

Fagrapport nr. 6-2012

Mary Ann Stamsø

Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv

SIFO

© SIFO 2012

Fagrapport nr. 6 -2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING


Sandakerveien 24 C, Bygg B

Postboks 4682 Nydalen

0405 Oslo

www.sifo.no

Det må ikke kopieres fra denne rapporten i strid med åndsverksloven. Rapporten lagt ut på Internett, er lagt ut kun for lesing på skjerm og utskrift til eget bruk. Enhver eksemplarfremstilling og tilgjengeliggjøring utover dette må avtales med SIFO. Utnyttelse i strid med lov eller avtale, medfører erstatningsansvar.

Tittel	Antall sider	Dato
Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv	47	Desember 2012
Title	ISBN	ISSN
	978-82-7063-441-5	1502-6760
Forfatter(e)	Prosjektnummer	Faglig ansvarlig sign.
Mary Ann Stamsø	11201131	
Oppdragsgiver		
Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet		
Sammendrag		
<p>En undersøkelse rettet mot et representativt utvalg av befolkningen viser at 71 prosent ønsker å benytte megler dersom de skal selge bolig i dag. 15 prosent vil benytte megler eller advokat kun til oppgjør, fire prosent vil benytte et profesjonelt firma og syv prosent vil gjøre alt selv. Holdningene varierer geografisk, i forhold til sentralitet, utdanning og inntekt. Den viktigste årsaken til ønske om å benytte megler er at det er for mye arbeid å selge selv, mens den viktigste årsaken til å selge selv er at det er for dyrt med eiendomsmegler. Ved kjøp av bolig ønsker ca. 50 prosent at det benyttes megler i hele salgsprosessen.</p>		
Summary		
<p>A study aimed at a representative sample of the population shows that 71 percent want to use a real estate broker if they were going to sell their home today. 15 percent want to use a lawyer or broker only for settlement, four percent want to use a professional company and seven percent want to do everything by themselves. Attitudes vary geographically, in terms of centrality, education and income. The main reason for the desire to use a broker is that it is too much work to sell by your own, while the main reason for the desire to sell by yourself is that it a real estate broker is too expensive. When buying a property 50 percent wish that a broker is involved in the entire sales process.</p>		
Stikkord		
Holdninger, eiendomsmegler, selge bolig selv, salgsprosess, kjøpsprosess, eiendomssalg		
Keywords		
Attitudes, real estate brokers, for sale by owner, purchase process, sales process, property sales		

Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å sel- ge bolig selv

av

Mary Ann Stamsø

2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING
postboks 4682 Nydalen, 0405 Oslo

Forord

Dette er en studie av holdninger til måter å selge bolig på dvs. å benytte eiendomsmegler eller selge selv. Studien avdekker holdninger i hele befolkningen til ulike salgsmetoder og hvordan disse holdningene varierer etter hvor i landet man bor, i forhold til en rekke sosioøkonomiske forskjeller og hvordan respondentene selv forklarer sine holdninger. Hensikten med studien er å undersøke hva folk flest mener om de ulike salgsmetodene og derved også noe om hvorvidt det å selge selv kan være et alternativ til bruk av eiendomsmegler og hvorfor.

Datamaterialet er samlet inn av TNS-Gallup og analysene er gjennomført av Mary Ann Stamsø. Prosjektet har hatt av en referansegruppe bestående av representanter for Barne- likestillings og inkluderingsdepartementet ved Eivind Gram-Johannessen, Forbrukerombudet ved Jo Gjedrem og Forbrukerrådet ved Audun Skeidsvoll. SIFO-forsker Alexander Schjøll har bidratt med kvalitetssikring av rapporten. En stor takk til alle for konstruktive tilbakemeldinger.

Oslo, desember 2012

STATENS INSTITUTT FOR FORBRUKSFORSKNING

Innhold

Forord	5
Innhold	7
Sammendrag	9
Summary	11
1 Innledning	13
1.1 Bakgrunn	13
1.2 Problemstillinger	14
1.3 Data og metode	15
2 Holdninger til ulike salgsmetoder ved salg av bolig	19
2.1 Innledning	19
2.2 Holdninger til salgsmetoder og variasjon mellom fylker	19
2.3 Holdninger til salgsmetoder og sentralitet	21
2.4 Holdninger til salgsmetoder og kjennetegn ved respondentene	22
3 Årsaker til ønske om å velge megler ved salg av bolig	25
3.1 Innledning	25
3.2 Årsaker til ønske om bruk av megler	25
3.3 Årsaker til ønske om bruk av megler og urbanisering	26
3.4 Årsaker til ønske om bruk av eiendomsmegler og inntektsnivå	27
3.5 Årsaker til ønske om bruk av megler og utdanningsnivå	27
3.6 Årsaker til ønske om bruk av megler og alder	28
3.7 Årsaker til ønske om bruk av megler og kjønn	29
4 Årsaker til ønske om å selge bolig selv	31
4.1 Innledning	31
4.2 Årsaker til ønske om å selge selv	31
4.3 Årsaker til ønske om å selge selv og urbanitet	32
4.4 Årsaker til ønske om å selge selv og inntektsnivå	33
4.5 Årsaker til ønske om å selge selv og utdanningsnivå	33
4.6 Årsaker til ønske om å selge selv og alder	34
4.7 Årsaker til ønske om å selge selv og kjønn	35

5	Holdninger til salgsmetode ved kjøp av bolig	37
5.1	Innledning	37
5.2	Holdninger til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig	37
5.3	Forholdet mellom holdninger til kjøp og salg av bolig	39
5.4	Ulike holdninger ved kjøp av bolig og kjennetegn ved respondentene	39
	Litteratur	43
	Vedlegg 1 – Spørreskjema ved salg av bolig	45
	Vedlegg 2 – Spørreskjema ved kjøp av bolig	47
	Tabell 1-1 Populasjon etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=3.933.782	16
	Tabell 1-2 Utvalg 1 (uvektet) etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=2008.	16
	Tabell 1-3. Utvalg 2 (uvektet) etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=2017.	17
	Tabell 1-4. Populasjon og utvalg etter utdanning, 2012. Prosent.	18
	Tabell 2-1 Holdninger til salgsmetoder etter fylke. Prosent. N= 2008	20
	Tabell 2-2 Holdninger til salgsmetoder og sentralitet. Prosent.	22
	Tabell 2-3 Holdninger til salgsmetoder og sosioøkonomiske kjennetegn. N=1683.	23
	Tabell 3-1 Årsaker til ønske om bruk av megler. Prosent.	25
	Tabell 3-2 Årsaker til ønske om bruk av megler og urbanisering. Prosent.	26
	Tabell 3-3 Årsaker til ønske om bruk av megler og inntektsnivå i tusen kr. Prosent.	27
	Tabell 3-4 Årsaker til bruk av megler og utdanningsnivå. Prosent.	28
	Tabell 3-5 Årsaker til bruk av megler og alder. Prosent.	28
	Tabell 3-6 Årsaker til bruk av megler og kjønn. Prosent.	29
	Tabell 4-1 Årsaker til å selge selv. Prosent.	31
	Tabell 4-2 Årsaker til å selge selv og urbanisering. Prosent.	32
	Tabell 4-3 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå i tusen kr. Prosent.	33
	Tabell 4-4 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå. Prosent.	34
	Tabell 4-5 Årsaker til å selge selv og alder. Prosent.	34
	Tabell 4-6 Årsaker til å selge selv og kjønn. Prosent.	35
	Tabell 5-1 Alternative salgsmetoder. Prosent.	38
	Tabell 5-2 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig. Prosent	38
	Tabell 5-3 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp og salg av bolig. Prosent.	39
	Tabell 5-4 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig, prosent. N=2017.	40

Sammendrag

Denne undersøkelsen viser at 71 prosent av respondentene ønsker å selge bolig ved hjelp av eiendomsmegler i hele salgsprosessen. 15 prosent ønsker å benytte advokat eller megler kun til oppgjøret, 4 prosent vil benytte et profesjonelt firma og syv prosent vil gjøre alt selv. Holdningene varierer geografisk mellom fylker. Mens 82 prosent vil benytte megler i Vest-Agder er det kun 48 prosent i Finnmark. Tilsvarende for Oslo er 73 prosent. Holdningene har også sammenheng med sentralitet. Ønske om å bruke megler i hele salgsprosessen øker jo mer sentrale kommunene er, hvis respondenten har høyere utdanning, og med høyere inntekt bortsett fra de med inntekt over 1,2 mill. kr.

Den viktigste årsaken til ønske om bruk av megler er at det er for mye arbeid og selge selv, 34 prosent oppgir dette. 27 prosent er redd for å gjøre feil, 10 prosent ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp og 10 prosent er redd for ikke å få høy nok pris. Den viktigste årsaken til ønske om å selge selv er at det er for dyrt med megler, oppgitt av 46 prosent. 27 prosent mener de kan gjøre en like god nok jobb selv, seks prosent at det er enkelt å selge selv, fem prosent at de vil oppnå en høyere pris og tre prosent at de kan gjøre en like god jobb selv.

Halvparten av respondentene ønsker at megler blir benyttet i hele salgsprosessen dersom de skal kjøpe bolig. 28 prosent sier det ikke spiller noen rolle, så lenge megler eller advokat har ansvar for oppgjøret. 16 prosent sier det uansett ikke spiller noen rolle. Det er i større grad de som ønsker å benytte megler ved salg av bolig som også ønsker det når de skal kjøpe. Tilsvarende gjelder også for de som ønsker å selge selv. Det er i større grad kvinner enn menn som ønsker at det blir benyttet megler når de skal kjøpe bolig. Det samme gjelder for den eldste aldersgruppen dvs. de fra 60 år og over. Tilsvarende gjelder for de med lavere utdanning og de med høyere inntekt.

Summary

This survey shows that 71 per cent of the respondents want use a real estate broker through the entire sales process if they were going to sell their house today. 15 percent want to use a lawyer or broker only for settlement, 4 percent want to use a professional company and seven percent want to do everything by themselves. Attitudes vary geographically between counties. While 82 percent want to use a real estate broker in Vest-Agder, this applies for only 48 percent in Finnmark. Similarly, the percent rate in Oslo is 73. Attitudes are also related to centrality. Respondents in more central municipalities are more willing to use a real estate broker than respondents in rural municipalities. If the respondent has higher education and higher income, the probability for using a real estate broker increases. The exception is respondents with income over NOK 1.2 million.

The main reason for the positive attitudes towards using a real estate broker is that it is too much work to sell by your own, 34 percent stated that. 27 percent are afraid of making mistakes, 10 percent do not want to take responsibility for such large amounts and 10 percent are afraid of not getting a high enough price. The main reason for the positive attitude towards selling their home themselves is that it is too expensive with a real estate broker, which is stated by 46 percent. 27 percent believe they can do an equally good enough job themselves, six percent say it is easy to sell yourself, five percent say that they will achieve a higher price and three percent say they can do an equally good job themselves.

Half of the respondents state that they want a real estate broker to be used in the entire sales process if they should buy a home. 28 percent say it does not matter as long as the broker or attorney is responsible for the settlement. 16 percent say this would not matter for their purchase decision. There are more respondents who want a real estate broker to be used if they were going to buy a house among those that were positive to use a real estate broker if they were

selling a house. The same applies for those who want to sell themselves. There are more women than men who want a real estate broker to be involved in the sales process if they were buying a house. The same applies for the oldest age group, i.e., for people 60 years and over, and for those with less education and those with higher income.

1 Innledning

1.1 Bakgrunn

Ved kjøp og salg av bolig er det ikke bare boligprisen som er høy. I dette markedet knytter det seg også betydelige kostnader til selve transaksjonen, såkalte transaksjonskostnader. Transaksjonskostnader i forbindelse med omsetning av bolig består av søkekostnader, dvs. tiden det tar å finne boligen. Dette inkluderer i tillegg til tiden man selv bruker alt arbeidet en eiendomsmegler vanligvis har ansvaret for (taksering, annonsering, budrunde m.m). I tillegg kommer tid og kostnader knyttet til lån, skatter og avgifter (eks. dokumentavgift), samt kostnader knyttet til selve flyttingen (Quigly, 2003). Siden eiendomsmegleres vederlag i stor grad består av provisjon, har det i takt med stigende boligpriser også blitt mer kostbart å benytte eiendomsmegler. Meglernes vederlag utgjorde i gjennomsnitt i 2010 ca. to prosent av boligprisen, men viser en del geografiske variasjoner (Stamsø, 2011). I tillegg viser det seg at utviklingen av antall meglerforetak over tid også følger boligprisutviklingen (Stamsø, 2011). I Norge er det boligselgeren som betaler for megleren, men megleren skal ivareta begge parters interesser i et boligsalg (Lov om eiendomsmegling, 2007).

For det store flertallet av boligselgere i Norge er det i dag en selvfølge å benytte eiendomsmegler til salgsjobben. For Norges del har dette i særlig grad skjedd de siste tiårene. I 1987 anslo Falkangerutvalget at det ble benyttet eiendomsmegler eller advokat i om lag 40 prosent av alle boligomsetninger (NOU:14, 1987). Dette må forstås på bakgrunn av det relativt sterkt regulerte markedet for eid bolig vi hadde i Norge etter krigen (Stamsø, 2009). Dereguleringene av bolig- og kredittmarkedet på midten av 80-tallet medførte en sterk økning i antall av eiendomsmeglere. I tråd med et fritt boligmarked med stigende priser medførte sentralisering også at boligmarkedet ble mer uover-

siktlig og bidro ytterligere til at det ble mer vanlig å selge bolig ved bruk av meglere.

I de senere årene har det igjen blitt mer fokus på å selge bolig selv uten bruk av meglere. Siden de fleste boligsalg formidles via internett var det særlig viktig at privatpersoner fra 1. januar 2010 fikk tilgang til nettportaler som annonserer salg av bolig. I de senere årene er det dukket opp et nytt tilbud for boligselgere som vil selge selv. Det er profesjonelle firmaer som tilbyr selvhjelpsverktøy bestående av ulike pakkeløsninger der man kan gjøre mindre deler av salgsjobben eller nesten alt, bortsett fra oppgjørskdelen. Disse tilbyderne eller firmaene kan være meglere eller advokater, men det kan også være andre. Forbrukerrådet har på sine nettsider laget en veiledning for dem som ønsker å selge selv og også uttalt at det ikke er noe til hinder for at forbrukerne kan gjøre salgsjobben selv.

Mange er også kritiske til eiendomsmeglere og de scorer lavt på forbrukertilfredshetsundersøkelser, både her i Norge og i internasjonalt. Undersøkelser som måler forbrukernes tilfredshet mht. tillit, transparens og klageforhold i ulike bransjer rangerer eiendomsmeglere blant de laveste, både i Norge og internasjonalt (Berg, 2009; DG Sanco, 2010). Dette trenger ikke å bety at flere vil velge å selge selv eller at meglere ikke gir god service til den enkelte.

Sterkere fokus, og at det er blitt enklere å selge selv, har nok økt andelen av dem som selger selv uten bruk av meglere. Dette er i tråd med internasjonal utvikling og særlig i USA (Bernheim og Meer, 2007; Levitt og Syversom, 2008). Det at det er blitt enklere å selge selv, og at mange er kritiske til eiendomsmeglere, betyr ikke nødvendigvis at de fleste velger å selge på en annen måte. Hvordan holdningene til dette faktisk er i befolkningen i dag er tema for denne undersøkelsen. Det innebærer hvordan holdningen varierer etter hvor man bor, eller andre sosioøkonomiske størrelser, samt hvordan respondentene begrunner sine holdninger. I tillegg til holdninger til ulike måter å selge bolig på ser vi også på holdninger dersom man skal kjøpe bolig hhv. med og uten bruk av meglere.

1.2 Problemstillinger

Problemstillingene i denne undersøkelsen er knyttet til en rekke forhold når det gjelder holdninger til valg av salgsmetode for å selge bolig. Det dreier seg både om omfanget og geografisk variasjon samt hvilke andre forhold som kan forklare denne variasjonen. Det gjelder både når man skal selge og når man skal kjøpe bolig. Megler i Norge også har ansvaret for å ivareta kjøpers inter-

esser. Derfor er det særlig interessant å se hva det betyr for kjøperne av bolig i hvilken grad eiendomsmegler er benyttet i salgsprosessen. Kort oppsummert har vi følgende problemstillinger:

- Hvilke salgsmetoder vil respondentene velge dersom de skulle selge bolig i dag? Og tilsvarende: Hvilke salgsmetoder ville de foretrekke dersom de var kjøper av en bolig?
- Hvordan varierer holdningene til salgsmetoder mht. geografi og sentralitet?
- I hvilken grad sammenfaller de ulike holdningene med sosioøkonomiske størrelser som alder, utdanning og inntekt?
- Hvilke årsaker oppgir respondentene for sine holdninger til salgsmetode?
- Hvilke faktorer kan bidra til å forklare forskjeller i disse årsakene som oppgis?

1.3 Data og metode

TNS Gallup har gjennomført datainnsamling i denne undersøkelse. Utvalget hentes fra TNS Gallups befolkningsregister, som er basert på informasjon fra Lindorffs befolkningsbase. Innsamlingen foregikk i to omganger fordi spørsmålet om boligkjøp ved en feil ikke kom med i den første datainnhenting. Vi har derfor to datasett. Det første datasettet inneholder tre spørsmål om boligsalg og det andre to spørsmål om boligkjøp (se vedlegg 1 og 2). Dette ga utvalg på 2008 respondenter i det første datasettet og 2017 i det siste.

Undersøkelsen er gjort via telefonintervju, både fasttelefon og mobil, CATI-omnibuss. Omnibussen retter seg mot den voksne befolkning, 15 år og eldre. Det tar ca. to uker å oppnå et utvalg på 2000 personer som i disse undersøkelsene. Den første datainnsamlingen foregikk i perioden 17. – 30. januar og den siste i perioden 23. mars – 13. april 2012.

Nedenfor vises en oversikt over sammenhengen mellom populasjon og utvalg når det gjelder region, kjønn og alder i tabellene 1-1, 1-2 og 1-3.

Tabell 1-1 Populasjon etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=3.933.782

	Alder					
	Kjønn	15 - 29	30-44	45 - 59	60+	Total
Oslo/Akershus	Mann	2,8	3,6	2,8	2,3	11,5
	Kvinne	2,9	3,4	2,7	2,8	11,8
	Sum	5,7	7,0	5,4	5,2	23,3
Resten av Østlandet	Mann	3,0	3,3	3,4	3,6	13,4
	Kvinne	2,9	3,3	3,4	4,3	13,7
	Sum	5,9	6,6	6,8	7,8	27,1
Sør- og Vestlandet	Mann	4,1	4,2	3,9	3,6	15,8
	Kvinne	3,8	3,9	3,6	4,3	15,6
	Sum	7,9	8,1	7,5	7,9	31,4
Trøndelag og Nord-Norge	Mann	2,3	2,3	2,3	2,3	9,2
	Kvinne	2,1	2,2	2,2	2,6	9,1
	Sum	4,4	4,5	4,4	4,9	18,2
Hele landet	Mann	12,2	13,4	12,3	11,8	49,8
	Kvinne	11,7	12,8	11,8	14,0	50,2
	Sum	23,9	26,2	24,1	25,8	100,0

Kilde: TNS Gallup

Tabell 1-2 Utvalg 1 (uvektet) etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=2008.

	Alder					
	Kjønn	15 - 29	30-44	45 - 59	60+	Total
Oslo/Akershus	Mann	1,9	1,8	2,8	4,1	10,7
	Kvinne	1,8	2,8	3,6	5,4	13,6
	Sum	3,7	4,6	6,5	9,5	24,3
Resten av Østlandet	Mann	1,9	2,0	3,7	5,2	12,8
	Kvinne	1,1	2,7	3,6	4,9	12,3
	Sum	3,0	4,7	7,3	10,1	25,1
Sør- og Vestlandet	Mann	2,8	3,4	4,8	5,7	16,7
	Kvinne	1,7	3,6	5,1	5,4	15,9
	Sum	4,5	7,0	9,9	11,1	32,6
Trøndelag og Nord-Norge	Mann	1,4	1,9	2,3	3,3	8,9
	Kvinne	1,1	2,0	2,9	2,9	9,0
	Sum	2,5	3,9	5,2	6,2	17,9
Hele landet	Mann	8,1	9,2	13,6	18,3	49,1
	Kvinne	5,7	11,2	15,3	18,7	50,9
	Sum	13,8	20,3	28,9	37,0	100,0

Kilde: TNS Gallup

Tabell 1-3. Utvalg 2 (uvektet) etter region, alder og kjønn, 2012. Prosent. N=2017.

	Alder					
	Kjønn	15 - 29	30-44	45 - 59	60+	Total
Oslo/Akershus	Mann	2,4	2,9	2,5	3,9	11,6
	Kvinne	1,7	3,0	3,0	5,5	13,1
	Sum	4,1	5,9	5,5	9,3	24,7
Resten av Østlandet	Mann	1,5	2,1	3,9	3,6	11,1
	Kvinne	1,3	2,7	5,2	5,4	14,5
	Sum	2,8	4,8	9,1	9,0	25,6
Sør- og Vestlandet	Mann	3,2	3,2	4,6	5,7	16,7
	Kvinne	1,8	3,1	5,5	5,9	16,4
	Sum	5,1	6,3	10,0	11,6	33,0
Trøndelag og Nord-Norge	Mann	1,6	1,4	2,5	2,9	8,5
	Kvinne	1,2	1,6	3,0	2,4	8,2
	Sum	2,9	3,0	5,5	5,3	16,7
Hele landet	Mann	8,7	9,6	13,5	16,1	47,8
	Kvinne	6,1	10,4	16,6	19,1	52,2
	Sum	14,8	19,9	30,0	35,2	100,0

Kilde: TNS Gallup

Tabellene viser at utvalg nummer 1 overensstemmer med befolkningen etter kjønn og bosted. Aldersgruppen under 59 år, særlig 15-29 år, er noe underrepresentert, mens aldersgruppen 60 år og over er noe overrepresentert. Utvalg nummer 2 er også i overensstemmelse med befolkningen etter kjønn og bosted. Aldersgruppen under 45 år, særlig 15-29 år, er noe underrepresentert, mens særlig aldersgruppen fra 60 år og oppover er overrepresenterte.

Vi skal også se litt på i hvilken grad respondentene i utvalgene er representative i forhold til populasjonen når det gjelder utdanningsnivå. Dette fremkommer i tabell 1-4.

Tabell 1-4. Populasjon og utvalg etter utdanning, 2012. Prosent.

Utdanning	Befolkning 16 år og eldre	Utvalg 1	Utvalg 2
Grunnskoleutdanning	29,8	10,0	11,8
Videreutdanning	42,9	41,6	39,6
Universitets- og høyskoleutdanning, inntil 4 år	20,8	27,9	28,7
Universitets- og høyskoleutdanning, mer enn 4 år	6,5	19,6	18,9
	0	0,8	1,0
Total	100	100,0	100,0

Kilde: TNS Gallup

Når det gjelder kategoriseringen og respondentenes svar så kan denne avvike noe fra det som er realiteten, fordi noen kan ha vanskeligheter med å plassere seg inn i kategoriene. I tillegg er det et generelt problem at respondenter tenderer til å overrapportere eget utdanningsnivå, særlig kortere utdanninger utover videregående skole. Tabellen viser klart at dem med grunnskoleutdanning er underrepresentert og motsatt at dem med høyere utdanning er overrepresentert.

De endelige utvalgene er vektet etter kjønn alder og bosted, i henhold til befolkningen.

I tillegg til at datamaterialet benyttes for å belyse bivariate sammenhenger, benyttes også logistisk regresjon for å vise sammenhengen mellom holdninger og ulike sosioøkonomiske kjennetegn.

2 Holdninger til ulike salgsmetoder ved salg av bolig

2.1 Innledning

I dette kapitlet skal vi se nærmere på hvilke salgsmetoder respondentene ville ha valgt dersom de skulle ha solgt en bolig i dag. Det ble i begynnelsen av intervjuene informert om de ulike måtene man kan selge bolig på. I tillegg til å benytte eiendomsmegler i hele salgsprosessen kan man velge å benytte eiendomsmegler eller advokat kun til oppjøret, benytte et profesjonelt firma til større eller mindre deler av jobben eller gjøre alt selv. Vi starter med å gi en oversikt over hvilke salgsmetoder de som er med i undersøkelsen kunne tenke seg å benytte dersom de skulle selge en bolig i dag, fordelt etter fylke. Deretter skal vi se litt på hvordan holdninger til salgsmetoder varierer etter sentralitet. Til slutt går vi inn på hvordan valg av ulike salgsmetoder varierer med sosioøkonomiske kjennetegn.

2.2 Holdninger til salgsmetoder og variasjon mellom fylker

Vi har stilt spørsmålet om hva intervjupersonen ville velge dersom vedkommende skulle selge en bolig i dag. Respondentene fikk lest opp for seg de ulike svaralternativene og kunne bare oppgi ett alternativ. Alternativene er å benytte eiendomsmegler i hele salgsprosessen eller ulike alternativer å selge selv på. De ulike alternativene for selvsalg er å benytte megler eller advokat kun til oppjøret, man gjør da resten av salgsprosessen selv. Et annet alternativ for selvsalg er å benytte profesjonell bistand i form de ulike profesjonelle firmaene som har dukket opp. Her kan man velge i hvor stor grad man skal

gjøre ting selv eller betale for å få det gjort. I tillegg kan man gjøre alt selv. Se tabell 2-1.

Tabell 2-1 Holdninger til salgsmetoder etter fylke. Prosent. N= 2008

Fylke	Eiendoms- megler	Advokat/megler til oppgjør	Firma	Alt selv	Annen måte	Vet ikke / Ube- svart	
Østfold	76	10	4	8	1	1	100
Akershus	76	15	4	3	0	2	100
Oslo	73	13	2	7	0	5	100
Hedmark	62	17	11	4	2	5	100
Oppland	62	19	12	3	0	4	100
Buskerud	79	13	1	6	1	1	100
Vestfold	70	22	1	6	0	1	100
Telemark	73	11	3	12	0	1	100
Aust- Agder	57	19	4	11	4	4	100
Vest- Agder	82	6	3	7	0	2	100
Rogaland	78	11	3	2	1	5	100
Hordaland	70	16	2	6	1	5	100
Sogn og Fjordane	57	19	7	12	2	2	100
Møre og Romsdal	68	13	6	10	1	1	100
Sør- Trøndelag	69	16	3	7	1	4	100
Nord- Trøndelag	72	15	0	13	0	0	100
Nordland	58	18	3	14	1	6	100
Troms	63	16	1	10	0	9	100
Finnmark	48	28	0	16	4	4	100
Hele landet	71	15	4	7	1	4	100

P=0,00 kjikvadrattest

Av tabellen ser vi at et stort flertall på 71 prosent ønsker å selge ved hjelp av megler, men at såpass mange som 29 prosent ville valgt andre løsninger. De fleste som ikke ville valgt megler ønsker å gjøre salgsjobben selv, men bruke advokat eller megler til selve oppgjøre, hele 15 prosent. 4 prosent vil benytte

et profesjonelt firma til større eller mindre deler av jobben, mens 7 prosent sier de ville gjøre alt selv. En liten del på kun en prosent har besvart andre alternativer. At andelen som vil benytte et profesjonelt firma er så vidt lav har sannsynligvis sammenheng med at disse firmaene er relativt nyetablerte og for mange et ukjent fenomen.

Dataene viser også en interessant geografisk dimensjon. Vest-Agder er det fylket der flest vil benytte megler, hele 82 prosent. I Finnmark er det færrest som vil benytte megler, 48 prosent. Oslo ligger på 73 prosent. Finnmark er det eneste fylket der et flertall vil selge uten bruk av megler. En tidligere undersøkelse om salg av bolig, viste at ved å se på annonserte boliger på Finn.no så ble det annonsert dobbelt så mange boliger for salg i Finnmark enn det som var tilfelle for landsgjennomsnittet (Stamsø, 2011). Dette kan tyde på at det er både en annen holdning og en annen praksis for å selge bolig i Finnmark. Siden Finnmark også skiller seg ut blant de tre nordligste fylkene kan dette ha å gjøre med at det har bygd seg opp en praksis over lenger tid pga. mer spredt bosetning enn de andre fylkene i Nord-Norge. 11 av fylkene i landet ligger under gjennomsnittet på bruk av megler, mens 8 ligger over. Ulikhet mellom fylker kan også skyldes at meglerforetak har etablert seg på forskjellige tidspunkt. Enkelte steder kan tidlig etablering av foretakene medført at de har bygget seg opp en større kundekrets og mer utbredt praksis for bruk av meglere.

Av en eller annen grunn var andelen som ville benytte et profesjonelt firma spesielt høyt i Hedmark og Oppland, hhv. 11 og 12 prosent. Det er store geografiske variasjoner når det gjelder ønske om å gjøre alt selv i salgsprosessen. Særlig er det de nordligste fylkene, med Finnmark på topp, som vil gjøre alt selv. Andre fylker der andelen som ønsker å gjøre alt selv er spesielt høy er Nord-Trøndelag, Sogn- og Fjordane og Telemark. Det kan ha med tradisjoner for å selge selv og at salg av bolig også inkluderer salg til familie, særlig på mindre steder.

2.3 Holdninger til salgsmetoder og sentralitet

Den variasjonen vi så mellom fylker dreidde seg også om sentralitet. Vi skal nå se på forskjeller mellom områder mht. sentralitet uavhengig av geografisk beliggenhet. For å få frem disse forskjellene grupperer vi sentralitet i forhold til innbyggertall på følgende måte:

- Minst sentrale kommuner inkluderer kommuner med 200 til 1 999 innbyggere.

- Mindre sentrale kommuner inkluderer kommuner med 2 000 til 19 999 innbyggere.
- Noe sentrale kommuner inkluderer kommuner med 20 000 til 99 999 innbyggere
- Sentrale kommuner inkluderer innbyggere fra og med 100 000 innbyggere.

Tabell 2-2 viser denne sammenhengen:

Tabell 2-2 Holdninger til salgsmetoder og sentralitet. Prosent.

Sentralitet	Eiendomsm.	Adv./meagl.oppgj.	Firma	Alt selv	Annen måte	Vet ikke/ubesv.	Obs.
Minst sentrale	54	20	5	14	2	6	92
Mindre sentrale	60	15	6	11	1	6	93
Noe sentrale	73	15	4	5	1	2	342
Sentrale	74	714	3	6	1	3	980
Total	71	15	4	7	1	4	1507

P=0,00 kjikvadrattest

Det er i hovedsak slik at det er i de minst sentrale kommunene at flest vil selge uten megler og motsatt for de mest sentrale. I de minst sentrale kommunene vil 54 prosent benytte megler, i de mindre sentrale strøkene gjelder dette 61 prosent, mens i de mer sentrale og de mest sentrale gjelder det 74 prosent. Det er her interessant at den geografiske dimensjonen gir opphav til større forskjeller enn den dimensjonene som dreier seg om sentralitet. Det er ikke så lett å si hva som kan forklare forskjellene i den geografiske dimensjonen. Når det gjelder sentralitet er det grunn til å anta at lavere boligpriser, og derved ansvar for mindre beløp og et mer gjennomslukt boligmarked med færre aktører, er viktige årsaker til at flere vil velge å selge selv.

2.4 Holdninger til salgsmetoder og kjennetegn ved respondentene

Vi har til nå sett at holdningene til de ulike salgsmetodene varierer i forhold til fylke og sentralitet. Også andre faktorer kan tenkes å ha betydning. Vi skal nå ved hjelp av logistisk regresjon se på samvariasjon mellom de som ville valgt megler i hele salgsprosessen og sentralitet, kjønn, alder, utdanning og inntekt. I analysen har vi dem som ønsker å bruke eiendomsmegler i hele salgsprosessen.

sen som avhengig variabel og benytter dummy variabler som uavhengige. Disse er kategorisert som følger:

- Variabelen for sentralisering er inndelt i fire kategorier. *Urban1* (referansealternativet): populasjon fra 200 - 1 999 innbyggere. *Urban2*: 2 000 - 19 999 innbyggere, *urban3*: 20 000 - 99 999 innbyggere og *urban4*: 100 000 innbyggere eller flere.
- Alder er også delt inn i fire kategorier. *Alder1* (referansealternativet): 18-29 år. *Alder2*: 30-45 år, *alder3*: 45-60 år og *alder4* fra 60 år og over.
- Utdanningsvariabelen er inndelt i to kategorier etter nivå. *Utdanning1* (referansealternativet) som inkluderer de med utdanning opp til yrkeskolenivå og *Utdanning2* som inkluderer de med utdanning på høyskole- og universitetsnivå.
- Inntektsvariabelen er også inndelt i fire nivåer. *Inntekt1* (referansealternativet): husholdsinntekt under 400 000 kr. *Inntekt2*: husholdsinntekt fra 400 000 - 800 000 kr, *Inntekt3*: husholdsinntekt fra 800 000 - 1.19 million kr og and *inntekt4*: husholdsinntekt fra 1.2 million og over.
- Menn er referansealternativ for kjønnsvariabelen.

Resultatene av analysen er representert i tabell 2-3.

Tabell 2-3 Holdninger til salgsmetoder og sosioøkonomiske kjennetegn. N=1683.

Variabler	B	Exp(B)	Sig.
Urban2	0,252	1,287	0,258
Urban3	0,850	2,340	0,000
Urban4	0,830	2,298	0,000
Kjønn	0,166	1,181	0,100
Alder2	-0,006	0,994	0,969
Alder 3	0,124	1,132	0,416
Alder 4	-0,005	0,995	0,972
Utdanning	0,274	1,311	0,012
Inntekt2	0,384	1,468	0,002
Inntekt3	0,473	1,605	0,001
Inntekt4	0,288	1,334	0,138
konstant	-0,475	0,622	0,035

-2 Log likelihood: 2363,084, Cox & Snell $R^2 = 0,036$, Nagelkerke $R^2 = 0,051$

De fleste variablene har signifikant effekt på holdninger til valg av megler. Mindre enn halvparten av dem er statistisk signifikante (signifikansnivå på 5 %). Graden av urbanisering har stor effekt. Sammenliknet med gruppen minst sentrale kommuner, så øker sannsynligheten for valg av megler med nesten 30

prosent for de mindre sentrale kommunene, drøyt 130 prosent for de mer sentrale og 130 prosent for de mest sentrale kommunene. For de to siste kommunegruppene er resultatene signifikante.

Utdanning er en annen variabel som viser en signifikant effekt. Dersom respondenten har utdanning på universitet eller høyskolenivå øker sannsynligheten for å ville velge megler med ca. 30 prosent. Kanskje har dette sammenheng med at de med høyere utdanning vurderer fritid som viktigere. Som vi skal se senere var en hovedgrunn til å velge megler at det var for mye arbeid forbundet med å selge selv.

Inntektsnivå er en annen variabel som har signifikant effekt på positive holdninger til bruk av megler i hele salgsprosessen. Sammenliknet med den laveste inntektsgruppen ser vi at sannsynligheten for å velge megler øker med ca. 47 prosent for den neste laveste inntektsgruppen, 60 prosent for den nest høyeste og 33 prosent for den høyeste inntektsgruppen. Resultatet er ikke signifikant for den høyeste inntektsgruppen. Grunnen til denne sammenhengen kan være at de med høyere inntekt vurderer sin fritid høyere (som de med høyere utdanning). En annen grunn kan være at alternativkostnaden dvs. hva det koster å ta fri (lønn) er høyere for høyinntektsgruppene. Høyere inntektsgrupper vil da velge å arbeide mer og heller betale en megler enn å bruke tid på å selge selv. Det vil jo også være slik at det er de med høyest inntekt som kjøper de dyreste boligene. Siden prisen på meglertjenester via provisjon er avhengig av boligprisen vil de med høyest inntekt oftest også ha høyest utgifter til eiendomsmegling.

3 Årsaker til ønske om å velge megler ved salg av bolig

3.1 Innledning

Det kan være flere årsaker til at man ønsker å benytte megler i hele salgsprosessen. I dette kapitlet skal vi gå inn på de ulike årsakene som respondentene oppgir og hvordan årsakene som oppgis varierer i forhold til andre størrelser. Det gjelder i forhold til urbanisering, inntekt, utdanning og alder.

3.2 Årsaker til ønske om bruk av megler

Først vil vi se på årsakene til at dem som ønsker å benytte megler oppgir dette uten å se hvordan disse årsakene eventuelt vil variere med andre størrelser. Respondentene fikk også her listet opp de ulike svaralternativene og kunne kun krysse av for den viktigste. Tabell 3-1 gir en oversikt over dette.

Tabell 3-1 Årsaker til ønske om bruk av megler. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	Prosent
for mye arbeid å selge selv	34,4
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	9,8
er redd for å gjøre feil	27,0
Er redd for å bli lurt	10,2
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	10,2
annet	7,1
Vet ikke/ubesvart	1,3
N=1426	100

Tabellen viser at den viktigste årsaken til ønske om å bruke megler er at det er for mye arbeid å selge selv og at over en tredjedel har dette som årsak. Deretter er det en viktig årsak at man er redd for å gjøre feil. At disse to alternativene scorer så høyt viser at det er en utbredt oppfatning om at salg av bolig er en omstendelig og komplisert prosess. Som tredje og fjerde årsak kommer redselen for ikke å få høy nok pris og redselen for å bli lurt, der ca. 10 prosent svarer hvert av disse alternativene. Her er det interessant at en så vidt lav andel som 10 prosent oppgir valg av megler fordi de er redd for ikke å få høy nok pris. I media benyttes dette som et hyppig argument for å benytte megler. Men dersom vi slår sammen alle de ulike årsakene som har med redsel å gjøre så ser vi at det fremtrer som en hovedgrunn i sum. Det tyder på at mange føler seg usikre i forhold til ulike måter å selge selv på.

3.3 Årsaker til ønske om bruk av megler og urbanisering

Vi har tidligere sett at sentralitet har betydd mye for holdningene til de ulike salgsmetodene. Vi skal nå se om urbanitet, dvs. forskjeller mellom by- og landkommuner, varierer i forhold til årsaker som oppgis for ønske om valg av megler. Dette er vist i tabell 3-2.

Tabell 3-2 Årsaker til ønske om bruk av megler og urbanisering. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	Bykommune	Landkommune
for mye arbeid å selge selv	37,5	30,0
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	8,4	11,8
er redd for å gjøre feil	26,3	28,2
Er redd for å bli lurt	8,8	11,6
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	12,0	10,5
annet	5,9	6,7
Vet ikke/ubesvart	1,1	1,2
N=1404	758	646

P=0,03 kjikvadrattest

Av tabellen ser vi at det er ikke store forskjeller mellom by og land mht. årsaker til å velge megler. Størst forskjell er det når det gjelder den viktigste årsaken, som er at det er for mye arbeid å selge selv. 37,5 prosent i byene oppgir dette, mens det er 30 prosent i landkommunene. Merkelig nok er det i landkommunene en større andel som oppgir at de ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp, selv om boligprisene er lang høyere i byene. Det er også interessant at redselen for ikke å få høy nok pris heller ikke representerer store forskjeller mellom by og land, kun to prosent flere oppgir dette i byene. At flere i

landkommunene er redd for å bli lurt er det vanskelig å gi noen mulig forklaring på.

3.4 Årsaker til ønske om bruk av eiendomsmegler og inntektsnivå

Forskjeller i årsaker til ønske om bruk av megler kan også ha med inntektsnivå å gjøre og dette fremkommer i tabell 3-3.

Tabell 3-3 Årsaker til ønske om bruk av megler og inntektsnivå i tusen kr. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	< 400	400-799	800-1199	1200+
for mye arbeid å selge selv	33	32	39	39
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	8	11	10	5
er redd for å gjøre feil	31	30	22	19
Er redd for å bli lurt	14	10	8	6
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	6	10	15	19
annet	6	6	1	9
Vet ikke/ubesvart	2	1	0	3
N=1188	189	479	365	155

P=0,00 kjikvadrattest

Heller ikke når det gjelder inntekt så er forskjellene særlig systematisk forskjellige mht. årsaker som oppgis. Tabellen viser noen tendenser som at det er for mye arbeid å selge selv, oppgis i større grad med økende inntekt. Redselen for å bli lurt avtar også noe med økende inntekt. Ser vi derimot på redselen for ikke å få høy nok pris så øker den klart med økende inntekt. Mer enn tre ganger så mange oppgir dette i det øverste inntektsintervallet som i det nederste. Kanskje har dette å gjøre med at de med høyest inntekt har de dyreste boligene og at de i større grad ser mulighetene for en megler til å påvirke prisen på dyre boliger.

3.5 Årsaker til ønske om bruk av megler og utdanningsnivå

Også utdanningsnivå kan ha innvirkning på de årsakene som oppgis for ønske om bruk av megler. Dette er fremstilt i tabell 3-4.

Tabell 3-4 Årsaker til bruk av megler og utdanningsnivå. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	Grunnskole	Videregående	Universitet/høyskole
for mye arbeid å selge selv	30,0	27,7	39,9
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	7,9	11,3	9,2
er redd for å gjøre feil	32,9	28,9	24,3
Er redd for å bli lurt	13,6	11,8	8,2
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	10,7	11,8	11,3
annet	2,9	7,2	6,2
Vet ikke/ubesvart	2,1	1,2	0,9
N=1412	160	567	705

P=0,00 kjikvadrattest

Vi ser av tabellen at utdanningsnivå spiller en viss rolle. Jo høyere utdanning desto flere oppgir at det er for mye arbeid å selge selv. Redselen for å gjøre feil avtar derimot med utdanningsnivå og det samme gjelder redselen for å bli lurt.

3.6 Årsaker til ønske om bruk av megler og alder

Også alder kan spille inn mht. årsaksfaktorene. Dette er vist i tabell 3-5.

Tabell 3-5 Årsaker til bruk av megler og alder. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	15-29 år	30-44 år	45-59 år	60 år +
for mye arbeid å selge selv	26,6	39,2	35,3	34,1
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	8,0	11,2	9,7	10,5
er redd for å gjøre feil	32,4	23,1	24,7	29,2
Er redd for å bli lurt	13,5	7,5	8,1	12,0
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	13,8	14,5	11,9	5,0
annet	4,9	4,2	8,1	8,2
Vet ikke/ubesvart	0,9	0,3	2,2	1,2
N=1415	327	385	360	343

P=0,00 kjikvadrattest

Når det gjelder alder er det lite systematisk forskjell i årsaksforholdene til å benytte megler. Det som skiller seg ut her er at de aller eldste i mindre grad er redde for ikke å få høy nok pris.

3.7 Årsaker til ønske om bruk av megler og kjønn

Til slutt skal vi se om årsaksfaktorene også varierer mht. kjønn, og det fremkommer i tabell 3-6.

Tabell 3-6 Årsaker til bruk av megler og kjønn. Prosent.

Årsaker til bruk av megler	Mann	Kvinne
for mye arbeid å selge selv	33,5	34,5
ønsker ikke å ta ansvar for så store beløp	10,2	9,6
er redd for å gjøre feil	23,3	30,8
Er redd for å bli lurt	10,2	10,1
Er redd for ikke å få høy nok pris for boligen	15,3	7,6
annet	6,2	6,4
Vet ikke/ubesvart	1,3	1,0
N=1416	695	721

P=0,00 kjikvadrattest

Som det fremkommer av tabell 3-6 er det noen klare forskjeller mht. kjønn og årsaker til bruk av megler. Kvinner er i større grad redd for å gjøre feil og dette oppgis av ca. 31 prosent av kvinnene og 23 prosent av mennene. Menn er i større grad redd for ikke å få høy nok pris, noe som oppgis av ca. 15 prosent av mennene og ca. 8 prosent av kvinnene. Dette er vel i og for seg i overensstemmelse med tradisjonelle kjønnsstereotyper der kvinner i større grad både er redd for å gjøre feil og kanskje også i større grad innrømmer det, og at menn er mer opptatt av pris dvs. økonomi.

4 Årsaker til ønske om å selge bolig selv

4.1 Innledning

På samme måte som at det er ulike grunner til å velge å selge via eiendomsmegler vil det også være ulike grunner til å selge selv. Vi har også stilt spørsmål om årsaker til å selge selv for dem som har svart dette alternativet. I tillegg har vi undersøkt nærmere om sammenhengen mellom de ulike årsakene til å selge selv og variable som urbanisering, inntektsnivå, utdanningsnivå, alder og kjønn.

4.2 Årsaker til ønske om å selge selv

Også her skal vi først se på hvordan de ulike årsakene som oppgis for ønske om å selge selv uten å se hvordan dette evt. vil variere med andre faktorer. Som tidligere krysset respondenten kun for den viktigste årsaken. Dette er fremstilt i tabell 4-1.

Tabell 4-1 Årsaker til å selge selv. Prosent.

Årsaker til å selge selv	Prosent
for dyrt med eiendomsmegler	45,7
er enkelt å selge selv	6,0
vil oppnå en høyere pris selv	5,4
salget vil gå fortere	3,0
kan gjøre en like god jobb selv	27,3
annet	8,6
Vet ikke/ubesvart	4,0
N=501	100

Den viktigste årsaken til å ønske å selge selv er at det er for dyrt med eiendomsmegler. Tabell 4-1 viser at denne årsaken skiller seg klart ut ved at hele 45,7 prosent oppgir dette som årsak. Det er vel i og for seg ikke så overraskende med tanke på at det koster relativt mye å benytte seg av meglertjenester. En annen viktig årsak er at nokså mange mener de kan gjøre en like god nok jobb selv, der 27,3 prosent svarer dette. Årsaken til at så mange mener dette kan også ha med at meglertjenester er dyrt og at de mener at det derved vil svare seg å gjøre det selv dersom det ikke er så komplisert. 6 prosent oppgir at det er enkelt å selge selv, 5,4 prosent mener de vil oppnå en høyere pris selv, mens 3 prosent mener de kan gjøre en like god jobb selv.

4.3 Årsaker til ønske om å selge selv og urbanitet

Vi har tidligere sett at sentralitet har betydd mye for holdningene til de ulike salgsmetodene. Vi skal nå se om urbanitet spiller inn på hva respondentene oppgir som årsaker til sitt ønske om å selge selv. Dette fremkommer i tabell 4-2.

Tabell 4-2 Årsaker til å selge selv og urbanisering. Prosent.

Årsaker til å selge selv	Bykommune	Landkommune
for dyrt med eiendomsmegler	43,4	47,6
er enkelt å selge selv	4,4	6,9
vil oppnå en høyere pris selv	7,5	6,9
salget vil gå fortere	3,1	3,3
kan gjøre en like god jobb selv	28,9	23,6
annet	8,8	7,6
Vet ikke/ubesvart	3,9	4,0
N=503	228	275

P=0,75 kjikvadrattest

Tabell 4-3 viser ingen klare sammenhenger og må tolkes med varsomhet pga. det lave antallet observasjoner innenfor hver inntektsgruppe. Resultatene er heller ikke signifikante. Vi ser at den høyeste inntektsgruppen skiller seg litt ut. I denne gruppen er det færre som mener det er for dyrt med eiendomsmegler, noe flere som mener de vil oppnå en høyere pris og langt flere har oppgitt andre årsaker. Andre årsaker er ikke spesifisert, men salg til familie kan være en viktig årsak her.

4.4 Årsaker til ønske om å selge selv og inntektsnivå

Også inntektsnivå kan tenkes å ha sammenheng med variasjon i hvilke årsaker som oppgis for ønske om å selge selv. Dette er fremstilt i tabell 4-3.

Tabell 4-3 Årsaker til å selge selv og inntektsnivå i tusen kr. Prosent.

Årsaker til å selge selv	< 400	400-799	800-1199	1200+
for dyrt med eiendomsmegler	48	53	51	37
er enkelt å selge selv	6	4	11	4
vil oppnå en høyere pris selv	4	6	5	10
salget vil gå fortere	7	2	1	4
kan gjøre en like god jobb selv	25	24	24	27
annet	5	6	5	14
Vet ikke/ubesvart	5	4	3	4
N=402	83	165	103	51

P=0,28 kjikvadrattest

Tabell 4-3 viser ingen klare sammenhenger og må tolkes med varsomhet pga. det lave antallet observasjoner innenfor hver inntektsgruppe. Resultatene er heller ikke signifikante. Vi ser at den høyeste inntektsgruppen skiller seg litt ut. I denne gruppen er det færre som mener det er for dyrt med eiendomsmegler, noe flere som mener de vil oppnå en høyere pris og langt flere har oppgitt andre årsaker. Andre årsaker er ikke spesifisert, men salg til familie kan være en viktig årsak her.

4.5 Årsaker til ønske om å selge selv og utdanningsnivå

Utdanningsnivå viste tidligere å bidra til å forklare forskjeller i ønske om salgsmetode. Vi skal nå se om utdanningsnivå også varierer med de ulike årsakene som oppgis for ønske om å selge selv. Tabell 4-4 viser denne sammenhengen.

Tabell 4-4 Årsaker til å selge selv og utdanningsnivå. Prosent.

Årsaker til å selge selv	Grunnskole	Videregående	Universitet/høyskole
for dyrt med eiendomsmegler	37	46	49
er enkelt å selge selv	10	3	7
vil oppnå en høyere pris selv	10	6	7
salget vil gå fortere	10	2	3
kan gjøre en like god jobb selv	24	31	22
annet	5	6	10
Vet ikke/ubesvart	6	6	2
N=490	63	233	204

P=0,04 kjikvadrattest

Tabellen viser noen få forskjeller. Her har den laveste utdanningsgruppen lavt antall respondenter og må tolkes med varsomhet. Andelen som oppgir at det er for dyrt med eiendomsmegler øker med utdanning. Videre ser vi at det er lang høyere andel i den laveste utdanningsgruppen som svarer at salget vil gå fortere. Andelen som mener de vil gjøre en like god jobb selv er langt høyere for de med videregående utdanning. Kanskje er det slik at de med høyere utdanning i mindre grad ser på seg selv som selgere og derved i mindre grad mener de vil gjøre en like god jobb. Når det gjelder de med grunnskoleutdanning kan det muligens ha å gjøre med at disse i større grad ser meglere som mer kompetente enn dem selv pga. at meglere har mer utdanning.

4.6 Årsaker til ønske om å selge selv og alder

Nedenfor skal vi se i hvilken grad alder bidrar til forskjeller i årsaker som oppgis. Dette er vist i tabell 4-5.

Tabell 4-5 Årsaker til å selge selv og alder. Prosent.

Årsaker til å selge selv	15-29 år	30-44 år	45-59 år	60 år +
for dyrt med eiendomsmegler	36	55	50	44
er enkelt å selge selv	9	6	1	8
vil oppnå en høyere pris selv	15	7	3	2
salget vil gå fortere	34	2	4	2
kan gjøre en like god jobb selv	25	19	35	27
annet	5	9	5	12
Vet ikke/ubesvart	6	3	3	5
N=505	133	128	111	133

P=0,00 kjikvadrattest

Av tabell 4-5 ser vi at alder, i større grad enn de andre variablene vi har sett på, varierer med de ulike årsakene som oppgis for ønske om å selge selv. Det er færre blant de yngste og de eldste aldergruppene som oppgir at det er for dyrt med eiendomsmegler. Det kan ha å gjøre med at disse i større grad har barn å forsørge og derved høyere utgifter slik at disse utgiftene vil tynge mer. At det er enkelt å selge selv oppgis i størst grad blant de yngste og de eldste. Kanskje har dette også med at disse i mindre grad har barn og derved mer tid slik at det for dem er enklere å selge selv. Andelen som mener de vil oppnå en høyere pris selv er klart høyere blant de yngste. Kanskje har de en større selvtillit i forhold til å gjøre denne jobben. Ellers skiller aldersgruppen 45-59 år seg ut ved at en større andel mener de kan gjøre en like god nok jobb selv. Også i den eldste aldersgruppen svarer en høyere andel dette alternativet. Dette kan ha å gjøre med at det tidligere var langt mer utbredt å selge selv og de eldste har derved et forholdt til denne tradisjonen. I så fall er dette en kohorteffekt og ikke en alderseffekt.

4.7 Årsaker til ønske om å selge selv og kjønn

Til slutt skal vi også se på sammenhengen mellom de ulike årsakene til å selge selv og kjønn. Dette fremkommer i tabell 4-6.

Tabell 4-6 Årsaker til å selge selv og kjønn. Prosent.

Årsaker til å selge selv	Mann	Kvinne
for dyrt med eiendomsmegler	47	45
er enkelt å selge selv	5	7
vil oppnå en høyere pris selv	8	6
salget vil gå fortere	4	2
kan gjøre en like god jobb selv	26	26
annet	6	11
Vet ikke/ubesvart	4	4
N=508	277	231

P=0,31 kjiqvadrattest

Tabell 4-6 viser at kjønn har liten betydning for de ulike årsakene til ønske om å selge selv og at det ikke er signifikant. Det er en noe høyere andel menn som mener de vil oppnå en høyere pris selv og at salget vil gå fortere. Ellers er kjønnsforskjellene minimale.

5 Holdninger til salgsmetode ved kjøp av bolig

5.1 Innledning

Siste del av denne holdningsundersøkelsen dreier seg om holdninger til salgsmetoder når man kjøper bolig. Det kan tenkes at det kan bety noe for den som kjøper hvorvidt selger benytter eiendomsmegler i hele salgsprosessen eller velger ulike måter å selge selv. Siden eiendoms-meglere i Norge har ansvaret for begge parter, dvs. at de også skal ivareta kjøpers interesser, kan det være grunn til å tro at det vil bety noe. Vi skal også se om det er en sammenheng mellom dem som er positive til eiendomsmegler når de selv skal selge og når de skal kjøpe. Også i dette kapitlet skal vi se hvordan holdningene til bruk av eiendomsmegler varierer med sosioøkonomiske forhold.

5.2 Holdninger til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig

Siden spørsmålet om holdninger til salgsmetode ved kjøp av bolig ble stilt i en annen survey tok vi også med spørsmålet fra tabell 2-1, dvs. valg av megler versus andre alternativer for å selge bolig. Dette er ment som et innledende spørsmål til holdninger til å kjøpe bolig når den som selger benytter megler versus andre metoder for salg. Vi tar med svaralternativene her for å vise om fordelingen er omtrent den samme som i tabell 2-1. Dette vil også fungere som en kvalitetskontroll av den første surveyen.

Tabell 5-1 Alternative salgsmetoder. Prosent.

Alternative salgsmetoder	Prosent
benytte eiendomsmegler	72,8
gjøre salgsjobben selv, men benytte advokat eller megler til oppgjøret	11,3
bruke profesjonelt firma til mer eller mindre del av salgsjobben	2,6
gjøre alt selv	7,0
annet	1,0
vet ikke/ubesvart	5,3
N=2017	100

Av tabell 5-1 kan vi se at fordelingen av svarene på de ulike alternativene i denne andre surveyen er omtrent lik den første. Noen små forskjeller er det. Snaut to prosentpoeng flere svarer at de vil benytte megler, mens drøyt fire prosent færre vil selge selv og kun benytte advokat eller megler til oppgjøret. Litt færre vil benytte profesjonelt firma, mens andelen som vil gjøre alt selv er omtrent den samme.

Til spørsmålet om holdninger ved kjøp av bolig er svaralternativene i hvilken grad eiendomsmegler er med i kjøps- og salgsprosessen. De ulike svarene fremkommer i tabell 5-2.

Tabell 5-2 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig. Prosent

Alternativer til bruk av megler eller ikke ved kjøp av bolig	Prosent
spiller uansett ingen rolle om selger benytter megler eller ikke	16,0
spiller ingen rolle om megler er med i salgsprosessen så lenge advokat/megler har ansvaret for oppgjøret	27,5
viktig at megler er med i hele salgsprosessen	49,2
vet ikke/ubesvart	7,3
N=2017	100

Som vi ser av tabellen er det ca. halvparten som mener at det er viktig at megler er med i hele salgsprosessen når de skal kjøpe bolig. Dette er et interessant funn av flere årsaker. Sannsynligvis er det en forklaring at kjøperne føler en større trygghet når megler som er med i hele salgsprosessen fordi megleren er en profesjonell aktør som de stoler på. Det er også interessant at ikke flere oppgir dette med tanke på at megler skal ivareta begge parters interesser og det tross alt er selgeren som betaler. Ut fra dette skulle man forvente at flere ville oppgi at de ønsket megler i hele salgsprosessen. I underkant av en tredjedel mener at det er greit at megler eller advokat kun har ansvaret for oppgjøret. Det viser alle fall at det er viktig med profesjonell tredjepart for oppgjøret. 16 prosent mener det ikke spiller noen rolle om megler er med i det hele tatt.

5.3 Forholdet mellom holdninger til kjøp og salg av bolig

Vi skal se litt nærmere på sammenhengen mellom holdningene til bruk av megler eller ikke når man selger bolig, og holdningene til det samme ved kjøp av bolig. Tabell 5-3 viser denne sammenhengen.

Tabell 5-3 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp og salg av bolig. Prosent.

salg kjøp	Eiendoms- megler	advokat/megler kun til oppgjør	firma til oppgjør, resten selv	gjøre alt selv	annet	Vet ikke ubesvart
spiller ingen rolle	12,0	22,5	24,5	47,2	15,8	11,3
Advokat meg- ler i oppgjøret	25,2	52,9	28,3	19,0	42,1	13,2
megler i hele prosessen	59,4	21,1	37,7	20,4	31,6	16,0
vet ikke, ubesvart	3,4	3,5	9,4	13,4	10,5	59,4
Totalt (100%)	1468	227	53	142	19	106

Tabellen viser at det er et visst samsvar mellom de som selv ønsker å benytte megler til hele salgsprosessen og som ønsker at det også blir gjort dersom de skal kjøpe bolig. Det gjelder 59 prosent. På den motsatte siden ser vi også stor grad av samsvar. 47 prosent svarer at de vil gjøre hele salgsprosessen selv og at det ikke spiller noen rolle om det er megler med dersom de skal kjøpe bolig. På samme måte er det 52,9 prosent som svarer at de selv vil benytte advokat eller megler til oppgjøret og at de også foretrekker dette dersom de selv skal kjøpe bolig. Blant dem som ønsker å benytte et profesjonelt firma til oppgjøret men gjøre salgsprosessen selv er det mer jevnt fordelt hva de ønsker når de selv skal kjøpe bolig. 47 prosent av disse sier det ikke spiller noen rolle om det er megler med, 19 prosent vil ha med advokat eller megler i oppgjøret mens 20,4 prosent vil ha megler med i hele prosessen når de kjøper bolig.

5.4 Ulike holdninger ved kjøp av bolig og kjennetegn ved respondentene

Også når det gjelder ulike holdninger til salgsmetoder og kjøp av bolig vil vi se sammenhengen med ulike sosioøkonomiske faktorer. Vi ser her på sannsynligheten for at det er viktig at megler er med i hele salgsprosessen i forhold

til sannsynligheten for at det enten ikke spiller noen rolle så lenge advokat eller megler har ansvar for oppgjøret eller at det ikke spiller noen rolle i det hele tatt. Dette er den avhengige variabelen. De uavhengige variablene, de som forklarer endringer i disse holdningene, er sentralitet, kjønn, alder, utdannings og inntekt. I tabell 5-4 fremkommer resultatene fra denne analysen.

Tabell 5-4 Holdning til bruk av eiendomsmegler ved kjøp av bolig, prosent. N=2017.

Variabel	B	Exp(B)	Sig.
Urban2	0,301	1,351	0,180
Urban3	0,306	1,358	0,054
Urban4	0,186	1,204	0,198
Kjønn	0,350	1,419	0,000
Alder2	-0,028	0,972	0,836
Alder 3	0,188	1,207	0,169
Alder 4	0,525	1,690	0,000
Utdanning2	-0,347	0,707	0,000
Inntekt2	0,309	1,361	0,009
Inntekt3	0,299	1,348	0,023
Inntekt4	0,265	1,303	0,128
konstant	-0,958	0,386	0,000

-2 Log likelihood: 2763,329, Cox & Snell $R^2=0,029$, Nagelkerke $R^2=0,039$

Vi ser av tabell 5-4 at flere faktorer påvirker sannsynligheten for å foretrekke megler i hele prosessen i forhold til ingen megler eller megler/advokat til deler av prosessen. Noen av faktorene er klart signifikante, men de fleste er ikke signifikante (signifikanssannsynlighet på 5 %).

Sentralitet har en viss betydning. I forhold til det minst urbane området ser vi at sannsynligheten øker for alle de andre områdene for å ønske megler med i salgsprosessen. Men forholdet er ikke signifikant.

Kjønn har derimot en relativt stor betydning. Dersom kjøperen av boligen er en kvinne så øker sannsynligheten for å ønske megler med i hele salgsprosessen i forhold til alternativene, med over 40 prosent. Dette forholdet er også signifikant.

Når det gjelder alder er holdningene litt ulike i de forskjellige aldersgruppene. I forhold den yngste aldersgruppen (18-30 år), så avtar sannsynligheten for ønske om megler i hele prosessen versus alternativene ubetydelig og ikke signifikant for aldersgruppen 30-45 år. For aldersgruppen 45-60 år så øker sannsynligheten for ønske om megler i hele prosessen relativt til de andre

alternativene med ca. 20 prosent, men heller ikke dette er signifikant. For den eldste aldersgruppen, øker sannsynligheten med ca. 70 prosent og dette er signifikant. De aller eldste ønsker med andre ord i størst grad at det er megler med i hele salgsprosessen sett i forhold til den yngste aldersgruppen. Dette er litt overraskende siden dette er aldersgruppen som etablerte seg i en tid det var meget vanlig med kjøp og salg av bolig uten megler. Liknende resultat viste jo også analysen om holdninger ved salg av bolig.

Utdanning har også i denne analysen betydning for holdningene. De som tilhører gruppen med utdanning på høyskole/universitet nivå har 30 prosent mindre sannsynlighet for å ønske megler med i hele kjøpsprosessen versus alternativene, i forhold til gruppen med utdanning under høyskole/universitetsnivå. Dette forholdet er også signifikant.

Inntekt har også betydning for disse holdningene. I forhold til det laveste inntektsnivå, dvs. husholds inntekt på under 400 000 kr, ser vi at for både inntektsgruppen 400 000-800 00 kr og inntektsgruppen 800 000-1200 000 kr øker sannsynlighet for å ønske megler med i hele kjøpsprosessen versus alternativene, med ca. 35 prosent. Dette er også signifikant for begge inntektsgruppene. For den øverste inntektsgruppen, dvs. de med husholdsinntekt fra 1,2 millioner kr og over, så øker tilsvarende sannsynlighet med 30 prosent, men dette er ikke signifikant. Holdningene overfor bruk av megler eller alternative løsninger for de ulike inntektsgruppene likner også på holdningene vi fant i analysen om salg av bolig.

Litteratur

Berg, L. (2009). [*The Norwegian Consumer Satisfaction Index*](#). SIFO Rapport: 3-2009, Oslo.

Bernheim, B. D. and J. Meer (2007): *How Much do Real Estate Brokers add? A Case Study*. NBER Working Paper, No. 13796, Stanford University. http://econweb.tamu.edu/jmeer/Bernheim_Meer_Brokers_NBER.PDF (lest 21.05.2012)

DG Sanco (2010): *The monitoring of consumer markets in the European Union*. <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/10/514&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> (lest 15.02.2011).

Levitt S. D. and C. Syverson (2008): *Antitrust Implications of Home Seller Outcomes when using Flat-Fee Real Estate Agents*. <http://home.uchicago.edu/~syverson/discountagentsantitrust.pdf>. (lest 21.05.2012).

Lov 2007-06-29 nr. 73: Lov om eiendomsmegling

NOU 1987:14: *Eiendomsmegling*. Oslo, Finansdepartementet.

Quigley, J. M. (2003): *Transactions Costs and Housing Markets*. I Tony O'Sullivan and Kenneth Gibb (edt.) "Housing Economics & Public Policy". Blackwell Science Ltd, Oxford.

Stamsø, M. A. (2009): *Housing and the welfare State in Norway*. *Scandinavian Political Studies*, 32(2), 195–220.

Stamsø, M. A. (2011): *Kjøp og salg av bolig*. SIFO Rapport nr. 1 – 2011.

Vedlegg 1 – Spørreskjema ved salg av bolig

Når man selger bolig, kan dette gjøres på en av fire måter:

- 1) Man overlater hele salget til en eiendomsmegler,
- 2) Man gjør salgsjobben selv og bruker advokat eller eiendomsmegler til oppgjørskdelen (kontrakt, tinglysning, oppgjør m.m),
- 3) Man benytter profesjonelle firma som bistår boligselgere i mindre eller større deler av salgsjobben (annonsering, lage salgsrapport, skaffe takstmann, utstedelse av dokumenter m.m.) i tillegg til oppgjørskdelen.
- 4) Man kan gjøre alt selv.

Dersom du skulle selge bolig i dag, ville du da...

- ..benytte eiendomsmegler
 - ..gjøre salgsjobben selv, men benytte advokat eller megler til oppgjøret
 - ..bruke firma til hjelp i salg og oppgjør, men selv stå ansvarlig for salgsjobben
 - ..gjøre alt selv
 - Annen måte, NOTER (IKKE LES OPP).....
 - Vet ikke / Ubesvart (IKKE LES OPP)
-

Hva er den viktigste årsaken til at du vil bruke eiendomsmegler, fremfor å selge selv? Vil du si at...

- ..det er for mye arbeid å selge selv
- ..du ikke ønsker å ta ansvar for så store beløp
- ..du er redd for å gjøre feil.....
- ..du er redd for å bli lurt
- ..du er redd for ikke å få høy nok pris for boligen.....

- Annet (IKKE LES OPP).....
- Vet ikke /Ubesvart (IKKE LES OPP).....
-

Hva er den viktigste årsaken til at du vil selge selv, fremfor å bruke megler? Vil du si at...

- ..det er for dyrt med eiendomsmegler.....
- ..det er enkelt å selge selv
- ..du vil oppnå en høyere pris selv
- ..salget vil gå fortere
- ..du kan gjøre en like god jobb selv
- Annet, spesifiser (IKKE LES OPP).....
- Vet ikke / Ubesvart (IKKE LES OPP).....

Vedlegg 2 – Spørreskjema ved kjøp av bolig

Når man selger bolig, kan dette gjøres på en av fire måter:

- 1) Man overlater hele salget til en eiendomsmegler,
- 2) Man gjør salgsjobben selv og bruker advokat eller eiendomsmegler til oppgjørskdelen (kontrakt, tinglysning, oppgjør m.m),
- 3) Man benytter profesjonelle firma som bistår boligselgere i mindre eller større deler av salgsjobben (annonsering, lage salgsrapport, skaffe takstmann, utstedelse av dokumenter m.m.) i tillegg til oppgjørskdelen.
- 4) Man kan gjøre alt selv.

Dersom du skulle selge bolig i dag, ville du da...

- ..benytte eiendomsmegler
- ..gjøre salgsjobben selv, men benytte advokat eller megler til oppgjøret
- ..bruke firma til hjelp i salg og oppgjør, men selv stå ansvarlig for salgsjobben
- ..gjøre alt selv
- Annen måte, NOTER (IKKE LES OPP).....
- Vet ikke / Ubesvart (IKKE LES OPP)

Hvis du nå skulle kjøpe bolig, hvilken rolle spiller det om selger benytter eiendomsmegler eller ikke? Vil du si at ..

- ..det uansett ikke spiller noen rolle
- ..det ikke spiller noen rolle om megler er med i salgsprosessen, så lenge advokat/megler har ansvar for oppgjøret.....
- ..det er viktig at eiendomsmegler er med i hele prosessen
- Vet ikke / Ubesvart (IKKE LES OPP)