidstakere og økt bruk av innleid arbeidskraft har trolig ført til et større omfang av feil og mangler i nye boliger. Vi har undersøkt boliger bygget i 2005. Boligbyggingen har siden økt og det kan derfor hevdes at undersøkelsen undervurderer omfanget av feil og mangler.

For større profesjonelle og seriøse aktører vil det å levere produkter av god kvalitet bidra til å bygge en merkevare og gjøre produktet konkurransedyktig og lønnsomt over tid. Dette skulle borge for en sterk vektlegging av kvalitetskontroll gjennom hele byggeprosessen og slik at en unngår klager fra misfornøyde kjøpere. Opprettinger av feil og mangler i ettertid vil være svært kostbart. Med dette som utgangspunkt vil det lønne seg å gjøre alt riktig med en gang.

Andreassen (2006) skiller generelt mellom kvalitet, kundetilfredshet og kundelojalitet knyttet til en vare. Kvalitet forbindes med lave feilkostnader, positiv omtale av varen og høye marginer, mens kundetilfredshet gir høyere pristoleranse og gjenkjøp, samt større skjerming mot konkurrenter. Kundelojalitet handler om å få en garantert kundebase som reduserer markedsføringsutgifter.

For kjøp eller bygging av nye boliger vil kundelojalitet være mindre viktig fordi det er få som flere ganger i livet investerer i en nybygd

bolig. Mange vil aldri kjøpe en nybygd bolig og bare opptre i bruktboligmarkedet. Kvalitet gjennom lave feilkostnader og et positivt omdømme i markedet vil trolig være viktigere. Markedsføringen vil likevel i større grad rette seg mot det enkelte byggeprosjektet, og egenskaper ved boligene i dette, heller enn å fremheve utbyggerens navn. Det vil imidlertid være en forskjell mellom ferdighusleverandører som skal selge hus til individuelle byggherrer og utbyggere som selger boliger på prospekt. For den førstnevnte gruppen vil merkevarebygging trolig være svært viktig.

Bedriftens omdømme vil i tillegg påvirkes av hvordan kunden blir behandlet ved kontraktsinngåelse/salg, under byggeprosessen, hvordan feil og mangler blir rettet opp etter overlevering og hvordan boligkjøperen blir fulgt opp den første tiden etter innflytting i en ny bolig. Det er også viktig at det produktet kjøper har fått samsvarer med de forventningene som ble dannet gjennom salgsprosessen og kontraktsinngåelsen.

I høykonjunktur med høye salgspriser på nye boliger vil det alltid dukke opp nye aktører som søker høy avkastning. For disse vil det først og fremst være et spørsmål om raskt å få bygd, markedsført og solgt nye boliger. Merkevarer vil være mindre viktig fordi de i neste høykonjunktur kan opptre under nye navn.

Mange utbyggere danner single purpose selskaper for enkeltprosjekt, der fancy navn knyttet til adresse, sted og lignende (park, terrasse, panorama osv.) fremheves, mens utbyggerens navn kommer i bakgrunnen. Slike selskapskonstruksjoner kan også dannes for å redusere risikoen for at et eventuelt tap knyttet til prosjektet skal belaste morselskapet. Tap kan oppstå enten på grunn av markedssvikt, høyere produksjonskostnader enn forventet eller kostnader knyttet til feil og mangler ved boligene.

Før vi beskriver metoden som er brukt og presenterer resultater fra undersøkelsen vil vi først gi en generell beskrivelse av boligmarkedet og aktørene i dette markedet.

1.3 Boligmarkedets funksjonsmåte

Boligutvalget (NOU 2002:2) beskriver boligmarkedets funksjonsmåte relativt utfyllende. På kort sikt er tilbudet av boliger tilnærmet gitt, noe som betyr at det samlede antall boliger varierer lite fra år

til år. Nybygde boliger har i enkelte år utgjort bare omlag 1 prosent av den totale boligmassen. På kort sikt er derfor boligprisene bestemt fra etterspørselssiden. Det betyr at store prisbevegelser for det meste reflekterer endringer i renter og husholdningenes kjøpekraft.

En vedvarende prisøkning på brukte boliger vil medføre en økning i tilbudet av nye boliger. Utbyggere selger nye boliger til markedspriser. Det oppnås høyere kvadratmeterpriser på nybygde boliger enn for tilsvarende brukte boliger, nettopp fordi boligene er nye.

Summen av byggekostnader og tomtekostnader er lik de totale byggekostnadene. Tomtekostnadene er summen av kostnadene ved å opparbeide tomten og råtomtprisen. I økonomisk teori forutsettes det at boligprisene i bruktboligmarkedet på lang sikt vil være lik de totale byggekostnadene. Forutsetningen om en slik sammenheng mellom boligpriser og totale byggekostnader betyr at lavere totale byggekostnader på lang sikt vil medføre et lavere boligprisnivå, gitt at ingen andre forhold endres.

Dersom prisen på brukte boliger øker, vil tomtetilbudet øke fordi verdien av tomten til boligformål oftere overstiger verdien av tomten ved alternative anvendelser. Råtomtprisen vil derfor ikke være lavere enn verdien av tomtene i alternativ bruk. Utenfor storbyområder er det god tilgang på arealer og de totale byggekostnadene vil der være et viktig referansepunkt for prisene på nye boliger.

I storbyområdene er det imidlertid arealknapphet, noe som fører til høyere tomtepriser. Boligprisene i storbyområder blir derfor i mindre grad bestemt av byggekostnadene, og i større grad av tomtetilgangen (NOU 2002:2 s.35). Derfor blir boligprisene i storbyområdene i mindre grad enn ellers i landet bestemt av den ”rene” byggekostnadskomponenten, og tilsvarende i større grad av tomtetilgangen. Det vil for eksempel bety at et fall i de ”rene” byggekostnadene som følge av økt produktivitet ikke nødvendigvis vil medføre et fall i de totale byggekostnadene, dersom tomtekostnaden samtidig øker som følge av økt arealknapphet.

Når de lettest bebyggbare tomtene i perifere områder allerede er bebygget, vil kostnadene ved å bygge på marginale tomter være større. I vårt resonnement vil dette være et bidrag til en økning i byggekostnadskomponenten, noe som løfter prisnivået i hele

boligmarkedet. Utbyggingskostnadene ved fortetting og transformasjon i sentrale områder kan være store. I slike tilfeller vil tomteprisene måtte tilpasse seg byggekostnadene slik at de ferdige boligene kan bli solgt med fortjeneste til rådende markedspriser i området.

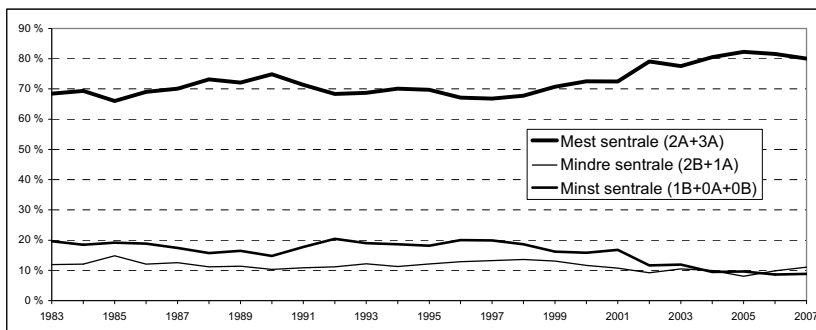
Prisen på en tomt reflekterer først og fremst tomtas beliggenhet, som igjen kan knyttes til knapphet på areal. Tomter kan kjøpes på ulike modenhetsnivå, der en moden tomt forbindes med en byggeklar tomt. For en umoden tomt påløper det kostnader mellom avtalen for tomtekjøpet og byggestart, dvs. når tomten er byggeklar (Barlindhaug m.fl. 2005). Tomter kan være svært forskjellige med hensyn til hvilke kostnader som vil påløpe fra kjøpstidspunktet og fram til byggestart. Slike forhold vil dermed kunne ha avgjørende betydning for den prisen kjøper er villig til å betale for tomten.

Betraktningene som er gjort ovenfor har først og fremst betydning for å forstå at prisene vil variere betydelig med sentralitet og at to ellers like nybygde boliger kan ha betydelige prisforskjeller. Det er dermed ikke noen opplagt sammenheng mellom hva beboerne har betalt for boligene, hvilke kvaliteter boligene har og hvor tilfredse beboerne er.

1.4 Boligproduksjonen de siste tiårene

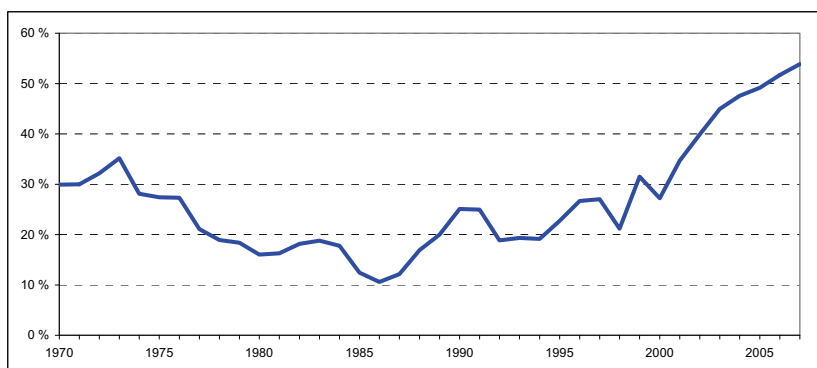
Nybyggingen foregår nå i større grad i sentrale kommuner enn tidligere.

Figur 1.1 *Nybygde boliger i Norge fordelt etter kommunetype. Prosent. 1983-2007. Kilde: SSB*



Andelen nybygde boliger i sentrale kommuner har økt fra 68 prosent i 1983 til 80 prosent i 2007¹. Reduksjonen har først og fremst kommet i de minst sentrale kommunene. Endringene har i stor grad skjedd i perioden 1997-2005.

Figur 1.2 *Blokkandel i nybygde boliger i Norge. Prosent. 1983-2007.*
Kilde: SSB

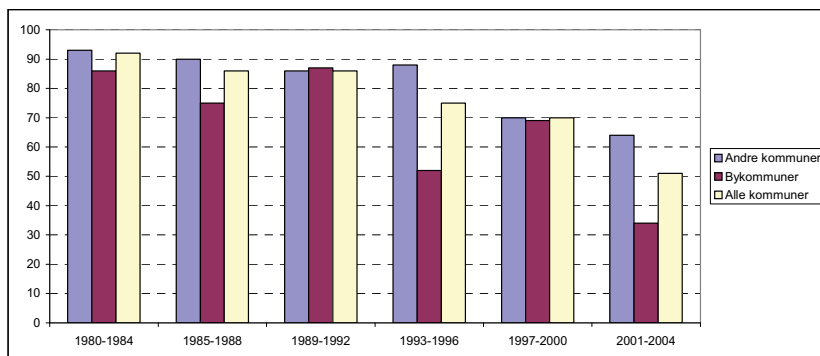


Andelen blokkboliger ble redusert fra et nivå på 30 prosent i 1983 til omkring 10 prosent i 1986. Etter dette har andelen blokkboliger økt til 54 prosent av de nybygde boligene. Den kraftigste stigningen skjedde fra slutten av 1990-tallet.

Når boligbyggingen i større grad skjer i sentrale kommuner og over halvparten av boligene er leiligheter i blokker, vil dette måtte medføre at andelen som selv står som byggherre i boligprosjekter er fallende.

¹ Med sentrale kommuner menes her sentrale og mindre sentrale tjenesteteyingskommuner. Forklaringen i figuren viser hvordan SSB's 7-deling er omgjort til en tredeling av kommunene.

Figur 1.3 *Andel beboere i nybygde selveide boliger som selv har stått som byggherre. Bykommuner og andre kommuner. Prosent. Kilde: SSB, Levekårsundersøkelsen 2004.*



Ser vi på hele perioden under ett har andelen sunket. Men seleksjonsmekanismer i flyttingen gjør at nedgangen overvurderes noe². Vi tolker resultatene fra tilgjengelige Boforholds- og Levekårsundersøkelser slik at andelen har sunket gjennom perioden. Den lave andelen individuelle byggherrer i byene de første årene etter nedgangskonjunktoren i boligmarkedet kan skyldes at mange utbyggere satt med byggeklare tomter som de ikke hadde funnet lønnsomme å bygge ut før prisene igjen hadde begynt å stige.

Tar vi med boliger i borettslag og utleieboliger, dvs. tar med alle nybygde boliger, synker andelen fra 51 til 39 prosent for perioden 2001-2004. Boligsamvirket har det siste tiåret omtrent fordoblet sin andel av nybyggingen. Som vi senere skal se viser dataene fra vår undersøkelse av nybygde boliger fra 2005 at andelen individuelle byggherrer var 22 prosent, dvs. en betydelig nedgang fra perioden 2001-2004.

Byggingen av omsorgsboliger gjennom handlingsplanen for eldre har medvirket til nedgangen i andelen som står som egen bygg-

² Et problem med å bruke en tverrsnittsundersøkelse til å si noe om utviklingen over tid, er at flere av de som flyttet inn i en nybygd bolig for mange år siden har flyttet. Det er rimelig å tro at kanskje færre av de som selv har stått som byggherre har flyttet. Levekårsundersøkelsen fra 1995 stilte det samme spørsmålet. Andelen som oppga at de selv var byggherre i perioden 1993-95 var 52 prosent, dvs. betydelig lavere enn det figuren ovenfor viser.

herre. Men også sentraliseringen av nybyggingen, kommunal tilbaketrekning i utbyggingspolitikken og en profesjonalisering av tomteutvikling til boligformal har vært sterke drivkrefter bak utviklingen (Barlindhaug og Nordahl 2005).

1.5 Prosjektutvikling og utbyggers atferd

Vi vil her kort klargjøre hvilke aktører vi ser som de sentrale i prosjektutviklingen og hvilke roller disse har i prosessen med å utforme og frambringe boligprosjekter. De sentrale rollene er knyttet til byggherren eller utbyggeren som utvikler tomter, bygger og selger boliger og til kommunale myndigheter som er i posisjon til å styre inn kvaliteter i prosjektene, ut over hva som er hjemlet i Plan- og bygningslovens tekniske forskrift.

Forut for detaljer knyttet til programmering og utførelse ligger utbyggers valg av hvilke markedssegmenter de vil være aktør på og hvordan de vil at deres produkter skal oppfattes av markedet. Allerede ved vurderingen av aktuelle tomter må utbyggeren tenke gjennom om tomten er forenlig med de konsepter som utbygger vanligvis bruker og profilerer seg på. Hos noen utbyggere er dette resultat av bevisste valg og satsinger, mens det hos andre kan være mer tilfeldig.

Mens det tidligere var mer vanlig å kjøpe byggeklare tomter som kommunen hadde regulert til boligformål, deltar utbyggeren nå i større grad i utviklingsfasen av en tomt. Utbyggeren skaffer seg på ulike måter råderetten til en tomt og utarbeider selv eller sammen med andre forslag til regulering eller omregulering av tomta.

I større sentrale boligprosjekter trekkes ofte markedsføringsleddet eller eksterne rådgivere med markedskompetanse tidlig inn, ofte allerede ved valg av konsept, og er med i tolkningen av hva som etterspørres (Isdahl 2004). Arkitekter brukes både i skissefasen, i programmeringsfasen og i detaljprosjektering.

I nye boligprosjekter kan byggherren i prinsippet være et hushold som står som byggherre for sin egen framtidige bolig, men begrepet brukes oftest om aktører som bygger boliger for salg. I denne sammenhengen vil ikke nødvendigvis den som utfører byggingen, dvs. leverer entreprenørtjenestene, være utbyggeren.

Men i mange tilfeller vil utbyggeren og entreprenøren være samme selskap. I slike tilfeller bygger entreprenøren i egenregi.

Utbyggere får inntekter gjennom salget av de ferdige boligene. Som innsatsfaktorer inngår, forenklet sagt, utgifter til tomt, utgifter i tilknytning til å gjøre tomten byggeklar og kostnader til selve produksjonen. Hele prosessen tar lang tid, og underveis i denne legges det ned kostnader som kjennetegnes av å være irreversible, dvs. at har man først lagt ned visse kostnader, så må en fullføre hele eller deler av prosjektet for å unngå store tap (Berg 1993).

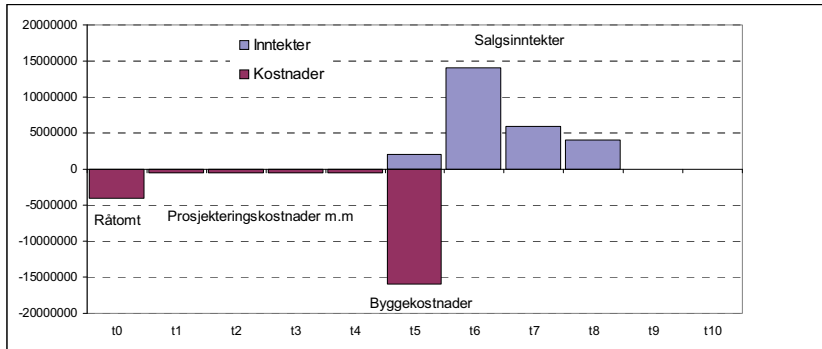
Utbyggers lønnsomhetsvurderinger kan antas å være basert på prosjektets nåverdi (Barlindhaug m.fl. 2005, Barlindhaug og Nordahl 2005).

Nåverdien til et prosjekt på tidspunkt t kan uttrykkes ved:

$$(1) \text{NV}_t = - (T_t + \text{PA}_{t+1} + E[(B_{t+2}) / (1+r_{t+2})]) + E[(P_{t+3}) / (1+r_{t+3})]$$

NV i (1) er nåverdien som består av en rekke komponenter. T er kostnader til ervervelse av tomt. I formelen inngår dette som et utlegg på tidspunkt t , men en opsjonsavtale eller en annen form for rådighetsavtale på tomtekjøpet kan ligge til grunn, slik at utbetalingen først skjer på et senere tidspunkt. I slike tilfeller skjer ofte betalingen av tomten når reguleringsplanen er vedtatt. PA er prosjekterings-, regulerings- og administrasjonskostnader, herunder tidskostnader forbundet med nødvendig kontakt med myndighetene. B er byggekostnader og P er prisen på de ferdige boligene. E betegner en forventet verdi og r er en diskonteringsrate. Nåverdien av prosjektet faller med økninger i tomtepriser, prosjekterings- og administrasjonskostnader, byggekostnader og diskonteringsraten (fordi salgsverdien kommer senere enn kostnadene). På den annen side øker nåverdien når forventet salgpris på boligene øker. Formelen viser at utgifts- og inntektskomponentene kan påløpe på mange forskjellige tidspunkt og med ulik lengde mellom tidspunktene. Formelen kan eksemplifiseres i en figur (Barlindhaug m.fl. 2005).

Figur 1.4 *Skjematiske fremstilling av utgifter og inntekter i et boligbyggingsprosjekt. t0, t1,.. osv. kan oppfattes som år.*



Når figuren viser salgsinntekter i flere perioder etter ferdigstillelse, betyr det at det tar lang tid å selge alle boligene. Jo lenger tid det tar mellom tomtekjøp og tidspunktet for byggestart, jo høyere vil kapitalkostnadene knyttet til tomtekjøpet bli. Den høye byggeaktiviteten for tiden er et resultat av at mange utbyggere har konsepter eller ideer med høye forventede nåverdier som er blitt realisert.

1.6 Lønnsomhetsvurderinger, livssyklus-kostnader og universell utforming

Siden nybyggingsmarkedet nå domineres av profesjonelle utbyggere som utvikler og bygger boliger for salg, vil utbyggerne vurdere hvilke egenskaper eller kvaliteter som legges inn i boligene ut fra hva disse egenskapene koster og hvilken effekt det har på salgsprisen for de ferdige boligene. Partielt sett må økningen i salgsinntektene av å tilby en viss egenskap eller kvalitet overstige kostnadene ved å fremstille egenskapen.

I (1) kan dette fremstilles som at en endring i byggekostnadene B som følge av å legge inn en viss egenskap må gi en endring i salgsprisen P som er større enn endringen i B . Holte og Barlindhaug (2004) viser at utbyggere har en oppfatning om at investeringer, for eksempel i energisparende innretninger som øker byggekostnadene, ikke etterspørres i markedet og dermed kan ikke

utbyggeren ta ut slike kostnadsøkninger gjennom økte salgspriser. Resultatet er at de som bygger for salg ikke tilbyr boliger med slike løsninger. Boliger med lave livssykluskostnader (LCC) tilbys i mindre omfang enn hva som synes å være samfunnsøkonomisk optimalt.

Den nye energimerkeordningen kan bidra til å bedre folks bevissthet knyttet til hva de vil betale for boliger i ulike kategorier. Nye energikrav i Tekniske forskrifter til Plan- og bygningsloven (TEK) ble vedtatt fra 1. februar 2007, med en overgangsperiode frem til 1. august 2009 hvor man kan velge det nye eller det tidligere regelverket. På den måten brukes lovverket til å fremme ønskelig løsninger, heller enn å la betalingsviljen til boligkjøperne være styrende.

Christoffersen m. fl. (2000) viser hvordan prisen på brukte boliger er en funksjon av egenskaper ved boligen, egenskaper ved bygget, egenskaper ved de nære omgivelsene og egenskaper knyttet til beliggenhet i forhold til et sentrum med ulike tilbud av tjenester. Ved hjelp av statistisk analyse beregnes såkalte attributtpriser for de ulike egenskapene. Et eksempel på beregning av slike attributtpriser kan være betalingsviljen for balkong i en sentral blokkbolig. Utbygger vurderer denne betalingsviljen eller attributtprisen opp mot kostnadene ved å fremstille balkongen.

Når det gjelder løsninger med universell utforming, kan noe av den samme mekanismen med manglende lønnsomhet være til stede (Nørve m. fl. 2005, Nørve m. fl. 2006). I alle fall er det en forestilling blant utbyggerne om at det er slik. På etterspørselssiden hersker det stor usikkerhet om prisfølsomheten knyttet til ulike løsninger som gir universelt utformede boliger. Vil det være slik at boligprosjekter som profileres med slike merkelapper vil få lavere interesse fra kjøpsterke grupper som på kjøpstidspunktet heller vil forbindes med aktive sporty eldre som bor i en lettstelt bolig fordi de vil bruke fritiden andre steder? Antakelig vil vurderinger rundt universelt utformede boliger avhenge av hvilke målgrupper boligprosjektene er innrettet mot og dermed hva slags boligtyper som tilbys³.

³ I Kommunal- og regionaldepartementets fremlegg til bygningsdelen til ny Plan- og bygningslov foreslås det å kreve universell utforming av bygninger, anlegg og uteområder rettet mot allmennheten.

I følge Barlindhaug (2002) sier utbyggere at det i forbindelse med tilgjengelighet for rullestolsbrukere er vanskeligere å få til gode planløsninger i små boliger enn i litt større boliger. Når det i små leiligheter lages tilstrekkelig plass til å komme fram med rullestol, kan sirkulasjonsarealer, felles atkomstarealer og våtrom komme til å øke på bekostning av oppholdsrom som i små boliger allerede er minimale. Samtidig vil unge i liten grad være villig til å betale ekstra for slike boliger, boliger som for dem er et første steg i en lang boligkarriere.

Det kan også være slik at det er mer lønnsomt å utforme knappe tre-roms boliger i sentrale byområder enn to-romsboliger med samme areal. Dette innebærer at det er forhold ved planløsningen som gjør boligen mindre brukbar. De samme boligene kan imidlertid ha kvaliteter som gasspeis, ”designkjøkken”, hemser og terrasseløsninger, kvaliteter som det kanskje er større respons på i markedet.

2 Metode

Vi har gjennomført en spørreundersøkelse blant beboere som sommeren 2007 bodde i en bolig som ble fullført i løpet av året 2005. Opprinnelige beboere som har flyttet etter å ha bodd i boligen en kort periode fikk ikke tilsendt spørreskjemaet. De som har kjøpt boligen av første eier har ikke hatt noen innflytelse over den standarden som er valgt, men er likevel bedt om å gjøre en vurdering av boligen.

Ikke alle boliger har en 25-sifret boligadresse slik det er meningen alle boliger nå skal ha. Når en bolig har full boligadresse, kan en enkelt kople til opplysninger om de personene som er bosatt i den konkrete boligen og hente kjennetegn om den enkelte boligen fra GAB-registeret. For å sikre oss slike tilkoplingsmuligheter ble vårt utvalg trukket blant de nybygde boligene som faktisk hadde en 25-sifret boligadresse registrert i GAB. Populasjon ble stratifisert etter 3 geografiske områder og 4 hustyper. Dette ga 12 celler som det ble trukket et representativt utvalg fra. Den totale utvalgs-populasjonen bestemte vi skulle være på 4000 boliger, dels med en begrunnelse om at vi da kunne få et tilstrekkelig stort utvalg av boliger finansiert i Husbanken. Av ulike grunner ble bruttoutvalget redusert til 3981 boliger.

Spørreskjemaet ble sendt til en bestemt person i husstanden i disse boligene. For ikke-gifte/samboende ble den eldste personen valgt. For par ble den eldste og den nest eldste valgt tilfeldig, slik at begge kjønn ble nokså likt representert. Skjemaet ble sendt ut i juni 2007, med en purring i august samme år. De som svarte ble med i en loddtrekning om 5 gavekort, hvert pålydende 2000 kroner.

Svarprosenten på undersøkelsen ble relativt lav med 39 prosent. 1553 skjemaer kom inn. En del personer ringte NIBR og fortalte at de ikke var i stand til å fylle ut svarskjemaet eller ikke ønsket å gjøre dette. De fleste av dem som ringte var eldre syke personer,

men det ringte også enkelte som bodde i en bolig som ikke var fullført i 2005, og som av den grunn ikke ville svare. Andre ringte og fortalte om feil byggeår, men ble oppfordret til å svare likevel. I undersøkelsen ble respondentene bedt om å fylle ut byggeår, slik at det ble mulig å luke ut de som hadde store avvik fra 2005-byggeår fra analysen. Vi vet ikke hvor stort omfang det er av feilregistrert byggeår i GAB, og i hvor stor utstrekning dette har vært en grunn til ikke å svare.

SSB sier feil byggeår i hovedsak skyldes kvalitetsproblemer i forbindelse med kommunenes registrering i GAB. Hovedproblemet er manglende melding av fullføring i GAB i forbindelse med ferdigattest/midlertidig bruksattest. Når boliger som er bygget tidligere først blir meldt fullført i 2005, så har kommunene registrert dem som fullført i 2005. En annen årsak er at bygningene ikke har blitt registrert i GAB i forbindelse med MABYGG-prosjektet (Massivregistrering av bygninger i GAB på midten av 1990-tallet). Kommunene har registrert disse i 2005 med fullføringsdato i 2005.

I tabellen nedenfor sammenligner vi fordelingen av kjennetegn hos de som har svart på spørreundersøkelsen med fordelingen av tilsvarende kjennetegn hos de som ikke har svart.

Tabell 2.1 *Kjennetegn ved utvalget, de som har svart på spørreskjemaet og de som ikke har svart. Prosent*

	Svart	Ikke-svart	Alle
<i>Område/ fylke</i>			
Rogaland, Hordaland og Sør-Trøndelag *	32,4	29,9	31,5
Oslo	13,2	15,7	14,1
Resten av fylkene	54,4	54,4	54,4
Sum	100,0	100,0	100,0
<i>Hustype</i>			
Eneboliger og vån. hus	24,0	26,4	24,9
Vertikaldelte boliger	16,9	16,3	16,7
Horisontaldelte boliger	17,3	14,7	16,3
Blokk med 3+ etasjer	41,8	42,6	42,2
Sum	100,0	100,0	100,0
<i>Alder i 2005</i>			
< 30	30,2	19,1	25,8
30 – 39	26,3	26,7	26,4
40 – 49	12,0	12,5	12,2
50 – 59	11,8	14,7	13,0
60 – 69	8,3	14,5	10,7
70 – 79	7,9	9,7	8,6
80 +	3,6	2,8	3,3
Sum	100,0	100,0	100,0
N=	1553	2428	3981

* Grupperingen er basert på et ønske om å ha fylkene som omfatter Stavanger, Bergen og Trondheim i én gruppe.

Fordelingen etter alder mellom de som har svart og de som ikke har svart er slik at de yngste og de eldste er overrepresentert blant de som har svart, mens aldersgruppene mellom 50 og 80 år er underrepresentert. Beboere i eneboliger og i blokk er noe underrepresentert i forholdet til fordelingen i hele utvalget. Områdemessig er Oslo noe underrepresentert.

Vi har valgt å vekte svarene i undersøkelsen etter disse tre variablene; geografisk område, hustype og respondentenes alder ved å gi hver av de 112 (4x4x7) kombinasjonene en slik vekt at fordelingen etter disse kriteriene blir den samme blant de som har svart som i hele utvalget.

Ved lesing av tabellanalysene må en ha klart for seg at tallene er beheftet med en viss usikkerhet. Denne usikkerheten er avhengig av hvor mange observasjoner det tas utgangspunkt i og hvor store prosentandeler som sammenlignes. Det kan settes opp tabeller for hvordan standardavviket varierer med utvalgsstørrelse og prosentandel. På grunnlag av disse standardavvikene kan en beregne konfidensintervall som for eksempel uttrykker at den sanne verdien med 95 prosents sannsynlighet ligger innenfor det beregnede konfidensintervallet. Konfidensintervallet varierer dermed også med utvalgsstørrelse og prosentandel.

I noen av tabellene som presenteres har vi valgt en geografisk inndeling brukt av Sørli (2007), men som er noe modifisert. Store byer omfatter her Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger, Kristiansand, Tromsø og Sandnes. Storbyområdet er kommunene rundt de store byene, slik Sørli har definert dette omlandet. "Byer - tettsteder" er 33 mindre byer samt tettstedskommunene rundt disse byene. Resten av kommunene tilhører landet ellers ("periferi").

I spørreskjemaet bes beboerne om å opplyse om hvem som var utbygger, ved å skrive navnet på denne i en åpen rubrikk. Dette har gitt oss grunnlag for å kategorisere utbyggerne. I de fleste tabellene har vi laget et skille mellom individuelle byggherrer, boligkooperasjonen og private utbyggere. I mange av tabellene omtales private utbyggere som utbyggere. Dette er noe upresist fordi også boligbyggelag kan oppfatte seg som utbyggere.

Noen av de opprinnelige beboerne har flyttet og dermed har de vi treffer kjøpt en "brukt" bolig. Andre har kjøpt boligen ved resalg, dvs. fra en opprinnelig kjøper som ikke har bodd i boligen. En siste gruppe oppgir at de er leietakere. Alle disse er holdt utenfor våre tre hovedkategorier av utbyggere. I enkelte tabeller er de private utbyggerne inndelt i store utbyggere, mindre, utbyggere, byggmestere og lignende samt ferdighusleverandører.

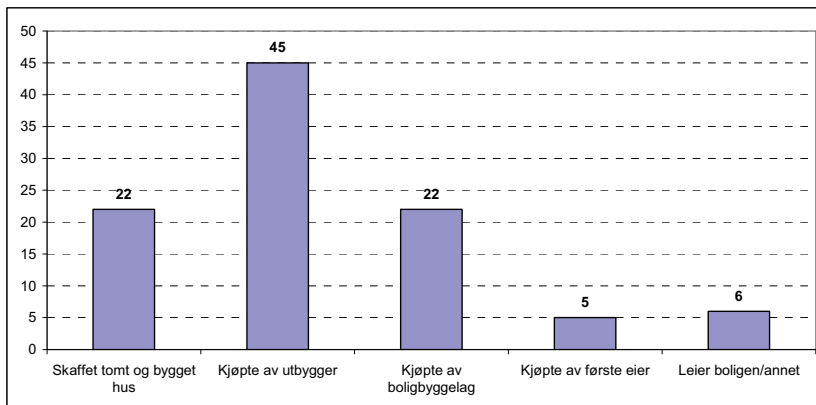
3 Anskaffelse, pris og egeninnsats

3.1 Hvordan ble boligene anskaffet?

Undersøkelsen ble foretatt sommeren 2007, noe som betyr at enkelte husholdninger kan ha flyttet fra boligen i tiden etter at den var fullført. Det er de som bor i boligen i dag som er intervjuet.

I tabellen nedenfor gir vi en oversikt over hvordan beboerne anskaffet boligen og hvordan denne fordelingen varierer med geografisk område og hustype. Men først viser vi en oversiktsfigur.

Figur 3.1 *Hvordan boligen ble anskaffet. Prosent*



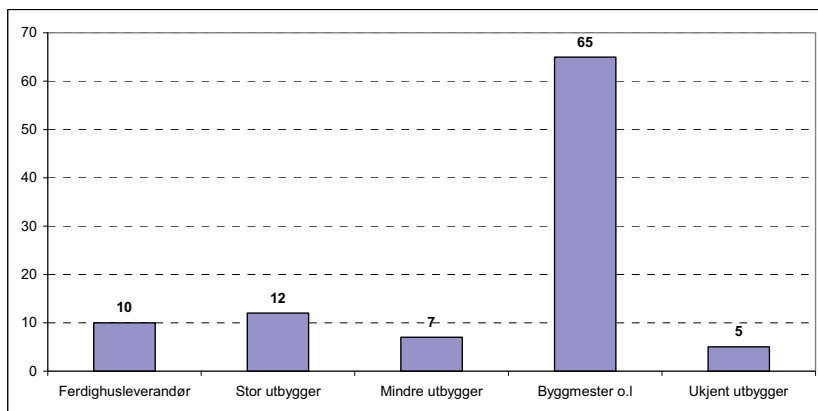
Av boligene som ble bygget i 2005 ble 22 prosent oppført ved at eieren skaffet seg en tomt og selv sto som byggherre. Nesten alle disse bygde seg enebolig, slik at de som sto for byggingen av sin egen enebolig i 2005 utgjorde 21 prosent av den totale bolig-

produksjonen dette året. Hele 45 prosent av boligene ble kjøpt fra en privat utbygger, mens 22 prosent ble kjøpt fra et boligbyggelag. Av de som i dag bor i boligene som ble bygget i 2005 er 6 prosent leietakere eller har anskaffet boligen på annen måte. Vi vet ikke hvordan eierne av disse boligene har anskaffet dem.

Det er 5 prosent som oppgir at de har kjøpt boligen av en tidligere eier. Dette kan være en eier som har flyttet mellom ferdigstilling og tidspunktet for intervju, eller det kan være en eier som har kjøpt på prospekt og solgt boligen like før den var innflyttingsklar. For å få frem omfanget av den siste typen resalg, har vi spurt om det tidligere har bodd andre husholdninger i boligen. Det er 15 prosent av de som har kjøpt av en tidligere eier som svarer bekræftende på dette. Det betyr at i overkant av 4 prosent av de nybygde boligene fra 2005 ble kjøpt av aktører som har foretatt såkalte resalg. På grunnlag av diverse mediaoppslag er det grunn til å tro at denne andelen har vært økende siden 2005.

Figur 3.2 viser fordelingen på type utbygger, når bare profesjonelle utbyggere tas med.

Figur 3.2 *Fordeling på type utbygger. Kun boliger oppført av private utbyggere. Prosent*



Vi har kategorisert utbyggerne etter om de er store eller noe mindre basert på en skjønsmessig vurdering av markedsandel. Videre har vi skilt ut typiske ferdighusleverandører. Restgruppen består av en mengde mindre firmaer som vi har kalt ”byggmester

og lignende”⁴. Sistnevnte gruppe er utbyggere av 2 av 3 boliger som leveres av ulike typer private utbyggere.

Tabell 3.1 viser hvordan anskaffelsesmåte varierer geografisk og med hustype.

Tabell 3.1 *Hvordan boligen ble anskaffet etter område og hustype. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum	N=
	Skaftet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut- bygger	Kjøpte av bolig- bygge- lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet		
Alle	22	45	22	5	6	100	1490
<i>Område</i>							
Store byer	9	52	21	11	8	100	544
Storbyomland	30	44	19	2	3	100	364
Byer - tettsted	24	40	27	3	7	100	518
Periferi	58	31	8	2	2	100	64
<i>Hustype</i>							
Eneboliger og vån. hus	72	20	4	1	3	100	394
Vertikaldelte boliger	6	67	19	2	5	100	245
Horisontaldelte boliger	2	58	24	6	11	100	216
Blokk med 3+ etasjer	1	49	34	9	7	100	635

Å være individuell byggherre er vanligst i perifere områder, der 58 prosent av de nye boligene ble oppført av slike. Minst vanlig er det å være individuell byggherre i de store byene med en andel på bare 9 prosent. Forskjellen kan dels forklares med at det bygges tettere i byene, både gjennom utstrakt blokkbebyggelse, men også mange rekkehus og tomannsboliger. Både profesjonelle utbyggere og boligbyggelagene har størst markedsandeler i storbyer og i storbyomlandet.

⁴ Ferdighusleverandører omfatter også firmaer som i tillegg leverer rekkehus og leilighetsbygg. Individuelle byggherrer kan også ha valgt et hus fra et ferdighusfirma, men siden vi inndeler boligene etter type utbygger fremkommer disse i tabellen under ”utbygger selv”. Store utbyggere omfatter Selvaag, Skanska, Byggholt, AF-gruppen, NCC og Veidekke. Mindre utbyggere er Backe-gruppen, Kruse-Smith, Heimdal, Bratsberg, Ole K. Karlsen og Otium.

Hele 72 prosent av eneboligene ble bygget av individuelle byggherrer. Private utbyggere er størst både på blokker og småhus, men blokkboliger bygges også i stor grad av boligbyggelag som har en andel av denne hustypen på 34 prosent.

De som har vært egen byggherre ble spurt om de har kjøpt et typehus/ferdighus, om de har bygd et arkitekttegnet hus eller om de har tegnet huset selv. Av disse sier 40 prosent at de har fått bygget et typehus/ferdighus, 28 prosent sier de har fått bygget et arkitekttegnet hus, 21 prosent sier de har tegnet huset selv mens 11 prosent her svarer "annet". De aller fleste som har svart "annet" utfyller svaret ved å fortelle at de har tatt utgangspunkt i et ferdighus/typehus og har enten selv eller ved hjelp av et typehus-firma eller en arkitekt tilpasset dette til tomten og egne ønsker.

Beboerne ble spurt om hvor mange boliger som inngår i prosjektet som deres bolig er en del av. I boligprosjekter med individuelle byggherrer er det mest vanlig at bare dette ene huset inngår, 88 prosent svarte dette⁵.

Tabell 3.2 *Antall boliger i prosjektet - etter husleverandør/ utbygger?*
Prosent

	Husleverandør/Utbygger							Alle
	Ut-bygger selv	Bolig-byggelag	Ferdig hus-leverandør	Stor ut-bygger	Min-dre ut-bygger	Bygg-mester o.l	Ukjent ut-bygger	
Bare det ene huset	87	0	3	0	0	5	11	24
2 - 4 boliger	7	3	16	3	2	18	8	10
5 - 10 boliger	3	9	30	5	0	16	3	10
11 – 20 boliger	2	20	26	3	13	11	7	11
21 – 39 boliger	1	31	17	19	25	21	32	19
40 boliger eller mer	1	37	8	70	60	28	40	27
Sum	100	100	100	100	100	100	100	100
N=	302	320	70	82	52	452	29	130 7

⁵ Andelen er større dersom vi også inkluderer noen av dem som i tabellen har krysset av for 2-4 boliger. Dette kan være "eneboliger" med 2 boliger, for eksempel en sokkelbolig i tillegg til hovedboligen.

Også blant utbyggere som kan karakteriseres som ferdighus-leverandører er det et visst innslag av prosjekter med kun ett hus/én bolig. Nesten 7 av 10 boliger som er kjøpt av en stor eller mindre stor profesjonell utbygger inngår i prosjekter med 40 eller flere boliger. Boligbyggelagene har flere prosjekter på mellom 11 og 40 boliger, mens de mindre byggmestrene bygger boliger både i små og store prosjekter.

I neste tabell har vi sett på fordelingen av boligbyggingen på område, hustype og eie/leieforhold og hvordan disse fordelingene varierer med anskaffelsesmåte. Sammenlignet med Tabell 3.1 har vi nå prosentuert tallene med basis i anskaffelsesmåte. Mens vi i Tabell 3.1 for eksempel viste at i perifere områder ble 58 prosent av boligene bygget av individuelle byggherrer, viser Tabell 3.3 at blant individuelle byggherrer var det 11 prosent som valgte å bygge boligen i et perifert område.

Tabell 3.3 *Fordeling på område, bustype og eierforhold til boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge- lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Område						
Store byer	15	42	34	71	45	36
Storbyomland	35	25	22	11	14	25
Byer - tettsted	38	31	43	16	40	35
Periferi	11	3	2	2	1	4
Sum	100	100	100	100	100	100
Hustype						
Eneboliger og vån. hus	94	13	5	5	13	28
Vertikaldelte boliger	4	19	11	5	10	12
Horisontaldelte boliger	1	21	18	17	29	16
Blokk med 3+ etasjer	1	47	66	74	49	43
Sum	100	100	100	100	100	100
Eie/leie						
Selveier	100	90	31	78	23	75
Eier i borettslag	0	9	66	21	6	20
Leier og annet	0	1	3	1	72	5
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	296	674	316	74	86	1446

Mens 15 prosent av de individuelle byggherrene har bygd i store byer, selger utbyggere 42 prosent av sine boliger i disse byene. Det er uvanlig at individuelle byggherre oppfører andre bygningstyper enn eneboliger. Men 6 prosent av selvbyggerne har oppgitt en annen hustype, de fleste vertikaldelte boliger. Mens de individuelle byggherrene som regel bygger eneboliger er 2 av 3 boliger som er kjøpt fra et boligbyggelag blokkleiligheter⁶. Nesten halvparten av de boligene som utbyggere selger er blokkleiligheter. Alle som selv har stått for byggingen er blitt selveiere, mens 9 prosent av boligene som en utbygger har solgt er organisert i borettslag. Noe

⁶ NBBLs byggestatistikk for 2005 viser en andel på 62 prosent

overraskende er det at nesten 1 av 3 boliger som blir solgt av et boligbyggelag er selveide boliger⁷.

3.2 Hvem flyttet inn i de nye boligene?

På grunnlag av spørsmål i undersøkelsen kan vi inndele husholdningene etter livsfase, om husholdet består av par eller enslige, om de har barn eller ikke og etter inntekt.

Tabell 3.4 *Fordeling på husholdningstype og sivilstand etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut-bygger	Kjøpte av bolig-bygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Husholdningstype*						
Enslig <40 år	4	12	16	37	26	13
Enslig 40-59 år	2	9	9	10	10	8
Enslig 60+ år	0	9	21	2	11	9
Enslig m/barn	5	8	7	1	12	7
Par u/barn <50 år	12	15	12	26	15	14
Par u/barn 50+ år	9	22	23	7	11	18
Par m/barn	67	26	12	17	16	31
All	100	100	100	100	100	100
Sivilstand						
Enslig	13	38	53	55	59	38
Par	87	62	47	45	41	62
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	687	331	74	88	1486

*10 hushold som besto av voksne som ikke lever i parforhold er tatt med i gruppen par uten barn. To av disse husholdene besto av 3 voksne personer.

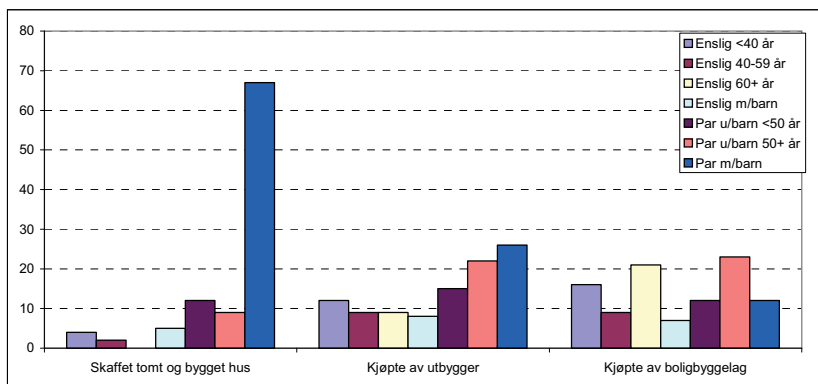
Nesten 1 av 3 som valgte å flytte inn i en ny bolig i 2005 var par med barn. Par uten barn, både yngre og eldre, utgjorde en like stor

⁷ Fordeling på eie/leie finnes ikke i NBBLs byggestatistikk for 2005. I 2006 ble 82 prosent av boligene organisert i tilknyttede borettslag.

andel. Noe over halvparten av den siste gruppen var par over 50 år. Blant de individuelle byggherrene er 8 av 10 enten par med barn eller yngre par uten barn.

Figuren nedenfor viser fordelingen av husholdningstyper etter de tre anskaffelsesmåtene, individuell byggherre, kjøpt av utbygger og kjøpt av boligbyggelag.

Figur 3.3 *Husholdningstype etter anskaffelsesmåte. Boliger anskaffet av individuelle byggherrer, kjøpt av utbygger og kjøpt av boligbyggelag. Prosent*



Par med barn er den dominerende husholdningstypen blant individuelle utbyggere. Husholdningsfordelingen i boliger kjøpt av en private utbygger og fra boligbyggelag er nokså lik, men boligbyggelagene rekrutterer oftere enslige kjøpere, spesielt enslige over 60 år.

Det er boligbyggelagene som oftest har solgt boliger til enslige med lav inntekt. 61 prosent av enslige kjøpere av andelsboliger tjente under 350 000 i 2007, mens dette var tilfelle for 43 prosent av enslige som kjøpte av en utbygger. Enslige selvbyggere har høyere inntekter enn andre enslige. Inntektsfordelingen blant par som selv har stått som byggherre og par som har kjøpt av en utbygger er nokså lik. Par som har kjøpt av et boligbyggelag har betydelig lavere inntekter enn andre par.

Tabell 3.5 *Inntektsfordeling etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Inntekt enslige						
<350000	27	43	61	36	62	48
350 - 549000	47	41	30	33	31	37
550 - 799000	19	9	7	14	7	9
800000 +	8	6	2	17	0	5
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	38	232	150	35	43	498
Inntekt par						
<350000	5	5	22	11	16	8
350 - 549000	13	18	30	26	19	19
550 - 799000	37	34	34	35	40	35
800000 +	44	43	15	28	25	38
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	261	421	142	35	37	896

3.3 Hva ble betalt for boligene?

Individuelle byggherrer har kjøpt tomt og betalt husleverandøren for selve bygget. For boliger som er kjøpt av en privat utbygger er kjøpesummen utbyggers salgspris for boligen inkludert tomt. De som har kjøpt av et boligbyggelag har i mange tilfeller bare betalt et innskudd, men de har samtidig tatt på seg en andel av borettslagets felleslån, slik at den reelle kjøpesummen er innskuddet pluss husholdningens andel av fellesgjelden. Noen har hatt egeninnsats på boligen. Verdien av denne er ikke lagt inn i de prisene som vises i tabellen nedenfor.

Tabell 3.6 *Kjøpesum og kvadratmeterpriser etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Kjøpesum eks. egeninnsats						
Under 1.5 mill	16	29	44	30	42	29
1.5 - 1.9 mill	13	22	28	31	27	21
1.9 - 2.5 mill	25	23	18	18	13	22
Over 2.5 mill	46	26	10	21	18	27
Sum	100	100	100	100	100	100
Gjennomsnittlig kjøpesum 1000 kroner*						
Store byer	3600	2400	2000	2000	-	2400
Storbyomland	2600	2100	1500	-	-	2200
Byer - tettsted	2300	1800	1500	1700	2000	1900
Periferi	2200	1500	-	-	-	1900
Alle	2600	2100	1718	2000	1900	2100
Kjøpesum pr. kvm						
Under 15.000	68	18	12	7	25	28
15 - 19.000	20	24	28	9	15	23
19 - 27.000	8	26	33	11	46	23
Over 27.000	4	32	26	73	14	27
Sum	100	100	100	100	100	100
Gjennomsnittlig kjøpesum pr. kvm 1000 kroner*						
Store byer	21	29	28	38	-	29
Storbyomland	14	21	20	-	-	19
Byer - tettsted	12	20	20	20	20	18
Periferi	10	16	-	-	-	13
Alle	14	24	23	35	20	22
N=	277	637	246	67	25	1252

*Uoppgitt pris der antall observasjoner er for få.

I 2005 var den gjennomsnittlige kjøpesummen 2,1 millioner kroner for en nybygd bolig. 29 prosent betalte mindre enn 1,4 millioner kroner, mens 27 prosent betalte mer enn 2,5 millioner. Prisene er ikke overraskende høyest i storbyene og lavest i de perifere kommunene.

Ser vi på kvadratmeterprisene er det tydelig at de som har vært individuelle byggherrer og som i hovedsak har bygd seg enebolig

på egen tomt har de laveste kvadratmeterprisene. Arealmålet er tatt fra GAB-registeret og angir boligens bruksareal. Dermed er også areal i kjeller og loft inkludert⁸. Samtidig er det denne gruppen som har betalt mest for boligen. Forklaringen er at disse boligene er store og at kostnadene for de siste kvadratmeterne i en stor bolig er lave.

I store byer er kvadratmeterprisene på boliger solgt av utbyggere og boligkooperasjonen på 28-29 000 kroner. En nærmere analyse av datamaterialet viser at boligene i Oslo trekker dette tallet opp ved at de tilsvarende kvadratmeterprisene der er på 34 000 kroner. Det er de som har kjøpt av private utbyggere og boligbyggelag i de store byene som har betalt mest pr. kvadratmeter. Noe av forklaringen er at det bygges relativt mange små boliger i storbyene.

3.4 Egeninnsats

Blant de individuelle byggherrene er det 90 prosent som oppgir at de har hatt egeninnsats på boligen. Halvparten av disse vet ikke hvor mange timer de har arbeidet, mens de som har svart, oppgir et gjennomsnitt på 1003 timer. Dette er om lag den samme andelen med egeninnsats som blant individuelle byggherrer i 1996/97 (Barlindhaug og Stamsø 1998).

⁸ Vi spurte beboerne om størrelsen på boligarealet (BOA). Dette arealet skal definisjonsmessig være mindre enn bruksarealet. X prosent av beboerne har oppgitt et boligareal som er større enn bruksarealet. Derfor benytter vi ikke boligareal i beregningen av kvadratmeterprisene. Hvis boligareal hadde blitt brukt, skulle definisjonsmessig kvadratmeterprisene blitt høyere.

Tabell 3.7 *Egeninnsats etter hvordan boligen ble anskaffet. Prosent og gjennomsnittlig antall timer egeninnsats for de som har egeninnsats.*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge- lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Egeninnsats						
Har egeninnsats – vet timer	46	20	5	8	5	21
Har egeninnsats – vet ikke timer	45	12	9	4	9	18
Har ikke egeninnsats	9	64	79	85	52	56
Uoppgitt	1	4	7	2	34	6
All	100	100	100	100	100	100
N	306	687	333	74	90	1490
Egeninnsats i timer – gjennomsnitt	1003	181	-	-	-	594

Antall timer var imidlertid mindre den gangen med et gjennomsnitt på 717. Er det de mest nevenyttige som fortsatt står som individuelle byggherrer? En annen forklaring er at kunnskapen i dag er mindre og en bruker lenger tid på ulike operasjoner. En tredje mulighet er at egeninnsatsen stykkes mer opp og at det går med mye tid til rydding og oppstart.

En av tre som kjøpte bolig av en utbygger oppga at de hadde hatt egeninnsats. De som oppga timetallet arbeidet i snitt 181 timer. Andelen med egeninnsats har sunket kraftig da den i 1996/97 var 62 prosent. Den gang ble det også utført mer egeninnsats, med et gjennomsnitt på 317 timer (ibid).

Blant de som kjøpte bolig av et boligbyggelag oppga 14 prosent at de hadde hatt egeninnsats. Innenfor denne gruppen var andelen med egeninnsats betydelig mindre for beboere i blokkleiligheter enn i andre hustyper. Det er for få observasjoner i denne gruppen for å kunne beregne gjennomsnittlig antall timer egeninnsats.

For individuelle byggherrer viser våre data at er det betydelig færre timer egeninnsats i storbyer med omland enn i landet ellers.

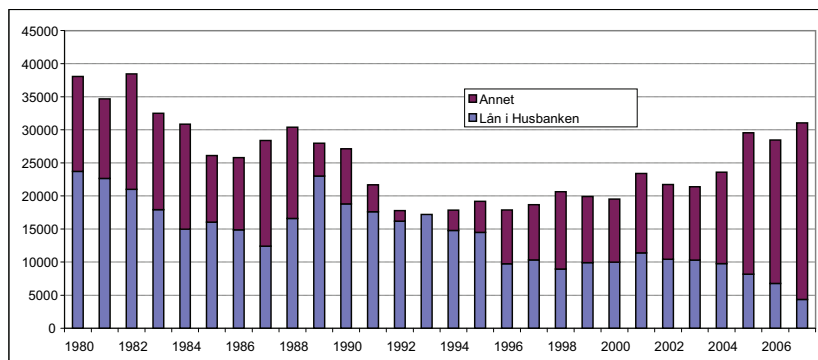
4 Husbankens rolle i nybyggingen

Fra 1996 ble subsidiene knyttet til et oppføringslån i Husbanken tatt bort, men kravene knyttet til areal og kostnader ble beholdt. Husbankens oppføringslån og utbedringslån ble midt i 2005 erstattet av et nytt lån, kalt Husbankens grunnlån. Det nye grunnlånet er innrettet mot boligetablering, distriktshensyn og å øke antallet miljøvennlige og universelt utformede boliger og boområder. Arealkravene og andre standardkrav ble tatt bort, mens kostnadskravene er tatt vare på gjennom følgende formulering i retningslinjene utarbeidet av Husbanken:

For å fremme bygging og kjøp av mindre, nøkterne boliger, skal grunnlånet avgrenses mot dyre prosjekter. Kostnadsgrensene vil bli differensiert etter distrikt slik at de følger regionale forskjeller i prosjektkostnader. Kostnadene blir vurdert for hvert enkelt prosjekt (HB 7.B.9).

Gjennom det nye grunnlånet har Husbanken en mulighet til å påvirke kvaliteten i nye boliger som banken finansierer slik at de blir mest mulig miljøvennlige og har universell utforming. I tillegg satser Husbanken sterkt på formidling av kompetanse gjennom et tett samarbeid med kommunene og aktørene i byggenæringen. På den måten ønsker Husbanken å påvirke kvaliteten i flere nye boliger enn dem banken selv finansierer (Husbanken 2007).

Figur 4.1 *Antall fullførte boliger, herav godkjente boliger med lån i Husbanken samme år. 1980-2007*



Kilde: Byggearealstatistikk SSB. Husbankens årsstatistikk

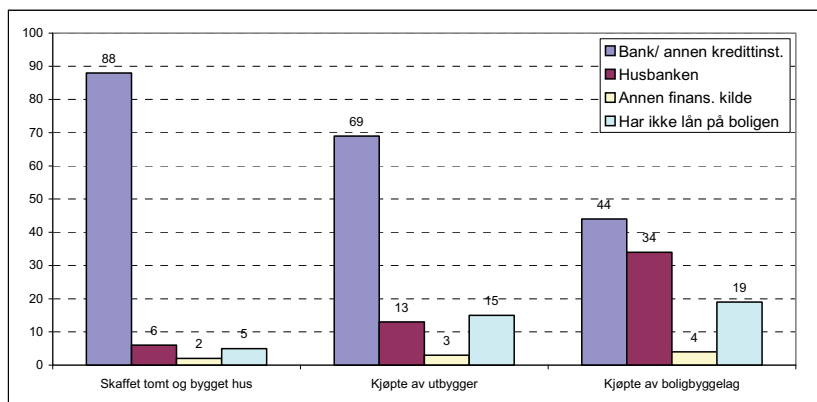
Som vist i figuren ovenfor har andelen husbankfinansierte boliger sunket siden 2003. Andelen var 28 prosent i 2005 og helt ned i 14 prosent i 2007. Det har vært vanlig at andelen husbankfinansierte boliger øker i nedgangstider og avtar i oppgangstider. Etter at subsidiene knyttet til lån i Husbanken falt bort i 1996 er ikke denne sammenhengen lenger like klar. Nedgangen som vi nå kan observere kan like mye skyldes de nye kravene som skal til for å få et lån i Husbanken.

I vår undersøkelse fra 2005 finner vi at bare 15 prosent av boligene hadde lån i Husbanken, mens figuren ovenfor viser en andel på 28 prosent. En spesialutkjøring i Husbanken viser at banken i 2005 betalte ut oppføringslån til 6645 boliger og grunnlån til 10 boliger. Dette gir en husbankandel på 22,5 prosent dette året. En annen forklaring på at vi i spørreundersøkelsen har en lavere andel kan være at en del beboere i borettslag ikke vet hvor felleslånet er tatt opp.

Tabell 4.1 *Hvordan boligen ble anskaffet etter finansieringsmåte. Prosent.*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen / annet	
Finansiering						
Bank/ annen kredittinst.	88	69	44	89	29	67
Husbanken	6	13	34	7	9	15
Annen finans. kilde	2	3	4	1	2	3
Har ikke lån på boligen	5	15	19	4	61	15
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	300	674	309	73	64	1420

Banker og andre kredittinstitusjoner grunnfinansierte 3 av 4 boliger, mens 15 prosent ikke tok opp lån i forbindelse med boligkjøpet. En av tre som kjøpte boligen av et boligbyggelag hadde fellelslånet i Husbanken.

Figur 4.2 *Hvordan boligen ble finansiert etter anskaffelsesmåte. Prosent*

Det er de individuelle byggherrene som har muligheten for å velge hvorvidt de vil bygge og finansiere boligen med et lån i Husbanken eller om de vil søke om lån i andre kredittinstitusjoner.

Tabell 4.2 *Lånekilde etter interesse for å låne i Husbanken. Kun individuelle byggherrer. Prosent.*

	Interessert, men søkte ikke	Interessert og søkte	Ikke interessert	Sum/Alle
Interessefordeling	6	11	83	100
Finansieringskilde etter interesse				
Husbanken	3	80	0	6
Annen lånekilde	97	20	94	90
Har ikke lån på boligen	0	0	6	5
Sum	100	100	100	100
N=	34	17	246	297

Blant de individuelle byggherrene var det 6 prosent som sa at de kunne være interessert i et husbanklån, men at de ikke søkte. Likevel viser våre data at 3 prosent av disse likevel har et 1. prioritetslån i Husbanken. En forklaring kan være at husleverandøren eller tomtselger har krevd finansiering i Husbanken og at leverandøren har stått for søknaden.

11 prosent av de individuelle byggherrene var interessert i husbanklån og søkte om dette. Som tabellen nedenfor viser, var det 20 prosent av disse som ikke fikk eller tok i mot tilbudet om lån i Husbanken.

Hele 83 prosent av de individuelle byggherrene var ikke interessert i å låne i Husbanken. Av disse var det 6 prosent som ikke hadde behov for å ta opp lån til kjøp av boligen.

I tabellen nedenfor har vi sett nærmere på begrunnelsene for den manglende interessen for lån i Husbanken. Bare de som faktisk har et boliglån er tatt med i tallene. Vi har sett på svarene i forhold til sentralitet.

Tabell 4.3 *Grunner for ikke å låne i Husbanken. Flere grunner kunne angis. Prosent av dem som ikke var interessert.*

	Store byer	Storby-omland	Byer – tettsted	Periferi	Alle
Boligen fylte ikke Husbankens arealkrav	38	30	47	48	40
Det var ikke aktuelt å tilfredsstille Husbankens krav	35	35	39	37	37
Andre finansinstitusjoner ga et bedre tilbud totalt sett	40	33	33	16	32
De totale kostnadene var for høye	23	13	23	25	20
Tomtekostnadene var for høye	14	7	6	6	7
Lån i Husbanken medførte unødvendig mye papirarbeid	5	12	2	3	6
For lav låneutmåling i Husbanken	5	2	6	3	4
Andre grunner	6	15	6	11	9
N=	39	78	85	26	228

De fleste oppga at det ikke var aktuelt å tilfredsstille Husbankens arealkrav. Husbankens grunnlån ble innført midt i 2005, og som vi viste foran ble det i 2005 bare utbetalt 10 slike lån i 2005. Så og si alle de individuelle byggherrene har dermed forholdt seg til den gamle oppføringslåneordningen, der det ble stilt krav til areal, bygge- og tomtekostnader. Andelen som sa at boligen ikke oppfylte arealkravet var størst i de perifere kommunene, noe som tyder på at det ble bygget relativt store boliger her. Dataene fra GAB-registeret viser at eneboligene i vår undersøkelse som ble bygget av individuelle byggherrer i perifere områder var 5 kvadratmeter større enn eneboliger som ble bygget i de store byene og hele 31 kvadratmeter større enn eneboliger i storbyområdet. Mens byggherrer i de store byene oftest hadde problemer med tomtekostnadene, var det byggherrene i de perifere kommunene som oftest støtte mot arealkravet.

37 prosent svarte at det ikke var aktuelt å tilfredsstille Husbankens krav. Svaralternativet overlapper noe med arealkravet. Derfor har vi undersøkt hvor mange som alt i alt har krysset av på ett av alternativene eller begge. Det viste seg å være 59 prosent av dem

som ikke var interessert i Husbanklån som svarte at de ikke ønsket å tilfredsstille et eller flere av Husbankens krav.

32 prosent oppga at andre kredittinstitusjoner hadde gitt et bedre finansieringstilbud totalt sett. Denne andelen var betydelig høyere i de store byene enn i de perifere kommunene.

For høye totale kostnader ble oppgitt som begrunnelse av 20 prosent. Det var ikke noen systematisk sammenheng mellom andelen som svarte bekreftende på dette og sentralitet.

Alternativene ”mye papirarbeid i forbindelse med en lånesøknad til Husbanken” og ”for lav låneutmåling i Husbanken” har liten oppslutning, rundt 6 prosent av de individuelle byggherrene oppgir disse alternativene.

De som oppga svar under alternativet annet, svarte at de hadde lånt i sin lokale bank, at de bare hadde behov for å låne til garasje, at de skulle låne svært lite og at de ikke hadde vurdert å låne i Husbanken.

5 Er beboerne fornøyd med boligen?

I dette kapitlet ser vi nærmere på egenskaper ved boligene, omgivelsene og i hvilken grad beboerne er fornøyd.

5.1 Egenskaper ved boligens omgivelser

Egenskaper ved boligens omgivelser bestemmes dels av om boligen ligger sentralt i en større by eller er bygd i mer perifere kommuner. Som vi har sett vil det også være slik at jo mer sentralt en bygger, jo oftere blir det bygget tett i form av blokkbebyggelse. I tabellene nedenfor vil vi derfor beskrive områdets egenskaper etter to dimensjoner, for det første etter sentralitet og dernest etter hustype.

Når det gjelder områdeegenskaper, dreier dette seg ikke om egenskaper ved egen eiendom, bortsett fra utsikt som kommer i en slags mellomposisjon. Hvordan beboerne opplever utnyttelsen av tomta, hvor tett det er mellom naboer og lekearealer for barn har vi ikke spurt om. Tilgang til private og felles uteområder og om boligene har balkong/terrasse tas opp i avsnittet om egenskaper ved selve boligene.

Tabell 5.1 *Egenskaper ved boligområdet etter sentralitet. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.*

	Store byer	Storby-omland	Byer - tettsted	Periferi	Alle
Mindre enn 500 m fra stoppested for kollektivtrafikk	92	75	87	80	86
Gangavstand* fra skole	91	87	81	69	86
Gangavstand fra dagligvarebutikk	95	77	83	61	85
Gangavstand fra "skog og mark"	74	92	87	97	84
Utsikt	66	70	78	85	72
Gangavstand fra sjø og vann	65	56	74	79	67
Gangavstand fra senter med privat tjenestetilbud	71	62	61	48	64
Gangavstand fra senter med flere butikker	71	53	58	39	60
Gangavstand fra senter med offentlig tjenestetilbud	63	51	59	49	58
Gangavstand fra restaurant- og kulturtilbud	59	50	56	53	56
Gangavstand fra park	65	48	56	35	56
Nærhet til trafikkert vei	50	41	48	44	47
N=	533	354	506	61	1454

* Gangavstand ble definert som maksimalt 1000 meter.

Boligene som ble bygget i 2005 kjennetegnes ved at de ofte ligger nær et stoppested for kollektivtransport, i gangavstand fra skole, dagligvarebutikk og "skog og mark". Rundt 85 prosent av boligene har disse egenskapene. Opp til 2 av 3 boliger ligger i gangavstand til et større senter med offentlig og privat tjenesyting og flere butikker, mens i overkant av halvparten har gangavstand til restaurant- og kulturtilbud. Det er også verdt å merke seg at nesten halvparten av boligene ligger i nærheten av en trafikkert vei⁹.

⁹ Slik dette spørsmålet er stilt kan vi ikke tolke svarene som at beboerne er plaget av støy eller luftforurensning fra trafikken. Det er også uklart hva de enkelte har lagt i begrepet nærhet.

Boligene i de store byene scorer høyere enn gjennomsnittet på nesten alle de positive egenskapene som er listet opp. Det er bare når det gjelder utsikt og nærhet til ”skog og mark” at de scorer lavere enn gjennomsnittet.

Boligene i storbyområdet scorer imidlertid lavere enn gjennomsnittet på svært mange egenskaper ved området rundt boligene. Det er relativt langt til nærmeste stoppested for kollektivtransport, til dagligvarehandel, til butikk/servicesenter og boligene ligger sjeldnere nær sjø og vann. Beboerne oppgir imidlertid oftere enn andre at de har nærhet til ”skog og mark”.

Boligene i andre byer og tettsteder ligger rundt eller over gjennomsnittet på alle egenskapene, bortsett fra gangavstand til skole der de ligger 5 prosentpoeng lavere enn gjennomsnittet. De egenskapene som for disse boligene skiller seg mest positivt ut fra gjennomsnittet er utsikt og gangavstand til sjø og vann. Mange av disse byene og tettstedene ligger ved kysten.

De boligene som er bygget i de perifere kommunene kjennetegnes ved at de fleste har nærhet til ”skog og mark”, de har utsikt og de ligger i gangavstand fra sjø og vann. På de andre egenskapene scorer de lavere enn gjennomsnittet ved at de sjeldnere har kort vei til stoppested for kollektivtransport¹⁰ og sjeldnere gangavstand til skole, dagligvarebutikk og butikk/servicesenter. Når det gjelder gangavstand til restaurant- og kulturtilbud ligger de på nivå med boliger i storbyområdet, like under gjennomsnittet for alle boligene.

¹⁰ Selv om de scorer lavere enn gjennomsnittet er det likevel 8 av 10 som bor mindre enn 500 meter fra stoppested for kollektivtransport.

Tabell 5.2 *Egenskaper ved boligområdet etter hustype. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Mindre enn 500 m fra stoppe- sted for kollektivtrafikk	76	84	85	93	86
Gangavstand* fra skole	74	86	91	91	86
Gangavstand fra dagligvarebutikk	65	86	90	96	85
Gangavstand fra ”skog og mark”	98	94	92	68	84
Utsikt	79	70	63	72	72
Gangavstand fra sjø og vann	69	56	65	69	67
Gangavstand fra senter med privat tjenestetilbud	41	57	65	82	64
Gangavstand fra senter med flere butikker	36	46	62	80	60
Gangavstand fra senter med offentlig tjenestetilbud	36	41	61	77	58
Gangavstand fra restaurant- og kulturtilbud	33	36	54	77	56
Gangavstand fra park	33	43	45	80	56
Nærhet til trafikkert vei	28	34	44	64	47
N=	385	239	208	622	1454

* Gangavstand ble definert som maksimalt 1000 meter.

Analysere vi områdeegenskapene etter hustype får vi frem noen nye forskjeller. Eneboliger og våningshus scorer kun positivt i forhold til gjennomsnittet på gangavstand til ”skog og mark” og utsikt. På alle andre områdeegenskaper scorer denne hustypen lavere. Det er relativt færre som bor nær stoppested for kollektivtrafikk og færre som har gangavstand til skole og dagligvarebutikk og butikk/servicesenter. Bare en av tre husholdninger i eneboliger bor i gangavstand fra restaurant og kulturtilbud.

De vertikaldelte boligene har noe av det samme mønsteret som eneboligene, men de ligger på gjennomsnittet når det gjelder gangavstand til stoppested for kollektivtrafikk og gangavstand til

skole og dagligvarebutikk. Disse boligene ligger oftere enn eneboligene nær butikk/servicesenter, men andelen er lavere enn for gjennomsnittet. De nye horisontalt delte boligene ligger oftere enn gjennomsnittet nær skole, dagligvarebutikk og ”skog og mark”, men har sjeldnere utsikt og gangavstand til sjø eller vann.

Blokkboligene scorer svært høyt på alle områdeegenskapene bortsett fra nærhet til ”skog og mark”. Likevel er det 2 av 3 blokkbeboere som sier de bor i gangavstand fra ”skog og mark”. Like mange sier de bor i nærheten av trafikkert vei, en god del flere enn gjennomsnittet.

Det er opplagt at blokkboligene har den største andelen med positive områdeegenskaper, slik de er definert og spurt om i denne undersøkelsen. Samtidig er det disse boligene vi finner flest av i de store byene. Å bo i blokk i en storby synes derfor å gi nærhet til det meste, bortsett fra gangavstand til ”skog og mark”.

5.2 Boligens ytre utforming

I dette avsnittet presenteres først fakta om enkelte forhold ved boligens ytre utforming, som størrelse og antall etasjer, samt tilgang til private eller felles utearealer tilknyttet boligen.

I tillegg gis en oversikt over omfanget av biloppstillingsplass/garasje tilknyttet boligen. Krav til antall biloppstillingsplasser pr. hushold i større boligprosjekter i byene er et kommunalt anliggende og vil derfor variere.

Tabell 5.3 *Boligenes ytre utforming. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper etter hustype. Gjennomsnittlig størrelse i kvadratmeter.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
To eller flere plan i boligen	90	78	22	8	42
Heis	0	9	9	90	41
Egen biloppstillingsplass	97	93	92	62	81
Garasje tilhørende boligen	74	63	51	75	69
Balkong/veranda	92	94	95	95	94
Felles uteområde	59	83	94	95	83
Private utearealer	98	91	76	48	72
Privat hage	98	79	49	16	52
Gjennomsnittlig kvm bolig	180	118	78	69	106
N=	385	239	208	622	1454

Hele 90 prosent av eneboligene er på to eller flere plan, mens dette er tilfelle for 78 prosent av boligene som ligger i vertikaldelte hus. Bare 8 prosent av blokkleilighetene går over to eller flere plan. Hele 9 av 10 blokkboliger har tilgang til leiligheten med heis.

Nesten alle som bor i eneboliger og småhus har biloppstillingsplass, mens dette er sjeldnere i blokkleiligheter. Likevel oppgir 2 av 3 beboere i blokkleiligheter at de har en biloppstillingsplass. Egen garasje er like vanlig i eneboliger som i blokkleiligheter, 1 av 4 boliger er utstyrt med dette. I andre småhus er andelen med egen garasje lavere.

Det er svært vanlig med egen balkong eller veranda i nye boliger. Hele 94 prosent oppgir at de har dette. I hus med flere boenheter er det også svært vanlig at de har et felles uteområde. Private utearealer i tilknytning til blokkleiligheter opptrer sjeldnere enn for andre hustyper, men i underkant av halvparten av blokkleilighetene har tilgang til private utearealer¹¹.

¹¹ Her kan det være ulike oppfatninger av hva private utearealer er – om det for eksempel er borettslagets/sameiets private utearealer eller om hver enkelt

5.3 Boligens fasiliteter

5.3.1 Omfanget av ulike typer rom

I undersøkelsen har vi blant annet vært ute etter å få kunnskap om dagens nye boliger er utstyrt med fasiliteter som eget vaskerom, kjølerom og badstue. Dette vil særlig være aktuelt for eneboliger og vertikaldelte boliger. Omfanget av boliger som har denne typen rom vil gi kunnskap om dagens preferanser, og er interessant i forhold til dagens trender knyttet til arealeffektivitet. Spørsmålet om åpen kjøkkenløsning vil også kunne gi indikasjoner på grad av arealeffektivitet.

Tabell 5.4 *Boligens fysiske utforming etter hustype. Prosent som oppgir at de har slike egenskaper.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Åpen kjøkkenløsning	50	73	87	90	76
2 eller flere bad/WC	85	60	13	18	41
Eget vaskerom	91	65	26	23	48
Kjølerom	13	3	2	1	5
Badstue	7	1	1	1	2
N=	385	239	208	622	1454

Åpen kjøkkenløsning er blitt svært vanlig i nye boliger. Hele 3 av 4 boliger har en slik løsning. I nye leiligheter i blokk er andelen 90 prosent, mens åpen kjøkkenløsning er valgt i halvparten av eneboligene.

Hele 85 prosent av eneboligene har flere bad eller WC. Dette er også tilfelle for 6 av 10 vertikaldelte boliger. Andelen som har dette er betydelig lavere i horisontaldelte boliger og blokkleiligheter med hhv. 13 og 18 prosent.

leilighet disponerer et eget privat uteareal.. Det er rimelig å tolke svarene som egne individuelle private uteområder, siden det i et annet spørsmål er spurt om felles uteområder.

I eneboligene er det svært vanlig med et eget vaskerom, mens bare 1 av 4 blokkleiligheter har dette. Bortsett fra at 13 prosent av eneboligene har kjølerom, er både kjølerom og badstu svært sjeldent i nye boliger.

I underkapitlene som følger vil vi presentere en rekke tabeller som viser hvordan beboerne vurderer mange av de fasilitetene vi har beskrevet. I spørreskjemaet ble det oppgitt fem svaralternativer, men i de fleste av tabellene som presenteres har vi tredelt svarene. Nokså misfornøyd og svært misfornøyd er slått sammen til misfornøyd, mens nokså fornøyd og svært fornøyd er slått sammen til fornøyd.

5.3.2 Kjøkkenet

Vi har spurt beboerne om hvordan de vurderer fasiliteter og løsninger på kjøkkenet. I tillegg til en helhetlig vurdering av kjøkkenløsningen generelt, ønsker vi særlig kunnskap om forhold som skapplass og benkeplass, samt utlufting. Nok plass på kjøkkenet er det som avgjør om kjøkkenet erfares som praktisk og bruksvennlig, og er ofte det som legges mest vekt på ved utforming av et kjøkken.

Tabell 5.5 *Vurdering av boligens fasiliteter etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen / annet	
Kjøkkenløsningen						
Misfornøyd	2	5	8	17	10	7
Verken fornøyd eller misfornøyd	1	8	9	19	17	8
Fornøyd	96	87	82	64	74	86
Sum	100	100	100	100	100	100
Kjøkkeninnredning						
Misfornøyd	2	5	9	19	8	6
Verken fornøyd eller misfornøyd	4	10	9	14	25	9
Fornøyd	94	84	82	67	68	84
Sum	100	100	100	100	100	100
Benkeplassen på kjøkkenet						
Misfornøyd	4	11	14	31	22	12
Verken fornøyd eller misfornøyd	4	11	12	14	12	10
Fornøyd	93	79	75	55	66	79
Sum	100	100	100	100	100	100
Skapplassen på kjøkkenet						
Misfornøyd	4	10	15	25	21	12
Verken fornøyd eller misfornøyd	1	13	13	13	14	11
Fornøyd	94	77	72	62	65	78
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

De som har skaffet tomt og bygget hus selv er ikke uventet mest fornøyd. Graden av tilfredshet er lavere blant beboerne som har kjøpt av utbyggere og boligbyggelag og lavest blant de som har kjøpt av første eier eller er leietakere.

Kjøkkenløsningen og kjøkkeninnredningen er flest fornøyd med, dernest kommer andre viktige forhold ved kjøkkenet som benkeplass og skapplass. 86 prosent er fornøyd med kjøkkenløsningen, 84 prosent med kjøkkeninnredningen, 79 prosent er fornøyd med benkeplassen og 78 prosent med skapplassen. 12 prosent svarer at de er misfornøyd med skapplass og benkeplass på kjøkkenet.

I en tidligere undersøkelse om beboeres preferanser på boligkomfort, ble det også spurt om tilfredshet med kjøkkenløsningen (Ruud 2005). Svarene viser seg å være nokså like. 15 prosent av beboerne viste seg å være misfornøyd med skapplass og benkeplass. Eldre boligprosjekter fikk gjennomgående dårligere score, mens nyere fikk bedre score. Samtidig viste undersøkelsen at beboere i de nyeste boligprosjektene selv hadde endret kjøkkenløsningen for å få bedre plass, og et par av de nyeste prosjektene scoret også lavt på tilfredshet med kjøkkenet (Ruud 2005:21).

5.3.3 Badet

Badet er et rom det legges mye penger i og som er særlig utsatt dersom det gjøres feil i byggeprosessen. Først viser vi hvor fornøyd beboerne er med produkter og materialer på badet.

Tabell 5.6 *Vurdering av standard på produkter og materialer. Gulv, vegg og innredning på bad etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut-bygger	Kjøpte av bolig-bygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Gulv på bad						
Misfornøyd	3	6	7	4	4	6
Verken fornøyd eller misfornøyd	2	9	5	10	12	7
Fornøyd	95	84	88	85	85	87
Sum	100	100	100	100	100	100
Vegger på bad						
Misfornøyd	3	4	5	2	4	4
Verken fornøyd eller misfornøyd	3	10	6	10	9	8
Fornøyd	94	86	89	87	87	89
Sum	100	100	100	100	100	100
Baderomsinnredning						
Misfornøyd	4	11	10	15	14	10
Verken fornøyd eller misfornøyd	6	14	14	26	24	13
Fornøyd	90	76	75	59	62	77
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

En overveide del av beboerne er fornøyd både med gulv, vegger og baderomsinnredning. 87 prosent er fornøyd med gulvet på badet, 89 prosent med veggene og 77 prosent med baderomsinnredningen. Svært få er misfornøyd. Mest fornøyde er individuelle byggherrer.

5.3.4 Andre rom og produkter

I dette avsnittet skal vi se nærmere på hvordan beboerne vurderer innerdører og overflatebehandling på stue samt lydisolering mellom rom.

Tabell 5.7 *Vurdering av standard på innerdører, gulv og vegger i stue etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut-bygger	Kjøpte av bolig-bygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Innerdører						
Misfornøyd	7	11	10	13	7	10
Verken fornøyd eller misfornøyd	7	19	12	29	23	16
Fornøyd	86	70	78	58	71	74
Sum	100	100	100	100	100	100
Gulv i stue						
Misfornøyd	6	14	13	14	23	13
Verken fornøyd eller misfornøyd	8	11	10	13	10	10
Fornøyd	86	74	77	73	67	77
Sum	100	100	100	100	100	100
Vegger i stue						
Misfornøyd	4	9	13	12	9	9
Verken fornøyd eller misfornøyd	5	20	14	12	29	16
Fornøyd	91	70	73	75	62	75
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

74 prosent er fornøyd med standarden på innerdørene, 77 prosent med gulvet i stua og 75 prosent med veggene i stua. Også på disse spørsmålene er det omkring 10 prosent som er misfornøyd. Individuelle byggherrer er mest fornøyd.

Tabell 5.8 *Vurdering av lydisolering mellom rom etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut-bygger	Kjøpte av bolig-bygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	9	19	17	20	28	17
Verken fornøyd eller misfornøyd	21	22	17	16	20	20
Fornøyd	70	59	66	63	52	63
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

Lydisolering mellom rom vurderes ikke så positivt som andre forhold ved boligen. 63 prosent er fornøyd, mens 17 prosent er misfornøyd. Også på dette spørsmålet er individuelle byggherrer mest fornøyd.

5.3.5 Bodareal i nye boliger

Teknisk forskrift § 10-34 sier at bygninger med flere boliger skal ha minst 5 m² oppbevaringsplass for sykler, sportsutstyr, barnevogner m.m. for hver enkelt bolig. I veiledningen til bestemmelsen sies det i tillegg at innvendig bod eller skap må minst være på 3 kvadratmeter. For små boliger som 1-roms leiligheter (leilighet med stue og sovealkove) kan innvendig bod halveres til 1,5 m² BRA. Alternativt kan innvendig bod erstattes med minimum 2 løpemetere skap i tillegg til de øvrige skap som kreves.

Spørsmålet om bodareal er blitt misforstått av flere. Mange har forvekslet bodareal med boareal. Vi har derfor gått gjennom svarene og for det første tatt ut de som har et bodareal som er større eller like stort som oppgitt boareal. Etter en ytterligere manuell gjennomgang tok vi ut alle som hadde oppgitt et bodareal på 57 kvadratmeter eller mer. De som hadde høyere bodareal enn dette, hadde boder som utgjorde en uforholdsmessig andel av det totale bruksarealet (som vi har koplet til fra GAB). I 31 store boliger aksepterte vi likevel et bodareal på mer enn 57 kvadrat-

meter. Alt i alt benytter vi oppgitt bodareal i analysene fra 1161 husholdninger.

Tabell 5.9 *Bodareal etter hustype. Prosent og gjennomsnittlig bodareal etter hustype.*

	Enebol. og vån. hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Under 4 kvm	8	5	7	8	8
4-6 kvm	11	16	44	40	30
7-9 kvm	5	19	18	22	16
10-14 kvm	22	33	21	23	23
15-19 kvm	10	10	4	4	6
20-24 kvm	11	9	4	1	5
25 og mer	33	9	3	3	12
Sum	100	100	100	100	100
N=	305	192	159	505	1161
Gjennomsnittlig bodareal	23	13	8	8	13

Åtte prosent av de nye boligene har et bodareal på under 4 kvadratmeter og variasjonen er liten mellom hustypene¹². Det er 4 av 10 horisontalt delte boliger og blokkleiligheter som har et bodareal på mellom 4 og 6 kvadratmeter. 6 av 10 vertikaldelte boliger har et bodareal på 10 kvadratmeter eller mer, mens 44 prosent av eneboligene har et bodareal på 20 kvadratmeter eller mer.

5.3.6 Andre egenskaper

Andre fasiliteter som vi ønsker kunnskap om, er om dagens boliger er utstyrt med sentralstøvsuger og om boligen har tilrettelagt system for avfallssortering. I tillegg er det spurt om boligen er utstyrt med alarm eller sensorer som varsler vannlekkasje. Disse tre spørsmålene vil gi kunnskap om dagens nye boliger har spesiell fokus på miljø og helse, relatert til allergier (støv og muggsopper fra fukt), samt til miljøvennlig atferd.

¹² Det er 3 prosent som oppgir at de ikke har bodareal, og denne andelen er 5 prosent av eneboligene

Tabell 5.10 *Kildesortering, sentralstøvsuger og sensor mot vannlekkasje etter husstype. Prosent som oppgir at de har dette.*

	Enebol. og vån. hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
System for kildesortering	62	53	65	67	63
Sentralstøvsuger	83	69	42	16	46
Sensor mot vannlekkasje	16	11	15	23	18
N=	385	239	208	622	1454

Sentralstøvsuger er blitt svært vanlig i nye eneboliger der mer enn 8 av 10 oppgir at de har installert dette. I blokkleiligheter er andelen med sentralstøvsuger 16 prosent. 2 av 10 boliger er utstyrt med en sensor mot vannlekkasje. Blokkleiligheter har oftest en slik innretning.

Husholdninger i nesten 2 av 3 boliger oppgir at de har et system for kildesortering. Hva som menes med dette kan imidlertid være uklart. Det kan jo bare være at en sorterer matavfall og restavfall i kjøkkenbenken i de kommuner som har innført krav om slik sortering. I en tidligere beboerundersøkelse om beboeres preferanser på boligkomfort (Ruud 2005) var system for kildesortering ett av de forholdene som beboerne savnet mest. Verken kjøkkenløsningen eller distribusjon/avhenting var tilrettelagt for å sortere avfall (ibid.:30).

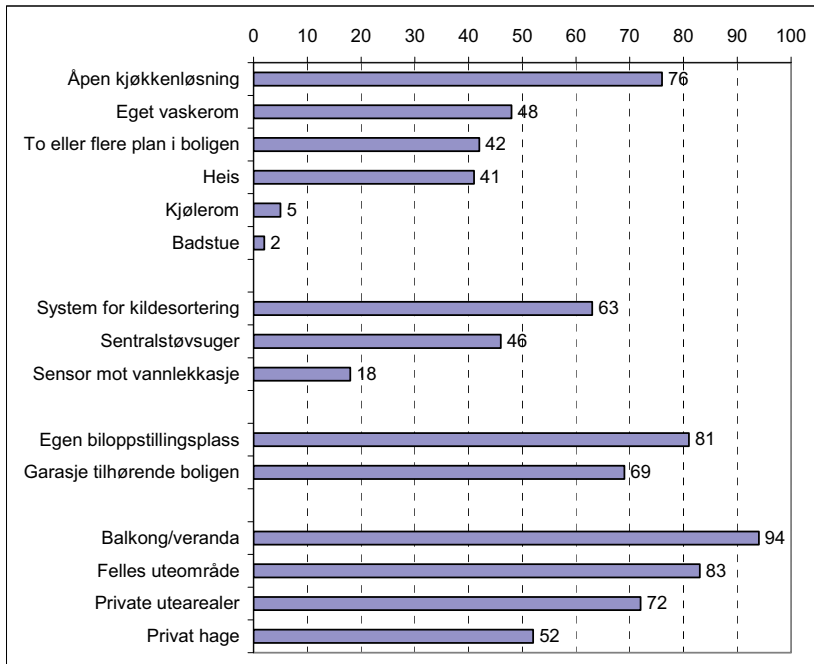
Tabell 5.11 *Vurdering av system for kildesortering etter anskaffelsesmåte.*
Prosent

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	7	24	19	18	28	19
Verken fornøyd eller misfornøyd	33	28	23	30	23	28
Fornøyd	59	49	58	52	49	53
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

En stor andel er verken fornøyd eller misfornøyd, et svar som kan tyde på at det ikke er noe system for kildesortering i kommunen.

Avslutningsvis viser vi en figur som oppsummerer hvilke ytre egenskaper og fasiliteter de nye boligene har.

Figur 5.1 *Boligenes ytre egenskaper og fasiliteter. Prosentandel av boliger bygd i 2005 som har disse egenskapene.*



Åpen kjøkkenløsning er blitt svært vanlig i nye norske boliger. Mange har også eget vaskerom, mens kjølerom og badstue er en sjeldenhet. I blokkboliger er det 90 prosent som har heis, men siden det fortsatt bygges mange småhus er heisandelen i nye boliger 41 prosent.

Sentralstøvsuger er blitt vanlig i nye boliger, særlig i eneboliger. Parkeringsmuligheter enten med biloppstillingsplass eller garasje er også vanlig, 8 prosent har verken biloppstillingsplass eller garasje. I blokkleiligheter er denne andelen 16 prosent. Nesten alle har balkong eller veranda.

5.4 Oppvarmingsutstyr

Vi har spurt om hva slags oppvarmingsutstyr som finnes i boligene. Registerdata om dette er koplet til fra GAB for hele vårt bruttoutvalg på 3981 boliger. Det viser seg at bare 46 prosent av

boligene som ble ferdigstilt i 2005 har opplysninger om oppvarming i GAB. Manglende opplysninger forekommer mest hyppig i blokkleiligheter, mens 56 prosent av eneboligene har slike opplysninger.

I Tabell 5.12 viser vi kombinasjoner av oppvarmingsløsninger for de som har slike opplysninger i GAB, for hele bruttoutvalget.

Tabell 5.12 *Oppvarmingsløsninger registrert i GAB etter bustype. Prosent. Hele bruttoutvalget, men kun de som har fått registrert slike opplysninger*

	Enebol. Og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Elektrisk oppvarming	5	16	23	61	29
Elektrisk og ved	91	78	71	19	62
Annet	4	6	6	20	10
Sum	100	100	100	100	100
N=	559	362	307	595	1823

Boliger som kun baseres på elektrisk oppvarming utgjør 29 prosent. Denne andelen er bare 5 prosent i eneboligene og hele 61 prosent i blokkleilighetene. Nesten alle eneboliger har muligheter for å fyre med ved i tillegg til elektrisk oppvarming. 10 prosent av boligene har andre kombinasjoner av oppvarmingssystemer. Bare en liten del av disse kombinasjonene fanges opp av kategoriene i GAB. I blokkboligene har 20 prosent andre løsninger. SSBs forbruksundersøkelse viser at andelen med kun elektrisk oppvarming er 21 prosent for hele boligmassen, mens andelen som har elektrisk oppvarming i kombinasjon med vedovn/ peisovn/ peis var 50 prosent (Bøeng 2005). Disse dataene tyder på at de valgte oppvarmingsløsningene i nye boliger fra 2005 er med på å trekke opp andelen av boligmassen som kun baseres på elektrisk oppvarming.

Vi vil bruke opplysningene beboerne selv har gitt i spørreundersøkelsen for å utfylle det bilde som GAB-dataene gir. Ut fra svarene på hvilke oppvarmingssystemer som brukes kan det ikke entydig avledes hvilken oppvarmingskilde som brukes. Noen får varmtvannet fra fjernvarmeanlegg, andre varmer opp vann ved hjelp av olje eller gass. Ut fra svarene er det derfor vanskelig å vite

hvor mange som kan basere oppvarmingen av boligen på flere energikilder. Bruk av åpen peis, lukket peis og kamin er registrert og disse brukes hovedsakelig til vedfyring. Dette er en energikilde de aller fleste har i tillegg til elektrisitet.

Vi har også kategorisert dem som har oppgitt at de har pipe under kategorien vedfyring, selv om de ikke har installert et ildsted. Det ble ikke i undersøkelsen laget noe svaralternativ for pipe, og opplysningene om dette er hentet fra det åpne svaralternativet. Det er derfor mulig at mange kun har svart elektriske ovner og lignende dersom de har pipe, når de ikke har installert noe ildsted.

I TEK er det fra februar 2007, med en overgangsordning frem til 1. august 2009, innført et krav om at "en bygning skal prosjekteres og utføres slik at en vesentlig del av varmebehovet kan dekkes med annen energiforsyning enn elektrisitet og/eller fossile brensler hos sluttbruker" (TEK, § 8-22). Det er imidlertid ikke krav om dette på boliger under 50 m² BRA. For boligene i denne undersøkelsen gjaldt derfor de gamle forskriftene, som ikke hadde bestemmelser om type energiforsyning.

I Tabell 5.13 har vi forsøkt å oppsummere de svarene som beboerne har gitt om oppvarmingsutstyr.

Tabell 5.13 *Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter bustype. Prosent.*

	Enebol. Og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Elektriske ovner og/eller varmekabler	4	24	36	48	30
Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	7	11	10	29	17
Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmepumpe	6	3	4	1	3
Kombinasjon av el.ovner, v.kabler og vannbåren varme	1	2	2	10	5
El.ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspe./pipe	52	52	44	9	32
Andre kombinasjoner	31	8	5	3	12
Sum	100	100	100	100	100
N=	395	248	219	635	1497

30 prosent sier at de baserer oppvarmingen på panelovner, varmekabler eller andre elektriske ovner, mens 17 prosent sier at de bare bruker radiatorer eller vannbåren varme i gulv som oppvarmingsutstyr. Første gruppe må kun basere seg på elektrisitet som energikilde, mens den andre gruppen som har vannbåren varme kan bruke olje, gass m.m. eller være tilknyttet et fjernvarmeanlegg. Det er svært få eneboliger som baserer seg bare på disse løsningene, mens hele 77 prosent av blokkleilighetene enten baserer seg på elektriske ovner/varmekabler alene eller radiatorer/vannbåren varme.

Det er installert varmpumpe i 3 prosent av boligene, flest i eneboliger og færrest i blokkleiligheter. Om lag 1 av 3 boliger har elektrisk utstyr eller radiator/vannbåren varme i kombinasjon med vedfyring/pipe. Samtlige av dem som oppgir andre kombinasjoner av utstyr er i denne gruppen pluss at de ytterligere har en form for oppvarmingsutstyr.

Hele 83 prosent av eneboligene har et ildsted i tillegg til elektrisitet eller vannbåren varme, mens dette bare er tilfelle for 12 prosent av blokkleilighetene. Siden vi ikke har spurt direkte om pipe, kan andelen som har pipe i praksis være større enn andelen som har et ildsted.

For de 686 husholdningene som både har svart på undersøkelsen og som har opplysninger om oppvarming fra GAB-registeret kan vi holde opplysningene i GAB opp mot det de har svart. For de fleste er det en sammenheng mellom registerdata og svarene de har gitt i spørreundersøkelsen, men det er 118 som er registrert med vedfyring i GAB som ikke har oppgitt dette i spørreundersøkelsen.

I neste tabell presenteres fordelingen på oppvarmingsutstyr kun for boliger som er finansiert i Husbanken.

Tabell 5.14 *Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter bustype. Kun boliger finansiert i Husbanken. Prosent.*

	Enebol. Og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Elektriske ovner og/eller varmekabler	13	36	41	62	46
Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	9	6	19	24	18
Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmepumpe	6	4	4	1	3
Kombinasjon av el.ovner, v.kabler og vannbåren varme	3	5	6	9	7
El.ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspe./pipe	60	30	27	1	21
Andre kombinasjoner	9	19	3	3	6
Sum	100	100	100	100	100
N=	25	50	47	91	213

Det en større andel blant de husbankfinansierte boligene som kun er basert på elektrisks oppvarming, 46 prosent mot 30 prosent for alle boligene. Det betyr at det er relativt færre husbankboliger som har mulighet for å fyre med ved eller som har andre kombinasjoner av oppvarmingssystemer.

Vi vil nå se nærmere på de mulighetene beboerne hadde til å velge oppvarmingsløsninger. Den første tabellen nedenfor er prosentuert med basis i type oppvarmingsløsning der vi viser fordelingen på hvilke valgmuligheter husholdningen hadde. Neste tabell prosentueres med basis i hvilket valg en hadde og hvilke løsninger som er valgt gitt ulike typer valgmuligheter.

Tabell 5.15 *I hvilken grad husboldningene selv kunne velge sammensetningen av oppvarmingskilder, etter oppvarmingsløsninger og anskaffelsesmåte. Prosent.*

	Ja, kunne i hovedsak velge	Kunne velge innenfor noen alternativ gitt av utbygger	Hadde ikke noe valg	Sum	N=
<i>Oppvarmingsløsninger</i>					
Elektriske ovner og/eller varmekabler	9	6	85	100	443
Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	11	3	86	100	237
Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmepumpe	68	5	27	100	48
Kombinasjon av elekt. ovner, v.kabler og vannbåren varme	3	1	96	100	173
Elekt. ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspeis./pipe	54	13	32	100	74
Andre kombinasjoner	73	7	20	100	503
Alle	33	8	59	100	1478
<i>Anskaffelsesmåte</i>					
Skaffet tomt og bygget hus	93	2	4	100	303
Kjøpte av utbygger	19	12	69	100	679
Kjøpte av boligbyggelag	13	8	79	100	320
Kjøpte av første eier	6	0	94	100	73
Leier boligen/annet	13	2	84	100	86
Alle	33	8	59	100	1461

Blant de som kun har elektriske ovner/varmekabler eller radiatorer/vannbåren varme var det svært få som kunne velge oppvarmingsløsning.

Tabellen viser videre at det hovedsakelig er de individuelle utbyggerne som har bygd eneboliger som også har hatt muligheten til å velge sammensetning av oppvarmingsutstyr. Blant alle er det 1 av 3 som har hatt et betydelig valg, mens det er bare 4 prosent av de individuelle byggherrene som sier de ikke hadde noe valg.

Mens 93 prosent av de individuelle byggherrene i hovedsak har hatt et valg, er det 19 prosent av de som kjøpte av utbygger som har fått velge oppvarmingsløsninger, mens ytterlige 12 prosent har fått velge innenfor noen alternativer gitt av utbygger.

I den neste tabellen har vi skilt mellom de som kunne velge og de som ikke hadde noe valg. Tabellen avslører både hvilke oppvarmingsløsninger som er valgt av de beboerne som faktisk har hatt et valg og den forteller hva slags oppvarmingsløsninger utbyggerne har valgt for dem som ikke har hatt noe valg.

Tabell 5.16 *Om husholdningen selv kunne velge sammensetningen av oppvarmingskilder etter oppvarmingsløsninger og anskaffelsesmåte. Prosent.*

	Ja, i hovedsak	Kunne velge innenfor noen alternativ gitt av utbygger	Hadde ikke noe valg	Alle
<i>Oppvarmingsløsninger</i>				
Elektriske ovner og/eller varmekabler	8	24	44	30
Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	6	7	25	17
Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmepumpe	6	2	1	3
Kombinasjon av elekt. ovner, v.kabler og vannbåren varme	0	1	9	5
Elekt. ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspeis./pipe	53	55	18	32
Andre kombinasjoner	26	11	4	12
Sum	100	100	100	100
N=	483	122	873	1478

8 av 10 som i hovedsak kunne velge oppvarmingsutstyr har valgt et ildsted i tillegg til en annen energikilde ("andre kombinasjoner" er inkludert).

Også blant de som kunne velge blant et sett med alternativer, har mange valgt en løsning med ildsted. Men blant disse er det 1 av 4 som har valgt en løsning med elektriske ovner og eventuelt varmekabler. Blant de som ikke hadde noe valg, er det 7 av 10 som har fått elektriske ovner/varmekabler eller radiatorer/vannbåren varme.

De som har fått anledning til å velge, har valgt mer omfattende oppvarmingsutstyr enn det utbyggerne tilbyr kjøpere som ikke har noe valg.

I undersøkelsen fra 2005 om beboeres preferanser på komfort i boligen, fant vi at flere av beboerne hadde skaffet en ekstra oppvarmingskilde, som gasspeis eller kamin. Peis var for øvrig noe som beboerne savnet, særlig i de nyeste boligkompleksene (Ruud 2005:26).

Tabellen nedenfor viser de viktigste motivene de som har hatt et valg har hatt.

Tabell 5.17 *Viktigste motiv for valg av oppvarmingsutstyr/kilder etter husholdningstype og oppvarmingsutstyr. De som kunne velge selv eller velge innenfor noen alternativer gitt av utbygger. Prosent.*

	For å spare investeringskostnad	For å spare energikostnad over tid	Ønsket miljøvennlig løsning	Annet	Sum	N=
Alle	22	54	9	15	100	522
<i>Husholdningstype</i>						
Enslig <40 år	44	44	6	7	100	29
Enslig 40-59 år	23	41	15	22	100	30
Enslig 60+ år	19	41	14	26	100	31
Enslig m/barn	27	60	3	10	100	35
Par u/barn <50 år	19	60	4	16	100	55
Par u/barn 50+ år	16	49	18	17	100	96
Par m/barn	21	57	8	15	100	246
<i>Oppvarmingsutstyr</i>						
Elektriske ovner og/eller varmekabler	50	28	8	14	100	61
Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	12	62	20	7	100	27
Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmep.	4	87	0	10	100	26
Kombinasjon av elekt. ovner, v.kabler og vannbåren varme	-	-	-	-	-	2
Elekt. ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspeis./pipe	24	48	9	19	100	291
Andre kombinasjoner	10	73	8	9	100	113

Mer enn halvparten oppgir det å spare energikostnader over tid som det viktigste motivet, 22 prosent for å spare investeringskostnader, mens 9 prosent oppga at å få en miljøvennlig løsning var det viktigste motivet bak valget av oppvarmingskilder.

Motivene varierer med livsfase og dermed også med kjøpekraft. Mens 44 prosent av de yngste enslige er svært opptatt av å ikke få for høye investeringskostnader, er det bare mellom 16 og 19 prosent av eldre enslige og eldre par som har valgt oppvarmingsutstyr med tanke på å spare investeringskostnader.

Når det gjelder å spare energikostnader over tid skiller barnefamiliene seg ut med de høyeste andelene, men variasjonen mellom husholdninger i ulike livsfaser er liten.

De yngste svarer svært sjelden at de valgte oppvarmingsløsninger av miljømessige grunner. De har like ofte valgt enkle løsninger for å spare investeringskostnader som løsninger for å spare energikostnader over tid. Det er de eldste husholdningene som oftest oppgir miljø som det viktigste motivet bak valg av oppvarmingsløsning.

Halvparten av dem som valgte elektriske ovner og/eller varmekabler i gulv som det eneste oppvarmingsutstyret tok dette valget for å spare investeringskostnader. Svært mange av dem som hadde valgt vannbåren varme, enten som det eneste utstyret eller i kombinasjon med annet utstyr, hadde gjort dette valget for å spare energikostnader over tid. Det samme motivet gjorde seg gjeldende blant nesten 9 av 10 som hadde investert i en varmepumpe.

Blant de som svarte annet under motiver for valg av oppvarmingsløsning brukte de fleste ulike uttrykk for komfort, som behagelig/deilig/velbefinnende/god og jevn varme/hygge. Andre nevnte enkle og praktiske løsninger, estetisk bedre uten panelovner, gratis ved og bedre inneklima i forhold til astmaplager.

Fem prosent visste ikke om de hadde utstyr eller innstillinger på ovner for å senke temperaturen om natta. Blant dem som svarte ja eller nei på spørsmålet var det 4 av 10 som hadde et slikt utstyr. Det var de som hadde varmepumpe og de med ulike typer oppvarmingsutstyr som oftest oppga at de hadde utstyr for nattsinking av temperaturen.

Tabell 5.18 *Vurdering av boligens oppvarmingsystem etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	4	11	8	11	16	9
Verken fornøyd eller misfornøyd	4	13	15	16	16	12
Fornøyd	92	75	76	73	67	79
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	304	674	323	72	85	1458

79 prosent er fornøyd med boligens oppvarmingsutstyr. Få er misfornøyd og individuelle byggherrer er mest fornøyd. I neste tabell viser vi hvordan tilfredsheten varierer med hvilken oppvarmingsløsning husholdningene har.

Tabell 5.19 *Vurdering av boligens oppvarmingsystem etter type oppvarmingsystem. Prosent*

	Oppvarmingssystem					
	Elektriske ovner og/eller varmekabler	Radiatorer eller vannbåren varme i gulv	Elektriske ovner eller vannbåren varme m/varmep	Kombinasjon av elekt. ovner, v.kab. og vannbåren varme	Elekt. ovner eller vannbåren varme pluss ved/gasspeis/pipe	Andre kombinasjoner
Misfornøyd	16	9	2	9	5	5
Verken fornøyd eller misfornøyd	22	6	8	11	9	4
Fornøyd	62	85	90	80	86	91
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	440	234	49	172	74	499

Det er en klar forskjell mellom de som baserer seg kun på elektrisk oppvarming og de andre. Mens bare 62 prosent i denne gruppen er fornøyd, er mellom 80 og 90 prosent av de andre husholdningene fornøyd med oppvarmingssystemet i boligen.

5.5 Ventilasjonssystemer

Det er hele 13 prosent av husholdningene som ikke vet hva slags ventilasjonssystem boligen har, relativt flest blant beboere i horisontaldelte boliger og i leiligheter i blokk. Bare 4 prosent av de som bor i enebolig har ikke kunnskap om hva slag ventilasjonsløsning boligen har. Det viser seg på de fleste områdene, også når det gjelder ventilasjon, at individuelle byggherrer har hatt et mer aktivt valg av utstyr i boligen og standarden på dette.

Variasjonen i kunnskap om ventilasjonsanlegget blant beboere i ulike hustyper har sammenheng med hvilke beboergrupper vi finner i ulike hustyper. Vi finner at yngre enslige personer vet minst om hvilken type ventilasjonsanlegg boligen har, mens par over 50 år oftest har kunnskap om dette.

I beboerundersøkelsen fra 2005 om preferanser på boligkomfort, fant vi også at noen av beboerne manglet kunnskap om forhold rundt innklima i boligen (oppvarming og ventilasjon). Svarene i undersøkelsen tydet på at det var lite bevissthet knyttet til dette (Ruud 2005: 33).

I vår undersøkelse har vi bedt beboerne om å angi hvilken type ventilasjonssystem boligen har.

Tabell 5.20 *Ventilasjonsystem i boligen etter bustype og finansieringskilde. Prosent.*

	Naturlig ventilasjon	Mekanisk ventilasjon	Balansert ventilasjon	Vet ikke	Sum	N=
Alle	16	38	33	13	100	1420
<i>Hustype</i>						
Eneboliger og vån. hus	17	26	53	4	100	374
Vertikaldelte boliger	15	39	38	9	100	239
Horisontaldelte boliger	27	39	17	17	100	202
Blokk med 3+ etasjer	12	45	24	19	100	605
<i>Finansiering</i>						
Husbanken	17	38	28	16	100	203
Annet	16	38	33	13	100	1217

Mekanisk ventilasjon er mest vanlig og 38 prosent av boligene har dette (andelen er større dersom ”vet ikke gruppen” utelates). En av tre har balansert ventilasjon, mens 16 prosent av boligene har naturlig ventilasjon. Nesten 6 av 10 eneboliger har balansert ventilasjon. Andelen med balansert ventilasjon er mindre i husbankfinansierte boliger, noe som skyldes at relativt få eneboliger er finansiert i Husbanken.

Tabell 5.21 viser hvordan type ventilasjonsløsning varierer med den muligheten beboerne selv hadde for å kunne påvirke hvilken løsning som ble valgt. I denne tabellen prosentuerer vi med basis i ventilasjonsløsningen og ser på fordelingen av valgmulighetene. I Tabell 5.22 prosentuerer vi med basis i ulike typer valg og ser på fordelingen av ventilasjonsløsninger gitt muligheten eller mangel på muligheter for å velge.

Tabell 5.21 *Om husholdningen selv kunne velge type ventilasjon etter ventilasjonssystem og anskaffelsesmåte. Prosent.*

	Ja, i hovedsak	Kunne velge innenfor noen alternativ gitt av utbygger	Hadde ikke noe valg	Sum/Alle	N
Alle	19	5	76	100	1406
<i>Ventilasjonssystem</i>					
Naturlig ventilasjon	23	2	76	100	221
Mekanisk ventilasjon	11	6	83	100	558
Balansert ventilasjon	33	5	61	100	460
Vet ikke	3	1	95	100	167
<i>Anskaffelsesmåte</i>					
Skaffet tomt og bygget hus	72	9	19	100	287
Kjøpte av utbygger	6	3	91	100	639
Kjøpte av boligbyggelag	2	5	93	100	311
Kjøpte av første eier	1	0	99	100	68
Leier boligen/annet	7	0	93	100	82

De er de som har balansert ventilasjon som oftest oppgir at de i hovedsak har hatt et valg, men også blant de med naturlig ventilasjon er det relativt mange som har kunnet velge. Det er de individuelle byggherrene som har hovedsakelig har hatt valgmuligheter. Hele 81 prosent av disse oppgir at de i hovedsak har hatt et valg eller at de kunne velge blant noen alternativer.

Tabell 5.22 *Ventilasjonsystem etter om husboldningen selv kunne velge type ventilasjon og anskaffelsesmåte. Prosent.*

	Ja, i hovedsak	Kunne velge innenfor noen alternativ gitt av utbygger	Hadde ikke noe valg	Sum/Alle
Naturlig ventilasjon	19	6	16	16
Mekanisk ventilasjon	22	52	41	38
Balansert ventilasjon	57	38	26	33
Vet ikke	2	3	16	13
Sum	100	100	100	100
N=	265	65	1076	1406

Blant de som i hovedsak har hatt et valg var det 57 prosent som valgte balansert ventilasjon i boligen. Det er blant de som ikke hadde noe valg at uvitenheten om boligens ventilasjonssystem er størst.

I Tabell 5.23 skal vi se nærmere på hvilke motiv som var fremtredende for dem som hadde muligheten for å velge ventilasjonssystem.

Tabell 5.23 *Viktigste motiv for valg av type ventilasjon etter alder og ventilasjonssystem. De som kunne velge selv eller innenfor noen alternativer gitt av utbygger. Prosent.*

	Valgte den billigste løsning	Valgte den mest effektive løsning	Byggetekniske muligheter i boligen	Personer med allergi	Ingen spesielle preferanser	Annet	Sum	N
Alle	13	39	11	7	22	7	100	317
<i>Alder</i>								
<39	14	30	11	10	26	9	100	190
40-59	10	57	8	3	17	6	100	82
60+	15	55	19	0	9	2	100	45
<i>Ventilasjonsystem</i>								
Naturlig ventilasjon	20	14	23	2	33	8	100	51
Mekanisk ventilasjon	25	31	11	0	28	5	100	90
Balansert ventilasjon	3	53	5	14	16	9	100	150

De fleste som kunne velge ventilasjonsløsning gjorde dette for å oppnå den meste effektive løsningen. De som har valgt balansert ventilasjon svarer oftest dette. De yngste er i mindre grad enn de eldre opptatt av effektive løsninger. Disse la mer vekt på personer, ofte barn, med allergi i husholdningen, men svarte også at de ikke hadde noen spesielle preferanser.

De som svarte ”annet” på spørsmålet oppga oftest inneklimate som grunn for valget. Noen sa at de fikk anbefalt løsningen fra arkitekt og byggmester og andre sa at de hadde vektlagt minst mulig støy fra ventilasjonsanlegget.

Utlufting av matlukt på kjøkken og fuktighet på badet er viktig. Lukt av for eksempel stekt mat i store deler av boligen forbindes med dårlig og innestengt luft, noe som ikke er forenlig med dagens krav til komfort.

Tabellen nedenfor viser hvor fornøyd beboerne var med ventilasjonsløsningene i boligen.

Tabell 5.24 *Vurdering av ventilasjonen i boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Utlufting i kjøkken						
Misfornøyd	2	10	17	15	14	10
Verken fornøyd eller misfornøyd	8	18	14	19	20	15
Fornøyd	89	73	69	65	66	75
Sum	100	100	100	100	100	100
Utlufting i bad						
Misfornøyd	4	10	14	6	14	10
Verken fornøyd eller misfornøyd	4	15	15	17	17	13
Fornøyd	92	75	71	77	69	78
Sum	100	100	100	100	100	100
Ventilasjon for øvrig						
Misfornøyd	5	12	13	10	14	10
Verken fornøyd eller misfornøyd	4	18	18	23	18	15
Fornøyd	91	71	69	67	68	75
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	306	680	326	73	85	1470

Det er 75 prosent som er fornøyd med utluftingen i kjøkkenet, 78 prosent er fornøyd med utluftingen i baderommet og 75 prosent med ventilasjonen forøvrig

Variasjonen er liten mellom de ulike anskaffelsesmåtene, men individuelle byggherrer er mest fornøyd.

5.6 Støy utenfra og fra naboileilighet

I dette avsnittet skal vi se nærmere på støy fra kilder utenfor boligen, enten fra naboileilighet eller utenfra.

I Teknisk forskrift (TEK § 8-4) heter det at

Bygning og/eller brukerområde som er del av bygning, skal beskyttes mot støy og vibrasjoner utenfra eller som oppstår ved forventet bruk av bygningen. Det skal legges særlig vekt på brukernes behov for tilfredsstillende lydforhold ved arbeid, søvn, hvile og rekreasjon.

Norsk Standard, NS 8175 om lydforhold i bygninger, definerer grenseverdier for lydtekniske ytelser og lydforhold. Oppfyllelse av kravene kan enten skje ved at disse grenseverdiene legges til grunn eller at det utføres analyser og/eller beregninger som dokumenterer at lydforholdene vil oppleves tilfredsstillende for et flertall av brukerne i bygningen (minst 80 prosent av brukerne må være fornøyd med lydforholdene).

Først skal vi se hva beboerne svarer på spørsmål om de er fornøyd med lydisolering mellom leiligheter. Bare noen få av dem som bor i eneboliger sier at det er et hus med flere boliger. For eksempel kan det være en sokkelbolig i tillegg til hovedboligen. Kategorien ”eneboliger med mist to boenheter” er derfor slått sammen med vertikaldelte boliger i tabellen nedenfor.

Tabell 5.25 *Fornøyd med lydisolering i forhold til naboleilighet etter bustype. Bare de som oppgir å bo i hus med flere boliger. Prosent*

	Ene- og vertikal- delte boliger	Horison- taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Misfornøyd	16	27	14	17
Verken fornøyd eller misfornøyd	13	18	12	13
Fornøyd	71	54	74	69
Sum	100	100	100	100
N=	258	205	607	1070

To av 3 husholdninger er fornøyd med lydisolering i forhold til naboleilighet. Forskjellen synes liten mellom hushold i eneboliger/vertikaldelte boliger og blokkboliger, men det er tydelig at hushold i horisontaldelte boliger er minst fornøyd. Alt i alt er 17

prosent av husholdningene misfornøyd med lydisoleringen mot naboileilighet. I horisontaldelte boliger er 27 prosent misfornøyd.

Å være plaget av ulike former for uønsket lyd (støy) utenfra eller fra naboileiligheter er generelt et utbredt fenomen. I beboerundersøkelsen fra 2005 var dette ett av temaene som ble sett nærmere på. Det viste seg at så mye som 30 prosent var misfornøyd med isolering mot naboileiligheten, og rundt 20 prosent var misfornøyd med lydisolering mot yttervegg. Disse svarene omfatter hele utvalget med både nye og eldre boligkomplekser, og der eldre boligkomplekser påvirker prosentandelen i negativ retning. Svarene viser imidlertid at enkelte nye prosjekter også kommer dårlig ut (Ruud 2005:28).

Tabell 5.26 *Fornøyd med lydisolering i forhold til støy utenfra - etter anskaffelsesmåte og bustype. Prosent*

	Misfor- nøyd	Verken fornøyd eller misfor- nøyd	Fornøyd	Sum	N=
Anskaffelsesmåte					
Skaffet tomt og bygget hus	10	11	79	100	304
Kjøpte av utbygger	14	18	68	100	682
Kjøpte av boligbyggelag	16	18	67	100	326
Kjøpte av første eier	13	25	62	100	73
Leier boligen/annet	17	19	64	100	85
Alle	13	17	69	100	1470
Hustype					
Enebolig og vån. hus	12	12	77	100	394
Vertikaldelte boliger	15	17	68	100	244
Horisontaldel. boliger	17	23	59	100	219
Blokk med 3+ etasjer	12	19	69	100	641
Alle	13	17	69	100	1498

2 av 3 beboere er fornøyd med isolasjonen i forhold til støy utenfra. Individuelle byggherrer eller de som har bygget seg en enebolig er mest fornøyd. Dette kan også skyldes at slike boliger oftere enn andre er plassert et stykke unna støykilder som veitrafikk. Men det er verd å legge merke til at beboere i andre

typer småhus er mer misfornøyd med støyisoleringen enn beboere i blokkleiligheter. Forskjellen er liten mellom boliger kjøpt av en utbygger og boliger kjøpt av et boligbyggelag.

Hvis vi ser resultatene opp mot kravet om at minst 80 prosent av beboerne skal være fornøyde, må vi først avklare om ”verken fornøyd eller misfornøyd” skal tolkes som fornøyd eller ikke. Hvis en tolker dette svaret som ”fornøyd” synes lydisoleringen mellom leiligheter i horisontaldelte boliger å være for dårlig, mens kravene er tilfredsstillende i de andre hustypene.

5.7 Tilgjengelighet og livsløpsstandard

I de siste årene er det fokusert mye på universell utforming av boliger og andre bygg. Universell utforming er mer enn tilgjengelighet, som er det vi har fokusert på i denne undersøkelsen. Vi har definert tilgjengelighet i forhold til en rullestolsbruker og kartlegger tre forhold ved boligens tilgjengelighet. For det første spør vi om det er mulig for en rullestolsbruker å komme seg fra garasjen eller parkeringsplassen og inn gjennom husets inngangsdør. Dernest spør vi om det er mulig for en rullestolsbruker å komme seg fra husets inngangsdør til boligens inngangsdør. For mange boliger vil husets inngangsdør og boligens inngangsdør være den samme døra. For blokkleiligheter som ikke ligger i første etasje, vil det avgjørende for denne typen tilgjengelighet være om huset har heis. Det siste forholdet vi spør om er i hvilken grad en rullestolsbruker kan komme seg fra boligens inngangsdør og inn på ulike rom i boligen og ut på balkong eller terrasse.

I den første tabellen nedenfor ser vi på tilgjengeligheten mellom parkeringen og husets inngangsdør. Vi gjør et skille i tabellen mellom boliger som er finansiert av Husbanken og andre boliger. I 2004 ble lånetillegget for livsløpsstandard i Husbanken økt fra 100 000 kroner til 200 000 kroner. 36 prosent av alle som fikk innvilget oppføringslån fra Husbanken dette året, hadde dette lånetillegget (Husbanken 2004). Det vil derfor ikke være overraskende om vi finner et skille mellom husbankfinansierte boliger og andre boliger når det gjelder livsløpsstandard.

Tabell 5.27 *Er det trapper, bratte partier eller andre hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolsbruker å komme fra garasje eller parkeringsplass og inn gjennom husets inngangsdør? Etter bustype og finansieringskilde. Prosent.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
<i>Alle boliger fra 2005</i>					
Ja, trapper, trinn	59	45	42	15	35
Ja, bratte partier	2	3	3	1	2
Ja, andre hindringer	3	7	6	16	10
Nei, ingen hindringer	36	45	49	67	53
Sum	100	100	100	100	100
N=	381	246	212	628	1467
<i>Finansiert av Husbanken</i>					
Ja, trapper, trinn	19	23	38	15	23
Ja, bratte partier	0	4	0	2	1
Ja, andre hindringer	8	13	2	13	9
Nei, ingen hindringer	73	60	60	71	67
Sum	100	100	100	100	100
N=	25	50	46	94	215
<i>Ikke finansiert av Husbanken</i>					
Ja, trapper, trinn	62	49	44	15	38
Ja, bratte partier	2	3	3	1	2
Ja, andre hindringer	3	6	7	17	10
Nei, ingen hindringer	33	42	45	66	50
Sum	100	100	100	100	100
N=	355	196	164	531	1246

Litt over halvparten av alle nybygde boliger fra 2005 er planlagt slik at det er mulig for en rullestolsbruker å komme seg fra garasjen eller parkeringsplassen og inn gjennom husets inngangsparti. Analyser av Levekårsundersøkelsen 2004 viser at i hele boligmassen var det 26 prosent som svarte at det ikke var noen form for hindringer (Grue og Gulbrandsen 2006). Sammenlignet med hele boligmassen er de nybygde boligene fra 2005 betydelig mer tilgjengelige. Omlag 1 av 3 sier at det er trapper eller trinn som umuliggjør bruk av rullestol, men bare 2 prosent sier at det er

bratte partier i terrenget som er årsaken til den manglende tilgjengeligheten.

Tilgjengeligheten er størst i blokkleiligheter der 2 av 3 boliger har anlagt uteområdet slik at tilgjengelighet til huset er mulig. Bare i overkant av en tredjedel av eneboligene har denne typen tilgjengelighet.

Vi ser at boliger som er finansiert av Husbanken skiller seg klart ut fra de andre boligene. Særlig gjelder det eneboligene. Men vi skal huske på at dette inntrykket bare er basert på 25 observasjoner, se tabellen ovenfor. Også andre småhusboliger som er finansiert i Husbanken skiller seg fra ikke-husbankfinansierte. Men blant blokkleilighetene er det liten forskjell mellom de leilighetene som er finansiert av Husbanken og de andre.

Det neste forholdet vi vil belyse er tilgjengeligheten mellom husets inngangsdør og boligens inngangsdør.

Tabell 5.28 *Er det noen hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolsbruker å komme fra bygningens inngangsdør til boligens inngangsdør? Etter bustype og finansieringskilde. Prosent.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
<i>Alle boliger fra 2005</i>					
Ja	11	14	22	22	18
Nei	13	23	25	68	40
Nei, det er samme dør	76	63	53	11	42
Sum	100	100	100	100	100
N=	390	245	217	636	1488
<i>Finansiert i Husbanken</i>					
Ja	0	10	16	18	14
Nei	21	27	25	67	43
Nei, det er samme dør	79	63	59	15	43
Sum	100	100	100	100	100
N=	25	49	46	93	213
<i>Ikke finansiert i Husbanken</i>					
Ja	12	15	24	22	19
Nei	12	22	25	68	39
Nei, det er samme dør	76	63	51	10	42
Sum	100	100	100	100	100
N=	364	196	169	540	1269

I blokker vil den vanlige årsaken til manglende tilgjengelighet mellom husets inngangsdør og boligens inngangsdør være at huset mangler heis. Men selv om huset har heis kan det for eksempel være hindringer mellom husets inngangsdør og heisdøren.

I 18 prosent av boligene sier beboerne at det vil være vanskelig for en rullestolsbruker å komme seg fra husets inngangsdør til boligens inngangsdør. I blokkboliger er andelen 22 prosent. Selv om 3 av 4 beboere i eneboliger sier at bygningens inngangsdør og boligens inngangsdør er samme dør, oppgis andelen med vanskeligheter for rullestolsbrukere å være 11 prosent for eneboliger.

I boligmassen som helhet var andelen som oppga slike vanskeligheter for rullestolsbrukere så lav som 9 prosent i 2004 (Grue og Gulbrandsen 2006). Noe av forklaringen på forskjellen

mellom denne andelen og de 18 prosentene vi finner i nyproduksjonen er at blokkandelen i nyproduksjonen er betydelig høyere enn i boligmassen som helhet. Men forskjellen er likevel overraskende stor.

Vi har undersøkt om det er andre forhold enn heis som betyr noe for denne tilgjengeligheten. I blokker med heis er det 19 prosent som oppgir at det er vanskelig for en rullestolsbruker å komme seg fra bygningens inngangsdør til boligens inngangsdør. Som vist tidligere i rapporten er det 90 prosent av blokkleilighetene som har heis. Også i horisontaldelte boliger med heis er det 12 prosent uten denne formen for tilgjengelighet.

Det er også her en forskjell mellom boliger finansiert i Husbanken og andre boliger. Mens 14 prosent av de husbankfinansierte boligene ikke har denne formen for tilgjengelighet, er andelen 19 prosent for boliger som ikke er finansiert i Husbanken.

I de neste tabellene har vi sett på det siste av de tre forholdene som beskriver en boligs tilgjengelighet for rullestolsbrukere, nemlig muligheten for å komme seg fra boligens inngangsdør og inn på ulike typer rom i boligen. Det er også spurt om tilgjengeligheten til balkong eller terrasse og om badet er stort nok for en rullestolsbruker. Tilgjengelighet til balkong eller terrasse lages ofte slik at det ikke skal komme fuktighet fra balkongen og inn i boligen. Ofte fører dette til terskelløsninger. I boliger med tilbaketrukkede toppetasjer vil det være problematisk å få til terskelfrie utganger til balkong, selv om en ønsker å få det til.

Tabell 5.29 *Tilgjengelighet for en rullestolsbruker fra boligens inngangsdør til ulike steder i boligen - etter bustype. Både husbankfinansierte og andre boliger. Prosent.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
<i>Fra boligens inngangsdør:</i>					
..inn i entré/gang	89	84	82	92	89
..inn på bad og /eller WC	83	80	76	73	77
..inn i stue	84	72	87	93	87
..inn på soverom	61	57	79	88	75
..inn på kjøkken	84	72	86	93	87
..ut på balkong eller terrasse	67	67	69	65	67
<i>Baderom stort nok for rullestolsbruker</i>					
Ja	70	65	63	51	60
Nei	20	24	26	33	27
Vet ikke	11	11	11	16	13
Sum	100	100	100	100	100
N=	387	243	213	620	1463

Fra boligens inngangsdør er tilgjengeligheten overveiende god til de fleste typer rom, særlig til kjøkken og stue. Tilgjengeligheten til soverom er dårligst i eneboliger og vertikaldelte boliger. Som vist tidligere i rapporten går 90 prosent av eneboligene og 78 prosent av de vertikaldelte boligene over to eller flere plan, noe som i mange tilfeller betyr at soverommene ikke ligger på samme plan som inngangsdøren. En nærmere undersøkelse av boliger med ett plan sammenlignet med boliger med flere plan bekrefter dette. Det er hovedsakelig soverom som ikke er tilgjengelig for rullestolsbrukere i boliger som består av flere plan. Dernest er kjøkkenet det rommet som i mindre grad er tilgjengelig i boliger med flere plan.

I 2 av 3 boliger kan en rullestolsbruker komme seg ut på balkongen eller terrassen. Forskjellen mellom hustyper er liten. Størrelsen på badet har betydning for om en rullestolsbruker kan komme seg inn og faktisk få brukt badet. Mens 70 prosent av eneboligene har et bad som er stort nok for en rullestolsbruker, er dette tilfelle bare i halvparten av blokkleilighetene.

Tabell 5.30 *Tilgjengelighet for en rullestolsbruker fra boligens inngangsdør til ulike steder i boligen - etter bustype. Kun boliger finansiert av Husbanken. Prosentandel av hver gruppe og prosentfordeling.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
<i>Fra boligens inngangsdør:</i>					
..inn i entré/gang	97	93	84	93	91
..inn på bad og /eller WC	97	91	78	78	82
..inn i stue	100	70	90	94	91
..inn på soverom	71	75	80	92	83
..inn på kjøkken	100	71	88	95	91
..ut på balkong eller terrasse	77	59	77	67	70
<i>Baderom stort nok for rullestolsbruker</i>					
Ja	84	69	71	56	66
Nei	16	20	25	30	25
Vet ikke	0	11	5	13	9
Sum	100	100	100	100	100
N=	25	50	46	94	215

Også når det gjelder tilgjengelighet inne i boligen er boligene finansiert av Husbanken mer tilgjengelige enn andre boliger. Særlig er forskjellen stor innenfor hustypen eneboliger, der det er forskjeller i husbankboligenes favør på mellom 8 og 16 prosentpoeng. Husbankfinansierte horisontaldelte boliger og leiligheter i blokk er bare minimalt mer tilgjengelige enn boliger uten husbankfinansiering av samme type. For vertikaldelte boliger er bildet mer sammensatt. I de husbankfinansierte vertikaldelte boligene er det større tilgjengelighet til bad og soverom, mens tilgjengeligheten til balkong eller terrasse er dårligere.

Grue og Gulbrandsen (2006) beregnet på grunnlag av data fra levekårsundersøkelsen 2004 at 13 prosent av boligene hadde tilgjengelighet for rullestolsbrukere fra inngangsdøra til alle typer rom.

Tabell 5.31 *Tilgjengelighet fra inngangsdør til alle typer rom for boliger bygget i 2005 - etter bustype og finansiering i Husbanken. Prosentandel av hver gruppe.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Husbankfinansierte boliger	71	54	67	72	68
Andre boliger	48	39	65	67	58
Alle nye boliger bygget i 2005	50	41	65	68	59
N=	381	246	212	628	1467

59 prosent av boligene bygd i 2005 har tilgjengelighet fra boligens inngangsdør til alle typer rom i boligen. Denne andelen er høyere i boliger finansiert av Husbanken med 68 prosent. Ikke overraskende er denne typen tilgjengelighet størst i blokkleiligheter der de aller fleste boligene har alle rom på samme plan.

Ved å skjerpe tilgjengelighetskravet slik at det heller ikke skal være fysiske hindringer frem til inngangsdøren tilfredstilte 7 prosent av boligmassen tilgjengelighetskravet (ibid.). For boliger bygget etter 1990 var denne andelen 24 prosent.

I tabellen nedenfor viser vi hvor stor andel av de nybygde boligene fra 2005 som har full tilgjengelighet for rullestolsbrukere. Full tilgjengelighet betyr at en rullestolsbruker skal komme seg fra parkeringen til boligens inngangsdør og inn på alle typer rom.

Tabell 5.32 *Full tilgjengelighet fra parkering til alle typer rom for boliger bygget i 2005 - etter bustype og finansiering i Husbanken. Prosentandel av hver gruppe.*

	Enebol. og vån. Hus	Vertikal delte boliger	Horison taldelte boliger	Blokk med 3+ etasjer	Alle
Husbankfinansierte boliger	50	40	48	52	49
Andre boliger	21	24	34	48	35
Alle nye boliger bygget i 2005	23	26	37	49	37
N=	381	246	212	628	1467

Blant de boligene som ble bygget i 2005 er andelen fullt tilgjengelige boliger 37 prosent. Også her ligger boliger finansiert i Husbanken høyere med 49 prosent.

I 2004 var som nevnt 7 prosent av boligmassen fullt tilgjengelig for rullestolsbrukere. Å forbedre tilgjengeligheten i boligmassen kan dels skje gjennom å bygge nye boliger som er mer tilgjengelige, men også gjennom tiltak i den eksisterende boligmassen. Selv om andelen nye boliger med full tilgjengelighet for rullestolsbrukere er relativt lav med 37 prosent, bidrar nybyggingen til at tilgjengeligheten i hele boligmassen øker.

5.8 Fornøyd med boligen – en samlet vurdering

Det er mange forhold som spiller inn når beboerne uttrykker hvor fornøyd de er med den boligen de har skaffet seg. Som vi har vært inne på tidligere i rapporten vil for det første forventningene som er skapt ved kontraktinngåelse eller ved kjøp på prospekt spille en vesentlig rolle. Det vil også være slik at jo mer penger en legger i boligen, jo høyere standard vil det ofte være og jo mer fornøyd vil beboeren bli. I de neste avsnittene skal vi se nærmere på noen av disse sammenhengene. Først vil vi studere sammenhengen mellom det beboerne har betalt for boligen og hva slags egenskaper de har fått. Dernest vil vi konstruere et uttrykk for tilfredshet og se hvordan graden av tilfredshet varierer med en rekke egenskaper ved boligen.

For det første vil vi forvente at kjøpsprisen øker med sentralitet, størrelse på boligen og med eksistensen av en rekke positive egenskaper både ved boligen og boligens omgivelser. For det andre vil vi forvente at tilfredsheten i mindre grad kan forklares av boligens omgivelser, men at tilfredsheten slik vi har målt den hovedsakelig er styrt av egenskaper ved den konkrete boligen.

5.8.1 Sammenhengen mellom pris og egenskaper

I analysen nedenfor har vi brukt logaritmen til kjøpsprisen som avhengig variabel. Logaritmen til bruksarealet er brukt som forklaringsvariabel, noe som innebærer at kvadratmeterprisen

synker med økende areal. De andre variablene er dummyvariabler som er konstruert slik at de er null dersom egenskapen ikke finnes og 1 dersom den finnes. Koeffisientene foran disse variablene uttrykker dermed hvor mye logaritmen til prisen stiger når en bolig går fra å ikke ha egenskapen til å ha egenskapen. Siden den avhengige variabelen uttrykkes ved logaritmen til prisen, vil koeffisientene uttrykke den prosentvise endringen i prisen ved å gå fra å ikke ha til å ha egenskapen. Det er laget separate analyser for tre hustyper.

Tabell 5.33 *Regresjonsanalyser med logaritmen til kjøpsprisen som avhengig variabel. Egne regresjoner for 3 hus typer. Koeffisienter og signifikansnivå.*

	Eneboliger		Andre småhus		Blokker	
Konstantledd	5,1213	***	4,214	***	4,833	***
Boligen ligger i en stor by=1	0,3111	***	0,260	***	0,294	***
Boligen ligger i storbyomland=1	0,1425	***	0,085	*	0,136	**
Logaritmen til bruksarealet	0,4961	***	0,693	***	0,542	***
Gangavstand til park=1	0,0185		0,082	**	0,027	
Gangavstand til skog og mark=1	-0,2813	**	-0,187	***	-0,073	*
Gangavstand til sjø og vann=1	0,0297		-0,047		0,033	
Boligen har utsikt=1	0,0694		0,047		0,051	
Gangavstand til kollektivstoppested=1	0,0337		-0,121	**	-0,006	
Gangavstand til skole=1	0,0565		0,063		-0,073	
Gangavst. til senter m/priv. Tjen.=1	-0,0358		-0,003		-0,044	
Gangavst. til senter m/off. tjen.=1	-0,1610	*	0,049		-0,031	
Gangavst. til restaurant og kulturt.=1	0,0304		-0,003		0,080	*
Gangavst. til dagligvarebutikk=1	0,0701		0,027		0,115	
Gangavst. til butikksenter=1	0,1197	*	0,050		0,091	*
Boligen ligger ved trafikkert vei=1	-0,0695		0,016		-0,017	
Boligen har kjølerom=1	0,1155	*	0,063		0,062	
Boligen har vaskerom=1	0,0312		0,008		0,005	
Boligen har badstu=1	0,1017					
Boligen har sentralstøvsuger=1	0,0631		-0,067	*	0,128	***
Boligen har åpent kjøkken=1	0,0523		0,043		-0,084	*
Boligen har sensor mot vannlekk.=1	0,0635		0,004		0,001	
Boligen har garasje=1	-0,0320		0,146	***		
Boligen har biloppstillingsplass=1					0,143	***
Boligen har tilgang til uteareal=1					0,012	
Flere enn 2 bad/WC=1	0,1925	**	0,057		0,110	**
Bod større enn 10 m2 = 1	0,0838	*	0,025		0,002	
Boligen er tilgjengelig=1	0,0830		-0,041		-0,005	
Har hatt egeninnsats=1	-0,2448	***	-0,144	***	-0,120	**
Boligen har balansert ventilasjon=1	0,0633		0,083	*	0,059	
Boligen har flere oppvarmingsilder=1	-0,1061		-0,011		0,103	***
Finansiert i Husbanken=1	-0,1554	*	-0,027		-0,139	***
R ²	0,53		0,67		0,57	

*** Signifikant på 0,001-nivå. ** Signifikant på 0,01-nivå. * Signifikant på 0,05-nivå.

Forklaringsvariabler som er signifikante er markert med stjerner, se nederst i tabellen foran. Et eksempel på tolkning av koeffisientene er at en blokkbolig som ligger i en stor by vil ha en pris som er 29,4 prosent høyere enn om den ligger andre steder enn i storbyregionene. Ligger blokkleiligheten i storbyomlandet har den 13,6 prosent høyere pris enn om den ligger andre steder enn i storbyregionene. Felles for alle hustypene er at prisene påvirkes kraftig av hvilket geografisk område de ligger i. Et annet eksempel er at en blokkleilighet med sentralstøvsuger har 12,8 prosent høyere pris enn en ellers lik blokkleilighet som ikke har dette. Dette synes mye sammenlignet med de ekstra kostnadene det er knyttet til å installere en sentralstøvsuger. Ofte er det slik at en attraktiv egenskap som vi har registrert i undersøkelsen sammenfaller med at disse boligene har andre attraktive egenskaper som vi ikke har registrert. Derfor vil det være den samlede effekten av disse egenskapene som vil bli knyttet til variabelen sentralstøvsuger.

Det er også en signifikant sammenheng mellom boligens størrelse og pris. Felles for alle tre hustyper er også at egeninnsats betyr redusert pris og at effekten er størst for eneboliger, der vi også vet at egeninnsatsen er størst.

Noe overraskende er det at gangavstand til skog og mark gir et negativt utslag i prisen for alle hustyper, og spesielt mye for eneboliger. Årsaken kan være at denne variabelen samvarierer med andre variabler, for eksempel ved at gangavstand til skog og mark er uttrykk for at boligen ligger avsides til og får trukket ned prisen av den grunn, et forhold våre områdevariabler ikke helt ivaretar.

For noen av hustypene legger vi merke til at følgende forhold ved boligens omgivelser slår positivt ut på prisen; gangavstand til park, gangavstand til senter med et offentlig tjenestetilbud og gangavstand til butikksenter.

Når det gjelder boligens egenskaper slår biloppstillingsplass eller garasje betydelig ut i prisen for andre småhus og blokkboliger. Sentralstøvsuger slår positivt ut i prisen for blokkleiligheter, men noe overraskende har sentralstøvsuger en motsatt effekt i andre småhus. Flere bad/WC gir utslag i prisen for eneboliger og blokker, spesielt mye for eneboliger. Balansert ventilasjon øker prisen i andre småhus og blokker, mens flere oppvarmingskilder øker prisen i blokkleiligheter. Husbankfinansierte eneboliger og

blokkleiligheter har lavere pris enn andre tilsvarende boliger uten husbankfinansiering, antakelig på grunn av Husbankens kostnadskrav.

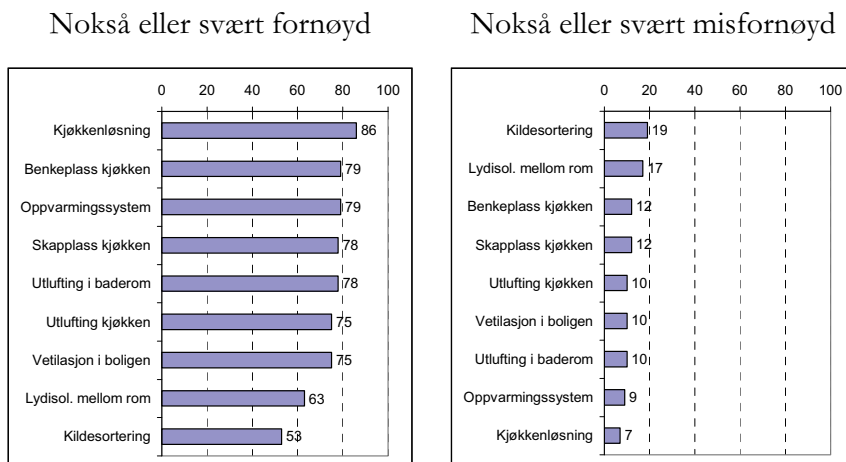
Vi legger merke til at variabler som tilgjengelighet for rullestolsbrukere, gangavstand til skole, åpent eller lukket kjøkken, vaskerom samt gangavstand til dagligvarebutikk og utsikt ikke har betydning for kjøpsprisen i den forstand at koeffisientene er signifikante. Fortegnet på koeffisientene er imidlertid stort sett i tråd med hva en kan forvente.

Barlindhaug (2000) foretok en analyse av sammenhengen mellom totale byggekostnader og boligegenskaper for eneboliger som ble bygget i perioden 1993-1996. Denne analysen viste at kostnadene var lavere når det ble utført egeninnsats og når eneboligen var en del av en større feltutbygging. Kostnadene var høyere ved flere bad/WC, når det var kjølerom, badstu, varmegjenvinningsanlegg og sentralstøvsuger. Dessuten kostet privatfinansierte boliger mer enn husbankfinansierte, spesielt var forskjellen stor i sentrale områder. Husbankens kostnadskrav medførte lavere kostnader både i denne perioden og i 2005. Resultatene fra denne analysen stemmer godt overens med resultatene vi finner i undersøkelsen av nye boliger fra 2005.

5.8.2 Boligens fasiliteter

Figuren nedenfor oppsummerer hvor fornøyd beboerne er med ulike fasiliteter i boligen. Svarene her knytter seg ikke til om de har eller ikke har disse fasilitetene, men uttrykker tilfredshet med et antall egenskaper som alle boligene er utstyrt med. Standarden eller kvaliteten på disse egenskapene vil variere mellom boligene.

Figur 5.2 *Andel som er fornøyd og misfornøyd med ulike fasiliteter i boligen. Prosent*

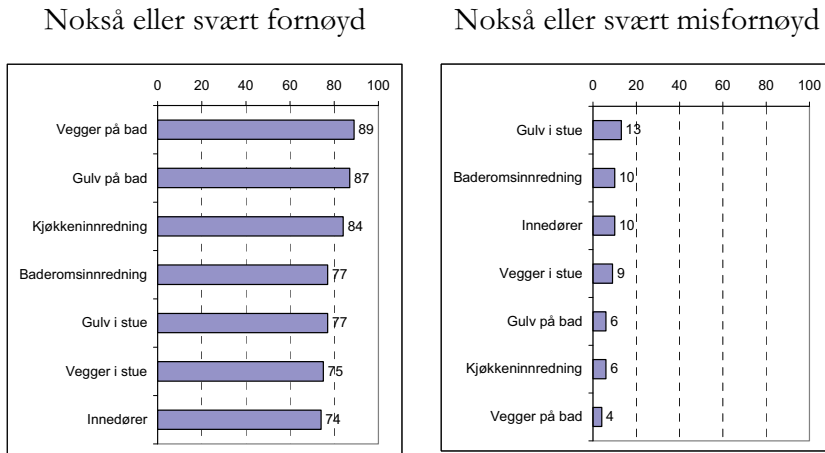


Beboerne synes å være mest fornøyd med kjøkkenløsningen i boligen, noe som innebærer at de er fornøyd med åpne kjøkkenløsninger. Nesten 8 av 10 sier seg fornøyd med benkeplassen på kjøkkenet, skaplassen på kjøkkenet, oppvarmingssystemet og utlufingen på baderommet. Noen færre er fornøyd med utlufingen på kjøkkenet og ventilasjonen i boligen for øvrig. Bare 2 av 3 er fornøyd med lydisoleringen mellom rom, 17 prosent sier de er nokså eller vært misfornøyd med dette.

5.8.3 Tilfredshet med materialvalg

I dette underkapitlet skal vi se nærmere på beboernes tilfredshet med materialer og produkter som er brukt i boligen. Beboerne fikk her et spørsmål hvor de på en skala med 5 alternativer skulle krysse av hvor fornøyd de var med ulike produkter eller materialer som ble brukt i boligen.

Figur 5.3 *Andel som er fornøyd og misfornøyd med produkter og materialer i boligen. Prosent*



Når det gjelder produkter og materialer er de fleste mest fornøyd med vegger og gulv på bad. Dernest kommer kjøkkeninnredning, men også 77 prosent er fornøyd med baderomsinnredningen. Gulv i stue er det produktet beboerne er mest misfornøyd med. Baderomsinnredning, innerdører og vegger i stue følger. Individuelle byggherrer var mer fornøyd med alle elementene enn de som hadde kjøpt boligen av utbyggere og boligbyggelag.

Det synes å avspeile seg et hovedmønster der rundt 8 av 10 oppgir at de er fornøyd med ulike aspekter ved den nye boligen og der 1 av 10 sier de er misfornøyd. Tatt i betraktning at boliger er svært heterogene produkter som kan settes sammen på ulike måter og beboernes preferanser varierer både innen og mellom hushold i ulike livsfaser, synes svært mange å uttrykke tilfredshet med den valgte boligen. At 10 prosent er misfornøyd kan dels skyldes at forventningene til hva de skulle få, var høye. Felles for de fleste er at de har kjøpt et produkt de kun har sett i en katalog eller på et prospekt. Det er grunn til å tro at det er de individuelle byggherrene som har hatt de mest realistiske forventningene, som har vært mest bevisste på de valgene som har blitt gjort og som har vært i posisjon til å velge. Derfor er det ikke overraskende at de individuelle byggherrene er mer fornøyd enn de som har kjøpt boligen av en utbygger eller fra boligkooperasjonen.

5.8.4 Den håndverksmessige utførelsen

Det er ikke uproblematisk å skille mellom hvor fornøyd en er med selve produktet eller løsningen og hvordan dette produktet håndverksmessig er utført. Om en er misfornøyd med gulvet i stua kan det like gjerne være at gulvet ikke er lagt pent nok som at standarden eller materialet i gulvet kunne vært bedre. Likevel valgte vi å skille disse forholdene i to spørsmål, der dette avsnittet handler om den håndverksmessige utførelsen. Vi spurte om utførelsen i hele boligen og lot ikke beboerne vurdere hvordan den håndverksmessige utførelsen var på enkeltfasiliteter eller enkeltprodukter.

Tabell 5.34 *Vurdering av den håndverksmessige utførelsen i boligen etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	15	25	19	26	24	22
Verken fornøyd eller misfornøyd	7	21	22	19	22	18
Fornøyd	78	55	58	55	54	60
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	305	680	328	73	87	1473

6 av 10 beboere er fornøyd med den håndverksmessige utførelsen i boligen, mens 22 prosent er misfornøyd. Det er beboere som selv har stått som byggherre som er mest fornøyd, der hele 78 prosent er fornøyd. Tilfredsheten med den håndverksmessige utførelsen er betydelig mindre enn tilfredsheten med ulike egenskaper, tekniske løsninger, produkter og materialer boligen har.

5.8.5 En samlet vurdering av tilfredshet

I spørreundersøkelsen er det stilt 22 enkeltspørsmål om tilfredshet. Disse er gjennomgått i detalj i de foregående kapitler. Her vil vi konstruere en indeks for tilfredshet og se hvordan denne varierer

med egenskaper ved boligen og egenskaper ved husholdningen. Indeksen er konstruert slik at fornøyd (nokså eller svært fornøyd) på ett enkeltspørsmål gir ett poeng. Det er dermed mulig å oppnå 22 poeng dersom beboeren svarer fornøyd på alle spørsmålene¹³. 9 prosent av alle svarte fornøyd på 7 eller færre av spørsmålene, mens 59 prosent svarte fornøyd på 16 eller flere av spørsmålene.

Vi har foretatt en regresjonsanalyse med tilfredshetsindeksen som avhengig variabel og en rekke egenskaper ved boligen og husholdningen som forklaringsvariabler. De fleste variablene er konstruert som dummyvariabler, dvs. de antar enten verdien 0 eller 1. Ofte betyr det at boligen enten har eller ikke har en bestemt egenskap. Alder og inntekt er kontinuerlige variabler i analysen.

¹³ Både de som ikke hadde byggskader og de som var fornøyd med oppfølgingen av byggskader fikk ett poeng, se for øvrig nærmere om dette i kapittel 6. Det samme gjelder lydisolering mellom leiligheter. Både de som ikke hadde naboleilighet og de som var fornøyd fikk ett poeng.

Tabell 5.35 Regresjonsanalyse med tilfredsbetsindeks som avhengig variabel.

	Koeffisient	T-verdi	Pr > t
Konstantledd	12,2990	18,02	<,0001
Individuell byggherre=1	2,3564	5,66	<,0001
Kjøpt av boligbyggelag=1	0,4857	1,33	0,1832
Kjøpt av utbygger (referanse)			
Kjøpt etter fullføring=1	0,0930	0,17	0,8677
Boligen ligger i en stor by=1	-0,9871	-3,14	0,0018
Boligen har utsikt=1	0,7262	2,35	0,0188
Ligger ved trafikkert vei=1	0,0051	0,02	0,9856
Boligen har kjølerom=1	0,4132	0,66	0,5085
Boligen har sentralstøvsuger=1	0,7774	2,34	0,0194
Boligen har åpent kjøkken=1	-0,0379	-0,11	0,9113
Boligen har sensor mot vannlekk.=1	1,2161	3,30	0,0010
Boligen har garasje=1	0,9012	2,87	0,0042
Flere enn 2 bad/WC=1	0,3883	1,12	0,2637
Bod større enn 10 m2 = 1	0,2969	1,01	0,3122
Boligen er tilgjengelig=1	1,2571	4,16	<,0001
Har hatt egeninnsats=1	0,0245	0,07	0,9479
Finansiert i Husbanken=1	-0,7830	-1,98	0,0481
Alder	0,0261	2,78	0,0056
Kjønn (mann=1)	-0,2276	-0,83	0,4095
Intervjupersonens inntekt	-0,0005	-1,41	0,1601
R ²	0,16		

En rekke forklaringsvariabler er signifikante, men R² er lav. Graden av tilfredshet er svært mye større blant individuelle byggherrer enn blant de som kjøpte av en utbygger (referanse). De som kjøpte av et boligbyggelag var mer fornøyd enn de som kjøpte av en utbygger, men koeffisienten er ikke signifikant. Beboere i boliger med utsikt, sentralstøvsuger, sensor mot vannlekkasjer¹⁴, garasje og full tilgjengelighet for rullestolsbrukere var mer tilfredse enn de som ikke hadde disse egenskapene. Tilfredsheten øker med beboernes alder. Beboere i storbyer og de som hadde husbankfinansiering var mindre fornøyd enn andre. Variabler som;

¹⁴ Noe overraskende slår denne variabelen kraftig ut.

om en kjøpte boligen etter at den var fullført, åpent kjøkken, egeninnsats, kjønn og inntekt ga ikke signifikante utslag.

Også denne analysen bekrefter noe vi har understreket flere andre steder i rapporten, nemlig at individuelle byggherrer jevnt over er mer fornøyd enn andre. En tolkning av resultatene kan være at det er viktig at det gis muligheter for tilvalg og endringer underveis for at kjøperne skal bli fornøyd. Det er de individuelle byggherrene som i størst grad har hatt innflytelse over hvilke løsninger som er valgt og standarden på produktene. For utbyggerne er det imidlertid kostnader forbundet med å gi kjøperne for store valgmuligheter og de vil gjerne låse slike beslutninger før byggingen starter. I følge Bustadoppføringsloven har forbrukerne visse rettigheter knyttet til disse valgmulighetene.

6 Feil og mangler etter overtakelse

6.1 Omfang av feil og mangler

Feil og mangler kan dels oppstå i prosjektering og produksjonen av boligene og dels etter at de er overlevert kunden. En del feil og mangler blir rettet før kunden overtar boligen. SINTEF Byggforsk (2006) kaller dette for prosessforårsakede byggskader. Det anslås at skader eller feil som oppstår og blir rettet før overlevering av bygget utgjør 5 prosent av de årlige investeringskostnadene, mens en like stor andel går med til å rette opp feil og mangler etter overtakelse (Ingvaldsen 1994, Ingvaldsen 2001)¹⁵. Enkelte prosessforårsakede byggskader vil ikke kunne oppdages før bygget har vært i bruk over en lengre periode, for eksempel fuktskader ved feilbygde bad. Branner som skyldes byggefeil er ikke med i anslagene ovenfor.

I vår undersøkelse er det feil og mangler som beboerne oppdager ved og etter overlevering som er i fokus. Prosessforårsakede byggskader som er rettet opp før overlevering vil ikke beboerne nødvendigvis ha noen kunnskaper om. Unntaket kan være individuelle byggherrer som har fulgt byggeprosessen tett. Disse vil trolig være mer oppmerksomme enn andre beboere på feil og mangler som skjer under produksjonen. Vi skulle derfor forvente mindre feil og mangler blant disse i vår undersøkelse.

¹⁵ Under Byggedagene i mars 2008 ble det vist til en ny SINTEF Byggforsk rapport laget på oppdrag for Boligprodusentenes forening, der 4 prosent av investeringskostnadene antas å gå med til å rette opp feil og mangler etter overtakelse. Tallet er beheftet med stor usikkerhet innenfor et intervall på mellom 2 og 6 prosent.

Siden botiden etter ferdigstillelse har vært relativt kort vil beboerne heller ikke ha oversikt over feil og mangler der konsekvenser først viser seg etter lang tids bruk. SINTEF Byggforsk anslår på grunnlag av en analyse av sitt skadearkiv at 20 prosent av de prosessforårsakede byggskadene som oppdages etter overlevering blir rapportert i løpet av det første året, mens 50 prosent rapporteres etter 5 år.

Tabell 6.1 *Er det oppdaget byggskader, feil eller mangler på boligen etter overtakelsen – etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Vesentlige	7	20	11	21	22	15
Noen småskader og feil	61	71	77	65	60	69
Ingen skader og feil	32	9	12	14	18	16
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	282	590	201	66	55	1194

15 prosent av beboerne oppgir at det var vesentlige feil og mangler på boligen etter overtakelse, mens nesten 70 prosent oppgir at det var noen småskader og feil. Når vi går nærmere inn i dataene finner vi at det er flest feil og mangler på de husbankfinansierte boligene. 12 prosent av disse hadde ingen feil og mangler, mens dette var tilfelle for 16 prosent av de andre boligene. 14 prosent av de husbankfinansierte boligene hadde vesentlige feil eller mangler, mens 74 prosent av dem hadde noen småskader og feil. Igjen kan dette forklares ved at det er færrest feil blant individuelle byggherrer, og at det er få husbankboliger blant disse.

Men også individuelle byggherrene rapporterer i stor grad om småskader og feil etter overtakelsen. De som kjøpte bolig av en utbygger rapporterer flere vesentlige feil eller mangler enn de som kjøpte av et boligbyggelag, 20 mot 11 prosent.

6.2 Type skader, feil og mangler

I dette avsnittet vil vi presentere hvilke skader, feil og mangler som ble oppdaget etter overtakelsen. Beboerne har på undersøkelsestidspunktet bodd i boligen mellom 1,5 og 2,5 år. I tabellene er kun de som har oppgitt at de har hatt feil og mangler med.

I spørreskjemaet har vi vært ut etter kunnskap om hvor i boligen skadene eller feilene har vært og hvilken type feil det dreier seg om. Spørsmålene er delt inn i tre hovedspørsmål, med spørsmålskategorier som omfatter type rom, type bygningsdel, samt om feilene omhandler fukt, lyd, det elektriske anlegget eller ujevnheter/skjevheter. I ettertid ser vi at den logiske oppbyggingen av disse spørsmålene ikke alltid samsvarer med boligieernes erfaringer, samt at våre spørsmål er satt opp med for få kategorier. I svarene er det mange av respondentene som ikke skiller bygningsdel med hvor i boligen skadene er, og svarene går derfor over i hverandre. Det er mange som har svart i kategorien ”annet”. Annet-svarene for ”hvor i boligen” omfatter 500 beboere, for ”hvilken bygningsdel” er det 317 annet-svar og for ”type skader” er det 454 svar under ”annet”.

Det er vanskelig å gi klare statistiske oversikter for hvert hovedspørsmål, og vi har derfor også valgt å foreta en detaljert beskrivelse i dette avsnittet med utgangspunkt i hva beboerne selv har skrevet.

Tabell 6.2 *Hvor i boligene har feilene vært? Prosent som har feil i ulike rom – det er mulig å krysse av for flere rom. Kun de som har oppgitt å ha feil eller mangler. Etter anskaffelsesmåte.*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Hvor i boligen						
Stue/oppholdsrom	45	66	66	70	67	63
Bad	28	50	50	51	53	46
Kjøkken	25	47	43	52	47	43
Soverom	18	35	30	56	42	33
Vaskerom	13	10	4	3	11	9
Andre steder	47	30	27	31	36	33
Antall steder med feil	1,8	2,5	2,3	2,6	2,8	2,3
I hvilken bygningsdel						
Vinduer/dører	51	44	46	46	39	45
Gulv	31	45	39	47	47	41
Innervegg	27	43	37	43	48	39
Tekniske installasjoner	21	32	28	46	52	31
Innvendig tak	22	27	26	26	19	25
Yttervegg	17	18	16	15	13	17
Annet	22	21	20	27	11	21
Antall bygningsdeler med feil	2,0	2,4	2,2	2,5	2,4	2,3
Hvilken type feil						
Ujevnhet/skjevhet	52	59	55	52	47	56
Elektrisk	16	19	19	27	30	19
Fukt	18	15	13	23	22	16
Lyd	7	13	10	13	8	11
Annet	30	30	28	34	31	30
Antall typer feil	1,4	1,6	1,5	1,6	1,6	1,5
N=	199	610	284	61	62	1216

Individuelle byggherrer oppgir færre rom med feil enn de som har kjøpt av en privat utbygger eller et boligbyggelag. Mens de som har

bygget selv oppgir 1,8 steder med feil, oppgir de som har kjøpt av utbyggere 2,5 steder med feil. ("annet" er telt med som ett sted)

Det fleste oppgir feil i stue/oppholdsrom, 63 prosent. Dernest følger bad og kjøkken med hhv. 46 og 43 prosent, mens 1 av 3 oppgir feil på soverom og andre steder.

Beboerne har flest problemer knyttet til vinduer og dører og individuelle byggherrer klager mest på dette. Gulv og innervegger følger deretter. Om lag 1 av 3 som har hatt feil og mangler på boligen klager på tekniske installasjoner. Minst problemer er det i innvendige tak og i yttervegger. De fleste har feil på 2 eller flere bygningsdeler.

Feil og mangler er oftest knyttet til ujevnheter og skjevheter. Hele 56 prosent av dem som oppgir feil eller mangler oppgir denne typen feil. Det er 19 prosent som oppgir feil på det elektriske anlegget, 16 prosent oppgir feil som skyldes fukt, men 11 prosent oppgir feil som er knyttet til lyd.

I det åpne svarfeltet har respondentene spesifisert feil og mangler som ikke fanges opp av våre oppgitte svarkategorier som kun tar for seg forhold som omfatter fukt, lyd, elektrisk anlegg og skjevheter.

Under svarene på "annet" finner vi følgende; av bygningsdeler som er hyppigst nevnt kommer lekkasjer i våtrom og feil i bad, dusj, badeinnredning og badekar. Det er også flere som skriver om utette tak, feilmonterte takrenner og lekkasje ved pipeløp. I tillegg vises det til skader på veranda/terrasser, enten lekkasjer og/eller materialer brukt på gulv. De sistnevnte skadene handler i stor grad om svakheter ved blikkenslagerarbeidet.

Av andre hyppig nevnte bygningsdeler kommer feil og mangler ved kjøkkenskap og kjøkkeninnredninger, samt feil med trapper. I tillegg er det flere som trekker fram sprekker i overflater som et problem, enten i fliser/fugene eller i malte overflater.

Svarene kan her deles inn i følgende hovedkategorier:

- Dårlig utført arbeid på overflater (malingsarbeid, fuging, flislegging), samt dårlig håndverksmessig utføring generelt
- Feil materialbruk

- Skader på materialer som er brukt
- Sprekker i vegger (malte overflater) og i fuger
- Slurv med isolering av boligen

Mange av svarene under ”annet” kunne i stedet vært gjenstand for en avkrysning i en av våre svarkategorier, men det synes som om mange har ønsket å beskrive feil og mangler selv i den åpne rubrikken.

6.3 Klager og oppfølging

De som hadde noen former for feil, mangler eller småskader ble spurt om de hadde klaget til selger og i tilfelle ikke – hvorfor hadde de ikke klaget.

Tabell 6.3 *Har du klaget til selger – etter anskaffelsesmåte? Kun de som har rapportert feil og mangler. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Ja	93	98	97	85	80	95
Nei	7	2	3	15	20	5
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	197	609	280	61	61	1208

Nesten alle som hadde kjøpt av en utbygger eller av et boligbyggelag hadde klaget. 80 respondenter begrunnet hvorfor de ikke hadde klaget. Begrunnelsene handler om at skadene ble rettet opp etter 1 års-befaringen, eller at styret/sameiet tok saken til videre behandling. Et problem som dukker opp her, er håndverkere eller byggefirmaer som har gått konkurs etter utbygging, og boligeierne har da ikke klaget. Svarene gir for øvrig også inntrykk av at det er snakk om småskader som for boligeierne ansees som ubetydelige. Enkelte melder at skadene nylig er oppdaget, og at de skal ta det opp på første befaring.

De som hadde klaget ble videre spurt om i hvilken grad skadene ble rettet opp og om de var fornøyd med oppfølgingen.

Tabell 6.4 *I hvilken grad ble skadene rettet opp og hvor fornøyd er en med oppfølging av skader/feil eller mangler - etter anskaffelsesmåte? Kun de som har oppgitt å ha feil eller mangler. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Skadene rettet opp?						
Alle feil og mangler ble rettet opp	32	25	33	29	18	28
De fleste feil og mangler ble rettet opp	41	47	44	48	44	45
Bare noen feil og mangler ble rettet opp	17	24	19	21	32	22
Ingen feil og mangler ble rettet opp	10	3	4	1	6	5
Sum	100	100	100	100	100	100
Fornøyd med oppfølging?						
Misfornøyd	41	47	41	42	51	45
Verken fornøyd eller misfornøyd	16	17	21	19	14	18
Fornøyd	43	36	38	40	35	37
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	186	591	266	51	49	1143

Av dem som hadde klaget fikk 3 av 4 hushold rettet de fleste eller alle feil og mangler. Forskjellen er liten mellom individuelle byggherrer og de som har kjøpt av utbyggere eller boligbyggelag. Blant de individuelle byggherrene er det imidlertid en relativt stor gruppe på 10 prosent som sier at ingen feil eller mangler ble rettet opp.

Bare litt i overkant av en tredjedel er fornøyd med den oppfølgingen de fikk når de klaget på feil eller mangler etter overtakelse av boligen. Hele 45 prosent er misfornøyd med oppfølgingen. Også på dette spørsmålet er det liten forskjell

mellom de som har vært byggherre selv og de som har kjøpt en bolig fra en privat utbygger eller et boligbyggelag. Det er de individuelle byggherrene som er mest fornøyd.

7 Informasjon under salgsprosessen og kontraktmessige forhold

7.1 Kjøpsprosessen

Individuelle byggherrer skaffer seg først en tomt, der det kan være bindinger av ulike slag, for eksempel hvilken husleverandør som skal brukes. Husleverandøren har i slike tilfeller ofte inngått en avtale med grunneier der husleverandør i stedet for å bygge ut et større boligfelt for salg, selger tomtene med bindinger. I andre tilfeller er det grunneier som har fått regulert et tomtefelt og som selger tomter uten slike bindinger.

En profesjonell utbygger eller et boligbyggelag bygger oftest boliger for salg. Vanligvis kreves det et visst forhåndssalg før en starter byggingen, mellom 50 og 60 prosent har vært vanlig (Barlindhaug 2002). Vi har spurt når i byggeprosessen kontrakten med husleverandør eller utbygger ble underskrevet.

Tabell 7.1 *Når i byggeprosessen ble kontrakten underskrevet - etter husleverandør/utbygger? Prosent*

	Husleverandør/Utbygger							Alle
	Ut-bygger selv	Bolig-byggelag	Ferdig hus-leverandør	Stor ut-bygger	Min-dre ut-bygger	Bygg-mester o.l	Ukjent ut-bygger	
Før byggingen startet	89	54	54	61	50	57	51	63
Mellom byggestart og ferdigstilling	7	38	43	35	43	34	37	30
Etter ferdigstilling	4	8	3	4	7	9	12	7
Sum	100	100	100	100	100	100	100	100
N=	277	326	70	84	52	456	27	1292

En skulle forvente at alle som selv sto som utbygger underskrev kontrakten med husleverandør før byggingen startet. Dette var tilfelle for 9 av 10 som sto som egen byggherre. Det er mulig at noen kan ha krysset av for at de selv sto som utbygger, mens det faktisk var et ferdighusfirma som bygde og solgte den ferdige boligen inklusive tomten. Men det å selv stå som utbygger og å inngå kontrakt etter ferdigstilling synes opplagt galt. En nærmere analyse viser at de 11 prosentene som svarte at kontrakten enten var underskrevet mellom byggestart og ferdigstilling eller etter ferdigstilling, var individuelle byggherrer som hadde fått bygd huset av en byggmester/entreprenør der boligen var det eneste huset som hadde inngått i prosjektet.

Våre data viser at mellom 50 og 60 prosent av kontraktene med profesjonelle utbyggere og boligbyggelag var inngått før byggestart. De mindre utbyggerne hadde lavest andel forhåndssalg.

Tabell 7.2 *Ble det brukt fagkyndige ved vurdering av kjøp eller bygging av boligen - etter husleverandør/utbygger? Kun de som skrev kontrakt før ferdigstilling. Prosent*

	Husleverandør/Utbygger							Alle
	Ut-bygger selv	Bolig-byggelag	Ferdig-hus-leverandør	Stor ut-bygger	Min-dre ut-bygger	Bygg-mester o.l	Ukjent ut-bygger	
Ja	48	10	15	7	9	12	11	20
Nei	39	80	77	88	89	81	76	71
Vet ikke	13	10	7	5	2	7	12	9
Sum	100	100	100	100	100	100	100	100
N=	279	302	67	81	45	408	24	1206

Halvparten av de individuelle utbyggerne brukte en fagkyndig person da byggeprosjektet ble vurdert. Dette var mindre vanlig når boligen ble kjøpt av en utbygger eller et boligbyggelag. Legg merke til at spørsmålet bare ble stilt til de som kjøpte boligen før ferdigstilling, dvs. enten før byggingen startet eller mellom byggestart og ferdigstilling.

Det kan skje endringer i boligprosjektet underveis i byggingen. Noen ganger skjer dette på initiativ fra beboeren, andre ganger er det utbygger som tar initiativet til slike endringer. Vi stilte beboerne spørsmål om det var foretatt endringer av ulike slag, men har ikke spurt om hvem som tok initiativet til endringene.

Tabell 7.3 *Ble det foretatt endringer i følgende forhold i prosjektet etter at kontrakten ble inngått - etter husleverandør/ utbygger? Kun de som skrev kontrakt før ferdigstilling. Prosentandel som sier det ble foretatt endringer.*

	Husleverandør/Utbygger							Alle
	Ut-bygger selv	Bolig-byggelag	Ferdig hus-leverandør	Stor ut-bygger	Min-dre ut-bygger	Bygg-mester o.l	Ukjent ut-bygger	
Plantegning	44	24	25	20	24	34	31	32
Størrelse	9	5	0	7	6	7	18	7
Pris	26	11	19	9	2	14	4	16
Ferdigstillings-tidspkt.	22	29	25	29	25	32	31	28
Annet	9	12	12	13	16	13	3	11
N=	297	309	68	81	48	415	25	1243

I 32 prosent av de boligene vi har undersøkt ble plantegning endret underveis.

De som selv var utbygger fikk oftest endret plantegning etter at kontrakten var inngått. 44 prosent av disse sa de fikk endret plantegning underveis. Dette antar vi det er utbygger selv som har tatt initiativet til. Blant individuelle utbyggere har 26 prosent hatt endringer i prisen etter at kontrakten ble inngått. Vi antar derfor at endringene like ofte har medført prisøkninger som at endringene er foretatt innenfor en gitt budsjetttramme.

Også mange av dem som har kjøpt bolig der en byggmester har vært utbygger, har gjort endringer i plantegning underveis. De profesjonelle utbyggerne og boligbyggelagene endrer sjelden på boligens pris etter at kontrakten er inngått.

I 28 prosent av alle boligene som ble bygget i 2005 ble avtalt ferdigstillingstidspunkt endret etter at kontrakten var skrevet. Her er det liten forskjell mellom type husleverandør.

Under punktet ”annet” var det 182 beboere som kom med utfyllende opplysninger som ikke passet inn i våre forhåndsoppsatte alternativer. Vi kan inndele disse forholdene i følgende kategorier:

- tomteforhold
- boligareal- og høydeendringer
- utstyr- og materialendringer
- annet

Under tomteforhold ble det opplyst om at beliggenheten på tomta ble endret, uteområdet ble mer ferdigstilt, uteareal ble asfaltert som en kompensasjon for forsinkelse og utearealet ble økt.

Under boligareal- og høydeendringer ble det nevnt senking av tak, hems/loft med for lav takhøyde, redusert bodareal, utvendig veranda og fasadeendring.

Under utstyr- og materialendringer ble følgende punkter nevnt; hele kjøkkeninnredningen, kjøkkenløsningen, økt høyde på kjøkkenskap, spotter og fliser på kjøkken, baderomsinnredning, gulvlister, stikkontakter, flytting av vegger og kabeluttak, endringer i bredbåndsleverandør, endret takktekking, fjernvarme i stedet for panelovner, vinduer og dører (til skyvedør), garasje i stedet for carport, fikk garasjeplass som først ikke var en del av kontrakten, fikk sportsbod som først var uteglemt av arkitekt, flere klesskap, endringer i ventilasjonsløsning, bedre lydisolering og fargeendringer.

Andre forhold som ble nevnt var endringer i brannsikring i form av at sprinkler ble sløffet, endringer i byggestart og endringer i avtaler om egeninnsats.

7.2 Utleverte dokumenter

I dette avsnittet vil vi se nærmere på de dokumentene som fulgte med boligen ved overlevering fra selger. Det er Bustadoppføringsloven som regulerer forholdet mellom entreprenør og forbruker når avtalen inngås før den næringsdrivende er ferdig med sitt arbeid på boligen. Loven regulerer også forholdet mellom boligbyggelag og forbruker når forbrukeren har inngått avtale med boligbyggelaget om å kjøpe boligen før arbeidene på boligen er fullført. Dersom avtalen inngås etter at boligen er ferdig, reguleres avtalen av Avhendingsloven.

I saker der en tomteeier får oppført en bolig på tomta vil Bustadoppføringsloven gjelde. Når boligen kjøpes fra en utbygger eller et boligbyggelag vil Bustadoppføringsloven gjelde ved kjøp på prospekt, mens avhendingsloven vil gjelde ved kjøp etter at boligen er fullført.

Tabell 7.4 *Type dokumenter som fulgte med boligen: Andel som oppga at følgende dokumenter fulgte med - etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Prospekt	28	89	83	87	35	71
Tegninger	90	87	79	81	36	82
Leveransebeskrivelser	68	73	56	59	30	65
Bruksanvisninger for tekniske installasjoner	63	72	63	76	40	66
Vedtekter for sameie/borettslag	3	62	78	75	34	52
Annet	5	3	2	2	9	3
N=	306	687	333	74	90	1490

I denne tabellen er det hensiktsmessig å skille svarene etter hvordan boligen er anskaffet. For de fleste som selv står som byggherre er det ikke vanlig at et prospekt følger med. Dersom et ferdighus bestilles kan en det være at en katalog over hustypene blir betraktet som et prospekt. Å få utlevert tegninger over huset er tilfelle for 9 av 10 som selv har stått som byggherre. Siden svært få av disse boligene inngår i sameier/borettslag, er det bare 3 prosent som sier de har fått utlevert vedtekter for slike.

For de som har kjøpt av en utbygger er det 9 av 10 som har fått utlevert både prospekt og tegninger. Dette er noe mindre vanlig blant de som har kjøpt av et boligbyggelag.

Leveransebeskrivelser og bruksanvisninger for tekniske installasjoner leveres oftest i boliger som er kjøpt fra en privat utbygger. Det er 2 av 3 beboere i nye boliger som får utlevert slike beskrivelser og bruksanvisninger. Det vanligste innholdet i leveransebeskrivelser er hva slags type kjøkken som er levert,

produkter og fargekoder på overflatebehandling og vedlikeholdstips.

Om det blir utlevert vedtekter i sameier og borettslag avhenger om boligene inngår i slike organisasjoner. For boliger kjøpt av private utbyggere har vi ikke oversikt over hvor mange som inngår i sameier, og det fins også boliger som er kjøpt av et boligbyggelag som ikke inngår i borettslag eller sameier. Hvis vi kun ser på dem som inngår i et borettslag er det 85 prosent som sier de har fått utlevert vedtektene for borettslaget.

De som leier boligen eller disponerer den på annen måte har i langt mindre omfang fått slike dokumenter.

Mange av de individuelle byggherrene som hadde krysset av for ”annet” pekte på at de selv i stor grad hadde hatt et ansvar og selv hadde innhentet nødvendig informasjon. Flere nevnte at de hadde fått utlevert FDV-dokumentasjon (Forvaltning, drift og vedlikehold), mens andre nevnte at de hadde fått kart og reguleringsplaner.

I tabellen nedenfor har vi inndelt de private utbyggerne i ferdighusleverandører, store utbyggere, små utbyggere, byggmestere og lignende. Ellers er tabellen lik Tabell 7.4.

Tabell 7.5 *Type dokumenter som fulgte med boligen: Andel som oppga at følgende dokumenter fulgte med etter type privat utbygger. Prosent*

	Utbygger ¹⁶					Alle
	Ferdig- hus leveran- dører	Store utbyg- gere	Små utbyg- gere	Bygg- mestre o.l	Ut- bygger ukjent	
Prospekt	95	94	86	88	81	89
Tegninger	87	94	85	86	74	86
Leveransebeskrivelser	78	83	77	71	60	73
Bruksanvisninger for tekniske installasjoner	70	91	71	69	60	72
Vedtekter for sameie/borettslag	65	71	80	58	59	62
Annet	1	3	4	3	3	3
N=	70	84	53	459	29	695

Det er de store utbyggerne som oftest lar ulike typer dokumenter følge med boligen. De store utbyggerne er spesielt gode på å la bruksanvisninger for tekniske installasjoner følge med. Beboere som ikke kan oppgi navnet på utbygger er de som mest sjelden har fått utlevert dokumenter ved overtakelse av boligen.

Beboerne ble bedt om å vurdere informasjonen som ble gitt av boligleverandøren før bygging, ved kontraktsinngåelse og etter overtakelsen.

¹⁶ Om inndelingen, se fotnote i kapittel 3.1

Tabell 7.6 *Vurdering av informasjonen som ble gitt av selger i ulike faser av byggeprosessen – etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av ut-bygger	Kjøpte av bolig-bygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Før kjøp/bygging						
Svært dårlig/mangelfull	11	19	17	17	17	16
Tilfredsstillende	55	65	65	69	65	63
Meget god	34	17	19	14	19	21
Sum	100	100	100	100	100	100
Ved kontraktsinngåelse						
Svært dårlig/mangelfull	11	19	14	17	13	16
Tilfredsstillende	59	64	66	67	68	64
Meget god	30	18	20	16	20	21
Sum	100	100	100	100	100	100
Ved/etter overtakelse						
Svært dårlig/mangelfull	23	36	26	25	30	30
Tilfredsstillende	54	52	58	61	65	55
Meget god	23	12	17	14	4	15
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	272	664	308	66	45	1355

Det synes å være de individuelle byggherrene som er mest fornøyd med den informasjonen de har fått, mens informasjonen som private utbyggere og boligbyggelag har gitt synes å følge noenlunde samme mønster under hele byggeprosessen.

21 prosent av alle synes informasjonen som ble gitt før kjøp eller bygging var meget god, mens 16 prosent synes informasjonen var svært dårlig eller mangelfull. En mer detaljert analyse av de private utbyggerne viser at bare 9 prosent av dem som kjøpte av en stor utbygger, men hele 26 prosent av de som kjøpte av mindre utbyggere synes informasjonen før kjøp var svært dårlig eller mangelfull.

Det var også bare 21 prosent som synes informasjonen var meget god ved kontraktsinngåelse. Etter overtakelsen sank andelen som synes informasjonen var meget god til 15 prosent. Hele 30 prosent synes informasjonen etter overtakelse var svært dårlig eller mangelfull. Også ved kontraktsinngåelse og etter overlevering viser mer detaljerte analyser at de store utbyggerne kom gunstig ut i forhold til andre private utbyggere. Hele 45 prosent av de som hadde kjøpt bolig av en ferdighusleverandør syntes informasjonen etter overlevering var mangelfull eller svært dårlig.

Vi har spurt hvordan informasjonen ble formidlet, om det skjedde på et informasjonsmøte, direkte til beboer, muntlig eller skriftlig.

Tabell 7.7 *Hvordan informasjonen ble gitt under byggeprosessen. Andel som ble gitt informasjon på ulike måter etter anskaffelsesmåte. Flere kanaler er mulig. Prosent av alle i gruppen.*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Informasjonsmøte	46	53	63	34	23	51
Direkte til kjøper	57	61	51	59	35	56
Muntlig	57	59	46	61	36	55
Skriftlig	68	72	62	61	31	66
N=	306	687	333	74	90	1490

Vel halvparten fikk informasjon på et informasjonsmøte, arrangert av selger. Noen flere har rapportert at de fikk informasjon direkte til seg, like mange fikk muntlig informasjon, mens 66 prosent sier de fikk skriftlig informasjon. Nærmere analyser viser at det er små forskjeller mellom ulike typer private utbyggere.

Spørsmålet har ikke gode svaralternativer siden et informasjonsmøte nødvendigvis må være en muntlig informasjon, mens skriftlig informasjon kan være utdelt på møtet. Men de kan ha fått muntlig informasjon også på andre måter enn gjennom informasjonsmøte eller direkte til seg.

Av de som enten har fått informasjon på informasjonsmøte eller direkte til seg svarer 28 prosent at de har fått begge deler.

Tabell 7.8 *Hvor fornøyd en er med kjøps- og salgsprosessen etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	14	17	12	15	14	15
Verken fornøyd eller misfornøyd	18	19	18	18	35	19
Fornøyd	67	65	69	67	52	66
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	272	682	328	74	45	1401

2 av 3 er fornøyd med kjøps- og salgsprosessen, mens 15 prosent sier de er misfornøyd. Det er liten variasjon mellom individuelle bygherrer, de som kjøpte av en privat utbygger og de som kjøpte av et boligbyggelag. De mer detaljerte svarene viser at individuelle bygherrer oftest oppgir at de er svært fornøyd.

I Tabell 7.9 og Tabell 7.10 viser vi hvor fornøyd beboerne er med selger etter at overtakelsen av boligen har funnet sted.

Tabell 7.9 *Hvor fornøyd en er med kjøps og salgsprosessen etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggelag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Misfornøyd	31	40	32	25	37	35
Verken fornøyd eller misfornøyd	30	28	26	36	32	28
Fornøyd	39	32	42	38	31	36
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	266	680	326	72	50	1394

Det er langt færre som er fornøyd med selger etter overtakelsen enn med kjøps- og salgsprosessen. Bare 36 prosent sier de er

fornøyd med selgers oppfølging. Minst fornøyd er de som kjøpte av en privat utbygger. Neste tabell viser den samme fordelingen på ulike typer private utbyggere.

Tabell 7.10 *Fornøyd med oppfølging fra selger etter overtakelse av boligen - etter husleverandør/ utbygger? Prosent*

	Utbygger					Alle
	Ferdig- hus- leveran- dører	Store utbyg- gere	Små utbyg- gere	Bygg- mestre o.l	Ut- bygger ukjent	
Misfornøyd	43	30	31	43	32	40
Verken fornøyd eller misfornøyd	33	24	28	26	45	28
Fornøyd	24	45	41	31	23	32
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	67	81	52	454	26	680

Det er færrest fornøyde blant de som har kjøpt en bolig der en ferdighusleverandør eller en byggmester var utbygger og selger¹⁷. Mest fornøyde var de som hadde kjøpt fra profesjonelle større eller mindre utbyggere.

¹⁷ Det må understrekes at ferdighusleverandører som har solgt et hus til en individuell utbygger ikke er med i kategorien ferdighusleverandør her. Det er imidlertid 4 av 10 individuelle utbyggere som sier at de hadde kjøpt et typehus/ferdighus. Disse kjøperne var noe mindre fornøyd med oppfølgingen etter overtakelse enn de andre individuelle byggherrene. 37 prosent var fornøyd, mens 34 prosent var misfornøyd.

Tabell 7.11 *Er du kjent med at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppføring og kjøp av nye boliger? Og har du vært i kontakt med Forbrukerrådet? Andel i prosent som svarer ja etter husleverandør/utbygger?*

	Husleverandør/Utbygger							Alle
	Ut- bygger selv	Bolig- bygge- lag	Ferdig hus- lever- andør	Stor ut- bygger	Min- dre ut- bygger	Bygg- mester o.l	Ukjent ut- bygger	
Andel kjent med Forbrukerrådet	44	29	25	42	17	36	13	35
N=	291	320	68	82	52	455	26	1294
Av de som er kjent med Forbrukerrådet: Har vært i kontakt?								
Ja, før kjøp/bygging	5	2	0	0	0	1	0	2
Ja, etter kjøp/bygging	5	3	0	12	11	9	0	7
Nei	90	94	100	88	89	90	100	91
Sum	100	100	100	100	100	100	100	100
N=	123	97	16	34	10	169	3	452
Andel av alle i kontakt med Forbrukerrådet								
	4	2	0	5	2	4	0	3

Bare 1 av 3 beboere visste at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppfølging og kjøp av nye boliger. Individuelle utbyggere og de som hadde kjøpt av store utbyggere var mest kjent med dette, mens de som hadde kjøpt av ferdighusleverandører og mindre utbyggere hadde minst kunnskap om Forbrukerrådet.

Av de som hadde kunnskap om Forbrukerrådets tjenester, var det 2 prosent som hadde henvendt seg til rådet før kjøp/bygging, mens 7 prosent hadde gjort en henvendelse etter kjøp/bygging. Ingen som hadde kjøpt av en ferdighusleverandør hadde henvendt seg til Forbrukerrådet. Av alle som hadde kjøpt eller bygget en ny bolig i 2005 var det 3 prosent som hadde henvendt seg til Forbrukerrådet. Den lave andelen viser at en må være forsiktig med å karakterisere kvaliteten på nye boliger bare på grunnlag av innholdet i henvendelsene til Forbrukerrådet, selv om hver enkelt sak er alvorlig nok for den det gjelder.

8 Vurderinger rundt kjøp av en ny bolig

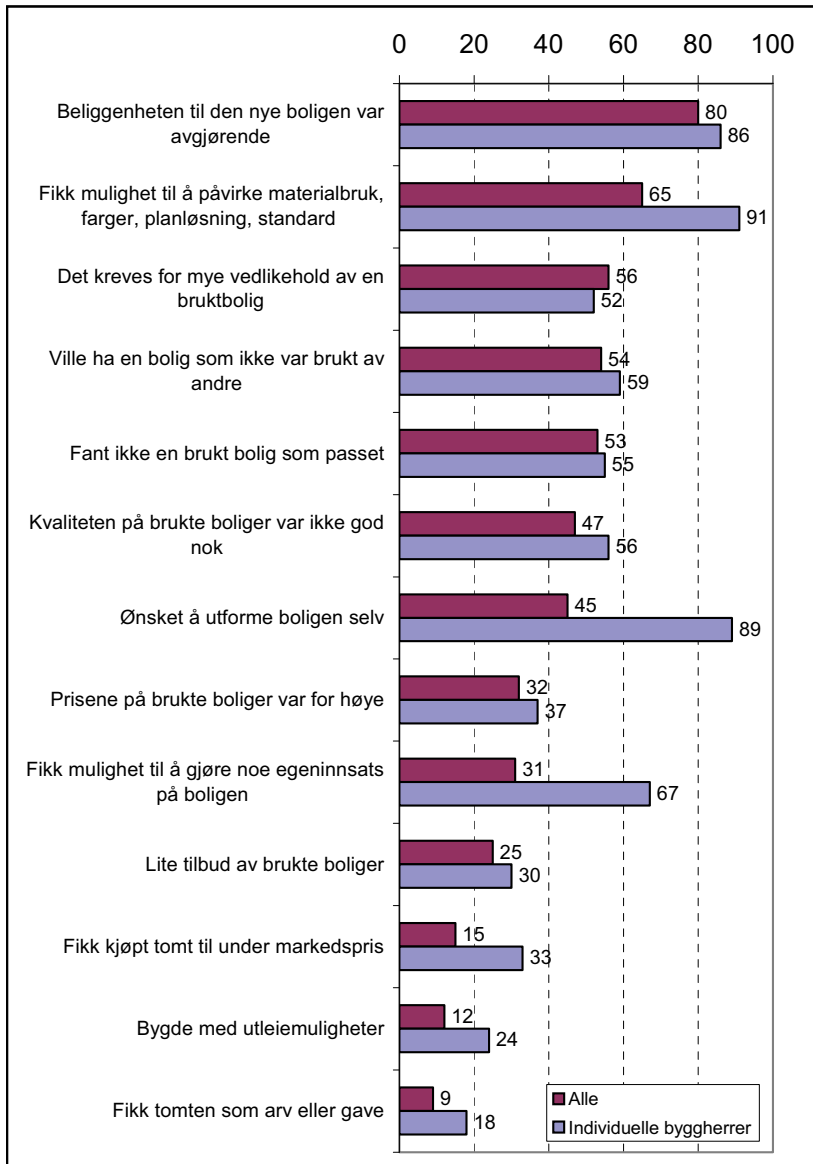
8.1 Hvor viktig var det å kjøpe nytt?

Noen er indifferente mellom å kjøpe en ny bolig og å finne en passende bolig i bruktboligmarkedet. En brukt bolig vil ofte være rimeligere enn en tilsvarende ny, men en nybygd bolig vil i større grad kunne dra nytte av produktutviklingen i byggevaremarkedet og tilfredsstillere dagens krav til hvordan en bolig bør være. Å kjøpe en brukt bolig innebærer ofte mer vedlikehold og tidligere oppgraderinger av for eksempel kjøkken og bad enn om boligen var ny. Ved å bygge eller kjøpe en ny bolig har en også i større eller mindre grad innflytelse over hvordan sluttproduktet skal se ut og hva slags teknologi som legges inn i boligen.

Noen som selv står som byggherre kan av ulike grunner ha fått tilgang til en rimelig tomt, enten ved at en kommune tilbyr dette for å tiltrekke seg nye innbyggere eller at tomten selges gjennom familie, for eksempel kan en tomt skilles ut fra en større eiendom.

I Figur 8.1 har vi rangert svarene etter hva som var ganske eller svært viktige grunner for å bygge eller kjøpe en ny bolig fremfor en bolig i bruktboligmarkedet. Vi viser andelene som synes momentene var ganske eller svært viktige for alle beboere og for selvbyggerne spesielt. Mer detaljerte tabeller fins i vedlegg 1.

Figur 8.1 *Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig. Andel som svarer viktig (ganske eller svært viktig). Alle og individuelle byggherrer. Prosent*



Ser vi hva samtlige beboere har svart, er det beliggenheten til den nye boligen som har vært avgjørende for at en valgte å bygge eller

kjøpe en ny bolig. Dette sier ikke nødvendigvis at nye boliger har bedre beliggenhet enn brukte boliger, men at beliggenhet betyr svært mye ved boligkjøp, enten boligen er ny eller brukt.

Muligheter for å påvirke materialbruk, farger, planløsning og standard var også viktig for mange. Særlig viktig var dette for de individuelle byggherrene der 91 prosent svarte dette. Noe over halvparten, og dette gjelder både individuelle byggherrer og andre, syntes det var viktig å velge en nybygd bolig fordi det kreves for mye vedlikehold av brukte boliger. En like stor andel svarte at det var viktig at den nye boligen ikke var brukt av andre og at det var vanskelig å finne en brukt bolig som passet.

Ca. halvparten, eller i underkant av dette, syntes det var viktig for valg av en ny bolig at kvaliteten på brukte boliger ikke var god nok og at de ønsket å utforme boligen selv. Ønsket om å utforme boligen selv var imidlertid svært stort hos individuelle byggherrer. 89 prosent av disse synes dette var viktig for å velge en nybygd bolig. Også muligheten for å gjøre egeninnsats på boligen var sterkt vektlagt av individuelle byggherrer.

Mindre betydning hadde tilbudet av bruktboliger og prisforholdet mellom nye og brukte boliger. Heller ikke tilgang til rimelige tomter eller muligheten for å bygge med utleiedel ble tillagt særlig vekt, men oppslutningen blant individuelle byggherrer var noe større enn hos andre.

8.2 En mer miljøvennlig bolig neste gang?

Husholdningene ble spurt om interessen for å redusere på størrelse, innetemperatur og standarden på ulike produkter for å kunne oppnå en mer miljøvennlig bolig. I spørreskjemaet ble en miljøvennlig bolig karakterisert som en bolig med mer bruk av miljøvennlige materialer og bedre ventilasjonsanlegg. Det var underforstått at disse miljøelementene ville være mer kostbare enn det som vanligvis velges og at de økte kostnadene dels kunne innspares ved reduserte investeringskostnader i form av mindre areal og ved at en senket standarden på andre produkter i boligen, som for eksempel parkett og peis, eller gjennom lavere driftsutgifter ved at temperaturen inne ble senket.

Tabell 8.1 *Om det ved et nytt boligkjøp vil være aktuelt å redusere på areal, innetemperatur eller standard for å få en mer miljøvennlig bolig – etter anskaffelsesmåte. Andel som svarer ja.*

	Anskaffelsesmåte					Alle
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Størrelse	19	14	17	23	30	17
Innetemperatur (ned 2 grader)	23	39	31	36	48	34
Standard som peis, parkett etc.	17	24	22	34	31	23
Annet	2	4	2	4	4	3
N=	302	664	306	73	80	1425

Kun 17 prosent sa seg villig til å redusere på størrelsen av boligen for å oppnå mer miljøvennlige løsninger. Dette tallet tilsvare funn fra beboerundersøkelsen fra 2005 der beboerne ble spurt om det samme, med 16 prosent (Ruud 2005:39). Oppslutningen om dette var imidlertid litt større blant de individuelle byggherrene, som i utgangspunktet hadde nokså romslige boliger, enn hos beboere som hadde kjøpt boligen av en utbygger eller et boligbyggelag.

Å senke innetemperaturen var et alternativ 34 prosent kunne tenke seg for å oppnå en mer miljøvennlig bolig. Spørsmålet behøver ikke knyttes til en ny bolig, og vil være en mulighet også i den boligen de nylig har flyttet inn i. Å senke innetemperaturen var minst aktuelt blant de individuelle byggherrene og mer aktuelt blant dem som hadde kjøpt en bolig fra en privat utbygger.

Å senke standarden på parkett, peis og lignende var aktuelt for 23 prosent. Også dette var mindre aktuelt for individuelle byggherrer. Sammenlignet med beboerundersøkelsen fra 2005, finner vi også her tilsvarende prosentandel blant beboere som er villige til å senke standard, med 25 prosent (Ruud 2005:39).

3 prosent hadde krysset av for ”annet” på dette spørsmålet. Det som oftest ble nevnt for å gjøre et nytt boligkjøp mer miljøvennlig var installasjon av varmpumpe, fjernvarme, gass, nattsenkings-

muligheter, anskaffe alternative oppvarmingskilder, bedre isolering av vegger og tak samt færre vinduer.

Det er interessant å tolke svarene i denne undersøkelsen i lys av folks miljøbevissthet og holdninger til miljøvennlige løsninger. Svarene kan gi noen indikasjoner, men er for vage til å kunne gi noe entydig bilde. Andre undersøkelser underbygger imidlertid antakelser om at beboere har vanskelig for å endre vaner og holdninger når det gjelder egen bolig. I en undersøkelse fra Nederland ble det satt fokus på i hvilken grad husholdninger er villige til å endre praksis på en mer miljøvennlig måte (Van Diepen 2004). Spørsmålene til husholdene dreide seg blant annet om i hvilken grad de var villige til å dele vaskemaskin med flere naboer i stedet for å kjøpe en ny, installere solenergipaneler på taket, slå ned varmen to grader innendørs og delta i et ”miljøvennlig elektrisitet – prosjekt”. Resultatet av undersøkelsen viste at husholdningene i liten grad ønsket å endre praksis for å bidra til en mer miljøvennlig framtid. Undersøkelsen var delt inn i fire typer områder, fordelt på to byer. Blant temaene som fikk høyest score, var ønske om bedre isolasjon av boligen (litt over 50 prosent). Lavest score fikk spørsmål om å flytte til byen og å dele vaskemaskin med andre. Konklusjonen i undersøkelsen viser at så lenge husholdningene kan velge mellom ulike løsninger er det vanskelig å løsrive seg fra gamle vaner (ibid.).

Neste tabell viser i hvilken grad beboerne er villig til å betale mer for en bolig med energisparende og miljøvennlige innretninger enn en ellers lik bolig uten slike innretninger.

Tabell 8.2 *To like boliger selges. Den ene er mer miljøvennlig enn den andre. Andel som ville ha betalt mer for den miljøvennlig boligen – etter anskaffelsesmåte, husholdningstype og inntekt.*

	Ja, ville ubetinget ha betalt mer	Ja, hvis prisfor- skjellen tilsvare fremtidige sparte energi- utgifter	Nei	Alle	N=
Alle	21	65	14	100	1461
Anskaffelsesmåte					
Individuelle byggherrer	28	62	10	100	298
Kjøpt av utbygger	21	69	11	100	671
Kjøpt av boligbyggelag	15	64	21	100	316
Husholdningstype					
Enslig <40 år	19	66	15	100	162
Enslig 40-59 år	19	63	18	100	126
Enslig 60+ år	17	54	29	100	155
Enslig m/barn	20	64	16	100	98
Par u/barn <50 år	24	71	5	100	174
Par u/barn 50+ år	20	63	17	100	311
Par m/barn	23	68	9	100	435
Inntekt enslige					
<350000	15	64	21	100	250
350 – 549000	20	64	16	100	180
550 – 799000	36	45	20	100	42
800000 +	28	55	17	100	25
Inntekt par					
<350000	35	49	16	100	76
350 - 549000	18	69	13	100	176
550 - 799000	16	77	7	100	307
800000 +	30	61	9	100	328

21 prosent av beboerne sier at de ved et valg mellom to ellers like boliger, ubetinget ville ha betalt mer for den av boligene som var mest miljøvennlig. Hele 65 prosent ville ha betalt mer hvis den økte prisen kunne kompenseres gjennom fremtidige besparelser i

energiutgifter. Bare 14 prosent ville ikke under noen omstendigheter ha betalt mer for den miljøvennlige boligen.

De som har vært individuelle byggherrer ville oftere ha betalt mer for boligen enn de som har kjøpt av en utbygger eller fra et boligbyggelag. Yngre mer enn eldre sier de ville ha betalt mer for en miljøvennlig bolig. Svarene står litt i motstrid til svarene på spørsmålet om motivet for valg av oppvarmingsutstyr lenger fremme i rapporten. Blant de som kunne velge, var det de yngre som i minst grad brukte miljøvennlige løsninger som et motiv for det valget de hadde gjort. Det kan derfor synes som om svarene på spørsmålene om fremtidig atferd er mer ideologisk enn økonomisk begrunnet.

Blant enslige er det de med høyest inntekt som mest ubetinget svarer ja på spørsmålet om de ønsker å betale mer for en miljøvennlig bolig. Men andelen som svarer nei blant disse varierer lite med inntekt. Blant par er det de med lavest og de med høyest inntekt som mest ubetinget svarer ja. Kanskje er det noen unge idealister blant unge par med lav inntekt? Andelen som svarer nei synker klart med inntekt.

8.3 Generelle inntrykk og erfaringer

8.3.1 Hva er beboerne mest fornøyd med i boligen?

I denne delen skal vi se nærmere på hvilke egenskaper ved boligen som beboerne er mest fornøyd med. 1236 har svart på dette spørsmålet, som tilsvarende ca 80 prosent av respondentene. Spørsmålet er stilt åpent uten kategorier, og beboerne har følgelig skrevet med egne ord hva som er bra. Det er først og fremst boligens beliggenhet som beboerne oppgir som det de er mest fornøyd med (ca. 220 skriver dette). I tillegg fremheves planløsningen som svært viktig. I dette er det mange som fremhever at alt er på ett plan og at boligen er praktisk. En annen egenskap som beboerne trekker fram som positivt er lysforhold, store vindusflater og utsikt.

Størrelse på rom og bolig nevnes av enkelte, men er ikke det som hovedsakelig trekkes fram. Det er også få som spesifiserer rommene, men der det nevnes er det kjøkken og kjøkken-

løsningene som beboerne skriver om i skjemaet. Enkelte nevner også baderommet.

Dagens krav til boliger rettes først og fremst mot tilgjengelighet og universell utforming og miljøvennlighet / energieffektivitet. I hvilken grad er beboerne opptatt av disse temaene, når de står fritt til å trekke fram boligens positive egenskaper? Det er få som skriver om tilgjengelighet og at boligen er tilrettelagt for bevegelseshemmede. Dette betyr nødvendigvis ikke at boligene ikke er bygget etter universell utformingsprinsipper, men kan tolkes dit hen at dette ikke er sett på som det viktigste. I svarene om hva som kunne vært annerledes i boligen, er det kun et par som trekker fram preferanser om bedre tilgjengelighet.

Det er flere som trekker fram oppvarmingssystemet og inneklima for øvrig som det de er mest fornøyd med. Det er imidlertid få beboere som spesifiserer dette, men enkelte konkretiserer ved å skrive vannbåren varme, ventilasjonsanlegget og isolasjon i veggene. Ved å se på kommentarene om hva beboere kunne tenkt seg annerledes er det noen som ønsker et annet oppvarmingssystem, gjerne vannbåren varme.

8.3.2 Hva kunne beboerne tenkt seg annerledes i boligen dersom de kunne velge?

I denne kategorien er det 1086 som har kommentert, dvs. ca 70 prosent. Kommentarene om hva beboerne kunne tenkt seg annerledes i boligen kan deles inn i tre hovedkategorier: forhold som omhandler boligens planløsning / størrelse, boligens inneklima (lys, lyd, luftkvalitet) samt kvalitet på materialer og utførelse.

Det er særlig størrelsen på boligen generelt eller størrelsen på enkelte rom som de aller fleste beboerne har skrevet om i dette feltet. De fleste ønsker større rom, enten dette gjelder kjøkken, bad, soverom, stue, entre eller også balkong. Sett i forhold til boligens areal er det tydelig samsvar mellom ønsket om flere kvm og boligens størrelse. Dette gjelder særlig boliger under 60 kvm.

Når det gjelder planløsningen er det flere behov som dukker opp: behovet for mer oppbevaringsplass nevnes ofte. I tillegg er ønsket om atskilt kjøkken og stue viktig for mange, samt eget vaskerom. I

Ruud (2005) var det 60 prosent som ønsket seg mer oppbevaringsplass.

Bedre lydisolering både mellom rommene og mot naboene er også viktig for flere av beboerne, mens det er nesten ingen som har behov for bedre lysforhold. Disse kommentarene kan tolkes som at dagens nye boliger i stor grad tilfredsstillter beboeres krav til lysforhold i boligen, noe som også bekreftes av kommentarene på hva som er bra med boligen. Det er for øvrig flere som ønsker seg utsikt, noe som også underbygger inntrykket av at lys og utsyn er viktige egenskaper ved boligen. Uønsket lyd fra naborom og naboeligheter er generelt et større problem, ofte til tross for forskriftsmessig lydisolering i bygningene (Ruud 2005). I tillegg er det flere beboere som ønsker seg vannbåren varme og bedre ventilasjonssystem (balansert ventilasjon), samt gasspeis.

Enkelte skriver at de ønsker andre materialer på gulv eller vegger (gjærne høyere standard), i tillegg til bedre håndverksarbeid. Det er imidlertid få kommentarer som handler om det. Kommentarer om håndverkere kommer imidlertid i et senere spørsmål, der vi ber om beboernes egne refleksjoner.

Disse svarene viser at det først og fremst er boligens planløsning og størrelse som de fleste ønsker annerledes. Svarene gir flere muligheter for tolkninger. Det kan bety at boligen pr i dag ikke tilfredsstillter husholdets behov for plass, men at andre egenskaper ved boligen ble tillagt større vekt ved kjøp av boligen. Dette samsvarer med at beliggenhet og planløsning og alt på ett plan ble trukket fram som det mest positive.

8.3.3 Er det andre ting ved boligen som beboerne mener kan være av interesse for undersøkelsen?

Vi spurte også beboerne om det var forhold ved boligen de mente var av interesse oss. Her er det 421 som har svart, og det er hovedsakelig negative erfaringer som uttrykkes i svarene. Kun 40 av uttalelsene er enten positive eller uaktuelle (som for eksempel nei, jeg leier boligen etc). Det betyr at ca 25 prosent av respondentene hadde negative erfaringer om sin bolig som de ville formidle med egne ord.

Det som først og fremst opptar beboerne som har svart på dette spørsmålet, er at det har vært:

- dårlig oppfølging av utbygger / entreprenør eller boligbyggelag
- mye dårlig håndverk ved utførelsen av boligene
- manglende kvalitetskontroll

Følgende sitater på beboernes erfaringer som kan illustrere manges frustrasjoner:

”Det er brukt bademoduler som ikke er godkjent¹⁸ og stoppekraner var plassert inne i klesskapet”.

”Det virker som om utbyggeren har valgt de aller billigste materialene og løsningene hele veien. Prospektet så annerledes ut enn det ferdige resultatet. Man ble litt lurt av det med store vinduer etc., noe som viste seg ikke å stemme.”

”Elendige håndverkere. Vi er fem leiligheter som har valgt å gå til rettssak for å få alt i orden. Vi mangler fremdeles oppmåling, brukstillatelse og seksjonsdeling”.

”Generell dårlig oppfølging fra boligbyggelag, en råttan kultur når det gjelder service og tilbakemelding. Dette hadde ikke gått hvis de hadde hatt større konkurranse.”

”Oppføringen er preget av slurv og hastverk. Feilretting tar for lang tid og er ennå ikke fullført - dårlig arbeid på gipsvegger. Likevel oppfylles minstekravene. Minstekravene må høynes. For dårlig informasjon om ulike standarder som finnes før kontraktsinngåelse.”

¹⁸ Det fantes ingen godkjenningsordning for baderomsmoduler i 2005, men SINTEF Byggforsk har nå opprettet en Teknisk Godkjenning for slike moduler. Pr. 14.12.07 har 5 produsenter fått godkjenning.

I tillegg er det flere som har erfart manglende kompetanse ved kontraktsinngåelse, der de i ettertid ser at de hadde rettigheter de ikke visste om.

”Et råd: vær pinlig nøyaktig ved kontraktsinngåelse, ha med fagfolk. Vi skulle hatt trukket ut en del kroner fra prisen på grunn av egeninnsats”.

Det er også en del som trekker fram at klager på dårlig utført arbeid ikke fører fram, eller er vanskelig å få gjort noe med. For eksempel er det følgende sitatet ikke nådig i kritikken av husprodusenten og videre oppfølging:

” Mye bygd hustype av firma, men likevel mange feil og dårlig utført. Det er lett for store og kjente firmaer å slippe unna klager på dårlig utføring og feil.”

”Byggefirma må ikke ta på seg slike prosjekter”.

9 Avslutning og konklusjoner

Om undersøkelsen

For første gang i Norge er det gjennomført en spørreundersøkelse blant et representativt utvalg av beboere i alle typer nybygde boliger. Gjennom boligadresseprosjektet har det vært mulig å identifisere beboere også i borettslag og de som er leietakere. I en tidligere undersøkelse av nybygde boliger i 1996/97 ble kun selveiere i nybygde boliger kontaktet.

Målet med denne undersøkelsen har vært å få kunnskap om beboeres tilfredshet med dagens nybygde boliger, og få fram styrker og svakheter som kan danne grunnlag for forbedringer i boligtilbydernes produkter.

Hvordan fremskaffes nye boliger i dag?

I dag bygges 80 prosent av de nye boligene i de mest sentrale kommunene og mer enn halvparten av boligene ligger i blokker. I løpet av noen ti-år har andelen individuelle byggherrer, dvs. de som selv skaffer seg tomt og får oppført en bolig – som regel en enebolig, sunket til 22 prosent. Boligutvikling og boligproduksjon er blitt mer markedsstyrt med kommunal tilbaketrekning i fremskaffelsen av byggeklare tomter og med et stort omfang av privat innsendte reguleringsplaner. En vedvarende prisstigning på brukte boliger har økt interessen for å bygge nytt og kapasiteten i boligbygge-sektoren har vært fullt utnyttet. Den høye kapasitetsutnyttelsen har både ført til et prispress på entreprenørtjenester og dårlig kvalitet på en del av det som bygges.

Hva slags egenskaper har nye boliger?

Mange beboerne har valgt en nybygd bolig fordi den krever mindre vedlikehold sammenlignet med en brukt bolig. Flere syntes ikke kvaliteten på brukte boliger var god nok eller at de hadde

problemer med å finne en brukt bolig som passet. Men også det at den nye boligen ikke var brukt av andre husholdninger betydde mye. For de individuelle byggherrene har det vært svært viktig å få muligheten til å påvirke materialbruk, farger, utforme boligen og velge standard. Også muligheten for å gjøre egeninnsats var viktig for disse.

Det er blitt svært vanlig med åpne kjøkkenløsninger i nye boliger. Eneboliger er ofte utstyrt med eget vaskerom, flere bad/WC og sentralstøvsuger. Disse boligene kan også bruke flere energikilder til oppvarming og over halvparten har balansert ventilasjon. Individuelle byggherrer dominerer denne boligtypen, og de har dermed i større grad enn andre selv valgt løsningene.

Kjøpesummen for like boliger varierer betydelig med sentralitet og størrelsen på boligen. Andre forhold ved en nybygd bolig gir ofte mindre utslag i kjøpesummen. I blokkboliger gir sentralstøvsuger, balansert ventilasjon, mange oppvarmingskilder, biloppstillingsplass og flere bad/WC små positive utslag i vår analyse. I eneboliger viser analysen at det kun er flere bad/WC og stor oppbevaringsplass som gir utslag i prisen. For andre småhus betyr garasje og balansert ventilasjon høyere pris.

Bolig og forbrukerkompetanse

Beboerne trekker selv fram boligens beliggenhet, planløsning, store vindusflater og utsikt når de blir spurt om hva de er mest fornøyd med. På spørsmål om mer detaljerte forhold ved boligen, viser svarene at beboerne er mest fornøyd med kjøkkenet, badet og oppvarmingsløsningen. Minst fornøyd er beboerne med lydisolering mellom rom. Heller ikke den håndverksmessige utførelsen er beboerne helt fornøyd med.

På et åpent spørsmål om hva beboerne kunne tenkt seg annerledes, ville de ønsket seg større rom og større balkong. Dette er selvfølgelig mest utbredt blant beboere som har kjøpt små boliger. Noen ønsker seg atskilt kjøkken og stue samt eget vaskerom. Flere ønsket seg større plass til oppbevaring og bedre lydisolering både mellom rom og mellom naboileigheter. Også vannbåren varme og et bedre ventilasjonssystem nevnes.

På de fleste spørsmålene om tilfredshet med boligens fasiliteter, produkter og materialer er det om lag 80 prosent som sier seg fornøyd og 10 prosent som er misfornøyd. De resterende 10

prosentene er verken fornøyd eller misfornøyd. Svarene på våre spørsmål om tilfredshet vil generelt henge sammen med hvor mye penger beboerne har brukt på boligkjøpet, hvilke forventninger de hadde til det som skulle leveres og den konkrete erfaringen de har hatt etter å ha brukt boligen siden innflytting.

Omfanget av feil og mangler etter overtakelse er stort. Spesielt rapporterte mange om småskader og feil i stue og oppholdsrom, der feilene knyttes til dører, vinduer og ujevnheter på vegger og gulv. Mer alvorlige feil, men i et mindre omfang, er feil knyttet til tekniske installasjoner. Bad og kjøkken nevnes hyppig og feilene gjelder ofte det elektriske anlegget og fukt. Når det først er gjort feil i en bolig, har den ofte oppstått flere steder i boligen og i ulike bygningsdeler. Oppslag om byggsaker i media synes å tyde på at når det først er gjort feil i et prosjekt, må en rette opp feilen i mange av boligene i prosjektet¹⁹.

Beboerne klager til selger når det har oppstått feil. Nesten alle sier at de har fått de fleste eller alle feil rettet, men det var stor misnøye med selgers oppfølging av feil og mangler. I underkant av halvparten var misfornøyd med dette. 1 av 3 kjenner til at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppføring av nye boliger, men kun 3 prosent har vært i kontakt med Forbrukerrådet, relativt flest individuelle byggherrer.

Beboerne gis god informasjonen av selger før boligkjøpet og ved kontraktsinngåelse. Informasjonen er mindre god etter at boligen er overtatt, men alt i alt var 2 av 3 fornøyd med kjøps- og salgsprosessen.

Det skjer flere endringer etter kontraktsinngåelse og i løpet av byggeprosessen. Nesten 1 av 3 beboere sier at tegningene ble endret og ferdigstillingstidspunktet forskjøvet. De fleste som kjøper bolig, men ikke alle, får et prospekt av boligen og tegninger av denne. Noe sjeldnere gis leveransebeskrivelser og bruksanvisninger.

Husbankens rolle i nyproduksjonen

Husbankens oppføringslån og utbedringslån ble midt i 2005 erstattet av et nytt lån, kalt Husbankens grunnlån. Det nye

¹⁹ Se for eksempel Aftenposten 3.12.07, som omhandler et prosjekt der 60 gulv i et borettslag måtte skiftes etter innflytting i 2006.

grunnlånet er innrettet mot boligetablering, distriktshensyn og å øke antallet miljøvennlige og universelt utformede boliger og boområder. Denne undersøkelsen omfatter imidlertid i hovedsak de som har fått lån i Husbanken etter den gamle ordningen.

I vår spørreundersøkelse svarer 15 prosent at de har lånt i Husbanken, mens Husbankens statistikk viser at 22 prosent av boligene som ble bygget i 2005 var finansiert der. Forskjellen kan delvis forklares med at ikke alle i vår undersøkelse vet hvor felleislånet i borettslagsboliger er tatt opp. Det er svært få individuelle byggherrer som velger husbankfinansiering. Mange av boligene tilfredsstilte ikke Husbankens krav og beboerne var heller ikke interessert i å oppfylle disse kravene.

Våre data viser at de husbankfinansierte boligene koster mindre enn ellers like boliger og de er oftere tilgjengelige for rullestolsbrukere. Det tidligere lånetillegget for livsløpsstandard kan være en viktig forklaring på forskjellen.

Det er færre husbankfinansierte boliger som har mulighet for å fyre med ved, eller har andre kombinasjoner av oppvarmings-systemer, og andelen med balansert ventilasjon er mindre. Balansert ventilasjon er mest utbredt i eneboliger og Husbanken har finansiert få slike.

Hva kan byggebransjen lære?

På grunnlag av våre funn vil vi trekke frem noen momenter som utbyggerne bør reflektere over når nye prosjekter skal bygges.

Å legge inn flere energikilder og tilby balansert ventilasjon synes det både å være et ønske om og betalingsvilje for. Det er imidlertid omdiskutert i hvilken grad mer energivennlige løsninger som fordyrer investeringskostnadene øker betalingsviljen tilsvarende. Når de som har hatt et valg, oftere enn andre ender med energivennlige løsninger, er det nærliggende å tenke seg at det er betalingsvilje for slike løsninger. Men det kan også tenkes at individuelle byggherrer gjennom den prosessen de har vært gjennom har fått et mer bevisst forhold til dette temaet enn de som kjøper en ny bolig enten fra en utbygger eller et boligbyggelag.

Få var interessert i å redusere størrelsen og senke standarden på en eventuell ny bolig for å få en mer miljøvennlig bolig. 1 av 3 kunne tenke seg å senke innetemperaturen ett par grader, men dette er jo

et valg de allerede har. 21 prosent ville ubetinget ha betalt mer for en miljøvennlig bolig, mens 65 prosent kunne tenke seg å betale mer for en miljøvennlig bolig dersom prisforskjellen tilsvarer fremtidige besparelser i energiutgiftene. Å synliggjøre bedre den privatøkonomiske lønnsomheten av miljøvennlige løsninger vil derfor være sentralt.

Å være individuell byggherre innebærer at beboeren har hatt mange valgmuligheter og fått bestemme standard og omfang av ulike produkter og egenskaper i boligen. Utbyggere og boligbyggelag gir beboerne færre valgmuligheter, og dermed er det ikke overraskende at disse beboerne heller ikke er like fornøyd som de individuelle byggherrene. Dette kan tyde på at det er viktig med muligheter for valg og endringer underveis. Men større valgmuligheter betyr mindre standardisering og dermed økte byggekostnader for utbyggerne.

Byggenæringen bør fokusere mer på den håndverksmessige utførelsen i nye boliger. Omfanget av feil og mangler er i dag stort. Mange beboere sier at feil og mangler blir rettet opp, men samtidig krever det mye å få feilene rettet og oppfølgingen fra selgerens side er dårlig etter overtakelsen. Det synes nærliggende å arbeide med en bedre og mer effektiv kvalitetskontroll, både under byggingen og etter overlevering. Dessuten er det ikke alle som gir beboerne leveransebeskrivelser og bruksanvisninger. Mange beboere hevder også at kontraktene bør utformes bedre – svært mange har opplevd endringer i tegninger og utsatt ferdigstillingstidspunkt.

Litteratur

- Andreassen, Tor W. (2006) *Kundetilfredshet og økonomi*. Artikkel basert på foredrag på konferansen ”Kundetilfredshet – en nøkkel til verdiskapning” 4. april 2006 på handelshøyskolen BI
- Barlindhaug, Rolf og Mary-Ann Stamsø (1998) *Strukturelle trekk ved anskaffelse og bygging av nye boliger*. Prosjektrapport 245, Norges byggforskningsinstitutt.
- Barlindhaug, Rolf (2002) *Boligbygging i Osloregionen*. Prosjektrapport 329. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf (2002) *God bolig. Begrepsdrøfting og empirisk analyse. Notat til boligutvalget*. Desember 2001. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf (2000) *Kostnadsanalyse og effekter av Husbankens krav. Nye eneboliger*. Internt notat 20.10.2000. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf, Per Medby, Sven Haugberg, Paal Grini og Espen Ekeland (2005) *Tomteprisindekser. Alternative forslag til indekser for Norge*. Byggforsk skriftserie nr. 8, 2005
- Barlindhaug, Rolf og Berit Nordahl (2005) *Markedsstyrt boligproduksjon i Osloregionen*. Byggforsk skriftserie nr. 9. Norges byggforskningsinstitutt.
- Berg C. (1993) Værdet i att venta vid irreversibla processer. In *Economisk Debatt* årg.21, no 5 page 465 – 471)

- Bøeng, Ann Christin (2005) *Energibruk i husholdninger 1930 - 2004 og forbruk etterhusholdningstype*. Rapporter 2005/41
- Christoffersen, Jon, Ole Gulbrandsen og Rolf Barlindhaug (2000) *Boligpris og brukskvalitet*. Prosjektrapport 284. Norges byggforskningsinstitutt.
- Grue, Lars og Lars Gulbrandsen (2006) "Boligmassens tilgjengelighet og funksjonshemmedes boforhold". I Lars Gulbrandsen (red) *Bolig og leveår i Norge 2004*. En artikkelsamling. NOVA rapport 3/06.
- Holte, Kristin og Rolf Barlindhaug (2004) *Status for livssyklus-kostnader i tilknytning til boliger*. Prosjektrapport 374, Norges byggforskningsinstitutt.
- Husbanken (2004) *Kvartalsrapport. 4. kvartal 2004*
- Husbanken (2007) *Kvartalsrapport. 3. kvartal 2007*
- Ingvaldsen, Thorbjørn (1994) *Byggeskadeomfanget i Norge*. Prosjektrapport 163. Norges byggforskningsinstitutt
- Ingvaldsen, Thorbjørn (2001) *Skader på bygg. Grunnlag for systematisk måling*. Prosjektrapport 308. Norges byggforskningsinstitutt
- Isdahl, Bård (2004) *I hodet på utbyggerne. Samtaler med ni utbyggere av byboliger*. Husbanken og Norsk Form. Bolig urban.
- NOU (2002) *Boligmarkedet og boligpolitikken*. NOU 2002:2
- Nørve, Siri, Jon Christophersen, Karin Denizou, Dag Edvardsen og Cecilie Øyene (2005) *Kunnskapsoversikt. Universell utforming og tilgjengelighet*. Prosjektrapport 392. Norges byggforskningsinstitutt
- Nørve, Siri, Karine Denizou og Wibeke Knudsen (2006) *På veg mot universelt utformede boliger? Utviklingen belyst fra tilbudssiden i boligmarkedet*. Prosjektrapport 408. Norges byggforskningsinstitutt og NIBR.

- Ruud, Marit Ekne (2005) *Oikos Nomos: Beboeres preferanser på boligkomfort*. Oppdragsrapport. Selvaagbygg /NFR. 85 s.
- SINTEF Byggforsk (2006) BKS 700.110 *Byggskader. Oversikt*
- Sørli, Kjetil (2007) Barnesentraliseringen i Norge. *Plan* nr. 5, 2007.
- Van Diepen, Albertine (2004) *Sustainable lifestyles. Some clues for people's willingness to change*. Paper til ENHR-kongress, Cambridge 2004

Vedlegg 1

Tabeller

Tabell 9.1 *Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbygge-lag	Kjøpte av første eier	Leier boligen / annet	
Prisene på brukte boliger var for høye						
Uviktig	43	45	44	25	39	43
Verken viktig el. uviktig	19	24	27	48	19	24
Viktig	37	31	30	27	42	32
Sum	100	100	100	100	100	100
Kvaliteten på brukte boliger var ikke god nok						
Uviktig	26	29	37	19	27	30
Verken viktig el. uviktig	18	22	30	25	19	23
Viktig	56	48	33	55	54	47
Sum	100	100	100	100	100	100
Fant ikke en brukt bolig som passet						
Uviktig	28	25	33	19	24	27
Verken viktig el. uviktig	17	21	23	12	33	20
Viktig	55	55	43	69	42	53
Sum	100	100	100	100	100	100
Lite tilbud av brukte boliger						
Uviktig	40	46	49	48	35	44
Verken viktig el. uviktig	30	30	32	21	35	30
Viktig	30	24	19	31	30	25
Sum	100	100	100	100	100	100

Tabell 9.2 *Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte - fortsettelse. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Det kreves for mye vedlikehold av en bruktbolig						
Uviktig	28	20	29	19	28	24
Verken viktig el. uviktig	19	20	17	18	19	19
Viktig	52	59	55	63	53	56
Sum	100	100	100	100	100	100
Bygde med utleiemuligheter						
Uviktig	65	76	73	64	64	72
Verken viktig el. uviktig	11	16	17	23	23	16
Viktig	24	8	10	13	13	12
Sum	100	100	100	100	100	100
Ønsket å utforme boligen selv						
Uviktig	5	40	58	46	29	36
Verken viktig el. uviktig	6	24	19	30	24	19
Viktig	89	35	24	23	47	45
Sum	100	100	100	100	100	100
Fikk kjøpt tomt til under markedspris						
Uviktig	38	69	71	63	47	61
Verken viktig el. uviktig	29	23	22	20	33	24
Viktig	33	9	8	18	20	15
Sum	100	100	100	100	100	100
Fikk tomten som arv eller gave						
Uviktig	65	76	74	77	59	73
Verken viktig el. uviktig	17	20	20	15	25	19
Viktig	18	4	7	8	16	9
Sum	100	100	100	100	100	100

Tabell 9.3 *Hvor viktig var følgende momenter for å bygge selv eller kjøpe en ny bolig – etter anskaffelsesmåte - fortsettelse. Prosent*

	Anskaffelsesmåte					Sum
	Skaffet tomt og bygget hus	Kjøpte av utbygger	Kjøpte av boligbyggerlag	Kjøpte av første eier	Leier boligen /annet	
Beliggenheten til den nye boligen var avgjørende						
Uviktig	6	10	20	13	14	12
Verken viktig el. uviktig	8	10	6	6	16	9
Viktig	86	79	74	80	70	80
Sum	100	100	100	100	100	100
Fikk mulighet til å påvirke materialbruk, farger, planløsning, standard						
Uviktig	4	24	29	52	22	21
Verken viktig el. uviktig	5	16	15	13	21	13
Viktig	91	60	57	35	57	65
Sum	100	100	100	100	100	100
Fikk mulighet til å gjøre noe egeninnsats på boligen						
Uviktig	18	60	66	69	48	52
Verken viktig el. uviktig	14	18	18	17	30	17
Viktig	67	22	16	14	22	31
Sum	100	100	100	100	100	100
Ville ha en bolig som ikke var brukt av andre						
Uviktig	20	27	21	20	41	24
Verken viktig el. uviktig	20	22	19	25	26	22
Viktig	59	51	60	56	32	54
Sum	100	100	100	100	100	100

Vedlegg 2

Spørreskjema

Undersøkelse blant beboere i nye boliger

Ut fra våre opplysninger bor din husholdning nå i en bolig som var nybygd i 2005. Vi vil gjerne få bekreftet dette ved å spørre om boligens byggeår og om dere er den første husholdningen om bor i boligen. Dersom dere ikke er de første beboerne, dere leier boligen eller dere har hatt liten eller ingen innflytelse over boligens utforming, ber vi om at dere hopper over eller svarer uaktuelt på spørsmål knyttet til dette.

Generelt om boligen og anskaffelse av den

1 Når ble bygningen eller huset du/dere bor i bygget?

byggeår

2 Har det bodd andre husholdninger i denne boligen før du/dere flyttet inn?

- Ja
 Nei

3 Hvordan ble boligen anskaffet?

- Jeg/vi skaffet tomt og bygget hus
 Jeg/vi kjøpte boligen av en privat utbygger
 Jeg/vi kjøpte boligen av et boligbyggelag
 Jeg/vi kjøpte boligen av første eier (resalg) } Gå til **8**
 Jeg/vi leier boligen
 Annet

4 Er dette et typehus (ferdighus), arkitekttegnet hus eller har du/dere tegnet det selv?

- Typehus (ferdighus)
 Arkitekttegnet hus
 Tegnet selv
 Annet, spesifiser:

⌄

5 Hvem satte opp huset på byggeplassen? Vi ønsker å vite om du/dere selv og/eller slekt/venner bisto og hvem som sto for hovedarbeidet.

	Bisto i oppsettingen av huset. Sett evt. flere kryss	Hovedarbeidet. Sett ett kryss
Typehusfirma (ferdighusfirma)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Byggmester/entreprenør	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andre håndverkere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bygget selv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Slekt/venner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6 Var du/dere interessert i å låne i Husbanken?

Ja, men jeg/vi søkte ikke

Ja, jeg/vi søkte om lån i Husbanken

Nei, jeg/vi var ikke interessert i lån i Husbanken

7 Dersom du/dere ikke har grunnlån eller oppføringslån i Husbanken, hva er grunnen til det? Sett gjerne flere kryss.

Boligen fylte ikke Husbankens arealkrav

Tomtekostnadene var for høye

De totale kostnadene var for høye

Det var ikke aktuelt for meg/oss å tilfredsstille Husbankens krav

For lav låneutmåling i Husbanken (lån som andel av total kostnadene)

Andre finansieringsinstitusjoner gav meg/oss et bedre tilbud totalt sett

Lån i Husbanken medførte unødvendig mye papirarbeid

Annet, spesifiser:

8 Hvor mange boliger/leiligheter inngår i prosjektet som din/deres bolig er en del av? Et boligprosjekt kan bestå av et eller flere bygg/hus med boliger/ leiligheter som blir oppført over et avgrenset tidsrom

Bare vårt hus/vår bolig

2-4 boliger

5-10 boliger

11-20 boliger

21-39 boliger

40 eller flere boliger

9 Kjenner du/dere navnet på utbyggeren? En utbygger er den som planlegger og gjennomfører utbyggingen, og eventuelt selger boligene i prosjektet. (Den som bygger, entreprenøren/byggmesteren, er ikke nødvendigvis utbygger, men kan være innleid av utbygger.)

Ja, jeg/vi er selv utbygger (byggherre)

Ja, annen utbygger er (navn på selskap):

Nei

⌄

2

⊥

10 Hvor ble hovedlånet (1. prioritetslånet) tatt opp? I borettslag med fellesgjeld krysses av for den institusjon som har gitt felleslånet.

Vanlig bank eller kredittinstitusjon

Husbanken

Annen finansieringskilde

Har ikke lån på boligen

Eie/leieforhold, økonomi og finansiering

11 Hvilket eie-/leieforhold har du/dere til boligen? Oppgi 1 000 kroner.

Selveier → Gå til **13**

Eier i borettslag

Leier

Disponerer på annen måte

Annet:

} Gå til **14**

12 Hva var din/deres andel av fellesgjelden på kjøpetidspunktet? Oppgi i 1 000 kroner.

000 kroner

Kjenner ikke størrelsen på fellesgjeld

Har ikke fellesgjeld

13 Hva betalte du/dere for den boligen du/dere bor i nå? Byggherrer tar med bygge- og tomtkostnader. Andre tar med kjøpesum/innskudd. Ikke ta med fellesgjeld eller verdien av egeninnsats. Oppgi i 1 000 kroner.

000 kroner

⊥

3



Opplysninger om boligområdet og fasiliteter ved boligen

- 14** Her følger noen spørsmål om ulike egenskaper ved boligområdet og boligen. Med gangavstand menes maksimum 1000 meter

	Ja	Nei
Ligger boligen i gangavstand fra en park?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra "skog og mark"?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra sjø eller vann?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen utsikt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen mindre enn 500 m fra stoppested for kollektivtrafikk?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra skole?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra et senter med privat tjenestetilbud?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra et senter med offentlig tjenestetilbud?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra restaurant og kulturtilbud?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra dagligvarebutikk?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen i gangavstand fra et senter med flere butikker?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ligger boligen ved trafikkert vei?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fasiliteter ved boligen	Ja	Nei
Har boligen balkong/veranda?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har huset som boligen ligger i heis?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen kjølerom?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen eget vaskerom?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen badstue?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen sentralstøvsuger?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen åpen kjøkkenløsning (mot stue)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen tilrettelagt system for kildesortering av avfall?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Er boligen ekstra sikret mot vannlekkasjer med alarm (sensorer)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hører det biloppstillingsplass med til boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hører det garasje med til boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen private utearealer på bakkenivå?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen tilgang til felles uteområde?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Har boligen privat hage?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 15** Omtrent hvor mange kvadratmeter er boligen? Ta med totalt areal innenfor ytterveggene. I kjeller og på loft skal bare beboelsesrom regnes med. Med beboelsesrom mener vi alle rom unntatt boder og uinnredet kjeller og loft. Rom leid ut til annen kostusholdning regnes ikke med.

kvadratmeter

- 16** Omtrent hvor mange kvm bodareal har du/dere i eller i tilknytning til boligen?

kvadratmeter



⌵

Livsløpsstandard

17 Er det trapper, bratte partier eller andre hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolbruker å komme fra garasje eller parkeringsplass og inn gjennom husets inngangsdør?

Ja, trapper, trinn
 Ja, bratte partier
 Ja, andre hindringer
 Nei, ingen hindringer

18 Er det noen hindringer som gjør det vanskelig for en rullestolbruker å komme fra bygningens inngangsdør til boligens inngangsdør?

Ja
 Nei
 Nei, det er samme dør

19 Kan en rullestolbruker komme fra boligens inngangsdør og...

	Ja	Nei
..inn i entré/gang?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
..inn på bad og/eller WC?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
..inn i stue?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
..inn på soverom?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
..inn på kjøkken?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
..ut på balkong eller terrasse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20 Tror du baderommet er stort nok for en rullestolbruker?

Ja
 Nei
 Vet ikke

21 Har boligen to eller flere plan?

Ja
 Nei

⌵

5



Inneklima og energibruk

22 Hva slags ovner eller oppvarmingssystemer har boligen? Sett gjerne flere kryss.

- Panelovner, varmekabler, andre elektriske ovner
- Radiatorer eller vannbåren varme i gulv
- Åpen peis
- Lukket peis eller andre ovner for ved, kull eller annen type fast brensel
- Kamin eller andre ovner for parafin, olje eller annen type flytende brensel
- Varmepumpe
- Annet, spesifiser:

23 Valgte du/dere selv sammensetning av oppvarmingskilder?

- Ja, i hovedsak
- Jeg/vi kunne velge innenfor noen alternativer gitt av utbygger
- Nei, jeg/vi hadde ikke noe valg → Gå til **25**

24 Hva var det viktigste motivet for dette valget?

- Jeg/vi valgte for å spare investeringskostnader
- Jeg/vi valgte for å spare energikostnader over tid
- Jeg/vi ønsket miljøvennlige løsninger
- Annet, spesifiser:

25 Har boligen utstyr eller innstillinger på ovner for nattsenkning av temperaturen?

- Ja
- Nei
- Vet ikke

26 Hva slags ventilasjon har boligen?

- Naturlig ventilasjon
- Mekanisk ventilasjon
- Balansert ventilasjon
- Vet ikke

27 Valgte du/dere selv typen ventilasjon?

- Ja, i hovedsak
- Jeg/vi kunne velge innenfor noen alternativer gitt av utbygger
- Nei, jeg/vi hadde ikke noe valg → Gå til **29**

28 Hvilke motiver lå bak valgene?

- Jeg/vi valgte den billigste løsningen
- Jeg/vi valgte den mest effektive løsningen
- Valget var avhengig av de byggetekniske mulighetene i boligen
- Jeg/vi tok hensyn til personer med allergi
- Jeg/vi hadde ingen spesielle preferanser
- Annet, spesifiser:





Vurderinger av boligens fasiliteter/boligstandarden

29 Hvor fornøyd er du/dere med:

	Svært misfornøyd	Nokså misfornøyd	Verken fornøyd eller misfornøyd	Nokså fornøyd	Svært fornøyd
Kjøkkenløsningen generelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Benkeplassen på kjøkkenet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skapplassen på kjøkkenet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oppvarmingssystemet i boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utluftingen i baderommet i boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utluftingen i kjøkkenet i boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ventilasjonen i boligen for øvrig?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kildesortering av avfall?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lydisolering mellom rommene i boligen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30 Hvor fornøyd er du/dere med standarden på produkter/materialer som er brukt på følgende steder?

	Svært misfornøyd	Nokså misfornøyd	Verken fornøyd eller misfornøyd	Nokså fornøyd	Svært fornøyd
Gulv i stue	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vegger i stue	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gulv på bad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vegger på bad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innerdører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kjøkkeninnredning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Baderomsinnredning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31 Hvor fornøyd er du/dere med den håndverksmessige utførelsen i boligen?

- Svært misfornøyd
 Nokså misfornøyd
 Verken fornøyd eller misfornøyd
 Nokså fornøyd
 Svært fornøyd

32 Bor du/dere bor i hus med flere boliger?

- Ja
 Nei → Gå til **34**

33 Hvor fornøyd er du/dere med lydisolering i forhold til naboeligheter?

- Svært misfornøyd
 Nokså misfornøyd
 Verken fornøyd eller misfornøyd
 Nokså fornøyd
 Svært fornøyd





34 Hvor fornøyd er du/dere med lydisolering i forhold til støy utenfra?

- Svært misfornøyd
 Nokså misfornøyd
 Verken fornøyd eller misfornøyd
 Nokså fornøyd
 Svært fornøyd

Tenkte muligheter hvis dere skulle kjøpe ny bolig nå

Fra mange hold arbeides det for å gjøre boliger mer miljøvennlige og for å redusere energiforbruket. (Med miljøvennlig bolig menes for eksempel bruk av miljøvennlig materiale og bedre ventilasjonsanlegg). Dette kan tenkes å gi en høyere boligpris. For å unngå denne prisøkningen kan det være aktuelt å redusere andre kvaliteter i boligen.

35 Dersom du/dere skulle kjøpe ny bolig nå, ville det være aktuelt å redusere på noen av de nedenstående kvaliteter ved boligen for til gjengjeld å få en mer miljøvennlig bolig?

	Ja	Nei
Størrelse (samlet areal)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innetemperatur (regulert ned et par grader)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fysisk standard som parkett, peis etc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ånnet, spesifiser:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

36 Dersom to ellers like boliger skulle selges, og den ene hadde energisparende eller miljøvennlige innretninger, ville du/dere akseptere å betale mer for denne boligen?

- Ja
 Ja, hvis prisforskjellen tilsvarer det en i fremtiden vil spare på energiutgiftene
 Nei

37 Hvor viktig var det følgende for at du/dere valgte å bygge selv eller å kjøpe en ny bolig?

	Ikke viktig	Lite viktig	Verken viktig eller uviktig	Ganske viktig	Svært viktig
Prisene på brukte boliger var for høye	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kvaliteten på brukte boliger var ikke god nok	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fant ikke en brukt bolig som passet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lite tilbud av brukte boliger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Det kreves for mye vedlikehold av en bruktbolig	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bygde med utleiemuligheter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ønsket å utforme boligen selv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fikk kjøpe tomten til under markedspris	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fikk tomten som arv eller gave	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beliggenheten til den nye boligen var avgjørende	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fikk mulighet til å påvirke materialbruk, farger, planløsning, standard	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fikk mulighet til å gjøre noe egeninnsats på boligen vi kjøpte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ville ha en bolig som ikke var brukt av andre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



↑

Egeninnsats

38 Omtrent hvor mange timer egeninnsats utførte du/dere?

Sum timer egeninnsats

Hadde ikke egeninnsats

Vet ikke antall timer egeninnsats

Kontrakter og dokumenter

39 Hvilke type dokumenter fulgte boligen? Sett gjerne flere kryss.

Prospekt

Tegninger

Leveransebeskrivelser

Bruksanvisninger for tekniske installasjoner

Vedtekter for sameie/borettslag

Annet, spesifiser:

40 Hvordan vil du vurdere informasjonen som ble gitt av husleverandør/selger/megler?

	Svært dårlig	Mangelfull	Tilfredsstillende	Meget god
Før kjøp/bygging	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ved kontraktsinngåelse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ved/etter overtakelse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

41 Hvordan ble informasjonen gitt? Sett gjerne flere kryss.

Infomete

Direkte til deg

Muntlig

Skriftlig

42 Hvor fornøyd er du/dere med kjøp- og salgsprosessen?

Svært misfornøyd

Nokså misfornøyd

Verken fornøyd eller misfornøyd

Nokså fornøyd

Svært fornøyd

↓

9

↓

⌵

43 Når i byggeprosessen ble kontrakten underskrevet?

- Før byggingen startet
- Mellom byggestart og ferdigstilling
- Etter ferdigstilling → Gå til **46**

44 Brukte du/dere fagkyndige da du/dere vurderte kjøp/bygging av boligen?

- Ja
- Nei
- Vet ikke/ikke aktuelt

45 Ble det foretatt endringer i følgende forhold i prosjektet etter at kontrakten ble inngått? Sett gjerne flere kryss.

- Plantegning
- Størrelse
- Pris
- Ferdigstillingstidspunkt
- Annet, spesifiser:

46 Hvor fornøyd er du/dere med oppfølgingen fra selger etter overtagelse?

- Svært misfornøyd
- Nokså misfornøyd
- Verken fornøyd eller misfornøyd
- Nokså fornøyd
- Svært fornøyd

47 Er du/dere kjent med at Forbrukerrådet formidler informasjon om oppføring og kjøp av nye boliger?

- Ja
- Nei → Gå til **49**

48 Har du/dere vært i kontakt med Forbrukerrådet?

- Ja, før kjøp/bygging
- Ja, etter kjøp/bygging
- Nei

⌵

10

⌵

⌵

Byggefeil

49 Er det oppdaget byggskafer, feil eller mangler på boligen etter overtakelsen?

Ja vesentlige
 Ja, noen småskader og feil
 Nei, ingen skader og feil → Gå til **56**

50 Har du klaget til selger?

Ja
 Nei, hvorfor ikke? → Gå til **53**

51 I hvilken grad ble skadene rettet opp?

Alle feil og mangler ble rettet opp
 De fleste feil og mangler ble rettet opp
 Bare noen feil og mangler ble rettet opp
 Ingen feil og mangler ble rettet opp

52 Hvor fornøyd er du/dere med oppfølgingen av skader/feil/mangler?

Svært misfornøyd
 Nokså misfornøyd
 Verken fornøyd eller misfornøyd
 Nokså fornøyd
 Svært fornøyd

53 Hvor i boligen har feilene vært? Sett gjerne flere kryss.

Stue/oppholdsrom
 Kjøkken
 Bad
 Vaskerom
 Soverom
 Annet, spesifiser:

54 I hvilken bygningsdel har feilene vært? Sett gjerne flere kryss.

Innvendig tak (himling)
 Yttervegg
 Innervegg
 Vinduer/dører
 Gulv
 Tekniske installasjoner
 Annet, spesifiser:

⌴

11

⌵

55 Hvilken type feil/mangler har det vært i boligen din/deres? Sett gjerne flere kryss.

Fukt

Lyd

Elektrisk

Ujevnheter/skjevhet

Annet, spesifiser: _____

Generelle inntrykk og erfaringer

56 Hvilke egenskaper ved boligen er du/dere mest fornøyd med?

57 Hva kunne du/dere tenkt deg annerledes i boligen dersom du/dere kunne velge?

58 Er det andre ting ved boligen som du/dere mener kan være av interesse for denne undersøkelsen?

Bakgrunnsopplysninger

59 Hva er din sivilstatus?

Gift/registrert partner

Samboer

Skilt/separert

Enke/enkemann

Ugift/ikke samboende

⌵

12

⌵



- 60** Hvor mange personer er det i husholdningen din, inkludert deg selv? Med husholdning mener vi personer som du bor og spiser sammen med til hverdags. Ta med barn som du/dere har delt omsorg for og som bor minst halvparten av tiden hos deg/dere.

Antall personer i husholdningen



- 62** Hvor mange av disse er

...18 år eller mer

...fra 7 til 18 år

...6 år eller yngre

- 63a** Hva er din høyeste fullførte utdanning?

- Grunnskole, folkeskole
 Videregående skole - allmennfaglig, gymnas, handel og kontor
 Videregående skole - yrkesretning med fagbrev
 Videregående skole - yrkesretning uten fagbrev
 Universitet eller høyskole inntil 4 år
 Universitet eller høyskole mer enn 4 år

- 63b** Hva er din ektefelles/samboers høyeste fullførte utdanning?

- Grunnskole, folkeskole
 Videregående skole - allmennfaglig, gymnas, handel og kontor
 Videregående skole - yrkesretning med fagbrev
 Videregående skole - yrkesretning uten fagbrev
 Universitet eller høyskole inntil 4 år
 Universitet eller høyskole mer enn 4 år

- 64** Hvor stor omtrent vil din bruttoinntekt være i 2007? Ta med brutto lønn, alle trygdeytelser og stønader. Oppgi i 1 000 kroner.

000 kroner

- 65** Hvor stor omtrent vil husholdningens samlede bruttoinntekt være i 2007? Ta med brutto lønn, alle trygdeytelser og stønader. Oppgi i 1 000 kroner.

000 kroner

Tusen takk for hjelpen. Vennligst returner skjemaet i vedlagte svarkonvolutt.

