

Rolf Barlindhaug
Elin Børrud
Björg Langset
Berit Nordahl

Nye boliger i storbyene. Hvem kjøper og hva slags bokvaliteter tilbys?



NIBR

Norsk institutt for by- og regionforskning

Nye boliger i storbyene

Andre publikasjoner fra NIBR:

NIBR-rapport 2010:15	Boligmarked og flytting i storbyene
NIBR-rapport 2011:21	Utbyggerstyrt byutvikling
NIBR-rapport 2011:31	Boligbyggingens prisrespons. For mange hensyn eller for lite tilrettelegging?
NIBR-rapport 2012:11	Byplangrep og bostedssegregasjon
NIBR-notat 2012:110	Housing Affordability
NIBR-notat 2012:112	Hva betyr kvalitetskrav for byggekostnader og boligtilbud?

Rapportene koster
fra kr 250,- til kr 350,- og kan bestilles
fra NIBR:
Gaustadalléen 21
0349 Oslo
Tlf. 22 95 88 00
Faks 22 60 77 74

E-post til
nibr@nibr.no

Publikasjonene
kan også skrives ut fra
www.nibr.no
Porto kommer i tillegg til de oppgitte
prisene

Rolf Barlindhaug, Elin Børrud,
Björg Langset og Berit Nordahl

Nye boliger i storbyene

Hvem kjøper og hva slags bokkvaliteter tilbys?

NIBR-rapport 2012:31

Tittel: **Nye boliger i storbyene.**
Hvem kjøper og hva slags bokkvaliteter tilbys?

Forfatter: Rolf Barlindhaug, Elin Børrud, Bjørg Langset og Berit Nordahl

NIBR-rapport: 2012:31

ISSN: 1502-9794

ISBN: 978-82-7071-967-9

Prosjektnummer: O-3056

Prosjektnavn: Nye boliger i storbyer

Oppdragsgiver: Husbanken

Prosjektleder: Rolf Barlindhaug

Referat: Er det først og fremst er de veletablerte som kjøper nye boliger i storbykommunene, og hvilke kvaliteter har nye boligene i disse områdene? Bolig- og bokkvaliteten er et resultat av beboernes etterspørsel og preferanser, statlige lover og forskrifter samt kommunale krav og hvor i byen boligene bygges. Matrikkeldata, Levekårsundersøkelser, intervjuer med prosjektmeglere og gjennomgang av 20 utvalgte prosjekter er brukt for å belyse problemstillingene.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: Desember 2012

Antall sider: 193

Pris: Kr. 250,-

Utgiver: Norsk institutt for by- og regionforskning
Gaustadalléen 21,
0349 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 2012

Forord

I denne rapporten, som er utarbeidet for Husbanken, har NIBR i samarbeid med kollegaer ved Institutt for landskapsplanlegging ved Universitetet for miljø- og biovitenskap (UMB) studert hvem som kjøper og flytter inn i nye boliger og hvilke kvaliteter som legges inn i de nye boligene. I den korte prosjektperioden var det umulig å få gjennomført nye undersøkelser av kjøpere/nyinnflyttede. Vi har derfor svart indirekte på problemstillingene ved å intervjuer prosjektmevlere, gjennomføre en statistisk analyse av nye prosjekter lagt ut for salg i perioden 2010-2012 samt å foreta en nærmere gjennomgang av et utvalg prosjekter. Levekårsundersøkelsene fra 2004 og 2007 er benyttet for å analysere kjøpere som flyttet inn i nye boliger, mens data fra en undersøkelse om beboernes tilfredshet med nye boliger bygget i 2005 er reanalysert. Rolf Barlindhaug fra NIBR har vært prosjektleder, skrevet kapittel 3, 4 og 5 samt foretatt de statiske beregningene på prosjektdatamaterialet. Berit Nordahl har etablert prosjektdatamaterialet, gått gjennom relevant styringsinformasjon fra storbykommunene, intervjuet prosjektmevlere og skrevet det meste av kapittel 6.1-6.3. Eva Karvell har bistått med å hente ut supplerende underlagsmateriale fra utbygger/arkitekt om 20 nye prosjekter. Elin Børrud har så analysert disse og skrevet kapittel 6.4. Kapittel 1 og 7 er skrevet av de tre i fellesskap. Bjørg Langset har lagt til rette matrikkeldataene og framstilt disse på kart.

Vi takker Eiendomsverdi AS for tilgang til materialet, og prosjektmevlere for at de stilte opp for intervju. En takk også til Torunn Kvinge og Siri Nørve fra NIBR, som har lest og kommentert utkast til rapport.

Oslo, desember 2012

Evelyn Dyb
Forskningssjef

Innhold

Forord	1
Tabelloversikt.....	5
Figuroversikt	6
Sammendrag.....	10
Summary	18
1 Bakgrunn og problemstillinger	26
1.1 Innledning	26
1.2 Foreliggende kunnskap om boligkvaliteter	27
1.3 Om byggeteknisk forskrift.....	29
1.4 Kommunale krav og føringer.....	31
1.5 Normer og anvisninger	34
1.6 Utbyggernes rammebetingelser.....	35
1.7 Om innflytting i nye boliger	36
2 Metode og data	39
3 Nybygging i storbyer.....	41
3.1 Nybyggingen på 2000-tallet	41
3.2 Nybygde boliger i perioden 2010-2011	45
3.3 Nærmere om nybygging i Oslo	50
4 Hvem kjøper og flytter inn i nye boliger?	52
4.1 Innledning	52
4.2 Analyse av leveårsundersøkelsene	53
4.3 Husholdningssammensetning	56
4.4 Har kjøpere av nye boliger høyere inntekter enn andre boligkjøpere?	65
4.5 Hvor mange nyboligkjøpere er førstegangskjøpere? ..	70
4.6 Hva slags hustype flyttet nyboligkjøperne fra?	72
4.7 Flyttemotiv og grunner for å kjøpe bolig	73
4.8 Hvor stor del av kjøpesummen ble lånt?	74
4.9 Oppsummering	76
5 Boligkvaliteter i nye boliger bygd i 2005	79

5.1	Innledning	79
5.2	Egenskaper ved boligene og boligenes omgivelser	79
5.3	Tilgjengelighet for rullestolsbrukere.....	83
5.4	Energiløsninger i nye boliger.....	84
5.5	Oppsummering	86
6	Kvaliteter, kostnader og betalingsvilje i nye boliger	87
6.1	Kvaliteter og betalingsvilje.....	87
6.2	Betalingsvilje blant kjøpere av morgendagens boliger	88
6.2.1	Kjøperne og kvalitet	89
6.2.2	Meglernes erfaringer sett i lys av forskrift og forskning.....	94
6.2.3	Et tredelt marked: luksus, ”basic” og det vanskelige mellomsjiktet	97
6.2.4	Et krevende marked.....	100
6.2.5	Om prosjektmeglerens rolle i utbyggers prosjekter .	101
6.3	Nybygging i byene: hva, hvor og av hvem	104
6.3.1	Kort om dataene	104
6.3.2	Antall og omfang.....	105
6.3.3	Prosjektene sammensetning.....	105
6.3.4	Hvem bygger?.....	111
6.3.5	Prisvariasjoner i nye boligprosjekt.....	112
6.3.6	Prosjektene områdeegenskaper	116
6.4	Analyse av 20 prosjekter	117
6.4.1	Bo – og boligkvalitet.....	117
6.4.2	Grunnlag for analysen	118
6.4.3	Faktorer som vektlegges i salgsprospektet	123
6.4.4	Prosjektanalysen	124
6.4.5	Prosjektkvaliteter.....	128
6.4.6	Oppsummering	134
7	Konklusjoner og diskusjon	138
7.1	Sentrale problemstillinger	138
7.2	Forhold som bestemmer hva, hvor mye og hvor det blir bygd nye boliger	138
7.3	Hvem kjøper og flytter inn i nye boliger i storbyer?	140
7.4	Nye boligprosjekters utforming og innretning	140
7.5	Kvaliteter i dagens nye boligprosjekter.....	142
7.6	Kort oppsummert	144
	Litteratur	146

Vedlegg 1	Liste over 20 prosjekter.....	149
Vedlegg 2	Prosjektark	152
Vedlegg 3	Samlet prosjektanalyse.....	173

Tabelloversikt

Tabell 3.1	Fullførte boliger etter område. 2000-2011	41
Tabell 4.1	Husholdningsfordeling i tettsteder over 20 000 innbyggere og resten av landet. 2004 og 2007. Alle hushold.	56
Tabell 4.2	Kjøpere av nye boliger i 2005. Fordeling på boligtype etter geografi og husholdningstype.	64
Tabell 5.1	Andel som svarer at de i hovedsak kunne velge sammensetning av oppvarmingskilder etter anskaffelsesmåte. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosent.	86
Tabell 6.1	Største og minste prosjekt i storbyene	105
Tabell 6.2	Utbyggere. Leiligheter i prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012 og 2005	112
Tabell 6.3	Kjennetegn ved nye boligprosjekter i storbyer. Gjennomsnittstall. Prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012	113
Tabell 6.4	Fordeling av prosjekter etter laveste og høyeste kvadratmeterpris. Storbyer. Prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012. Prosent.	114
Tabell 6.5	Kjennetegn ved nye leiligheter i storbyer. Leiligheter i prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012	116
Tabell 6.6	Egenskaper ved prosjektene	127

Figuroversikt

Figur 1.1	Utbyggers rammebetingelser	35
Figur 3.1	Fullførte boliger etter område. 1983-2011	42
Figur 3.2	Andelen blokkleiligheter av alle fullførte boliger. Fire storbyer og resten av landet. 2000-2011	42
Figur 3.3	Fullførte boliger etter hustype. Fire storbyer. 2000-2011	43
Figur 3.4	Fullførte boliger etter hustype. Landet utenom fire storbyer. 2000-2011	44
Figur 3.5	Gjennomsnittlig bruksareal i nye boliger etter hustype. Fire storbyer. 2000-2011	44
Figur 3.6	Gjennomsnittlig bruksareal i nye boliger etter hustype. Landet utenom fire storbyer. 2000-2011	45
Figur 3.7	Igangsatte boliger i Osloregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.	46
Figur 3.8	Igangsatte boliger i Bergensregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.	47
Figur 3.9	Igangsatte boliger i Stavangerregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.	48
Figur 3.10	Igangsatte boliger i Trondheimsregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.	49
Figur 3.11	Gjennomsnittlig størrelse i kvadratmeter på igangsatte boliger i Oslo etter område. 2004-2011.....	50
Figur 4.1	Prosentvis fordeling av husholdninger som kjøpte boliger i perioden 2000-2004. Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer) og resten av landet.....	57

Figur 4.2	Prosentvis fordeling av husholdninger som kjøpte boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer) og resten av landet.....	58
Figur 4.3	Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger.....	59
Figur 4.4	Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger.....	60
Figur 4.5	Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype. Steder med under 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger.....	61
Figur 4.6	Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype. Steder under 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger.....	62
Figur 4.7	Innflytting i nye boliger i 2005 etter husholdningstype og geografisk område. Kjøpere av nye boliger...	63
Figur 4.8	Indikator for forholdet mellom inntekt for kjøpere av nye boliger og inntekt for kjøpere av brukte boliger. Innflytting i eide boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype og tettsted. Indikator=100 når inntekt i nye og brukte boliger er like stor.....	66
Figur 4.9	Indikator for forholdet mellom inntekt for kjøpere av nye boliger og inntekt for kjøpere av brukte boliger. Innflytting i eide boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype og tettsted. Indikator=100 når inntekt i nye og brukte boliger er like stor.....	67
Figur 4.10	Husholdningsinntekt per person for kjøpere av nye boliger i 2005 etter geografisk område. 1000 kroner.....	68
Figur 4.11	Husholdningsinntekt per person for kjøpere av nye boliger i 2005 i storbyer etter. Selveiere og borettslavere. 1000 kroner.....	69
Figur 4.12	Disposisjonsform forrige bolig. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2000-2004.	

	Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling på hhv nye og brukte boliger.....	70
Figur 4.13	Disposisjonsform forrige bolig. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling på hhv nye og brukte boliger.....	71
Figur 4.14	Fordeling på hustype flyttet fra. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2000-2004 og perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent.....	72
Figur 4.15	Flyttemotiv. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2000-2004 og 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent	73
Figur 4.16	Lån i prosent av kjøpesum. Fellesgjeld inkludert. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2000-2004. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent	75
Figur 4.17	Lån i prosent av kjøpesum. Fellesgjeld inkludert. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent	76
Figur 5.1	Avstand til natur og grøntområder etter område. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent.....	80
Figur 5.2	Avstand til kollektivtrafikk, tjenester, handel, restaurant og kulturtilbud. Andel har egenskapene, etter område. 2005. Prosent.....	81
Figur 5.3	Egenskaper ved boligens nære omgivelser. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent...	82
Figur 5.4	Egenskaper ved bygning og bolig. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent	83
Figur 5.5	Andel av boligene som er fullt tilgjengelig for en rullestolsbruker, etter område. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosent	84
Figur 5.6	Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter område. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosentvis fordeling på varmekilder for hhv storbyer, storbyomland og resten av landet.	85
Figur 6.1	Fordeling av forholdet mellom dyreste og rimeligste leilighet i alle prosjekter som er lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012. Indeks=100 betyr at rimeligste er lik dyreste.	107

Figur 6.2	Fordeling av dyreste og rimeligste leilighet i alle prosjekter som er lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012. 1000 kroner.....	109
Figur 6.3	Spennvidden i leilighetenes størrelse i boligprosjekter lagt ut for salg 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012. Minste leilighets kvadratmetertall (blå markering) og største leilighets kvadratmetertall (rød markering). Sortert etter minste leilighet. ...	111
Figur 6.4	Analysemodell med kvalitetskrav etter områdekarakter.....	119
Figur 6.5	Antall rom i prosjektene.....	133
Figur 6.6	Prosentvis andel leiligheter under 53 kvadratmeter i prosjektene.....	134

Sammendrag

Rolf Barlundhaug, Elin Børrud, Bjørg Langset og Berit Nordabl

Nye boliger i storbyene

Hvem kjøper og hva slags bokkvaliteter tilbys?

NIBR-rapport 2012:31

Problemstilling og bakgrunn

Innføring av nye byggetekniske forskrifter, spesielt knyttet til energi og tilgjengelighet i boliger, har satt fokuset på hvordan byggekostnadene påvirkes av dette og om nye krav er med på å øke byggekostnadene og redusere tilbudet av nye boliger. Spesielt har dette vært reist som problemstilling i de største byene der befolkningen vokser kraftigst og boligprisene stiger mest.

Kommunal- og regionaldepartementet og Husbanken ser det som særlig viktig å se på ulike krav til bygnings- og bokkvalitet og hvilken innflytelse dette har på byggekostnader, driftskostnader og markedsverdi. I tillegg er en opptatt av i hvilken grad kjøperne har kunnskap, preferanser og påvirkningsmuligheter i forhold til de ulike kvalitetene. Myndighetene er også opptatt av hvem som flytter inn i de nye boligene og om det å kjøpe en ny bolig i storbyene i dag er forbeholdt de veletablerte. Er det slik at nye krav fordyrer boligene og stenger unge ute fra boligmarkedet?

Tilnærming

Hvordan et boligprosjekt vil framstå, er et produkt av hva utbygger ønsker å bygge, kjøpernes preferanser, betalingsevne og betalingsvilje, krav nedfelt i byggeforskriftene, kommunale dokumenter/regler/veiledere og ikke minst hva politikerne til slutt er villig til å godta.

Utbyggerne må både oppfylle lovens minimumskrav og de gjeldende kommunale retningslinjer eller normer, men det kan

også tenkes at en overoppfylling av kravene gjør boligene mer salgbare og at dette kan øke lønnsomheten i prosjektene. Å selge boliger med høy kvalitet kan også være et ledd i markedsføringen av utbygger i senere prosjekter. Kommunene kan til en viss grad styre hvor boligbyggingen skal komme, om det er i områder med høye eller lave salgspriser. Valg av utbyggingsområder er dermed med på både på å bestemme kvaliteten på det som blir bygget og hvem som vil flytte inn i de nye boligene.

For å belyse hvordan ulike kjøpere vurderer ulike typer kvaliteter gjennomførte vi samtaler med prosjektmeglere. Dette var en metode som lot seg gjennomføre innenfor den korte tiden som var til rådighet for vårt arbeid. Prosjektmeglere er eiendomsmeglere som er spesialisert på salg av nye boliger. Gjennom å selge boliger som først vil bli bygget om ett til to år får meglerne god anledning til å observere hvordan ulike kjøpergrupper vurderer tilbudet, hva de stiller spørsmål om og ikke minst hva de er villige til å betale for. Vi har intervjuet tre meglere i ulike deler av landet som alle har omfattende erfaring med salg av nye boliger i sin landsdel. Meglerne ble spurt om ulike kjøpergruppers interesse for ulike aspekter ved selve boligen og ulike aspekter ved området der boligprosjektet bygges. Når det gjelder selve boligen har vi spurt etter kvalitetselementer som er nytt i hht. til TEK07 og TEK10 og satt dette opp mot sol og utsikt, og prosjektets lokalisering mht tilgjengelighet til kollektivtransport, tilgang på parker, etc.

Videre har vi gjennomført en analyse av nye prosjekter lagt ut for salg de siste årene og sett på størrelsesfordeling av leiligheter i prosjektene, kvadratmeterpriser, og forholdet mellom rimeligste og dyreste leilighet. Tjue av disse prosjektene ble valgt ut for nærmere gjennomgang av bolig- og bokkvaliteter. I tillegg har vi studert hvem som kjøpte og flyttet inn i nye boliger på grunnlag av data fra Levekårsundersøkelsene i 2004 og 2007.

Hvem kjøper nye boliger?

Befolkningssammensetningen etter alder og livsfase er forskjellig mellom store og mellom store byer og resten av landet. Byene har en betydelig større andel unge, noe som dermed preger hvem som kjøper boliger der, enten de er nye eller brukte.

Hva som blir bygget av nye boliger, er avhengig av hva som etterspørres i markedet. Nybyggingens sammensetning vil avhenge

av endringer i befolkningsstrukturen, for eksempel at andelen eldre øker, men også av tilpasninger husholdningene gjør innenfor den eksisterende boligmassen.

I løpet av 2000-tallet har unge enslige og par uten barn økt sin andel av kjøpsmarkedet for nye boliger i byene fra rundt 20 prosent i perioden 2000-2004 til i underkant av 45 prosent i perioden 2005-2007. Eldre over 60 år hadde en andel på rundt 10 prosent i begge periodene. Andelen førstegangskjøpere var i underkant av 50 prosent i perioden 2000-2004 og sank til i overkant av 40 prosent i perioden 2005-2007. Borettslagsboliger som andel av alle nybygde boliger økte fra 20 til 30 prosent fra den første til den siste perioden. Vi finner at 4 av 10 unge hushold uten barn som kjøpte en ny bolig i 2005, valgte en borettslagsbolig. Disse hadde betydelig lavere inntekt enn dem som kjøpte en selveid bolig.

Perioden 2005-2007 var en periode med nokså omfattende bygging av lavinnskuddsboliger.

Boforhold som flyttemotiv var noe høyere blant kjøpere av nye boliger enn blant kjøpere av brukte boliger. Dette gjaldt begge perioder. Nesten 8 av 10 som oppga boforhold som flyttemotiv, ønsket en større bolig eller de flyttet for å bli eiere. Men en fjerdedel av dem som kjøpte en ny bolig i perioden 2005-2007 regnet med å flytte igjen innen 3 år.

Det har vært en økende tendens til at kjøpere av nye boliger har høyere inntekt enn kjøpere av brukte boliger. I hele perioden var dette tilfelle både for unge enslige og par uten barn samt for middelaldrende par med barn.

Låneandelen økte mellom første og siste periode for husholdningene samlet sett. Ser vi nærmere på ulike husholdningstyper, sank låneandelen for unge fra første til andre periode, mens den økte, fra et lavt nivå, for middelaldrende og eldre.

Kvaliteter i nye boliger fra 2005

Vår analyse viser hva husholdningene som kjøpte nye boliger i 2005 betalte for boligene og hvor stor betalingsvilje det var for ulike bolig og bokvaliteter. Kjøperne er først og fremst villige til å betale for urbane kvaliteter, som nærhet til butikk og

kollektivknutepunkt og nærhet til parker. Når det gjelder boligkvaliteter, er betalingsviljen mindre og blant de (få) attributtene som trekker prisen opp inngår ikke livsløpsstandard. Spissformulert er det altså villighet blant kjøperne til å betale for attraktive bymessige omgivelser, men ikke for livsløpsstandard.

Hva sier prosjektmeglerne?

En unison konklusjon er at kjøpernes interesse for kvaliteter regulert av teknisk forskrift er liten: de få kjøperne som spør etter denne type kvaliteter er de med stor kjøpekraft. Samtidig er både disse og de som kjøper de rimeligste boligene mer opptatt av beliggenhet og forhold rundt boligene. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med at teknisk kvalitet ikke er viktig for kjøperne, men de stoler på at basiskravene er ivaretatt av megler, utbygger og regelverk.

Meglerne har omfattende erfaringer fra diskusjon med utbygger om forholdet mellom leilighetsstørrelser, kostnader og etterspørsel/betalingsevne og mener at de nye kravene skaper betydelige utfordringer mht å få de rimeligste boligene til både å bli rimelige og ha akseptabel planløsning. De mener at når små boliger skal ha tilgjengelighetsstandard får de enten dårlig planløsning eller de øker i størrelse og blir dyrere.

I alle byene der meglerne opererer har boligprisene steget kraftig de siste 5 årene. Til tross for dette forteller de om mange boligprosjekter som er lagt på is, fordi lønnsomheten ikke er stor nok. De forteller også om nødvendighetene av at boligprosjekter målrettes mot bestemte grupper, og skreddersys for å hevde seg i konkurransen med andre prosjektet. Mht salg av boligprosjekter er forholdet mellom de behov som befolkningsvekst og generell prisstigning kan antyde ikke det samme som etterspørsel etter boligene i konkrete prosjekter. Til tross for høye boligpriser er salgsprosessen krevende i betydning av at det er vanskelig å få solgt nok leiligheter på prospekt før byggingen skal starte. Prisene på leilighetene settes individuelt ut fra hva meglere antar er markedspris for enhetene. Byggekostnadene er de samme for en bolig med og en uten utsikt, men de kan selges til ulik pris. Noen leiligheter kan selges med god margin mens andre må legges ut for salg med en pris *under* byggekostnadene. For utbygger er det sluttsummen som teller. Bankene krever alltid forhåndssalg, 40 - 50 prosent er minimum sier megler. Det generelle bildet er at de

rimeligste leilighetene selges raskt, også på forhåndssalg, det samme gjør leiligheter som er godt eksponert for sol og utsyn. Det er særlig mellomstore 3-4 roms leiligheter som ikke ligger spesielt gunstig til i bygget som kan være vanskelige å selge på forhåndssalg.

Analyse av prosjekter

Meglernes erfaringer støttes av statistikken. Vi har analysert kjennetegn ved alle nye leilighetsprosjekter som ble lagt ut for salg i løpet av de siste to årene i de fire største byene i Norge. Prosjektene er hentet fra databasen til Eiendomsverdi AS. På grunnlag av databasen kan vi fastslå at det ble lagt ut 136 prosjekter for salg i de fire største byene i perioden (siste to år), 167 dersom Sandnes regnes inn i Stavangerregionens urbane nybyggingsmarked. Størrelsen på prosjektene spenner fra 5 boliger til 184 boliger pr. byggetrinn. Analyser av alle prosjektene viser stor spennvidde i prisen for rimeligste og dyreste bolig innenfor ett og samme prosjekt, og stor spennvidde i størrelsen på leilighetene. Men mht antall kvadratmeter er variasjonene i minste bolig liten – det er få prosjekter som har boliger som er mindre enn 40 kvm, de fleste småboligene ligger rundt 50 kvm. Så godt som alle prosjektene har også store boliger, ofte tre til fire ganger større enn de minste i samme prosjekt. Logisk nok finnes samme variasjon i prisen: innenfor ett og samme prosjekt kan den dyreste boligen koste opp til åtte ganger så mye som den rimeligste. Interessant nok er det ofte slik at de små leilighetene har lavest kvadratmeterpris. Dette er på mange måter en naturlig følge av en markedsbasert, urban boligbygging: tomtene tilsier variasjon i attraktiviteten i byggets ulike deler og markedsrisiko tilsier at ett og samme prosjekt både må og vil henvende seg til ulike markeder.

Vi har også sett nærmere på eventuelle forskjeller mellom boliger som er organisert som borettslag og prosjekter som selges som selveide boliger. Både gjennomsnittlig kvadratmeterpris, laveste og høyeste kvadratmeterpris er lavere for borettslagsboligene enn for de selveide boligene. De minste borettslagsboligene er mindre enn de minste selveierboligene. Både lavere kvadratmeterpriser og mindre boliger i areal innebærer at de rimeligste borettslagsboligene som legges ut for salg er betydelig rimeligere enn de rimeligste selveierboligene.

Studier av 20 prosjekter

I studien er det sett nærmere på tjue boligprosjekter. Vi har tatt utgangspunkt i sentralt beliggende prosjekter og valgt ut de rimeligste for en kvalitativ analyse. Prosjektene er ikke undersøkt som realiserte utbygginger, men i lys av hvilke ambisjoner som fremkommer gjennom prospekt og tegningsmateriale.

Oppsummert forteller analysen at boligprosjektene har varierte boligstørrelser, men ellers stort sett standardløsninger. Alle har egen uteplass i form av balkong eller på terreng. Kun i ett tilfelle er det leilighet med lysinnslipp kun fra nord-øst. Dette er en ombygd kontorblokk med generelt god lystilgang. Alle har heis.

Dersom dette utvalget er representativt for den bokkvaliteten som bygges i norske storbyer i dag, er det grunn til å oppfatte dette som *godt nok*. Det er prosjekter med svake planløsninger, men det er ingen prosjekter med bare dårlige løsninger. Kun ett prosjekt har kun små leiligheter. Bare tre prosjekter har ett-roms leiligheter. De minste leilighetene fordeler seg på alle etasjer.

Det er likevel grunn til å si at bare et fåtall av prosjektene fremviser noen ambisjoner utover å tilfredsstille et slags minstekrav til boligbyggeri. Ingen av de 20 prosjektene er nyskapende eller skaper spesielt gode integrerte løsninger. Dette gjelder både med hensyn til hvordan selve tomte er utnyttet og hvordan bebyggelsen bidrar til å utvikle den områdekarakteren prosjektet ligger i. Den største utfordringen synes å ligge i prosjekter som er lokalisert i overgangen mellom den tette byen, hvor vi etter hvert har en entydig forståelse av hva som definerer bokkvalitet, og suburbane omgivelser hvor naturlandskapet er en lett tilgjengelig kvalitet. Prosjekter i denne overgangsonen synes å ”selge” urbane kvaliteter gjennom nærhet til sentrum, uten at prosjektets arkitektur synes å bidra til å skape slike kvaliteter selv, eller for den videre utviklingen. I slike tilfeller kan også kjøper få en opplevelse av å kjøpe en kvalitet som egentlig ikke finnes. Gjennom prospektene fremheves ofte kvaliteter som er svake i de omgivelser prosjektet er lokalisert, men som selger vet er etterspurte bokkvaliteter.

Denne observasjonen er interessant å diskutere opp mot det som kom frem i meglerintervjuene, der det fortelles at meglere stadig oftere blir tatt med på råd i en tidligfase. Generelt synes det å være fornuftig å bringe inn et slikt markedsperspektiv så tidlig som mulig, men dette bør i så fall ikke være premissgivende for

løsninger. Forutsetninger for å få til boligutvikling med en bokkvalitet som svarer på og bygger opp om den områdekvaliteten byggeprosjektet befinner seg i, er å utvikle en forståelse for de romlige strukturenes egenskaper og potensial for kvalitet. Uten en slik forståelse blir boligutviklingen kun et byggeri, som i en snever evaluering kan konkluderes med å tilby tilfredsstillende bolig og bokkvalitet, men som utover det ikke bidrar til å skape verken områdekvalitet eller bokkvalitet for senere byutvikling.

Diskusjon

På grunnlag av intervjuer med prosjektmeglere – og fra media for øvrig – framkommer synspunkter om at kravene om leilighetsmiks er lite ønskelig. Vår analyser tyder på at leilighetsmiks også i betydelig grad har et element av markedstilpasning og derfor trolig ikke representerer de største utfordringene for utbyggene. Et forbehold vil vi likevel ta mht omfanget av 3-romsleiligheter. 3-roms boliger i sentrale prosjekter er et vanskelig markedssegment. De passer ikke for unge par som må kjøpe med en 2-års horisont og ikke helt vet hvor de jobber så langt fram i tid. De er for små, og kanskje også for dyre, for barnefamilier som ikke har de mest sentrale boligene som et førstevalg. Også for en del eldre og middelaldrende er disse boligene ikke helt optimale, men ofte er det disse som blir kjøperne til slutt, i følge prosjektmeglerne.

Dersom disse boligene blir liggende usolgte til det nærmer seg ferdigstilling, er boligene aktuelle for bruktboligkjøpermarkedet og dermed aktuelle for unge par. Men, siden utbyggere møter et krav om en betydelig andel forhåndssolgte boliger for å kunne åpne byggelån, kan det å løse noe på kravene om leilighetsmiks kanskje øke igangsettingen av sentrale boliger.

I diskusjonen omkring nye krav i byggeforskriftene, har det vært størst fokus på ventilasjon, energikrav og tilgjengelighet. Barlindhaug og Ruud (2008) fant at det var betalingsvilje for balansert ventilasjon, noe som også en reanalyse av dataene med fokus på nye boliger i storbyene viser.

De nye energikravene øker investerings/byggekostnadene i boliger og senker framtidige driftskostnader. For utbyggerne er det imidlertid vanskelig å ta inn dette i økte salgspriser, dels fordi det ikke er tilstrekkelig betalingsvilje for økonomiske fordeler som

ligger fram i tid og dels fordi energikravene ”spiser” av salgbart areal.

Det synes ikke som det er noen form for betalingsvilje for tilgjengelighet i leiligheten, samtidig som kravene medfører at de minste leilighetene må øke i areal for å få til gode planløsninger. Det kan imidlertid være samfunnsøkonomisk lønnsomt å innføre kravet om tilgjengelighet i alle nye boliger. Nytteeffekten er kanskje mest knyttet til offentlige budsjetter, men blir i første omgang belastet nyboligkjøperne, på lengre sikt alle boligkjøpere. Som virkemidler for å nå målsettinger i politikken kan en enten bruke lovverket eller en kan bruke økonomiske insentiver. Fordelingsvirkningene av tilgjengelighetskravet tilsier at en bør se nærmere på tilskudd som oppveier de mest uheldige virkninger av kravene.

Det synes å være stor avstand i oppfatningene mellom bransjen (prosjektmevlere) og myndighetene med hensyn til følgene av å innføre nye krav til energi og tilgjengelighet.

Summary

Rolf Barlindhaug, Elin Borrud, Bjørg Langset og Berit Nordabl

New dwellings in big cities

Who buy and what kind of housing standards are supplied?

NIBR Report 2012:31

Issues and background

The introduction of new building regulations, especially in regard to energy and accessibility in housing, has raised questions concerning their impact on construction costs and whether the new requirements cause construction costs to rise while reducing the supply of new homes. These matters are particularly problematic in the major cities in Norway where we find the highest rates of population growth and of house price inflation.

It is an issue of some importance, according to the Ministry of Local Government and Regional Development and the Norwegian State Housing Bank, to examine the different construction and residential quality standards, and their impact on development costs, operating costs and market value. It has also been questioned whether buyers have the knowledge, preferences and leverage with respect to the different standards. The authorities want to know who moves into the new homes and whether purchasing a new home in the major cities today is a privilege reserved for the affluent. Is it the case that the new standards increase the cost of housing and prevent young people from entering the housing market?

Approach

How a housing development turns out is the product of what the developer wants to build, the buyers' preferences, their liquidity and what they are willing to pay, the standards laid down in the building regulations, municipal documents, rules and guidelines

and, not least, what the politicians are ultimately willing to approve.

Developers have to meet minimum statutory requirements and applicable local guidelines or norms, but doing more than required could make the units easier to sell and increase in turn the project's profitability. The sale of high quality homes could also represent an attempt at self-promotion by the developer to strengthen his chances in future projects. Local authorities determine where homes are built, by and large, for example in expensive or affordable neighbourhoods. The location decision thus determines in part the quality of the resulting housing and who will move into the new homes.

To help us shed light on the opinions of different buyers on the various types of standard, we interviewed project agents or brokers. As an approach it had the advantage of being relatively fast, which was important since we had only a limited time to complete the study. Project agents are real estate agents that specialise in the sale of new homes. Because they sell homes which are still on the drawing board and won't be built for a year or two, the agents are ideally situated to pick up what the different buyer groups think of the development, what questions they ask and, not least, what they are willing to pay for. We interviewed three agents based in different parts of the country, all with extensive experience of selling new homes in their particular region. We asked them about the various types of clientele and their interest in different aspects of the homes and the neighbourhood to be developed. With regard to the dwelling unit itself, we wanted to hear about new quality standards in the building regulations TEK07 and TEK10, which we compared with access to sunlight and view, as well as the development's location with respect to access to public transport, parks, etc.

We also analysed new projects put up for sale in recent years, with special attention towards the size distribution of apartments in the projects, prices per square metre, and ratio between the cheapest and the most expensive apartments. Twenty of these projects were selected for a closer study of building and indoor standards. So as to determine the characteristics of the people who move into the new buildings we examined data from Statistics Norway's survey of income and living conditions of 2004 and 2007.

Who moves into the new homes?

There is a difference in the age characteristics and life stage of populations of large and medium-sized cities on the one hand and the rest of the country, on the other. Young people are more likely to live in urban areas, a fact that obviously affects who buys homes in these places, whether the homes are new or previously owned.

The type of home developers build will also depend on demands in the market. The ratio of the different types of home will in turn depend on changes in population structure, for example a growing number of senior citizens, but also changes/modifications made by households in the existing housing stock.

During the 2000s, the balance of young singles and couples without children among buyers of new homes grew in the cities from around 20 per cent in the years 2000–2004, to slightly fewer than 45 per cent in 2005–2007. Buyers over 60 made up around 10 per cent of all buyers in both periods. The proportion of first-time buyers was under 50 per cent in the years 2000–2004, falling to just over 40 per cent in the following period, 2005–2007. Housing association/cooperative homes as a percentage of all new housing rose from 20 to 30 per cent from the first to the last period. We also found that four out of ten young households without children who bought a new home in 2005 chose a coop home. This group's income was significantly lower than that of people who bought owner occupied housing. The years 2005–2007 saw a broad push to construct low-deposit homes.

Buyers of new homes were more likely to mention housing conditions as the reason for moving house than buyers of previously owned homes. This applies to both periods. Nearly eight out of ten who cited housing conditions as the reason wanted a larger place or a place they owned themselves. But a quarter of those who bought a new home in 2005–2007 also expected to move again within three years.

Buyers of new homes are increasingly likely to earn more than buyers of resale property. This was the case throughout the period whether the households comprised young singles or couples without children or middle-aged couples with children.

Loan ratio increased between the first and last periods for households as a whole. When we took a closer look at the different

types of household we found a decreasing loan ratio among young from the first to the second period, but a rising ratio among middle-aged and older buyers, though the level it started at was quite low.

Housing qualities in 2005

Our analysis shows what households that bought a new home in 2005 paid for and how much they were ready to pay to obtain certain residential/neighbourhood qualities and indoor features. Buyers were willing to pay for urban qualities, that is, proximity to shops, public transport hubs and green spaces. When it comes to attributes of the home, people were less willing to pay in general, and of the (few) attributes that pulled the price up, the lifetime standard was not one of them. Put bluntly, buyers are ready to pay for an attractive urban environment, but not a lifetime standard.

What do the project agents say?

Homebuyers show little interest in the standards stipulated in the building regulations. On that point the agents agree completely. The few buyers who do inquire about these matters have strong purchasing power. At the same time, both this group and those buying the most affordable homes share an interest in the setting and immediate environment. That is not to say that technical standards are not important to buyers, but they rely on agents, developers and the regulations to ensure that basic standards are in place.

The agents are used to discussing the ratio between apartment size, cost, demand and ability to pay with developers. The new requirements, the agents tell us, are creating significant challenges. It is difficult to make the most affordable homes even more affordable and achieve an acceptable floor plan. Satisfying the stipulations on accessibility in small homes, the agents say, will either result in a poor floor plan, or floor space will have to be added, increasing the price.

In all of the towns and cities where our agents operate, house prices have risen sharply over the past five years. Nevertheless, they tell us, many projects have been shelved because the prospect of turning in a profit was unacceptably low. They also speak of the necessity to targeting housing projects at specific groups, customising them to assert themselves in competition with other

projects. And with respect to the sale of housing projects, the balance between needs created by population growth and general house price inflation does not necessarily translate into demand for housing in specific projects. Despite high house prices, it is difficult to sell sufficient units to justify going ahead with a development. The price of each apartment is determined individually, based on what the agents assume is a going market price. Construction costs are the same for homes with and without a view, but can fetch different prices. Some units can be sold at a considerable profit while developers may have to mark up others at a price below construction costs. For the developer, what counts is the total outlay. Banks always require a minimum pre-sale rate of 40–50 per cent, one agent told us. In general, the cheapest apartments go first, even when they are pre-sold. The same applies to homes with a view and good sunlight conditions. Large apartments of three to four rooms, situated in the less attractive parts of the building, tend to be difficult to sell in advance.

Analysis of projects

The information provided by the project agents is supported by statistics. We have identified the salient features of all new apartment projects put up for sale over the past two years in the four largest cities in Norway. Information on the projects was retrieved from a databank maintained by Eiendomsverdi AS. This information tells us that 136 projects went up for sale in the four largest cities in those two years, or 167 projects if we include Sandnes in the greater Stavanger urban construction market. Project volume ranges from 5 to 184 units per building phase. Project analysis reveals widely ranging prices from the cheapest and dearest units in the same project, and widely differing sizes as well. Measured in terms of square metres, however, the smallest apartments are largely similar. Not many projects include units under 40 square metres. Most small units are about 50 square metres. Virtually all projects have some larger units, often three to four times the size of the smallest in the same project. Not surprisingly, we find the same variation in price: within one and the same project the most expensive unit can cost up to eight times as much as the cheapest. Interestingly, it is often the small apartments that have the lowest price per square metre. This is essentially a result of the market-based approach to urban housing. The building site indicates variation in the attractiveness of the

different parts of the building while market risk means that a single project both must and will address different markets.

We also looked at whether homes organised as cooperatives and projects with units sold to owner occupiers differed in any way. Both the average price per square metre and the lowest and highest price per square metre are lower in coop projects than owner occupied ones. The smallest coop units are smaller than the smallest owner occupied units. Lower price per square metre and smaller size in terms of floor space together make the affordable units significantly cheaper than the cheapest owner occupied ones.

Study of twenty projects

We examined twenty projects in greater detail. Starting from a baseline of centrally located projects we selected the cheapest for a qualitative analysis. The projects have not been studied as finished developments, but rather in light of the ambitions set out by prospectus and contractual matter. What the analysis found is basically that housing projects include units of different sizes, but most of the other features and attributes are pretty standard. All have a private outdoor space in the form of a balcony or ground-floor patio. We found only one apartment whose only source of daylight was from the north-east. It was in a converted office block with generally good light conditions. All of the buildings have a lift.

If our sample is representative of the standard of housing built in the major Norwegian cities today, it would appear to be good enough. Some projects have poor floor plans, but no project has only bad solutions. One project has only small apartments. Only three projects have single room apartments. The smallest units are found on all floors.

All the same, only a minority of the projects have any appreciable ambitions to do more than comply with a sort of minimum construction and indoor standard. None of the twenty projects are innovative or create particularly successful integrated solutions. This is true both with respect to site utilisation and how the buildings affect the character of the area in which the project is located. The biggest challenge seems to be with projects straddling the border between densely built areas of the city, where we now understand what defines quality of life, and suburban

neighbourhoods where natural green spaces are close at hand. Projects in this transitional zone seem to “sell” urban qualities by marketing proximity to the city, but without the project’s architecture seeming to create those qualities itself, or promote further development. In these cases, the buyer may have a sense of buying a feature which doesn’t really exist. The brochures often highlight features in the neighbourhood which in practice are not particularly noteworthy, but which the seller knows there is a demand for.

This observation is interesting in light of what our interviews with the project agents revealed insofar as agents are increasingly sought after in the early phases of a project. It would seem to make sense in general to bring in a market perspective as early as possible, but it should not determine the final design. What is needed to ensure that developments respond to and improve the qualities of an area, is to develop an appreciation of the spatial structure and quality potential. Without this understanding, housing developments will remain a matter of putting up buildings plain and simple, which from a narrow point of view do indeed provide adequate housing and quality of life, but nothing that creates or improves neighbourhood standards or quality of life in future housing projects.

Discussion

Based on our interviews with project agents – and information in the media – the requirements set by the local authorities to the mix of dwelling sizes in projects are not popular among developers. As our analysis suggests, the ratio has a significant element of market adaptation, and therefore probably does not give the greatest challenges to developers. One note of caution, though, with regard to the prevalence of three-room units. The market for three-room units in central urban areas is difficult. They are not useful for young couples who have to buy with a two-year horizon and don’t really know where they will be working so far into the future. The units are too small, and probably too expensive, for families with children for whom centrally situated properties are not the first choice. And they are not completely satisfactory for seniors and middle-aged people, although these are the groups which tend to buy them at the end of the day, the project agents told us.

If units remain unsold on nearing completion, they can be flagged in the second-hand housing market, which will make them available also to young couples. However, since developers have to sell a not insignificant percentage of a project's units as a condition of accessing a bank loan, less stringently applied requirements on the mix of apartments, could stimulate the building of homes in town centres.

In discussions over the new requirements in the building regulations, the most talked about subjects are ventilation, energy requirements and accessibility. Barlindhaug and Ruud (2008) found a willingness to pay for balanced ventilation, something a re-analysis of the data with a focus on new homes in major cities corroborates.

The new energy requirements increase investment/construction costs and reduce operating costs. But for developers, it is difficult to recoup additional spending by increasing the sale price, partly because there is insufficient willingness among buyers to pay for savings which won't materialise until some point in the future, and partly because energy requirements "devour" saleable floor space.

Nor is there apparently any willingness to pay for accessibility. Accessibility standards require making the smallest apartments bigger, because it would otherwise be impossible to achieve a practicable and workable floor plan. Accessibility standards in all new developments can be profitable in cost-benefit analysis. The utility gain is mostly tied to public budgets in all likelihood. Initially, the cost will be footed by buyers of new homes, later by all homebuyers. To achieve policy objectives, statutory measures or economic incentives could be used. The distributive effects of accessibility standards indicate a need to review grants which offset the least favourable effects of the regulations.

There seems to be a substantial difference in the opinions of the industry (project agents) and the government with respect to the consequences of introducing new standards on energy and accessibility.

1 Bakgrunn og problemstillinger

1.1 Innledning

På vegne av Kommunal- og regionaldepartementet ønsker Husbanken å få gjennomført en undersøkelse av

- a) hvem som kjøper nye boliger i og rundt storbyene og
- b) hvilke kvaliteter de nye boligene har.

I kravspesifikasjonen sies det:

Det vil bli særlig viktig å se på ulike krav til bygnings- og bokvalitet og hvilken innflytelse dette har på byggekostnader, driftskostnader og markedsverdi.

I tillegg er en opptatt av

i hvilken grad kjøperne har kunnskap, preferanser og påvirkningsmuligheter i forhold til de ulike kvalitetene.

Når det gjelder hvem som flytter inn i de nye boligene i storbyene er en først og fremst opptatt av

om det å kjøpe en ny bolig i storbyene i dag er forbeholdt de veletablerte

En påstand som framsettes er at nye krav fordyrer boligene og stenger unge ute fra boligmarkedet.

1.2 Foreliggende kunnskap om boligkvaliteter

Generelt kan kvaliteter eller egenskaper ved en bolig som gir utslag i pris/kostnad knyttes til selve boligen/bygget, boligens nære omgivelser og området boligen ligger i:

Boligen/bygget

- Størrelse (kvadratmeter og antall rom)
- Tilgjengelighet
- Planløsning, lysforhold, solforhold
- Oppbevaringsplass/boder
- Antall WC/bad
- Materialvalg
- Energiløsninger
- Isolasjon
- Ventilasjon
- Parkering

Boligens nære omgivelser - uteområdet

- Tilgjengelighet
- Lekeområder
- Oppholdsarealer ute/hage
- Avstand til naboer

Områdeegenskaper

- Avstand til privat og offentlig service/handel/kultur
- Avstand til kollektivtilbud
- Rekreasjonsmuligheter i boligområdet (park, friluftarealer, vannkilder)

Støa m.fl. (2006) konkluderer med at det er mangler i små boliger knyttet til liten oppbevaringsplass, lite gangareal, lite kjøkken og fravær av eget soverom. Konklusjonene er basert på forskernes vurderinger og beboernes erfaringer. Prosjektets hovedfokus lå på beboernes egne oppfatninger av kvaliteten på boligene. Disse oppfatningene ble stilt opp mot en faglig vurdering av både prosjektenes bruksverdier og noen sentrale kvaliteter sett fra et samfunnsfaglig perspektiv, først og fremst estetikk, tilgjengelighet og tilpasningsdyktighet. Prosjektenes kvaliteter er dermed ikke

vurdert opp mot eksisterende lovbestemmelser, men kan betraktes som innspill i debatten om å lovfeste nye krav til boliger og uteområder.

Rapporten "På veg mot universelt utformede boliger?" belyser utviklingen i tilbudssiden i boligmarkedet (Nørve, Denizou og Knudsen 2006). Her studeres 9 prosjekter gjennom analyser av tegninger, befaringer og intervjuer med utbyggere. Studien viser at bare to av ni prosjekter la seg over den tilgjengelighetsstandard som forelå gjennom minstekravene i teknisk forskrift, her TEK97. Ett av prosjektene var finansiert gjennom Husbanken. Til Husbankens grunnlån og låneutmåling var det knyttet kvalitetskrav som kunne oppfylles gjennom høyere tilgjengelighetsstandard. Et annet prosjekt var et høykostandsprosjekt rettet mot det øvre prissegmentet, der byggherren hadde klare oppfatninger om hva som lå i "kvalitet" for dette markedet, som for eksempel heis (i bygg der det ikke var krav etter forskriften) og leilighetene skulle være terskelfri). En sentral kvalitet var gjennomgående belysing av alle leiligheter. Kvalitetene var ikke lagt inn for å bygge boliger med "universell utforming" men ut fra en tanke om hva som er god standard i et gitt segment.

Arge m.fl. (2008) foretok en studie av 15 boligprosjekter der spørsmålet var hvilke basiskvaliteter som burde være til stede i boliger til en rimelig kostnad. I studien ble det gjort en vurdering av i hvilken grad utbygger hadde ivaretatt de to kvalitetene som husbanken prioriterte, energi- og miljøvennlige boliger og universell utforming. Det ble foretatt en begrenset vurdering av planløsningene samt utomhusområdenes kvalitet. Dette ble sammenholdt med hvilke kvaliteter beboerne i prosjektene mente var viktige og i hvilken grad de mente at disse kvalitetene var ivaretatt i prosjektene.

Beboerundersøkelsen viser at boligkjøpere var bevisste hvilke kvaliteter de mente var viktige i boligen, og at det etter deres mening var kvaliteter de selv prioriterte som ikke alltid var like godt ivaretatt i boligene de hadde kjøpt. De boligkvalitetene som var viktigst for beboerne var: gode lagringsmuligheter/ bodarealer (88 prosent), solforhold (88 prosent), godt dimensjonerte og møblerbare rom (87 prosent), parkeringsplass nær boligen (84 prosent), skjerming mot innsyn (81 prosent) og utsikt (79 prosent).

Det er minst samsvar mellom hva de synes er viktig og kvaliteter ved den boligen de har kjøpt når det gjelder gode lagringsmuligheter, skjerming mot innsyn og godt dimensjonerte og møblerbare rom.

Når det gjelder tilgjengelighetsstandard finner prosjektet at byggherrens markedsbaserte vurderinger syntes å være mer utslagsgivende for de kvaliteter som ble lagt inn enn motivet/ønsket om høy husbankbelåning. Byggherrens beslutninger var dels knyttet til hvilke kjøpergrupper prosjektet var rettet mot og dels et spørsmål om hvilket kostnads- og prisnivå prosjektet tålte.

Beboerne var også mindre opptatt av at boligen de kjøpte var brukbar for rullestoler. Bare halvdelen mente at dette var en viktig kvalitet. De var derimot mer opptatt av energibesparende løsninger og lave oppvarmingskostnader. Betalingsvillighet for energibesparende tiltak kom klart foran tilgjengelighetsstandard.

1.3 Om byggeteknisk forskrift

Det henvises i oppdragsgivers beskrivelse til diskusjoner om de skjerpede energikravene som først ble innført i 2007 gjennom teknisk forskrift 2007 (TEK07) og deretter skjerpet gjennom innføringen av TEK10, iverksatt 1. juli 2010.

TEK07 innebar først og fremst større isolasjonstykkelse i de fleste bygningsdeler og strengere krav til lufttetthet. Men det ble også stilt krav til energieffektive ventilasjonsanlegg og temperaturregulering, samt regulering av byggets energiforsyning til oppvarming og varmtvann (Byggforskserien, byggdetaljer juni 2007). I en overgangsperiode kunne en velge om en ville prosjektere ut fra TEK 97 eller TEK07. Valget var gjeldende fram til 1. august 2009. Når det gjelder tilgjengelighetskrav til boliger og utearealer, ble disse styrket og tydeliggjort gjennom TEK10. I TEK97 og TEK07 het det at

Bolig skal ha planløsning og være tilrettelagt slik at det er enkelt å innpasse toalett som kan benyttes av orienterings- og bevegelseshemmede.

TEK10 sier:

Tilgjengelig boenhet skal være dimensjonert for rullestol på inngangsplanet. Rom skal ha trinnfri tilgang og snuareal med diameter på minimum 1,5 m. Rom skal utformes slik at rullestolsbruker kan betjene nødvendige funksjoner på en tilfredsstillende måte.

Entre/inngang i tilgjengelig boenhet skal ha fri passasje utenfor møbleringssone og plass til snusirkel med diameter 1,5 m for rullestol utenfor dørens slagradius.

Boenhet skal ha minst ett bad og toalett der følgende skal være oppfylt:

- a) Størrelse og planløsning skal være slik at det er fri gulvplass til en snusirkel med diameter på minimum 1,5 m foran toalett, minimum 0,9 m fri gulvplass på den ene siden av toalettet og minimum 0,2 m på den andre siden. Det skal være fri passasjebredde på 0,9 m fram til fri plass ved siden av toalett.
- b) Det skal være mulighet for trinnfri dusjsone.
- c) Vegg i dusj og toalettssone skal gi festemulighet for ettermontering av nødvendig utstyr.

I konkurransegrunnlaget argumenteres det for at innføring av nye krav knyttet til energi og universell utforming har (positive) langsiktige samfunnsøkonomiske effekter og at de kan være privatøkonomisk lønnsomme ved at sparte driftskostnader er større enn økte investeringskostnader.

Fristen for å søke om rammetillatelse uten å bli berørt av kravene i TEK10 var 1. juli 2011.¹ Byggesaker hvor rammesøknaden mottas av kommunen etter 1. juli 2011 skal følge ny TEK10. Vi tar som utgangspunkt at fra en bolig byggemeldes (behandling av søknad om rammetillatelse) vil det gå 1,5 – 2 år før boligen kan innflyttes. Vi har fått opplyst at enkelte utbyggere sendte inn mange søknader før denne fristen og at ingen eller bare et fåtall boliger de skal bygge eller er i ferd med å bygge er godkjent etter de nye

¹ Unntaket var de nye kravene i TEK10 angående avfallshåndtering

forskriftene. *De prosjektene som ligger til salgs på Eiendomsverdi er derfor med stor sannsynlighet ikke bygget etter TEK10.*

1.4 Kommunale krav og føringer

Hvilke krav som kan stilles til nye boliger er hjulmet i lov om planlegging og byggesaksbehandling (PBL). Loven består av to deler, som forvaltes av to departement. Plandelen av loven regulerer arealbruken og for boliger og nybygging delegerer loven svært mye av myndighetsutøvelsen til kommunene: Loven pålegger kommunene å lage arealplaner som anviser områder der nye boliger kan utvikles. Miljøverndepartementet har ansvaret for denne delen av loven og har nylig understreket i et rundskriv til alle fylkesmannsembetene at de har et ansvar for å påse at kommunenes arealplaner legger til rette for tilstrekkelig antall boliger. Plan og bygningsloven delegerer også myndighet til kommunene i utbyggingsspørsmål. Det er kommunene, ved kommunestyrene/bystyrene som vedtar eller avviser reguleringsplaner og det er i reguleringsplanene at utbyggingsrettighetene har sin juridiske hjemmel.

I praksis kan kommunene bruke hele plansystemet for å påvirke hvor det skal bygges boliger, når det kan bygges og hvordan boligprosjektene skal utformes. Den myndigheten som plan- og bygningsloven gir kommunene handler om å legge til rette, og å stille vilkår. En gjennomgang av kommuneplanene i de fire store byene i 2008 (Nordahl et. al 2008) viste at alle byene har målsettinger om sammensatte boligområder i byene. De fleste har også målsettinger om å legge til rette for rimelige boliger, uten at virkemidlene er særlig utpenslet.

Dersom kommunene har bestemte målsettinger for utviklingen i byen, kan de velge å formulere dette som krav som stilles til alle utbyggere (eventuelt bare for en bestemt del av byen, dersom det er hensiktsmessig). Når disse kravene er politisk vedtatt er administrasjonen forpliktet til å følge dem i saksbehandlingen – for eksempel ved behandling av utbyggernes forslag til regulering. Ønsket befolknings sammensetning kan forsøkes oppnådd gjennom å bestemme leilighetsmiks i et område. Å begrense bilbruk kan oppnås gjennom å begrense antall parkeringsplasser. Dette kan gjøres gjennom politisk vedtatte retningslinjer. Disse får

selsvagt bare autoritet dersom de håndheves av fagadministrasjon og politikere. Kommunen kan på denne måten stille krav om forhold som har med byen å gjøre – som parkeringskrav, og krav om leilighetssammensetning, fjernvarmeløsninger, parkering, uteareal, lekearealer, minste og største boligstørrelse med mer.

Det vil imidlertid alltid være et stort rom for tolkning og skjønn når målsettinger og krav anvendes i forhold til å beslutte om konkrete boligprosjekter. Det er denne fortolkningen som skjer i reguleringsprosessen. I reguleringsprosessen skjer en omfattende samordning av hensyn og interesser. Dette nedfelles i reguleringsplanen som, når den er vedtatt, er et bindende juridisk dokument som hjemler grunneier/utbyggers rettigheter mht utnytting av tomten.

Når det bygges i bymessige strøk er hensynene mange og ofte står interesse mot interesser. Det er de siste årene skrevet en god del som kan forklare hvorfor regulering er en så vidt omfattende og tidkrevende prosess og hva som kan bidra til at den kortes ned og gjøres mer forutsigbar (Nordahl et al 2008, Nordahl et al 2011).

Plan- og bygningsloven setter grenser for hva kommunene kan stille av krav til boligkvalitet. Kommunene kan for eksempel ikke kreve høyere standard i nye boliger enn det som er fastsatt i teknisk forskrift. Det er bygningsdelen av Plan- og bygningsloven som regulerer hvilke krav som stilles til nye boliger. Kravene er utdypet i forskrifter (Byggeteknisk forskrift). Mange av kravene er definert som funksjonskrav, slik at de konkrete løsningene kan variere mellom boligprosjekter.

En del kommuner, og særlig de større byene, forsøker å oppfordre utbyggere til å vektlegge kvalitet og innovasjon i nybyggingen utover det de med lovhjemmel kan kreve. En måte å gjøre dette på er å inngå frivillige avtaler om at utbygger alene – eller i samarbeid med kommunen – skal vektlegge bestemte kvaliteter i bebyggelsen som oppføres. Et eksempel på dette er kvalitetsavtalen mellom utbyggerne på Ensjø-området i Oslo og Oslo kommune.

Kommunene må følge den til enhver tid gjeldene tekniske forskriften og kan vanskelig pålegge utbygger å bygge etter kvaliteter som går utover dette. Kommunene har imidlertid et betydelig rom for samhandling med utbyggere hvor de kan

forhandle fram løsninger med kvaliteter som de mener er viktig i et langsiktig perspektiv og for kommunen som helhet.

Lokalpolitikerne kan også vedta bestemmelser som utdyper og gir lokale tolkninger av bestemmelsene i plan- og bygningsloven. For å få et inntrykk av hvordan kommunene trekker opp rammene som utbyggerne må forholde seg til har vi gjennomgått plandokumenter (kommuneplanens samfunnsdel og arealdel og boligplaner/ boligprogram der dette finnes) i alle storbykommunene, samt Bærum og Skedsmo.

Gjennomgangen viser ulik vektlegging av energikrav, krav om tilgjengelighet og krav om leilighetsstørrelse. Vi skal her konsentrere oss om leilighetsfordeling og tilgjengelighetskrav:

Oslo kommune har vært opptatt av krav knyttet til leilighetsfordeling av hensyn til befolkningssammensetningen i bydelene. I 2007 vedtok bystyret en "leilighetsnorm" som nedlegger et forbud om å bygge leiligheter på under 40 kvadratmeter og ett-romsleiligheter. I visse deler av byen er det også et tak på andelen små boliger i hvert prosjekt (maks 20 prosent kan være mellom 40 og 50 kvadratmeter, i bydelene Gamle Oslo, Sagene, Grünerløkka og St. Hanshaugen samt Nydalen). Årsaken er at det i disse bydelene er mange små leiligheter i den eksisterende boligmassen, og at bystyret ønsker å ha en bredt sammensatt befolkning i alle bydelene. Dermed må også bygningsmassen over tid få en jevnere fordeling mellom små og store boliger.

Liknende bestemmelser finnes også i Stavanger kommune der 2/3 av alle nye boliger skal være på mer enn 55 kvm. (Stavanger kommune 2011).

De øvrige kommunene er også opptatt av leilighetssammensetning som virkemiddel for å få en blandet befolkningssammensetning i kommunens ulike områder, men forsøker å oppnå dette gjennom å uttrykke målsetninger for resultatet (blandet alderssammensetning) og prosjektvise forhandlinger. Viktig er også at utfordringene kommunene står ovenfor varierer med karakteren på den eksisterende boligmassen. I flere kommuner veies hensynet til et bredt boligtilbud *primært* mot bestemmelser om boligstørrelse. I Bærum kommune viser dette seg i konkrete målsetninger om flere rimelige boliger. Der åpnes det for ett-romsboliger, så sant de

oppfyller krav om eget kjøkken, bad og toalett (Boligmeldingen, Bærum kommune 2004).

I Skedsmo kommune har utfordringene en annen form: deres utfordringer er (blant annet) knyttet til utviklingen av Lillestrøm og en mer ”urban boligmasse” (Skedsmo kommune 2011).

Informasjon om kommunenes bestemmelser og intensjoner vedrørende tilgjengelighet i nye boliger er klarere og mer entydig:

Bergen kommunes strategi for universell utforming som hjemler et *ønske* om at mellom 60 prosent og 70 prosent av alle nye boliger – så langt det er mulig – skal oppfylle tilgjengelighetskrav.

Bærum kommune har vedtatt at i bygninger med 3 eller flere nye boenheter uten krav til heis, skal alle nye boenheter utformes som tilgjengelig boenhet etter TEK10² (Strategi for Universell utforming, Bærum kommune 2009). I øvrige områder skal minst 30 prosent av nye boenheter utformes som tilgjengelig boenhet. Samme bestemmelse finnes i Trondheim kommune (Boligprogram 2011-2014: 60).

Oslo, Skedsmo Sandnes, Stavanger sine plandokumenter omtaler også nødvendigheten av å øke andelen tilgjengelige boliger, men disse kommunene har en ikke sett behov for å innføre lokale bestemmelser³.

1.5 Normer og anvisninger

Ut over de byggetekniske forskriftene er det utarbeidet veiledninger eller normer for hvordan det kan bygges for å oppnå gode kvaliteter. Slike veiledninger, normer eller anvisninger finnes i SINTEF Byggforsks kunnskapsserier (Byggforskserien og Byggebransjens våtromsnorm). Felles for veiledningsmaterialet er at anbefalingene kan gå ut over kravene i byggeteknisk forskrift.

² Gjelder der kravene til gangadkomst i henhold til TEK10 § 8-6 pkt 1 kan oppfylles.

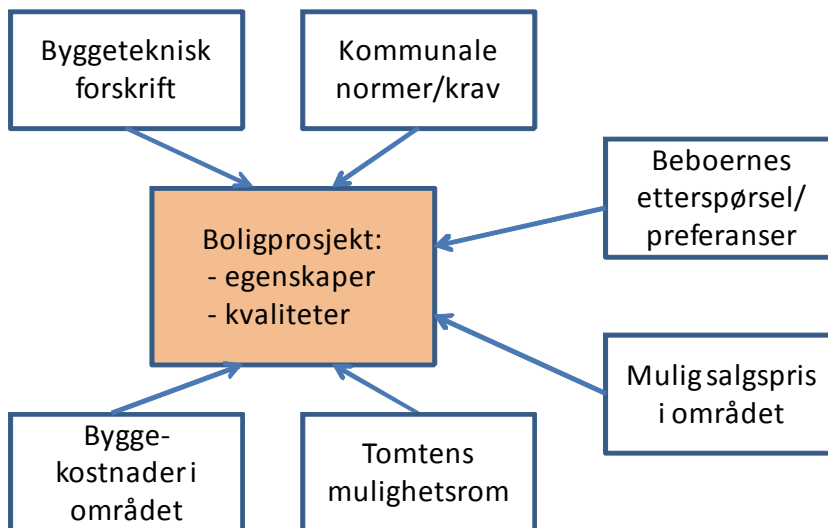
³ Plan- og bygningsloven (Pbl) § 12-7 åpner for at kommunen kan gi reguleringsbestemmelser som angir nærmere krav til tilgjengelighet og boligens utforming der det er hensiktsmessig ut fra spesielle behov samt hjemmel for å vedta reguleringsbestemmelser om at småhus skal ha alle hovedfunksjoner på bygningens inngangsplan

1.6 Utbyggernes rammebetingelser

Boligenes mulige salgspris varierer generelt med beliggenhet, tomtens mulighetsrom, hvilke beboergrupper prosjektet er innrettet mot og hvordan boligene er utformet. Utbyggere er bevisst på hvilke områder som er attraktive for ulike kjøpergrupper og må velge ”riktige” konsepter tilpasset lokaliseringen. Beboernes etterspørsel og preferanser er dermed en viktig rammebetingelse for utbygger.

Hvordan et boligprosjekt til slutt vil framstå er dermed et produkt av hva utbygger ønsker å bygge, statlige krav nedfelt i byggeforskriftene, kommunale dokumenter/regler/veiledere og ikke minst hva slags reguleringsbestemmelser politikerne til slutt er villig til å godta, gitt disse føringene og de mulighetene de har for å dispensere fra gjeldende bestemmelser.

Figur 1.1 *Utbyggers rammebetingelser*



Utbyggerne må oppfylle både lovens minimumskrav og de gjeldende kommunale retningslinjer eller normer, men det kan også tenkes at det legges inn kvaliteter som gjør boligene mer salgbare og at dette kan øke lønnsomheten i prosjektene. Å selge boliger med høy kvalitet kan også være et ledd i markedsføringen av utbygger i senere prosjekter.

Valg av kvaliteter i prosjektene er dermed ikke bare et spørsmål om å oppfylle teknisk forskrift, men også de kommunale kravene som blir stilt og lønnsomhetsbetraktninger rundt det å tilby kvaliteter utover det som kreves av det offentlige.

Kommunene kan styre hvor boligbyggingen ikke skal skje, kan legge til rette for hvor den skal skje, men er avhengig av private utbyggere for å få gjennomført en utbygging. Noen tomter som det er mulig å bygge på, vil ikke bli bygget ut fordi kostnadene med å framstille boligene overstiger forventet salgspris. Hvor boligbyggingen kommer er dermed både med på å bestemme kvaliteten på det som blir bygget og hvem som vil flytte inn i de nye boligene.

Når det gjelder beboernes preferanser og etterspørsel, kan det for eksempel være slik at andelen middelaldrende eldre i befolkningen i et område øker, og at disse i større grad ønsker å flytte fra enebolig/småhus til blokk. Da vil salgsprisen på nyproduserte blokkleiligheter tilpasset denne gruppen øke og det vil bli bygget mange nye slike. Selv om det samtidig er etterspørsel etter eneboliger fra par i etableringsfasen, vil en ikke finne slike boliger i nybyggingsmarkedet fordi eneboliger blir ledige etter at de middelaldrende har flyttet til nybygde blokkleiligheter.

Modellen ovenfor og tolkningen av denne legger føringer for hva vi tror er vesentlig i de problemstillingene som nevnes i kravspesifikasjonen. Vi er av den oppfatning at det er nybyggingens sammensetning og lokalisering i storbyområdene som i stor grad er bestemmende for hvilke egenskaper/kvaliteter som legges inn i boligene, og som også er bestemmende for hvem som flytter inn i de nye boligene. Dette trekker i retning av å foreta en kartlegging av hvor i storbyområdene det bygges nye boliger, hva som bygges samt boligenes egenskaper og salgspriser.

1.7 Om innflytting i nye boliger

I kravspesifikasjonen spørres det om hvem som kjøper og flytter inn i de nye boligene. En er spesielt opptatt av om de nye boligene i storbyområdene er forbeholdt de veletablerte. Det er i dag få boligpolitiske virkemidler som er rettet mot tilbudet av nye boliger. Det gis tilskudd til bygging av omsorgsboliger, tilskudd til bygging

av studentboliger og tilskuddet til å framskaffe kommunale utleieboliger for vanskeligstilte. Samlet sett utgjør disse boligene en liten andel av den årlige nybyggingen. Vi tolker utlysningsteksten slik at en ikke er opptatt av disse boligene og karakteristika på beboere som flytter inn i slike prosjekter. Retningslinjene for ordningene impliserer imidlertid at dette er boliger som i hovedsak er rettet mot studenter, vanskeligstilte på boligmarkedet og personer som har behov for en tilpasset bolig, men som ikke trenger en sykehjemsplass.

Vi tolker utlysningsteksten slik at en er opptatt av hvem som flytter inn i de andre nybygde boligene. Det er flere forhold som har betydning for hvilke nye boliger som bygges i storbyområdene og hvem som flytter inn i dem. For det første er det ønskelig at nye boliger i størst mulig grad plasseres innenfor eksisterende byggesone og gjerne nær knutepunkt for offentlig transport. Nordahl m.fl. (2011) viste at over halvparten av nybyggingen i Oslo og Trondheim på 2000-tallet skjedde i indre by. Barlindhaug (2010) viste at de samme tendensene var til stede i de to andre storbyene. Byggingen har latt seg gjøre gjennom fortetting og større byomformings/ transformasjonsprosjekter.

Prisstrukturen i et urbant boligmarked vil være slik at nye boliger nærmest sentrum har en høyere salgspris enn boliger lenger fra sentrum, se for eksempel Barlindhaug og Nordahl (2011).

En annen trend er et økende innslag av unge i storbyene (Juvkam m. fl. 2010; Barlindhaug 2010). Disse prefererer å bo mest mulig sentralt og etterspør derfor små sentrale boliger. Bruktboligmarkedet er et naturlig førstevalg for disse, ofte som et leiealternativ, mens nybyggingen av små boliger gir et bidrag til å dempe prispresset på slike boliger.

En tredje trend er middelaldrende og eldres ønske om å flytte fra eneboliger til mer lettstelte blokkleiligheter. Barlindhaug (2010) studerte flyttemønstrene i storbyområdene og fant at slike flyttinger ofte skjedde innen samme område og i mindre grad som et skifte av bomiljø. I den grad kommunal utbyggingspolitikk gjør det mulig å få oppført slike boliger i nærheten av eksisterende eneboligområder, vil dette være et attraktivt konsept. Barlindhaug (2003) fant imidlertid at en stor andel av disse flytterne opplevde å betale mer for den nye boligen enn de fikk for den gamle.

Disse tre trendene, ønske om å bygge innenfor storbyenes byggesone, unges etterspørsel etter sentrale boliger og middelaldrende/eldres etterspørsel etter nye boliger i blokk trekker i retning av et utbyggingsmønster med kostbare store og mellomstore leiligheter i blokk og noe rimeligere små sentrale leiligheter tilpasset unge som har kjøpekraft til å etterspørre disse. Nye boliger regnes ofte å koste 15-20 prosent mer enn en tilsvarende brukt bolig (Christoffersen m.fl. 2000).

I omlandet til storbyene kan det observeres et noe annet utbyggingsmønster. Dels bygges det nye boliger i knutepunkter tilpasset middelaldrende og eldre, men her er det også et stort innslag av nye eneboliger og småhus, gjerne tilpasset unge familier med barn som flytter ut av storbyene. Barlindhaug (2010) bekreftet et slikt flyttemønster. Men flyttinger innen bruktboligmarkedet er dominerende. Eneboligene som overtas av unge par med barn, er gjerne boliger som selges av middelaldrende som flytter til blokk, men også boliger som blir ledige når eldre faller i fra.

I et deregulert boligmarkedet vil prissignaler fra bruktboligmarkedet gi en indikasjon om hvilke boliger det er størst etterspørsel etter og som det dermed er behov for å tilby flere av. Slik sett er det ikke så viktig hvem som flytter inn i de nye boligene, men at det bygges nytt for skape større balanse i markedet. I nasjonale sammenhenger vil vi derfor nedtone betydningen av hvem som flytter inn i nye boliger.

Kommunene vil i større grad være opptatt av hvem som flytter inn i de nye boligene som blir bygget i kommunen. Hva slags skatteinntekter vil de avlede og hva slags investeringer i sosial infrastruktur må påregnes? Sett fra kommunens side kan en gjennom reguleringsbestemmelser knyttet til nybygging i mer eller mindre grad forsøke å styre framtidig befolkningssammensetning slik at ikke befolkningsveksten påfører kommune større kostnader enn inntekter. Men flyttinger gjennom bruktboligmarkedet er dominerende, og i dette markedet har kommunene små muligheter til å påvirke hvem som flytter.

2 Metode og data

For å belyse nybyggingens omfang og lokalisering i de fire største byene de siste årene har vi benyttet matrikkeldata med kartreferanser til boligbygg. Analysen av kjøp og innflytting i nye boliger er basert på reanalyser av eksisterende data, både SSBs levekårsundersøkelser fra 2004 og 2007 og data fra et prosjekt under Byggekostnadsprogrammet der NIBR gjorde en utvalgsundersøkelse blant beboere som flyttet inn i nybygde boliger fra 2005 (Barlindhaug og Ruud 2008).

Levekårsundersøkelsen har detaljerte opplysninger om et utvalg av boliger og hushold i Norge. Siden både innflyttingsår og byggeår er registrert, vil vi kunne avgrense dem som har kjøpt og fortsatt bor i nye boliger på undersøkelsestidspunktet.

I Barlindhaug og Ruud (2008) fokuseres det på vurderinger av boligenes egenskaper. En rekke kjennetegn ved husholdningene som kjøpte og flyttet inn i boligene ble også registrert. Undersøkelsen er reanalysert med tanke på å finne forskjeller mellom storbyer, storbyomland og resten av landet både med hensyn til hvem som flytter inn i nye boliger og hvordan de ulike kvalitetsaspektene ble vurdert.

Matrikkeldata klarer ikke å identifisere byggeprosjekter, kun enkeltboliger eller bygg. For å utfylle bildet av nyproduksjonen og for å finne ut mer om prising av leiligheter og kvaliteter som legges inn, benyttet vi en database fra Eiendomsverdi AS som inneholdt alle boliger som ble lagt ut for salg i storbyene mellom 4. kvartal 2010 og 2. kvartal 2012. Et utvalg på 20 av disse 167 prosjektene ble valgt ut for en nærmere analyse.

For å utfylle informasjonen fra gjennomgangen av 20 nye prosjekter, er flere prosjektmeglere intervjuet. Mange prosjektmeglere blir brukt av utbygger både som konsulenter når

boligprosjektet skal planlegges og ved salg av boligene, gjerne på prospekt. De sitter gjerne med god informasjon om hvilke vurderinger ulike utbyggere foretar i ulike delmarkeder.

En tredje kilde som ble brukt for å få mer innsyn i utbyggers valg knyttet til lokalisering av prosjekter, målgrupper og kvaliteter er intervjuer med 3 prosjektmeglere.

3 Nybygging i storbyer

3.1 Nybyggingen på 2000-tallet

I tabellen nedenfor har vi fordelt nybyggingen på de fire storbyene, storbyens omland, slik Sørlic (2007) har definert storbyomlandet, og resten av landet.

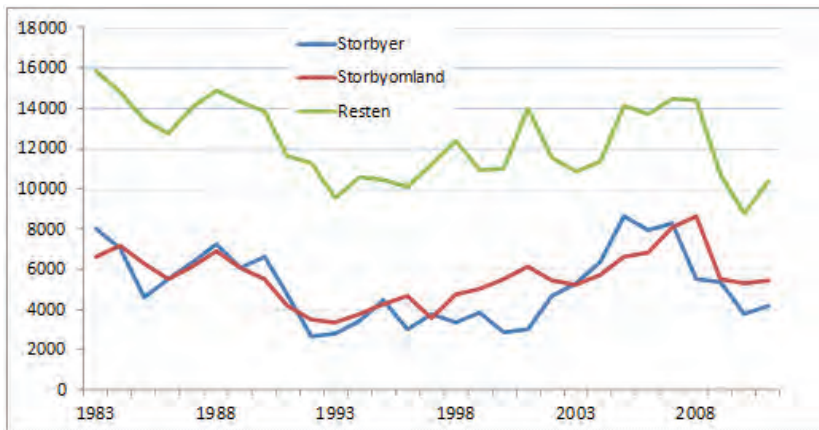
Tabell 3.1 *Fullførte boliger etter område. 2000-2011*

År	Storbyer	Storbyomland	Resten	Sum
2000	2833	5529	11023	19385
2001	3007	6160	14020	23187
2002	4659	5427	11557	21643
2003	5279	5214	10831	21324
2004	6352	5733	11365	23450
2005	8622	6624	14116	29362
2006	7917	6797	13724	28438
2007	8266	8080	14460	30806
2008	5530	8597	14404	28531
2009	5360	5481	10718	21559
2010	3739	5261	8777	17777
2011	4200	5400	10340	19940

Kilde: Byggearealstatistikk SSB. Avgrensing av de fire storbyenes omland etter Sørlic (2007)

Slik storbyomlandet er definert i Sørlic (2007) er antall fullførte boliger i storbyomlandet like mange som i de fire storbyene, og hele storbyregionenes boligbygging utgjør om lag halvparten av landets boligbygging. Tabellen viser også den betydelige nedgangen i boligbyggingen som følge av finanskrisen.

Figur 3.1 *Fullførte boliger etter område. 1983-2011*

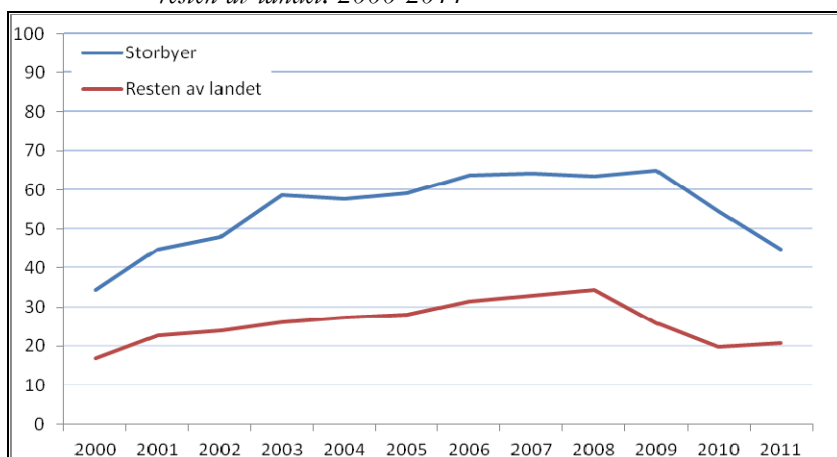


Kilde: Byggearealstatistikk SSB. Avgrensning av de fire storbyenes omland etter Sørli (2007)

Boligbyggingens fordeling på hustyper vil påvirke hvem som flytter inn i nye boliger. Dersom sammensetningen av nybyggingen etter hustype varierer over tid, vil også fordelingen på hvem som flytter inn i nye boliger etter husholdningstype variere.

Nedenfor viser vi fordelingen på hustyper etter en grov inndeling i eneboliger, andre småhus og blokk for de fire største byene, og for resten av landet.

Figur 3.2 *Andelen blokkleiligheter av alle fullførte boliger. Fire storbyer og resten av landet. 2000-2011*

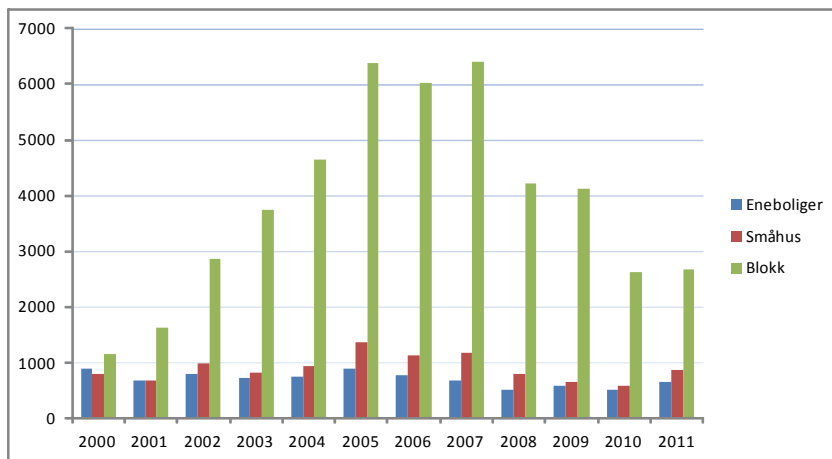


Kilde: Byggearealstatistikk SSB.

Både i storbyene og i resten av landet varierer blokkandelen med konjunktorene. Når det bygges mye, øker blokkandelen. I årene like før finanskrisen var blokkandelen i storbyene i underkant av 80 prosent, mens i resten av landet var den på 2000-tallet 46 prosent på sitt høyeste.

I storbyene blir så å si hele variasjonen i nivået på boligbyggingen tatt ut gjennom endringer i antall blokkleiligheter. Nivået på byggingen av eneboliger og andre småhus er i mindre grad berørt av konjunktursvingninger. Spesielt gjelder dette eneboliger.

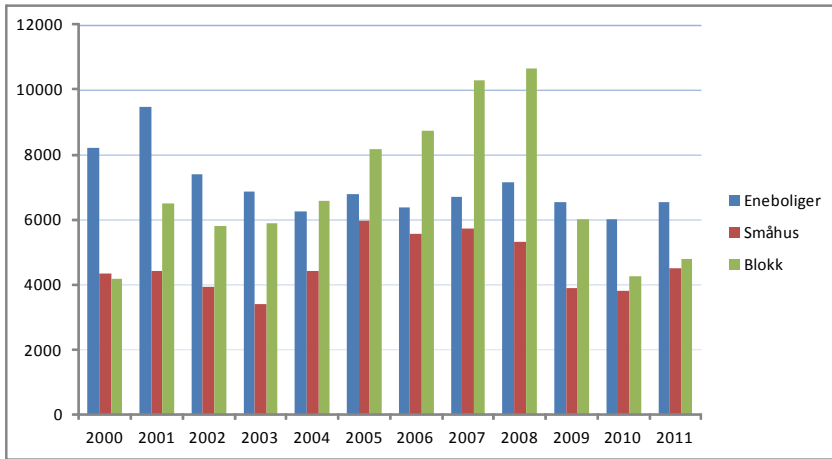
Figur 3.3 Fullførte boliger etter hustype. Fire storbyer. 2000-2011



Kilde: Byggearealstatistikk SSB.

I resten landet vil ikke antall blokkboliger variere så mye som i storbyene, selv om det er betydelige variasjoner også her fra år til år.

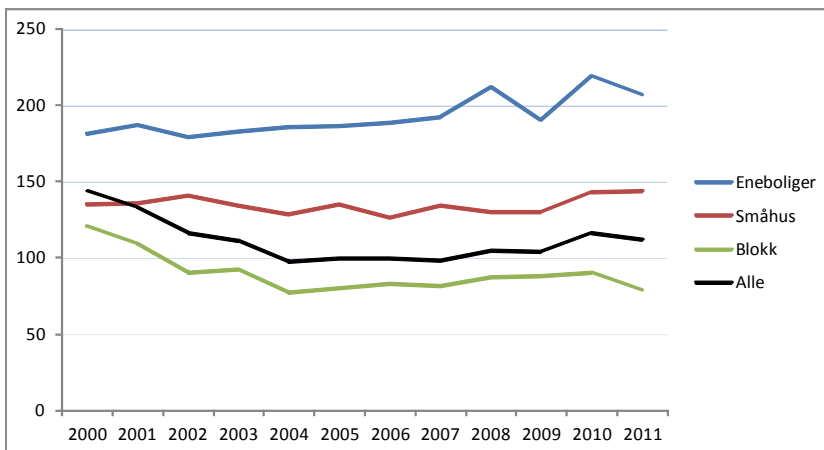
Figur 3.4 *Fullførte boliger etter bustype. Landet utenom fire storbyer. 2000-2011*



Kilde: Byggearealstatistikk SSB.

Hvor store er boligene som bygges? Er det en forskjell mellom storbyene og resten av landet og har det skjedd endringer i løpet av 2000-tallet.

Figur 3.5 *Gjennomsnittlig bruksareal i nye boliger etter bustype. Fire storbyer. 2000-2011*

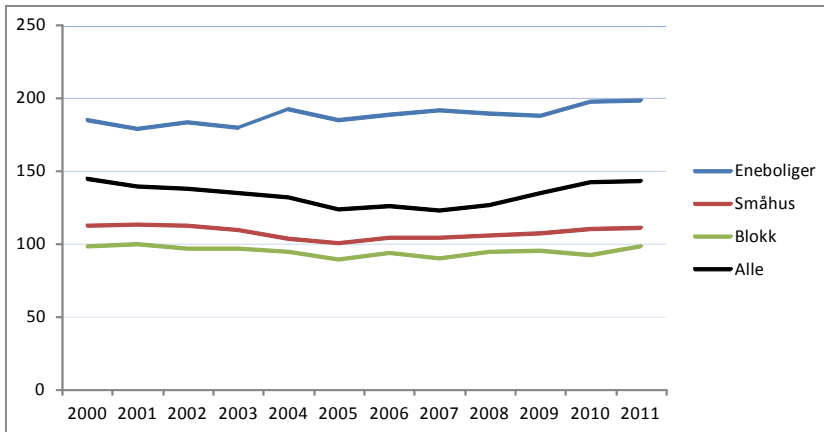


Kilde: Byggearealstatistikk SSB.

Gjennomsnittsstørrelsen på blokkleiligheter sank på begynnelsen av 2000-tallet og har deretter ligget på rundt 80-90 kvadratmeter. I

2011 var det imidlertid en markant nedgang etter en svak oppadgående trend. Eneboligene har en størrelse på rundt 200 kvadratmeter og størrelsen har økt noe gjennom 2000-tallet. Størrelsen på andre småhus ligger rundt 140 kvadratmeter og har endret seg lite i perioden.

Figur 3.6 *Gjennomsnittlig bruksareal i nye boliger etter bustype. Landet utenom fire storbyer. 2000-2011*



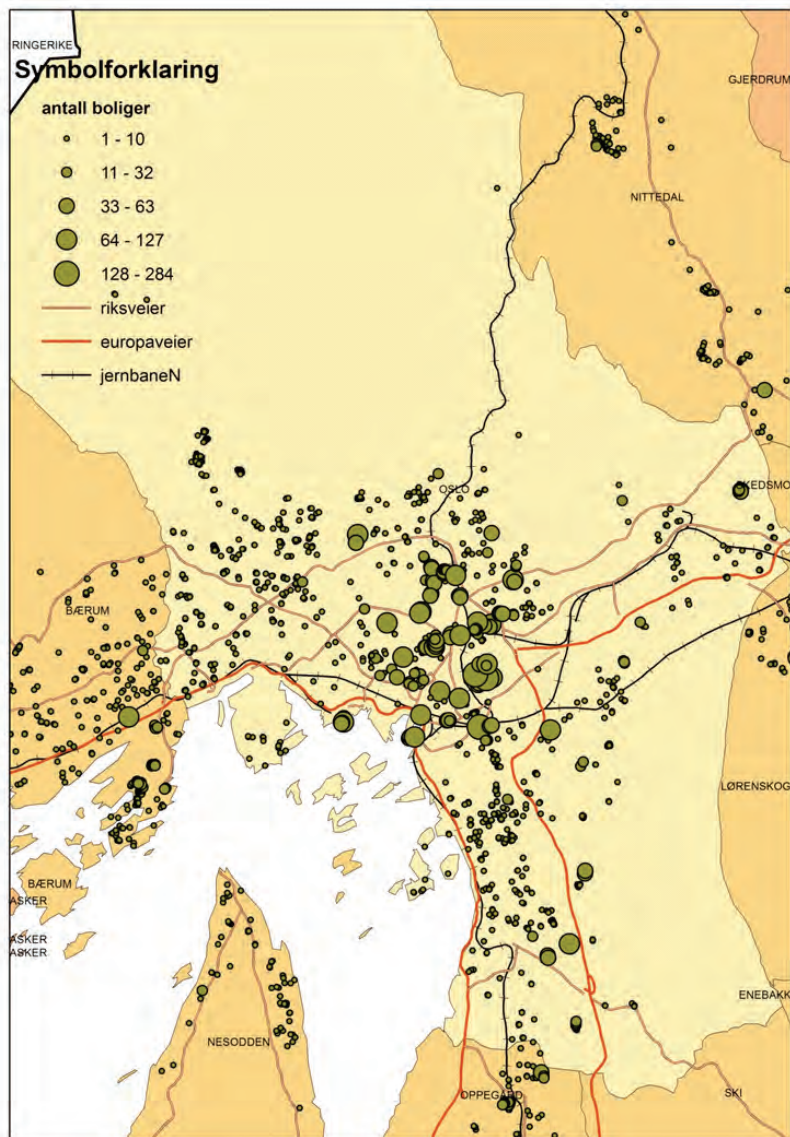
Kilde: Byggearealstatistikk SSB.

Utenfor de største byene er blokkleilighetene større enn de som bygges i storbyene, mens eneboligene og spesielt andre småhus er mindre. Sammensetningen av boligbyggingen etter hustype er som vi har sett imidlertid annerledes enn i storbyene, slik at gjennomsnittboligen i resten av landet er betydelig større enn i storbyene

3.2 Nybygde boliger i perioden 2010-2011

Matrikkeldata er brukt til å kartfeste hvor i storbyene igangsettingen av nye boliger har kommet i perioden 2010-2012 (oktober). På kartene er alle boliger med, både boliger i andre hustyper enn blokk, og boliger som ikke er solgt gjennom eiendomsmeglere.

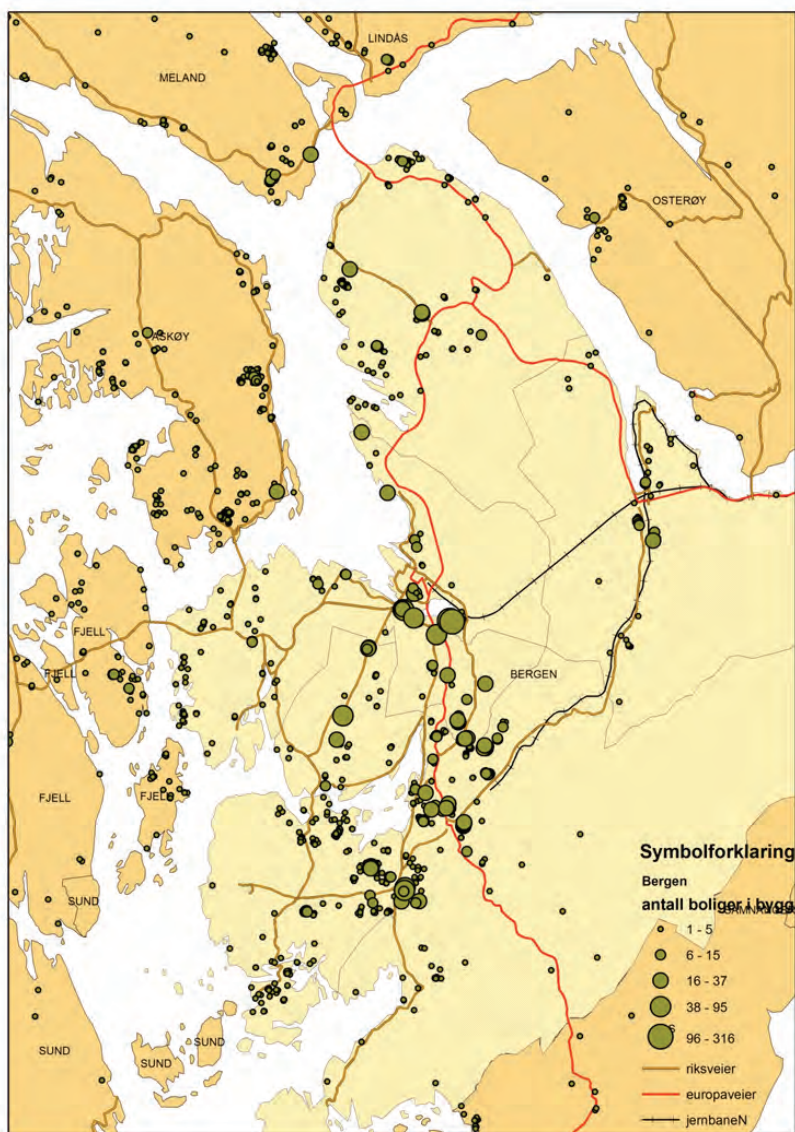
Figur 3.7 *Igangsatte boliger i Osloregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.*



Kilde: Matrikkeldata

De nye boligene i Osloregionen i perioden 2010-12 har i hovedsak kommet i de indre bydelene, men også som fortetting i småhusområder og knutepunkter i de vestlige og sørlige bydelene.

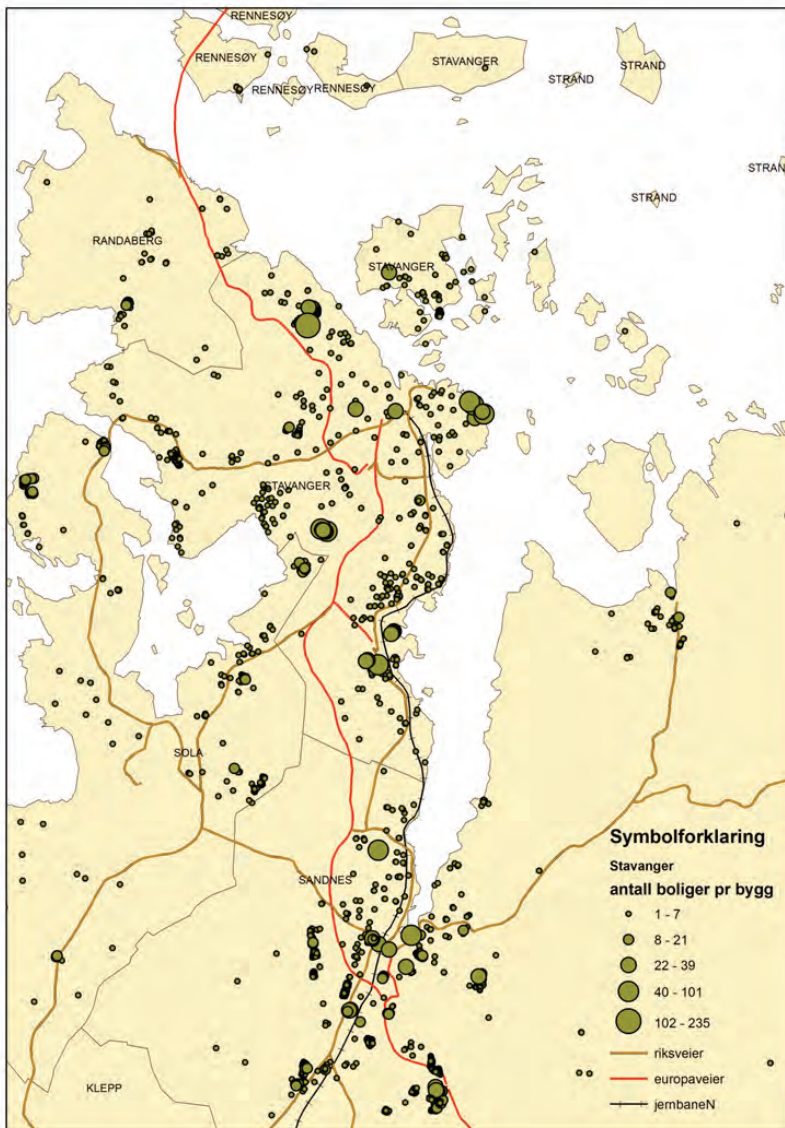
Figur 3.8 *Igangsatte boliger i Bergensregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.*



Kilde: Matrikkeldata

De nye boligene i Bergensregionen i perioden 2010-12 ligger i sentrumsbydelene, men en betydelig andel har kommet over en lengre strekning sør for sentrum av Bergen. En betydelig bygging foregår også i Askøy, Fjell og nord for Bergen sentrum.

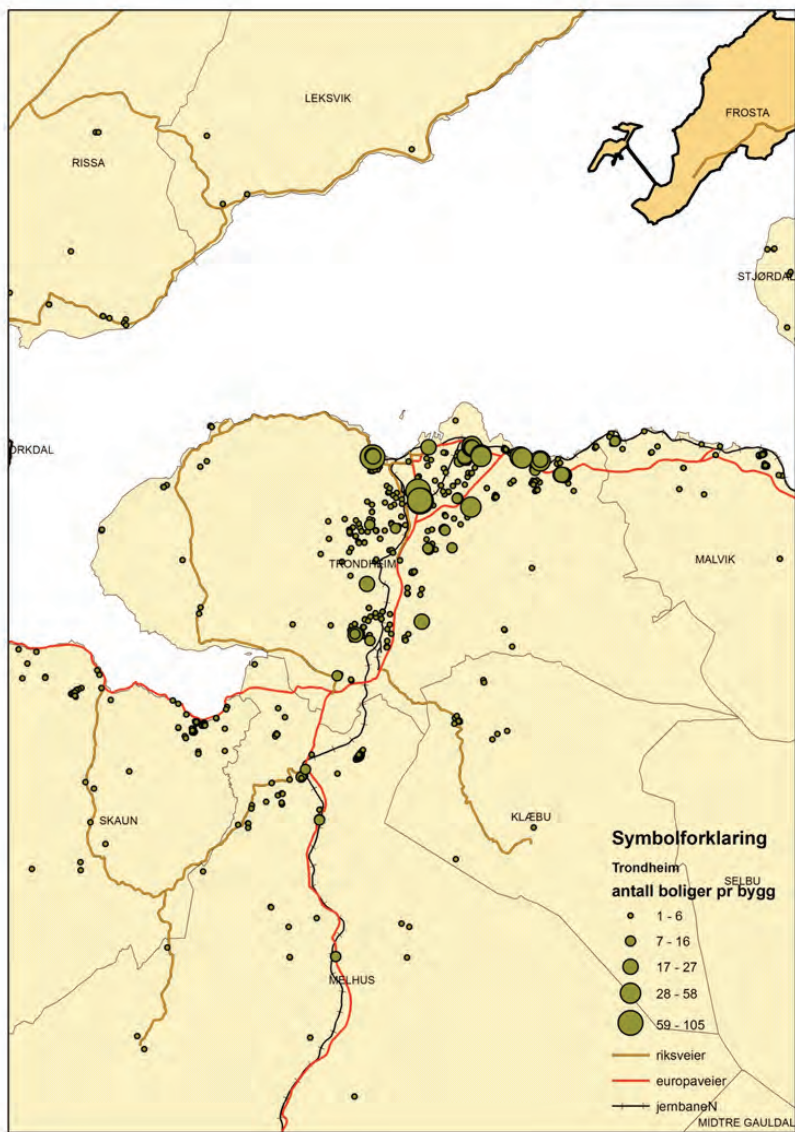
Figur 3.9 *Igangsatte boliger i Stavangerregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.*



Kilde: Matrikkeldata

En betydelig andel av de nye boligene i Stavangerregionen i perioden 2010-12 har kommet i Sandnes. I Stavanger er det en betydelig bygging byens randsoner

Figur 3.10 Igangsatte boliger i Trondheimsregionen. 2010-2012. Enheten er bygg. Sirkelens størrelse angir antall boliger i bygget.



Kilde: Matrikkeldata

I Trondheim synes det meste av boligbyggingen i perioden å ha kommet i sentrum eller sentrumsnært.

3.3 Nærmere om nybygging i Oslo

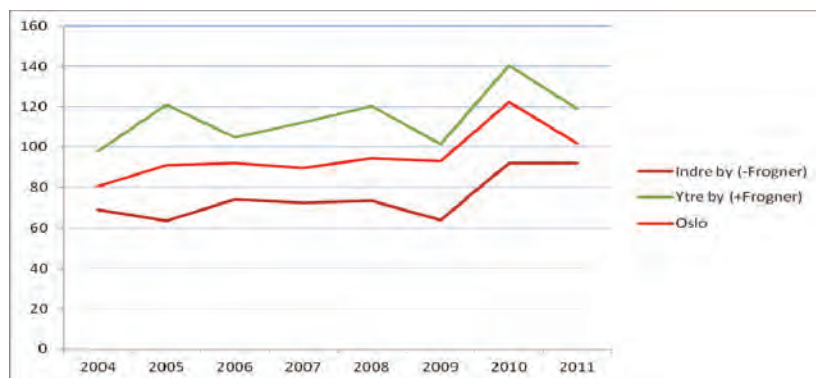
I dette delkapittelet vil vi se nærmere på om gjennomsnittlig størrelse på nye boliger har endret seg som følge av et vedtak gjort i bystyret i 2007 om krav til leilighets sammensetning i indre by.

Vedtaket sier at hver regulerings sak skal ha en leilighetsfordeling slik at maksimum 20 prosent av leilighetene skal være mellom 40 og 50 kvadratmeter BRA, minimum 30 prosent av leilighetene skal være mellom 50 og 75 kvadratmeter BRA og minimum 50 prosent av leilighetene skal være over 80 kvadratmeter BRA. Indre by er definert som bydel Gamle Oslo, bydel Sagene, bydel Grünerløkka og bydel St. Hanshaugen samt Nydalen. Sentrum omfattes ikke av vedtaket.

Inndelingen etter område i figurene nedenfor er gjort slik at indre by skal være mest mulig dekkende for hvor reglene gjelder. Frogner bydel er derfor slått sammen med ytre by.

Tidligere undersøkelser av boligbygging i Oslo har vist at sammensetningen av de nybygde boligene ligner på eksisterende boligmasse (Barlindhaug 2010).

Figur 3.11 *Gjennomsnittlig størrelse i kvadratmeter på igangsatte boliger i Oslo etter område. 2004-2011*



Kilde: Oslostatistikken

Det synes som om vedtaket om leilighetsfordeling i indre by har slått betydelig ut for boliger som er igangsatt i 2010. I indre by økte gjennomsnittsarealet på nye boliger fra 64 kvadratmeter i 2009 til 92 kvadratmeter i 2010. Det er imidlertid en tendens til økning i

boligarealet både i ytre vest og ytre syd i samme periode. Som figuren viser, falt denne tendensen for boliger i ytre by og dermed i Oslo som helhet i 2011, mens nye boliger i indre by fortsatt er romsligere enn tidligere på 2000-tallet.

4 Hvem kjøper og flytter inn i nye boliger?

4.1 Innledning

Myndighetene var tidligere opptatt av hvem som fikk tilgang til nye boliger, dels fordi det lå store rentesubsidier i de lån som Husbanken ga til nye boliger og dels fordi det var et kostnads-/pristak for hva nye husbankfinansierte boliger kunne selges for. Kjøp av brukte boliger skjedde på markedsvilkår.

Det kan imidlertid argumenteres for at en vedvarende subsidiering av nyproduksjonen påvirker prisnivået i bruktboligmarkedet. Barlindhaug (1987) argumenterer for at en generell subsidiering av nye boliger innenfor et visst arealspenn, vil øke tilbudet av slike boliger, og føre til at også bruktboligprisene for disse boligene vil bli lavere enn uten rentesubsidiering. Fordelen knyttet til subsidieringen av nye boliger kom dermed også bruktboligkjøperne av samme boligtype til gode.

I dag er nybyggingen i overveiende grad markedsstyrt uten at det er knyttet noen spesielle fordeler til et nyboligkjøp sammenlignet med et kjøp i bruktmarkedet. Siden nybygging først og fremst øker tilbudet av boliger som det er størst etterspørsel etter, er det ikke noen spesiell grunn til at det bør være målsettinger knyttet til hvem som flytter inn i nye boliger. Å stille kvalitetskrav til bygging av nye boliger vil imidlertid være en langsiktig strategi for å øke kvaliteten i hele boligmassen ettersom de eldste boligene forsvinner og erstattes av nye med høyere kvalitet.

På kort sikt bestemmes salgsprisene på nye boliger fra etterspørselssiden. Eventuelle økte framstillingskostnader for eksempel

knyttet til nye offentlige krav eller økte entreprisestandarder i et presset byggemarked vil ikke ha noen betydning for prisnivået. Boligene selges til den prisen som markedet er villig til å betale.

På lengre sikt, og da snakker vi om mange år, vil tilbudet av nye boliger kunne bli påvirket av økte framstillingskostnader. Økte kostnader kan ødelegge lønnsomheten i enkeltprosjekt slik at de ikke blir realisert. På lang sikt vil det være framstillingskostnadene som vil være retningsgivende for hva både nye og brukte boliger blir omsatt for. Ligger salgsprisene over framstillingskostnadene vil tilbudet øke. Økt tilbud senker prisene. Utover framstillingskostnadenes betydning for prisutviklingen på lang sikt vil områder med arealknapphet få et ytterligere tillegg i prisene/kostnadene (Barlindhaug og Nordahl, 2011).

Økte realboligpriser, enten som en følge av høyere framstillingskostnader eller sentralisering av befolkningen, vil kunne vri etterspørselen mot mindre boliger, spesielt etterspørselen fra den minst kjøpekraftige delen av befolkningen. En nybygd bolig har høyere pris enn en tilsvarende brukt bolig. De minst kjøpesterke vil ofte bare av den grunn velge seg bort fra de nybygde boligene.

Innflytting i nybygde boliger frigjør eldre boliger. Det samme gjør for eksempel flyttinger ut av et lokalt boligmarked, dødsfall blant enslige hushold og sammenslåing av husholdninger. Dette gir til sammen store valgmuligheter i markedet.

4.2 Analyse av levekårsundersøkelsene

Rammen for dette prosjektet gjør at vi har basert oss på tidligere Levekårsundersøkelser for å finne ut hvem som kjøper nye boliger. Den siste undersøkelsen ble gjennomført i 2007, et år med høy aktivitet i nybyggingsmarkedet.

De årlige levekårsundersøkelsene som er gjennomført av SSB har hatt bolig som ferdypningstema med tre års mellomrom på 2000-tallet. Undersøkelsene ble foretatt i 2001, 2004 og 2007.

Levekårsundersøkelsen kommer ikke til å bli opprettholdt i fremtiden, og 2007 markerte siste datainnsamlingsrunden i denne serien. Ifølge SSB skal informasjonen som til nå har blitt samlet inn gjennom levekårsundersøkelsene, i fremtiden ivaretas først og

fremst gjennom EU-SILC.⁴ Den første EU-SILC undersøkelsen med boligmodul gjennomføres i 2012. Det blir dermed et sprang på fem år mellom undersøkelsene, mens det framover i tid vil bli gjennomført EU-SILC undersøkelser med boligmodul hvert tredje år.

Levekårsundersøkelsen er en utvalgsundersøkelse med et bruttoutvalg på ca 5000 personer 16 år og eldre. Dataene kan vektes slik at intervjupersonene representerer husholdninger som er representative for det totale antall husholdninger i Norge. Gjennom intervjupersonen registreres kjennetegn ved alle personer som bor i samme bolig og danner husholdning. Det gjøres videre en detaljert kartlegging av husholdningenes boforhold.

I undersøkelsene er det spurt om husets byggeår og hvilket år intervjupersonen flyttet inn i boligen. Disse opplysningene kan fortelle oss om en husholdning har flyttet inn i en ny eller brukt bolig ved siste flytting. Årlig utgjør antall nybygde boliger en svært liten del av boligmassen, noe som gjør at antall observasjoner i undersøkelsen blir lite om en for eksempel baserer seg på nye boliger det året undersøkelsen gjennomføres. Vi har derfor tatt med en rekke årganger for nye boliger, nærmere bestemt 5 årganger fra 2004-undersøkelsen og tre årganger fra 2007-undersøkelsen. Dermed vil den ene undersøkelsen dekke innflyttinger i perioden 2000-2004 og den andre undersøkelsen innflyttinger i perioden 2005-2007. Også nye boliger blir fraflyttet, og jo lenger bakover i tid vi går, jo større vil muligheten være for at en ny bolig har blitt omsatt på nytt, og dermed framstå som en bruktbolig. Vi har valgt maksimalt 5 år som en balanse mellom hensyntaken til dette og at utvalget av nye boliger skal bli tilstrekkelig stort i våre analyser. I 2007-undersøkelsen er det kun gått 3 år bakover i tid for ikke å få overlapp med 2004-undersøkelsen.

Sammensetningen av nybyggingen etter hustype, størrelse og lokalisering vil påvirke hvilke husholdninger som flytter inn i nye boliger. I analysen vil vi sammenligne det mønsteret vi finner fra 2004-undersøkelsen med mønsteret fra 2007-undersøkelsen.

NIBR har ikke tilgang til kommunevariabelen i undersøkelsen fra 2007, slik at vi kan lage hensiktsmessige geografiske inndelinger.

⁴ Survey of Income and Living Conditions

Likevel er det mulig gjennom en variabel som sier noe om antall innbyggere i tettstedet og en variabel for landsdel, laget på grunnlag av fylker, å isolere de fire største byene. Det viser seg at det blir for få observasjoner når vi kun bruker boliger i storbyene. Vi har derfor valgt å bruke tettstedsvariabelen og gjort et skille mellom tettsteder over og under 20 000 innbyggere. Dette innebærer at det ikke er relevant i analysene av levekårsundersøkelsene å finne ut hvor i landet innflyttere i nye boliger bodde før kjøpet.

Alder, livsfase og inntekt er egenskaper som gir en hensiktsmessig beskrivelse av husholdningene. Med livsfase mener vi om en person inngår i et parforhold og om personen har barn. Egenskapene er knyttet til intervju tidspunktet og inntekten gjelder for 2007. Inntekt omfatter all inntekt, både lønnsinntekt, (positive) kapitalinntekter samt skattepliktige og ikke skattepliktige overføringer fra det offentlige.

Vi vil sammenligne egenskapene ved husholdninger som flytter inn i nye boliger med husholdninger som i samme tidsperiode flyttet inn i brukte boliger. Vi begrenser flyttingene til innflytting i eide boliger fordi nesten all flytting inn i nye boliger gjelder kjøp, mens en stor del av flyttingene i bruktboligmarkedet gjelder inngåelse av et leieforhold. Med disse begrensningene får vi et best mulig sammenligningsgrunnlag. I noen av analysene vil vi også se på forskjell i mønsteret mellom tettsteder over 20 000 innbyggere og resten av landet.

Først sammenligner vi hvem som kjøper eide boliger i byer/ tettsteder over 20 000 innbyggere med resten av landet, uavhengig av om det er nye eller brukte boliger. Deretter sammenligner vi innflyttere i nye og brukte boliger i byer/ tettsteder, og foretar en tilsvarende sammenligning for resten av landet. Perioden 2000-2004 fra Levekårsundersøkelsen 2004 sammenlignes med perioden 2005-2007 fra Levekårsundersøkelsen 2007. I tabellene nedenfor omtaler vi tettstedene over 20 000 som byer.

4.3 Husholdningssammensetning

Dersom det er ulike mønstre av kjøpergrupper i byene sammenlignet med resten av landet vil dette prege hvem som flytter inn i nye boliger i byene kontra resten av landet.

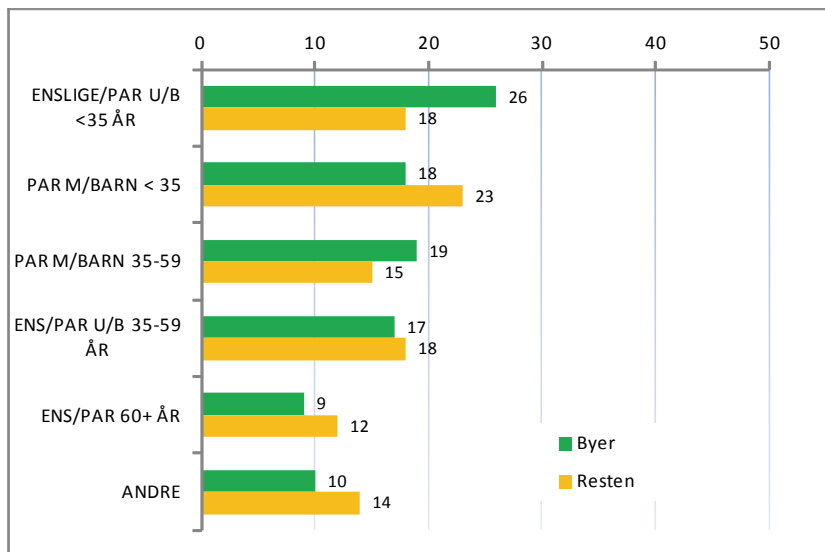
Tabell 4.1 *Husholdningsfordeling i tettsteder over 20 000 innbyggere og resten av landet, 2004 og 2007. Alle hushold.*

	2004			2007		
	Byer	Resten	Landet	Byer	Resten	Landet
Enslige/par u/b <35 år	23	11	17	25	12	18
Par m/barn < 35	6	8	7	6	5	5
Par m/barn 35-59	17	20	18	15	19	17
Ens/par u/b 35-59 år	20	21	21	19	20	20
Ens/par 60+ år	23	28	26	23	33	28
Andre	10	12	11	12	10	11
Sum	100	100	100	100	100	100
N=	1474	1866	3340	1427	1785	3212

Kilde: Levekårsundersøkelsene i 2004 og 2007

For landet som helhet er det små endringer i sammensetningen av hushold mellom 2004 og 2007. Andelen unge enslige og par uten barn er betydelig større i byene og andelen har økt noe i perioden. I 2007 utgjorde eldre en tredjedel av alle hushold utenfor byene, mens andelen lå på 23 prosent i byene både i 2004 og i 2007. Utenfor byene har andelen unge par med barn gått ned fra 8 til 5 prosent.

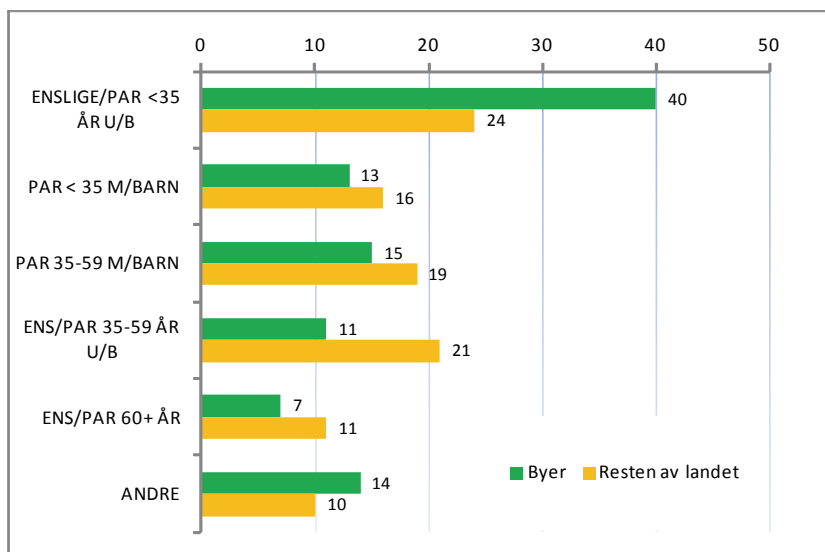
Figur 4.1 *Prosentvis fordeling av husholdninger som kjøpte boliger i perioden 2000-2004. Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer) og resten av landet.*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N: Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer)=328, Resten av landet=385

I 2004 utgjorde unge enslige og par uten barn den største kjøpergruppen i byene, yngre par med barn den største gruppen utenfor byene.

Figur 4.2 *Prosentvis fordeling av husholdninger som kjøpte boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer) og resten av landet.*



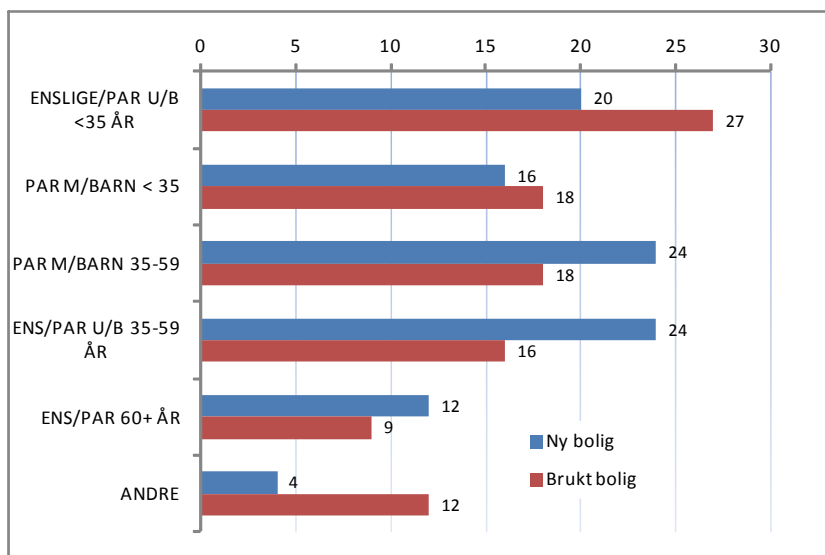
Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N: Tettsteder over 20 000 innbyggere (byer)=280, Resten av landet=208

Unge enslige og par uten barn utgjør i perioden 2005-2007 hele 40 prosent av boligkjøperne i byene, uavhengig av om de kjøper en ny eller brukt bolig. Utenom tettstedene utgjør denne gruppen 24 prosent av kjøperne. Sammenlignet med perioden 2000-2004 er dette en betydelig økning, spesielt i byene. Den spesielt store økningen i unges kjøp av boliger i byene har ikke kommet på bekostning av noen andre enkeltgrupper, men ført til en nedgang i de fleste andre gruppens andeler. Økningen er svært høy i forhold til at gruppens økte sin andel av samtlige husholdninger fra 23 til 25 prosent, se Tabell 4.1. Selv om denne økningen skal gi gruppen en betydelig større andel av kjøpene kan forklaringen også være økt flyttehyppighet innad i byene endringer i denne gruppens omfang av inn- og utflytting fra byene.

Utenfor tettstedene utgjør middelaldrende enslige og par uten barn en relativt stor gruppe, og både denne gruppens andel og den tilsvarende yngre gruppens andel har økt fra perioden 2000-2004 til 2005-2007. Det er yngre par med barn som har redusert sin andel.

I figurene nedenfor skal vi nå for henholdsvis byer og resten av landet skille mellom innflytting i nye og innflytting i brukte boliger. Først ser vi på perioden 2000-2004.

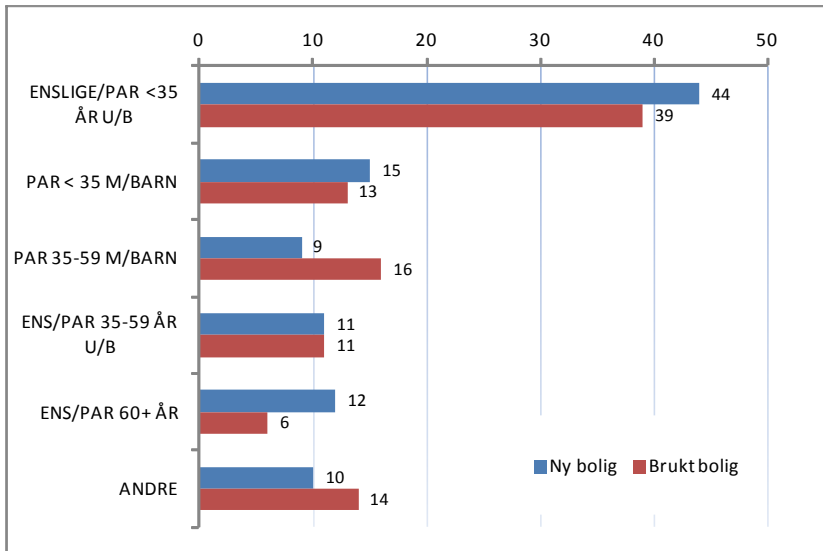
Figur 4.3 *Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N: Nye boliger=53, brukte boliger=328

I tettstedene er alle middelaldrende husholdningstyper samt eldre husholdninger overrepresenterte i de nye boligene bygget i perioden 2000-2004, særlig på bekostning av unge husholdninger. Unge er likevel en betydelig kjøpergruppe av nye boliger i tettstedene og utgjør 20 prosent av alle.

Figur 4.4 *Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger*

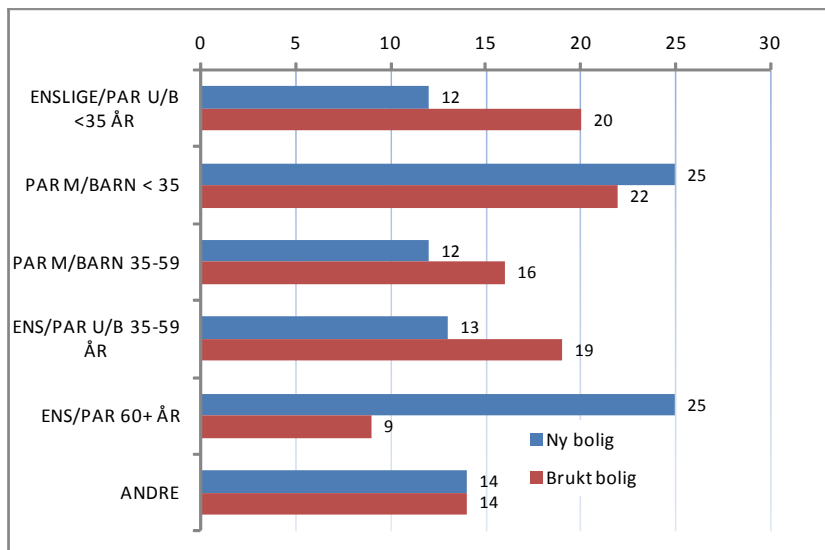


Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N: Nye boliger=46, brukte boliger=234

Unge med og uten barn, samt eldre, er noe overrepresentert i de nye boligene i byene, mens middelaldrende par med barn er underrepresentert. Sammenlignet med perioden 2000-2004 legger unge beslag på en betydelig større andel av de nybygde boligene i perioden 2005-2007. Det er grunn til å tro at denne gruppas andel er større i de fire største byene.⁵ Og da er det ikke overraskende at fokuset på førstegangsetablering er spesielt stort i pressområdene.

⁵ 14 av 19 tilhørte denne gruppa i Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger.

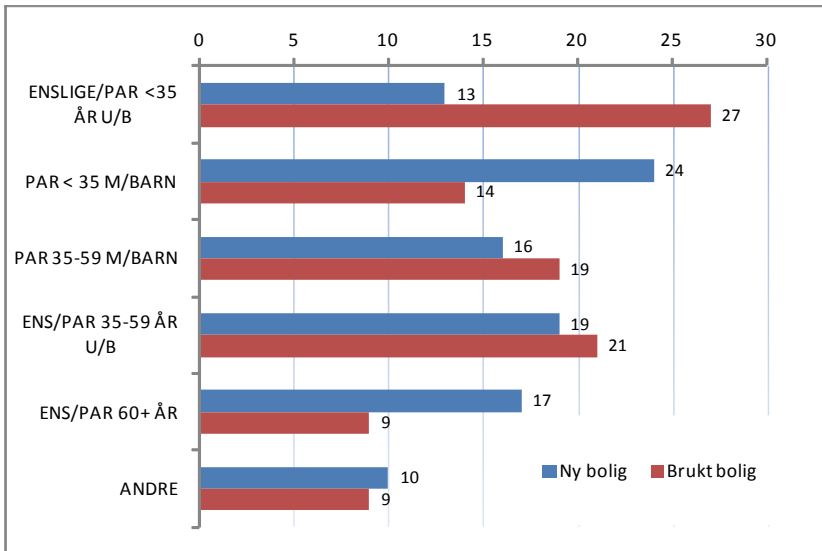
Figur 4.5 *Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype. Steder med under 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N: Nye boliger=67, brukte boliger=385

Utenfor byene er andelen unge kjøpere av nye boliger betydelig mindre enn i byene. Her er unge par med barn og eldre husholdninger de store dominerende kjøpergruppene med til sammen halvparten av kjøpene. Innen bruktboligmarkedet er det spesielt de eldre husholdningene som har et avvik fra nybyggingsmarkedet, med en betydelig lavere andel innenfor bruktboligmarkedet.

Figur 4.6 *Kjøp av nye og brukte boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype. Steder under 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling for hhv nye og brukte boliger*

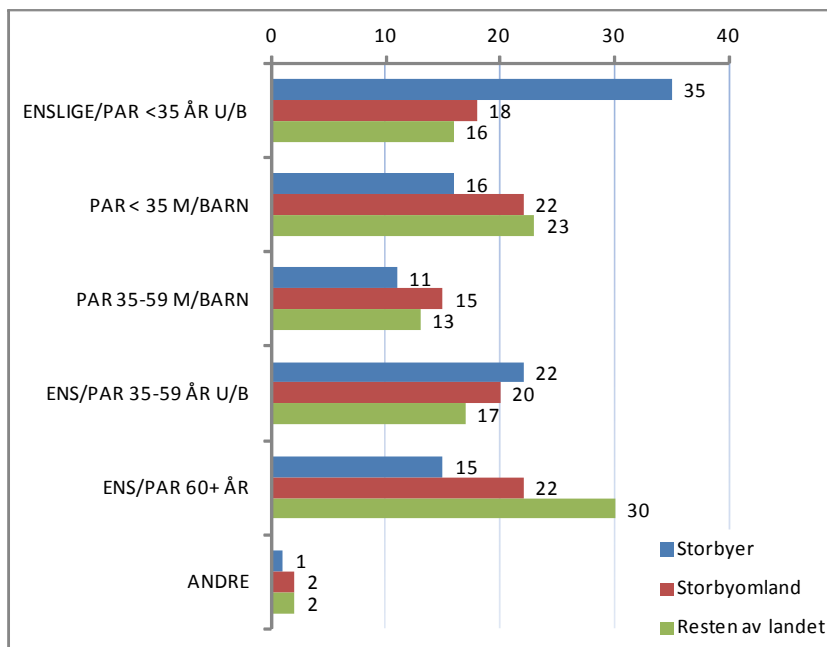


Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N: Nye boliger=50, brukte boliger=158

Utenfor byene er det unge par med barn og eldre som i perioden 2005-2007 er overrepresentert i de nye boligene, mens unge enslige og par uten barn er underrepresentert. Mønsteret som helhet for denne perioden er ikke særlig forskjellig fra perioden 2000-2004.

En analyse av data fra Barlindhaug og Ruud (2008) viser hvordan innflyttere i nye boliger i 2005 fordelte seg på husholdningstyper. Vi kan på grunnlag av disse dataene lage en geografisk fordeling som skiller de fire storbyene fra omlandet samt resten av landet. Noen av innflytterne er leietakere. Disse tar vi ikke med og står igjen med et utvalg på 1348 kjøpere.

Figur 4.7 *Innflytting i nye boliger i 2005 etter husholdningstype og geografisk område. Kjøpere av nye boliger.*



Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N: Storbyer 435, Storbyomland 341, Resten av landet 572.

Figuren bekrefter resultatene av analysene av Levekårsundersøkelsen 2007. I storbyene dominerer unge enslige og par uten barn og utgjorde 35 prosent av kjøperne i 2005. Blant disse var det 4 av 10 som hadde kjøpt en borettslagsbolig. Yngre barnefamilier har en motsatt profil og utgjør en større andel av kjøpergruppen utenfor storbyene enn i storbyene.

Eldre over 60 år er en dominerende kjøpergruppe utenfor storbyregionene, med en andel på 30 prosent. Alt i alt synes eldregruppen å være noe større i denne undersøkelsen enn det som framkommer av dataene fra levekårsundersøkelsene.

En analyse av hva slags nye boliger de ulike husholdningstypene har flyttet inn i lar seg ikke gjøre med det lille utvalget vi får fra Levekårsundersøkelsene. Data fra Barlindhaug og Ruud (2008) om kjøpere av nye boliger i 2005 gir et bedre grunnlag for å si noe om dette.

Tabell 4.2 *Kjøpere av nye boliger i 2005. Fordeling på boligtype etter geografi og husholdningstype.*

	Enslige/ par <35 år u/b	Par < 35 m/barn	Par 35-59 m/barn	Enslige/par 35-59 år u/b	Enslige/par 60+ år	Alle
Storbyer						
1-2 rom	58	14	2	25	19	32
Blokk 3+ rom	33	38	24	56	62	43
Småhus 3+ rom	8	48	73	19	19	26
Sum	100	100	100	100	100	100
Storbyomland						
1-2 rom	35	0	2	12	16	13
Blokk 3+ rom	7	6	9	26	46	20
Småhus 3+ rom	58	94	89	62	38	67
Sum	100	100	100	100	100	100
Resten av landet						
1-2 rom	32	3	4	9	15	13
Blokk 3+ rom	15	3	3	31	48	23
Småhus 3+ rom	53	94	93	60	37	64
Sum	100	100	100	100	100	100
Landet						
1-2 rom	45	5	3	16	16	19
Blokk 3+ rom	22	12	11	38	50	29
Småhus 3+ rom	32	83	87	46	34	53
Sum	100	100	100	100	100	100
N=						
Storbyer	123	63	52	111	84	433
Storbyomland	47	63	58	74	92	334
Resten av landet	65	96	87	110	204	562
Sum	235	222	197	295	380	1329

Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008)

En av 3 nye boliger som ble kjøpt i storbyene i 2005 var på 1-2 rom.⁶ Men en betydelig andel av boligene i storbyene ligger i småhus på 3 rom eller mer, 26 prosent. Denne andelen er imidlertid betydelig større utenom storbyene. På landsbasis utgjør disse boligene 53 prosent av nyboligene i 2005.

Blant husholdningstypene er det først og fremst unge enslige og par uten barn som kjøper de minste boligene, men de kjøper også til en viss grad av middelaldrende enslige og eldre. Tre av fire middelaldrende par med barn som kjøpte ny bolig i 2005 kjøpte en bolig på 3 rom eller mer i et småhus. Utenom storbyene er det en betydelig andel av eldre nyboligkjøpere som kjøper en bolig på 3 rom eller mer i et småhus, 37-38 prosent. I storbyene er andelen 19 prosent.

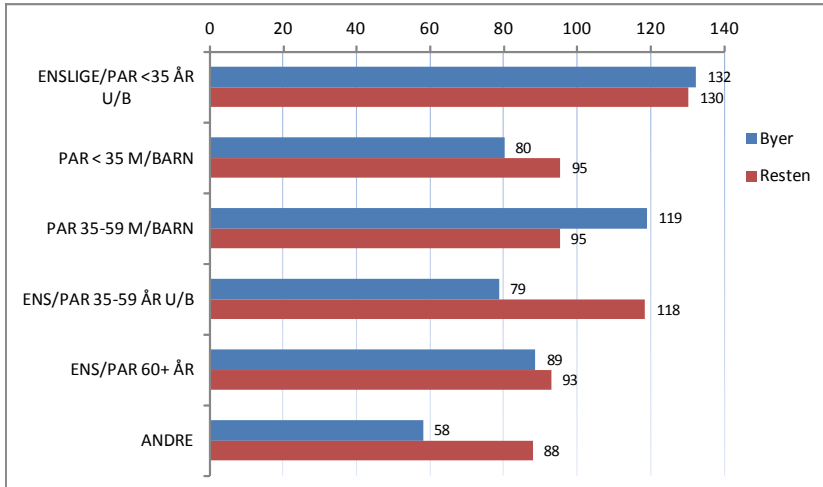
4.4 Har kjøpere av nye boliger høyere inntekter enn andre boligkjøpere?

Levekårsundersøkelsene gir oss også muligheter for å sammenligne inntekter mellom dem som kjøper nye boliger sammenlignet med brukte. Inntektsopplysninger er fra det året undersøkelsene ble foretatt, dvs. 2004 og 2007, uavhengig av hvilket år de enkelte husholdningene flyttet inn.

Her vil vi sammenligne inntekter innen ulike husholdningstyper for dem som kjøper en ny bolig og dem som kjøper en brukt bolig. For hver husholdningstype deles medianinntekten for kjøpere av nye boliger på medianinntekten for dem som kjøper brukte boliger. Når medianinntektene er like store, er forholdstallet eller indikatoren 100, mens indikatoren er større enn 100 når innflytterne i nye boliger har større medianinntekt enn tilsvarende husholdningstype som flytter inn i brukte boliger. Samlet inntekt inkluderer både lønnsinntekt, kapitalinntekter samt skattefrie og skattepliktige offentlige overføringer.

⁶ Hele 85 prosent av de minste boligene på 1-2 rom er boliger i blokk. Forskjellen er liten mellom de geografiske områdene.

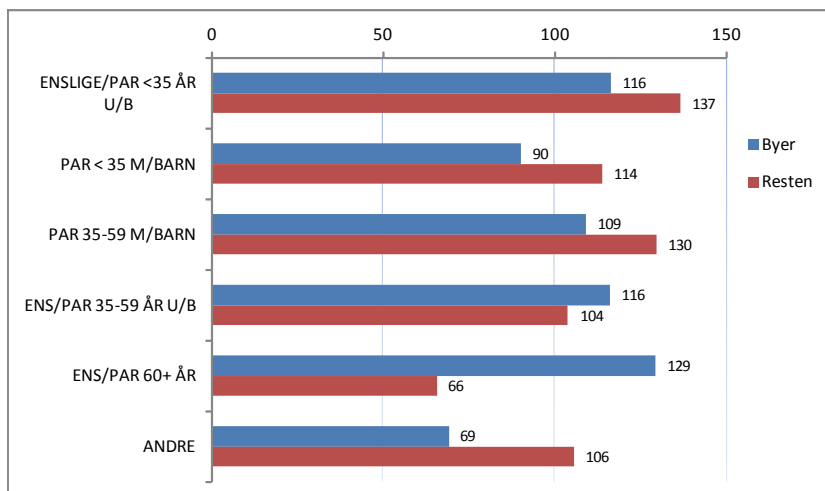
Figur 4.8 *Indikator for forholdet mellom inntekt for kjøpere av nye boliger og inntekt for kjøpere av brukte boliger. Innflytting i eide boliger i perioden 2000-2004 etter husholdningstype og tettsted. Indikator=100 når inntekt i nye og brukte boliger er like stor.*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N (alle hushold): Nye boliger=55, brukte boliger=316

I perioden 2000-2004 er det kun tre grupper i byene der inntektene er større for innflyttere i nye enn for innflytterne i brukte boliger; dette gjelder unge enslige og par uten barn samt middelaldrene par med barn. Det er de "mer velstående" unge enslige og par uten barn som kjøpte nye boliger: 32 prosent av dem som kjøpte ny hadde større inntekt enn dem som kjøpte en brukt bolig. Det tilsvarende forholdstallet for middelaldrende par med barn var 19 prosent (indikator på 119). Utenfor de største tettstedene er det både unge og middelaldrende enslige og par uten barn der inntektene til innflytterne i nye boliger er større enn for innflyttere i brukte boliger (indekser på hhv 130 og 118).

Figur 4.9 *Indikator for forholdet mellom inntekt for kjøpere av nye boliger og inntekt for kjøpere av brukte boliger. Innflytting i eide boliger i perioden 2005-2007 etter husholdningstype og tettsted. Indikator=100 når inntekt i nye og brukte boliger er like stor.*



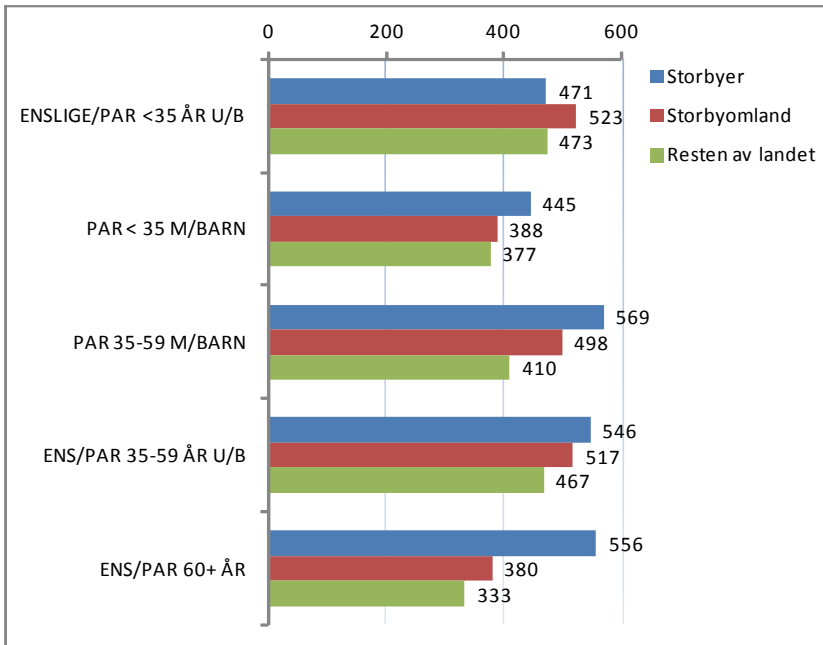
Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N (alle hushold): Nye boliger=46, brukte boliger=

Mønsteret for perioden 2005-2007 er noe annerledes. For nesten alle husholdningstyper både i byer og i resten av landet er inntektene større for innflyttere i nye enn i brukte boliger. Tydeligst er inntektsforskjellene i storbyene mellom eldre som flytter inn i nye boliger og eldre som flytter inn i brukte boliger, i favør av innflytterne i nye boliger. Over tid er det dermed blitt en tydeligere tendens til at husholdninger som kjøper og flytter inn i nye boliger har høyere inntekter enn dem som kjøper og flytter inn i brukte boliger.

Unntaket gjelder tre grupper. For det første gjelder det yngre par med barn i byene, der de som flytter inn i brukte boliger har høyest inntekt (indeks 90). De to andre gruppene er eldre utenfor byene og gruppen ”andre” i byene.

Dataene fra Barlindhaug og Ruud (2008) viser selvrapportert husholdningsinntekt for kjøpere av nye boliger i 2005. Inntekten er omregnet til en ekvivalensinntekt eller inntekt per person ved bruk av kvadratrotskalaen.

Figur 4.10 *Husholdningsinntekt per person for kjøpere av nye boliger i 2005 etter geografisk område. 1000 kroner*

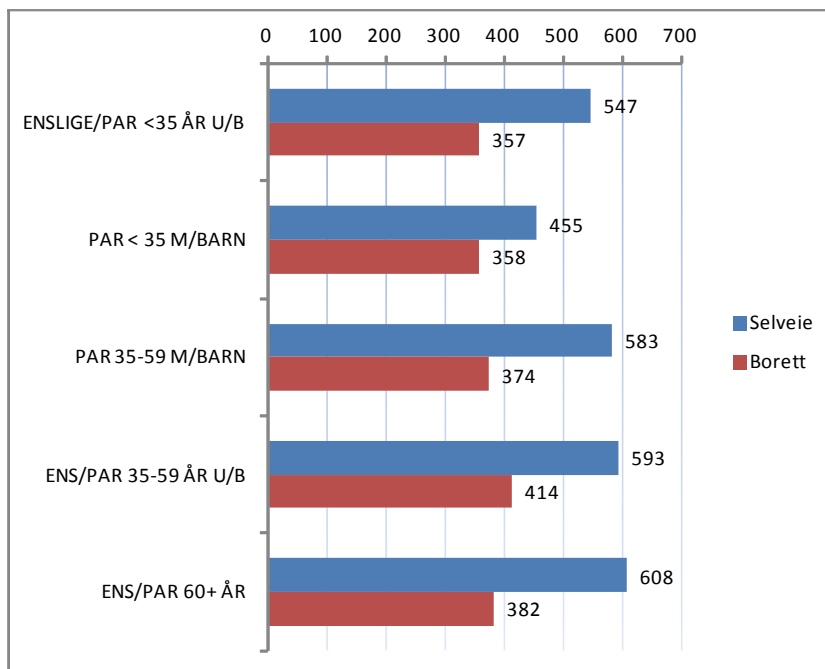


Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N: Storbyer 375, Storbyomland 275, Resten av landet 455. Kvadratrotskalaen er benyttet for å lage inntekt per person (ekvivalensinntekt)

Unge som etablerer seg i storbyområdet har høyere inntekt enn unge som kjøper bolig i storbyene og i resten av landet. For alle andre husholdningskategorier er gjennomsnittsinntekten høyest i storbyene. Spesielt gjelder det eldre over 60 år.

Nedenfor ser vi nærmere på inntektene til nyboligkjøperne i storbyene som har kjøpt henholdsvis selveierboliger og borettslagboliger.

Figur 4.11 *Husholdningsinntekt per person for kjøpere av nye boliger i 2005 i storbyer etter. Selveiere og borettsbavere. 1000 kroner*



Kilde: Data fra Barlundhaug og Ruud (2008). N: Storbyer 376, Selveie 287, boretts 89. Kvadrattrotskalaen er benyttet for å lage inntekt per person (ekvivalensinntekt)

For alle husholdningstyper ligger gjennomsnittsinntektene for kjøpere av selveide boliger betydelig høyere enn inntektene til dem som har kjøpt borettslagsboliger. Forskjellen er minst for unge par med barn.

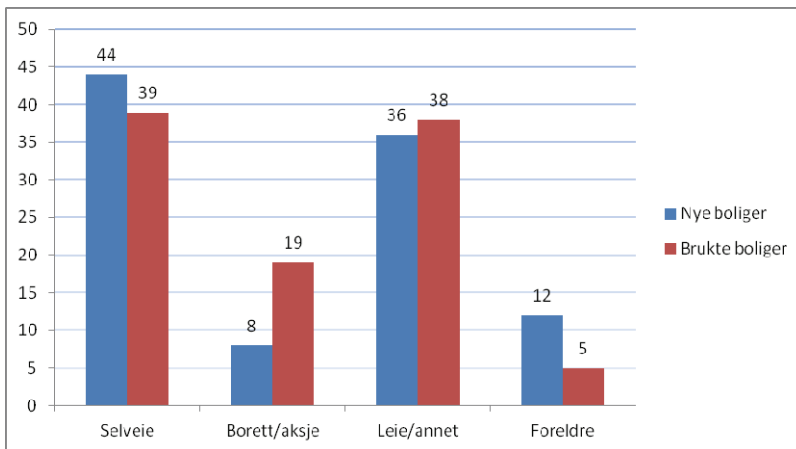
Hvis vi ser på medianinntekten (ikke vist i figuren) får vi samme mønster som for gjennomsnittsinntekten, bortsett fra for eldre over 60 år. Medianinntekten for de eldre viser seg å være like stor i selveide boliger som i borettslagsboliger.

I delkapitlene nedenfor vil vi fokusere på tettsteder over 20 000 innbyggere og se på eventuelle endringer over tid.

4.5 Hvor mange nyboligkjøpere er førstegangskjøpere?

I levekårsundersøkelsene spørres det om hvilket disposisjonsforhold husholdningene hadde til den forrige boligen. Dersom intervjupersonen oppgir leie, kan det imidlertid tenkes at personen har eid en bolig tidligere. For eksempel er et vanlig forløp ved oppløsning av parforhold at den ene eller begge parter leier for en kort periode før en på ny blir boligeier.

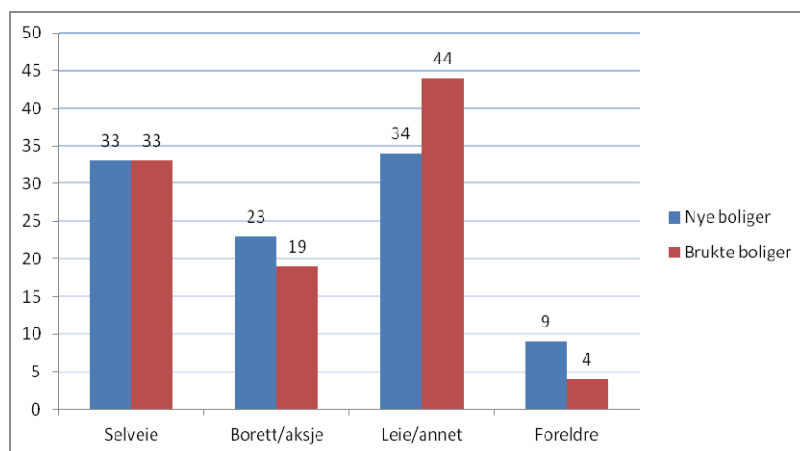
Figur 4.12 *Disposisjonsform forrige bolig. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2000-2004. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling på hhv nye og brukte boliger*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N: Nye boliger=55, brukte boliger=316

I perioden 2000-2004 var forskjellen liten mellom innflyttere i nye og brukte boliger mht hvilket disposisjonsforhold de kom fra, bortsett fra at en mindre andel kom fra en borettslagsbolig før de kjøpte en ny bolig. Relativt flere av nyboligkjøperne kom fra foreldrehjemmet.

Figur 4.13 *Disposisjonsform forrige bolig. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosentvis fordeling på hhv nye og brukte boliger*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N: Nye boliger=46, brukte boliger=232

I perioden 2005-2007 kom en tredjedel av kjøperne fra en selveid bolig. Dette gjaldt både nyboligkjøpere og kjøpere av brukte boliger. Slår vi sammen dem som kom fra et leieforhold med dem som kom fra foreldrehjemmet, får vi et tilnærmet uttrykk for førstegangskjøpere. Det er en ubetydelig større andel av i bruktboligkjøperne som er førstegangskjøpere.

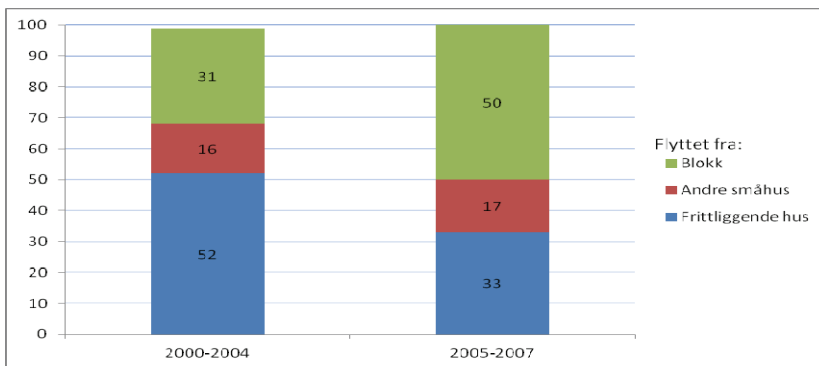
Sammenligner vi de to periodene på 2000-tallet har det vært en økning i andelen nyboligkjøperne som kommer fra borettslagsboliger og det har blitt relativt færre som kommer fra selveide boliger.

Vi skal nå se på sammensetningen av nyproduksjonen etter type eide bolig. De som har kjøpt en ny bolig har enten kjøpt en selveid bolig eller en borettslagsbolig. I perioden 2000-2004 kjøpte 8 av 10 en selveid bolig, mens i perioden 2005-2007 var det 7 av 10 nyboligkjøpere som valgte selveie. I den siste perioden ble det bygget relativt flere borettslagsboliger, ikke minst en betydelig andel lavinnskuddsboliger i storbyene (Barlindhaug m.fl., 2009). Økningen i andelen borettslagsboligkjøp skjedde først og fremst i gruppene yngre par med barn og eldre. Små tall i datagrunnlaget gjør at vi ikke vil legge særlig vekt på disse endringene.

4.6 Hva slags hustype flyttet nyboligkjøperne fra?

Levekårsundersøkelsene har opplysninger om egenskaper ved den boligen som husholdningen flyttet fra. Ovenfor har vi allerede sett på forrige boligs disposisjonsforhold. Vi kunne ønske å se på sammenhengen mellom hvilken boligtype en har flyttet inn i og hvilken hustype en flyttet fra. Antall observasjoner er for lite til å lage en slik oversikt. Vi ser derfor kun på fordelingen på hustype flyttet fra uten å kople dette til hustype flyttet inn i. En svakhet med å bruke hustype er for eksempel at enebolig som forrige bolig ikke nødvendigvis innebærer at en flytter fra en enebolig som blir solgt. Denne type flytting kan også skje når en person flytter fra en leid sokkeletasje i en enebolig.

Figur 4.14 *Fordeling på hustype flyttet fra. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2000-2004 og perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent*



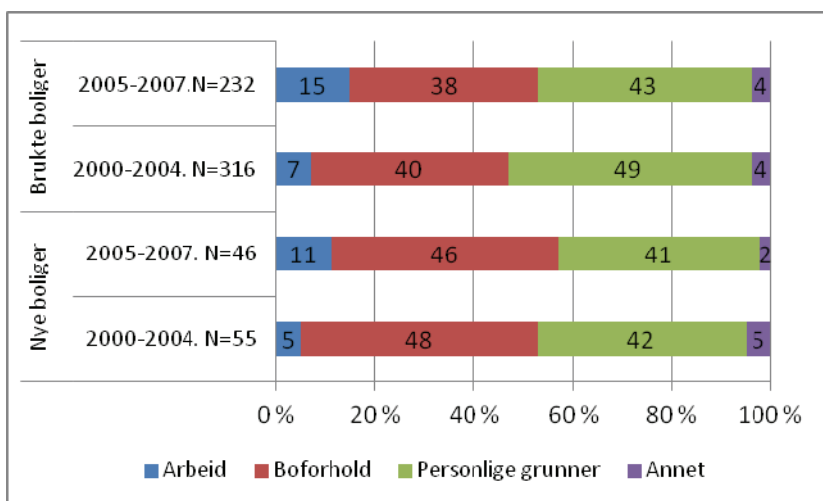
Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004 (N=55) og 2007 (N=46).

I perioden 2000-2004 kom halvparten av nyboligkjøperne i byene fra et frittliggende hus eller enebolig, mens 31 prosent kom fra en bolig i en blokk. I perioden 2005-2007 kom en betydelig større andel fra en blokkbolig enn i perioden 2000-2004. Forklaringen er trolig at gruppen unge enslige og par uten barn er betydelig større i 2007 enn i 2004, og at mange av disse vanligvis flytter fra små blokkleiligheter.

4.7 Flyttemotiv og grunner for å kjøpe bolig

Levekårsundersøkelsene har spørsmål om hva slags motiv som lå til grunn for å skifte bolig. Innledningsvis bes intervjupersonen om å skille mellom fire ulike motiver; arbeid, boforhold, personlige grunner og ”andre grunner”. For hvert motiv blir det stilt oppfølgingsspørsmål. Her vil det være formålstjenlig å gå videre på dem som har svart ”boforhold” og slik få fram nærmere detaljer om hva disse har lagt til grunn for å skifte bolig.

Figur 4.15 *Flyttemotiv. Innflyttere i nye og brukte eide boliger i perioden 2000-2004 og 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent*



Kilde: Levekårsundersøkelsene i 2004 og 2007.

I begge periodene dominerer boforhold og personlige grunner som flyttemotiv både blant innflytterne i nye og brukte boliger. Boforhold scoret høyest blant innflyttere i nye boliger.

De få observasjonene når det gjelder nye boliger tillater ikke at vi går særlig i dybden på ulike forklaringer under boforhold. Men både når det gjelder nye og brukte boliger er det å få en større bolig og det å bli eier til sammen oppgitt som motiv hos mellom 70 og 80 prosent, både innflyttere i nye og innflyttere i brukte eide boliger. Det er forståelig nok noen flere av innflytterne i nye boliger som oppgir ønske om en mer moderne og lettstelt bolig

enn blant innflytterne i brukte boliger. Fordelingene er nokså like for de to periodene. Arbeid som flyttemotiv har hatt en liten økning fra den første til den andre perioden.

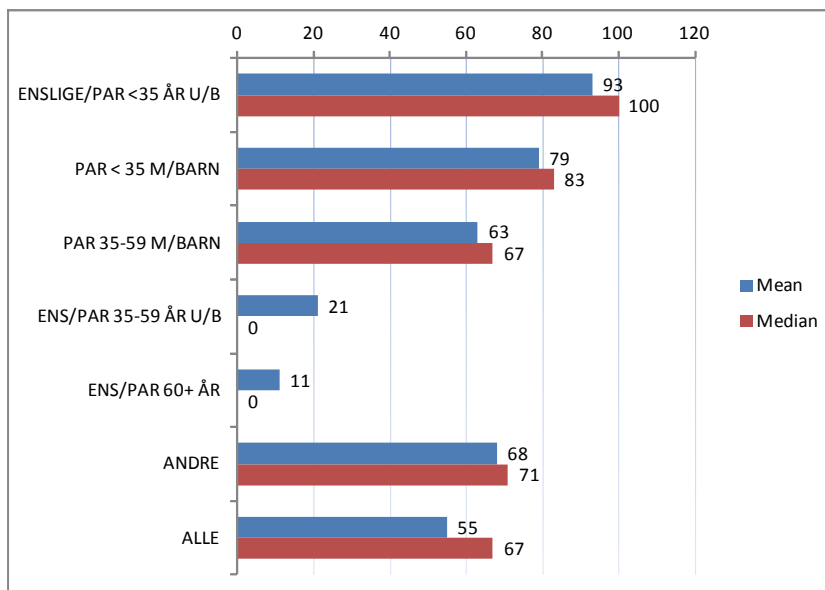
En av fire som har flyttet inn i en nybygd bolig i perioden 2005-2007 regner med å flytte til en annen bolig i løpet av neste treårsperiode (dvs. i perioden 2008-2010). For innflytterne i brukte eide boliger er tilsvarende andel mindre, 19 prosent. Kan dette ha noe å gjøre med at nye boliger ofte er kjøpt på prospekt og at forventningene i mindre grad ble innfridd enn for dem som kunne oppsøke boligene de skulle kjøpe?

4.8 Hvor stor del av kjøpesummen ble lånt?

Intervjupersonene blir spurt om hva de har betalt for boligen de kjøpte og hvor stor del av kjøpesummen som ble lånt. Resten anser vi som husholdningenes egenkapital.

Vi viser både gjennomsnittlig låneandel og median låneandel for ulike husholdningstyper som i perioden 2000-2004 og perioden 2005-2007 kjøpte en ny bolig i et tettsted på mer enn 20 000 innbyggere.

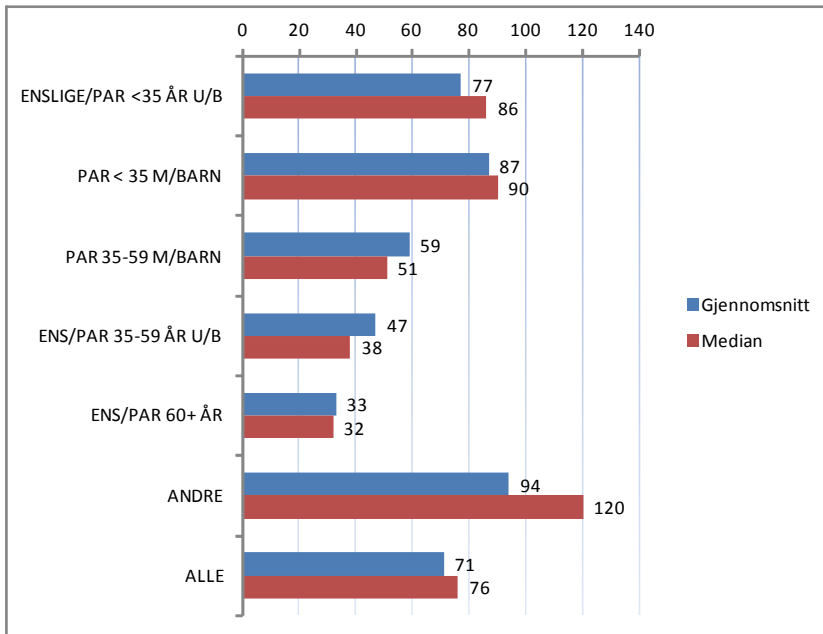
Figur 4.16 *Lån i prosent av kjøpesum. Fellesgjeld inkludert. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2000-2004. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2004. N: Nye boliger=55, brukte boliger=316

Låneandelen er høy for de yngste husholdningene uten barn og svært lav for de eldste. Andelen synker med alderen, fordi de eldste har opparbeidet seg solid egenkapital i tidligere eide boliger gjennom høy verdiøkning og nedbetaling av gjeld både gjennom ordinære avdrag og ved at realverdien av gjelda har blitt betydelig mindre i perioder med høy inflasjon.

Figur 4.17 *Lån i prosent av kjøpesum. Fellesgjeld inkludert. Innflyttere i nye eide boliger i perioden 2005-2007. Tettsteder over 20 000 innbyggere. Prosent*



Kilde: Levekårsundersøkelsen 2007. N: Nye boliger=46,

I perioden 2005-2007 er låneandelen høyere for husholdningene i gjennomsnitt enn for perioden 2000-2004. Mens de yngste i den siste perioden låner en mindre andel, har låneandelen økt for de eldste. Gjennomsnittlig lånes 71 prosent av kjøpesummen i perioden 2005-2007.

4.9 Oppsummering

Befolknings sammensetningen etter alder og livsfase er forskjellig mellom byer/tettsteder og resten av landet. Byene har en større andel unge hushold, noe som dermed vil prege hvem som kjøper boliger, enten de er nye eller brukte.

Hva som blir bygget av nye boliger, er avhengig av hva det er etterspørsel etter i markedet og om det lønner seg å produsere boligene. Da vil det først og fremst være endringer i befolkningsstrukturen som bestemmer hvilke målgrupper det vil

bygges for. Øker for eksempel eldreandelen i befolkningen, vil også mange av de nye prosjektene rettes mot eldre. Samtidig er det viktig å være klar over hvordan hele boligmassen utnyttes. Hvis andelen barnefamilier øker i et avgrenset boligmarked, kan det være slik at nye boliger bygges for eldre som flytter fra eneboliger som deretter blir ledige for barnefamilier. Men øker andelen barnefamilier mer enn andelen eldre, vil det i tillegg også måtte bygges direkte for barnefamilier. Nybyggingens sammensetning vil dermed dels avhenge av endringer i befolkningsstrukturen, men også av tilpasninger husholdningene gjør innenfor den eksisterende boligmassen.

I løpet av 2000-tallet har unge enslige og par uten barn økt sin andel av kjøpsmarkedet for nye boliger i byene fra rundt 20 prosent i perioden 2000-2004 til i underkant av 45 prosent i perioden 2005-2007. Eldreandelen har vært i overkant av 10 prosent i begge periodene. Andelen førstegangskjøpere, her tolket som å flytte fra et leieforhold eller fra foreldrehjemmet, var i underkant av 50 prosent i perioden 2000-2004, en andel som sank til i overkant av 40 prosent i perioden 2005-2007. Kjøpsmarkedet består av selveide boliger og borettslagsboliger. Andel borettslagsboliger blant de nye boligene økte fra 20 til 30 prosent fra den første til den siste perioden. Perioden 2005-2007 var en periode med nokså omfattende bygging av lavinnskuddsboliger (Barlindhaug m.fl., 2009). I 2005 valgte 4 av 10 unge husholdninger nye borettslagsboliger. Disse unge husholdningene hadde betydelig lavere inntekt enn unge som kjøpte en ny selveid bolig. En utstrakt bygging av lavinnskuddsboliger kan være en viktig grunn til at andelen unge i nyboligmarkedet økte så markant på 2000-tallet.

I perioden 2000-2004 var det to husholdningstyper der inntekten var større for innflyttere i nye boliger enn inntekten til innflyttere i brukte boliger. Dette gjaldt unge enslige og par uten barn samt middelaldrende par med barn. I den siste perioden gjaldt dette nesten alle husholdningstypene, dvs. det ble et klarere mønster som viser at kjøpere av nye boliger har høyere inntekt enn innflyttere i brukte boliger.

Boforhold som flyttemotiv var noe høyere blant kjøpere av nye boliger enn blant kjøpere av brukte boliger. Dette gjaldt begge perioder. Nesten 8 av 10 som oppga boforhold som flyttemotiv,

ønsket en større bolig eller de flyttet for å bli eiere. Men hele 1 av 4 som kjøpte en ny bolig i perioden 2005-2007 regnet med å flytte igjen innen 3 år.

Låneandelen økte mellom første og siste periode for husholdningene samlet sett. Ser vi nærmere på ulike husholdningstyper, sank låneandelen for unge fra første til andre periode, mens den økte, fra et lavt nivå, for middelaldrende og eldre.

5 Boligkvaliteter i nye boliger bygd i 2005

5.1 Innledning

NIBR foretok i 2007 en stor representativ undersøkelse blant beboere som bodde i boliger som var bygget i 2005 (Barlindhaug og Ruud 2008). Hovedfokus var vurderinger av boligenes egenskaper. En rekke kjennetegn ved husholdningene som flyttet inn i boligene ble registrert. I dette kapittelet vil disse dataene fra denne studien reanalyseres, først og fremst med fokus på forskjeller mellom storbyer, storbyområdet og resten av landet.

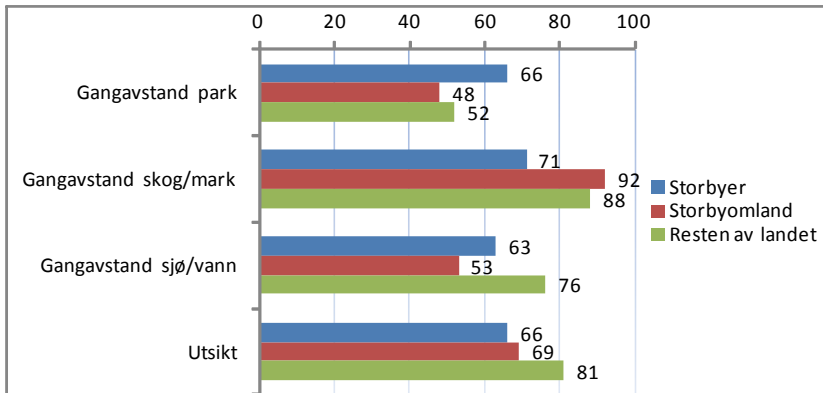
Boligutviklere framholder følgende fordeler ved å kjøpe nye boliger framfor brukte. Dokumentavgiften betales kun av tomteverdien, ikke av hele kjøpesummen. Det er ikke budrunder som i bruktboligmarkedet, men som regel fast pris. Videre er det fem års reklamasjonsrett, boligene er tilpasset nyeste byggstandarder og krav til inneklime og miljø, de er bedre isolert og har lavere energiforbruk og en slipper umiddelbare kostnader til oppussing og oppgradering.

5.2 Egenskaper ved boligene og boligenes omgivelser

I undersøkelsen av nybygde boliger fullført i 2005 ble en rekke egenskaper ved boligen og boligens omgivelser kartlagt. Vi vil inndele disse egenskapene i fire kategorier; (1) egenskaper som knytter boligene til større natur og grøntområder, (2) egenskaper som knytter boligen til offentlig transport, privat og offentlig

service samt restaurant og kulturtilbud, (3) egenskaper knyttet til boligens nære uteområder og til slutt (4) egenskaper knyttet til bygningen og boligen.

Figur 5.1 *Avstand til natur og grøntområder etter område. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent*



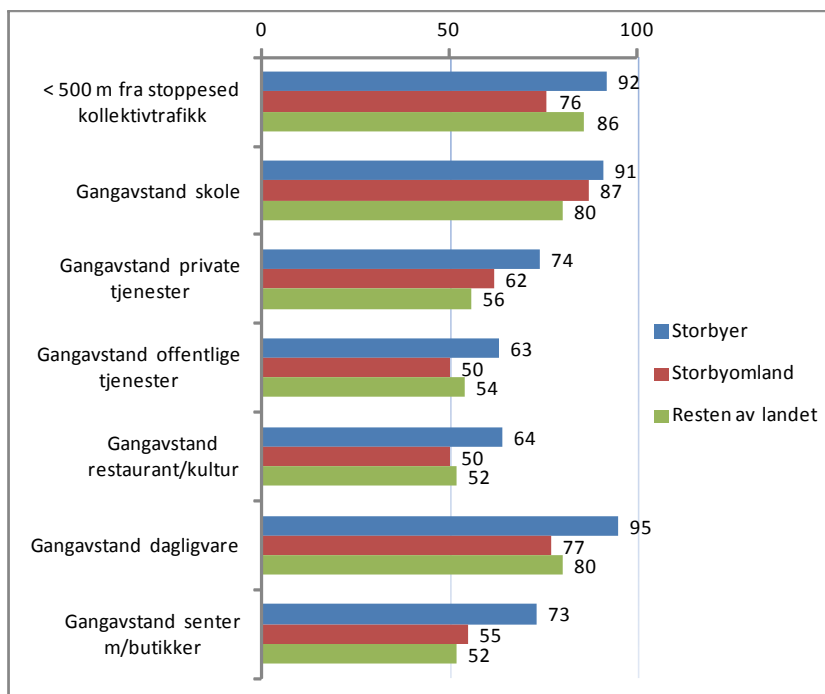
Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Mens boliger i storbyene oftere ligger i gangavstand til parker er andelen som har gangavstand til skog og mark større utenfor storbyene.⁷ Likevel svarer over 70 prosent av nyboligkjøperne i storbyer at de bor i gangavstand fra skog og mark. Blant dem som ikke hadde gangavstand til skog og mark, svarte 9 av 10 at de hadde gangavstand til en park. Beliggenhet sentralt i en storby uten gangavstand til skog og mark synes i stor grad å bli kompensert ved å ha gangavstand til en park.

I forhold til storbyomlandet er det flere som har gangavstand til sjø/vann i storbyene, noe som er forståelig gitt storbyenes opprinnelige plassering, der transport via sjøveien var sentralt.

⁷ Med gangavstand menes mindre enn 1000 meter

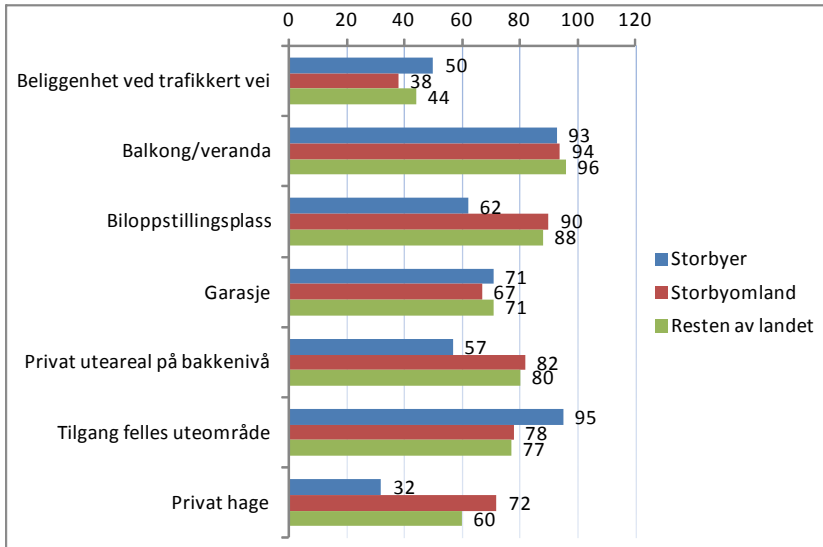
Figur 5.2 *Avstand til kollektivtrafikk, tjenester, handel, restaurant og kulturtilbud. Andel har egenskapene, etter område. 2005. Prosent*



Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Å bo i en storby innebærer kortere avstander til en rekke tilbud. I forhold til storbyomlandet og landet ellers, har beboerne i nye boliger i storbyene oftere gangavstand til alle tilbudene beskrevet i figuren ovenfor. Dette gjelder både avstand til kollektivtrafikk, skole, private og offentlige tjenester, restaurant- og kulturtilbud samt dagligvare og butikkentre.

Figur 5.3 *Egenskaper ved boligens nære omgivelser. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent*



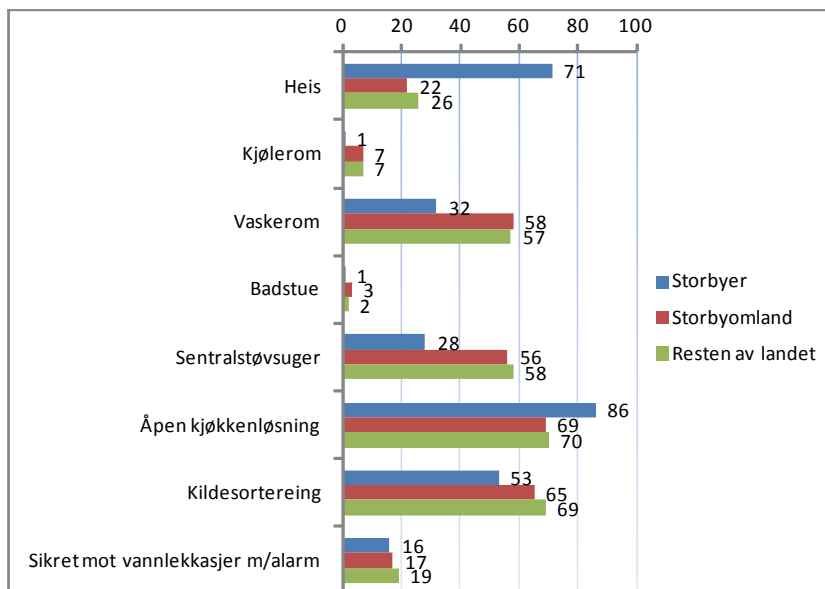
Kilde: Data fra Barlundhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Tomteutnyttelsen er ofte større i storbyene enn utenfor, noe som påvirker boligens uteområder. Å bo tett øker også sannsynligheten for å bo nær en trafikkert vei. Halvparten av beboerne i nye boliger fra 2005 sier at boligen ligger ved en trafikkert vei. Utenfor storbyene er andelen mindre, men forskjellene er ikke store.

Tilgangen til privat uteareal eller privat hage er betydelig mindre i storbyene, noe som ikke er overraskende med en mye større blokkandel der. Men nesten alle i storbyene har tilgang til et felles uteområde. Nesten alle har balkong eller veranda. Det er relativt flest uten balkong/veranda blant de som har privat hage.

Andelen som har garasje ligger opp under 70 prosent i alle områder, men betydelig færre i storbyene har biloppstillingsplass. Ser vi på dem som ikke har garasje plass i storbyene, er det halvparten av disse som har biloppstillingsplass. Vi finner at av alle som flyttet inn i en nybygd bolig i storbyene i 2005 er det kun 14 prosent som verken har garasje eller biloppstillingsplass. 80 prosent av disse er unge enslige og par uten barn.

Figur 5.4 *Egenskaper ved bygning og bolig. Andel som har egenskapene, etter område. 2005. Prosent*



Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland), 509 (resten av landet)

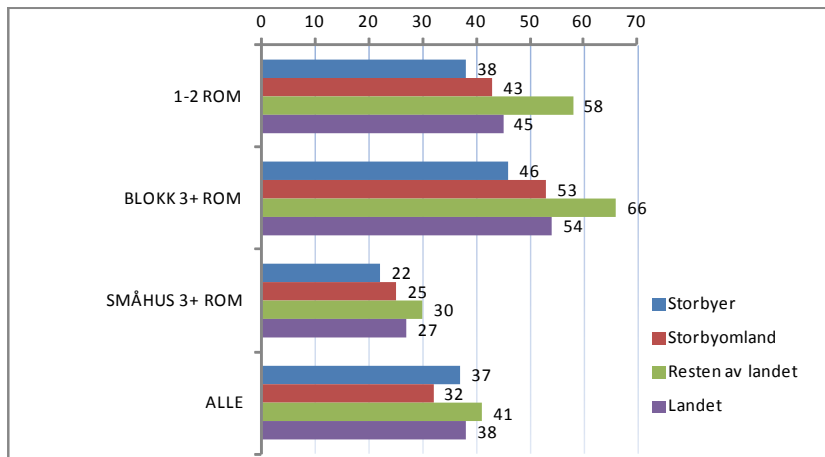
Beveger vi oss inn i boligene, er det kun et fåtall kvalitetsaspekter det er spurt om i undersøkelsen. En betydelig andel boliger med heis i storbyene avspeiler at det oftere er bygd blokker der det har vært krav om heis. Kjølerom, vaskerom og sentralstøvsuger opptrer oftere utenfor storbyene, noe som kan relateres til et større omfang der av individuelle byggherrer i større boliger og som selv har tatt beslutningen om å innlemme dette i boligene.

Åpen kjøkkenløsning er vanligere i storbyene, og er ofte et fenomen knyttet til leiligheter i blokk. Men det er også blitt vanligere med åpne kjøkkenløsninger i andre boligtyper (Barlindhaug og Ruud 2008).

5.3 Tilgjengelighet for rullestolsbrukere

En bolig er fullt tilgjengelig når en rullestolsbruker kan komme seg fra parkeringen utenfor eller under boligen til boligens inngangsdør og videre til alle typer rom i boligen.

Figur 5.5 *Andel av boligene som er fullt tilgjengelig for en rullestolsbruker, etter område. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosent*



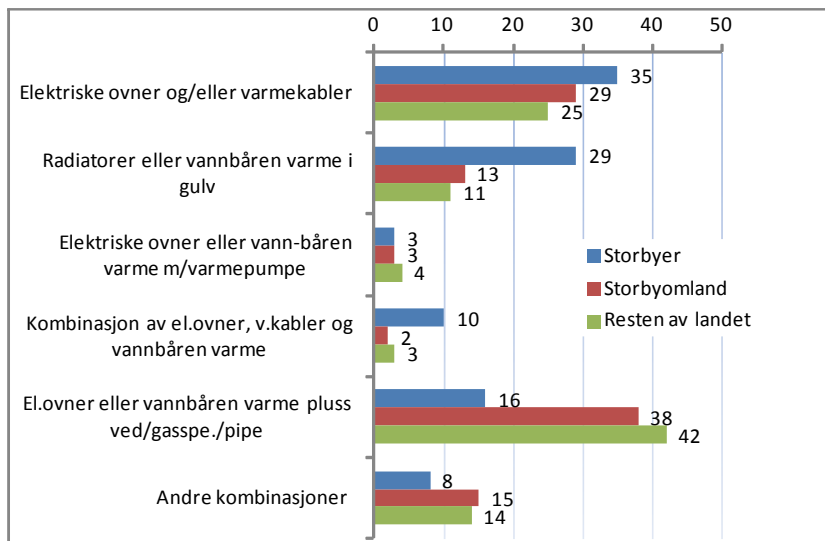
Kilde: Data fra Barlundhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Etter denne definisjonen er 38 prosent av alle eide fullførte boliger i 2005 fullt tilgjengelige. Storbyene ligger omtrent på landsgjennomsnittet. Men andelen fullt tilgjengelige boliger varierer med boligtype. Vi ser at det er de største blokkboligene som har den største andelen fullt tilgjengelige boliger, med over halvparten for hele landet. Ser vi på ulike boligtyper, viser figuren at andelen fullt tilgjengelige boliger for alle boligtyper er lavest i storbyene.

5.4 Energiløsninger i nye boliger

Kravene til energiforsyning i TEK07, med en overgangsordning fram til 1. august 2009, gjelder ikke boligene som ble fullført i 2005. Barlundhaug og Ruud (2008) viste at hva slags energiforsyning det var lagt til rette for i boligene fra 2005, varierte med hustype og om beboeren var en individuell byggherre. De individuelle byggherrene hadde betydelig mer valgfrihet enn beboere som hadde kjøpt boligene fra utbyggere eller boligbyggelag. I tabellene nedenfor vil variasjoner i energiløsninger i betydelig grad være et resultat av forskjeller i hustypesammensetning mellom områdene.

Figur 5.6 *Oppvarmingsutstyr fordelt på ulike kombinasjoner av utstyr etter område. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosentvis fordeling på varmekilder for hhv storbyer, storbyomland og resten av landet.*



Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008) . N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Nye boliger i storbyene skiller seg fra storbyomlandet og resten av landet ved å ha en høy andel med kun elektrisitet og en høy andel med radiatorer/vannbåren varme i gulv eller kombinasjoner av dette. Å kunne fyre med ved eller ha gasspeis var sjeldnere i storbyene.

I hvilken grad har kjøperne kunnet velge sammensetning av oppvarmingskilder?

Tabell 5.1 *Andel som svarer at de i hovedsak kunne velge sammensetning av oppvarmingskilder etter anskaffelsesmåte. Nye boliger kjøpt i 2005. Prosent.*

Anskaffelsesmåte	Storbyer	Storby- omland	Resten av landet	Landet
Skaffet tomt og bygget hus	88	90	97	93
Kjøpte av utbygger	8	25	26	19
Kjøpte av boligbyggelag	4	14	18	13
Kjøpte av første eier (resalg)	2	0	19	6
Alle	12	43	45	34

Kilde: Data fra Barlindhaug og Ruud (2008). N=387 (storbyer), 304 (storbyomland, 509 (resten av landet)

Mens det er opplagt vanlig å kunne velge når en selv står som byggherre, ser vi at boligkjøperne i storbyer får mindre valgfrihet enn tilsvarende kjøpere i storbyomlandet og i resten av landet når de har kjøpt av en utbygger eller fra et boligbyggelag. Bare 8 prosent av dem som kjøpte av en utbygger i storbyene kunne i hovedsak velge sammensetning av oppvarmingskilder, mens dette gjaldt 1 av 4 som kjøpte av utbyggere utenfor storbyene. Det samme mønsteret ser vi når det gjelder kjøp fra et boligbyggelag.

5.5 Oppsummering

Nye boliger i storbyene, bygget i 2005, ligger oftere enn andre nye boliger i gangavstand til parker, men sjeldnere i gangavstand til skog og mark og har sjeldnere utsikt. Nærheten til kollektivstopp, skoler, offentlige og private tjenestetilbud, dagligvare, handel og restaurant/kultur er større for nye boliger i storbyene enn ellers i landet. I storbyene ligger de nye boligene oftere nær en trafikkert vei, har sjeldnere biloppstillingsplass og sjeldnere privat uteareal/hage enn nye boliger andre steder i landet. Mest på grunn av en utstrakt bygging av nye blokkleiligheter i storbyene er relativt flere boliger der fullt tilgjengelige. Hustypesammensetningen i storbyene forklarer nok også at andelen boliger med kun elektrisk oppvarming er høyest der.

6 Kvaliteter, kostnader og betalingsvilje i nye boliger

6.1 Kvaliteter og betalingsvilje

Et boligprosjekt må tilfredsstille de kravene som byggeforskriftene setter. Forskriftene er utformet som funksjonskrav og kan i prinsippet oppfylles på ulike måter. Noen av kravene som utbyggerne er pålagt kan det være betalingsvilje for, mens andre krav fører til økte kostnader for utbygger uten at dette kan tas igjen i økte salgspriser.

Avhengig av målgruppe vil utbyggerne legge inn kvaliteter eller egenskaper i boligene som det er betalingsvilje for. Betalingsviljen må være større enn kostnadene utbygger har ved å legge inn disse kvalitetene.

På grunnlag av data over hva husholdningene betalte for nye boliger i 2005 kan vi se hvordan de faktiske salgsprisene på nye boliger ble satt i forhold til de egenskapene de hadde. Nye blokkboliger i de fire storbyene og i disse storbyenes omland er tatt med i analysen. Vi skiller mellom egenskaper knyttet til boligen og bygningen (boligkvalitet) og egenskaper ved det området boligen ligger i (bokkvalitet). Når det korrigeres for de ulike kvalitetsdimensjonene fant vi at boligene som lå i storbyene hadde 14 prosent høyere pris enn de som lå i storbyomlandet. Vi fant videre at ”urbane kvaliteter” som det å ha gangavstand til en park, økte prisen på boligen med 11 prosent, gangavstand til restaurant økte prisen med 11 prosent og gangavstand til et butikkssenter økte prisen med 8 prosent.

Når det gjelder selve boligen, er det registrert få kjennetegn. Noen av kjennetegnene ga statistisk signifikant utslag i salgsprisen, mens andre ikke gjorde det. Hvis boligen hadde flere enn 2 bad/WC økte prisen med 12 prosent, sammenlignet med de boligene som hadde 2 eller færre rom til bad/WC. Å ha balansert ventilasjon økte prisen med 8 prosent sammenlignet med andre løsninger. Å ha egen biloppstillingsplass/garasje økte prisen med 13 prosent, mens utsikt økte prisen med 9 prosent.

Egenskaper som var med i analysen, men som ikke ga signifikant utslag i prisen var; eget vaskerom, åpent kjøkken, flere oppvarmingskilder og tilgjengelighet for rullestolsbruker.

6.2 Betalingsvilje blant kjøpere av morgendagens boliger

Preferanser for kvalitet vil måtte tilpasses boligkjøperens økonomi og betalingsevne. For de aller fleste er økonomien en sterkt begrensende faktor og spørsmålet er hvilke kvaliteter ulike boligkjøpere faktisk prioriterer.

Vi skal her belyse hva slags boliger som bygges i dag og si noe om preferanser og etterspørsel etter kvaliteter blant dagens nyboligkjøpere. Dette belyses dels ved en gjennomgang av nye boligprosjekter de siste to årene. For å belyse hvordan ulike grupper av kjøpere vurderer ulike typer kvaliteter innenfor den tiden som var til rådighet, gjennomførte vi samtaler med prosjektmeglere. Tidsressursene som har vært til rådighet i denne undersøkelsen tilsa at denne informasjonen måtte hentes inn indirekte, og ikke gjennom spesialdesignede spørreundersøkelser til kjøperne.

Prosjektmeglere er eiendomsめglere som er spesialisert på salg av nye boliger, dvs. salg av boliger som er under planlegging på det tidspunktet de selges. Gjennom å selge boliger som først vil bli bygget om ett til to år får meglerne god anledning til å observere hvordan ulike kjøpergrupper vurderer tilbudet, hva de stiller spørsmål om og ikke minst hva de er villige til å betale for. Det er prosjektmeglerne som presenterer de planlagte enhetene til kjøperne, som får spørsmålene fra boligsøkere som vurderer et kjøp og det er de som organiserer og setter agendaen på salgs-

møtene. Meglere som har hatt ansvar for salg av mange ulike prosjekter, vil over tid opparbeide seg god innsikt i hvilke type kvaliteter som ulike grupper er interessert i og villige til å betale for.

Vi har intervjuet tre meglere som alle har omfattende erfaring med salg av nye boliger. Vi har konfrontert meglerne med kvalitetslementer som er nye i henhold til TEK07 og TEK10; det vil si hvorvidt boligsøkere som kjøper nye boliger er opptatt av tilgjengelighet, energiforbruk og ventilasjonssystemer, eller om de er opptatt av andre forhold, som planløsning, bodplass og annen plass til oppbevaring, kjøkkenløsning, balkong, kvalitet i materialvalg etc. Vi har også spurt hvordan engasjement i forhold til denne type kvalitet faller sammen med andre typer kvalitet: som lysforhold, sol, utsikt, lokalisering i byen, parker, tilgjengelighet til kollektivtransport etc.

6.2.1 Kjøperne og kvalitet

Megleren fra Vest-Norge forteller at *”veldig få spør om isolasjon og energikrav når de kjøper.”* Hun peker på at megler ofte vil forsøke å *selge inn* kvaliteter i betydning av å fortelle hvordan kvalitetene i bygget er, og vektlegger for eksempel at bygget skal oppføres i henhold til TEK10.

Fint sier folk, og er ferdige med den saken....

Hun mener det i høyden er en av ti som er opptatt av dette på salgsmøtene. Dette betyr imidlertid ikke at kjøperne er uinteressert:

De aller fleste stoler på at det er et skikkelig produkt når det er nybygg.

Megleren framhever at hun kan forsøke å påkalle oppmerksomhet mot forhold som rør-i-rør, fjernvarme, kombinasjoner med fjernvarme i radiatorer og direkte oppvarming av varmtvann når det brukes etc., men sier:

Dette er ingen *”renner”*, kjøperne er mer opptatt av kjøkken, gulv, av om det følger med hvitevarer eller ei.

Hun legger til at dersom kjøpegruppene er blant de økonomisk noe sterkere, er de opptatt av vindusstørrelse, utsikt og selvfølgelig

av beliggenhet: Den gruppen som har valgmuligheter er opptatt av leilighetens beliggenhet i bygget og på området.

Megleren framhever at det er forskjeller i kvalitetsbevisstheten mellom dem som kjøper dyrt (og stort) og dem som kjøper billig (og lite) , og mener å se et mønster i hvordan ulike kjøpegrupper har ulike standarder de vurderer ut fra. Megleren gir et eksempel fra et prosjekt i flere byggetrinn, der det første bygget hadde mange små boliger og det andre hadde mange store boliger. I bygget med de små leilighetene lå prisene på i underkant av 2 millioner. Der var kjøperne *lite* opptatt av solforhold og hvordan balkongen var vendt, de var mer opptatt av planløsningen – hvor praktisk boligen var/ikke var og av prisen. Begge byggene hadde felles takterrasse, og i det rimeligste bygget ble dette vurdert som et pluss, og noe som kompenserte dersom leiligheten hadde en balkong som ikke var spesielt solekspontert. I bygget der prisene var betydelig høyere var kjøperne *lite* opptatt av takterrassen, her var det solforholdene og størrelsen på egen balkong som var viktig, sammen med god bodplass og brede muligheter for tilvalg på kjøkkenet.

I følge megleren er boligkjøperne mer opptatt av *tilvalg*. Når kjøpet gjøres opp, viser det at regningene på tilvalgene er betydelige. De er sjelden under 5-6000 kroner og ofte opp i 150 000 – 200 000 kroner. Dette til tross for at standarden har økt betraktelig. Et eksempel er vegghengte toaletter. Det var før et hyppig ønsket tilvalg, men i dag er det standard. På ett prosjekt ga utbyggeren kjøperne mulighet for å velge mellom 25 ulike skapfronter på kjøkkenet og tilsvarende på benkeplater. Megleren forteller at:

Dette er det stor interesse for, men allergivennlig materiale er det derimot nesten ingen som spør etter. (...). Oppvarmingskilder er tidvis på agendaen, men energimerking er det ingen som spør etter heller (...). Utsikt spør mange etter, men slett ikke alle. Mange av de som kjøper rimelig velger vekk utsikt.

Vi spurte meglerne om boligsøkerne er opptatt av at boligene har livsløpsstandard i betydning av at boligen er brukelig for husholdet også dersom en beboer skulle få nedsatt funksjonsevne.⁸

Meglere pekte da på at kravene til tilgjengelighet er et dilemma for utbygger fordi det ofte er teknisk sett vanskelig å innfri alle detaljene i forhold til dette i alle nye boliger. Hun har også erfaring med at det er vanskelig å tilpasse leilighetene til praktisk dagligliv fra en rullestol, selv når den er bygget etter forskriftene. Hun hadde nylig et tilfelle der en rullestolbruker kikket på en av leilighetene som var for salg, en leilighet som var tegnet i henhold til krav om tilgjengelighet. Da fant rullestolbrukeren ut at det likevel ville bli vanskelig å få badet til å fungere for hans/hennes behov. Det blir mange forespørsler om muligheter for å flytte på innredning, flytte vask, hvor dusjen kan stå etc. Dette er vanskelig å endre på i et leilighetsbygg – selv om boligen ikke er oppført når endringsforlagene kommer. Skreddersøm i forhold til en boligkjøpers behov koster svært mye.

Alle parter, inkludert utbyggeren var:

i stuss for at dette var en såpass stor utfordring, det ”burde gått” i henhold til tegningene.

Men boligsøkeren som selv satt i rullestol mente at løsningen ikke var utformet slik at vedkommende fikk den nødvendige graden av selvhjelpenhet.

Meglere fra Midt-Norge utfyller bildet fra Vest. Han selger nå flere prosjekter der boligene er prosjektert etter TEK10 og peker på at 5 års overgangsregelen nå er over og det er de nye reglene

⁸ TEK07 hadde som bestemmelse at bad måtte kunne utvides dersom det ble behov for det. I TEK10 er bestemmelsene innskjerpet. I §§12-2 heter det at inngangspartiet skal være tilgjengelig for personer med funksjonsnedsettelse og ha alle funksjoner (stue, kjøkken, soverom, bad og toalett) på inngangsplan. TEK gir også detaljerte føringer for minimumsløsninger for å oppnå dette, deriblant dimensjonert for rullestol med trinnfri tilgang, snu areal på minst 1,5 meter i diameter, fri passasje mellom møbelsone og vindu på 0,9 meter med mer (§§12-7, 12-8, 12-9 og 12-10, jfr. endret forskrift av 9. desember 2011 med ikrafttreden 01.01.2012).

som gjelder. Slik han ser det, er problemet med TEK10 at krav om tilgjengelighet skal gjelde *alle* leiligheter. Han mener at⁹:

Boligkjøpere i svært liten grad er opptatt av livsløpsstandard, og ”ingen” er opptatt av miljø. De som har knapt med penger er opptatt av planløsning og driftsutgifter. For dem handler det om hva de vil gi avkall på dersom de overhodet skal klare å kjøpe en bolig (...). De som er opptatt av store terrasser og andre typer kvaliteter er de som har penger. Det er de i gruppen 50+ som kjøper store leiligheter, de etterspør kvaliteter som terrasse, sol, utsikt, inneklima etc. Mange av kjøperne i denne gruppen tar objektet de har bestemt seg for uavhengig av om det koster 5 millioner, 6 millioner eller (noe) mer.

Også denne megleren peker på at energimerking av boligene ikke er noe som kjøperne er opptatt av:

De forventer at det er bra når det er bygget etter TEK07 eller TEK10, og det er et anerkjent firma som står som byggherre (...). Det er åpenbart at kvaliteter som utsikt er viktigere enn kvaliteter knyttet til energi.

Megleren mener dette er et enkelt regnestykke:

Investeringskostnadene er så mye høyere enn avkastning i form av reduserte driftsutgifter, slik at få boligkjøpere vurderer dette. Dette gjelder også spørsmålet om oppvarmingskilder: bare de med betydelig kjøpekraft har oppmerksomhet mot dette.

Også megleren fra Oslo-området, som står for salget av en stor andel av nye boligprosjekter i hovedstaden, bekrefter bildet ovenfor. På spørsmål om kjøpernes interesse for tilgjengelighet svarer han:

Dette er helt ”natta”. Ingen spør om dette, ingen er opptatt av dette. Mange er opptatt av heis, men det er ut fra komfort, ikke ut fra langsiktig livsløpsplanlegging. Men for mange er alt på ett plan

⁹ Merk at meklerne ofte bruker begrepet livsløpsstandard ekvivalent med tilgjengelighet. Tilgjengelighet er den presise betegnelsen i hht. TEK10. Årsaken til begrepsbruken er den ledige formen som samtalen hadde med upresis hverdagstale fra både intervjuer og informant.

viktig, mange er lite lysten på å gå den ene trappa inne i boligen.

Han mener at dette at *innvendige trapper i leilighetene* er lite attraktive for de mest kjøpesterke, de som ofte betegnes som 50+, og at dette er synd mht effektiv utnyttelse av boligbyggene. De største leilighetene i de øverste etasjene blir gjerne solgt til etablerte hushold uten hjemmeboende barn, fordi denne gruppen etterspør boliger med utsikt. De ønsker alt på en flate, mens toppleilighetene kunne hatt gleden av en ekstra intern etasje. Bygget kunne da fått en ekstra etasje uten at kravet om ekstra brannrømningsvei utløses, slik Oslo kommune krever i dag¹⁰.

På spørsmål om interessen for varmekilder og energistandard sier han:

Få kjøpere spør etter oppvarming, få er villige til å betale mer for vannbåren varme. Få kjøpere kan noe om ventilasjon.....

Når de på vegne av utbygger framhever bestemte miljøkvaliteter og energibesparende løsninger sier kjøperne:

”så fint”, og så spør de ikke mer

I likhet med megleren fra Vest-Norge framhever megleren at han *kan* få dette til å bety noe når de markedsfører prosjektene. Han framhever at når de selger kvaliteter, må det gjøres på en troverdig måte, og da er det først og fremst utbyggers omdømme som teller.

Det er viktig å få fram at utbygger er seriøs og opptatt av kvaliteter. Hva kvalitetene er, er ikke så viktig....(...) et eksempel på dette er fra salget av Solsiden for Avantor, der boligkomplekset har egen varmesentral. Ingen av de 430 kjøperne spurte om dette.

Et annet eksempel fra Vulkan:

¹⁰ Oslos stigebiler har en vertikal rekkevidde på 23 meter fra terrenget der bilen står. Det tillates derfor 8 + 1 etasje for bygg med én rømningsvei, der den ene ekstra etasjen er leilighetsintern.

Det er ingen kjøpere som spør om dette og ingen som for eksempel ber om tall for driftsutgifter for å legge det inn i sitt månedlige budsjett. Derimot er de redde for avanserte systemer og spør hvem som har ansvaret for driften. De vil ikke ha ansvar for kostbare og kompliserte systemer.

Samme labre interesse gjelder boder: mange vil ha store boder, men det teller ikke når de kjøper:

Folk spør hvor stor bodplass det er og får for eksempel til svar: ”6 kvm. Folk sier ”Ok”. Det er lite gniing på dette.

6.2.2 Meglernes erfaringer sett i lys av forskrift og forskning

De kvalitetene som her er belyst er først og fremst knyttet til egenskaper ved selve boligbygget. Alle meglernes forteller at når dette veies mot økonomi, blir boligegenskaper mindre viktig for kjøperen. Forhold som tilgjengelighet, oppbevaringsplass og boder, energiløsninger og ventilasjon er lite vektlagt for kjøperne av de rimeligste boligene. For kjøpere av de dyreste boligene er imidlertid dette forhold de tar opp på salgsmøter. De som kjøper de rimeligste boligene er imidlertid opptatt av planløsningen i boligen. Det kommer tydelig fram at boligkjøperne stoler på at byggene er gode. Når det er en seriøs utbygger med godt renommé, og megleren sier at byggene er oppført i henhold til gjeldene standard, er det i seg selv en kvalitetsgaranti.

Blant boligene som meglernes uttaler seg om, inngår både bygg oppført etter TEK07 og TEK10.

TEK07, som ble iverksatt 01.02.07, innførte skjerpede energikrav og økt isolasjon i de fleste bygningsdeler. Samtidig ble det stilt strengere krav til lufttetthet, krav til energieffektive ventilasjonsanlegg og temperaturregulering, samt regulering av byggets energiforsyning til oppvarming og varmtvann (Byggforskserien, byggdetaljer 8, juni 2007). I en overgangsperiode kunne utbyggerne velge om de ville prosjektere ut fra TEK97 eller TEK07. Dette valget var gjeldende fram til 01.08.2009. TEK10 ble iverksatt 1. juli 2010 og her er kravene fra 2007 ytterligere innskjerpet. Når det

gjelder tilgjengelighetskrav til boliger og utearealer, inneholder TEK07 bare visse endringer i heiskravene, men de ble kraftig styrket og tydeliggjort gjennom TEK10. Meglerne uttaler seg på grunnlag av både TEK07 og TEK10

Meglerne mener at endringene i TEK åpenbart har gjort det dyrere å bygge. Det har kommet mange nye krav på kort tid. Dette gjelder krav om heis, og kravene om isolasjon og inneklime/ ventilasjon etc. Isolasjonskravene gjør at kvadratmeter netto areal blir mindre, slik at kvadratmeterne som de samlede byggekostnadene skal fordeles på blir færre og kostnadene per kvadratmeter dermed høyere. Det er samtidig dette nettoarealet som skal selges.

Meglerne sier også at det er vanskelig å si eksakt hvor mye større de små boligene må bli for å oppfylle tilgjengelighetskravene. Å få til en 2-roms med akseptabel kvalitet og full tilgjengelighet til under 40 kvm er vanskelig. Et grovt anslag fra en av meglerne antyder en økning i areal på 20 prosent, dels på grunn av krav om tilgjengelighet og dels på grunn av energikravene som fører til tykkere vegger.

Meglerne peker på at dette er spesielt vanskelig for de små boligene. De peker også på at dersom kravene bare hadde vært rettet mot én eller få leiligheter i hvert bygg, ville det ha vært betydelig lettere å gjennomføre.

Sist men ikke minst peker meglerne på at vi foreløpig ikke vet konsekvensene av å innføre TEK10. De peker på at vi ikke en gang vet konsekvenser av TEK07. Det er betydelig treghet i systemet slik at kunnskapen om hvordan TEK07 slår ut (...)

(...)fortsatt har vi bare omtrentlige tilbakemeldinger. Alle kravene må ses i sammenheng.

En megler trekker fram et eksempel, som er hentet fra samtaler han overværer på møter mellom byggherre og arkitekt. For å oppfylle energikrav må en ha ekstremt energivennlige glass eller redusere noe av lysflaten. Tilsvarende vil avveiningen mellom å velge vinduer som kan åpnes eller vinduer som er faste (og dermed har betydelig bedre isolasjonsverdi) påvirkes av byggets samlede energiforbruk. Dersom utbygger velger forseglede vinduer, blant annet for å oppnå energikravene, kan dette igjen ha negativ effekt på inneklime og overoppheting om sommeren. Og kundene kan

bli misfornøyd ved ikke å kunne åpne vinduer for lufting. Kjøling er derfor blitt et diskusjonstema.

Meglerne peker også på at det er få, om noen, erfaringer med kombinasjonen *balansert ventilasjon* og *nye energikrav*. De mener å se en stor usikkerhet i bransjen med hensyn til hvorvidt løsningene de bruker er bra nok. De peker på at det tar tid for bransjen å finne de riktige løsningene, og at det er vanskelig å forholde seg til nye standarder, for eksempel passivhus, mens de arbeider med implementering av endringer knyttet til eksisterende lovverk. De mener bransjen *ikke har tid* til å jobbe mot dette enda.

Det går rett og slett for fort i svingene...det bør være mer respekt for tregheten i systemet

En konklusjon på gjennomgangen av meglernes erfaringer med kjøpernes interesse for kvaliteter regulert av teknisk forskrift er at interessen er liten. De få kjøperne som spør etter dette har stor kjøpekraft. Både sistnevnte gruppe, og de som kjøper de rimeligste boligene, er mer opptatt av beliggenhet og forhold utenfor boligene.

Dette er imidlertid ikke ensbetydende med at teknisk kvalitet ikke er viktig for kjøperne, men de stoler på at basiskravene er ivaretatt av megler, utbygger og regelverk.

Meglerne har omfattende erfaringer fra diskusjoner med utbyggerne om forholdet mellom leilighetsstørrelser, kostnader og etterspørsel/betalingsevne, og mener at de nye kravene skaper betydelige utfordringer, spesielt for de rimeligste boligene. De får ofte enten dårlig planløsning eller de øker i størrelse og blir dyre.

Et viktig moment i denne sammenheng er at meglernes er *selgere*. De uttaler seg på grunnlag av salgsforberedende møter, der ulike aspekter ved byggenes plassering og leilighetenes utforming diskuteres mellom utbyggere og arkitekter. Meglerens rolle er å formidle markedets betalingsvillighet inn i diskusjonene mellom byggherre og arkitekt og byggingeniør.

6.2.3 Et tredelt marked: luksus, ”basic” og det vanskelige mellomsjiktet

I alle byene der meglernes opererer har boligprisene steget kraftig de siste 5 årene. Til tross for dette forteller de om mange boligprosjekter som er lagt på is, fordi lønnsomheten ikke er høy nok. De forteller også om nødvendighetene av at boligprosjekter målrettes mot bestemte grupper, og skreddersys for å hevde seg i konkurransen med andre prosjektet. Med hensyn til salg av boligprosjekter er forholdet mellom det som kan betegnes som behov, avledet av forholdet mellom befolkningsvekst og nybygging, *ikke* det samme som effektiv etterspørsel etter boligene i konkrete prosjekter. Meglerne forteller at salgsprosessen er krevende i betydning av at det er vanskelig å få solgt nok leiligheter *på prospekt* før byggingen kan starte. Alt selges, men det tar tid, og tiden er en vanskelig faktor for utbyggerne. Bankene krever alltid forhåndssalg, 40 - 50 prosent er vanlig, sier en megler. Megleren fra Vest-Norge utdyper:

Vanligvis har de rimeligste boligene gått først, det samme har de dyreste. Men på det siste prosjektet gikk ikke disse først, tvert om ble de hengende med dem. Men - så røk de ut i midt i ferien! Dette er ikke vanlig, selv om det alltid er et visst oppsving i salget av små leiligheter i forkant av at studieåret starter.

Hun sier også at:

(...) De minste boligene kjøpes ikke sjelden av foreldre som skal leie ut – enten til sine barn eller til andre. Mange kjøper som pengeplassering mens barna fortsatt er ganske unge (12-13 år) for å leie ut i en periode. Så kan barna ta over etter hvert og bo der mens de studerer.

Denne megleren peker på at behovet for framleie har konsekvenser for hvordan boligene organiseres. Utbygger vurderer oftere å bygge sameier og ikke borettslag (selv ikke borettslag uten fellesgjeld). Årsaken er at sameieloven gir større fleksibilitet med hensyn til utleie.

Megleren fra Midt-Norge peker også på sammensatte kjøpergrupper:

De med penger, som kan velge og som etterspør kvaliteter som terrasse, utsikt, sol, bra tilvalgsmuligheter og slikt, utgjør ca 20 prosent av massen. Mange av boligene som bygges i dag er egentlig rettet mot denne gruppen. Det kan se ut til at vi har glemt de 80 prosent andre.

Megleren forteller at også i Midt-Norge er store leiligheter med moderat standard blant de mest ”tungsolgte”. En årsak er at unge barnefamilier, i motsetning til i Oslo, i liten grad etterspør nye 4 roms leiligheter. Disse blir fort for dyre for barnefamiliene. Trondheim kommune ønsker ofte en stor andel leiligheter på 4 rom og i en del prosjekter er det krav om 60 prosent 4-roms, se også Nordahl m. fl. (2011). Når de ikke klarer å få dette solgt, må utbygger gå til politikerne og be om en annen fordeling. Megleren mener å se en større forståelse for at en rigid leilighetsmix er vanskelig. Han resonnerer:

En god 4-roms må være på nærmere 100 kvadrat og kommer da fort opp i beløp opp mot 5 millioner. Et rekkehus på bruktmarkedet med omtrentlig tilsvarende areal fordelt på to etasjer, koster ofte 30 prosent mindre (3 mill/3.5 mill). (...) Bruktboligene i drabantbyene er nå svært etterspurte: de koster lite og har mange kvaliteter som boligsøkere i økende grad får øynene opp for. Det er i realiteten manko på bruktboliger med grei kvalitet i rimelig avstand til byen.

Meglerens oppfatning er at de høye prisene gjør at andelen av de boligsøkere som ikke får anledning til å kjøpe seg en bolig, verken i nybyggingsmarkedet eller bruktmarkedet, er sterkt økende. Han er opptatt av de 20 prosentene som faller utenfor markedet, men som ikke er vanskeligstilte i streng forstand. Dette kan være nyutdannede med studiegjeld og uten foreldre som kan hjelpe, uføre med lav inntekt etc. Han mener disse faller ut av markedet, både nybyggingsmarkedet og i praksis også bruktmarkedet. Han peker også på at kravet om egenkapital på 15 prosent – et krav han ser som betimelig isolert sett – gjør det vanskelig for de unge å kjøpe: Selv en rimelig bolig (husbankfinansiert) på 2 millioner krever også 15 prosent egenkapital, tilsvarende 300 000 kroner. For mange er det vanskelig å spare opp et slikt beløp. Megleren

mener dette gir sosiale skiller på boligmarkedet. Han mener skillene øker også fordi en betydelig andel av småleilighetene som selges går til foreldre som kjøper for sine barn. Han sier:

Et grovt anslag er at 50 prosent av alle boligene som selges til aldersgruppen 20 – 25 år får bistand fra foreldrene på en eller annen måte.

Etter en telefon til banken fortalte megleren at 75 prosent av alle kjøp av unge mellom 20 og 25 år har familie som medlåner eller garantist.

Også Oslo-megleren forteller om samme bilde: De små og de store går rasket unna mens de mellomstore – de på 70-80 kvadratmeter oftere blir *hengende på forhåndssalget*. Megleren mener imidlertid at hovedregelen er at disse går unna seinere i byggeperioden: Tidvis selges disse boligene til under kostpris, særlig hvis de ligger i lavere etasjer. Han sier de ofte selges til kjøpere som gang på gang har tapt budrunder i ”bruktkaoset” og som så får øynene opp for prospektkjøp. Han sier:

Når de får tenkt seg om ser de kanskje også at det ikke er så lurt å kjøpe en bolig til 56 000 kroner per kvadratmeter i en gård fra 1889. Kanskje det er bedre å kjøpe en ny.

Han legger til:

Det er ulike grupper som handler bolig for 4 millioner i bruktmarkedet og som handler for 4 millioner i nyboligmarkedet. Ett eksempel er et ungt par med studielån og greie jobber. De ser på boliger mellom 3,8 og 4 millioner. For disse er en ny bolig til 4 millioner som de kan ta over om 2 år uaktuell. De vet verken hvor de jobber eller hvem de er kjæreste med når tiden for overtakelse kommer.

Også i Oslo selges en betydelig andel av småleilighetene til foreldre som kjøper for sine barn. Et grovt anslag fra Oslomegleren er at 50 prosent av alle boligene som selges til aldersgruppen 20-25 år får bistand fra foreldrene på en eller annen måte. Bistanden har ulik form. En del kjøper for barn som forventes å trenge bolig om noen år når boligen er ferdig eller foreldre kjøper til betydelig yngre barn for så å leie ut i et lenger tidsperspektiv. Den tredje

gruppen kjøpere av de rimeligste småboligene i Oslo-området er de som vil leie ut boligene i et lengre perspektiv. Megleren gir et anslag som tilsier at en tredjedel av alle småboligene selges på denne måten, jevnt fordelt mellom formene som er listet opp ovenfor.

6.2.4 Et krevende marked

Gjennomgangen ovenfor antyder at utbyggerne opererer i marginale markeder, til tross for at boligprisene er høye. Det kan tyde på at en del utbyggere har undervurdert de samlede kostnadene ved å bringe boliger fram til markedet. Dette har mange årsaker. Nedenfor diskuteres 1) feilvurderinger mht verdsetting av tomter, 2) problemer med å fylle kvoten for forhåndssalg og 3) problemer med kostbare byggelån som årsak til at prosjekter trekkes fra markedet. Hensikten med å peke på disse forholdene er at dette underbygger behovet for å målrette produktene og operere med ”skreddersøm”.

Fra megleren i Vest-Norge fortelles at de nå får en del forespørsler fra grunneiere/utbyggere som forsøker å realisere tomter som utbygger kjøpte før prisfallet i 2008, men som ikke ble utviklet den gangen fordi etterspørselen etter nye boliger falt brått og dramatisk. De vurderte da at salgsprisene de måtte ha, overskred det markedet var villig til å betale og prosjektet ble skrinlagt. I mange av disse tilfellene var tomtene *kjøpt dyrt*. En del av dem er fortsatt ikke bebygget og er samtidig dyre å sitte på. Disse forsøkes videresolgt til andre utbyggere. Megleren forteller at prisene fortsatt er vel høye i forhold til å få lønnsomhet inn i byggeprosjektet. Ved nærmere kalkuleringer finner de fort ut at det ikke er regningssvarende å bygge, til tross for de siste årenes prisoppgang. Blant tomteiere som ”søker partnere eller kjøpere” inngår mindre utbyggere og store nasjonale aktører. Et alternativ som ofte vurderes er omregulering for eksempel fra rekkehus til leiligheter, for på den måten å forsøke å øke lønnsomheten.

Også finansiering er en årsak til at boligprosjekter ikke blir igangsatt. Fra Midt-Norge og Vest-Norge fortelles at prosjekter generelt ikke settes i gang med mindre 40 prosent av boligene er forhåndssolgt. Ofte er kravet satt til opp mot 70 prosent forhåndssolgte enheter før byggelånet kan åpnes.

Meglerne peker også på at bankene er strenge med hensyn til å låne penger til næringslivet. Det er betydelig vanskeligere å skaffe kapital til bedriften, til igangsetting, enn det er for en enkelt kjøper å skaffe et pantelån. Meglerne peker på at oppfatninger internasjonalt om at Norge har *for høye boligpriser* bidrar til å stramme inn bransjens tilgang til kapital. Lånerenten for byggelån prises også i henhold til hvordan usikkerheten vurderes – jo mer forhåndssolgt, jo lettere er det å få lån og jo mindre risikopåslag legges på lånet. Samtidig tar forhåndssalg tid, spesielt når andelen må opp i over 50 prosent og leilighetssammensetningen tilsier at en andel av leilighetene er tungsolgte i forhold til markedets innretning.

Resonnementet viser sammenhengen mellom regulering, kjøpegrupper, finansiering og behovet for å skreddersy tilbudet til ulike grupper boligsøkere. Dette krever detaljert innsikt i lokale forhold og de lokale markedene der boligprosjektet oppføres. Meglerne forteller at de i økende grad trekkes inn i utbyggers tidligste vurderinger, ofte forut for en beslutningen om å kjøpe en tomt og alltid forut for arbeidet med å utvikle prosjektet.

6.2.5 Om prosjektmeglerens rolle i utbyggers prosjekter

Uansett landsdel forteller meglerne at de konsulteres av utbyggere allerede fra utbyggerne *ser på* tomter. Meglere er ofte trukket inn i denne fasen, også der de ikke får oppdraget med å selge leilighetene når boligene legges ut for salg - dersom prosjektet kommer i gang. For meglerne er *tidlig vurdering* en egen type oppdrag der de gir en verdivurdering av eiendommen og en konkretisering av mulig leilighetssammensetning, kvadratmeterpris og målgruppe til utbygger, forut for beslutning om kjøp. Megleren fra Vest-Norge sier:

Vurderingene brukes som underlag for reguleringsplanene – ofte er området regulert når de legges fram for salg, men utbygger vil nesten alltid ha behov for å omregulere. Meglerne brukes her blant annet for å vurdere hvor attraktive områdene er, hva slags bygg som bør oppføres og hvordan leilighetsfordelingen og leilighetsstørrelsen bør være.

Megleren fra Midt-Norge gir også anbefalinger om hvordan tomten bør reguleres, blant annet om profil (valg av boligtyper) og leilighetsmiks. Dette skjer først og fremst ved at utbyggere tar kontakt med dem med hensyn til tomter de vurderer å kjøpe, for å få en anbefaling om salgbarheten på området og aktuelle målgrupper, gitt tomtens lokalisering. Andre ganger blir megleren kontaktet av grunneier, som så kontakter utbygger med en vurdering av markedsmulighetene for tomten. Men i 9 av 10 tilfeller er det utbygger som kommer til dem.

Meglerne gir også innspill til reguleringsplanen før prosessen igangsettes og de konsulteres seinere i prosessen med hensyn til detaljer om leilighetsfordeling og leilighetenes plassering i bygget. På grunnlag av dette mener meglerne at leilighetsfordelingen (andel 2 roms, andel 3 roms etc.) må vurderes fra prosjekt til prosjekt/ eller fra område til område, og at skjematiske tilnærminger kompliserer prosjektet. Meglerne oppgir å bli kontaktet av alle de store, nasjonale selskapene som Skanska, OBOS, Veidekke, TOBB, Selvaag etc. Meglerne sier:

Denne kontakten med utbyggere i tidligfasen er relativt ny, den har utviklet seg de siste 5-6 årene. Tidligere fikk vi tilsendt et ferdig skissert prosjekt med tegning over leilighetstypene, med forespørsel om hva som er estimert salgpris. I dag er det en mye mer søkende prosess der målretting og skreddersøm er viktig.

Megleren mener også å se et skifte hos arkitektene. Mens de før var indifferente til kostnadsnivået, er de nå mer ”kostnads- og markedsbevisste”. De ser at skreddersøm er nødvendig, men også at den må være betalbar.

Samtalene med meglerne antyder at dette er en ny type kunnskap som utvikles, der den gode *vurdereren* kombinerer historiske data om nybyggomsetting og bruktboligomsetting de siste to årene i området der tomten ligger, med trender og framskrivning av behov. Prinsippet er å se hvilke kjøpegrupper en tomt kan være egnet for og så finner de betalingsevne ut fra foreliggende statistikk (så godt det er mulig gitt datatilfanget) og regner seg så bakover til maksimal kjøpspris for tomten. Dette blir en del av forutsetningene for prosjektets utforming og for reguleringsplanen. Kalibreringer gjør de løpende. De vurderer mange alternativer.

Skal det bygges i tun, høyhus eller lameller? Ofte blir blokkene tegnet for dype, og må smales inn, de må snus, deles etc.

Megleren i Oslo sier:

Før var det slik at administrerende direktør ba prosjektlederen sin ringe en arkitekt han kjente og som hadde tegnet for utbyggeren/ entreprenøren tidligere. Da ba prosjektlederen arkitekten om å skaffe seg reguleringsbestemmelsene og begynne å tegne. Nå er det omregulering i ”alle” saker og da er forarbeidet avgjørende.

Nesten alle prosjekter må gjennom en omregulering. Alt for ofte skjer det at reguleringsarkitekten setter i gang uten å ha konferert med markedet (se ovenfor). Første arkitekt får gjennom reguleringsplanen, men så kommer en ny arkitekt inn for å detaljere dette – og ser da nesten alltid at reguleringsplanen var for ”tight” – den låser for mye og gjør optimale løsninger vanskelig å nå – det er nesten alltid slik at en ser bedre løsninger for en og samme tomt etter noen år.

Tidsperspektivet er også av betydning: Ved oppstart av prosjektet ser en for seg hvem som skal bo der og anslår en totalpris. Så må de spørre seg hvor mange boliger i ulike prisklasser som markedet kan absorbere.

Dette med leilighetsmiks er ikke bare et pålegg fra kommunene, men også en forretningsidé – vi kan ikke tømme markedet for dem som ligger i det høyeste sjiktet – det er risikabelt. Dessuten har vi tro på mangfold.

Meglerne mener at oppgavefordelingen mellom rådgivning til utbygger og megling av boligene gir dem god innsikt. Noen av de store og proffe utbyggerne har mye av denne følelsen ”inne”: de kalibrerer utforming mot marked. Men også disse har tidvis behov for ekstern bistand til dette. Blant oppdragsgiverne finnes både lokale og nasjonale utbyggere.

6.3 Nybygging i byene: hva, hvor og av hvem

Nybyggingen organiseres gjennom prosjekter. Meglerne har gitt sin forståelse av hvordan prosjektene organiseres mht. valg av målgruppe, valg av leilighetsfordeling, standard og kvalitet. I dette avsnittet følger en gjennomgang av alle nye leiligheter lagt ut for salg i de fire største byene i Norge de siste to årene. Grunnlaget for dataene er nye prosjekter som meglere (eller utbyggers salgsavdeling) har lagt ut for salg på markedet. Alle prosjekter registreres av Eiendomsverdi AS og samles i en egen database over nybygging. Våre data er hentet fra denne basen, i samforståelse med Eiendomsverdi AS.

6.3.1 Kort om dataene

Eiendomsverdi AS er et privat foretak som først og fremst brukes til støtte i bankenes kredittarbeid i forbindelse med verdiestimering av pant og informasjon om lokale markeder. Firmaet overvåker og registrerer aktivitet og utvikling i norske eiendomsmarkeder. Databasene inneholder informasjon om alle landets eiendommer. Basen gir til enhver tid oversikt over prisbildet i de ulike markedsområdene, enten det er et geografisk område eller delmarkeder (fritidseiendom, nybygg, eneboliger etc.). Når det gjelder nybygging av boliger har selskapet en egen database med informasjon om nybyggingsprosjekter under oppføring. Denne er organisert med link til prospektet, prislister og status for prosjektet. Ofte legges et prosjekt ut for en fast bestemt pris fram til tilstrekkelige enheter er forhåndssolgt. Når tilstrekkelig antall boliger er forhåndssolgt justerer utbyggerne vanligvis prisene noe opp. Slike justeringer oppdateres i basen.

Et annet vanlig tidspunkt for prisjustering er når det gjenstår ca. 6 måneder av byggetiden. På dette tidspunktet blir et nyboligprosjekt også interessant for kjøpere i bruktboligmarkedet. Tillegget som da settes i prisen kalles ofte et *komfortgebyr*, siden kjøper da i større grad kan forestille seg hvordan den faktiske utformingen av boligene blir.

For vår analyse har vi valgt ut prosjekter som har fått igangsettingstillatelse. Det betyr at reguleringsplan er godkjent, rammetillatelsen er innvilget og at detaljprosjekteringen i hovedsak

er gjennomført slik at bygging kan starte. I praksis er prosjektene kommet så langt i prosessen at også entreprenør er kontrahert. Sannsynligheten for at prosjekter med igangsettingstillatelse faktisk blir realisert er stor, selv om det teoretisk er mulig å trekke prosjektet fra markedet, dersom utbyggeren ikke lykkes med å få et tilstrekkelig forhåndsalg eller at de av andre grunner mener det ikke er lønnsomhet i prosjektet.

6.3.2 Antall og omfang

Vi har hentet ut opplysninger om prosjekter som ble registrert for salg i perioden 4. kvartal 2010 fram til 2. kvartal 2012 fra Eiendomsverdis database over nybygging, og vi har bare valgt ut leilighetsprosjekter. Salgsprisene er oppjustert per 4. kvartal 2012.

På grunnlag av databasen kan vi fastslå at det ble lagt ut 136 prosjekter for salg i de fire største byene i perioden, 167 når Sandnes regnes inn i Stavangerregionens urbane nybygging. Størrelsen på prosjektene spenner fra 5 til 184 boliger. Et prosjekt kan være ett av flere byggetrinn i det samme utbyggingsprosjektet. Alle trinn som ligger ute for salg samtidig er tatt med i analysen som egne prosjekter.

6.3.3 Prosjektene sammensetning

Prosjektene organisering er tilpasset tomten. Har utbygger en liten tomt, blir det prosjektert med få enheter, er det et større område som skal utvikles blir prosjektene store. I snitt var prosjektene på 36 boligenheter. Variasjonen i prosjektene størrelse er stor i alle byene.

Tabell 6.1 *Største og minste prosjekt i storbyene*

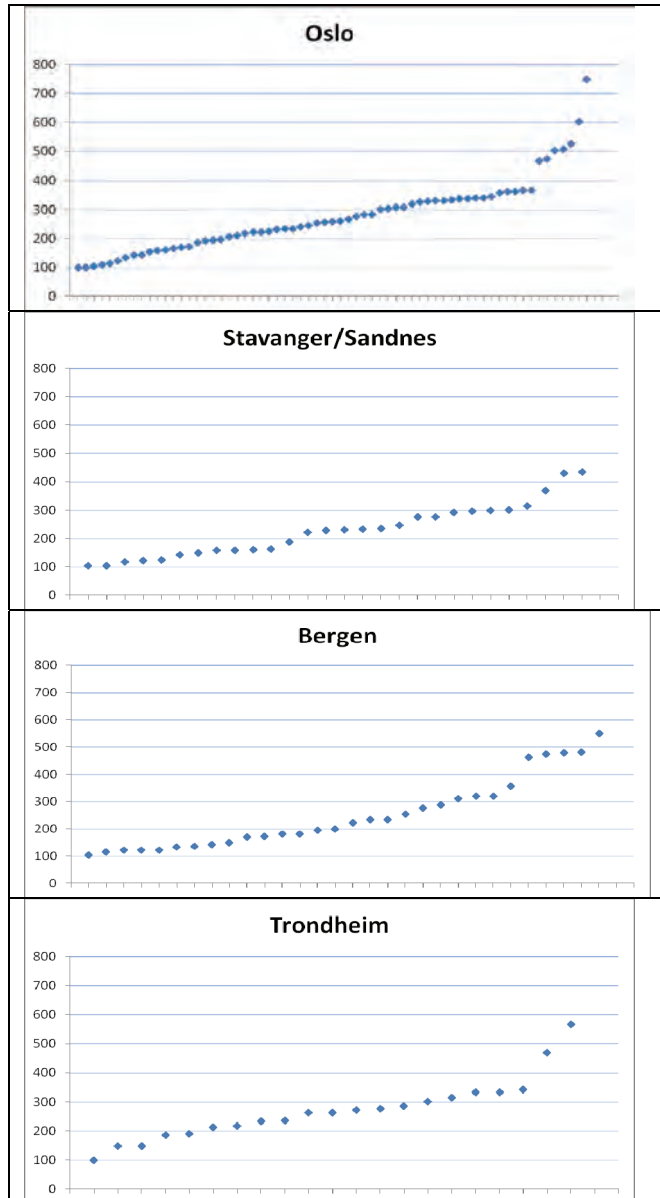
Storby	Største antall boliger	Minste antall boliger
Oslo	184	5
Bergen	95	6
Stavanger/Sandnes	45	9
Trondheim	99	16

En rask gjennomgang av adresser tilsier ingen sammenheng mellom størrelsen på prosjektet og urbanitet: det er ikke slik at de største prosjektene er inne byene og de minste i randsonen, snarere tvert om. Eksempelvis er Oslos største og minste prosjekt begge innenfor Ring 3 (hhv. nordøst og vest i byen). De minste prosjektene er gjerne innfill eller fortettingsprosjekter, mens de største er transformasjon av større områder. I de minste byene har flere av de største prosjektene en klar forstads karakter.

Spennvidden i salgspriser er stor i prosjektene. Meglernes forklaring om hvordan utbygger tilpasser leilighetssammensetningen til topografi, og byggenes plassering, vises med all tydelighet når prosjektene analyseres samlet. Informasjon om rimeligste og dyreste leilighet i prosjektet og største og minste kvadratmeterpris viser spennvidden. Meglerne pekte på en grov tredeling av markedet: de rimelige små boligene, de betydelig mer kostbare boligene for hushold med god inntekt (gjærne 50+) og et mellomsjikt. I tillegg til dette er det et lite, men tydelig, luksusmarked der den dyreste leiligheten totalt koster om lag 7 ganger mer enn den rimeligste. Dyreste og rimeligste bolig henger naturligvis sammen med hvor store leilighetene er.

Figur 6.1 viser forholdet mellom dyreste og rimeligste leilighet i hvert av prosjektene som vi har data for. Prosjektene er sortert horisontalt etter dette prisforholdet, der prosjekter med det laveste prisforholdet er plassert til venstre i figurene.

Figur 6.1 *Fordeling av forholdet mellom dyreste og rimeligste leilighet i alle prosjekter som er lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012. Indeks=100 betyr at rimeligste er lik dyreste.*

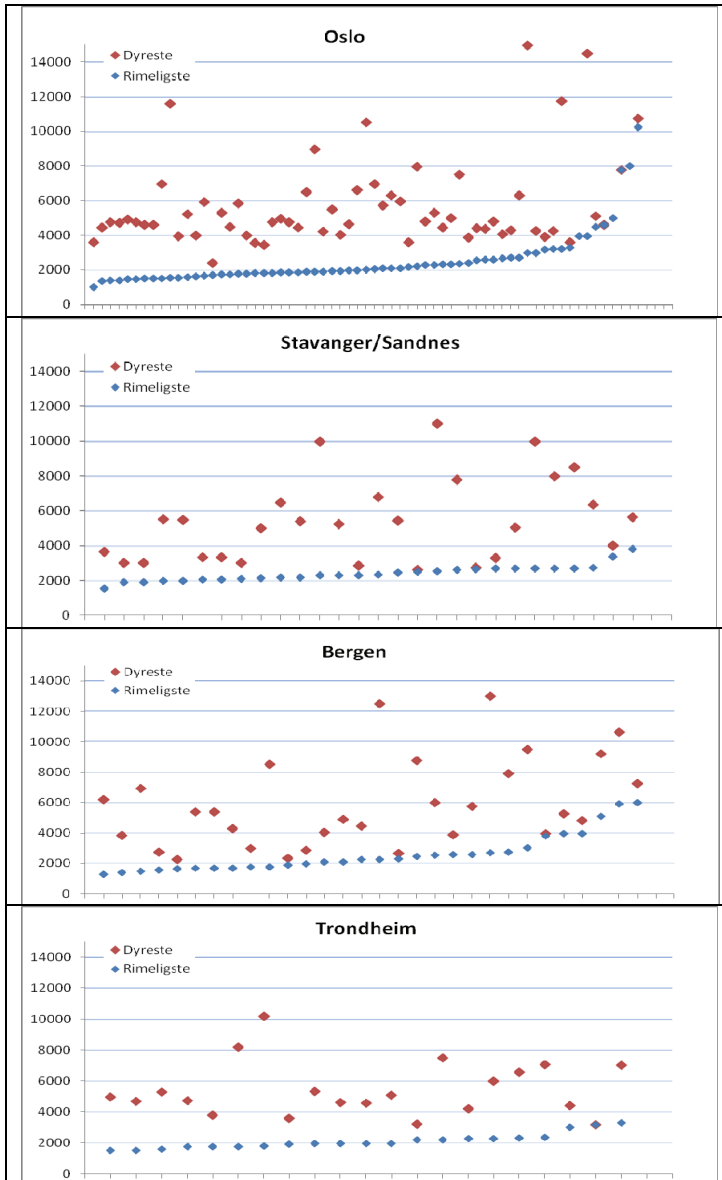


Kilde: Eiendomsverdi AS. Egen sammenstilling

Mønsteret er relativt likt i alle byene: figurene viser at spennvidden i prisene på boliger i samme prosjekt er på ca 300, dvs. at den dyreste koster 3 ganger så mye som den rimeligste. Figurene viser også at det først og fremst er i Oslo at leilighetsprosjekter også inneholder de helt dyre boligene.

De neste figurene viser de faktiske prisene på rimeligste og dyreste bolig i prosjektene. Prosjektene er sortert etter hvor mye den rimeligste boligen koster.

Figur 6.2 *Fordeling av dyreste og rimeligste leilighet i alle prosjekter som er lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012, 1000 kroner*



Kilde: Eiendomsverdi AS. Egen sammenstilling. Tre prosjekter i Oslo har kun med rimeligste bolig i figuren og ikke den dyreste. Målestokken i figuren er satt slik at de dyreste boligene i disse 3 prosjektene, over 15 millioner, ikke kommer med. Alle 3 er blant de 8 prosjektene lengst til høyre i figuren.

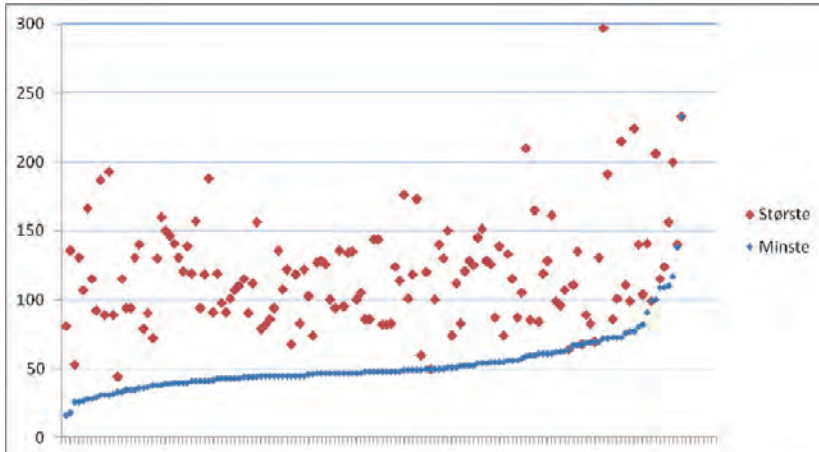
Oversikten i figurene underbygger at mange av prosjektene inneholder boliger som retter seg mot et mer kjøpesterkt marked. Prosjektene har boliger for både ”50+” markedet og ”luksusmarkedet”. I alle byene har en del av prosjektene boliger som retter seg mot et ”luksusmarked” med betydelig kjøpekraft.

Vår analyse viser at dette bildet ikke er dekkende. Leilighetene som ligger i de nederste etasjene kan ha innsyn, de kan ha dårligere solforhold og dårligere utsikt enn leilighetene som ligger høyere opp i bygget. Boliger som oppføres i tettbebygde områder vil i større grad måtte akseptere noen slike ulemper sammenliknet med boliger som ligger i mer forstadspregede, og mindre tett bebygde områder. Som vist i intervjuene med meglerne, vil boligsøkere med liten kjøpekraft til en viss grad ta noen slike ulemper ”med på kjøpet”.

Figuren nedenfor viser spennvidden i antall kvadratmeter for boliger innenfor ett og samme prosjekt. Prosjektene er sortert langs den horisontale akse. De fleste prosjektene har både små og store leiligheter. I figuren er prosjektet med den minste leiligheten plassert lengst mot venstre. Lengst mot høyre er da prosjektet der prosjektet hvor også den minste leiligheten er stor. De blå prikkene viser størrelsen på prosjektens minste leiligheter. Figuren viser for det første at minste leilighet i prosjektene jevnt over ligger rundt 50 kvadrat, og at de aller fleste prosjektene har slike små leiligheter. Oversikten viser at svært få prosjekter har småleiligheter til under 40 kvadrat. Figuren viser også største leilighet (rød markering). Eksempelvis vil prosjektet lengst til høyre være utformet slik at alle leilighetene har samme størrelse, godt i overkant av 200 kvadratmeter.

Oversikten illustrerer godt meglernes poeng: minst størrelse er gitt ut fra bestemmelser i teknisk forskrift, dels forsterket av kommunale vedtak, slik at størrelsene på de minste varierer lite. Størrelsen på de største varierer betydelig. Dette er en funksjon av boligbyggets plassering og utforming og hvilke målgrupper prosjektet henvender seg mot. Som figuren viser kan det se ut til at en betydelig del av alle nye prosjekter *også* henvender seg mot en kjøpesterk gruppe. Figuren viser at andelen av prosjekter med leiligheter på mer enn 150 kvadratmeter er betydelig. Oversikten forteller ikke hvor mange leiligheter det er i hhv. minste og største kategori.

Figur 6.3 *Spennvidden i leilighetenes størrelse i boligprosjekter lagt ut for salg 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012. Minste leilighets kvadratmetertall (blå markering) og største leilighets kvadratmetertall (rød markering). Sortert etter minste leilighet.*



Kilde: Eiendomsverdi AS. Egen sammenstilling

Oppsummert viser analysen av prosjektene stor spennvidde i prisen for rimeligste og dyreste bolig og stor spennvidde i antall kvadratmeter. Det er på mange måter en naturlig følge av en markedsbasert, urban boligbygging: tomtene tilsier variasjon i attraktiviteten i byggets ulike deler og markedsrisiko tilsier at ett og samme prosjekt både må og vil henvende seg til ulike markeder. Dette er det grove bildet: en mer finmasket analyse ville krevd data på et mer detaljert nivå. Det har ikke vært rom for en slik analyse for alle prosjektene, kun for et utvalg på 20 prosjekter (se kapittel 6.4).

6.3.4 Hvem bygger?

I Eiendomsverdis base er det ikke alltid oppgitt hvem som er utbygger. Tabellen nedenfor viser fordeling på nybygging der vi har vektet resultatene med antall boliger i prosjektet. Dermed får vi et uttrykk for markedsandelen målt i antall boliger. I tabellen har vi også tatt med hvor stor andel de samme landsomfattende aktørene hadde i 2005.

Tabell 6.2 *Utbyggere. Leiligheter i prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012 og 2005*

	Bergen	Oslo	Stavanger	Trondheim	Alle
OBOS	10	20	29		15
De landsomfattende**	18	26	35	31	26
Andre utbyggere	43	43	34	43	42
Ikke oppgitt utbygger	28	11	2	26	16
Sum	100	100	100	100	100
De landsomfattendes andel av blokkboligbyggingen i 2005	14	13	10	8	12

*Kilde: Eiendomsverdi AS og reanalyse av Barlindhaug og Ruud (2008) **NCC, Selvaag, Skanska og Veidekke

OBOS er nå en betydelig utbygger, med 15 prosent av markedet for større blokkleiligheter. De landsomfattende selskapene, som er aktive i 2 eller flere av byene har til sammen en andel på 26 prosent. Størst er andelen i Stavanger, og minst er andelen i Bergen. For de landsomfattende utbyggerne har andelen økt i perioden 2005 til perioden 2010-12. I basen til Eiendomsverdi er andelen som ikke har oppgitt utbygger svært høy i Bergen og Trondheim. Den faktiske forskjellen kan derfor være større, spesielt for disse to byene.

6.3.5 Prisvariasjoner i nye boligprosjekt

Tabellen nedenfor viser en del kjennetegn ved prosjektene, som antall boliger i prosjektet (det aktuelle byggetrinnet), minste og største bolig i prosjektet, laveste og høyeste kvadratmeterpris og laveste og høyeste salgspris.

Tabell 6.3 *Kjennetegn ved nye boligprosjekter i storbyer. Gjennomsnittstall. Prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012*

	Bergen	Oslo	Stavanger/ Sandnes	Trondheim	Alle
Antall boliger i prosjektet	32	40	29	42	36
Minste bolig i kvm	61	51	53	52	53
Største bolig i kvm	126	116	117	121	119
Snitt kvm pris 1000 kr	43,8	49,1	45,5	41,4	46,2
- Laveste kvm pris 1000 kr	37,0	40,9	40,7	36,6	39,4
- Høyeste kvm pris 1000 kr	50,7	59,7	52,5	48,2	54,8
Forholdet høy-lav kvm pris	1,4	1,5	1,3	1,3	1,4
Snitt rimeligste bolig kr	2609000	2537000	2407000	2109000	2664000
Snitt dyreste bolig kr	5937000	6488000	5443000	5431000	6016000
Snitt forhold høy-lav pris	2,5	2,7	2,3	2,7	2,6
Snitt pris per kvm, minste bolig	42,4	49,2	46,1	41,3	46,1
Snitt pris per kvm, største bolig	45,9	53,0	45,9	44,1	48,8
N=Prosjekter med opplysninger	31	71	30	23	155

Kilde: Eiendomsverdi AS

De minste boligene i disse prosjektene er i gjennomsnitt på 53 kvadratmeter, mens de største er på gjennomsnittlig 119 kvadratmeter. Utbyggerne i Bergen bygger de største boligene, og utbyggerne i Oslo de minste, men forskjellene er små mellom byene. Oslo har de høyeste salgsprisene, målt i kvadratmeterpriser. Dette gjelder både gjennomsnittspriser, og gjennomsnittet av de laveste og de høyeste prisene i prosjektene.

Tabell 6.4 *Fordeling av prosjekter etter laveste og høyeste kvadratmeterpris. Storbyer. Prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012. Prosent.*

	Bergen	Oslo	Stavanger/ Sandnes	Trondheim	Alle
Laveste kvm pris					
Under 35 000 kr	48	19	11	38	26
35-44 000 kr	34	64	68	62	58
45-54 000 kr	17	9	21	0	12
55 000 kr eller mer	0	8	0	0	4
Sum	100	100	100	100	100
Høyeste kvm pris					
Under 35 000 kr	14	0	0	0	3
35-44 000 kr	31	14	25	43	24
45-54 000 kr	14	39	36	38	33
55-64 000 kr	24	17	25	19	20
65 000 kr eller mer	17	30	14	0	20
Sum	100	100	100	100	100

Kilde: Eiendomsverdi AS

Tabellen viser ytterpunktene i nye boligprosjekter i de fire byene. Kolonnen lengst til høyre viser at i 26 prosent av prosjektene er det lagt ut boliger for salg med kvadratmeterpris på under 35 000 kroner, og i 58 prosent av prosjektene ligger den laveste kvadratmeterprisen mellom 35 og 44 000 kroner.

Vi ser at svært mange prosjekter i Bergen har en kvadratmeterpris på under 35 000 kroner på de rimeligste boligene i prosjektet.

Del to av tabellen viser fordelingen av kvadratmeterprisen for de dyreste boligene i prosjektet. Ett av fem nybyggingsprosjekter har leiligheter med en kvadratmeterpris på 65 000 kroner eller mer. Andelen er høyest i Oslo og Bergen. Tabellen viser også at så mye som 4 av 10 boligprosjekter som var lagt ut for salg de siste to årene hadde høyeste kvadratmeterpris på kr 55 000 kroner eller mer.

Vi har også sett nærmere på eventuelle forskjeller mellom prosjekter som er organisert som borettslag og prosjekter som selges som selveide boliger. Både gjennomsnittlig kvadratmeterpris, laveste og høyeste kvadratmeterpris er lavere for

borettslagsboligene enn for de selveide boligene. Forskjellen i gjennomsnittlig kvadratmeterpris er på ca. 6000 kroner, mens spennvidden i kvadratmeterprisene er lik mellom eierformene. De minste borettslagsboligene er mindre enn de minste selveierboligene. Både lavere kvadratmeterpriser og mindre boliger i areal innebærer at de rimeligste borettslagsboligene er betydelig rimeligere enn de rimeligste selveierboligene, 1,8 millioner kroner mot 2,7 millioner kroner for de rimeligste selveide boligene. Spennvidden i de totale prisene er også større i borettslag enn i de selveide boligprosjektene.

En vanlig oppfatning er at de minste boligene har høyere kvadratmeterpriser enn de største boligene i et prosjekt. Begrunnelsen er at hver bolig har kostbare bad og kjøkken, og at en ekstra kvadratmeter ut over dette koster betydelig mindre enn de første kvadratmeterne. Dermed vil de største enhetene ha flere kvadratmeter å dele de ”faste” kostnadene (bad/kjøkken) på.

Tabellen viser det motsatte – at de største boligene har de høyeste kvadratmeterprisene.¹¹ Resultatene stemmer godt overens med hva prosjektmeidlerne forteller. Leilighetene som ligger i de nederste etasjene kan ha innsyn, de kan ha dårligere solforhold og dårligere utsikt enn leilighetene som ligger høyere opp i bygget.

Prosjektmeidlerne hevder at unge førstegangskjøpere ofte har et maksimalbeløp de kan bruke på bolig, og boligene som disse etterspør derfor må få de laveste kvadratmeterprisene. Dermed vil de minste boligene legges i de nederste etasjene og de store boligene øverst. Siden leilighetene i de nederste etasjene har egenskaper som reduserer betalingsviljen, mens de øverste leilighetene har egenskaper som øker betalingsviljen – fører dette til at de store leilighetene i de øverste etasjene både får de høyeste totalprisene og de høyeste kvadratmeterprisene.¹²

¹¹ Vi har i beregningene antatt at den dyreste boligen i et prosjekt er den største boligen i kvadratmeter og at den rimeligste boligen i et prosjekt er den minste boligen i kvadratmeter.

¹² Analyser på omsetningsprisdata for brukte boliger, der alle disse kjennetegnene er med i analysen, viser at kvadratmeterprisen avtar med økende areal, når det kontrolleres for andre kvalitetsvariabler, se for eksempel Christoffersen m.fl. (2000).

6.3.6 Prosjektene områdeegenskaper

Databasen til Eiendomsverdi AS gir også opplysninger om andel barnefamilier i området, omfanget av barnehager innenfor en radius på 3 kilometer samt avstand til kollektivtransport og dagligvare. I tabellen nedenfor har vi vektet prosjekttallene med antall leiligheter i prosjektet, slik at det er leiligheter med disse egenskapene som rapporteres i tabellen, og ikke prosjekter. I alt er det registrert 5649 leiligheter i databasen for perioden 4. kvartal 2010 til 2. kvartal 2012.

Tabell 6.5 *Kjennetegn ved nye leiligheter i storbyer. Leiligheter i prosjekter lagt ut for salg i perioden 4. kvartal 2010 - 2. kvartal 2012*

	Bergen	Oslo	Stavanger/ Sandnes	Trondheim	Alle
Barnefamilier i området %	38	22	41	38	31
Andel m/10+ barnehager innenfor 3 km	22	99	19	45	64
Andel med 200 m eller mindre til off. transport	54	69	67	61	65
Andel med 300 m eller mindre til off. transport	85	100	89	92	94
Andel med 300 m eller mindre til dagligvare	75	26	68	81	51
N=Leiligheter	980	2828	878	963	5649

Kilde: Eiendomsverdi AS

Leiligheter i prosjektene i Oslo har minst andel barnefamilier i området, et resultat som avspeiler ulik husholdnings-sammensetning i de fire byene, se Barlindhaug (2010). I Oslo, der andelen barnefamilier generelt er minst (ibid) er andelen leiligheter som ligger nær (mange) barnehager størst. Nesten alle nye leilighetsprosjekter har mer enn 10 barnehager innenfor en radius av 3 kilometer. I Oslo ser vi at nærheten til dagligvarebutikk derimot er mindre god enn i de andre byene. Her er det bare 26 prosent av prosjektene som har dagligvarebutikk innenfor en radius av 300 meter. Tallene for de andre byene er betraktelig høyere. Dette kan ha sammenheng med at en stor del av nybyggingen skjer i de store transformasjonsprosjektene nord-øst i byen der store områder er under omdanning. Det er derfor mulig at butikkene ikke har etablert seg enda, eller ikke var etablert da registreringene som dataene bygger på ble foretatt.

I neste delkapittel presenteres en grundigere analyse av utforming og lokalisering for 20 utvalgte prosjekter. Prosjektene er valgt ut skjønnsmessig fra de laveste priskategoriene (laveste gjennomsnittlig kvadratmeterpris), men vi har samtidig ønsket å se på prosjekter som kan anses som ”vanskelige” i betydning av at de ligger i tettbebygde områder, gjerne nær kollektivknutepunkt. Vi har valgt ut 6 prosjekter i Oslo-området: tre i Oslo by og tre i nabokommunene. Disse tre ligger alle i kort reiseavstand fra Oslo sentrum. I tillegg har vi valgt ut fire prosjekter fra hver av hhv. Trondheim, Bergen og Stavanger/Sandnes.

6.4 Analyse av 20 prosjekter

6.4.1 Bo – og boligkvalitet

Studiematerialet for de 20 prosjektene som det er sett nærmere på, består hovedsakelig av salgsprospektet og noe tegningsmateriale av ulik kvalitet. Hensikten har vært å se etter prosjektenes bokkvalitet i lys av ulike faktorer.

I analysen er kvalitetsbegrepet differensiert mellom boligkvalitet og bokkvalitet. Dette refererer til de kvalitetsdimensjoner som er opplistet i kapittel 1.2 vedrørende boligen som bygning, boligens nære omgivelser (utearealet) og områdeegenskaper. I morfologisk terminologi er dette *bolig*, *bolig/tomt* og *område*. Inndelingen gjør det mulig å differensiere mellom *boligkvalitet* som stedsuavhengig faktor og *bokkvalitet* som er stedsavhengig faktor. Med det menes at kvaliteten på boligen som bygning må kunne vurderes uavhengig av hvor i landet og i hva slags omgivelser den er lokalisert., mens bokkvaliteten, som i stor grad handler om boligens nære omgivelser, ikke kan forstås uavhengig av det stedet og de omgivelser der boligen er lokalisert.

De 20 prosjektene er altså ikke undersøkt med hensyn til teknisk boligkvalitet. Hensikten er å se om det er noen forskjeller i bokkvalitet som er gitt av de ulike områdekarakterene som prosjektene er lokalisert til. Eller er løsningene utformet helt uavhengig av områdekarakteren? Eller uttrykker eventuelle forskjeller i måten man forholder seg til områdekarakteren også ulikheter i bokkvalitet?

I dette tilfellet er det kvaliteten på boliger i ”storbyen” som skal undersøkes. Hva som er bymessig og hvilke faktorer i det bymessige som innvirker på bokkvalitet i en ”storby”- vil således være avgjørende for hvilke diskusjoner og konklusjoner som kan trekkes. Det er grunn til å tro at både kostnader, markedsverdi og kjøpernes preferanser er sterkt påvirket av lokaliseringen. De valgte casene er evaluert i lys av dette. Med ”storby” menes i denne sammenheng Stor-Oslo, Trondheim, Bergen og Stavanger/Sandnes. De 20 eksemplene som inngår, fordeler seg noe ulikt i forhold til områdekarakteren. En oversikt over prosjektene finnes i vedlegg 1.

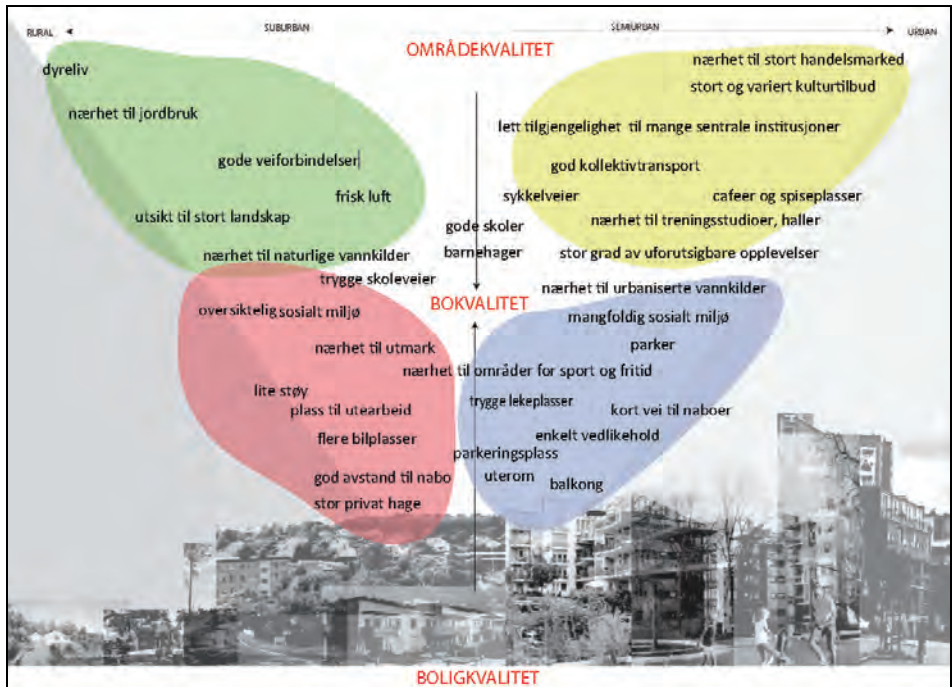
6.4.2 Grunnlag for analysen

I analysen defineres *boligkvalitet* som boligens tekniske standard og brukspotensial, herunder planløsning, og *bokkvalitet* er definert som boligkvalitet i kombinasjon med områdekvaliteter gitt av karakteren på det området hvor boligen er lokalisert.

Hypotesen er at betalingsvillighet gjenspeiler hva som oppfattes som bokkvalitet i ulike områdetyper. Her er områdetyper kategorisert til urban (tett bystruktur, tett på sentrum), semiurban (i overgangsonen til den tette byen), suburban (åpen og soneutbygget forstad) og rural (naturdominert område, langt fra sentrum)

Bokkvalitet kan på individnivå forstås som individuelle oppfatninger av estetikk eller opplevelser av sosiokulturelle forhold.

Undersøkelsen har ikke hatt ambisjoner om å drøfte dette. Figur 6.4 viser en analysemodell som sorterer kvalitetskrav ut fra i hvilken områdekarakter de gjør seg mest gjeldende.

Figur 6.4 *Analysemodell med kvalitetskrav etter områdekarakter*

Analysemodellen er bygget opp på grunnlag av studier som har undersøkt hvilke kvaliteter som verdsettes ved valg av bolig, se kapittel 1.2. Dette er studier som forsøker å kartlegge faktorer som har betydning for boligens verdi eller salgspris i markedet.

Når det gjelder selve boligen har gode lagringsmuligheter/ bodarealer blitt rangert som like viktig som solforhold og at planløsningen har godt dimensjonerte og møblerbare rom. Meglerintervjuene som er gjort i denne studien, antyder at planløsningen betyr mye ved kjøp av små leiligheter, mens sol og utsikt er tillagt stor vekt ved kjøp av store (dyre) leiligheter. Andre forhold som tidligere er trukket frem er, ikke overraskende, parkeringsplass nær boligen. Skjerming mot innsyn er vektet noe høyere enn utsikt. Når det gjelder betalingsvillighet for visse kvaliteter kommer energibesparende tiltak klart foran «livslevesstandard», men vektlegges i følge prosjektmeplerne langt mindre enn standard på kjøkkeninnredning, bad og generell materialbruk.

Undersøkelser som har sett mer på forhold knyttet til bokkvalitet viser at nærhet til handel og butikksenter betyr mye og mest for dem som ikke bor i enebolig. Denne boformen er også mindre påvirket av plagsom trafikk i nærheten av boligen enn for eneboliger. Dette kan bety at de som bor i blokker og leiligheter, bor i byen og har en annen forventning til støy enn de som bor i enebolig utenfor byen. På den andre siden har faktiske målinger av støy ved fasaden på boligene, satt opp mot omsetningstall vist at prisen påvirkes noe av nærhet til trafikkkilder. At sentralitet påvirker pris er ikke ukjent. Boliger med nær tilgang til restauranter, butikker og kulturtilbud har generelt høyere boligpriser sammenlignet med boliger med lenger avstand til slike tilbud. Disse kvalitetene har en tydelig sammenheng med en høy funksjonell tetthet, som igjen har innvirkning på mobilitet og generell tilgjengelighet. Nærheten til trikk/bane har betydning for prisene. Det samme har gatenettets konstruksjon som forutsetning for gange og sykling, se en gjennomgang av forholdet mellom pris og boligens egenskaper i Kvinge m.fl. (2012, s.76 -79) som blant annet refererer til Evidence – Spacescape (2011), Christoffersen m.fl. (2000), Grue, Langeland og Larsen (1997).

En analyse fra 2007 som tidligere er gjort av forholdet mellom lokalisering, morfologi og prisdannelse i Oslo, viste at de faktorene som ga størst positive utslag i prisen var om boligen var del av et bymessig kvartal eller en lamellblokk (Sjaastad m.fl. 2007). Det hadde også betydning om bygningen var lokalisert inntil en park eller plass.

Etasjehøyder synes å spille inn på ulike måter. Høyhus synes mindre attraktivt enn blokker med færre etasjer, samtidig som prisen generelt var lavere jo lavere etasje boligen lå i. Det er grunn til å anta at slike variasjoner lett vil kunne påvirkes av generelle botrender. I perioden 1970-90 hadde høyhuset som boligform en lav status i Norge og var for det meste assosiert med sosial boligbygging, mens det i dag bygges eksklusive boliger i sentralt beliggende høyhus, noe som gir en helt annen assosiasjon til kvaliteten ved å bo i høyden og høyhuset som boligtypologi. Et viktig resultat fra analysene fra 2007 var at betydningen av faktorene varierte mellom sentrum og randsonen. Fra undersøkelser av blokkområder i randsonen i Stockholmsregionen ser man at bebyggelsesform og nærhet til park har betydning (Englund, Quigley og Redfearn, 1998). Størst prismessig effekt har

boliger som har nærhet til vann. Dette er sannsynligvis et byfenomen.

Et sentralt diskusjonstema om kvalitet i boligutvikling retter seg mot markedets betydning, ofte med en innforståthet om at bokvaliteten skvises for å oppnå høyest mulig fortjeneste. Kunnskapsbehovet om dette også er fremhevet i dette oppdraget. Oppdragsgiver vil ikke kun vite “hvilke kvaliteter” nye boliger har, men også se på sammenhengen mellom kvalitetskrav, kostnadsutvikling og markedsverdi, det er signalisert et kunnskapsbehov knyttet til sammenhengen mellom *kjøpernes kunnskap, preferanser og påvirkningsmuligheter i forhold til de ulike kvalitetene*.

De relativt få undersøkelsene som søker en forklaring på hvilke andre faktorer enn sentralitet som slår ut på betalingsvilligheten ved kjøp av byboliger, kan tyde på at det er en sammenheng mellom folks preferanser og det som vi fra et faglig synspunkt vurderer som viktige faktorer for å oppnå en kompakt og bærekraftig by. F.eks. viser Evidence – Spacescape (2011) en detaljerte analyse av betydningen av tilgjengelighet, attraksjoner og byggeform i Stor- Stockholm. De fremhever syv variabler av ”urbane faktorer” samt en åttende kontrollvariabel i form av en sosioøkonomisk indeks.

De syv urbane kvalitetene som gir et unikt bidrag til boligprisene er: 1) Nærhet til sentrum, 2) Nærhet til jernbanestasjon/kollektiv, 3) Tilgang til gang- og gatenettverk, 4) Tilgang til urbane virksomheter, 5) Tilgang til park, 6) Nærhet til vann 7) Kvartalsform.

De fire første kvalitetene svarer til faktorer som bidrar til den kompakte bærekraftige byen og hva som skal til for å redusere privatbilbruken. Disse beskriver funksjonelle kvaliteter som følge av en bymessig tetthet. De tre siste er opplevelsesmessige kvaliteter og kan forstås som faktorer som gir tilleggskvaliteter utover de funksjonelle fordelene som oppnås ved å bo tett. I dagens byplandebatt brukes ofte «herlighetsverdier» om denne type kvaliteter. Dette er elementer som ikke definerer byen, men som selv blir definert av det bymessige. Et stykke natur i byen blir f.eks. omformet til parkdesign tilpasset omfattende og ulike bruksområder. Når man finner at nærhet til vann har stor innvirkning på prisen i Stockholm, er det viktig å ha i mente at

dette er en by med stor tilgang til strandlinje (mange øyer). Det bekrefter samtidig den internasjonale trenden som fremmer boliger i sjøkanten som et svært salgbart prosjekt. I byer med mindre direkte tilgang til sjøkanten, vil kanskje prisutslaget være enda mer markant enn i Stockholm (19 prosent). Men også gangavstand innen 1 km til en større vannflate verdsettes slik at det slår ut i prisen.

Tilgang til park (større enn 0,5 hektar, med muligheter for sport og idrett) ga langt mindre utslag, også om dette var naturområde. (ca. 7 prosent). Den siste variabelen som gjelder selve boligtypen viser også til hvordan selve utbyggingsformen er med på å gi kvaliteter som verdsettes. Resultatene viste at det lukkede kvartalet med direkte adkomst til gaten oppfattes som attraktivt bomiljø. Sammenlignet med andre boligtypologier er kvartalets fremste karakteristikk at det både skaper et avgrenset stille gårdsrom som tilhører boligene, og et aktivt gaterom.

Undersøkelsen Evidence – Spacescape (2011) bekrefter langt på vei at det er betalingsvillighet for de faktorer som vil inngå i fremtidige normer for hva som kjennetegner bokvalitet i en bærekraftig kompakt by. (ref. for eksempel Kvorning m.fl. 2009; Børrud og Sivertsen 2012). Det betyr at det ikke er nok å fortette med høy utnyttelse, eller å bygge ”byboliger” i form av blokker. Bymessig bebyggelse som gir en kompakt og effektiv byform, har minst mulig ubestemt areal. Det vil si areal som ikke er definert og ivaretatt arkitektonisk som enten privat eller offentlig areal. Det bymessige har også et integrert gatenett som gir korte og effektive forbindelser for gangtrafikk og stort kulturelt og sosialt mangfold. Når nye boliger i storbyen skal undersøkes er det vår oppfatning at det er nødvendig å evaluere med bakgrunn i en slik forståelse.

Analysemodellen er utformet som en matrise av morfologiske kjennetegn fra rural til urban langs den ene aksene og preferanser på kvalitet fra bolig til område langs andre aksene. Stikkord som beskriver markedsdrivere er satt inn i relasjon til dette. Det er ikke tatt høyde for å vise at befolkningens sosioøkonomiske sammensetning har innvirkning på prisen.

De enkelte prosjektenes lokalisering er markert i diagrammet og gir et grunnlag for å si noe om hvordan områdekarakteren spiller inn på vurderingen av bokvaliteten. Selv om boligkvaliteten i prinsippet er uavhengig av områdekarakteren, vil en totalvurdering

av boligkvaliteten opp mot områdekvaliteten fortelle noe om både boligprosjektets betydning for områdekarakteren på sikt og på hvilken måte bokkvaliteten påvirkes av lokaliseringen.

Dersom bokkvalitet bestemmes av hvordan det er å bo i akkurat den boligen på den lokaliteten, vil f.eks. behovet for parkeringsplass være betydelig viktigere i et område uten nær tilgang på kollektivtransport enn i ett område med god tilgang. Det er også grunn til å tro at nærhet til park vil være viktigere for bokkvaliteten i en tett bysituasjon enn i mer suburbane omgivelser, selv om selve boligen i de to tilfellene har eksakt samme kvalitet. Begge disse faktorene, *parkering* og *park*, kan også brukes til å forklare hvordan bokkvalitet vil kunne påvirke områdekarakteren. Selv om både park og parkering kan regnes som goder som øker bokkvaliteten, vil et for stort omfang av park, svekke en bys urbane karakter. Behov for parkering kan på ene siden enten gi gater uten nødvendig prioritering av gang- og sykkeltrafikk, eller gi arkitektoniske løsninger som enten svekker bygningens forpliktelse til å etablere gode forutsetninger for et mangfoldig funksjonelt gateliv ved at gateetasjen brukes til parkeringskjeller, eller reduserer kvaliteten på nødvendige private uteoppholdsrom, ved at gårdsrommet brukes til parkering. Bymessige omgivelser vil med andre ord medføre løsninger for boligutviklingen som kan avvike sterkt fra løsninger som vil være ønsket i mer rurale og suburbane omgivelser for å kunne oppnå eller opprettholde nettopp den bymessige karakteren som gir bymessige bokkvaliteter.

Analysen av hvordan de enkelte prosjektene svarer på områdekarakteren ved å tilby hva som kan være forventede kvaliteter i de ulike områdene, er deretter satt opp mot utbyggers informasjon til potensielle kjøpere om slike kvaliteter i prospektet.

6.4.3 Faktorer som vektlegges i salgsprospektet

Det er gjort en tekstanalyse av alle salgsprospektene med hensyn til hvilke kvaliteter som er fremhevet (se vedlegg 3) I matrisen er prosjektene lagt inn med en markør for hvor i det urbane – semiurbane – suburbane - rurale – urbane landskapet prosjektet er lokalisert. Beskrivelser og argumentasjon som passer til kvalitetsbenevnelsene i analysemodellen er trukket ut. Hvert ark viser således diskrepansen mellom de kvalitetene som fremheves i

prospektet og om disse kvalitetene normalt er dominerende i den lokaliteten prosjektet er bygget.

Tendensen er at uansett hvor langt utenfor bykjernen prosjektet er lokalisert, fremheves kvaliteter som er typisk urbane. Nærhet til kollektivtransport trekkes frem som en kvalitet selv om dette kun er en holdeplass for en bussrute. Likeledes synes det å være viktig å få frem nærhet til handel og kulturtilbud, selv om dette kun er ett kjøpesenter og til dels lokale kulturtilbud. I de mest bymessige prosjektene hvor størrelsen på felles uterom er lite, kan utsikt bli fremhevet som en viktig kvalitet, selv om dette er fra de øverste etasjene eller fra takterrasse. Parker og andre tilgjengelige naturkvaliteter blir fremhevet spesielt selv om de befinner seg et stykke unna prosjektet.

I både urbane og mer suburbane omgivelser blir kvaliteter som ”mangler”, søkt kompensert ved å overdrive betydningen av de kvaliteter som ikke er opplagt oppdagbare, men som selger vet etterspørres.

6.4.4 Prosjektanalysen

Prosjektene fordeler seg på 8 kommuner. Noen av prosjektene er byggetrinn i større utbygginger. Leilighetstallene er da referert til byggetrinnet, mens hele utbyggingen er vurdert som en del av prosjektets kontekst og spiller dermed inn på vurdering av utendørs kvaliteter og integrasjon med infrastrukturen.

Som nevnt er alle prosjektene beskrevet på grunnlag av prospekt og noe tegningsmateriale. Reguleringsplaner og reguleringsprosess er ikke studert. Dersom studien hadde hatt til hensikt å forklare årsakene til hvorfor det er bygget som det er, ville det være nyttig å gå inn i et slikt materiale.

Det er sett på lokaliseringen og hvilken områdekarakter som prosjektet ligger i, samt hvordan prosjektet er integrert i regional eller lokal infrastruktur. Disse forholdene sier noe om hva som kan forventes av boligens tilgjengelighet, både med hensyn til hvor lett det er å komme fra boligen til ulike målpunkter og om forventningen av å finne et omfang av målpunkter (ulike funksjoner). Dette gir igjen noen indikasjoner på hvilket potensial

boligprosjektet har for å bidra til at beboerne erstatter bilbruk med gange eller sykkel.

Prosjektenes planløsninger er undersøkt for å avdekke kvaliteten på totalløsningene. Det er ikke sett på teknisk standard eller planløsningenes arkitektoniske opplevelsesverdier og funksjonalitet med hensyn til universell utforming. Det er søkt etter leilighetsfordelingen i prosjektet. Det er registret forhold som i tidligere forskning er oppfattet som faktorer er avgjørende for boligens brukbarhet (Schmidt 2007). Dette er om det finnes utendørsareal til leiligheten, felles oppholdsareal ute, boder i leiligheten, parkeringsløsning, om det er valgt alkoveløsninger til soverom og om det er plass til spisebord i leiligheten. Det er også sett på omfanget av leiligheter som er ensidig orientert med lysinnslipp kun fra én himmelretning og om det er valgt utvendig svalgangsløsning som adkomst til leilighetene (innsynsproblematikk). Omfanget av disse forholdene sier noe om kvalitetsnivået på boligbygging i Norge i dag. Det sier noe om hvor vi eventuelt finner dårlige løsninger, og om slike løsninger er gjennomgående i prosjektet, om det kun er enkelte forhold som finnes, eller om det er flere i samme prosjekt.

Hensikten med undersøkelsen er altså ikke å si noe om den tekniske boligkvaliteten, men på grunnlag av disse eksemplene (som er plukket ut på grunnlag av pris) se om det bygges ulikt avhengig av lokaliseringen og om dette i så fall gir utslag på bokkvaliteten, fordi denne er stedsavhengig. Det har ikke vært anledning til en detaljert undersøkelse av årsakene til ulikhetene, utover en evaluering opp mot de aktuelle kommunenes generelle bestemmelser om leilighetsfordeling og normer for parkering og uteareal. Fordi slike utbygginger er kontekstavhengige både i innhold og i prosess, vil kun en dybdestudie av utviklers ambisjoner og ressursbruk, samt hvordan prosjektet har blitt behandlet som regulerings sak, gi en troverdig forklaring (Børrud 2005).

Hensikten er å se på fordeling av leilighetstyper og planløsningene med hensyn til de mest elementære faktorene som bestemmer boligens brukbarhet. Det som er spesielt sett etter er lysinnslipp og elementær funksjonalitet som tilstrekkelig spise plass, bodplass og soveromsløsninger. Boligenes ute plasser er undersøkt kvantitativt og om det finnes et eget uteareal til leiligheten. Det er ellers sett på

typologi, områdekarakter og hvordan utbyggingen som helhet er forankret i den eksisterende infrastrukturen.

Følgende spørsmål er stilt til de 20 prosjektene:

- Hva kjennetegner de prosjektene som er studert? Typologi, antall etasjer, annen arealbruk, beliggenhet/sentralitet etc.
- Hvordan er fordelingen av leilighetsstørrelser, organisering av leiligheter omkring inngang, bruk av tomt, parkeringsløsning.
- Hva er omfanget av ”dårlige” planløsninger gitt av: ensidig belyste leiligheter, kjøkken uten spiseplass, soverom som alkoveløsning, uten bod i leilighet, uten egen uteplass.
- Hvordan er prosjektet integrert i det omkringliggende område? Hvor mange er integrert? Hvor mange er segregert?
- Hva kjennetegner de prosjektene som har de dårligste planløsningene?
- Hva kjennetegner de prosjektene som er godt integrert? Hvilken effekt kan dette gi på bokkvaliteten?
- Hva kjennetegner de prosjektene som er svakt integrert? Hvilken effekt kan dette gi på bokkvaliteten?
- Hvilke faktorer vektlegges i salgsprospektet?
- Gir salgsprospektet et troverdig bilde av hvilken bokkvalitet som kjøperne kan forvente?

Prosjektene er beskrevet på hvert sitt prosjektark og ellers satt inn i en matrise for å avdekke mønstre og sammenheng mellom boligkvalitet og andre faktorer.

Tabell 6.6 *Egenskaper ved prosjektene*

nr.	prosjekt	typologi	etasjer	andre funksjoner	områdekarakter	integrent	uteplasser	leke-areal	parkering	alkove-løsninger	svalgang	ensidig belyste	hod i leilighet
1	lamell	5	butikk	butikk	urban	ja	ja, nv	ja	kjeller	ja	?	ja 41 av 50	ikke de minste
3	hybrid	7-10	butikk		urban	nei/ja	ja, sv	ja	kjeller	nei	nei	noen	hod i kjeller
4	lamell i karre	5-6	nei		urban	ja	ja	lite	kjeller	ja	ja og nei	nei	ikke alle hod i leil
13	lamell	4-5	nei		urban	ja	ja	ja	kjeller	ja			alle
20	hybrid	6-7	butikk		urban	ja	ja	ja	kjeller	ja	ja	nei	alle
5	lamell			skole, idrettsh	semiurban	ja/nei	ja	ja	kjeller	ja 2r			ikke i 2r
6	lamell	5-6	næring	næring	semiurban	nei	ja	ja	kjeller	nei		ja noen	ikke i 1-2r
8	punkthus	14	næring	næring	semiurban	ja	ja	ja/felles	ja 2r	ja 2r		ja	alle, noen i gang
16	hybrid	3+u etg	butikk		semiurban	ja/nei	ja	ja	u etg	ja flere	ja	noen	ikke de minste
17	lamell i karre	3	lege/barneh på t	lege/barneh på t	semiurban	nei	ja	ja	kjeller	ja 2r		ja	ikke de minste
2	punkthus	5	nei		suburban	nei	ja, sv	ja	kjeller	nei	nei	nei	ikke de minste
9	lamell	terrasseert	nei		suburban	regionalt	ja	ja	kjeller	nei			noen uten
10	hybrid	3	nei		suburban	nei	ja	ja	kjeller	nei	delvis		alle
11	lamell	6	barneh på t	barneh på t	suburban	nei	ja	ja	kjeller	nei	ja	?	noen uten
12	lamell	3-5	barneh på t	barneh på t	suburban	ja/nei	ja	ja	kjeller	ja	ja	nei	ikke de minste
14	punkthus	4	nei		suburban	ja	ja	ja	kjeller	ett tilfelle	nei	hjørne	alle
15	lamell i karre	4-6	nei		suburban	ja	ja	ja	garasje ?	mange	nei	ja	alle
18	lamell	4-5	nei		suburban	nei	ja	ja	kjeller	ja		nei	alle
7	lamell	4	nei		rural	nei	ja	ja	kjeller	nei		ja 2r	kun 7 bodi i leil
19	punkthus	4	nei		suburban/rural	nei	ja	ja	kjeller	nei	nei	?	alle

6.4.5 Prosjektkvaliteter

De studerte prosjektene er ulikt lokalisert i det urbane landskapet. Det er hovedsakelig rene boligprosjekter. Et par inneholder butikk i sokkeletasje. Alle har parkeringskjeller under boligene med direkte adgang med heis til leilighetene. I vedlegg 1 finnes en oversikt over prosjektene.

Åtte av prosjektene er lokalisert i bymessige omgivelser, tre ligger akkurat i overgangen, ni ligger i suburbane omgivelser, men kan være tett på et mindre lokalsenter. Femten av prosjektene er lamellblokker, seks av disse er organisert slik at de danner en slags kvartalstruktur eller tundannelse og et par har en terrassert form tilpasset terrenget. Fem prosjekter er punkthus. Ingen av prosjektene er over ni etasjer, bortsett fra nr. 20 som er et ombygd kontorbygg på 13 etasjer (se mer detaljert beskrivelse i vedlegg 2: Prosjektark).

Alle prosjektene har varierte leilighetsstørrelser, noen både i antall rom og i størrelsesmessige variasjoner innenfor dette.

Tre av prosjektene har ingen leiligheter under 53 kvm. Alle har private uteplasser, enten som balkong eller uteplass på bakkeplan (lokk over parkeringskjeller). Kun ett av prosjektene har ensidige leiligheter mot nord/øst. Dette er det ombygde høyhuset på Marienfryd.

Prosjektdataene i Tabell 6.6 er sortert etter prosjektenes 1) bytilhørighet, 2) typologi, 3) områdekarakter, 4) etter omfang av redusert brukbarhet og 5) etter omfanget av små leiligheter. Denne sorteringen gjør det mulig å se om det er noen mønstre som avtegner seg, f.eks. om det er sammenheng mellom enkelte løsninger og typologien eller om det er sammenheng mellom områdekarakteren og kvaliteten, eventuelt boligstørrelser.

Funn sortert etter typologi

Med typologi menes hvordan bygningen organiserer og ordner samlingen av boliger. I denne studien fordeles eksemplene på fire kategorier:

1. lamellblokk – en rektangulær bygning med boliger organisert både vertikalt og horisontalt. Adkomst til leilighetene skjer enten direkte fra en vertikal fordeling (trappeløp/heis) eller

fra en horisontalt langs korridor eller svalgang som har en eller flere vertikale forbindelser.

2. Lamell i karré – karrébebyggelse betegner bygninger som ligger inntil hverandre slik at de sammen etablerer et indre (felles) privat gårdsrom. En bykarré er utvendig omkranset av offentlige gater som bygningene forholder seg likeverdig til, uavhengig av himmelretning eller gatebruk. Adkomst til leilighetene er hovedsakelig fra trappeoppganger direkte fra gatene. En lamell i karré etablerer et indre gårdsrom, men har ellers ikke karréens kjennetegn.
3. Punkthus – en bygning som er tilnærmet kvadratisk i grunnform og med en sentralisert vertikal forbindelse som adkomsten til boligene er knyttet til. Et punkthus kan være i mange etasjer og bli omtalt som et høyhus.
4. Hybrid – med hybrid menes her en bygning som ikke har tydelige typologiske kjennetegn, men er gjerne satt sammen av flere ulike typer, eller av ulike funksjoner. I dette tilfellet er eksempler med en butikk eller parkeringsfunksjon som har gitt tydelige føringer for utformingen blitt karakterisert som hybrid fordi lameller for eksempel er plassert på en søkkeletasje.

Flertallet av prosjektene er lamellblokker enten som rene typer, som plassert i karré eller som hybrider. Som rene typer er lamellen en stedsuavhengig løsning som er plassert uavhengig av tomtas eller omgivelsenes karakter og rammer. I noen tilfeller er lamellene tilpasset situasjonen slik at det oppstår hybride løsninger. Dette er i trange situasjoner slik som i Kværnerbyen eller tomter uten noen begrensninger, men som gjerne oppstår som en følge av tilpasning til en garasje eller næringskjeller slik som i Sandnes. Lamellen som type må forstås som kritikk av leiegårdskvartalets (den sammenhengende karréen) dårlige forutsetninger for lys og luft til boligene og et av de viktigste resultatene av modernismens arkitektoniske nyvinninger. Det er spesielt i de urbane omgivelsene at lamellen har blitt organisert rundt et indre gårdsrom som ligner på en karré, eller blitt satt inntil en annen bygningstype og fremstår i en mer hybrid form. Mange av prosjektene har en slik sammensatthet uten at det er visuelt fattbart på samme måte, ved at en sammenhengende parkeringskjeller binder flere blokker sammen under bakken.

Fire prosjekter er punkthus, ett av dem et høyhus. De øvrige er punkthus i klynge. Alle disse er lokalisert i suburbane omgivelser med god plass og tilgjengelighet til felles utearealer i et åpent landskap. Felles for punkthusene er at de gir lite utslag på faktorer som virker inn på boligens brukbarhet. Det er boder i stort sett alle leilighetene, det er så godt som ingen bruk av alkoveløsninger og det er ikke utvendige svalganger. Punkthus fordeler boliger gjerne omkring en midtstilt trapp/heis, kan ofte være hjørneløsninger og ha lysinnslipp fra tre eller to sider. Punkthuset kan gi gode forutsetninger for brukbare planløsninger fordi leilighetene får mye yttervegg som kan gi lysinnslipp i midten av leiligheten. Men denne typologien kan også gi mye yttervegg som er mindre bra for energiforbruket, og hvis det er valgt en løsning med fire boligheter pr plan, vil boliger som kun har vinduer mot nord og øst, ha en redusert kvalitet sammenlignet med de øvrige.

Funn sortert etter områdekarakter

Alle prosjektene er lokalisert innenfor byområdet, men kan likevel forstås i ulike urbane kontekster og etter hvordan prosjektet er integrert eller ikke i det lokale veinettet.

Områdekarakterene er definert som:

- urban, tett sammenhengende bystruktur, finmasket gatenett, høy funksjonstetthet, (integrert)
- semiurban, i randsonen til en tett bystruktur, mer grovmasket gatenett, mer monofunksjonelt og typologisk sammensatt (delvis integrert, like gjerne integrert i regionalt nett som i lokalt)
- suburban, i utkanten av sentrum, åpen bebyggelsesstruktur, monofunksjonelt (segregert)
- rural, spredt bebyggelse i naturlandskap, (segregert evt. integrert i regionalt nett)

Prosjektene fordeler seg likt på urbane/semiurbane og suburbane/rurale omgivelser. Kun ett prosjekt kan forstås i en rural omgivelseskontekst, Vestby utenfor Oslo. Men de langt fleste er i kategorien semi urbane/suburbane. Det er ikke overraskende at flertallet av prosjekteksempelene befinner seg i overgangssonen og i utkanten av den tette byen, gitt av utvalgskriteriene og at det

er i de semiurbane omgivelser det både er transformasjonsmuligheter og markedsinteresse. Dette faktum stiller også store krav til om prosjektutviklingen skal bidra til at omgivelsene på sikt blir urbane eller forblir semiurbane. I de eksemplene som er undersøkt, har vi ingen eksempler på at man gjennom prosjektutviklingen har etablert et mer integrert veinett, hvilket er et av de viktigste kriteriene for å skape gode urbane kvaliteter. Prosjektene skaper med andre ord ingen nye strukturelle sammenhenger f.eks. på tvers av sitt område, som kunne ha bidratt til en bedre integrasjon. Det er ikke usannsynlig at størst mulig trafiksikkert og barnevennlig område har blitt vektlagt sterkere enn etablering av nye gater. Dette er ikke undersøkt.

De viktigste forskjellene er at prosjekter i urban/semiurban kategori har funksjonsblanding i bygget. Det er imidlertid to av prosjektene som er klassifisert som urbane, som kun består av boliger. Prosjektene i suburbane/rurale omgivelser består utelukkende av boliger, dog ett par med barnehage innplassert i samme utviklingsområde.

Ellers er det tegn på at prosjekter i de tettest bebygde omgivelsene, ikke overraskende har størst utslag på faktorer som er knyttet til boligens brukbarhet i plan. Omfanget av alkoveløsninger, manglende bod i leilighet og ensidig belyste leiligheter øker noe med grad av urbanitet.

Det er ingen sammenheng mellom valg av typologi og områdekarakter utover det som er nevnt i forrige punkt, at områdekarakteren kan tvinge den i utgangspunktet stedsuavhengige typen (lamellen) til varianter for å tilpasse seg trange situasjoner eller bymessige krav i de urbane situasjonene.

Funn sortert etter svakheter i plan

Det som i denne sammenhengen er registrert som svakheter i planen er knyttet til:

- Parkeringsmulighet
- Uteplass til leiligheten
- Felles uteoppholdsareal/lekemuligheter. Dette er ikke undersøkt

- Alkoveløsninger. Det er registrert om prosjektet har omfattende, i noen grad, eller ingen bruk av skyvedører på hver side av dobbeltseng som entré til soverom.
- Svalgang. Det er registrert om adkomsten til leiligheten er fra utvendige svalgang som i noen tilfeller oppfattes som en redusert boligkvalitet fordi det medfører innsyn i leiligheten fra forbigående til andre leiligheter.
- Ensidig belyste. Det er registrert om det er omfattende, noen eller ingen boliger som kun har vinduer og lysinnfall fra en fasadeside.
- Bod i leilighet. Det er registrert om det mangler bod inne i alle/mange leilighetene, noen få eller ingen av leilighetene

Parkering og uteplass, enten som liten hageflekk eller balkong, er ivarettatt i alle prosjektene uansett størrelse på leilighet eller lokalisering. Det er også felles uteoppholdsareal i alle prosjektene, men her har ikke overraskende, de urbane/semiurbane prosjektene minst areal avsatt og gir større begrensninger på hvilke aktiviteter som kan utøves. Kvaliteten på arealet er ellers ikke avhengig av omgivelseskarakteren. Det er prosjekter i suburbane omgivelser hvor det felles uteoppholdsarealet ikke er behandlet som noe annet enn ubebygd areal mellom bygningene og med liten oppholds-kvalitet utover dette.

Hovedinntrykket er at det finnes svake løsninger i alle prosjektene, men at det ikke er mange prosjekter med omfattende svakheter.

Fra registreringen er det to tendenser å merke seg. For det første er alle prosjektene med færrest svakheter punkthusprosjekter i suburbane omgivelser. For det andre befinner de fem prosjektene som er registrert med flest svakheter seg i semiurbane omgivelser. To av disse, Årassvingen i Lillestrøm og Urbania i Sandnes skiller seg ut ved at de også har mange små leiligheter og at de til tross for bruk av svalgang, som er et element som gjør det enkelt å få til gjennomgående leiligheter med lysinnfall fra to sider, også har leiligheter med lysinnfall kun fra en side.

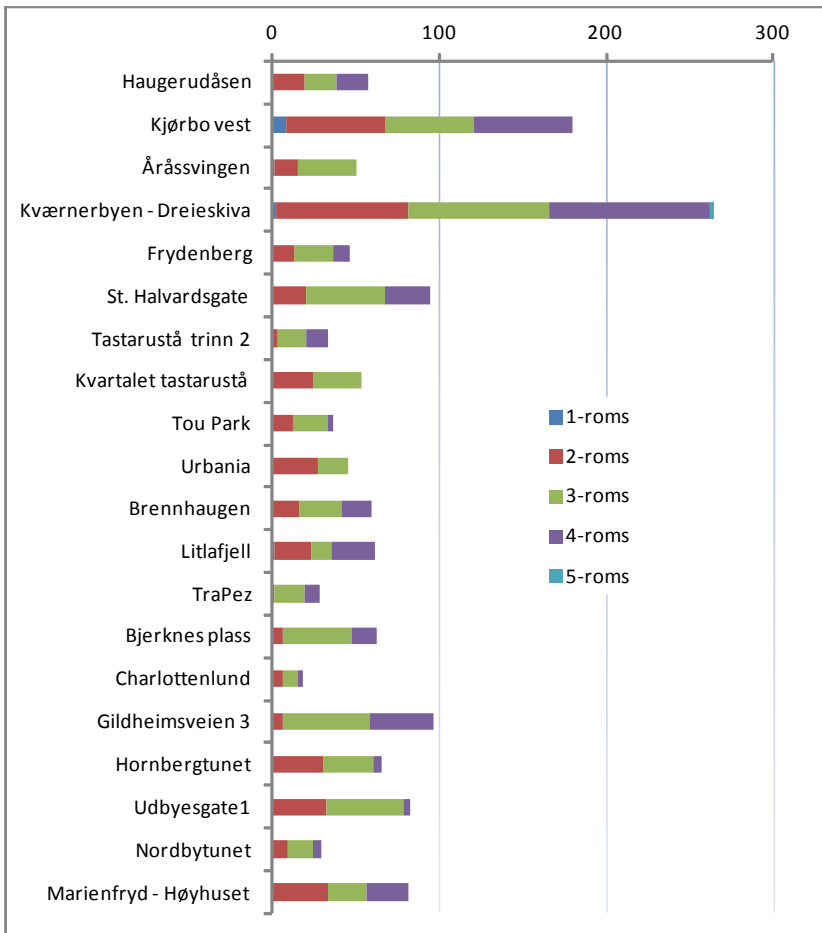
Funn sortert etter omfang av små leiligheter

Det er stor leilighetsvariasjon i alle prosjektene, unntatt tre. To av disse har også henholdsvis 100 – 60 prosent leiligheter under 53

kvadratmeter. Disse to er også de prosjektene som kommer dårligst ut i rangering etter svakheter i planen.

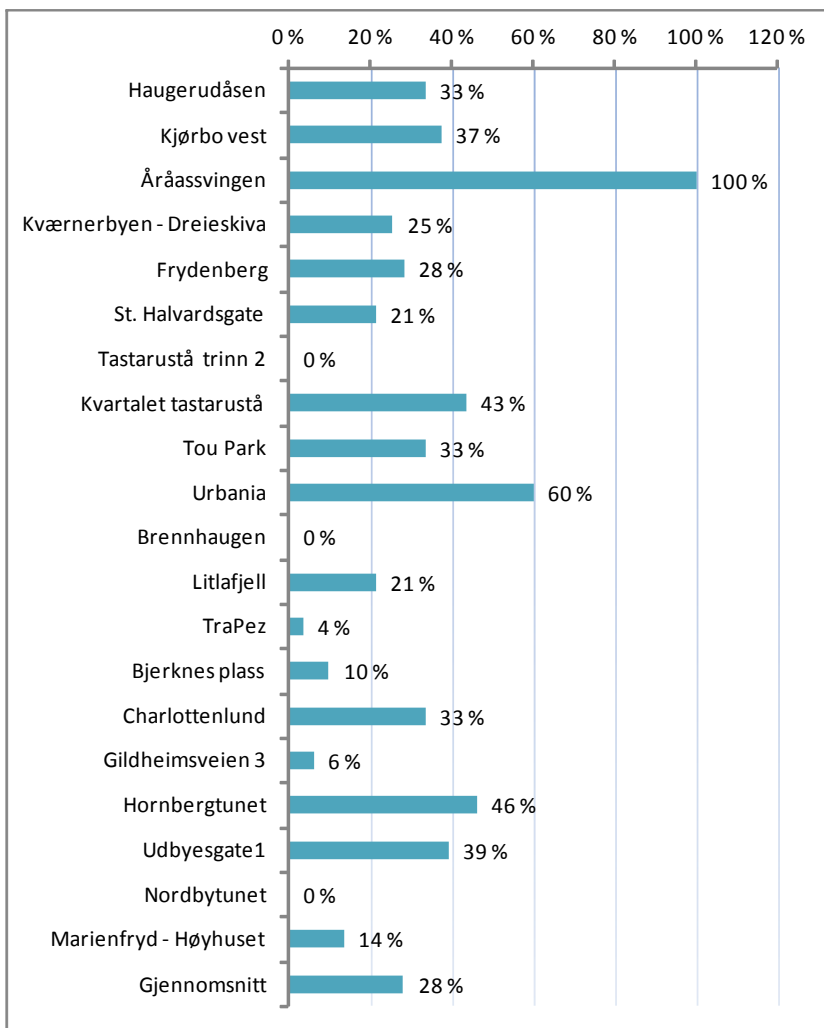
De prosjektene med færrest småleiligheter ligger i suburbane omgivelser.

Figur 6.5 *Antall rom i prosjektene*



Kun tre prosjekter har 1-romsleiligheter.

Figur 6.6 Prosentvis andel leiligheter under 53 kvadratmeter i prosjektene



6.4.6 Oppsummering

Det er ikke mulig å hevde at noen av de prosjektene som er undersøkt gir direkte dårlig bokvalitet. De 20 prosjektene er ikke undersøkt med hensyn på hva som faktisk er bygget. Prospekt og tilgjengelig tegningsmateriale er tolket som uttrykk for de ambisjoner som er tillagt prosjektutviklingen.

De studerte prosjektene er ulikt lokalisert i det urbane landskapet. Det er hovedsakelig rene boligprosjekter. Noen inneholder butikk i

sokkeletasje. Alle har parkeringskjeller under boligene med direkte adgang med heis til leilighetene.

Det er enkelte boliger som har dårligere planløsninger enn andre. I noen tilfeller er det tydelig at slike løsninger følger av at det gjennom prosjektering er oppnådd en arealeffektivisering som nesten har ”gått opp”, altså at planløsningen i seg selv er god, men at størrelsen er litt for knapp og man velger en nødløsning med sovealkove og skyvedører. Dette gjelder f.eks. i trange tomte-situasjoner. I andre tilfeller kan det synes som dårlige planløsninger har oppstått som følge av svak prosjekterings-kompetanse eller manglende ambisjoner (dette er ikke undersøkt). Slike løsninger er da ikke avhengig av leilighetsstørrelsen eller størrelsen på tomta. Både fire og fem roms leiligheter kan ha svake planløsninger, uten at dette trenger å oppleves som en forringelse av bokkvaliteten for dem som bor der.

Som en generell oppsummering kan det hevdes at det er kvalitetsmessige forskjeller på de ulike prosjektenes planløsninger slik det også er på prosjektenes øvrige arkitektoniske løsninger. Noen leiligheter har planløsninger som er vurdert som mindre gode, for eksempel soverom med alkoveløsninger i form av skyvedører på hver side av dobbeltseng, åpne kjøkkenløsninger i leilighetens inngangssone, noe som gjør det vanskelig å plassere spisebord i tilknytning til kjøkken. Og det er små leiligheter uten bod i leiligheten. Dette er svakheter ved enkeltboliger, men er ikke gjennomgående svakheter for hele prosjektet.

Hvordan tomten brukes som fellesareal varierer mye. Jo mer sentralt beliggende prosjektene er, jo mindre fellesareal, men desto mer programmert og opparbeidet. Det vil si at prosjekter lokalisert til mer suburbane omgivelser har mer plass omkring og mellom bygningene, men ikke nødvendigvis et mer brukertilpasset areal.

Det er også noe forskjell på hvordan prosjektene er integrert i det lokale veinettet. Jo mer suburbant, jo mer segregert. Mange prosjekter ligger til blindveier. Det er også en overveiende tendens at prosjekter kun har én tilknytning til veinettet og heller ikke skaper integrasjon utover tomta. Dette gjelder også de prosjektene som ligger i bymessige omgivelser.

Siden det undersøkte materialet er begrenset og heller ikke fremviser noen alarmerende varsler om et stort omfang av

”dårlige” leiligheter, er det mer interessant å finne ut om det er noen felles kjennetegn ved de prosjektene som vurderes å tilby de svakeste bokkvalitetene med hensyn til f.eks. dårlige planløsninger og generell brukbarhet. Det samme gjelder hvordan prosjektene er fysisk og funksjonelt integrert i omgivelsene de inngår i.

I flere tiår har bokkvalitet, i lys av integrasjon/segregasjon i veinettet, nesten utelukkende vært diskutert opp mot trafikkbelastning, hvilket er en vesentlig faktor ved hvordan kvaliteter i og ved boligen oppleves. Siden vi i denne studien anerkjenner at boligens lokalisering i det urbane landskapet spiller en rolle for hvilke bokkvaliteter som verdsettes og dermed kan gi utslag i prisen, vil integrasjon/segregasjon være vel så interessant i betydning av gangbarhet, byliv og mangfoldighet og generell tilgjengelighet til fellesskapsgoder. I et bærekraftsperspektiv er denne betydningen av bokkvalitet oppgradert på bekostning av trafiksikkerhet (som differert system) og romslighet.

På den annen side er det ingen av prosjektene som kan fremheves som spesielt interessante arkitektoniske løsninger eller som spesielt gode svar på utfordringer i den fysiske konteksten som prosjektet befinner seg i. Samlet sett kjennetegnes prosjektene mer av ”byggeri” i den forstand at de skal tilfredsstillende en utbygging, heller enn som en bit byplanlegging. Begge de to store prosjektene i Oslo, Frydenberg og Kværner, illustrerer dette ”byggeriet”. Prosjektene har riktignok noen ambisjoner om å legge til rette for flere funksjoner, men viser få, om ingen, ambisjoner om å utnytte den lokale konteksten til å forankre prosjektet i en bymessig situasjon, eller legge til rette for noe som en videre byutvikling kan gripe fatt i. Det prosjektet som i størst grad klarer å kombinere boligutvikling med å utvikle den omkringliggende konteksten er Udebyesgate 1 i Trondheim, som fyller et helt kvartal ut mot Elgsætergata, en svært trafikkert innfartsåre. Prosjektet ligger akkurat i overgangen til den tette byen og bidrar til at innfartsåren opprettholder en bygatekarakter og dermed signaliserer forventningen om at det her også er andre trafikkantgrupper enn bilister.

Hvis det skal konkluderes med hvor de største utfordringene ligger med hensyn til å få til en boligutvikling som kan tilby en bokkvalitet som støtter opp om omgivelsenes karakter og kvalitet, synes dette å være hvordan overgangsonen – de semiurbane omgivelsene - er

håndtert. Både Årassvingen, Urbania Sandnes og Charlottenlund Vest er lokalisert til områder hvor sannsynligheten er stor for at det vil utvikle seg en tettere by, men ingen av disse prosjektene gir noen antakelser om hvordan denne endringen kan videreutvikles. I disse tilfellene har heller ikke selve boligene kvaliteter som er verdt å fremheve. Slike innvendinger kan hevdes å ha mindre betydning i en diskusjon om bokkvalitet dersom prosjektene ellers kan fremvise både solrike og romslige fellesareal både til opphold og parkering: Med andre ord, kvaliteter som kan være lett å oppnå i denne type omgivelser og at boligprosjektene dermed unnlater å ha ambisjoner utover dette.

7 Konklusjoner og diskusjon

7.1 Sentrale problemstillinger

Innføring av nye byggetekniske forskrifter, spesielt knyttet til energi og tilgjengelighet i boliger, har satt fokuset på hvordan byggekostnadene påvirkes av dette og om nye krav er med på å redusere tilbudet av nye boliger i en tid der boligpriser og befolkning øker, spesielt i de største byene.

Kommunal- og regionaldepartementet og Husbanken ser det som særlig viktig å se på ulike krav til bygnings- og bokvalitet og hvilken innflytelse dette har på byggekostnader, driftskostnader og markedsverdi. I tillegg er en opptatt av i hvilken grad kjøperne har kunnskap, preferanser og påvirkningsmuligheter i forhold til de ulike kvalitetene. Myndighetene er også opptatt av hvem som flytter inn i de nye boligene og om det å kjøpe en ny bolig i storbyene i dag er forbeholdt de veletablerte. Er det slik at nye krav fordyrer boligene og stenger unge ute fra boligmarkedet?

7.2 Forhold som bestemmer hva, hvor mye og hvor det blir bygd nye boliger

Hva slags boliger som bygges hvor, bestemmes av hvilke tomter som er tilgjengelige, kravene som er nedfelt i byggeforskriftene og i kommunale styringsdokumenter og hvordan ønsket om nye boliger avveies i forhold til naboer og sektorinteresser. I tillegg vil kjøpernes preferanser, betalingsevne og betalingsvilje være avgjørende for hva som produseres.

Utbyggerne må oppfylle både lovens minimumskrav og de gjeldende kommunale retningslinjer eller normer. Kommunene

kan til en viss grad styre hvor boligbyggingen skal komme, om det er i områder med høye eller lave salgspriser. Valg av utbyggingsområder er dermed til en viss grad med på både på å bestemme kvaliteten på det som blir bygget og hvem som vil flytte inn i de nye boligene. En forutsetning er imidlertid at prisene som boligene kan selges for må overskride de samlede byggekostnadene. Utbygger trekker meglere inn i den aller tidligste fasen av et nybyggingsprosjekt. Dette er for å øke sannsynligheten for at prosjektene som utvikles vil gi positiv margin.

I debatten omkring boligpriser og byggekostnader hevdes det at når utbyggerne blir pålagt krav som fører til at utbyggerens kostnader ved å framstille boligene øker, vil dette veltes over på kjøperne og føre til en økning i boligprisene. Andre hevder at utbyggere som skal selge nye boliger alltid forsøker å selge disse til markedspris, og at ingen utbyggere hittil synes å ha solgt nye boliger til priser lavere enn markedspris som følge av at kostnadene ved å framstille boligene har gått ned. I følge det siste resonnementet trenger det ikke være noen sammenheng mellom hva boligene selges for og hva det har kostet å framstille dem. Salgsprisene er bestemt av etterspørselen i markedet, der sentrale faktorer er inntekt, rente og vekst i befolkningen, preferanser samt forventninger om fortsatt prisvekst.

Å framstille boliger har en rekke kostnadselementer som kjøp av tomt, regulerings/ prosjekteringskostnader, entreprisekostnader, bidrag til infrastruktur i tilknytning til utbyggingen, salgskostnader og utbytte til investorene i prosjektet.

I prinsippet bygges det nye boliger der prisen de kan selges for er større enn kostnaden ved å framstille dem. Prisen på lang sikt vil derfor bli bestemt av kostnadene ved å framstille boligene, som er summen av tomte- og byggekostnader. Selv om det på kort sikt ikke er grunnlag for å si at økte kostnader vil bli tatt ut i høyere priser, er dette mer riktig på lang sikt. Økte framstillingskostnader fører til færre lønnsomme prosjekter, mindre total boligbygging og dermed høyere priser på lang sikt enn det lavere byggekostnader ville gitt.

7.3 Hvem kjøper og flytter inn i nye boliger i storbyer?

I løpet av 2000-tallet har unge enslige og par uten barn økt sin andel av kjøpsmarkedet for nye boliger i byene fra rundt 20 prosent i perioden 2000-2004 til i underkant av 45 prosent i perioden 2005-2007.

Borettslagsandelen i nybyggingsmarkedet økte fra 20 til 30 prosent fra den første til den siste perioden. Perioden 2005-2007 var en periode med nokså omfattende bygging av lavinnskuddsboliger.

Eldreandelen i nybyggingsmarkedet lå rundt 10 prosent i begge periodene. Andelen førstegangskjøpere var i underkant av 50 prosent i perioden 2000-2004 og sank til i overkant av 40 prosent i perioden 2005-2007.

Det har vært en økende tendens til at kjøpere av nye boliger har høyere inntekt enn kjøpere av brukte boliger. I hele perioden var dette tilfelle både for unge enslige og par uten barn som kjøper nytt og for middelaldrende par med barn.

Låneandelen økte mellom første og siste periode for husholdningene samlet sett. Ser vi nærmere på ulike husholdningstyper, sank låneandelen blant unge fra første til andre periode, mens den økte for middelaldrende og eldre (fra et lavt nivå).

I et deregulert boligmarked er nybygging som regel et svar på hva markedet etterspør mer av. Segmenterte lokale boligmarkeder kan imidlertid gi uheldige segregeringseffekter, og kan gi grunnlag for å innføre restriksjoner på nybygging i slike områder, se Kvinge m.fl. (2012). Å legge restriksjoner på framstilling av boligtyper det er etterspørsel etter, vil øke prisene på tilsvarende boliger i bruktmarkedet.

7.4 Nye boligprosjekters utforming og innretning

Gjennomgangen av alle nye boligprosjekter de to siste årene viser at alle prosjektene har stor variasjon mht. leilighetsstørrelse og pris. Spennvidden mellom rimeligste og dyreste bolig i ett og samme

prosjekt varierer kraftig. Når vi analyserer i forhold til kvadratmeterpris, viser gjennomgangen at de aller minste boligene har relativt *lav* kvadratmeterpris. Dette står i kontrast til hva som har vært vanlige antakelser. Forklaringen på dette er at de minste boligene får en relativt lavere pris fordi de ligger i de delene av boligbygget som er minst attraktivt. De ligger i de nedre etasjene og de har ikke de beste utsiktsforholdene. Differensieringen mellom boliger i ett og samme bygg er en følge av at boligene bygges i urbane områder. Når det bygges tett innenfor byggesonen vil det være forskjell i hvor lys- og utsynseksponeerte boligene i ett og samme bygg kan være. I analysen ses dette i sammenheng med ulike kjøpegrupper og utbyggernes økonomiske avveininger. Utsikt og lysinnfall er noe som verdsettes mest av de mest kjøpesterke gruppene. De mindre kjøpesterke ser ut til å være lite opptatt av dette – det ser ut til at de vurderer at denne type kvaliteter kan kompenseres med andre – som det å bo urbant. Analysen av alle nybyggingsprosjektene i perioden og samtalene med meglerne antyder at utbyggere har tilpasset seg dette på følgende måte: De legger de minste leilighetene, som de minst kjøpesterke gruppene etterspør, i de delene av bygget som har minst utsikt og lysinnfall. I de øvre delene av bygget legges leiligheter for de mest kjøpesterke, de som er villige til å betale for utsikt og sol og som også vil ha relativt store leiligheter. På denne måten får utbyggere lønnsomhet i prosjektet som helhet.

Oversikten over alle nye prosjekter, meklerintervju og analysene av de 20 boligprosjektene viser at beskrivelsen ovenfor er en tydelig tendens, selv om bildet er sammensatt. I noen prosjekter legges det eksempelvis næringsarealer i første eller i de to nederste etasjene. Dette gjør at de rimeligste boligene i bygget likevel beholder et minimum av kvaliteter.

Når det bygges tett i kombinasjon med pålegg fra myndighetene om leilighetsmiks, vil utbyggernes tilpasninger i forhold til utsikt og sol trekke i retning av en miks av leilighetstyper tilpasset ulike målgrupper. Når de nye boligene legges ut for (forhånds)salg, er det ofte de minste og de største leilighetene som går først. Mellomsjiktet av leiligheter selges sist. I praksis har det imidlertid (hittil) vist seg at disse leilighetene synes lettere å selge nærmere innflytting fordi de da også blir et tilbud til kjøpere som vanligvis orienterer seg i bruktboligmarkedet, for eksempel unge par.

Dessuten vil usikkerheten rundt et nyboligkjøp reduseres når kjøperne tydeligere ser hva de faktisk får.

Kombinasjonen av markedets respons på mellomstore nye boliger, kravet om miks med hensyn til leilighetsstørrelse i ett og samme bygg og bankenes krav om forhåndssalg bidrar til økt risiko for utbyggerne. Også intervjuer med prosjektmeglere – og fra media for øvrig – framkommer synspunkter om at kravene om leilighetsmiks er lite ønskelig. Vår analyse tyder imidlertid på at leilighetsmiks *også* er et element i utbyggers markedstilpasning: det gjør dem i stand til å målrette produktene mot ulike kjøpegrupper og ulike delmarkeder. Det er vårt inntrykk at kravene ikke representerer de største utfordringene for utbyggerne. Et forbehold vil vi likevel ta når det gjelder omfanget av 3-romsleiligheter som er omtalt ovenfor: De passer ikke for unge par som må kjøpe med en 2-års horisont og ikke helt vet hvor de jobber når boligen etter hvert står ferdig. De er for små, og kanskje også for dyre, for barnefamilier som ikke har de mest sentrale boligene som et førstevalg. Også for en del eldre og middelaldrende er disse boligene ikke helt optimale. Det er vårt inntrykk at utbyggere ikke motsetter seg leilighetsmiks, men at de ønsker å kunne differensiere mer med hensyn på hva slags form dette tar i de enkelte prosjektene.

7.5 Kvaliteter i dagens nye boligprosjekter

Nye boliger i storbyene, bygget i 2005, ligger oftere enn andre nye boliger i gangavstand til parker, men sjeldnere i gangavstand til skog og mark og har sjeldnere utsikt. Nærheten til kollektivstopp, skoler, offentlige og private tjenestetilbud, dagligvare, handel og restaurant/kultur er større for nye boliger i storbyene enn ellers i landet. I storbyene ligger de nye boligene oftere nær en trafikkert vei, har sjeldnere biloppstillingsplass og sjeldnere privat uteareal/hage enn nye boliger andre steder i landet. Mest på grunn av en utstrakt bygging av nye blokkleiligheter i storbyene er relativt flere boliger der fullt tilgjengelige. Hustypesammensetningen i storbyene forklarer nok også at andelen boliger med kun elektrisk oppvarming er høyest der.

Vi har undersøkt hva husholdningene som kjøpte nye boliger i 2005 betalte for boligene. Vi har identifisert en rekke kvaliteter og

analysert hvordan prisen varierer med de ulike egenskapene boligen har. Blant dem som kjøpte og flyttet inn i nye leiligheter i de store byene og deres omland, var det en viss betalingsvilje for bokkvaliteter som nærhet til butikk og kollektivknutepunkt og nærhet til parker. Når det gjelder boligkvaliteter, er betalingsviljen mindre. Blant de (få) attributter som trekker prisen noe opp inngår *ikke* tilgjengelighet inne i boligen. Spissformulert er det altså villighet blant kjøperne til å betale for attraktive bymessige omgivelser, men ikke for tilgjengelighet.

Vi har sett nærmere på utbyggers ambisjoner i tjuve boligprosjekter, lagt ut for salg fra slutten av 2010 til begynnelsen av 2012, slik de fremstilles gjennom prospekt og tegningsmateriale. Oppsummert forteller dette at boligprosjektene har varierte boligstørrelser, men har ellers stort sett standardløsninger. Alle har egen uteplass i form av balkong eller på terreng.

Dersom dette utvalget er representativt for den bokkvaliteten som bygges i norske storbyer i dag, er det grunn til å oppfatte kvaliteten som god nok. Det er prosjekter med svake planløsninger, men det er ingen prosjekter med bare slike løsninger. Kun ett prosjekt har kun små leiligheter. Bare tre prosjekter har ett-roms leiligheter. I de prosjektene som er analysert nærmere fordeler de minste leilighetene seg på alle etasjer. Ett prosjekt har plassert en ett-roms studioleilighet i toppetasjen.

Det er likevel grunn til å si at kun et fåtall av prosjektene fremviser noen ambisjoner utover å tilfredsstille et slags minstekrav til boligbyggeri. Ingen prosjekter er nyskapende eller skaper spesielt gode integrerte løsninger. Dette gjelder både med hensyn til hvordan selve tomte er utnyttet og hvordan bebyggelsen bidrar til å utvikle den områdekarakteren prosjektet ligger i. Den største utfordringen synes å ligge i prosjekter som er lokalisert i overgangen mellom den tette byen, hvor vi etter hvert har en entydig forståelse av hva som definerer bokkvalitet, og suburbane omgivelser hvor naturlandskapet er en lett tilgjengelig kvalitet. Prosjekter i denne overgangsonen prøver å ”selge” urbane kvaliteter gjennom nærhet til sentrum, uten at prosjektets arkitektur synes å bidra til å skape slike kvaliteter selv, eller for den videre utviklingen. I slike tilfeller kan også kjøper få en opplevelse av å kjøpe en kvalitet som egentlig ikke finnes. Gjennom prospektene fremheves ofte kvaliteter som er svake i de omgivelser

prosjektet er lokalisert, men som selger vet er etterspurte bokkvaliteter.

Denne observasjonen er interessant å diskutere opp mot det som kom frem av meglerintervjuene, at disse stadig oftere blir tatt med på råd i en tidligfase. Generelt synes det å være fornuftig å bringe inn et slikt markedsperspektiv så tidlig som mulig, men dette bør i så fall ikke alene være premissgivende for løsninger. Forutsetninger for å få til boligutvikling med en bokkvalitet som svarer på, og bygger opp om, den områdekvaliteten boligutviklingen befinner seg i, er å utvikle en forståelse for de romlige strukturenes egenskaper og potensial for kvalitet. Uten en slik forståelse blir boligutviklingen kun et byggeri, som i en snever evaluering kan konkluderes med å tilby tilfredsstillende bolig og bokkvalitet, men som utover det ikke bidrar til å skape verken områdekvalitet eller bokkvalitet for senere byutvikling.

7.6 Kort oppsummert

1: Unge kjøpere utgjør en betydelig andel av nyboligkjøperne – og mye tyder på unge som kjøper før de er 25 år får hjelp av foreldrene. Vi ser også at godt voksne ofte kjøper nye boliger når de flytter.

2: Tre markeder: Prosjektanalysen og meglerinformasjon tilsier to klare og ett uklart marked: De to klare markedene er henholdsvis unge og andre i (re)etableringsfasen som etterspør rimelige boliger og middelaldrende med relativt god kjøpekraft som etterspør store boliger med gode kvaliteter. De rimeligste boligene går fort unna, det samme gjør de romslige leiligheter med god beliggenhet i bygget. Det tredje markedet er et mer sammensatt mellomsjikt pris- og størrelsesmessig. Boligene i dette segmentet kan være vanskelig å definere og noe vanskeligere å selge, i alle fall som forhåndssalg. I tillegg har alle byene et markert luksussjikt, og dette sjiktet er størst i Oslo.

3: Kvalitet. Undersøkelsen tyder på at kjøperne stoler på at utbygger og regelverket sikrer god (nok) kvalitet i selve boligen/bygget når de kjøper nytt. Kjøpesterke grupper er mer opptatt av utsikt og lysinnfall enn de som kjøper de rimeligste leilighetene i et boligprosjekt.

4: De nye energikravene øker investerings/byggekostnadene i boliger, men senker framtidige driftskostnader. Kjøpere er lite opptatt av dette – men samtidig stoler de på at nye boliger bygget av anerkjente utbyggere holder høy kvalitet.

5: Det er også liten betalingsvilje for tilgjengelighet, samtidig som kravene medfører at de minste leilighetene må øke i areal for å få til gode planløsninger. Vår kommentar er at det likevel kan være samfunnsøkonomisk lønnsomt å innføre kravet om tilgjengelighet i alle nye boliger. Nytteeffekten er særlig knyttet til mindre offentlig ressursbruk, mens kostnadene i første omgang belastes nyboligkjøperne. Som virkemidler for å nå målsettinger i politikken kan en enten bruke lovverket eller en kan bruke økonomiske insentiver. Fordelingsvirkningene av tilgjengelighetskravet tilsier at sentrale myndigheter her bør se nærmere på tilskuddordninger.

6: Leilighetsmiks og parkeringsnormer er kommunale krav som ofte diskuteres. Når det gjelder leilighetsmiks kan det være et sammenfall mellom krav til leilighetsfordeling og lønnsomheten ved å bygge for mange målgrupper i sentrale prosjekter. For utbyggerne kan dette tidvis bli en vanskelig tvangstrøye og de spør etter mer fleksibel praktisering. Vår kommentar til dette er at kommunen må gjøre avveininger mellom tiltak for å få godt sammensatte boligområder og det å skaffe tilveie flere små sentrale leiligheter som det er stor etterspørsel etter. En fleksibel praktisering kan være løsningen.

7: Vi skiller mellom boligkvalitet og bokvalitet . En analyse av prosjekter i det rimeligste sjiktet i alle byene viser at boligkvaliteten er grei, selv om få av disse prosjektene viser høye arkitektonisk ambisjoner. Kjøperne kjøpslår med boligkvalitet og bokvalitet, og går ned på boligkvalitet for å kunne bo sentralt.

Litteratur

- Arge, K., S Wågø og W. Knudsen (2008) *Valuta for pengene. En studie av 15 boligprosjekter*. Prosjektrapport 18. SINTEF Byggeforsk og Byggekostandsprogrammet.
- Barlindhaug, Rolf (1987) Husbankens rolle i boligpolitikken. *Sosialøkonomen* nr. 11 1987
- Barlindhaug, Rolf (2003) *Eldres boligkarriere og formuesforvaltning*. Prosjektrapport 350. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf (2010) *Boligmarked og flytting i storbyene*. NIBR-rapport 2010:15
- Barlindhaug, Rolf og Marit Ekne Ruud (2008) *Beboernes tilfredshet med nye boliger*. NIBR-rapport 2008:14
- Barlindhaug, Rolf, Kim Astrup og Berit Nordahl (2009) *Lavinnskuddsboliger – en felle for boligkjøpere*. NIBR-rapport 2009:7
- Barlindhaug, Rolf (2010) *Boligmarked og flytting i storbyene*. NIBR-rapport 2010:15
- Barlindhaug, Rolf og Berit Nordahl (2011) *Boligbyggingens prisrespons. For mange hensyn eller for lite tilrettelegging*. NIBR-rapport 2011:31
- Bergen kommune (2011) *Kommuneplan for Bergen kommune, Bestemmelser til arealdelen*, 19. mai 2011.
https://www.bergen.kommune.no/bk/multimedia/archive/00106/Byr_dets_forslag_ti_106685a.pdf

- Bærum kommune (2009) *Strategi for universell utforming*.
<https://www.baerum.kommune.no/Organisasjonen/Administrasjon/Utviklingsenheten/Universell-utforming/Strategi-for-universell-utforming-i-Barum-kommune/>
- Bærum kommune (2004) *Boligmeldingen* (Sak 037/03, arkivkode 123.3)
- Børrud, Elin og Syvertsen, Liv Siri Kleven (2012) 'Tett, tettere, transformert? En studie av fortetting i Oslos byggesone 2000-2010.', *Arkitektur* N, 5
- Christoffersen, Jon, Ole Gulbrandsen og Rolf Barlindhaug (2000) *Boligpris og brukskvalitet*. Prosjektrapport 284. Norges byggeforskningsinstitutt
- Englund, P., J.M. Quigley, C.L. Redfearn (1998) Improved Price Indexes for Real Estate: Measuring the Course of Swedish Housing Prices, *Journal of Urban Economics*, 44(2).
- Evidense – Spacescape (2011) *Värdering av stadskvalitet*. Regionplanekontoret Stockholm.
- Grue, B., J. L. Langeland, O. Larsen (1997) *Boligpriser. Effekter av veitrafikkbelastning og lokalisering*. TØI rapport 351/1997.
- Juvkam, Dag, Kjetil Sørli og Inger Texmon (2010) *Demografisk utvikling i fem storbyer*. NIBR-rapport 2010:16.
- Kvinge, Torunn, Rolf Barlindhaug, Camilla Lied og Marit Ekne Ruud (2012) *Byplangrep og bostedssegregasjon*. NIBR-rapport 2012:11
- Kvorning, J., Tournay, Bruno og Poulsen, Lisbeth Nørskov. (2009). *Den tette by. Danske eksempler*. København: Center for Byplanlægning, Kunstakademiets Arkitektskole.
- Nordahl, Berit, Rolf Barlindhaug, Eli Havnen, Siri Nørve og Alv Skogstad Aamo (2011) *Utbyggerstyrt utvikling?* NIBR-rapport 2011:21

Nørve, S., K. Denizou og V. Knudsen (2006) *På veg mot universelt utformede boliger? Utviklingen belyst fra tilbudssiden i boligmarkedet.* Prosjektrapport 2006. Norges byggforskningsinstitutt og Norsk institutt for by - og regionforskning

Oslo kommune (2009) *Strategiske plan for universell utforming 2010-2015*, vedtatt av bystyret 22. april 2009

Schmidt, Lene (2007) *For tett? Fortetting, planprosess og bokenkvalitet i nye boligprosjekter.* NIBR-rapport 2007:12

Skedsmo kommune (2011) *Byutvikling og urban strategi 2050*
Skedsmo kommune
http://www.skedsmo.kommune.no/Documents/Teknisk%20sektor/Plan/Kunngj%c3%b8ring%20juni%202011/2_Samfunnsdel%20pr%20080611.pdf

Skedsmo kommune (2011) *Kommuneplan 2011-2020: Utviklingen av Skedsmo - mål og strategier.*
<http://www.skedsmo.kommune.no/Documents/Teknisk%20sektor/Prosjektsider/Str%c3%b8mmen%20%c3%98st/Byutvikling%20og%20urban%20strategi.pdf>

Sjaastad, M., T. Hansen. P. Medby (2007) *Bokenkvalitet i by og etterspurte bebyggelsestyper.* SINTEF Byggforsk skriftserie 2007.

Stavanger kommune (2011) *Kommuneplan (2010-2050)*
<http://www.stavanger.kommune.no/Tilbud-tjenester-og-skjema/Publikasjoner/Kommuneplanen/Ny-kommuneplan>

Støa, Eli, Karin Høyland & S. Wågø (2006) *Bokenkvalitet i små boliger. Studie av fem boligprosjekter i Trondheim*, SINTEF Teknologi og samfunn. Arkitektur og byggeteknikk.

Sørli, Kjetil (2007) *Barnesentraliseringen i Norge. Plan nr. 5*, 2007

Trondheim kommune (2011) *Boligprogram 2011-2014.*
<http://www.trondheim.kommune.no/boligprogram/>

Vedlegg 1

Liste over 20 prosjekter

1. PROSJEKT: Åræssvingen 9, 2004 Lillestrøm
UTVIKLER: Åræssvingen utbygging AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT:
MEGLER: DnB NOR Eiendom
2. PROSJEKT: Haugerudåsen, Haugerudveien 92 0674 Oslo
UTVIKLER: YE Eiendom
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Enerhaugen Arkitektkontor
MEGLER: Bolig- og Næringsmegleren AS
3. PROSJEKT: Kværnerbyen, Dreieskiva 5, 0195 OSLO
UTVIKLER: OBOS (utbygger: Lodalen Utvikling AS som eies av OBOS)
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: 4B Arkitekter AS
MEGLER: OBOS eiendomsmeglere Kværnerbyen, Smeltedigelen 2, 0195 Oslo
4. PROSJEKT: Brennhaugen, Hjalmar Brantingsvei, 5143 Fyllingsdalen
UTVIKLER: Samarbeid mellom Stoltz Bolig AS og Vestbo
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: ABO AS
MEGLER: Garanti Eiendomsmegling v/Randi Nilsen randi.nilsen@garanti.no
5. PROSJEKT: Litlafjell, Øvre Fyllingsvei 1215146 FYLLINGSDALEN
UTVIKLER: Litlagjell Utbygging AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: ABO Arkitekter AS
MEGLER: Storbergen v/Kristin A. Stave kristin.stave@storbergen.no og Silje Maurangs silje maurangs@storbergen.no
6. PROSJEKT: TraPez, Apeltunhaugane 100, 5238 Rådal
UTVIKLER: ERSTAD & LEKVEN UTBYGGING AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Forum Arkitekter AS
MEGLER: ERSTAD & LEKVEN UTBYGGING AS

7. PROSJEKT: Frydenberg, Seljeveien 31 og 33, 0575 OSLO
UTVIKLER: Skanska Bolig AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Asplan Viak AS (regulering)
MEGLER: Skanska Bolig
8. PROSJEKT: St. Halvardsgt 20, St. Halvardsgate 20, 0192 OSLO
UTVIKLER: Entreprnør: Veidekke Entreprenør AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Felix Arkitekter AS
MEGLER: DNB Eiendom AS Avd. Nybygg Oslo v/Jørn Are Skjelvan
www.sthalvardsgt20.no
9. PROSJEKT: Kjørbo Vest, Jongsåsveien 2 A-M, 1368 Sandvika
UTVIKLER: Selvaag Eiendom
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Selvaag Bygg
MEGLER: Meglerhuset Selvaag
10. PROSJEKT: Tou Park, (trinn 5a)
UTVIKLER: Tou Næringspark
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Alliance Arkitekter AS
MEGLER: Eie eiendomsmegling Espen Eide & Partnere AS
11. PROSJEKT: Tastarustå B4 (trinn 2)
UTVIKLER: Kruse Smith
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: BRANDSBERG-DAHLS
ARKITEKTER (reguleringsplan)
MEGLER: Kruse Smith bolig
12. PROSJEKT: Charlottenlund vest B2, Christian Bloms vei 4, 7058 Jakobsli
UTVIKLER: Christian Blom AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Unihouse (leverer modulbaserte bygg)
MEGLER: Heimdal eiendomsmegling AS v/Martin Sellgren
martin.sellgren@heimdaleiendom.no
13. PROSJEKT: Gildheimsveien 3, Gildheimsveien3 7044 Trondheim
UTVIKLER: Koteng Bolig AS og Trym AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Odd Thommesen as
MEGLER: Eiendomsmegler 1 v/Tonje Borthen,
tonje.borthen@em1mn.no
14. PROSJEKT: Hornbergtunet,
UTVIKLER: Veidekke og Nidaros Nye Hjem
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Solem Arkitektur
MEGLER: EiendomsMegler1
15. PROSJEKT: KVARTALET Tastarustå, (adresse)
UTVIKLER: OBOS Rogaland
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Link arkitektur AS
MEGLER: Postbanken eiendom v/ Thor Hjertenes
16. PROSJEKT: Bjerknes Plass (byggetrinn 1), Vilhelm Bjerknes vei 58 A og B 5081 Bergen
UTVIKLER: ByBo AS

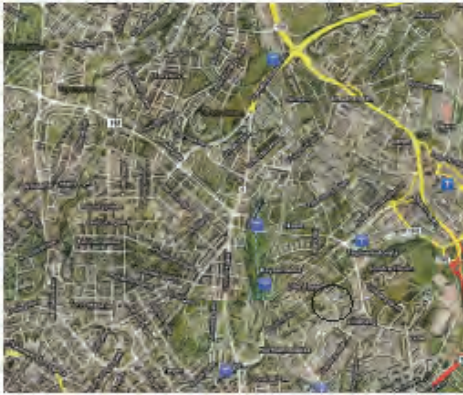
-
- PROSJEKTERENDE ARKITEKT: OG Arkitekter AS
MEGLER: DNB EIENDOM v/ Thor-Kristian Johannessen
thor.kristian.johannessen@dnbeiendom.no
17. PROSJEKT: Urbania, Hoveveien 36 4306 Sandnes
UTVIKLER: Klepp Hus v/Arvid Braut arvid.braut@klepphus.no
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Sjo Fasting AS
MEGLER: Eiendomsmegler 1 v/Olav Kristensen
olav.kristensen@em1.no
18. PROSJEKT: Udebyesgate 1, Elgeseter gate 16-18 7030 Trondheim
UTVIKLER: Elgeseter Eiendom AS SUS (Selskapet etableres av Maja Eiendom AS og IK Lykke AS)
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Plan Arkitekter AS
MEGLER: Eiendomsmegler 1
19. PROSJEKT: Nordbytunet trinn 2 (bygg c og d), Nordbyhagen 12 og 14, 1540 Vestby
UTVIKLER: Nordbytunet Utbygging AS
PROSJEKTERENDE ARKITEKT:
MEGLER: Attentus eiendomsmegling MEFF
20. PROSJEKT: Marienfryd – høyhuset, Bertrand Narvesens vei 2 0661 Oslo
UTVIKLER: Veidekke Eiendom AS og EBY v/ Nils Daniel Harnæs
PROSJEKTERENDE ARKITEKT: LPO arkitekter
MEGLER: BN megler v/ Svein Gundersen og Olav Aune

Vedlegg 2

Prosjektark

PROSJEKT: Martenfryd – høyhuset, Bertrand Narvesens vei 2 0661 Oslo
 UTVIKLER: Veldekke Etendom AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: LPO arkitekter
 MEGLER: BN megler v/ Svein Gundersen og Olav Aune

01



Områdekarakter:

Prosjektet ligger på Tøyen i et suburbant område med boligbebyggelse (lille tøyen hageby er en av de nærmeste naboene), næring og industrivirksomhet.



Prosjekt karakter:

Høyhuset er et ombygd kontorbygg og en del av Martenfryd prosjektet som til sammen består 9 bygg på 5 etasjer og høyhuset på 14 etasjers høyde i midten av Tidemannsparken. I første etasje er det planlagt næring og hovedinngang med et større rom hvor hets og trapp til alle etasjer er. Bygget retter seg mot alle himmelretninger og er plassert på det høyeste punktet i den planlagte Tidemannsparken. Tre av sidene på bygget retter seg mot parken, den siste orienterer seg mot resten av den planlagte bebyggelsen i prosjektet.

Rundt bygget er det planlagt park som vil gi store utearealer av offentlig karakter. På taket er det en takterrasse tilgjengelig for beboerne i høyhuset.

81 leiligheter:

- 33 2-roms leiligheter fra 47 m² til 57 m²
- 23 3-roms leiligheter fra 74,5 m² til 92m²
- 25 4-roms leiligheter fra 101 m² til 118,5 m².



Alle 2-romsleiligheter er ensidig belyst, noen av dem har ikke bod i leiligheten, men i gang utenfor leilighet. Seks av 2-roms leilighetene har skyvedører på begge sider av dobbeltseng uten fritt areal i ende av seng. 3- og 4-roms leilighetene er tosidig belyst. Det er plass til spisebord i alle leiligheter. De fire leilighetene i 2. etasje har ikke egen uteplass, ellers har alle leilighetene balkong, balkonger leilighetene som er vendt nordøst har ikke den samme kvaliteten med hensyn til solforhold.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet inngår i en større endringsprosess, hvor det tidligere kontorbygget får en tilnærmet solitær posisjon i et offentlig parkdrag. Hvordan i etg. brukes er avgjørende for om prosjektet gir noe tilbake til omgivelsene eller kun nyter godt av sin flotte beliggenhet

PROSJEKT: Haugerudåsen, Haugerudveien 92 0674 Oslo
 UTVIKLER: YE Eiendom
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Enerhaugen Arkitektkontor
 MEGLER: Bolig- og Næringsmegleren AS

02



Områdekarakter:

Prosjektet er lokalisert i suburbane omgivelser på Haugerud nord øst for Oslos bykjerne, Gangavstand til t-bane og i grensen til Østmarka. Hovedsakelig boligområde med blokkbebyggelse. Bebyggelsen ligger i enden av Haugerudveien hvor det også er vendeholdeplass for bussen. Haugerudveien er forankret i det overordnede veinettet kun ved kryss med Tvetenveien og Ytre Ringvei. 11 km og 15 min å kjøre til Oslo S. Lite integrert i det lokalveinettet.

Prosjekt karakter:

Fire frittliggende 5- etasjes punkthus, kvadratiske i grunnplan. Rene boltbygg. Byggene er plassert parallelt, orientert med to fasader mot syd og vest på en måte slik at blokkene skygger minst mulig for hverandre. Balkonger/uteplasser på bakken er utelukkende lagt til disse to fasadene. En felles inngang i hver blokk, fra sydfasaden. (baksiden) Heis er midtstilt i bygningen. Inngang til tre leiligheter i hver etasje fra heis-entreen.

Utearealet er ikke anvist til annet bruk enn ubebygget areal og interne gangveier på tomte.

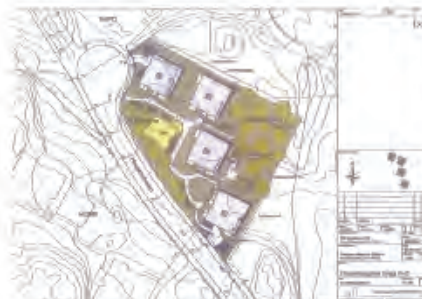
57 leiligheter :

2-roms leiligheter på 45,2 m² til 47,3 m².

3-roms leiligheter på 60,7 m².

4-roms leiligheter på 76,6 m² og 82,2 m².

- a) ingen ensidig belyst leilighet, b) bare åpne kjøkken med plass til spisebord i stue, c) ingen soverom med alkoveløsning d) kun 2-romsleiligheter uten bod i leilighet, e) alle med egen solrik uteplass
 Ingen 1-roms



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjekt som helt greitt bygger opp om den områdekarakteren det er plassert i. Greie planløsninger og gode muligheter for opphold mellom blokkene.

PROSJEKT: Kværnerbyen, Dreieskiva 5 , 0195 OSLO

UTVIKLER: OBOS (utbygger: Lodalen Utvikling AS som etes av OBOS)

PROSJEKTERENDE ARKITEKT: 4B Arkitekter AS v/Henrik Poppe og Marianne Olsen-Nauen

MEGLER: OBOS etendomsmeglere Kværnerbyen, Smeltedigelen 2, 0195 Oslo

03



Prosjekt karakter:

Området har direkte avkjørsel fra motorveien med mulighet for gjennomkjøring til Konowsgate i øst. Det er ingen lokalveiforbindelse på tvers av området. Det er mulig å gå snarveier i form av gangveier, stier og trapper på tvers.

Hele området er planlagt med frittiliggende lameller, delvis i kame og delvis som en kamstruktur langs interne adkomstgater. Dreieskiva består av en lang buet blokk på åtte etasjer over gårdsrommet (ti etasjer over gatenivå), og tre mindre blokker på sju etasjer (ni etasjer over gata), som alle vil bli bygget opp på to sokkeletasjer hvor det er næringslokaler mot Turbinveten i vest, samt parkeringsplasser, sportsboder og tekniske rom. I første etasje av sokkelen ut mot Turbinveten kommer det et større butikklokale. I langblokken er det to treetasjers åpninger som går sikt gjennom bygget og adkomst til gårdsrommet. Alle leilighetene har balkong eller terrasse som ligger vest- eller sydvendt. På taket av bueblokken blir det en takpromenade som løper i hele byggets lengde og på sidene er det skjermede plasser for mindre sittegrupper. Gode solforhold i et ellers skyggefallt byområde.

Områdekarakter:

Prosjektet ligger i Oslos indre bykjerne, øst for sentrum, ved løpet av Alnælvva. 3 km, 8 min å kjøre til Oslo S. Ca. 30 minutter å gå.

Prosjektet er del av en større samlet transformasjon av gammel industri til boligområde. Området ligger i et dalsøkk mellom to høydedrag. I syd Ekebergskråningen med en blanding av lavblokker og villabebyggelse, mot nord Vålerenga med en sammensatt trehusbebyggelse.

Alnælvvas løp går gjennom området, turveier og parkområder langs elveløpet på begge sider av boligområdet. Det er planlagt en funksjonssammensetning i Kværnerbyen av ca 1 800 boliger, forretninger, bevertingssteder og kontorarbeidsplasser, samt nærmere 600 barnehageplasser når det er ferdig utbygd.



De tre blokkene som er vendt mot Turbinveten får hovedadkomst fra denne. Fra Dreieskiva plassen blir det anlagt en ny servicevei nord for langblokken, som fører opp til gårdsrommet, hvor hovedlungangene til langblokken er plassert. Garasjene vil få adkomst på gavveggen eller fra en servicevei bak blokkene. Mellom blokkene blir det etablert et grunt og spennende gårdsrom med plass for rekreasjon og lek.

Tilsammen er det planlagt 264 boliger i kvartalet. Parkeringsplasser, sykkelparkering og lokaler til matbutikk ligger i sokkeletasjene. Det er hets fra garasje i underetasjekjeller opp til alle leilighetsplan

a/e) Alle leiligheter har uteplasser på bakkeplan eller balkong som er vest- eller sydvendt. b) alle leiligheter har iht. planskisser tilrettelagt for spisebord i tilknytning til kjøkken. c) Soverommene skal i henhold til planskisser ha fullverdige soverom med normal døråpning. d) Alle leilighetene får sportsbod i underetasje/kjeller.

Ensidig belyste leiligheter lokalisert mot sydfasaden. 67 leiligheter mindre enn 50 m². ca. 25 %

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet er lokalisert til et svært krevende område å bygge ut. Få eksisterende strukturer å bygge på som kan gi den type bymessighet som bør oppfylles ved denne lokaliseringen. Fysisk tetthet er oppnådd, funksjonell tetthet søkes gjennom etablering av butikker og annen næring, men området er svakt integrert i det lokale gatenettet. Det er kanskje for liten gjennomgangstrafikk som vil støtte opp om dette.

PROSJEKT: St. Halvardsgt 20, St. Halvardsgate 20, 0192 OSLO
 UTVIKLER: Entreprenør: Veidekke Entreprenør AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Felx Arkitekter AS
 MEGLER: DNB Eiendom AS Avd. Nybygg Oslo v/Jørn Are Skjelvan

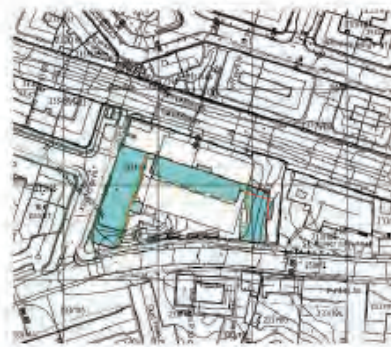
04



Prosjekt karakter:
 Prosjektet består av tre blokker organisert rundt en fellesgård, prospektet tar for seg byggetrinn 1 og 2. Av hensyn til lysforhold åpnes gården mot syd mens det skjermes fra toget i nord. A-bygget har utsyn mot gårdsrommet og en sydvendt henvendelse. B-bygget har vestvendte terrasser og utsyn mot byen og den gamle bebyggelsen. De tre blokkene henger sammen, men varierer i utforming. Hver blokks fasade er delt opp i flere korte partier. Blokkene består kun av boltger men har servicetilbud i umiddelbar nærhet. Prosjektet har totalt 94 selvtel leiligheter, bygg A: 40 leiligheter, bygg B: 34 og bygg C: 20 leiligheter. Bygg A (5 etasjer): 25 fire-roms leiligheter på 81-84 m², 15 tre-roms leiligheter på 61 m². Bygg B (6 etasjer): 10 to-roms leiligheter på 53 m², 10 tre-roms leiligheter på 62 m², 12 tre-roms leilighet+hybel 83 m², 2 fire-roms leiligheter den ene på 96 m², den andre på 122 m². Hovedinngangsparti fra gårdsrommet, hets med innvendig korridor til leilighetene. På taket av bygg B blir det takterrasse. Bebyggelsen i St. Halvardsgate 20 grupperes omkring et felles uteoppholdsareal som også benyttes som gangadkomst til boligene.

Områdekarakter:

Prosjektet ligger rett øst for Oslo S, sentralt i Oslo med gangavstand til Bjørvika og sentrum for øvrig. Det ligger innenfor Oslos bykjerne med nærhet til fjorden, nedre del av Akerselva og Bjørvika med stor utvikling i område samtidig som det omgås av bebyggelse fra 1800-tallet. Middelalderparken og Ekebergskogen ligger også nærliggende. Prosjektet er lokalisert direkte til gatenettet. Og inntil jernbanetraseen mot nord. Fotgjengerforbindelse under jernbanen i syd. Offentlig kommunikasjon rett i nærheten, med holdplasser for buss/trikk både i Schweigaards gate og Oslo gate.



Leilighetene har sportsbod i kjeller, noen av leilighetene har ikke bod i leilighet og dette blir kompensert med større bod i kjeller. Parkeringsplasser i garasjeanlegg og biloppstillingsplasser utenfor garasjeanlegget. Alle leilighetene har rom til spisebord med unntak av hybler. Flere av leilighetene har soverom hvor det er skyvedører på begge sider av dobbeltseng, dette gjelder i både to-, tre- og fire-roms leiligheter. B-bygget har gjennomlyste leiligheter og hovedinngang fra gårdsrommet med hets til altan i fem etasjer.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet er lokalisert til tidligere næringstomt i utkanten av en kvartalstruktur. Tomten er beliggende inntil jernbanen. Sammenlignet med de eldre boligene i kvartalene, er prosjektet her trukket lenger vekk fra sporene. Denne tilpasningen (trekke seg lengst mulig vekk fra støykilden) har tydeligvis blitt tillagt større betydning enn de øvrige strukturene. Bokkvaliteten her må støtte seg på sentralitet, men kunne ha gitt et langt mer spennende arkitektonisk løsning dersom man hadde søkt å støtte opp om de andre kvalitetene, undergangen til Harald Harådes plass, og kvartalstrukturen i vest

PROSJEKT: Frydenberg, Seljeveten 31 og 33, 0575 OSLO
 UTVIKLER: Skanska Bolig AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Asplan Viak AS (regulering)
 MEGLER: Skanska Bolig

05



Områdekarakter:

Prosjektet ligger i ytterkanten av Oslo indre by. Omgivelsene er i endring fra næring og institusjoner (Løren Leir). Omkranses av villaområder. To toglinjer (Gjøvikbanen og Alnabanen) skjærer gjennom (det store) området.

Bolligene omkranser en skole og bydelspark innenfor et eksisterende gatenett. Det er ingen gjennomskjærende gater gjennom prosjektet. Et gangveinnett internt på tomten.

(I Oslopakke 3 er det planlagt en ny T-baneforbindelse. I denne sammenheng er det vist ny T-banestasjon på Løren, rett bak Frydenberg.)

Prosjekt karakter:

Alle leilighetene fra 2. etg. og oppover får store, sydvestvendte balkonger på opptil 18 kv.m. Fordi Frydenberg ligger godt hevet over Oslo sentrum, får mange av leilighetene flott utsikt over store deler av byen. Ny ungdomsskole med bibliotek og idrettshall under bakken er bygget i de erverdlige gamle fabrikkbygningene, som er en del av Frydenbergs historie.

Rundt husene uteområder med gode lekeplasser og trivelige sittegrupper. Felles garasjeanlegg med innkjøring fra Seljeveten 7 og helsen opp til etasje. leilighet i første etasje har eget privat uteareal. Alle leiligheter fra 2. etg. og oppover har egen balkong.

Det er totalt 46 leiligheter:

2-roms leiligheter: 13 stk. på 42,5 m².

3-roms leiligheter 23 stk. hvorav 5 er 53,5 m², 5 er 61,5 m², 13 er ca 73 m².

fire-roms leiligheter: 10 stk med mulighet for utleie del hvor 2 av leilighetene er 117,8 m² og 8 er på 119,1 m²



2-romsleiligheter har skyvedører inn til soverom på begge sider av seng, og har ikke bod i leiligheten.

3- og 4-romsleiligheter har normale døråpninger til soverom samt bod i leilighet. Sportsboder i garasjeanlegg.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet er del av en større utbygging, hvor boliger er fylt opp på en stedsuavhengig måte. Det er laget en stor felles park i tilknytning til skolen. Bebyggelsesmønsteret skaper et sammenhengende bilfritt område mellom blokkene. Dette gir området en høy bokvalitet som passer barnefamilier. Området vil ikke bidra til en bymessig utvikling som reduserer bilbehovet, til tross for at det skal bygges en T-bane stasjon rett ved området. Utover skolen er det ingen mulighet for funksjonsblanding.

PROSJEKT: Kjørbo Vest, Jongsåsveien 2 A-M, 1368 Sandvika
 UTVIKLER: Selvaag Etendom
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Selvaag Bygg
 MEGLER: Meglerhuset Selvaag

06



Områdekarakter:

Prosjektet er lokalisert sentralt i Sandvika, rett ved Sandvika storsenter. Kort vei til bedrifter og butikker. Sandvika ligger i Bærum kommune vest for Oslo, det fungerer som et eget sentrum med kjøpesenter og kontorvirksomhet.

Prosjektet ligger god tilknyttet regionalt veinett med påkjøring til E16 og E18. Kort distanse til Sandvika sentrum ligger i kort distanse fra prosjektet (ca 1 km). Ca 16 km (15 min med bil) til Oslo S. Gangveier fra prosjektet inn til Sandvika sentrum.

Prosjekt karakter:

Syv lameller på 5 og seks etasjer med to underetasjer til parkering og boder. Næringslokaler på gateplan i fire av byggene. Hus 1, 3, 5 og 6 er vestvendt, hus 2 og 4 er sørvendt og hus 7 er vendt mot sørøst.

180 leiligheter:

1-roms: 8 leiligheter på 31 m²

2-roms: 59 leiligheter på 43 m² til 48 m²

3-roms: 54 leiligheter på 65 m² til 79 m²

4-roms: 59 leiligheter på 84,5 m² til 122 m²

Gjennomgående garasjeanlegg over to etasjer i underetasjer med heis til alle etasjer. Innkjøring til U1 på nordsiden av Hus 6 og til U2 på sørsiden av Hus 2. Vestvendt fellesareal foran hus 5 med lekeplass.

a) de minste har ensidig belysning, alle leiligheter har god belysning. b) tilrettelagt for spise plass i alle leiligheter. c) det er ingen soverom med alkaveløsning. d) 1- og 2-roms leiligheter har ikke bod i leilighet, i 3-romsleiligheter er i varierende løsninger fra 3 m² til liten bod og i noen tilfeller ingen bod. Bod i alle 4-romsleiligheter.



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Et prosjekt som har en sentral beliggenhet, men som ikke har mulighet til å skape noen urbane sammenhenger. Ligger i et lite integrert område. Bebyggelsen er generisk forstadsbebyggelse, rasjonelt plassert på tomte i forhold til sol og hvor restarealene fylles opp med velmenende og forventede bokvaliteter, lek, fellesoppholdsoner, parkering etc.

PROSJEKT: Nordbyttet trinn 2 (bygg c og d), Nordbyhagen 12 og 14, 1540 Vestby
 UTVIKLER: Nordbyttet Utbygging AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT:
 MEGLER: Attenus eiendomsmegling MEFF

07



Områdekarakter:

Prosjektet ligger i gangavstand til Vestby sentrum. Med tog tar det ca 35 minutter til Oslo S og 16 minutter til Moss. Det er lokalisert i utkanten av et boligområde med eneboligbebyggelse, jordbruk er dominerende arealbruk i det omkringliggende landskapet. Vestby sentrum med rådhus, jernbanestasjon, butikker og andre service- og tjenestefunksjoner ligger i gangavstand. Tettsted langs E6 og Jernbanen. Prosjektet ligger i enden av Nordbyhagen med snuplass på plassen foran byggene. 1 km (3 min med bil) til Gamle Mosseveien og påkjørsel til E6.

Prosjekt karakter:

Nordbyttet består av fire blokker på 4 etasjer, med 4 etasje tilbaketrukket. Byggene ligger i svakt hellende terreng mot vest.

29 leiligheter:

5 4-roms leiligheter på 101 m² til 115 m²

15 3-roms leiligheter på 70 m² til 83 m²

9 2-romsleiligheter på 54 m² til 61 m²

Garasje i kjelleranlegg med hets til alle etasjer.

4-roms leilighetene er tresidig belyst med unntak av en tosidig belyst. 3-roms leilighetene er tosidig belyst, 2-roms leilighetene er ensidig belyst med unntak av fire som er tosidig belyst. Alle leilighetene har åpent kjøkken med plass til spisebord. Det er ingen soverom som har alkoveløsning. Kun syv av leilighetene har en liten bod inne i leiligheten, en 4-roms, fem 3-roms, og en 2-roms. Alle leiligheter har egen balkong med gode solforhold.



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Et merkelig, men ikke uvanlig prosjekt. Generiske blokker helt uten arkitektoniske ambisjoner.
 OK Planløsning ? ellers ingenting å bidra med til en videre utvikling.

PROSJEKT: Årassvingen 9, Årassvingen 9 2004 Lillestrøm / 2007 Kjeller
 UTVIKLER: Årassvingen utbygging AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT:
 MEGLER: DnB NOR Etendom

08



Områdekarakter:

Prosjektet er lokalisert ved stadion utenfor Lillestrøm sentrum. Prosjektets tomt ligger i et gråsonereale mellom næring, samferdsel, bolig og idrettsanlegg.

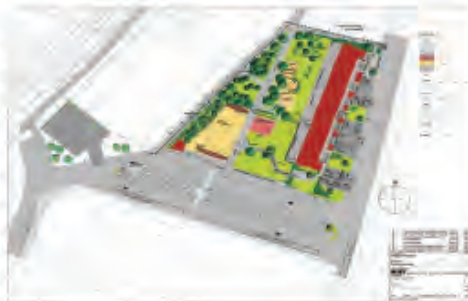
Tomten grenser til stadion i sør og jernbanen på østre side med industri og lagerhaller videre øst. I vest ligger det et eneboligområde. Det ligger nært flere idrettsanlegg. De ulike arealer med sin bruk virker ikke til å forholde seg til hverandre.

Prosjektet kobler seg direkte på regionale nettet, godt intergrert.

Prosjekt karakter:

Prosjektet er på 5 etasjer med boliger og 1000 m² næring i en sidefløy i 1 etasje. Bygget vender mot nordvest hvor det har et fellesareal av grønn karakter.

De ni leilighetene på 38 m² er tosidig belyst, men har ikke bod. De resterende 41 leilighetene er enstidig belyst og har bod. Alle leilighetene har, etter plantegningene, plass til spisebord men en romløsning som gir dårlige innredningsløsninger. I leilighetene på 40 m² og 48 m² er spiseplass løst gjennom forlengelse av kjøkkenbenk som spisebord. Alle hovedsoverom har skyvedører på begge sider av dobbeltseng og liten plass til klesoppbevaring. Alle leiligheter har egen uteplass vendt mot nordvest. Alle leilighetene er under 50 m².



50 2- og 3-roms leiligheter:

35 3-roms leiligheter på 48 m²

5 2-roms leiligheter på 40 m²

9 2-roms leiligheter på 38 m²

1 1-roms leilighet på 37 m².

Parkeringsanlegg under bolig med heis til alle etasjer.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Kan oppfattes som først og fremst et næringsbygg med boliger på toppen ?? Arkitektonisk uinteressant, kun små leiligheter. Gir ingen føring for en kommende utvikling eller bygger opp om kvaliteter som er. Prosjektet viser en lite effektiv arealbruk, vanskelig å se verdien av det ubebygde arealet utover at det er ubebygdet.

PROSJEKT: Litlafjell, Øvre Fyllingsvei 1215146 FYLLINGSDALEN
 UTVIKLER: Litlagjell Utbygging AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: ABO Arkitekter AS
 MEGLER: Storbergen v/Kristin A. Stave kristin.stave@storbergen.no og

09



Områdekarakter:

Suburbta, boligområde med bydelscenter, tidligere landbruk som over de siste 50 årene har blitt omdannet til boligformål. Ligger i et dalføre. Lokalisert utenfor sentrum (5,6km)

Prosjekt karakter:

Prosjektet ligger i enden av en avstikker fra Øvre Fyllingsvei. Terrengtilpasset ved å trappe seg opp langs fjellstien. Tre terrasserte lammel blokker som trapper seg på tvers av kotene. To mindre rekkehusbebyggelse.

49 m² 1 soverom, 62 m² 1 soverom, 78 m²-80 m² 2 eller 3 soverom, 104 m² over to plan 2 soverom tre leiligheter på 72 m² en studioleilighet på 31,8 m².

Totalt 61 leiligheter

Kun få leiligheter (17) uten bod, en Studioleilighet 31,8 m² 1 rom, åpen kjøkken/stue, ingen sovealkover, egne uteplasser.



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Terraserte blokker med variert leiligheter, fint dimensjonerte uterom mellom bygningene, mye vei pga. terreng. Gode solforhold på formiddagget, mindre bra pga. terreng på kveld. Selvstendig prosjekt uten tilknytning til omgivelsene utover dette. Antatt bra bokkvalitet som forstadsbebyggelse. Ok

PROSJEKT: TraPez, Apeltunhaugane 100, 5238 Rådal
 UTVIKLER: ERSTAD & LEKVEN UTBYGGING AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Forum Arkitekter AS
 MEGLER: ERSTAD & LEKVEN UTBYGGING AS

10



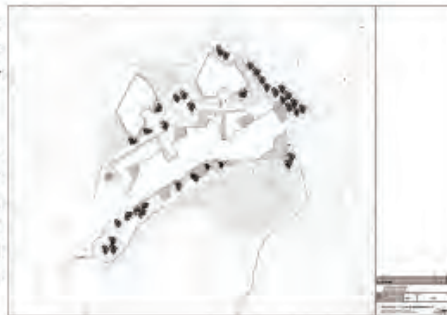
Områdekarakter:

Prosjektet ligger i høyden ved Smøråsfjellet sør for Bergen, i utkanten av boligbebyggelsen. Nært Lagunen kjøpesenter, skole og barnehage. Suburbia. Omgivelsene består av boligbebyggelse og naturområder. Ligger høyt i terrenget. Er tilknyttet en lokal adkomstvei, lang avstand til god integrering.

Prosjekt karakter:

Prosjektet består av fem (1 grunnplan) trapesformede bygg i gruppe. Alle bygg er 3 etasjer, med garasjeanlegg i underetasjen til bygg C,D og E. Byggene er orientert i nordvest.

28 leiligheter fra 52 - 121 m², parkering i garasjeanlegg. Hets til alle plan. Byggene ligger høyt, og får et uteareal i form av plen som heller nedover fra bygget. Tomten består av plen som felles uteareal og byggene. I sør bindes bygningene sammen med trappehus og heiser, mens de fremste bygningene knyttes til hovedbygget med gangveger/broer.



Rommene er ensidig belyst, noen tosidt. Alle har spise plass men de minste leilighetene har svært liten plass el. "bar" løsning. Alle soverom har normal dør-løsning. Alle leilighetene har bod og egen ute plass med utstkt.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Spøstelt prosjekt som ikke ligner noe annet. Små leiligheter – vanskelig å forstå hvorfor behovet for det her?? Ellers Ok.

PROSJEKT: Brennhaugen, Hjalmar Brantingsvei, 5143 Fyllingsdalen
 UTVIKLER: Samarbeid mellom Stoltz Bolig AS og Véstbo
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: ABO AS
 MEGLER: Garant Eiendomsmegling v/Randi Nilsen randi.nilsen@garanti.no

11



Prosjektkarakter:

Fire lamellblokker i 6 etasjer, leiligheter vendt mot vest. Kun boliger og parkeringsanlegg. Ligger i svak skrånende terreng mot vest.

59 leiligheter fra 61 m² til 119 m².

2-roms leiligheter (16): 12 på 61 m² og 5 på 65 m².

3-roms leiligheter (25): 13 på 79 m² og 12 på 73 m².

4-roms leiligheter (16): 12 på 79 m², 5 på 94 m² og 1 på 119 m².

Trapp og heis nord og sør side av bygget. Innganger fra utendørs svalgang langs østsiden av bygget. Felles parkering under bygget med tilgang til heis. Areal mellom byggene opparbeides som felles parkareal.

a) Leiligheter belyst fra vest til oppholdsareal. b) Spiseplass er tilrettelagt. c) Ingen skyvedør-løsninger til soverom. d) Alle leiligheter har bod i leilighet med unntak av leiligheter på 61 m². Sportsboder i garasjeanlegg. e) Vestvendte uteplasser til alle leilighetene.

Områdekarakter:

Sentralt i Fyllingsdalen, Bergen suburbia, med nærhet til bydelscenteret Oasen samt offentlig og private tjenester og service. Adkomst fra to sider direkte til parkeringskjeller, gangveiforbindelse mellom bygninger på tvers av tomte.

Nærhet til fritilftsområder. Barnehage på tomte.



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Standard generisk blokkutbygging. Svalgangløsning, typisk forstadsbebyggelse uten ambisjoner om å tilføre nye kvaliteter, terreng tilpasset. Grei bokvålltet.

PROSJEKT: Bjerknes Plass (byggetrinn 1), Vilhelm Bjerknes vei 58 A og B 5081 Bergen

UTVIKLER: ByBo AS

PROSJEKTERENDE ARKITEKT: OG Arkitekter AS

MEGLER: DNB EIENDOM v/ Thor-Kristian Johannessen thor.kristian.johannessen@dnbetendom.no

12



Områdekarakter:

Området ligger på Fantoft sør for Bergen. 6km kjøretur til Bergen Jernbanestasjon. 1 km fra Sletten med servicefunksjoner. Idrettsanlegg i direkte nærhet. Bollgområde i utkanten av Bergen sentrum. Tettbebyggelse: boligbebyggelse i blokk og enebolgt, servicenærhet. Grenser til mark og fjell, og ligger i høyt terreng. Korte vei til bybanestopp, ellers ingen større tiltak i veinettet for å tilrettelegge. bygges ved eksisterende adkomstveg/samleveg.

Prosjektkarakter:

4 Blokker med balkonger vendt mot vest. De to byggene lengst vest, (byggetrinn 1), knyttes sammen av svalgang (uten tak mellom husene). Det er 5 etg. på det høyeste, men går ned til 3 etg i nord og 4 etg i sør. I blokkene er det kun leiligheter og parkeringsanlegg i kjeller. Det regulert barnehage i den nordvestlige delen av parken.

62 leiligheter (byggetrinn 1), 3 og 4-roms leiligheter på 80,3 m² til 94,3 m² 30 stk, 3(/4)-roms leiligheter med utleiehybel på 85 m² til 87,1 m² 13 stk, 3-roms leilighet på 60 m² 13 stk, 2-roms på 41,3 m² 5 stk og på 50 m² 1stk. Leilighetene har inngang fra svalgang med tak på nordsiden av bygget. Garasjeanlegg er lagt i kjeller med tilgang til alle etasjer vta hets.



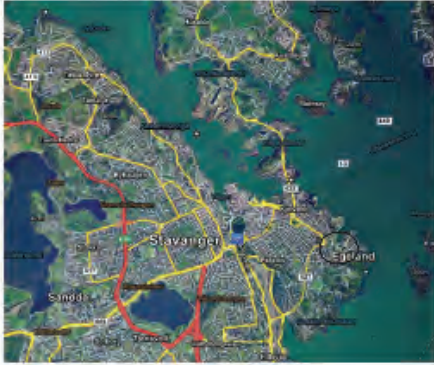
Alle leilighetene har gjennomlysning fra to eller tre sider. Alle leilighetstypene har tilrettelagt for spise plass. På de tre minste leilighetsstørrelsene (41.3, 50 og 60 m²) er det skyvedør inn til soverom (men som erstatning for vanlig dør med plass rundt dobbeltseng på tre sider med unntak av den minste leiligheten hvor det er tilrettelagt kun for enkelseng (7 m² soverom). De to minste leilighetstypene har ikke bod i leiligheten. Alle leilighetene har altan eller terrasse.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Forstadsbebyggelse med god tilgang til fritområde. Noen små leiligheter - ikke problematisk

PROSJEKT: Tou Park, (trinn 5a)
 UTVIKLER: Tou Næringspark
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Alliance Arkitekter AS
 MEGLER: Eie eiendomsmegling Espen Eide & Partnere AS

13



Prosjekt karakter:

Ny/moderne blokkbebyggelse. Fire etasjer + underetasje. Kun boliger og garasjeanlegg i bygget. Blokken ligger s/v vendt. Utsikt fra leiligheter ut mot fjord (blir blokkert av stris kjær-prosjektet som ligger nærmest fjorden.) Fra uteplass/balkong ser man inn i fellesareal som er omkranset av Tou Park sine fire blokker.

36 leiligheter (oppgitt i BRA):

12 to-roms fra ca 40 m² - 50 m².

15 tre-roms fra ca 60 m² - 70 m².

3 tre-roms 70 m² - 80 m².

3 leiligheter fra 115 m² - 140 m² med utelemulighet i egen etasje.

Tre leiligheter med tre soverom på 73,5 m², 74,6 m² og 76,5 m².

Parkering og sportsbod i parkeringsanlegg.

Større fellesareal i rommet som dannes i midten av hele Tou Park prosjektet.

Områdekarakter:

Prosjektet er lokalisert øst for Stavanger sentrum i enden av et transformasjonsområde fra tidligere næring til bolig og kultur. gang- og sykkel avstand til sentrum. Tidligere arbeiderstrøk.

Prosjektet er en del av en større områdeplan, hvor infrastruktur har blitt utbedret i sammenheng med områdets transformasjon og opprustning. Tou Scene og ny park er en del av områdets utvikling for å øke attraktiviteten for boligbebyggelse. Flere prosjekter er bygget eller under utvikling. Prosjektet ligger i forlengelse av et integrert gatenett.



God belyste leiligheter. Uteplasser som vender mot omtrent sørvest. Spiseplassen på de minste leilighetene i 2, 3 og 4 etg. er begrenset. I 2, 3 og 4 etg har 4/9 leiligheter soverom med skyvedør på begge hver side av dobbeltseng. Alle leilighetene har bod i leilighet. Fire av leilighetene har uteplass mot sør. Leilighetene på bakkeplan har utgang til terrasse og privat uteareal. Leilighetene i underetasjen er hybler som tilhører leilighet i 1 etg. de er 1 - roms med plass til enten spisebord eller sittegruppe.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Del av større byutviklingsprosjekt. En del knappe planløsninger. Fine fellesrom mellom blokkene, opprettholder en bymessig situasjon. Litt usikker på hvordan bygningen møter gaten, er det kun et formvalg, eller også programmatisk?

PROSJEKT: Tastarustå B4 (trinn 2)

UTVIKLER: Kruse Smith

PROSJEKTERENDE ARKITEKT: BRANDSBERG-DAHLS ARKITEKTER (reguleringsplan)

MEGLER: Kruse Smith bolig



Områdekarakter:

Nord for Stavanger sentrum. Lokalisert i landlige omgivelser. I boligområde med tilgang til skoler og andre offentlige og private servicetjenester, god tilgjengelighet til fritomsråder. Kjøpesenter åpnet høst 2012. Arealbruken i området er hovedsakelig bolig og landbruk.

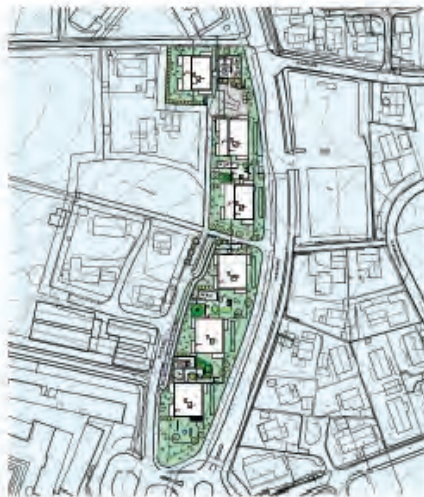
Prosjektet er direkte integrert til det lokale nettverket og med god integrasjon til det regionale.

Prosjekt karakter:

6 blokker på fire etasjer som ligger i svak helning. Blokkene består kun av boliger. Alle leiligheter er utformet slik at man får sol på terrasse i et spenn fra hele dagen til formiddagssol.

33 Leiligheter, 3 2-roms (61,4m²), 17 3-roms leiligheter (64,3 – 87,4 m²), 13 4-roms leiligheter (104,1 – 128,8 m²). Bil- og sykkelparkering i garasjeanlegg under jorden, her vil det også være boder til leilighetene.

Alle leilighetene har lystinnslipp fra tre sider, få har gjennomgående lys, men hjørnevinduer. Spiseplass er inkludert i alle enheter. En av 4-roms leilighetstypene har skyvedør inn til soverom med enkelt seng. Bod i alle leiligheter. Alle leilighetene har egen uteplass/balkong.



OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet ligger i en overgang mellom småhus og institusjonsbygg/næringsbygg. Like punkthus lang en samlevet. Helt greit prosjekt uten arkitektoniske ambisjoner.

PROSJEKT: KVARTALET tastarustå, (adresse)
 UTVIKLER: OBOS Rogaland
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Link arkitektur AS
 MEGLER: Postbanken eiendom v/ Thor Hjertenes,

15



Områdekarakter:

Prosjektet er lokalisert i landlige omgivelser nord for Stavanger sentrum. I boligområde med tilgang til skoler og andre offentlige og private servicetjenester. Kjøpesenter blir etablert i området (åpnes sept 2012). Prosjektet er godt integrert i det lokale veinettet.

Prosjekt karakter:

Prosjektet kan forstås som en lang lamellblokk som er brukket til en nesten sammenhengende karre i de øverste etasjene. På bakkeplan er karreen åpen i hvert hjørne. Felles gårdsrom. Kun en blokk har balkonger ut mot gårdsrommet. De andre har trappeoppgangene mot gårdsrommet. Syd og vestvendte leiligheter: 219 leiligheter fordelt på 4 byggetrinn (byggetrinn 3 er vurdert her)

53 leiligheter mellom 45 m² og 110 m² hvorav 24 2-roms og 29 3-roms. Parkering i garasjeanlegg.

De fleste leilighetene er gjennomgående, plass til spisebord i alle men noe trangt i de minste på 45,5 m². I 45,5 m² leilighetene er det soverom med skyvedør på hver side av dobbeltseng, og ensidig belyste. Dette er 24 av 53 leiligheter. Bod i alle leilighetene. Egen balkong (ute plass på første plan) i alle leiligheter.

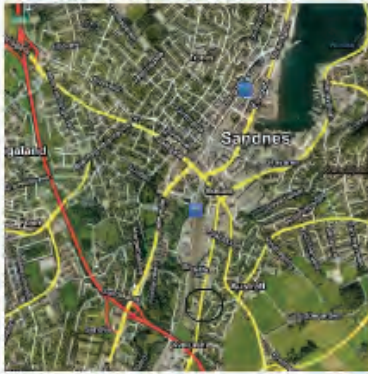


OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Prosjektet er utformet som et slags storgårdskvartal uten at det er forståelig hvorfor det indre rommet er dannet. Gårdsrommet har ikke lik betydning for blokkene som omkranser det. Prosjektet har opplagt en arkitektonisk ambisjon om å tilby en annerledes bokvalitet i disse omgivelsene. Kanskje litt misforstått?? Mange små leiligheter, flyttehyppighet eller tilbud for å unngå å flytte til byen ?

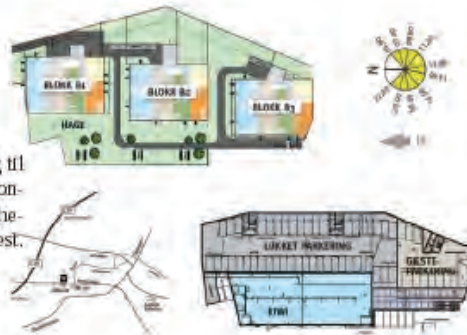
PROSJEKT: Urbana, Hoveveien 36 4306 Sandnes
 UTVIKLER: Klepp Hus v/Arvid Braut arvid.braut@klepphus.no
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Sjø Fasting AS
 MEGLER: Eiendomsmegler I v/Olav Kristensen olav.kristensen@em1.no

16



Prosjekt karakter:

Prosjektet består av tre blokker i tre etasjer i tillegg til underetasje som tar opp høyden i terrenget. Balkongene til leilighetene er vestvendte, 80% av leilighetene får oppholdsarealer med vinduer/lys fra vest, næring (dagligvarebutikk) i underetasjen.



45 leiligheter – 2 roms 36, 42, 52, 72 og 3 roms 90 m². En av hver størrelse i hver etasje. Rundt blokkene er det mindre grøntarealer med lekeplass. Lukket garasjeanlegg for bil og sykkel. Utearealene er grønt anlegg og parkering til dagligvarebutikk.

Hver blokk har fem leiligheter i planen. Tre to-roms og to tre-roms. Alle leilighetene har lysinnslipp fra to sider, men bortsett fra de midtste 2 roms -leilighetene som har lysinnslipp fra svalgang. Hets fra garasjeanlegg med tilgang til alle etasjer.

De to minste leilighetsstørrelsene har begrenset eller ingen plass til spiseplass og ingen bod. Tre av leilighetstypene har soverom med skyvedør, enten fra en side av dobbelt seng eller fra hver side. I blokk 1 og 2 har 4 av 5 leiligheter balkong (vestvendt), i blokk 3 har 3/5 balkong (vestvendt).

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Dette prosjektet er lokalisert til utkanten av Sandnes sentrum. Butikklokale og parkeringskjeller med tre blokker oppå. Leilighetene er organisert omkring en slags midtstilt svalgang. Varierte planer med svært variert kvalitet. Virker lite effektive og funksjonelle. Arealet mellom bygningen på P-lokket er ikke løst. Et merkelig prosjekt som ikke vil gi noen positive føringer for en videre byutvikling.

PROSJEKT: Charlottenlund vest B2, Christian Bloms vei 4, 7058 Jakobsli

UTVIKLER: Christian Blom AS

PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Unthouset (leverer modulbaserte bygg)

MEGLER: Helmdal eiendomsmegling AS v/Martin Sellgren martin.sellgren@helmdaleiendom.no

17



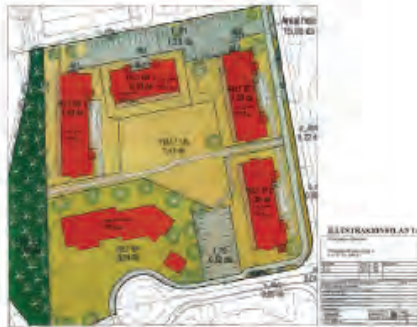
Prosjektkarakter:

Prosjektet består av fire lamellblokker delt opp i 4 byggetrinn, B1 på fire etasjer med legesenter i letg og B2 på tre etasjer med boliger. Bygningene er orientert rundt et tilnærmet kvadratisk tun, hvor en vegg er dannet av en barnehage.

(B1 består av 18 leiligheter og et legesenter.) B2 består av 21 leiligheter med BRA fra/til: 48 - 105m²: 3stk med 3 soverom på 105 m², 6stk med 1 soverom på 47 m², 6 stk med 2 soverom på 73-75m², 3 stk med 2 soverom på 82 m². Parkering i kjeller med varme anlegg, store områder satt av som felles grøntområder på tomten. Hovedinngang på østsiden ved fellesområdet med hets. Uteplasser vender mot vest, dette gir gode solforhold men eksponerer dem for vinden i stedet for å være vendt mot fellesområdet på østsiden.

Områdekarakter:

Området ligger ca 4km (luftlinje) s/ø for Trondheim sentrum i et etablert boligområde med tilgang til helsetjenester, butikker, skole og barnehager. Ellers bestående av blokkbebyggelse, rekkehus og noen eneboliger. Nærhet til marka. Svakt integrert i veinettet. Ligger innerst i blindvei.



Leiligheter på 47 m² er ensidig belyst, har ikke bod, men en garderobe, soverom med skyvedører på hver side av dobbeltseng. Leiligheter på mer enn 47 m² er tosidig belyst og har bod i leiligheten. Alle leilighetene har spiseplass og privat vestvendt uteplass.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Skjematisk plassering av blokker i tun uten noen ambisjon om arkitektonisk kvalitet. Parkeringsplasser tar opp store deler av tomta, svake leilighetsplaner. Gode uteromskvaliteter

PROSJEKT: Gildhelmsveien 3, Gildhelmsveien3 7044 Trondheim
 UTVIKLER: Koteng Bolig AS og Trym AS
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Odd Thommesen as
 MEGLER: Etendomsmegler 1 v/Tonje Borthen, tonje.borthen@em1mn.no

18



Områdekarakter:

Boligområde øst i underkant av 5km Trondheim sentrum (12 minutter med bil), med kort vei til bydels-senter. Ligger i et boligområde med tomannsboliger og frittliggende eneboliger flere idrettsanlegg og noe næring/kontor. Noen jordbruksarealer øst for prosjektet.

Prosjektet er svakt integrert i det lokale veinettet, innerst i blindvei, men med kort distance til hovedvegen Innhæredsvæien (Rv704) som går inn til Trondheim sentrum.

Prosjekt karakter:

Tre blokker er lokalisert i øst/ vestretning med langsidene mot nord og sør. Alle blokkene er på fem etasjer og trappes ned til fire mot vest. En sammenhengende bod og parkeringskjeller går under alle tre blokkene.

96 leiligheter, 6 stk på 50,5 m² ligger i østre del av bygget med dårligt solforhold, 33 stk på 66,5 til 70,5 m², 35 stk på 84,5 til 99,5 m² og 22 stk på 103 m² til 126 m². Arealene rundt byggene er lagt som passasjer til hovedinnganger, de resterende grøntarealene i disse passasjene vil være smalt, og fungere som buffersone mellom ferdsele og privat sone eller privat sone. Parkertingsanlegg og sportsboder i kjeller.

Ingen leiligheter med ensidig lystinnslipp. Alle leiligheter har tilrettelagt for spise plass, i de minste leilighetene er det snakk om plass til to-tre personer. I leiligheter på 50,5 m² er det et soverom med skyvedør på begge sider av dobbelt seng. Alle leiligheter har bod i leiligheten. Det er uteplass til alle leilighetene, topp leiligheten og de som er i vestre del av byggene



(36 av 96 leiligheter) har best av plassering og utforming mht. solforhold.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Blokker plassert inn i villaområde. Delvis parallelt stilt. Vanskelig å se hvilken kvalitet som kan oppstå i området mellom blokkene. Kan bli skyggefullt. Et prosjekt som er verken eller.

PROSJEKT: Hornbergtunet,
 UTVIKLER: Veidekke og Nidaros Nye Hjem
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Solem Arkitektur
 MEGLER: EiendomsMegler1

19



Prosjekt karakter:

Prosjektet består av fem 4etasjes punkthus som er del av en større utbygging sammensatt av rekkehus og to lamellblokker. Fire etasjer med fire leiligheter i de 3 første etasjene og 1 leilighet i fjerde. Vendt mot vest, de to bakre leilighetene i 1, 2 og 3 etg. får en liten uteplass vendt mot vest. På grunn av terreng og industribebyggelsen vil utsikten leilighetene får, (i hvert fall de laveste etasjene), ha liten kvalitet over seg.

65 leiligheter, 30stk. 2-roms leiligheter på 52 m², 30stk. 3-roms leiligheter på 65 m², og 5stk. 4-roms leiligheter på 125 m². Ballbane og oppholdsareal foran blokkene vil ha gode solforhold. (Antar at store deler av arealene rundt barnehage går til bruk for prosjektet. ...) Parkerings-kjeller under de sydligste blokkene.

Område karakter:

Prosjektet ligger ca 5 km fra Trondheim sentrum i landlige omgivelser.

Arealbruken i området er i grove trekk næring/industri, jordbruk og boligbebyggelse. Prosjektet ligger på en hellende flate nord-sør med stigende terreng fra nord/vest til sør/øst. På vest siden av tomten ligger det industri.

Prosjektet er ikke spesielt godt integrert i det lokale veinettet, men i en blindvei. Terreng og næringsbebyggelsen isolerer prosjektet fra eksisterende bebyggelse i en viss grad.



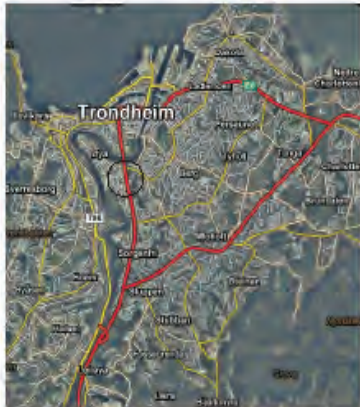
Hjørneleilighetene har tosidig belysning og toppleilighetene har belysning fra alle sider. Det er bod i alle leiligheter, i 52 m² leilighetene er det 1 soverom og et rom som kan benyttes som bod eller annet på 6m². Alle leilighetene har terrasse eller balkong. 2-roms leilighetene som ligger mot nord får ikke like gode solforhold som resten av leilighetene i prosjektet.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Del av en større utbygging. Sammensatt bebyggelse med god plass omkring. Litt variert kvalitet på leilighetsplanene i punkthusene. Ok - utbygging i forstads karakter.

PROSJEKT: Udebygsgate 1, Elgeseter gate 16-18 7030 Trondheim
 UTVIKLER: Elgeseter Eiendom AS SUS (Maja Eiendom AS og IK Lykke AS)
 PROSJEKTERENDE ARKITEKT: Plan Arkitekter AS
 MEGLER: Eiendomsmegler 1

20



Prosjektkarakter:

Prosjektet består av to blokker på 6 og 7 etasjer som ligger tilnærmet parallelt og strekker seg mellom de to gatene som avgrensner tomten. Blokkene er bundet sammen av sokkeletasje med Dagligvarebutikk 1 og (2 etasje?) som fyller hele tomtearealet, leiligheter fra 3 etg. til 7 etg. og med boder i kjeller samt parkering. Godt belyste leiligheter, felles gårdsrom på 3 plan mellom blokkene. Adgang til leilighetene er via svalgang med trapper i hver ende og heis i én. Takterrasse på toppen av det sydlige bygget.

Det er 82 leiligheter fra 45,5 m² til 122,5m²; 32 på 45,5 m², 38 på 63m² til 68,5m², 5 på 74m² til 77,4 m² og 7 på 99 m² til 122,5 m²

Parkering og boder i kjeller. Leilighetene har inngang gjennom felles hovedinngang og svalgang til leiligheter. Bygget dekker store deler av tomten. Dette er forsøkt kompensert av takterasser, med stteplasser og beplantning, lite kvalitetsrike utrom.

Alle leilighetene har bod i leilighet og er tosidig belyst, enkelte tresidig. Alle leilighetene har balkong som vender mot sør, for den nordre blokken får

Områdekarakter:

Prosjektet ligger i Trondheim sentrum med gå- og sykkelavstand til de fleste funksjoner og servicetilbud, kort vei til kollektivtransport. Sentralt i tettby-situasjon med blandet arealbruk, mer bolig, næring og institusjoner enn handel.

Prosjektet ligger som nærmeste nabo til Elgeseter gate, en tungt trafikkert gate. Det ligger flere bygårder i område,

Prosjektet er meget godt integrert i både det lokale og regionale gatenettet.



©Opplysningsvesenistatistikken - 11/2011 - versjon 03/11



balkongene innsyn til fellesterrassen på 3 plan mellom byggene den sydlige blokken får utsyn til Finalebanen (Park og idrettsareal). Leilighetene på 45,5m² og 62m² har soverom med skyvedør på begge sider av dobbeltseng. Noen av de andre mindre leilighetene har en skyvedør inn til soverom, men fritt areal rundt seng, 45,5m² har liten spise plass.

OPPSUMMERING AV PROSJEKTKVALITETER

Byboliger med lite fellesareal/gårdsrom på taket av 1-2 etg. Kompensasjon med stor åpent fritområde mot vest. Gode leilighetsplaner - svalgang . God bokvalitet i by.

Vedlegg 3

Samlet prosjektanalyse

