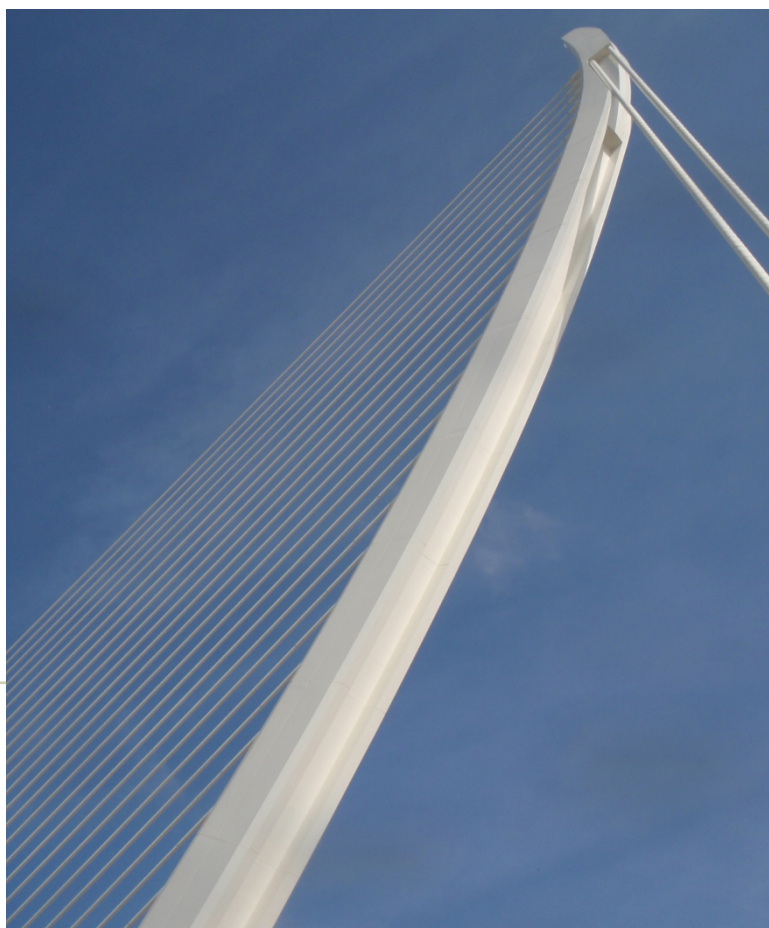


Silje Strøm

# Suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger

Oslo, 15. juni, 2009.

NTNU  
Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for arkitektur og billedkunst  
Institutt for byggekunst, prosjektering og forvaltning





Oppgavens tittel: Suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger Success criteria to optimize management of rental houses	Dato: 15.06.2009		
	Antall sider (inkl. bilag): 92		
	Masteroppgave	x	Prosjektoppgave
Navn: Stud.techn. Silje Strøm			
Faglærer/veileder: Siri H. Blakstad			
Eventuelle eksterne faglige kontakter/veiledere: Gunnar Leikvam			

Ekstrakt:

Oppgavens formål har vært å identifisere suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger. Optimal forvaltning er den løsning som sikrer at eiers målsetting i størst mulig grad blir oppfylt. For å belyse problemstillingen er fire forskningsspørsmål besvart.

Metoden som er benyttet i undersøkelsen er en kvalitativ spørreundersøkelse i et utvalg av profesjonelle aktører. Eiere, forvaltere og meglere har bidratt med å svare med utgangspunkt i egen erfaring i leiemarkedet. I konklusjonen trekkes det ut enkelte suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger for en kommersiell eier.

- Utleieporteføljen bør ha mindre enn 2 % ledighet
- Forvaltningskostnaden bør ligge på mindre enn 6 % av leieinntekten
- Gjennomsnittlig leietid bør være mer enn 24 måneder
- Den direkte avkastningen bør ligge over 6 % på lang sikt
- Forvalter må ha spesielt gode rutiner for mislighold, utkastelse og overtagelse
- Utleieboligene må ha en sentral beliggenhet, helst i et populært område
- Innvendig standard vil ha større betydning i et marked med tilbudsoverskudd

For å belyse temaet har det vært nødvendig å plassere leiemarkedet i en historisk sammenheng i Norsk boligpolitikk. Oslos utleiemarked er kartlagt og det er redegjort for rammene rundt forvaltning av boligene. Oppgaven belyser også etterspurte kvaliteter ved utleieboligene.

30 % av hovedstandens husstander er leietakere. De har et midlertidig boligbehov, og ønsker å leie bolig. Resultatene i undersøkelsen viser at leietakere ikke kan forstås på grunnlag av økonomisk teori. Det er fordi forutsetningene for leietakers valg bryter med de teoretiske prinsippene. Det vil alltid være et leiemarked og et behov for utleieboliger på kortere eller lengre kontrakter. Den fleksible bruken bidrar også til en effektiv utnyttelse av den totale boligmassen.

Leiemarkedet domineres av private aktører som i stor grad påvirkes av endringer i salgsmarkedet. Eie- og leiemarkedet utgjør til sammen det totale boligtilbudet, og oppgaven gjør rede for vridningen mellom de to markedene og hva som påvirker tilbudet av leide boliger. De profesjonelle aktørene bør ha en større markedsandel dersom man skal oppnå et mer stabilt utleietilbud.

Stikkord:

1. Utleieboliger
2. Avkastning
3. Kvalitet
4. Forvaltning

## Innholdsfortegnelse

Forord.....	4
0. Oppsummering.....	5
1. Historikk .....	7
1.1 Eierpolitikk preger boligmarkedet i etterkrigstiden .....	7
1.2 Plutselige endringer i Oslos boligmarked .....	7
2. Formål og motivasjon for oppgaven.....	10
2.1 Formål med arbeidet.....	10
2.2 Personlig kompetanseheving .....	10
2.3 Bidrag til utvikling av egen virksomhet .....	10
2.4 Kunnskapsdeling.....	11
2.5 Omfang og avgrensning av arbeidet.....	11
3. Problemstilling og forskningsspørsmål .....	12
3.1 Problemstilling .....	12
3.2 Forskningsspørsmål.....	12
3.2.1 Hvilke faktorer hos forvalteren påvirker utleieforholdet? .....	12
3.2.2 Hvilke kvaliteter må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå maksimal leie? ....	12
3.2.3 Gir ulikt eierskap ulik forvaltning av utleieboligene? .....	12
3.2.4 Hvilke faktorer påvirker forholdet mellom eie- og leiemarkedet? .....	13
3.3 Beskrivelse av oppgavens oppbygning .....	13
3.4 Spesielle forhold som bidrar til å belyse kandidatens prestasjon.....	13
4. Metodevalg .....	14
4.1 Diskusjon av alternative metoder.....	14
4.2 Kvantitativ versus kvalitativ tilnærming .....	14
4.3 Begrunnelse for valg og beskrivelse av metode.....	15
4.4 Styrker og svakheter ved valgt metode .....	15

## Tabelloversikt

Tabell 4.6.1: Enhetstabell, oversikt over utvalget

Tabell 5.1.1: Fordeling av eiere og leietakere i Oslos bydeler

Tabell 5.3.1: Utdrag fra boforholdsundersøkelsen 1995

Tabell 6.2.1: Svaralternativer, prosentvis svar og antall innenfor enhet 1

Tabell 6.2.2: Svaralternativer markedsituasjon, prosentvise svar og antall

Tabell 6.2.3: Svaralternativer med intervallgruppering av antall boliger til leie

Tabell 6.2.4: Svaralternativer med intervallgruppering av antall kontrakter inngått i 2008

Tabell 6.2.5: Svaralternativer eiertype, prosentvis svar og antall

Tabell 6.2.6: Svaralternativer, prosentvis svar og antall

Tabell 6.2.7: Svaralternativer forvaltningskostnader, prosentvis svar og antall

Tabell 6.2.8: Sammenstilling avkastning og forvaltningskostnader

Tabell 6.2.9: Svaralternativer boligtype, prosentvis svar og antall

Tabell 6.2.10: Svaralternativer prisfastsettelse, prosentvis svar og antall

Tabell 6.2.11: Svarfordeling, vurdering av salgsprisen.

Tabell 6.2.12: Svaralternativer leieprisnivå, prosentvis fordeling og antall

Tabell 6.2.13: Sammenstilling, gjennomsnittsvekting av kvaliteter som gir høy pris.

Tabell 6.2.14: Svaralternativer, ledighet i prosent og antall

Tabell 6.2.15: Svaralternativer, leietid, prosentvis fordeling og antall

Tabell 6.2.16: Sammenstilling av gjennomsnittsvekting, kriterier for et vellykket utleieforhold

Tabell 6.2.17: Svaralternativer, behov for type leilighet i prosent og antall

Tabell 6.2.18: Svaralternativer, om leietakere burde kjøpe egen bolig i prosent og antall

Tabell 6.2.19: Svaralternativ, viktigste grunnen til at de ikke kjøper.

## Figuroversikt

Figur 6.1.1: Responslogg

Figur 6.2.1: Svarfordeling, eiere

Figur 6.2.2: Svarfordeling, beskrivelse av leiemarkedet

Figur 6.2.3: Svarfordeling, antall boliger til utleie

Figur 6.2.4: Svarfordeling, antall leiekontrakter inngått i 2008

Figur 6.2.5: Svarfordeling, eiertype

Figur 6.2.6: Svarfordeling, avkastning

Figur 6.2.7: Svarfordeling, forvaltningskostnader

Figur 6.2.9: Svarfordeling, type boliger

Figur 6.2.10: Svarfordeling, fastsettelse av husleien

Figur 6.2.11: Svarfordeling, vurdering av salgsprisen

Figur 6.2.12: Svarfordeling, leieprisnivå

Figur 6.2.13: Vekting av kvaliteter for å oppnå høy leiepris

Figur 6.2.14: Gjennomsnittlig ledighet i prosent

Figur 6.2.16: Vekting av kriterier for et vellykket utleieforhold, gjennomsnittlig resultat

Figur 6.2.17: Svarfordeling, behov for type leilighet til utleie

Figur 6.2.18: Svarfordeling, om leietakere burde kjøpe sin egen bolig

Figur 6.2.19: Svarfordeling, viktigste grunnen til at de ikke kjøper

## Vedlegg

Uttaksskjema, original

Spørreskjema

Vedlegg A

Vedlegg B

## Forord

Oppgaven er skrevet som en siste del av masterutdanningen i eiendomsutvikling og forvaltning ved NTNU. Studiet har vært dagsaktuelt fra første semester og det har vært lett å knytte pensum til pågående prosjekter i jobbsammenheng. Læringsformen har på den måten fungert utmerket i kombinasjon med jobb, og den faglige bredden i studiet har passet meg spesielt godt. Denne oppgaven bærer også preg av å trekke inn elementer fra flere fagområder for å belyse temaet og problemstillingen som er valgt.

Eier av Urbanium AS, Espen A. Pay, har både vært initiativtaker og pådriver for min gjennomføring av masterprogrammet. Det har vært viktig at arbeidsgiver ser verdien i det arbeidet som er lagt ned, og den kompetansen jeg har bygget opp. Jeg takker Espen for både engasjement og støtte underveis gjennom hele studiet.

God, positiv veiledning og faglig rettleiding har jeg fått av Gunnar Leikvam underveis i prosessen. Professor ved NTNU, Siri H. Blakstad, har fulgt hele kullet på en faglig overbevisende måte fra problemformulering til innlevering. De har begge bidratt til at fremdriften er overholdt og innlevering har gått som planlagt.

Jeg ønsker spesielt å takke mannen min og min 14 år gamle datter som har støttet meg disse tre årene og gjort det mulig for meg å prioritere dette arbeidet i hverdagen. Det er ingen tvil om at det er en milepæl for oss alle tre at jeg får levert denne oppgaven og fullfører masterprogrammet.

Til slutt må jeg få takke mine kompetente medstudenter, studiekoordinator og alle faglærere for et godt miljø og hyggelige samlinger.

---

Silje Strøm

Oslo, 15. juni 2009

## 0. Oppsummering

Formålet med denne oppgaven har vært å identifisere enkelte kriterier som kan bidra til å oppnå optimal forvaltning av utleieboliger. For å bidra til å spisse og avgrense problemstillingen er det utarbeidet fire forskningsspørsmål som blir behandlet i den teoretiske og empiriske delen av oppgaven. Konklusjonene avslutningsvis knyttes direkte opp mot forskningsspørsmålene, hvor også andre funn fra undersøkelsen presenteres.

Metoden som benyttes er en kvalitativ undersøkelse blant nøkkelpersoner i bransjen. Utvalget er hentet fra profesjonelle utleiery i Oslo. Undersøkelsen som er utført i oppgaven har gitt enkelte svar som sammen kan bidra med å fastsette målsetninger for forvaltningsvirksomheten. De beste resultatene valgt for å oppnå et nivå som vil kunne optimalisere forvaltningen.

Suksesskriteriene er ambisiøse, men realistiske mål som kommersielle eiere bør etterstrebe for å oppnå en optimal forvaltning av sine utleieboliger.

### Suksesskriterier:

- ✓ Utleieporteføljen bør ha mindre enn 2 % ledighet
- ✓ Forvaltningskostnaden bør ligge på mindre enn 6 % av leieinntekten
- ✓ Gjennomsnittlig leietid bør være mer enn 24 måneder
- ✓ Den direkte avkastningen bør ligge over 6 % på lang sikt
- ✓ Forvalter må ha spesielt gode rutiner for mislighold, utkastelse og overtagelse
- ✓ Utleieboligene må ha en sentral beliggenhet, helst i et populært område
- ✓ Innvendig standard vil ha større betydning i et marked med tilbudsoverskudd

Enkelte av kriteriene vil påvirkes av forvalter, mens de to sistnevnte vil være avhengig av eiers beslutning. Eierne har ulike målsetninger og forvalter boligene slik at målsettingen i størst mulig grad blir oppfylt. Prisstrategi for utleieboligene er noe av det som skiller de kommersielle eiere fra de ikke-kommersielle. Alle eiere i undersøkelsen fastsetter prisen på grunnlag av egen vurdering, og det er ingen som vurderer utleieprisen i forhold til salgsprisen på boligen.

Ikke-kommersielle eiere vil også ha en annen tilnærming til avkastning, som eksempelvis et politisk regulert avkastningskrav som Boligbygg Oslo KF har overfor Oslo kommune. De ikke-kommersielle eierne tilpasser forvaltningen i forhold til egen måloppnåelse og vil ikke nødvendigvis ha de samme suksesskriteriene som en kommersiell eier.

Kommersielle eiere med kortere tidsperspektiv vil kunne tåle en lavere avkastning dersom prisen på boligen øker og kan realiseres.

Det er store variasjoner mellom eierne, hvordan de forvalter boligene og hvilke resultater de oppnår. Ulikhetene fremkommer også blant kommersielle eiere med samme strategiske målsetning. Dette kan skyldes forhold som denne undersøkelsen ikke berører, likevel vil denne oppgaven gi oversikt over noen forbedringsmuligheter.

Oppgaven gjør rede for historiske endringer i boligmarkedet og hvordan boligpolitikken har motivert til at folk skal eie sine egne boliger. Å leie bolig er sosialt mindre akseptabelt i Norge, og økonomiske teorier tilsier at eieformen er mer lønnsom.

Undersøkelsen viser imidlertid at leietakere ikke bygger sine beslutninger på rasjonelle økonomiske vurderinger. De er i en tidsbegrenset periode i livet hvor de ikke ønsker å binde sine valg. Leietakere bor i sentrale byboliger og har et ønske og behov for å bo, ikke investere.

Det totale boligtilbudet består av både eie- og leiemarkedet. Leiemarkedet preges av kortere kontrakter og kort gjennomsnittlig leietid. De to markedene følger hverandre likevel både på tilbuds- og etterspørselssiden, men med noe senere virkning på leiemarkedet. Forståelse av utviklingen i salgsmarkedet er derfor nødvendig for å forutse endringer i leiemarkedet.

30 % av husholdningene i Oslo leier bolig. Nærmere halvparten av disse leier bolig av en privatperson. Uprofesjonelle aktører har den største markedsandelen i utleiemarkedet. Private aktørers beslutning er i større grad påvirket av markedsmessige endringer i salgsmarkedet og vil forårsake store svingninger i tilbudet av leide boliger. For å sikre leietakere et mer stabilt tilbud må profesjonelle eiere få en større markedsandel.

I videre forskning ville det vært interessant å se nærmere på konsekvensen av at boligmarkedet har endret karakter fra å være et behovspreget marked til å bli et investeringsmarked. Å forstå fordelingen av boligene i markedet i forhold til befolkningen vil være enklere dersom man fikk en tilfredsstillende statistikk over hvor stor del av den totale boligmassen som er ren investering.

## 1. Historikk

### 1.1 Eierpolitikk preger boligmarkedet i etterkrigstiden

Etterkrigstidens tydelige boligpolitiske målsetning var at flest mulig skulle eie sin egen bolig. Det ble ført en lavrentepolitikk og kredittrasjonalisering. Boligbehovet var enormt og trangboddhet førte til sosiale og helsemessige utfordringer. Husbankens rolle i etterkrigstiden var å sikre at det ble gitt boligkreditt til nybygging av kvalitativt gode boliger med nøktern standard (NOU 2:2002).

Politisk har eierpolitikken vært begrunnet med trygghet, forutsigbarhet og individuell selvstendighet i forhold til private personers boforhold (Gulbrandsen, 1995). Den vanlige familien eller mannen i gata skulle ikke være avhengig av en privat utleier som benyttet boligene som en privat investering. Politisk ble det lagt vekt på at private ikke skal tjene penger på at andre må ha et sted å bo. Det ble bygget færre utleieboliger, og private gårder ble seksjonert. De som kunne overta boligene ble da ofte eiere istedenfor leietakere i de samme gårdene.

I 1920 var det vel så vanlig å være leietaker som å eie sin egen bolig, mens i dag er andelen av leietakere ca 22 % av alle husstander i Norge. Tiltakene som er gjort gjennom etablering av nye eierformer som borettslag og aksjeleiligheter, sammen med utbyggingen av drabantbyene med Husbankfinansierte boliger har medvirket til denne måloppnåelsen.

Skatteregler, tydelig boligpolitikk og en sterk Husbank har bidratt til at målet om størst mulig eierandel i det Norske boligmarkedet i stor grad har blitt realisert. Med velferdsutvikling siden den tid har boligmassen endret seg betraktelig, gjennom byfornyelse, riving, seksjonering av tidligere utleiegårder samt utstrakt boligbygging. I dag eier de fleste boliger med god standard.

Ved bortfall av prisreguleringen for borettslagsleiligheter, samt de senere endringer i borettslagsloven har andelsleiligheter i større grad blitt likestilt med selveierboliger, og i så måte er dette enda et skritt nærmere full disposisjonsrett over egen bolig.

### 1.2 Plutselige endringer i Oslos boligmarked

Oslo har i dag et rikt boligtilbud, med mange nye boliger på markedet som bidrar til høyere bokvalitet og bedre levestandard enn tidligere. Prisene har vært styrt av at det markedsmessig har vært et større boligbehov enn det som har vært bygget. Høsten 2007 ble det riktignok en merkbar metning i nyboligmarkedet og prisene justeres ned.



Markedssituasjonen på det nåværende tidspunkt tyder på et overskudd på tilbudssiden i Oslo. Finanskrisen har gjort det vanskelig med mellomfinansiering og både kjøpere og selgere er usikre på hvor prisene på boliger skal ligge. Situasjonen på leiemarkedet har vært preget av stor innflytting til Oslo, mangel på boliger og derav stigende leiepriser. Dette bildet har også endret seg det siste halve året mens denne oppgaven blir skrevet, med resultat at man nå registrerer nedgang i leiepris, et stort tilbud av boliger til leie og økende andel ledige leiligheter. Det står for første gang på mange år ferdige nye boliger tomme, og omsetningen går tregere.

Boligmarkedet styres i dag uten vesentlige boligpolitiske virkemidler, dette gjelder både eiermarkedet og leiemarkedet. Riktignok er det fortsatt store skattemessige incitament for å eie egen bolig. Det er derimot ingen prisregulering verken på eiermarkedet eller leiemarkedet<sup>1</sup>. Slik skiller Norge seg ut i forhold til Sverige som har en stor og betydelig subsidiert leiesektor (Annaniassen, 2006). Leietakerne er ivaretatt gjennom lov om husleieavtaler, mens kjøperne ivaretas av avhendingslova / bustadoppføringslova samt kjøpsloven.

Husbanken har med tiden fått en svekket rolle i forhold til å være den sterke bidragsyter og pådriver til boligbygging for allmennheten. Istedenfor tilbyr de gunstige lånevilkår under forutsetning at nye prosjekter har kvaliteter som universell utforming, energisparende tiltak og miljøvennlige løsninger. I de senere årene har ikke Husbanklån vært like ettertraktet økonomisk sett på grunn av gode konkurransevilkår fra finansnæringen, mens dagens konjunkturedringer med begrenset kreditt vil antagelig etterspørselen etter Husbanklån øke i tiden fremover. Husbanken fungerer som rådgivere overfor utbyggere og bidrar med sin kompetanse for å oppnå god kvalitet i nye prosjekter og utviklingsområder.

Boligpolitikken har endret seg over tid, og Husbankens rolle er i større grad rettet mot de aller mest vanskelig stilte. Husbankens samfunnsmessig ansvar ivaretas i form av velferdstiltak som inntreffer i de situasjoner der markedssituasjonen gjør at enkelte faller utenom systemet og ikke kan skaffe bolig selv. Disse fanges også opp på leiemarkedet, gjennom kommunens bostøtteordninger og kommunal boligutleie.

---

<sup>1</sup> Husleiereguleringsloven blir gradvis avviklet frem til 2010.

Den markedsøkonomiske styringen av boligtilbudet har i lengre perioder drevet prisene opp, og i kombinasjon med lav rente har dette resultert i en enorm etterspørsel etter boliger de siste årene. Hvordan boligmarkedet i Oslo utvikler seg videre vil avhenge av innflytting, arbeidsledighet, tilgang på boligkreditt, antall ferdigstilte/usolgte boliger. Salgsmarkedets utvikling vil sannsynligvis også være utslagsgivende for utviklingen av leiemarkedet.

## 2. Formål og motivasjon for oppgaven

### 2.1 Formål med arbeidet

Formålet med denne oppgaven er å systematisk gjennomgå litteratur innenfor fagområdet, innhente egne data om leiemarkedet og gjøre egne analyser og funn som bidrar til å belyse problemstillingen. Undersøkelsen skal bidra med å identifisere kriterier for at utleieprosjekter skal kunne oppnå en optimal forvaltning. Dataene skal kartlegge faktorer forvalter selv mener vil ha en påvirkning på utleieforholdet og hvilke kvaliteter som må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå høye leieinntekter. Analysen skal også avklare om ulikheter i selskapenes eierstrategi gir ulik forvaltning av utleieboligene og hvilke mulige faktorer som kan påvirke forholdet mellom eie- og leiemarkedet.

### 2.2 Personlig kompetanseheving

Motivasjonen for å fordype meg i et nytt tema skyldes et personlig ønske om økt kompetanse. Valget falt på et område som for meg så langt har vært en ukjent del av boligmarkedet. Troen på å finne suksesskriterier for vellykket utleieforvaltning har vært inspirerende. Oslofolks bosettingsmønster, endringer i markedet og eierskapets påvirkning på forvaltningen interesserer meg spesielt. Markedsmønster, folks vridning mellom eie- og leiemarkedet og boligselskapenes bevissthet i forhold til forvaltning av boligene er temaer som jeg har stor glede av å sette meg inn i.

### 2.2 Bidrag til utvikling av egen virksomhet

Urbanium AS har bidratt betydelig i produksjon av nye boliger i Oslo de siste fem årene, og de fleste boligene er omsatt raskt til sluttbruker. I de siste prosjektene som er bygget, vil vi derimot sitte igjen med flere boliger som skal leies ut i kortere eller lengre perioder. Det er flott å kunne benytte anledningen til å få kjennskap til utleiemarkedet som kan brukes i selskapets videre forvaltning av egne boliger. Ved å kartlegge kriterier for optimal forvaltning har jeg også ambisjoner om å tilegne meg kunnskap om hva som må tilrettelegges i utviklingsfasen for å oppnå vellykkede utleieprosjekter. Kunnskap om boligmarkedet og utleiemarkedet henger også i høyeste grad sammen, og selskapet oppnår således en større oversikt over det totale boligmarkedet og tilfang av boliger under omsetning.

## **2.4 Kunnskapsdeling**

Det har vært ønskelig å bidra til en akademisk tilnærming innenfor et område som det syntes mye om, som er dagsaktuelt og som spiller en stor rolle for det totale boligmarkedet i Oslo. Å ha belegg og dokumentasjon i faglig samarbeid for å utvikle gode prosjekter, oppnå en bevisst forvaltning og eierskap til utleieboligene er et felles gode for bransjen. Strategi, eierskap og målsetninger vil likevel skille de ulike aktørene fra hverandre. Mye kunnskap besittes hos de som forvalter utleieboliger, mye kan videreføres og enkelte forhold bør forbedres. Vi trenger alle innspill for å bli bedre, til å utvikle de boligene som etterspørres både til leiemarkedet og eiermarkedet. Ambisjonen om å bidra med å kartlegge suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger vil forhåpentligvis være et bidrag til bransjen i sin helhet.

## **2.5 Omfang og avgrensning av arbeidet**

Innenfor den tildelte tiden som disponeres har det vært nødvendig å avgrense oppgaven til å gjelde utleiemarkedet i Oslo. Utleiemarkedet settes riktignok i sammenheng med det totale boligtilbudet og vil bli belyst som en del av Oslos boligmarked.

Forhold som leietakernes kundetilfredshet, sosioøkonomiske situasjon eller andre kjennetegn vil ikke bli berørt i oppgaven, heller ikke antall sysselsatte eller andre forhold innenfor næringen vil bli behandlet.

### 3. Problemstilling og forskningsspørsmål

Det har vært nødvendig å omformulere problemstillingen noe etter innsendelse av uttaksskjemaet, mindre endringer og spissing av problemstillingen er utført i samråd med veileder. De første skisser til oppgavens oppbygning har også gjennomgått nødvendige endringer og avgrensing. Oppgaven er også utvidet med et fjerde forskningsspørsmål.

#### 3.1 Problemstilling

Identifisere suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger.

#### 3.2 Forskningsspørsmål

##### 3.2.1 Hvilke faktorer hos forvalteren påvirker utleieforholdet?

Formålet med dette forskningsspørsmålet er å kartlegge hvilke forhold som forvalter selv synes er viktige ved forvaltning av boligene. I tillegg skal undersøkelsen avdekke hvilke resultater de har i forhold til kjente kriterier som ledighet, avkastning og kostnader ved forvaltningen sammenlignet med andre forvaltere.

##### 3.2.2 Hvilke kvaliteter må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå høy leiepris?

Leiepriser vil både være avhengig av markedssituasjonen, hvilken målsetning utleier har med leieforholdet, men også hvilket objekt som leies ut. Formålet med dette forskningsspørsmålet er å kartlegge hva som danner grunnlaget for prissettingen samt å identifisere enkelte kvaliteter som bør være tilstede for å oppnå høy leiepris.

##### 3.2.3 Gir ulikt eierskap ulik forvaltning av utleieboligene?

Eiers målsetning med porteføljen vil variere, enten utleier er en ren kommersiell eier, halv-kommersiell (som eksempel boligbyggelag) eller ikke-kommersielle som utleie av boliger til vanskeligstilte. Formålet med å trekke inn et slikt perspektiv er å kunne balansere oppgavens første forskningsspørsmål slik at en vurdering av optimal forvaltning blir sett i sammenheng med målsetningen og at optimal forvaltning ikke nødvendigvis vil ha en sammenheng med direkte avkastning.

Med optimal forvaltning menes den forvaltning som sikrer at beslutningstakers (eiers) målsetting i størst mulig grad blir oppfylt.

### 3.2.4 Hvilke faktorer påvirker forholdet mellom eie- og leiemarkedet?

Utleiemarkedets andel av den totale boligmassen og vridningen mellom eie- og leiemarkedet er interessant for å sette omsetningen av leiekontrakter i perspektiv, samt gi en indikasjon på om forvaltere, meglere og eiere har en oppfatning om at leietakere bør kjøpe sin egen bolig og eventuelt en mulig forklaring på hvorfor de ikke gjør det.

## 3.3 Beskrivelse av oppgavens oppbygning

Innledningsvis gir jeg et innblikk i boligpolitisk utvikling og en kort status over dagens boligmarked i Oslo. Dette er tenkt som et bakgrunnstykke, men forholdene synes nødvendig for å betrakte temaet i et historisk perspektiv.

Med utgangspunkt i problemstilling vil de fire forskningsspørsmålene være grunnlag for spørreundersøkelsen som utføres for å innhente data om leiemarkedet sett ut fra de profesjonelle aktørenes side. Metoden som benyttes er en kvalitativ undersøkelse. Utvalget er kategorisert i enheter som blir presentert i kapittel 4. Enhetene er inndelt etter deres fellestrekk, og derav hvilke forutsetninger de har for å besvare spørsmålene som blir stilt.

Tidligere forskning på utleiemarkedet belyser ofte temaet i nasjonal sammenheng. Det er derfor brukt noe plass i oppgaven til å beskrive Oslos sammensetning av eide og leide boliger. Skatt og andre incitamentene for å eie egen bolig preger både eie- og leiemarkedet, disse økonomiske vurderingene blir beskrevet i den teoretiske delen. Kvalitetsbegrepet og deres innvirkning på pris er belyst i forhold til både eide og leide boliger tidligere, forholdet diskuteres i kapittel 5. Forutsetninger og rammer for utleievirksomheten blir beskrevet i samme kapittel.

Undersøkelsens resultater og betraktninger underveis blir gjennomgått enkeltvis og det konkluderes under hvert spørsmål. Konklusjonen blir avslutningsvis vurdert opp mot teori og drøftet i forhold til forskningsspørsmålene.

## 3.4 Spesielle forhold som bidrar til å belyse kandidatens prestasjon

I min stilling som markedsjef i Urbanium AS har jeg de siste fem årene fulgt nøye med på boligmarkedet i Oslo. Kunnskapen og forståelsen av boligmarkedet som jeg har opparbeidet i denne perioden har vært en forutsetning for å løse oppgaven ved siden av en krevende jobb i et vanskelig boligmarked. Jeg har også brukt fem års erfaring fra Oslo kommune, (daværende Boligvirkemiddelstaten) som bakgrunn for boligpolitiske vurderinger og har inngående kjennskap til kommunens organisering av boligpolitiske virkemidler og støtteordninger.

## 4. Metodevalg

### 4.1 Diskusjon av alternative metoder

For å søke å finne opplysninger om temaet kunne det ha vært brukt flere ulike metoder. Intensjonen i denne undersøkelsen er å få opplysninger fra eiendomsbesittere og forvaltere med førstehånds kjennskap til utleiemarkedet. Verktøyet som benyttes skal ivareta forhold som validitet, reliabilitet og etterprøvbarhet. Det skal også være et egnet verktøy til det formål det skal benyttes og innenfor de ressurser av tid og økonomiske midler som er tilgjengelig.

### 4.2 Kvantitativ versus kvalitativ tilnærming

Først og fremst ville en kvantitativ undersøkelse gitt informasjon om et bredt spekter av markedet og kunne bidratt til å kartlegge et mer eller mindre uoversiktlig eierforhold av utleieboligene i Oslo. Kvantitativ statistikk om eiere og forvaltere av utleieboliger etterspørres. Undersøkelsen ville vært svært interessant for å se om markedet har endret seg vesentlig de senere år, om det finnes ulikheter i eierskapet, forvaltningen og eiers avkastning av leieobjektet. I tillegg ville det fremkommet hvem som eier ekstraboligene og hvor mange som har investert i en eller flere boliger for investering de senere år.

En slik kartlegging ville derimot være svært ressurs- og tidskrevende, og i forhold til en oppgave på dette nivået noe urealistisk. Hovedårsaken til dette er at det blir vanskelig å kartlegge utleiemarkedet nøyaktig uten å gjennomføre en undersøkelse som omfavner hele boligmarkedet. Dette er fordi leiemarkedet endrer seg stadig over tid, og at fleksibiliteten i boligene gjør at eierboliger enkelt kan omgjøres til leieboliger etter behov. SSB har gjennomført folke- og boligtellinger i 2001, og dataene er tilgjengelig også på kommunenivå. Disse dataene er flittig brukt for å belyse problemstillinger innenfor boligmarkedet, blant flere i fremstilling av tilbudet av leide boliger (Gulbrandsen og Nordvik, 2007). Opplysningene blir også benyttet i denne oppgaven for å se nærmere på Oslo og spredning av leietakere i de ulike bydelene. De besvarer likevel ikke alle spørsmål som har reist seg ved nærmere kjennskap til utleiemarkedet, og endringer i markedet de senere år.

### 4.3 Begrunnelse for valg og beskrivelse av metode

For å belyse problemstillingen er det i denne oppgaven valgt å gjennomføre en egen spørreundersøkelse. Intensjonen er å besvare forskningsspørsmålene som er stilt innledningsvis, og på den måten oppnå resultater som kan systematiseres i aktuelle suksesskriterier for utleievirksomhet generelt. Undersøkelsen er en kvalitativ studie med et standardisert spørreskjema. Spørsmålene gir rom for at de utvalgte kompetansepersonene gir personlige oppfatninger og subjektive vurderinger samtidig som det spørres om enkelte nøkkeltall fra deres virksomhet. I metoden som er valgt vil det kunne trekkes paralleller opp mot kvantitativ metode fordi målingen gjøres på tilsvarende måte, mens informasjonen i en kvantitativ metode i større grad ville vært vektet. Årsaken til at det velges en kvalitativ metode er at det er såpass få enheter som studeres og kompetansepersoner hos disse enhetene gir sine betraktninger om temaet uten at dette nødvendigvis avspeiler virksomhetens holdning utad. I en kvalitativ metode gis det anledning til å innhente mer informasjon og til å vurdere informasjonen individuelt. Ved en slik tilnærming vil man oppnå en bredde i svarene, få en mulighet til å sammenligne svarene samt ivareta forholdet rundt standardiseringen og etterprøvbareheten av undersøkelsen.

For å gå noe mer i dybden har det vært nødvendig å supplere undersøkelsen med et personlig intervju med Boligbygg Oslo KF for å få mer detaljert informasjon om forvaltning av kommunale utleieboliger i Oslo. Intervjuet var et åpent intervju, hvor kun nøkkelinformasjon vedrørende ledighet, forvaltningskostnader og leienivå var forhåndsdefinert. Intensjonen med intervjuet var å oppnå en forståelse rundt organiseringen, målsetningen og forvaltningen av de kommunale utleieboligene.

### 4.4 Styrker og svakheter ved valgt metode

Styrker ved å utforme en standardisert spørreundersøkelse er at alle deltakerne vil få den samme informasjonen. Spørsmålene er utformet likt og det er de samme svaralternativene. Ved utsendelse av e-post vil de også få informasjonen samtidig. I en personlig intervjusituasjon vil man kunne påvirke intervjuobjektet og svarene som gis (Trost, 1997). I tillegg vil kjemi og opplevelsen av intervjusituasjonen kunne føre til ulike samtaler med deltakerne, noe som også vil kunne gi utslag på undersøkelsen. Ved utsendelse av et spørreskjema vil man ikke stå overfor denne utfordringen.



Det er derimot svært viktig å være presis i utforming av spørsmålene fordi man eksempelvis ikke kan oppklare eventuelle misforståelser underveis. Man kan også risikere at enkelte svaralternativer ikke vil være dekkende for det deltakeren ønsker å svare. Dette er forsøkt kompensert med enkelte åpne spørsmål og mulighet for tilleggskommentarer.

For å oppnå bredere deltakelse har det vært nødvendig å dele resultatene med de som har ønsket dette. Det sendes ut svært mange spørreskjemaer på e-post, det er derfor gjort et forsøk å vekke interesse for undersøkelsen fordi det bygger på deres fagkunnskap. Lengden på undersøkelsen er også gjort med tanke på tidsbruk, og derfor er spørsmål som de ulike enhetene ikke har forutsetning for å svare på utelatt. Svarene vil da også fremstå som mer nøyaktige.

Ved å bruke en spørreundersøkelse på et gitt tidspunkt vil svarene kun vise et øyeblikksbilde av et fenomen (Hellevik, 1995). Dette gjelder spesielt markedsrelaterte spørsmål som vil kunne endres over kort tid. Undersøkelsens tidspunkt er derfor en faktor som vil påvirke svarene som gis.

## 4.5 Utvalg

For å få besvarelse som gir innblikk i hva eiere og forvaltere mener om utleiemarkedet har det vært nødvendig å liste opp alle som er registrert innenfor denne virksomheten i Oslo. Utvalget er gjort med bakgrunn i søk på internett. Målsetningen har vært å inkludere alle profesjonelle eiere og forvaltere av utleieboliger i Oslo. I tillegg er utvalget supplert med enkelte meglerkontorer for å få noe mer bredde i markedsvurderingene.

Kun en person fra hver enhet er invitert som deltaker i undersøkelsen. Dette er gjort for å unngå motstridende besvarelser fra en enhet, og vektning av disse. Å finne riktig person har imidlertid vært utfordrende, men i disse tilfellene har en telefonsamtale i forkant ofte vært oppklarende. Enkelte enheter er også opplistet under flere selskapsnavn på internett, og avklaring av dette bidro blant annet til å redusere totalantallet før undersøkelsen ble gjennomført. Felles for samtlige enheter er at de er sentralt beliggende i Oslo sentrum uten at dette har vært kriterium ved utvelgelsen. Utvalget er avgrenset til å gjelde utleieboliger som forvaltes innenfor husleieloven, appartement og korttidsleie er ikke inkludert i undersøkelsen.

Eierne er de viktigste respondentene med tanke på forvaltning av eiendommen samt informasjon om avkastningskrav og strategi for virksomheten.

Forvaltere kan enten forvalte enkelte leiekontrakter eller hele utleie eiendommer (eksempel hele bygårder). Deres svar vil derfor være bygget på ulike erfaringer, og omhandle både informasjon om forvaltning som angår store leieforhold, men også enkeltkontrakter og enkelte kunders etterspørsel. Det er forvalterne som har erfaring med leietakere og det største bidraget i forhold til å kartlegge rutiner for forvaltning og suksesskriterier for vellykkede kontraktsforhold.

Meglerne har et noe begrenset bidrag som respondenter til denne undersøkelsen, likevel er de den viktigste respondenten i forhold til hva som etterspørres og spørsmål om prissetting. Meglere inngår leiekontrakter og vil ha en markedstilnærming i forhold til svarene som oppgis. De er motivert til å inngå så mange kontrakter som mulig, og hyppig utskifting av leietakere, noe som kan avspeile enkelte av svarene som gis. Flere meglerfirmaer i Oslo har startet virksomhet innenfor utleiemegling de senere år og de som er plukket ut, har spesialiserte utleieavdelinger. De kunne ha vært supplert med flere kandidater uten at dette har synes formålstjenelig.

#### **4.6 Oppsummering av enhetene og deres utgangspunkt for besvarelser**

Respondentene i undersøkelsen er kategorisert i fire ulike enheter i forhold til hvilket utgangspunkt de har for å svare på undersøkelsen. Spørsmålene i spørreundersøkelsen er inndelt slik at enhetene kun stilles spørsmål de bør ha forutsetning for å kunne besvare. Eiere blir spurt om strategisk målsetting for virksomheten. Forvaltere blir spurt om rutiner, praksis og betydningen av disse. Meglere blir spurt om markedsmessige forhold og prissetting. Eiere som selv forvalter egne boliger har besvart samtlige spørsmål i undersøkelsen.

Spørsmålene i undersøkelsen er avveid i noe motstridende ønsker om å få detaljerte opplysninger om hver enkelt enhet, samtidig oppnå sikre data og god respons. Enkelte ønskede opplysninger, som eksempelvis antall kvm i hver portefølje er derfor utelukket selv om informasjon om dette hadde vært ønskelig. Årsaken til avgrensingen av slike spørsmål er at det kan være krevende å finne svaret, og at respondenten av den grunn unnlater å bruke tid på å besvare undersøkelsen. Samtidig kan man oppnå feil svar, altså en gjetning som derfor ikke nødvendigvis vil gi det ønskelige nøyaktige svaret som man kan være ute etter. Intensjonen med undersøkelsen har vært å få enhetene til å besvare med sine forutsetninger hva de oppfatter og hvilket inntrykk de har i forhold til den kompetanse og stilling de besitter.

### Enhet 1: Eiere

Utgangspunktet er at det ikke finnes en samlet oversikt over hvem som eier alle utleieboligene i Oslo. For å få en markedsoversikt over eiere av utleieboliger i Oslo er det i forkant av undersøkelsen gjort søk på internett. Enkelte eiere annonserer kun på finn.no, uten å markedsføre seg som boligeiere på andre søkeinstanser. Disse er nok ikke fanget opp i denne undersøkelsen. De som tilbyr boliger til utleie på internett er inkludert i undersøkelsen, dette ibefatter også studentskipnaden, boligbyggelag samt rene kommersielle eiere.

Eiere vil kunne bidra med kompetanse om egen portefølje i denne undersøkelsen. Noen eiere forvalter boligene sine selv, mens andre lar eksterne forvaltere håndtere sine porteføljer. Eierne definerer målsettinger for virksomheten, avkastningskrav og vil også være premissførende for utleieboligenes bygningsmessige standard, kvalitet og eventuell tilleggsutstyr eller tjenester som inkluderes i leien.

### Enhet 2: Forvaltere

Enkelte eiere velger å overlate hele forvaltningen og markedsføringen til eksterne selskap. Dette kan være privatpersoner som eier investeringsobjekter, men det kan også være eiendomsbesittere som velger å outsource denne delen av virksomheten til andre. Utvalget blir derfor komplettert med å inkludere forvaltere av utleieboliger i Oslo.

Forvalterne vil således bidra med kompetanse fra flere porteføljer, enkelt boliger samt markedet generelt. Forvaltere kan ha oppdrag fra flere eiere og sitter således med kunnskap uavhengig av den strategiske målsettingen til virksomheten. Forvalter vil også påvirke eierkostnadene ved hvilket nivå de har på sine forvaltningstjenester, og derav også avkastningen.

### Enhet 3: Meglere

Meglere bidrar til å finne leietaker og ivareta det formelle rundt kontraktsskriving, depositum samt fastsettelse av leie. De som er definert innenfor denne enheten forvalter ikke boligene etter inngått kontrakt. Denne enheten er derfor kun i begrenset grad supplert for å få utdypet svar rundt markedet, prissetting og kvaliteter i prosjektene som de vurderer som avgjørende for å oppnå høy markedspris.

Meglerne er i direkte kontakt med leier og utleier, men er kun involvert i omsetningstidspunktet og kan bidra med kompetanse på dette området. Provisjonen de får er deres levebrød og således vil meglerne være de første som berøres dersom omsetningen går ned, og prisene må justeres.

## **Enhet 0: Oslo Boligbygg KF**

Oslo kommune er den største profesjonelle tilbyderen av utleieboliger i Oslo og forvalter sine boliger på en måte som i stor grad kan sammenlignes med de øvrige enhetene. Det er likevel viktig å skille ut denne enheten i undersøkelsen for å oppnå en mer detaljert forståelse for hva som kan sammenlignes og hvilke premisser som er ulikt hos denne aktøren i forhold til de øvrige.

Oslo Boligbygg KF forvalter og drifter de kommunale boligene, og Oslo kommune legger således føringer for avkastningskravet foretaket har overfor kommunen sentralt. Boligbygg må jobbe etter målene som er fastsatt av bystyret, blant annet definert nivå for ledighet. Organiseringen av Oslos kommunale boliger har blitt mer markedsrettet de senere årene, leien er justert og subsidiene behøvsprøves og synliggjøres over andre kommunale budsjetter. Krav til effektiv forvaltning, drift og vedlikehold er således høyst tilstede også i denne ikke-kommersielle virksomheten. Likevel har de utfordringer som følge av målgruppen de skal nå. Målgruppen er de mest vanskelig stilte på boligmarkedet, en målgruppe som ofte har manglende boevne og andre sosiale og helsemessige problemer som også påvirker bosituasjonen.

Oslo Boligbygg KF bidrar også med informasjon om utleiemarkedet generelt, og publiserer kvartalsvise leieprisrapporter både i forhold til markedspris og det som defineres som "gjengs leie". Publikasjonene er offentlig tilgjengelig og er basert på annonserte boliger i Oslo de senere årene. Det er Makrosikt ved Hans Petter Skogstad som utfører undersøkelsene på oppdrag fra Oslo kommune. På Boligbyggs hjemmeside er det også mulighet for beregning av markedspris på leie av egen bolig basert på de opplysningene som registreres inn ([www.boligbygg.no](http://www.boligbygg.no)).

Enhet	Selskap	Adresse	Postnummer
Enhet 0	Boligbygg Oslo KF	Wergelandsveien 1-3	0167 Oslo
Antall i enhet 0			1
Enhet 1	Fredensborg Eiendomsselskap AS	Møllerveien 4	0182 Oslo
Enhet 1	Maya Eiendom AS	Hausmannsgate 19	0182 Oslo
Enhet 1	Bjerke Eiendom AS	Øvre slottsgate 29	0157 Oslo
Enhet 1	Stiftelsen Kaare Berg	Tollbugata 11	0152 Oslo
Enhet 1	Spabo Eiendom AS	Borgenveien 66	0373 Oslo
Enhet 1	Egge Eiendom ANS	Pb 3176 Elisenberg	0208 Oslo
Enhet 1	KLP Eiendom Oslo AS	Stenberggata 27	0170 Oslo
Enhet 1	Obos Utleieboliger AS	Hammersborg torg 1	0179 Oslo
Enhet 1	Dypro Eiendom AS	Kirkeveien 43	0368 Oslo
Enhet 1	Stiftelsen Studiehjem for Unge Piker	Geitmyrsveien 11	0171 Oslo
Enhet 1	Anker Studentby	Storgata 55	0182 Oslo
Enhet 1	Lovisenberg Eiendom	Lovisenberggata 7 A	0456 Oslo
Enhet 1	Usbl	Storgata 49	0182 Oslo
Enhet 1	Selvaag	Lørenvangen 23	0512 Oslo
Antall i enhet 1			14
Enhet 2	Leiebolig AS	Karoline Kristiansens vei 1	0661 Oslo
Enhet 2	Urban boligutleie AS	Bjerrgaardsgate 21	0172 Oslo
Enhet 2	Basale	Hammersborg torg 3	0129 Oslo
Enhet 2	Utleiemegleren AS avd. Grønland	Rubina Ranas gate 5	0190 Oslo
Enhet 2	Utleiemegleren AS	Josfinesgate 18 0351 Oslo	0323 Oslo
Antall i enhet 2			5
Enhet 3	Eie eiendomsmegling Utleie	Bryggetorget 13	0250 Oslo
Enhet 3	Privat Utleieren AS	Hegdehaugsveien 31	0352 Oslo
Enhet 3	Privatmegleren Boligutleie	Munkedamsveien 55	0270 Oslo
Antall i enhet 3			3
Antall i alle enheter			23

#### 4.6.1 Enhetstabell, oversikt over utvalget

## 5. Beskrivelser og kommentarer til et utvalg av tidligere forskning og teori

I dette kapittelet er teoridelen inndelt i temaer som omhandler problemstillingen på ulike måter. For å kunne belyse forskningsspørsmålene, har det vært nødvendig å avgrense oppgaven til de forhold som undersøkes og å få et overblikk over leiemarkedet i Oslo. Oppgaven er avgrenset mot å analysere prisene av uleieobjekter da det finnes tilstrekkelig oppdatert informasjon om dette i bransjen fra før. Temaene er derimot valgt for å gi et teoretisk grunnlag i forhold til eierskap, boligens kvalitet, forholdet mellom eie- og leiemarkedet og forvaltningens rammer.

I kapittel 5.1 gjøres det rede for utleiesituasjonen i Oslo. Her defineres de ulike boligtypene og hvordan boligtypen påvirker eiers disposisjonsmulighet. Kapittel 5.2 beskriver hvordan skattereglene favoriserer eiere av egen bolig, hvordan eierkostnaden kan beregnes og hvordan utleieinntekten beskattes. I kapittel 5.3 er leietakeren som forbruker diskutert i forhold til økonomisk teori og tidligere undersøkelser. Kapittel 5.4 definerer kvalitetsbegrepet og redegjør for tidligere forskning om boligens kvalitet sett i forhold til pris. I teoridelen sine siste kapittel 5.5 er de viktigste rammene for utleievirksomheten nevnt, samt en redegjørelse av begrepet ”gjengs leie”.

### 5.1 Eierform og byens boligsammensetning

For å se nærmere på boligsammensetningen i Oslo i dag er resultatene fra folke- og boligtellingsen i 2001 den foreløpig mest oppdaterte kilden med data. Tallene benyttes i denne oppgaven til å beskrive fordelingen av leide boliger i hovedstaden, men også for å vurdere omfanget av ulike boligtyper samt beskrive hvorvidt de kan bli en del av utleiemarkedet eller ikke.

Tabell 5.1.1 (under) viser fordelingen av eiere og leietakere i Oslo fordelt på bydeler. Opplysningene er også spesifisert i forhold til eierform, bydel, boligtype og utleiere.

Andelen leietakere totalt sett i Oslo var på 29,5 % i 2001, og i forhold til folke- og boligtellingsen i 1990 er dette en økning på 5,5 %. Økningen fra 1990 til 2001 kan skyldes økt arbeidsinnvandring og sysselsetting, noen av de forhold som har størst effekt på utleiemarkedet og mulig spesielt for hovedstadens utleiemarked (Nordvik, 2005). Sammenlignet med landet for øvrig har Oslo høyest andel av leietakere i befolkningen.

Bydelsoversikten gir oss en nærmere kjennskap til hvordan utleieandelen er konsentrert i sentrum. Enhetene som er valgt til undersøkelsen har også en sentral beliggenhet, noe som kan ha en sammenheng. Utleieselskapene kan ha et ønske om å være nær leiemarkedet.

Tallene fra folke- og boligtellings viser en tydelig sentralisering av leietakere i sentrum og indre bydeler både mot øst og vest. Bydel Sentrum har 61,8 % leietakere mens bydel Grünerløkka-Sofienberg har 47,6% og de øvrige bydeler som ligger i grensen mot sentrum ligger andelen i overkant av 40%. Deretter synker andelen leietakere i de øvrige bydelene.

Som oversikten viser står privatpersoner som utleiery for hele 13,8% av de 29,5% av boligene som er utleieboliger. Nærmere 50% av alle inngåtte leieavtaler er altså mellom private personer og leietakere. I forhold til problemstillingen i oppgaven gir det en antydning av hvor liten del av det totale markedet som berøres når utvalget er begrenset til de profesjonelle aktørene.

Andel private aktører i markedet viser også noe av omfanget og betydningen av bolig som investering og antall ekstra boliger som finnes i hovedstaden. Dette inkluderer også sokkelleiligheter som i utstrakt omfang blir brukt som utleieboliger i villastrøk i utkanten av sentrum.

Boligselskapene har 6,3 %, mens kommunen har 4,8 % av andelen av utleieboliger. Kommunens utleieportefølje er også konsentrert i indre by, og størst andel er det i Sagene Torshov bydel og bydel Gamle Oslo. Kommunens andel av Oslos utleiemarked er liten, men totalt sett har kommunen en boligportefølje som er betydelig i forhold til de øvrige profesjonelle aktørene.

Boligselskapene inkluderer både kommersielle og ikke-kommersielle aktører og stiftelser, sannsynligvis flere små aktører. Samlet er disse større enn kommunen, men under halvparten av det private markedet.

Fylke, kommune og bydel	Antall hushold i alt	Husholdningen eier			Husholdningen leier					
		I alt	Selveier	Borettslag eller aksjeselskap	I alt	Av privat person	Av boligselskap	Av kommunen	Som tjeneste bolig	På andre vilkår
03 Oslo	266 856	70,5	35,6	34,9	29,5	13,8	6,3	4,8	1,6	3,1
030101 Bygdøy-Frogner	12 586	59	47	11,9	41	23,3	10,9	1,4	1,8	3,6
030102 Uranienborg - Majorstuen	16 063	55,2	42	13,1	44,8	25	12,5	1,7	1,8	3,8
030103 St. Hanshaugen - Ullevål	17 992	57,1	34,4	22,7	42,9	20	10,4	3,6	4,3	4,6
030104 Sagene - Torshov	18 861	58,8	13,1	45,8	41,2	11,6	8,6	15,9	2,2	2,9
030105 Grünerløkka - Sofienberg	17 398	52,4	19,3	33,1	47,6	21,2	12,7	9,2	1	3,6
030106 Gamle Oslo	15 280	54	21,4	32,7	46	19,2	8,6	12,7	1,6	3,9
030107 Ekeberg - Bekkelaget	7 529	71,5	60,8	10,7	28,5	18,6	2,9	3,4	0,8	2,7
030108 Nordstrand	7 739	79,9	63,5	16,3	20,1	14,2	1,4	1,3	0,6	2,7
030109 Søndre Nordstrand	12 189	81,5	40,4	41,1	18,5	9,9	2,5	3,3	0,4	2,4
030110 Lamberseter	5 913	86,2	10,5	75,7	13,8	5	4,1	2,7	0,5	1,5
030111 Bøler	6 475	83,1	29,2	53,8	16,9	5,4	4,8	4,9	0,3	1,5
030112 Manglerud	6 227	84,6	35	49,6	15,4	8,3	2,8	2,4	0,4	1,6
030113 Østensjø	7 802	85,2	30,5	54,7	14,8	7,4	2,8	2,6	0,4	1,6
030114 Helfyr - Sinsen	12 704	72,7	22,5	50,2	27,3	12	8	3,2	1,6	2,7
030115 Hellerud	7 976	85	24,6	60,4	15	6,3	3,7	2,9	0,5	1,7
030116 Furuset	12 531	84,6	21,4	63,3	15,4	6,9	3,3	3	0,3	1,9
030117 Stovner	9 634	81,3	39,3	41,9	18,7	7,3	3,2	5,3	0,7	2,2
030118 Romsås	3 048	82,8	2,6	80,2	17,2	4	4,9	6	0,6	1,7
030119 Grorud	8 640	81,8	22,4	59,3	18,2	7,8	4	3,4	0,8	2,2
030120 Bjerke	11 598	76,3	38	38,3	23,7	10,5	3,6	4	2,6	3
030121 Grefsen - Kjelsås	8 522	75,8	56,4	19,5	24,2	14,3	3,6	2,1	1,6	2,5
030122 Sogn	7 835	66	49,7	16,3	34	13,6	6,8	2,5	1,5	9,5
030123 Vinderen	8 052	75,2	68,2	7,1	24,8	16,4	1,8	0,9	2,8	2,9
030124 Røa	9 825	80,4	54,5	25,9	19,6	10,3	2,6	3,2	1,3	2,2
030125 Ullern	12 516	78,9	61,4	17,5	21,1	11,8	2,6	1,9	2,4	2,4
030126 Sentrum	984	38,2	30,3	7,9	61,8	22,3	19,2	3	8,5	8,7
030127 Marka	679	56	54,9	1	44	18	2,1	12,1	6,2	5,7
030199 Uoppgitt bydel	258	70,2	31,8	38,4	29,8	12,8	1,6	4,7	7,8	3,1

### 5.1.1 Fordeling av eiere og leietakere i Oslos bydeler, Folke og boligtellingen 2001 (SSB)



Ettersom utleiemarkedet domineres av private utleieaktører er det interessant å se nærmere på hvilken disposisjonsrett eiere har over boliger av ulik eiertype.

### *Eierseksjon/ selveierleilighet*

Selveierleiligheten er den vanligste formen for eierforhold i Oslo. Et eierseksjonssameiet er en organisasjonsform som gir eierne mest mulig handlefrihet over egen bolig til tross for at man bor i et fellesskap i form av for eksempel en blokk eller bygård. Seksjonen har et eget seksjonsnummer og er tinglyst med eierrett. Eierseksjonsloven regulerer den rettslige handlefriheten, og boligen kan som hovedregel fritt leies ut.

### *Borettslagsleilighet/andelsleilighet*

Borettslag er organisert i andeler, hvor hver boenhet har en andelseier. Som andelseier har man borettsrett til en bestemt boenhet i borettslaget. Man kan kun eie en borettsrett i ett borettslag. Borettsretten kan overlates til andre (fremleie) etter ett års eget bruk, men da tidsavgrenset innenfor en treårsperiode. Ellers kan boligen leies ut ved særlige grunner og med godkjenning av styret. Disse bestemmelsene er myknet opp i forhold til tidligere borettslagslov, hvor muligheten for utleie var innskrenket.

Oslo har flest borettslagsleiligheter i Norge, og her er denne organisasjonsformen nesten like hyppig eierform som selveierleiligheten. I de senere årene har det vært bygget mange nye borettslag, og i enkelte bydeler er denne eierformen mer vanlig enn selveierleilighetene. Her er det store variasjoner som i hovedsak skyldes byggeår og etablering av nye boligområder, spesielt i drabantbyene.

### *Aksjeleilighet*

Et boligaksjeselskap har som formål å leie ut boliger til aksjonærene. Som organisasjonsform er denne eierformen sammenlignbar med borettslag og er under utvikling. Dersom selskapet er stiftet mellom 1960 og 1983 vil borettslagets regler om utleie gjelde. For de øvrige selskapene reguleres fremleiemuligheten av husleieloven, og aksjeselskapets styre må gi sitt samtykke (Tokvam, 2004).

### *Enebolig*

Med unntak av storbyene er eneboligen den vanligste boligen i Norge, men også i Oslos randsoner mot marka og utkantkommunene er det fortsatt størst innslag av eneboliger. Med hjemmel til egen eiendom står eier fritt til å råde over utleieadgangen over boligen.

### *Del av eid bolig*

Eneboligens sokkelleilighet er svært utbredt utleieobjekt. Begrensningen i forhold til utleie ligger i hovedsak kun i ansvaret for å følge gjeldende regler og forskrifter i forhold til (om)bygging og brann er overholdt og at boligen er godkjent for sitt bruk.

### *Eiers disposisjon påvirker forholdet mellom eie- og leiemarkedet*

Leiemarkedet i Norge består i hovedsak av boliger som enkelt kan omdisponeres til eiersegmentet i boligmarkedet og omvendt. Det kan være sokkelleiligheter/hybler som kan innlemmes i eksisterende bolig, tilleggsbolig som kan selges fritt på markedet, borettslagsleiligheter som kan leies ut for en periode og deretter selges. Få boliger oppføres som rene leieobjekter uten å ha denne fleksibiliteten. Som et større eksempel seksjonerer Oslo kommune kommunale utleieboliger som de selger til markedspris, boligbyggelag i Oslo har gjort det samme de senere årene. Derfor er det utfordrende å få oversikt over det totale omfanget av utleieboliger, da omfanget er avhengig av hva boligene brukes til og ikke hvilken eierform eller type bolig det er. Hva som bestemmer bruken av boligene vil være en blanding av eiers behov, målsetning og markedsmessige påvirkninger. Disse markedsmessige premissene fremkommer av svingninger i eiermarkedet, konjunktursvingninger og finansmarkedet.

## 5.2 Skatt som boligpolitisk virkemiddel

Eierpolitikken preger også skattereglene hvor man får skattefradrag for rentekostnader i tillegg til at beskatningen på fordel av bruk av egen bolig er relativt lav. For leietakere er det imidlertid skattemessige ingen fradrag.

Bokostnaden for en leietaker er husleien.

Bokostnaden er det samme som eierkostnaden (også kalt brukerpris) og kan beregnes slik<sup>2</sup>:

$$\begin{aligned} & \text{Rentekostnad (av hele kjøpesummen)} \\ + & \text{ Drift- og vedlikeholdskostnader} \\ - & \text{ Skattefordel av å eie boligen} \\ - & \text{ Verdistigning av boligen} \\ = & \text{ Bokostnad / Eierkostnad / Brukerpris} \end{aligned}$$

Som nevnt ovenfor skatter man altså av fordel ved eget bruk av en eid bolig. Dersom boligen i vesentlig grad benyttes til eget bruk (over 50 %) er det kun denne fordelen som beskattes som prosentmessig inntekt på grunnlag av boligens ligningsverdi (med et bunnfradrag). Det betyr i praksis at skatten ikke øker dersom man leier ut for eksempel en sokkel leilighet som er en mindre boenhet enn det som benyttes til eget bruk (Tokvam, 2005). Beskatning av slik utleie stimulerer i særlig grad utleievirksomhet av sokkelboliger, noe som også avspeiler sokkelboligens betydning på utleietilbudet i Norge som ligger på omlag 70 % på landsbasis (Nordvik, 2002).

Ved en separat utleiebolig som leies ut på permanent basis vil man derimot skatte av leieinntektene som ordinær kapitalinntekt. Den skattbare inntekten beregnes etter fradrag for driftskostnader, fellesutgifter, renter, vedlikehold og forsikring. I tillegg kan man få fradrag for slitasje på møbler dersom boligen leies ut møblert, samt utgifter til bistand som advokat, gebyrer i forbindelse med tvangsutdrivelse samt til forretningsfører og vaktmester. Felles for alle fradrag er at kostnadene må være pådratt for å erverve inntekten og at de kan dokumenteres.

---

<sup>2</sup> NOU 2:2002 beregner eierkostnaden (kostnaden ved å bruke boligen) slik at det reflekterer et alternativ bruk av investert kapital. Eierkostnaden vil også bli om talt som brukerprisen senere i oppgaven.

Dersom boligen ødelegges og dette ikke erstattes av leietaker kan også reparasjoner i forbindelse med å sette i stand boligen fradragsføres (Tokvam, 2005).

Formuesskatten har sannsynligvis også bidratt til en vridning fra investering i finanskapital til investering i eiendom. Dette begrunnes i skattereglene ved investering i bolig. Formuesobjekter generelt verdsettes til 100 % av markedsverdien, mens boliger beskattes i forhold til ligningsverdien. Ligningsverdien settes maksimalt til 30 % av boligens markedsverdi, og kan ofte ligge på under 25 % av markedsverdien. Formuesskatten kan således gi incitamenter til å investere i bolig fremfor annen finanskapital og i tillegg også stimulere til å ta opp lån.

Skattemessig er det sterke incitamenter for å eie egen bolig, og de aller fleste i Oslo gjør også det. Likevel har prisstigningen vært det mest attraktive incitamentet for investering over lengre sikt og eierkostnaden for bolig har de siste årene vært negativ for mange husholdninger på grunn av prisveksten.

### 5.3 Utleieboliger – et samfunnsmessig gode, eller sosial boligfelle?

Med dette i tankene, er det de sosialt dårligst stilte som leier bolig? Finnes det 23 % av Norges befolkning som ikke klarer å komme inn på det foretrukne eiermarkedet på tross av boligpolitiske virkemidler?

Viggo Nordvik beskriver i sitt problemnotat om leiemarkedet i Oslo og Akershus hva som kjennertegner leietakerne. I sine multivariable statistiske modeller studerer han leiesannsynligheten opp imot andre husholdskjennetegn. Gjennomgående trekk i tidligere studier som er utført er at tilbøyeligheten til å leie bolig er fallende sett opp mot inntektsnivå. I undersøkelser hvor andel offentlige overføringer i inntektene er vurdert er det også funnet høyere leietilbøyeligheter hos disse husholdene. I tillegg er det funnet at etterspørselen etter leid bolig er størst hos hushold som er uetablerte i familie- og/eller arbeidslivsforhold.

Nordvik referer til en del større utvalgsundersøkelser hvor leietaker i Oslo og Akershus uttrykker sine leiemotiver. Svarene er til dels interessante på tross av undersøkelsens alder og jeg velger derfor å referere noe av resultatet i nedenstående tabell.

Svaralternativer	Oslo og Akershus
Boligen er spesielt godt egnet	24,50 %
Mindre ansvar vedlikehold	8,70 %
Det er billigere enn å eie	23,50 %
Vil ikke binde formue i bolig	7,00 %
Leie gir mindre risiko	9,40 %
Vansker med å få lån	9,90 %
Planer om å kjøpe i nær fremtid	21,50 %
Sparer til kjøp	15,60 %
Lettere å flytte fra leid bolig	12,40 %
Bor her midlertidig	29,10 %
Leier i forbindelse med jobb/jobbskifte	10,20 %
Andre grunner	24,30 %

Tabell 5.3.1: Utdrag fra boforholdsundersøkelsen 1995

Som Nordvik selv påpeker er det forholdsvis mange andre grunner enn de oppgitte svaralternativene som leietakerne oppgir som grunn til at de leier. Likevel støtter svarene at leietakerne har et midlertidig boligbehov som dekkes gjennom leieforholdet.

At leietakere opplever boligen som spesielt godt egnet er interessant, og kan oppfattes som at den dekker det midlertidige boligbehovet på en god måte. Det kan for eksempel være en sentral liten bybolig i en periode som ung nyutdannet eller student, uten at det nødvendigvis betyr at brukerkvaliteten ved boligen er spesielt god.

Slående er likevel leietakernes uttrykk for at leie er billigere enn å eie. Jeg støtter her Nordviks argumentasjon om at dette bunner i at leietakerne i større grad styres av likviditetsbetraktninger og at dette kan være årsaken til svarene. Men også at den totale økonomiske vurderingen ikke blir tatt med i regnestykket. Sannsynligvis er det heller ikke noe alternativ for disse leietakerne å eie, ettersom de fleste bor midlertidig og ikke benytter langsiktige økonomiske argumenter for sine valg.

I 1995 var også kommunale utleieboliger i stor grad subsidiert i Oslo og hvis disse leietakerne var representert i besvarelsen, kan dette også være noe av årsaken. Videre kan gunstige leieavtaler vært fremforhandlet mot andre ytelser, som eksempel vaktmestertjenester, barnevakt etc. og således være økonomisk gunstig på kort sikt.

Teoretiske og økonomiske modeller tillegger ofte forbrukere en systematisk og bevisst vurdering mellom muligheten av å eie og å leie. Forsker Håvard Hungnes, fra Statistisk sentralbyrå holdt en presentasjon på Norsk Eiendoms kompetanses konferanse om 'Nyboligsalg og boligutleie', 11/9-2008. Som en del av presentasjonen var den økonomiske teorien formulert som følger:

- Hvis vi ser bort fra transaksjonskostnader og skatter, bør husholdningene velge å eie bolig hvis brukerprisen er lavere enn husleien, og leie bolig ellers.
- Investorer gjør tilsvarende avveining.
- Slike avveininger hos husholdningene bør føre til at forventet brukerpris og husleie blir omtrent like.
- Problemet ved teorien er at det er vanskelig å forutse den fremtidige brukerprisen, da det avhenger av verdistigningen eller reduksjonen av boligprisene.

Økonomiske vurderinger ser ikke ut til å være utslagsgivende for valget mellom å eie eller å leie, jfr. resultatene fra boforholdsundersøkelsen. Midlertidig boligbehov og andre årsaker gjør at det er ønskelig å leie bolig i en kortere eller lengre periode.

Vridningen mellom eie- og leiemarkedet vil således ikke kunne forklares ut fra økonomiske prinsipper alene. Leietakeren som forbruker er sammensatt med ulike behov og preferanser, noe som også gjenspeiler deres vurderinger i boligmarkedet. De teoretiske vurderingene blir derfor ikke vektlagt når leietaker gjør sine valg. Teoretiske modeller vil på den måten være lite egnet til å belyse leiemarkedet fordi de ikke tar hensyn til disse viktige forutsetninger for leietakeres vurdering.

De økonomiske teoriene vil derimot belyse eieres vurderinger, noe som gjenspeiler eierandelen og investeringene i ekstra bolig. Likevel vil en alltid ha en del av befolkningen som ikke har tilgang på kapital, som alltid vil være i midlertidige situasjoner, mangle langsiktig lånebetjening eller føler at boligprisene har løpt forbi dem etter år i leiemarkedet (Nordvik m. fl, 2003). For sistnevnte gruppe kan man påstå at de har gått i en sosial boligfelle da de ikke etablerte seg umiddelbart i sin boligkarriere. Mens andre derimot velger å leie i kortere eller lengre faser i livet fordi dette er mest hensiktsmessig.

Leiemarkedet fanger således opp temporære boligbehov i ulike mellomfaser i husholdningenes boligkarriere, om det er den unge studenten, det nyetablerte paret eller en skilt enslig som befinner seg midt i livet. Uavhengig av årsak er leiemuligheten et samfunnsmessig gode. Utleiemulighetene forbedrer disponeringen av den totale boligmassen ved å ha et fleksibelt tilbud i perioder hvor dette etterspørres. Eiers mulighet til å disponere boligen både på eie og leiemarkedet etter eget behov gir fleksibilitet og effektiv disponering av boligmassen. Men dette gjør også at leiemarkedet i stor grad blir påvirket av de private aktørenes beslutning.

Man kan likevel stille spørsmålsteget ved at det på tross av en utpreget eierpolitikk, har vokst frem et så stort tilbud av utleieboliger som er preget av enkelte privatpersoner uten ytterligere offentlig kontroll (utover husleieloven). Kommunen ivaretar kun de mest vanskelig stilte, og etter deres eget utsagn er dette for få boliger til å dekke behovet i Oslos bydeler. Dermed kan det synes som at den boligpolitikken som er drevet siden etterkrigstiden har medført en stor etterspørsel etter eide bolig, også som investeringsobjekt, som deretter leies ut av private enkeltpersoner eller små selskap som oppnår gunstige skattefordeler.

I tillegg er det attraktivt på investeringssiden, spesielt de senere årene, hvor investering i bolig har ført til god avkastning av investert kapital på grunn av prisveksten. Det interessante blir når det skjer et skifte i markedet, både i eier- og utleiemarkedet, og hvordan boligene blir absorbert i markedet og disponert i tiden fremover.

Boliger har på mange måter blitt en del av det private investeringsmarkedet, som konkurrent til investering i annen finanskapital. Fra å tidligere kjøpe bolig fordi man har et boligbehov har boligen blitt husholdningenes viktigste investering. At boligene har blitt et investeringsobjekt representerer et paradigmeskifte i det norske boligmarkedet rent historisk sett.



## 5.4 Boligens kvalitet – hva betyr det, og hvilken innvirkning har det på prisen?

Begrepet boligkvalitet er drøftet i ulike sammenhenger tidligere, og jeg vil i det kommende avsnittet gjøre rede for ulike måter å forstå begrepet på. Deretter vil jeg referere til tidligere forskning om hvilke egenskaper ved boligene som har innvirkning på prisen.

Arge (1994) definerer kvalitetsbegrepet på ulike måter med følgende forståelse:

- Som beskaffenhet: de egenskaper som et produkt består av uavhengig av om det er godt eller dårlig. Kvalitet i denne betydningen kan beskrives, men ikke nødvendigvis måles.
- Som iboende egenskap; noe absolutt, hevet over tid, rom og personer. Kvalitet i denne betydningen kan ikke måles og beskrives, den må oppleves og erfares og det kreves gjentatte opplevelser for å begripe den.
- Som produktbaserte egenskaper: målbare egenskaper ved et produkt. Kvalitetsmåling forutsetter at det finnes en standard eller enighet om hvilke egenskaper som danner grunnlag for målingen.
- Som en brukerbasert erfaring: subjektive og idiosynkratiske kvaliteter, avhengig av øynene som ser. Vurderingene tar her utgangspunkt i personers/gruppers kriterier eller normer for hva som er god/dårlig kvalitet.

Man kan således hevde at kvalitet blir en subjektiv vurdering basert på hvilke forventninger og preferanser man besitter fra før, som igjen vil være avhengig av smak og sosiale forhold. Dette gjør at det er utfordrende å utforme allmenne regler for hva god boligkvalitet skal innebære. Kvalitet er en individuell opplevelse som er vanskelig å definere. Et eksempel er Husbankens detaljerte regler for romfordeling og standard. Reglene måtte oppheves som følge av behov for en mer fleksibel tolkning av hva boligkvalitet kan være. Etter hvert ble også ønske om individuell valgfrihet og kvalitet for det enkelte hushold viktig. Det kan altså være et sprik mellom hva fagmiljøene betegner som god boligkvalitet og hva beboerne selv opplever. Dette støttes blant annet av at tilbakemeldinger fra beboerundersøkelser viser tilfredshet, mens fagmiljøet har påvist en markert kvalitetsforringelse i planløsningene i boliger som er bygget de ti siste årene (Sjaastad, Hansen og Medby, 2007).

I "Boligkvalitet i by og etterspurte bebyggelsestyper" utfører Sjaastad, Hansen og Medby en studie av hvilke verdier beboerne tilskriver det fysiske miljøet rundt boligen, da spesielt bebyggelsestyper, egenskaper ved bostedet og bygningen som er anskaffet. Utvalget er hentet fra ulike områder i Oslo. De har funnet hvilken pris et objekt har oppnådd på markedet og deretter analysert statistisk hvilke egenskaper som ligger til grunn for prisen. Metoden de har benyttet er basert på hedoniske regresjonsanalyse. Regresjonsanalysen gir uttrykk for virkningen av en variabel og hvordan en endring vil påvirke de øvrige variablene. Således kan metoden kartlegge ikke bare sammenhengen, men også identifisere faktoren som gir effekten. Pris og egenskap er brakt sammen med salgsprisen som den avhengige variabel, deretter undersøkes hvilken endring man oppnår i pris når en egenskap endres. Metoden er benyttet i flere undersøkelser om forhold og egenskaper som påvirker boligprisene i tidligere forskning.

Konklusjonene som trekkes fra undersøkelsen oppsummeres som følger:

- Bebyggelsestyper som tydelig anviser og formidler forventet adferd ved å anviser private og felles bruksrettigheter er verdsettes av kundene. I dette ligger det at bymessige kvartaler er foretrukne egenskaper i indre by, at lav arealintensitet betales dårlig mens private gårdsplasser verdsettes meget høyt.
- Kjøpere ønsker å unngå biltrafikk nær boligen.
- Grøntområdene verdsettes av kjøpere i indre by, men verdsettes negativt i ytre by.
- Godt kollektivtilbud verdsettes.
- Bolig i en høy etasje er ikke attraktivt.

Werner (2000) har gjort en lignende undersøkelse med mer fokus på leilighetens innvendige kvaliteter. Resultatene som ble funnet viser at arkitektoniske kvaliteter ved selve boligen kan påvirke prisene med ca 15 %.

Det er gjort flere undersøkelser i regi av Husbanken hvor formålet har vært å finne mulige sammenhenger mellom salgspriser på boliger og brukskvaliteter ved boligene. Noe av utfordringene ved å fastsette sammenhengen er som tidligere nevnt selve verdsettelsen av de ulike kvalitetene eller bruksegenskapene ved boligen. Kjøpere er en sammensatt gruppe som vil kjøpe en bolig som passer for den situasjonen de er i på kjøpstidspunktet.

Dette kan også forklare hvorfor Husbankens tilgjengelighets kvaliteter heller ikke kan sies å ha uttelling i form av bedre markedspris (Christophersen, Gulbrandsen og Barlindhaug, 2000).

Generelt viser undersøkelsen at beliggenheten og området er valgt ut før kjøpere kommer på visning, og at strøket, området og omgivelsene har størst betydning på salgsprisen.

Boligtype, størrelsen på boligen og behov for antall rom er også i hovedtrekk avgjort før visning, mens planløsningen og andre bruksmessige kvaliteter synes å ha liten effekt på prisen (Christophersen, 1995).

Spørsmålet er om leietakere vurderer leieobjektet på samme måte som eiere, eller om egenskapene som etterspørres er annerledes.

Til sammenligning har Oponion, ved Hans Petter Skogstad, utført en lignende analyse av utleiemarkedet hvor datagrunnlaget er hentet fra registreringer på finn.no (Skogstad, 2005). Han har utført en regresjonsanalyse på grunnlag av over 11 000 annonserte leieobjekter fra 2005.

Egenskapene er her vurdert i forhold til leiepris:

- Det er betydelig variasjon i leie med samme antall rom, men tydelig tendens til at leie per kvadratmeter synker ved antall rom. Markedet betaler mest for den første kvadratmeteren mens leien avtar med størrelse.
- Ved utleie gjennom profesjonell utleier øker leieprisen med 603 kr/mnd.
- Uteplass verdsettes til 105 kr/mnd.
- Garasje øker leieprisen med 129 kr/mnd.
- Heis verdsettes til 400 kr/mnd.
- Parkett øker prisen med 278 kr/mnd.

I tillegg ble det undersøkt om kabel-tv, møblering, ildsted, gjenboere og turterreng hadde innvirkning på prisen uten at dette gav noe signifikant utslag. Enkelte forhold som fellesvaskeri og delvis møblering gav også negativt utslag.

I følge Skogstad kan disse negative utslagene skyldes andre forhold ved leieobjektet enn egenskapene som ble målt. For eksempel at objektene med fellesvaskeri er leiligheter i eldre bygårder som kanskje også er i dårligere stand. Eller at møblenes kvalitet er så dårlig at de blir betegnet som søppel.

Skogstad sin undersøkelse har imidlertid en rekke svakheter for å kunne gi noen generelle svar som er overførbare til leiemarkedet generelt. Problemet ved en slik sammenstilling av data er at nyttig informasjon kan forsvinne underveis, slik at resultatene som fremføres blir lite gyldige. Selv om undersøkelsen er begrenset til Oslo, vil datamaterialet inneholde alle bydeler og områder som har svært ulik pris og attraktivitet. Det kan stilles spørsmål ved at Skogstad konkluderer med en definert merverdi for utleieobjekter med heis og parkett. De boligene som ikke er utstyrt med disse kvalitetene vil trolig ha en dårligere generell standard. Prisforskjellen, eller merverdien, kan derfor skyldes andre forhold enn de eksplisitte kvalitetene som måles.

Undersøkelsen gir en statistisk oversikt mens det innenfor datamaterialet antagelig er store variasjoner. At leieprisen kun stiger med 129 kroner dersom det er inkludert garasje er utenkelig i sentrale og populære områder. Å leie en garasje i sentrum koster opptil 2 000 kroner per mnd. Dette forklarer noen av svakhetene ved undersøkelsen når man sammenligner med faktiske markedsforhold. Det er imidlertid mulig at garasje inkluderes i leieprisen i områder utenfor sentrum, og at merverdien i slike tilfeller vil være 129 kroner. Det er vanskelig å trekke noen konklusjoner uten å kjenne datagrunnlaget nærmere. Undersøkelsen gir noen betraktninger om egenskaper som kan påvirke leieprisene, uten at dette på noen måte kan være gyldig for utleieobjekter generelt sett.

Finn.no har imidlertid revolusjonert leiemarkedet i de senere årene, og informasjonen som legges ut på internett er viktig i flere sammenhenger. Leietakere kan sammenligne priser, se bilder av leieobjektet og vurdere kvaliteter og arealer opp mot hverandre. Utleieobjektene kan vurderes hjemmefra og leietaker har større mulighet til å velge mellom ulike objekter. Dette har medført at leietakere har langt større forbrukermakt enn tidligere, og de vil i større grad kunne bruke den til å presse pris i et leiemarked med tilbudsoverskudd. Uleier markedsfører objektene på en god måte for å tiltrekke gode leietakere, mens leietakere i konkurranse vil forsøke å overbevise utleier om at de er en god kunde.

## 5.5 Forvaltning av utleieboliger – hvilke rammer finnes for virksomheten?

Som hovedregel kan hvem som helst eie så mange boliger de finansielt har anledning til å skaffe seg, riktignok spredt rundt i ulike sameier som følge av eierbegrensninger i eierseksjonsloven § 22 og borettslag etter borettslagslovens § 4-1. Likevel har vi tidligere i oppgaven beskrevet at svært mange investerer i leiligheter som leies ut og at de fleste utleieforhold er gjennom private utleiery. Det er eiers beslutning om disposisjon av boligen som avgjør om den er tilgjengelig på leiemarkedet. Ettersom andelen med private leieavtaler er så omfattende, vil man også kunne forvente at leieavtalene og forvaltningen i stor grad preges av uprofesjonalitet.

Rammene for utleievirksomheten finnes i hovedsak i lovverket som er utarbeidet med formål å verne mot usakelig oppsigelse av leieforholdet samt urimelig høy leie. I forarbeidene til den nye husleieloven ble det lagt vekt på å fortsette å sikre leietaker slik at et leieforhold også kan oppleves som et trygt og forutsigbart boforhold, og at økonomiske forhold må være underordnet disse hensyn. Loven har som intensjon å sørge for at leiemarkedet skal være et fullgodt alternativ til eiermarkedet for de som av ulike grunner ikke erverver sin egen bolig. Med dette menes at det fortsatt er behov for et sterkt oppsigelsesvern i husleieloven, med noe mer fleksibilitet dersom eier selv skal benytte boligen.

Lov om husleieavtaler av 26.mars 1999 nr 17 trådte i kraft 1. januar 2000. Loven avløste den tidligere husleieloven og bygger et forbrukervernprinsipp som også finnes i andre lover. Prinsippet innebærer at leietakers interesser ivaretas gjennom ufravikelige bestemmelser som ikke kan avtales til leiers ugunst.

Riktignok har utleier anledning til å velge den leietaker han ønsker uten begrunnelse for sitt valg, dog ikke av diskriminerende årsaker. Dette er en rett som utleiery i stor grad benytter og svært mange krever referanse og inntektsopplysninger ved søknad om bolig. I tillegg kan utleier sette egne vilkår for leiekontrakten, og for eksempel avtale tilleggssytelser som leietaker skal yte i tillegg til leien. Når kontrakten er inngått er imidlertid utleiers virkemidler svakere dersom forholdet ikke er spesielt ivaretatt i kontrakten på forhånd.

Utkastelse, eller tvangsfravikelse, skjer oftest ved manglende betaling, men kan også gjøres på grunnlag av annet vesentlig mislighold. Utkastelse er utleiers sterkeste virkemiddel for å håndheve at leiekontrakten oppfylles fra leietakers side. Utkastelsen må imidlertid alltid følge husleielovens regler, og namsmannen må utføre selve utkastelsen.

### *Gjengs leie*

Husleieloven innførte begrepet *gjengs leie* når den ble innført i 2000. Tolkningen av begrepet, og ikke minst nivået har vært en av de større utfordringene med innføring av husleieloven spesielt i forhold til kommunale boliger (Riis og Moen, 2004).

Leiekontrakter blir inngått på ulike tidspunkter til forskjellige priser. I et gitt område vil derfor leieprisene normalt variere i forhold til når kontraktene er inngått på tross av at leilighetene ellers er like.

*Gjengs leie* er et representativt gjennomsnitt av det leienivået som allerede er etablert på stedet ved leie av lignende husroms på liknende leievilkår (NOU 1993).

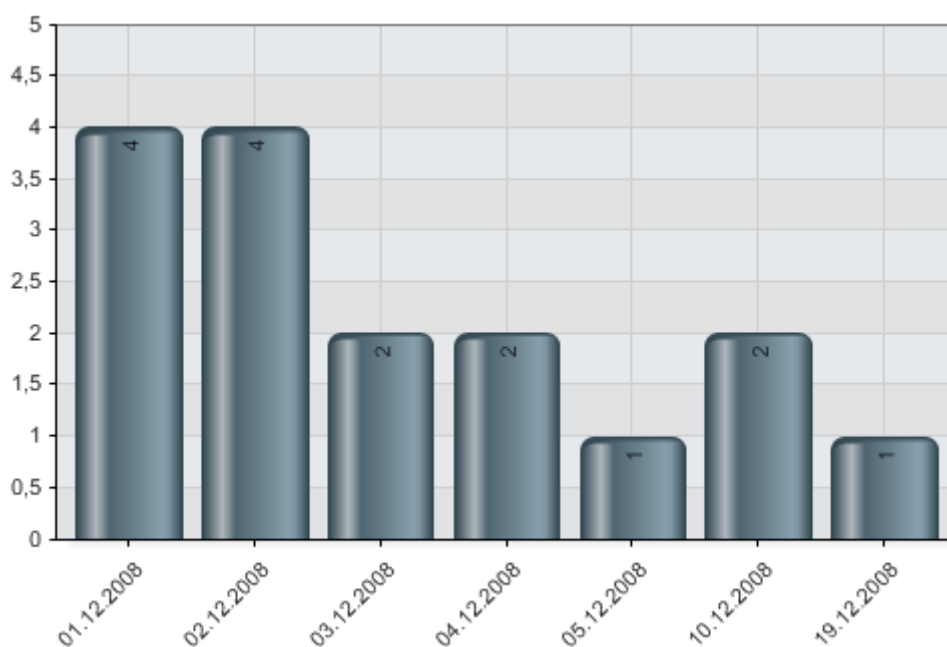
Etter husleieloven kan både utleier og leietaker kreve leien juster til *gjengs leie* i løpet av leietiden. Dette gjelder dersom leieforholdet har vart i over to og et halvt år uten annen leiejusterting enn maksimalt i samsvar med konsumprisindeksen (Tokvam, 2004).

Boligbygg KF har innført *gjengs leie* for sine utleieboliger. I sine leieprisrapporter beregner de *gjengs leie* ved å vekte leieprisene i et gitt område mot hvor stor andel av leiekontraktene som er inngått til ulike tidspunkter. Før prisfastsettelse av enkelte boliger har de imidlertid takstmenn som takserer leieprisnivået til *gjengs leie*. Gjennomsnittlig prisnivå i kommunens boliger ligger i dag under *gjengs leie*.

## 6. Analyse og drøftelse av resultater

### 6.1 Beskrivelse av arbeidets gjennomføring

Gjennomføring av spørreundersøkelsen ble utført i desember 2008. Alle utvalgte profesjonelle utleieaktører fikk invitasjonen tilsendt per e-post den 01.12.2008. Responsloggen, figur 6.1.1 viser tidsfordelingen for besvarelsene. Det ble sendt ut en purring per e-post som ble sendt ut den 10.12.2008. Oppfølging av invitasjonene har vært telefonisk kontakt og mail. Arbeidet med å følge opp invitasjonene og besvare henvendelser i forbindelse med undersøkelsen ble avsluttet 19.12.2008, hvor jeg til slutt sendte ut foreløpige resultater til de som meldte sin interesse for det. Av respekt for andres tid og egen fremdrift ble undersøkelsen avsluttet med 72,7 % respondenter.



Figur 6.1.1: Responslogg

Undersøkelsen har gitt en svarprosent på 72,7 %, totalt 16 av 22 inviterte respondenter. Figur 1 angir frekvensfordeling av svarene etter utsendelsen. Som forventet kom de fleste svarene samme dag eller dagen etter invitasjonen ble sendt ut, mens kun et par stykker kom som følge av påminnelse.

Undersøkelsen var ikke anonym, og det var heller ikke et krav om at alle spørsmål måtte besvares for å delta i undersøkelsen. Besvarelsene er i hovedsak fullstendig utfylt.

Direkte henvisning til enkelte enheter blir ikke foretatt og identiteten til de personer som har besvart undersøkelsen blir ikke offentliggjort i denne oppgaven. Dette er fordi hensikten med undersøkelsen har vært å kartlegge subjektive kvaliteter, synspunkter og markedsoppfatninger hos de som besitter kompetanse om markedet, og ikke vurdere selskapene opp imot hverandre. Enhetene studeres likevel inngående med tanke på egenskaper og resultater i undersøkelsen for å avdekke mønster i besvarelsene eller finne mulige årsaker som kan virke inn på besvarelsen. Slik sett vil analysen ta hensyn til hvilken rolle respondentene har i utleiemarkedet, og koble de ulike svarene for å oppnå en bedre forståelse av årsaken til de subjektive oppfatningene.

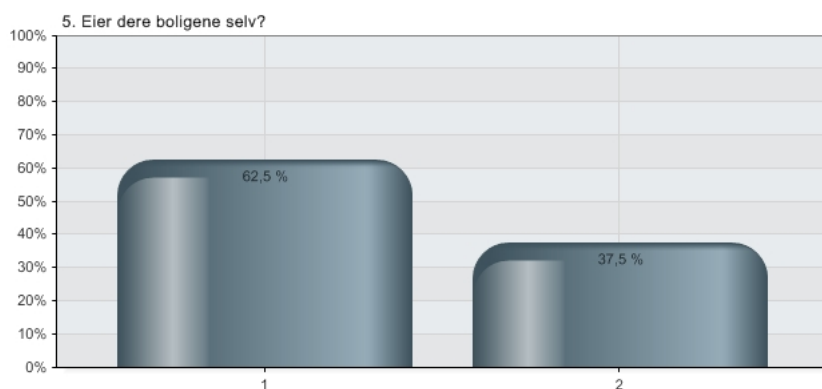
Konklusjonene som trekkes under hvert spørsmål er både en konklusjon av drøftelsen og resultatene. I de tilfeller det er mulig, konkluderes det samtidig med anbefalte nivåer som vil virke som suksesskriterier for forvaltning av utleieboliger.

Intervjuet av Boligbygg Oslo KF (enhet 0) ble gjennomført den 04.november 2008. Dette intervjuet er ikke en del av spørreundersøkelsen, derfor blir resultatene som fremstilles i figurer og tabeller uten denne enheten. Funnene i intervjuet blir derimot presentert sammen med resultatene fra spørreundersøkelsen der disse er interessante. Formålet med intervjuet var å få faktiske opplysninger om den kommunale utleieporteføljen samt innhente nøkkeltall vedrørende deres drift og forvaltning av boligene. Markedsdirektøren stilte seg positivt til en samtale, og nøkkeltallene ble supplert ved controller i Boligbygg. Det ble sendt en oppsummering til deltakerne etter intervjuet og nøkkeltall ble oversendt per mail. Intervjuet med Boligbygg har vært viktig for å forstå de organisatoriske forholdene og strategiene som avviker i forhold til de rent kommersielle enhetene. Oslo kommune har likevel med sin organisering i stor grad markedstilpasset forvaltning av sine boliger.



## 6.2 Beskrivelse og drøfting av resultatene

### 6.2.1 Eier dere boligene selv?



Figur 6.2.1: Svarfordeling, eiere

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Ja	62,5 %	10
2 Nei	37,5 %	6
Total		16

Tabell 6.2.1: Svaralternativer, prosentvis svar og antall innenfor enhet 1

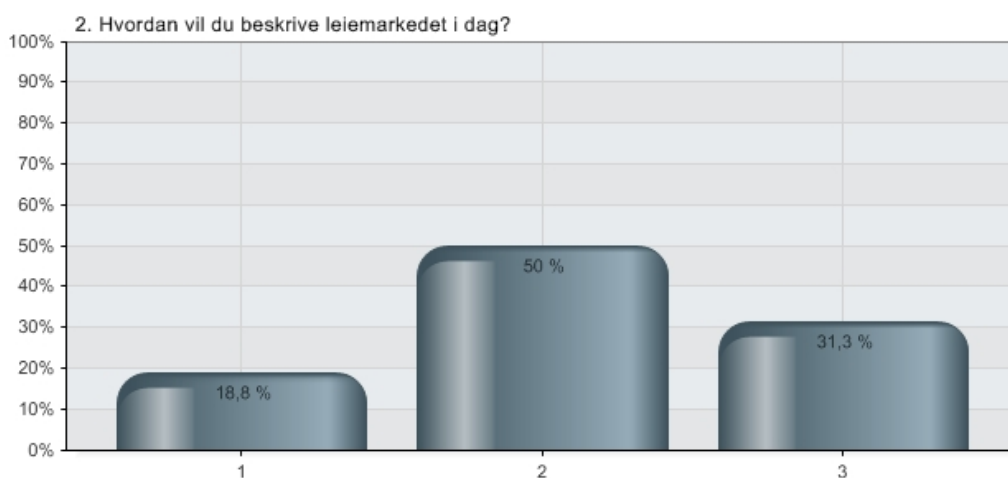
Undersøkelsens første spørsmål gir et generelt inntrykk av markedet og omfanget i respondentenes aktivitet i utleiemarkedet. Intensjonen i spørsmål 1 er derimot å dele inn enhetene for å sortere ut bakgrunn og utgangspunkt for videre besvarelse.

For å kartlegge fordelingen av respondentene i de ulike enhetene er det spurt om de selv eier boligene som leies ut. Dette er gjort for å oppnå mer nøyaktige svar og for å unngå å stille spørsmål som respondenten ikke har forutsetning til å besvare. Silingen bidrar til å unngå feilkilder i opplysningene som hentes inn da enhetene vil legge annet innhold i besvarelsen ut i fra hvilken enhet de tilhører.

#### Konklusjon:

Figur 6.2.1 viser at hovedvekten av respondentene er eiere. Av de 14 eierne som ble invitert har 10 besvart spørreundersøkelsen. De seks siste besvarelsene ble fordelt likt mellom forvaltere og meglere.

## 6.2.2 Hvordan vil du beskrive leiemarkedet i dag?



Figur 6.2.2: Svarfordeling, beskrivelse av leiemarkedet

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Mangel på utleieboliger	18,8 %	3
2 Markedet er i balanse	50,0 %	8
3 Mangel på leietakere	31,3 %	5
Total		16

Tabell 6.2.2: Svaralternativer markedssituasjon, prosentvise svar og antall

Spørsmålet ble stilt for å måle temperaturen på leiemarkedet ved undersøkelsens tidspunkt. Status i markedet vil være avgjørende om man uten videre får leid ut det som legges ut på markedet og gir en indikasjon på om man forventer at prisene vil holde seg, eller om det forventes en endring.

Tre personer har besvart at det er mangel på utleieboliger i dagens marked, fem har sagt at det er mangel på leietakere mens åtte personer mener at markedet er i balanse. Dette er en nåtidsvurdering og en refleksjon av øyeblikkets marked som de forskjellige respondentene har en noe ulik oppfatning av. Hovedvekten (50%) mener riktignok at markedet er i balanse.

Hva kan være mulige årsaker til at de tre respondenter har en formening at det er mangel på utleieboliger mens fem har svart at det er mangel på leietakere? For å besvare dette spørsmålet må man vurdere respondentenes situasjon og andre kjennetegn hos enhetene.

Hvilke priser operer de med, hvilken tilgang har de på leietakere og hvor store er deres porteføljer? To av de tre respondentene som mangler utleieboliger har priser på nivå med "gjengs leie" eller lavere. Det kan forklare noe av årsaken til at deres boliger etterspørres i større grad enn de andre enhetene. To av de fem som opplever mangel på leietakere oppgir at deres leieprisnivå ligger høyere enn markedspris. Andre forklaringer kan være at enkelte respondenter har spesielt mange boliger ute til leie nå og opplever en treghet i markedet mens øvrige har eiendommer med løpende leiekontrakter, som stort sett er utleid.

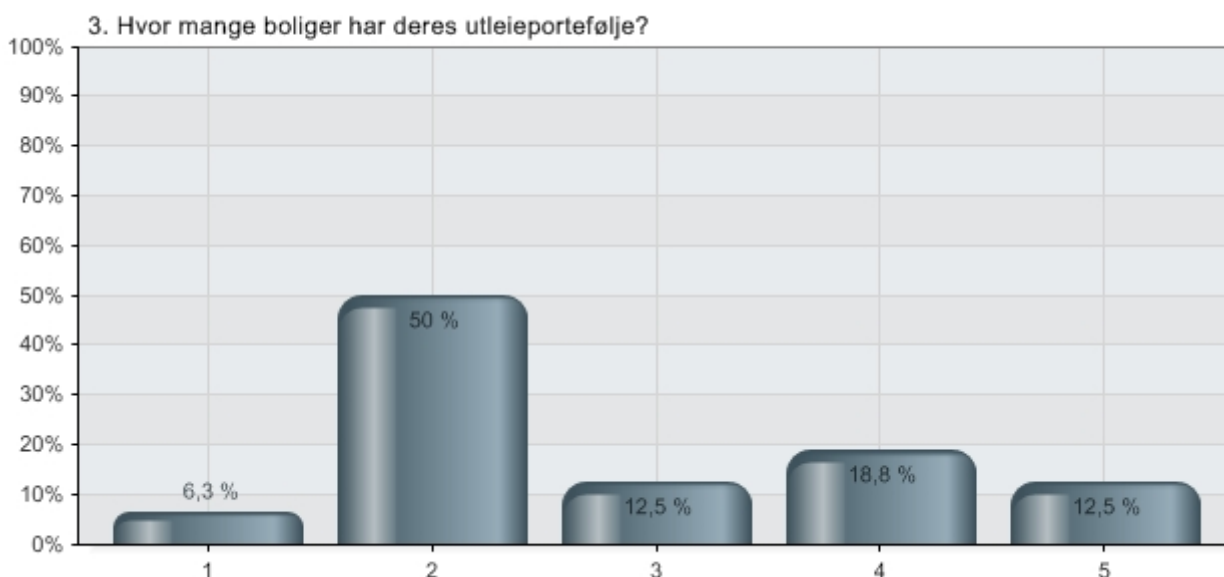
Meglerne (enhet 3) har oppgitt at det er mangel på leietakere og dette kan være et tegn på at etterspørselen er avtagende, men at det er disse som først opplever markedsendringen. De er avhengig av tilstrøm av både boliger og leietakere da de kun tjener penger på omsetningen av leiekontraktene. Som nevnt tidligere lever meglerne av kontraktene som omsettes, og vil i så måte alltid ønske et sterkere marked.

Boligbygg Oslo KF (enhet 0) inngår 1000 kontrakter per år, og informanten antar at det reelle behovet er om lag 1600. Således finnes det en mangel på utleieboliger til vanskeligstilte som antagelig forskyves over i det profesjonelle utleiemarkedet hvor leietaker istedenfor kompenserer deler av boutgiftene med sosialstøtte i framfor bostøtte gjennom kommunens bostøtteordninger.

### **Konklusjon:**

Utleiemarkedet er på undersøkelsestidspunktet trolig i balanse. De som tilbyr rimeligere leiligheter vil ha større etterspørsel enn de øvrige og således ha for få utleieboliger å tilby i markedet, mens de som tilbyr dyrere leiligheter vil ha tilsvarende lavere etterspørsel. Markedet reguleres i stor grad av pris.

### 6.2.3 Hvor mange boliger har deres utleieportefølje?



Figur 6.2.3: Svarfordeling, antall boliger til utleie

Alternativer	Prosent	Verdi
1 20-99	6,3 %	1
2 100-499	50,0 %	8
3 500-899	12,5 %	2
4 900-2000	18,8 %	3
5 Over 2000	12,5 %	2
Total		16

Tabell 6.2.3: Svaralternativer med intervallgruppering av antall boliger til leie, prosent og antall.

For å få et overblikk over hvor store utleieporteføljer de ulike respondentene representerer er det spurt om antall boliger til utleie. Resultatet angir omfang, men ikke spesifikt antall boliger.

Forvaltere og meglere representerer også det private utleiemarkedet som er mer elastisk i forhold til konjunktorendringer i motsetning til profesjonelle eiere som beholder boligene som utleieobjekter i lengre tid. Meglere vil kunne svare hvor mange boliger kontoret har ute for salg nå, og dette vil variere i svært stort grad. Denne enheten har derfor mindre verdi i denne besvarelsen.

Eiere med utleie som selskapsstrategi vil derimot ha en betydelig mer stabil eiendomsportefølje, ofte hele eiendommer som kun benyttes til utleieformål.

De fleste respondentene har utleieporteføljer i størrelsesorden mellom 100 og 499 boliger. Det er respondenter som kan klassifiseres som de største porteføljene i markedet innen profesjonell boligutleie i Oslo. Intervallene er delt inn i hva som kan betegnes som større eller mindre aktør i det profesjonelle utleiemarkedet, derfor er det interessant å se nærmere om eierne er representert i samtlige intervaller.

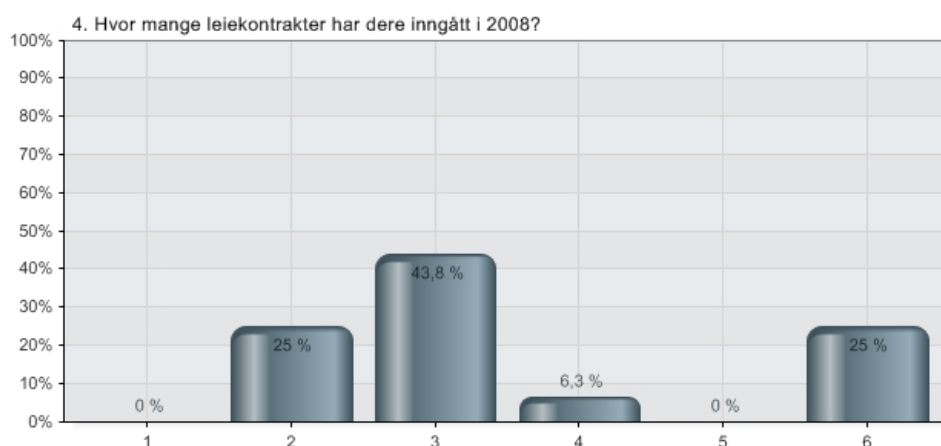
Alle eiere har mer enn 100 boliger i sine utleieporteføljer. Eiernes porteføljestørrelse ligger i hovedsak mellom 100 og 499 boliger. Ingen eiere er representert med mellom 500 og 899 boliger. De representerer derimot samtlige av respondentene som har mellom 900 og 2000 boliger, og er en av to som har over 2000 boliger. Slik sett kan eierne kategoriseres i to grupper, eiere med små eller store porteføljer og at hovedvekten er eiere med små porteføljer.

Boligbygg Oslo KF har totalt 10 200 boliger i sin utleieportefølje, og således den største utleieporteføljen av de profesjonelle aktørene.

### Konklusjon

Undersøkelsen viser at de fleste av eierne som er spurt har mellom 100-499 boliger til utleie, mens enkelte av de største eierne også er representert som respondenter. Utvalget representerer således et spekter av eiere, noe som er positivt for undersøkelsen.

#### 6.2.4 Hvor mange leiekontrakter har dere inngått i 2008?



Figur 6.2.4: Svarfordeling, antall leiekontrakter inngått i 2008

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Under 20	0,0 %	0
2 20-99	25,0 %	4
3 100-399	43,8 %	7
4 400-599	6,3 %	1
5 600-799	0,0 %	0
6 Over 800	25,0 %	4
Total		16

Tabell 6.2.4: Svaralternativer med intervallgruppering av antall kontrakter inngått i 2008, svarfordeling i prosent og antall.

Spørsmålet er stilt til alle enheter for å få en indikasjon om omfanget av inngåtte kontrakter i 2008. Antall leiekontrakter som inngås hvert år sier både noe om når opprinnelig kontrakter er inngått, samt hyppigheten av utskiftning av leietakere i de ulike porteføljene. Antall kontrakter som er inngått sier også noe om aktiviteten i de ulike selskapene.

Dette spørsmålet kan også sees i sammenheng med gjennomsnittlig leietid som fremkommer senere i undersøkelsen. For meglere sier antall inngåtte kontrakter noe om omsetningen for året, men ikke noe om utleieporteføljens størrelse for å måle for eksempel kundetilfredshet.

Resultatene i forhold til antall kontrakter henger også sammen med størrelsen på utleieporteføljene. Ved å kombinere spørsmålet og resultatene i figur 3 med figur 4 og se nærmere på de enkeltes besvarelser vil man få noe mer inngående informasjon. To eiere skiller seg ut i forhold til øvrige respondenter i dette spørsmålet. Begge de to eierne har inngått mellom 100-399 kontrakter mens de eier mellom 900-2000 boliger. Det betyr at de har hatt langt mindre utskiftning og omsetning av leiekontrakter enn de øvrige eierne. Mulige årsaker til dette vil bli studert nærmere i forhold til øvrige parametere og besvarelse i undersøkelsen, da under tema om ledighet.

Blant de fire respondentene som inngikk over 800 kontrakter i 2008 er det en av de største eierne samt en eier med formål om å ha hyppig utskiftning i sin utleieportefølge for å oppnå selskaps målsetning. Boligbygg Oslo KF inngår årlig ca 1000 kontrakter, og fornyer i tillegg ca 700 kontrakter hvert år.

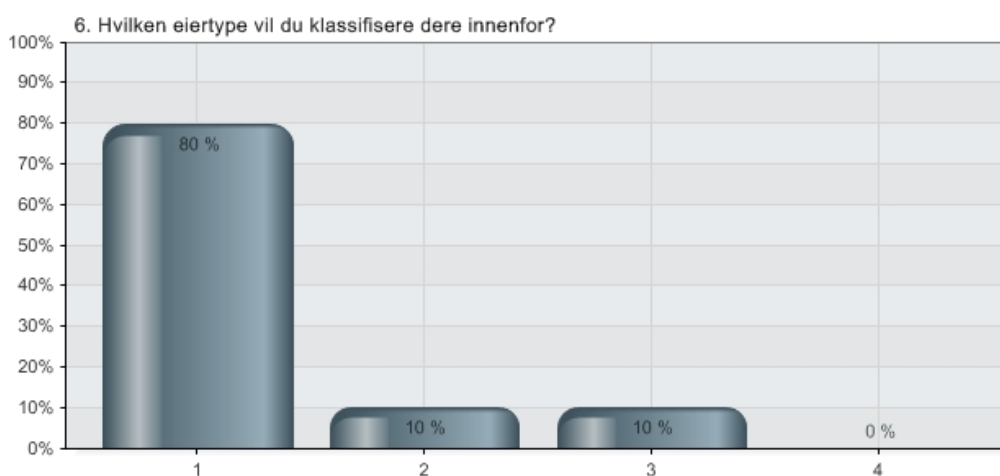
Meglerne omsetter så mange kontrakter de har mulighet til, og at to av meglerne inngikk over 800 kontrakter er ikke overraskende. Dette tallet vil imidlertid variere fra år til år og vil således ikke vise mer enn omsetning av kontrakter. Eiernes inngåtte kontrakter i forhold til antall utleieboliger de har tilgjengelig vil derimot si mer om eiernes utskiftning av leietakere.

### Konklusjon

Kombinasjonen mellom utleieporteføljens størrelse og antall inngåtte kontrakter gir informasjon om utskiftning av leietakere for eiere. Høy grad av utskiftning vil kunne gi et mer ustabilt bomiljø.

Utskiftningen kan også være strategisk betinget, da det er ønske om et rullerende tilbud. To respondenter har svært liten grad av utskiftning, dette vil sees i sammenheng med andre kriterier for forvaltningen senere i oppgaven. Meglere må behandles særskilt, men det er interessant å se på omsetningen de har av nye kontrakter.

#### 6.2.5 Hvilken eiertype vil du klassifisere dere innenfor?



Figur 6.2.5: Svarfordeling, eiertype

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Kommersiell eier	80,0 %	8
2 Halv-kommersiell eier	10,0 %	1
3 Ikke-kommersiell eier	10,0 %	1
4 Vet ikke	0,0 %	0
Total		10

Tabell 6.2.5: Svaralternativer eiertype, prosentvis svar og antall

Intensjonen bak dette spørsmålet er å gi de ulike enhetene mulighet til selv å angi deres utgangspunkt for eierskap og deretter klassifisere enhetene og deres senere besvarelser ut i fra denne kategorien. Hvilken eiertype de enkelte respondentene klassifiseres innenfor vil kunne benyttes for å kontrollere eventuelle ulikheter innenfor forvaltningen av porteføljene. Av de ti eierne har imidlertid kun to klassifisert seg utenfor hovedkategorien som er kommersiell eier. De to har klassifisert seg som henholdsvis halv-kommersiell og ikke-kommersiell eier. Den halv-kommersielle eier er et boligbyggelag med målsetning om å tilby utleieboliger til ungdom, men den ikke-kommersielle eier har som målsetning å tilby rimelige boliger til studenter og lærlinger i Oslo. Felles for de ikke-kommersielle boligselskapene er at de ikke har som formål å maksimere avkastningen av sin investerte kapital, og at målsetningen innebærer å tilby nøkterne boligtilbud til enkelte grupper for en rimeligere leie enn andre tilbydere.

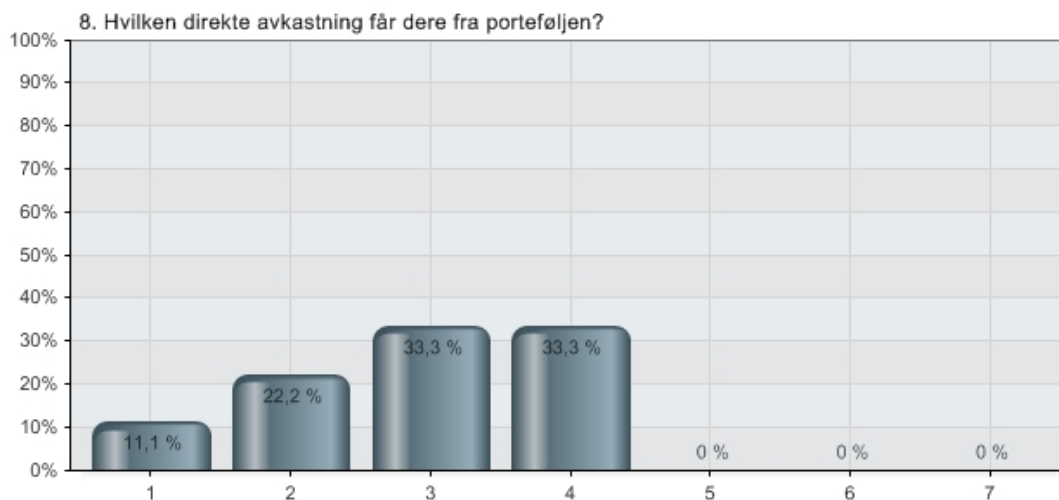
I tillegg klassifiseres Boligbygg Oslo KF(enhet 0) som en ikke-kommersiell eier og har som målsetning å tilby bolig til de som trenger det mest. I den videre analysen vil disse forholdene tas i betraktning ved tolkning av resultatene og vil trekkes frem som en årsak dersom det vises et mønster i svarfordelingen som kan forklares ut fra eiertypen.

### Konklusjon:

Respondentene er i hovedsak kommersielle eiere. Det er oppnådd å få svar fra en halv-kommersiell og en ikke-kommersiell i tillegg til Boligbygg Oslo KF. Således har undersøkelsen en representant fra hver av de ulike eiertyperne. Ideelt sett hadde det vært ønskelig å ha ytterligere en halv-kommersiell eier for å kontrollere resultatene dersom det viser seg å være forskjell i forvaltningen mellom de ulike eierne. Antall respondenter i undersøkelsen er for få til å trekke generelle slutninger, men resultatet vil kunne vise tendenser og forskjeller innenfor utvalget.



## 6.2.6 Hvilken direkte avkastning får dere fra porteføljen?



Figur 6.2.6: Svarfordeling, avkastning

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Ingen avkastning	11,1 %	1
2 Mindre enn 2%	22,2 %	2
3 3-4%	33,3 %	3
4 5-6%	33,3 %	3
5 7-8%	0,0 %	0
6 9-10%	0,0 %	0
7 Over 10%	0,0 %	0
Total		9

Tabell 6.2.6: Svaralternativer, prosentvis svar og antall

Eiere har blitt spurt om hvilken direkte avkastning de oppnår ved utleie av boliger. 9 av 10 eiere har besvart spørsmålet. At så mange som ni deltakere besvarer spørsmålet vitner om en åpen holdning innenfor bransjen, ettersom spørsmålet er relativt sensitivt i forhold til konkurransesituasjonen i Oslo.

Direkte avkastning er inntekter fra realinvesteringen i % av den investerte kapitalen.

Respondenten som oppgir at selskapet ikke har noen avkastning tilhører kategorien ikke-kommersiell eier, som samsvarer godt med målsettingen. Den halv-kommersielle aktøren har 3-4 % avkastning. Dette tyder på at denne enheten har utleieboliger med lav kapitalkostnad slik at de oppnår høyere avkastning på tross av lavt leienivå.

To eiere har en direkte avkastning på mindre enn 2 %. Den ene oppgir at de har en gjennomsnittlig leie som ligger under gjengs leie, som forklarer den lave avkastningen. Den andre aktøren oppgir at det er mangel på leietakere, mens det utover dette ikke kan leses verken på ledighet, forvaltningskostnader eller andre forhold som er besvart hvorfor avkastningen ligger på et noe lavt nivå. Det kan for eksempel være tidspunkt for investering av utleieboligene, at investerings og finanskostnaden er langt høyere enn hos de andre aktørene.

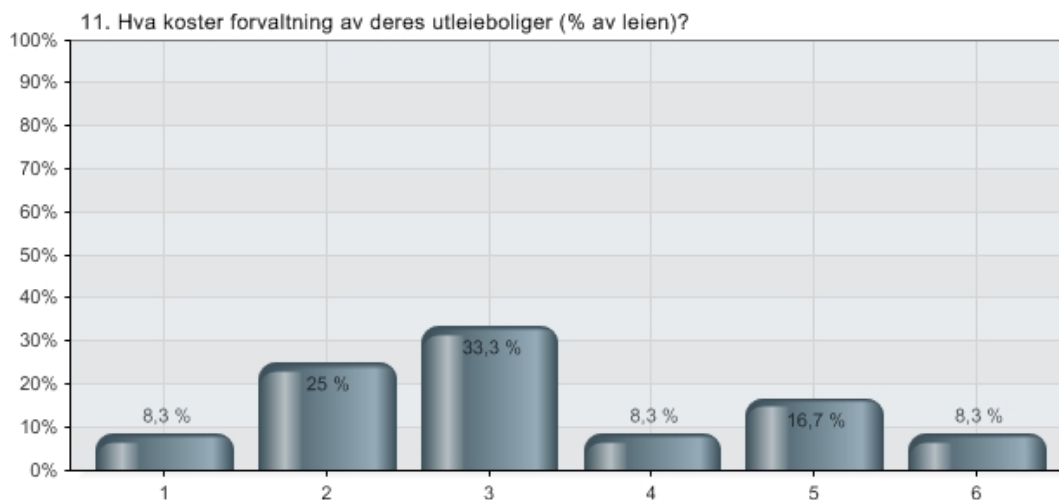
Medianen for avkastningen ligger på svaralternativ 3, altså mellom 3-4 %. Dette gjelder for samtlige respondenter i undersøkelsen. Man må også ta høyde for at verdiene stiger over tid og at salgsværdien på boligen stiger i en utleieperiode over flere år. Selv om salgsværdien de siste årene har hatt en unaturlig økning er det likevel grunn til å anta at salgsværdien på boliger generelt øker på lang sikt. Denne gevinsten vil likevel ikke bli realisert før et eventuelt salg og vil ikke beregnes som en del av avkastningen av leieinntekten.

Boligbygg Oslo KF har et avkastningskrav på 5% av realverdien fra sin eier, Oslo kommune. Dette skal overføres til kommunen sentralt og benyttes til andre kommunale tiltak. I 2008 var det forventet et overføringsbeløp på ca 300 mill fra foretaket til bykassen.

## Konklusjon

Resultatet viser at gjennomsnittlig avkastning på utleieboligene er lav hos respondentene totalt sett. Årsaken kan være at de har ulike strategier og målsetning. Ikke-kommersielle enheter vil ha et avkastningskrav som er politisk styrt, og ikke som et resultat for virksomheten som de øvrige kommersielle enhetene. For å kunne vurdere hvilket nivå avkastningen av utleieboligene bør ligge på, må man også ha noe høyere mål og ambisjon enn gjennomsnittet i dette utvalget. Ved kommersiell forvaltning av utleieboliger bør et direkte avkastningskrav ligge på over 6 % dersom man skal vurdere de beste resultatene fra undersøkelsen som en målsetning. Prisstigningen kan derimot forsvare en investering med en lavere avkastning dersom boligene skal selges på sikt.

### 6.2.7 Hva koster forvaltning av deres utleieboliger (% av leien)?



Figur 6.2.7: Svarfordeling, forvaltningskostnader.

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Under 4%	8,3 %	1
2 4-6 %	25,0 %	3
3 7-10%	33,3 %	4
4 11-15%	8,3 %	1
5 15-20%	16,7 %	2
6 Over 20%	8,3 %	1
Total		12

Tabell 6.2.7: Svaralternativer forvaltningskostnader, prosentvis svar og antall

Dette spørsmålet er stilt til de respondentene som har besvart at de selv forvalter boligene. To eiere i denne gruppen har ikke besvart spørsmålet. Figur 6.2.7 viser at besvarelsen er spredt og at alle svaralternativer er benyttet.

Forvaltningskostnaden er den kostnaden eier har for å administrere utleieboligene. Denne administrasjonen innebærer å få inn leietakere, håndtere inn- og utflyttinger, visninger, oppfølging, samt innkreving av husleien.

Likevel danner det et bilde av hvilket nivå forvaltningskostnadene for profesjonelle utleiere i Oslo ligger på. Medianen ligger på en forvaltningskostnad mellom 7-10 % av leieinntektene.

Ved å gå dypere ned i besvarelsene er det mulig å se nærmere på hva som kan være årsaken til den store spredningen og hvordan ytterpunktene skiller seg fra hverandre. Enheten som har forvaltningskostnader under 4% har mellom 100-499 boliger, mens enheten som har forvaltningskostnad på over 20% har mellom 900-2000 boliger.

For å se om det er en sammenheng mellom kostnadene og utleieporteføljens størrelse er svarene vurdert nærmere i forhold til disse parameterne. To av enhetene har forvaltningskostnader mellom 15-20%, begge disse to har store porteføljer med hhv 900-2000 boliger og over 2000 boliger. Det som imidlertid taler mot dette mønsteret er at en enhet som eier mellom 900-2000 boliger har svært lave (4-6%) forvaltningskostnader i forhold til de øvrige. Dette er den samme eier som også pekte seg ut med svært få nye kontrakter sett i forhold til porteføljens størrelse og lang gjennomsnittlig leietid.

Stiftelser og andre ikke-kommersielle utleieselskaper har høyere kostnader enn de andre eierne. Den halv-kommersielle enheten har ikke besvart dette spørsmålet, og kan derfor ikke sammenlignes med de øvrige. Hvorfor spørsmålet ikke er besvart oppgis ikke, men det var ikke anledning til å svare at man ikke kjenner til nivået. Det er nærliggende å tro at vedkommende respondent ikke vet hva forvaltningskostnadene ligger på.

Boligbygg KF er ikke inkludert i resultatene direkte, og har en forvaltningskostnad som ikke er sammenlignbart med de øvrige respondentene. Nøkkeltallene fra Boligbygg er oppgitt som kostnad per kvadratmeter. En overslagsberegning med nøkkeltallene og gjengs leie priser som grunnlag viser at forvaltningskostnaden til Boligbygg antas å ligge på 13-14% av leieinntekten uten at dette kan sies med sikkerhet.

## Konklusjon

Forvaltere som har forvaltningskostnader på over 20 % bør vurdere tallene i forhold til å oppnå bedre resultater. Det kan være ulik praksis i hva som legges i forvaltningen, hvor bredt spekter man driver tilleggssytelser og hvilke kostnader man legger inn som en forvaltningskostnad. Dersom de høye forvaltningskostnadene er et resultat av lave avkastningskrav bør midlene fordeles til andre tiltak som fremmer virksomhetens målsetning på en annen måte.

Resultatene varierer i stor grad og årsaken kan ikke forklares kun med bakgrunn i eiertype eller strategi. Årsaken til variasjonen må derfor være at respondentene driver forvaltning på svært ulike måter og med ulikt omfang.

Likevel viser undersøkelsen et nivå for de forvalterne som viser best resultater totalt sett. Dette sett i forhold til strategi, ledighet, avkastning og pris. Forvaltningskostnadene hos disse respondentene ligger på mellom 4-6 %. Som en ambisjon og et nøkkeltall bør derfor forvaltningskostnadene ikke ligge på over 6 % for å oppnå effektiv forvaltning.

### 6.2.8 Avkastning og forvaltningskostnader sett i sammenheng

Hvilken avkastning eiere har på boligene må også sees i sammenheng med eierkostnadene. En del av eierkostnaden kan eier selv påvirke. Vedlikeholdskostnadene er ofte avhengig av selskapets eierstrategi og prioritering, mens øvrige kostnader i stor grad er kostnader som ofte påvirkes av forhold utenfor selskapet som finanskostnader, skatt, forsikring og driftskostnader. Eiers forvaltningskostnadsnivå vil kunne synliggjøre effektiviteten i selskapet og bør ses i lys av leieinntektene.

Kostnadene må også vurderes i forhold til kvalitet på tjenesten, og enkelte eiere vil kunne prioritere å ha mer omfattende rutiner for å ivareta boligene på best mulig måte og derfor få høyere forvaltningskostnader enn andre.

I oversikten under er eiere som har besvart på både spørsmål om direkte avkastning og forvaltning listet opp. Begrunnelsen for sammenstillingen er å se omfang, målsetning, avkastning, forvaltningskostnad og leieprisnivå i sammenheng.

Antall boliger	Målsetting	Avkastning	Forvaltningskostnad	Leieprisnivå
Nr 1: 100-499	alt utleid	Mindre enn 2%	7-10%	Markedspris
Nr 2: 100-499	Tjene penger	Mindre enn 2%	Under 4%	Lavere enn gjengs leie
Nr 3: 900-2000	Best mulig totalavkastning	5-6%	4-6 %	Markedspris
Nr 4: 100-499	Utleievirksomhet leiligheter/næringslokaler/garasjer	5-6%	7-10%	Markedspris
Nr 5: Over 2000	Økonomisk avkastning over tid	3-4%	15-20%	Markedspris
Nr 6: 100-499	Å være et ledende selskap innen forvaltning og drift av boliger og næringslokaler og gi våre leietagere et trygg og langsiktig leieforhold	3-4%	4-6 %	Markedspris
Nr 7: 900-2000	Holde alt utleid, fornøye kunder er alltid lønnsomme.	5-6%	Over 20%	Markedspris
Nr 8: 900-2000	Rimelige boliger til studenter og lærlinger i Oslo	Ingen avkastning	15-20%	Lavere enn gjengs leie

Tabell 6.2. 8: Sammenstilling avkastning og forvaltningskostnader

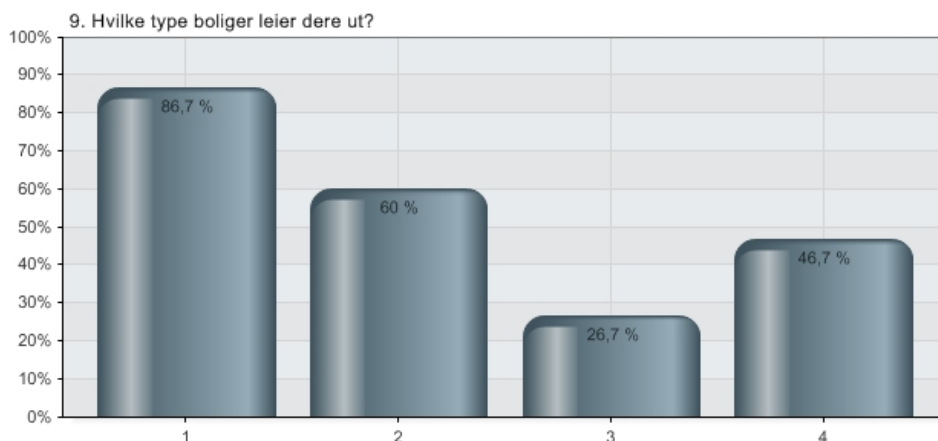
Når man sammenligner avkastning, forvaltningskostnader og leiepriser vil man kunne lese at økt leieinntekt i kombinasjon med høy forvaltningskostnad vil redusere avkastningen. Dette sier noe om påvirkningen mellom de to parameterne og hvor viktig prisstrategien for selskapet er.

De to første eksemplene gir også et bilde av hvordan en lik avkastning kan oppnås med ulike kombinasjoner av leienivå og forvaltningskostnad. Fordelen til nr 2 er at etterspørselen etter disse boligene sannsynligvis er større enn hos nr 1 og at de derfor kan unngå ledighet i et vanskeligere marked. Strategien hos eier er avgjørende for hvilken avkastning selskapet har og i hvilken grad de kan møte ulike endringer i markedet. Nr 3 viser gjennomgående best resultater i undersøkelsen, også med tanke på ledighet og gjennomsnittlig leietid.

### Konklusjon:

Oversikten viser også at ulikhetene mellom eierne og deres resultater ikke kan forklares i denne undersøkelsen. Spredningen i resultatene skyldes forhold som må undersøkes nærmere. Likevel har resultatene som tidligere konkludert, bidratt til å fastsette mål som kan benyttes som suksesskriterier for å oppnå optimal forvaltning av utleieboliger.

### 6.2.9 Hvilke type boliger leier dere ut?



Figur 6.2.9: Svarfordeling, type boliger.

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Selveierleiligheter	86,7 %	13
2 Borettslagsleiligheter	60,0 %	9
3 Aksjeleiligheter	26,7 %	4
4 Eneboliger eller annen eid bolig	46,7 %	7
Total		15

Tabell 6.2.9: Svaralternativer boligtype, prosentvis svar og antall

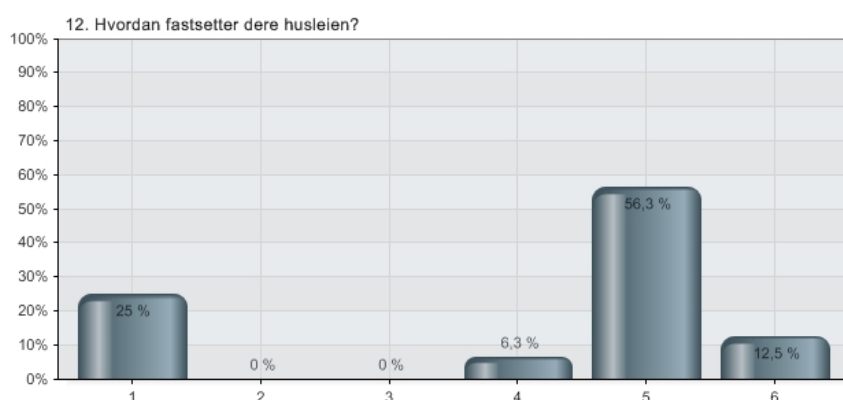
Andelen leiligheter som leies ut gjennom det profesjonelle utleiemarkedet er i hovedsak selveierleiligheter, men det er også stort innslag av borettslagsleiligheter. Endringene i borettslagsloven kan ha vært bidragsyter til at også disse boligene i større grad inkluderes i leiemarkedet. Andelen aksjeleiligheter er færre totalt sett i Oslo, og organiseringformen er under utvikling, noe som kan forklare den lave andelen disse boligene har i det profesjonelle markedet.

Hva gjelder eneboliger eller annen eid bolig er andelen uventet høy i forhold til antatt andel. Dette skyldes sannsynligvis at denne kategorien også inneholder hybler og annen type bolig som eksempel sokkel leiligheter. Det er kun en av enhetene som kun har besvart at de leier ut i boliger som tilhører svaralternativ 4. Dette er en målrettet utleievirksomhet mot en bestemt gruppe.

## Konklusjon:

Figur 8 viser i hovedsak at utleiemarkedet omfatter alle boligtyper i Oslo i større eller mindre grad. I praksis betyr det at alle boliger som finnes i Oslo kan være en del av utleiemarkedet. For å oppnå kunnskap om utleiemarkedet må man derfor også skjele til hva som skjer i salgsmarkedet, da dette i stor grad henger sammen.

### 6.2.10 Hvordan fastsetter dere husleien?



Figur 6.2.10: Svarfordeling, fastsettelse av husleien.

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Meglers vurdering	25,0 %	4
2 Finn.no	0,0 %	0
3 Statistikk	0,0 %	0
4 Gjengs leie	6,3 %	1
5 Egen vurdering	56,3 %	9
6 Annet, spesifiser her	12,5 %	2
Total		16

Tabell 6.2.10: Svaralternativer prisfastsettelse, prosentvis svar og antall

Husleiefastsettelsen og på hvilken måte prisen fastsettes er interessant både for forvaltningen, og for avkastningen, men også for å forstå sammenhengene i prisfastsettelsen og markedets utvikling.

Prissettingen er et strategisk viktig valg for en eier, noe som omtales mer grundig under spørsmål 11.

Om eier selv besitter kompetansen, eller om det innhentes eksternt av meglere er interessant.



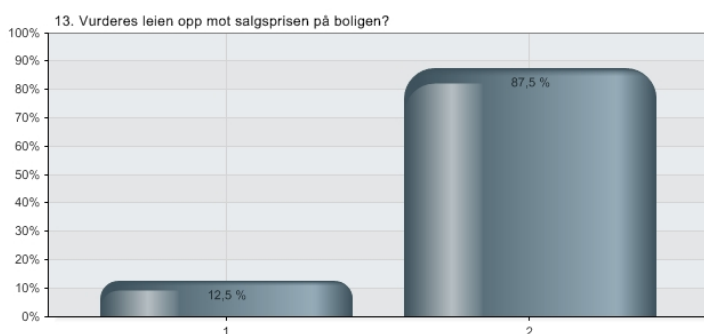
Svarene respondentene har gitt om hvordan prisene fastsettes, er relativt entydig. Enten egen vurdering, meglers vurdering eller en kombinasjon av alle svaralternativene. Eiere og forvaltere har deres egen vurdering. Enheten meglere har besvart at de legger meglers vurdering til grunn, noe som innebærer at også de gjør en egen vurdering.

Boligbygg priser sine leiligheter på grunnlag av grundige markedsundersøkelser, fastsettelse av gjengs leie for tilsvarende bolig og en indeksregulering av denne i forhold til standarden leiligheten har. Gjennomsnittlig prissetting er gjengs leie \* 0,8. Subsidiene som gis til beboerne i form av bostøtte synliggjøres ikke over Boligbyggs budsjetter og reduserer således ikke leienivået.

### Konklusjon:

Alle eiere benytter egen vurdering for å fastsette husleien i egne leiligheter.

#### 6.2.11 Vurderes leien opp mot salgsprisen på boligen?



Figur 6.2.11: Svarfordeling, vurdering av salgsprisen.

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Ja	12,5 %	2
2 Nei	87,5 %	14
Total		16

Tabell 6.2.11: Svaralternativer, vurdering av salgsprisen i prosent og antall

Kun 2 av 16 vurderer leilighetens salgspris når leien fastsettes. Det er ingen likhet mellom de to enhetene som har sagt at de vurderer leieprisen opp mot salgsprisen.

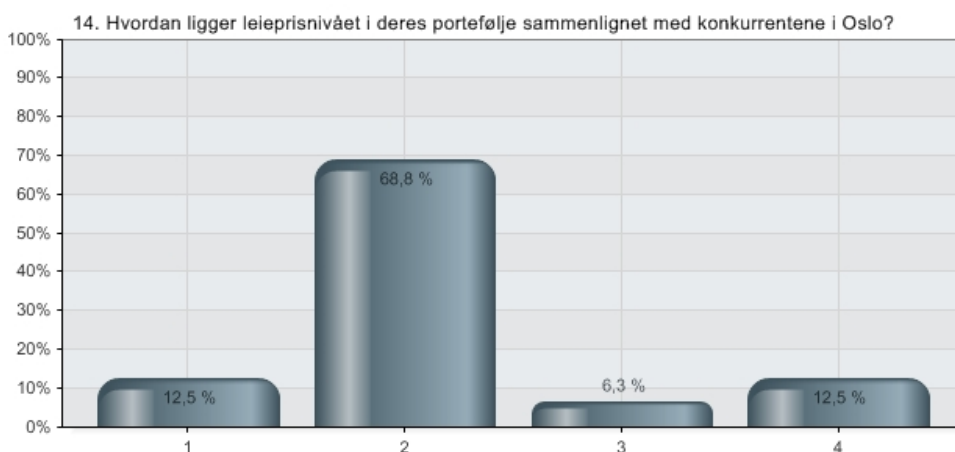
Resultatene er til dels overraskende da en eier nødvendigvis vil ha et avkastningskrav på boligen det er investert i. Likevel kan det tyde på at leieprisene er avhengig av så mange øvrige parametere at salgsprisen ikke nødvendigvis er et godt parameter for å vurdere leieprisen.

Markedet kan eksempelvis gi svært gode salgspriser som en lav leiepris ikke vil kunne forrente. Videre vil det avhenge av leieprisnivået i området og leiemarkedets situasjon for øvrig. Det er imidlertid interessant å registrere at eiere ikke fastsetter salgsprisen før de bestemmer leieprisen. Årsaken kan også ha noe med at det er eiers egen vurdering som angir utleieprisen og at bokførte verdier er grunnlag for avkastningskravet. Videre vil det også kunne være et signal på at selv om man ønsker en gitt avkastning, vil det være andre markedsforhold som bestemmer leienivået enn salgsværdien på leiligheten.

### Konklusjon:

Utleieprisen vurderes ikke opp mot boligens salgsværdi.

### 6.2.12 Hvordan ligger leieprisnivået i deres portefølje sammenlignet med konkurrentene?



Figur 6.2.12: Svarfordeling, leieprisnivå.

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Høyere enn markedspris	12,5 %	2
2 Markedspris	68,8 %	11
3 Gjengs leie	6,3 %	1
4 Lavere enn gjengs leie	12,5 %	2
Total		16

Tabell 6.2.12: Svaralternativer leieprisnivå, prosentvis fordeling og antall

Det etablerte leienivået i porteføljene kan avvike i forhold til både eiertype og strategisk målsetting for virksomheten. Ettersom leienivået endrer seg over tid vil utskiftningen av leietakere påvirke om man oppnår den til enhver tid høyeste leien. Ettersom prisene har steget de siste årene vil de eldste kontraktene ha de rimeligste leieprisene.

Finn.no og Boligbyggs markedsrapporter bidrar til at leietakere har mulighet til å holde seg oppdatert på prisnivået til enhver tid. Dette er et relativt nytt forhold i leiemarkedet da annonsert leie tidligere kun var tilgjengelig i Aftenpostens aftenutgave frem til bare noen år siden. Prisen som nå settes, må være markedstilpasset for å oppnå ønsket respons ettersom leietakerne kan sammenligne objekter kontinuerlig. Prissettingen kan derfor være strategisk i forhold til å ligge noe under markedet for å oppnå leietakere med mindre utskiftning, eller at man legger seg høyt for å ta ut det man kan av markedet til enhver tid. Både meglere, eiere og forvaltere må holde seg godt orientert i markedet for å kunne følge utviklingen. Begrepet gjengs leie er godt kjent innenfor virksomheter som forvalter leiekontrakter, også nivået da det rapporteres kvartalsvise tall også på disse prisene fra Boligbygg sin hjemmeside.

Meglerne er også i dette spørsmålet motivert til å oppnå de høyeste prisene, de er også tjent med rask utskiftning av leietakere og vil ikke ha den samme strategiske refleksjonen som en eier med målsetning om lange leieforhold. Ikke overraskende er det meglere og forvaltere uten eierforhold som ligger høyere enn markedspris for boligene de legger ut for leie. Det er også leienivået de blir målt på av mange av sine kunder.

De fleste enheter som har besvart undersøkelsen har et leieprisnivå som ligger på markedspris. Dette samsvarer også med at de fleste enheter er kommersielle eiere.

De som ligger i nedre prisnivå er ikke uventet studentorganisasjoner og boligbyggelag. En enhet skiller seg ut ved å ha få boliger til utleie og beboere med lang botid, noe som kan forklare at også disse ligger under gjengs leie for sin portefølje. Dette kan ha årsak i at de hadde lav leie når kontraktene ble inngått, og på grunn av lite utskiftning har de gått glipp av leieøkninger de senere årene. Denne enheten har også en svært lav avkastning sammenlignet med de øvrige. Om dette er en bevisst strategi fra eier er vanskelig å tyde ut fra spørreskjemaet, men ettersom selskapets virksomhets strategi oppgis å være å ha god lønnsomhet kan det virke som om de har ønske om et høyere leienivå likevel uten å klare å gjennomføre nødvendige tiltak.

Det er en balanse mellom å underprise boligene for å få leietakere og det å maksimere prisene til enhver tid. Prisen har som tidligere nevnt stor betydning for hvor lenge leietaker ønsker å opprettholde kontrakten. Da kan det være like ille å ta for lav leie som for høy ettersom høy leie kan føre til hyppigere utskiftning. Kompetansen til utleieren vil i slike situasjoner være avgjørende for om man treffer riktig totalt sett i sine utleieporteføljer.

Boligbygg Oslo KF ligger på lavere enn gjengs leie i snitt for sine boliger.

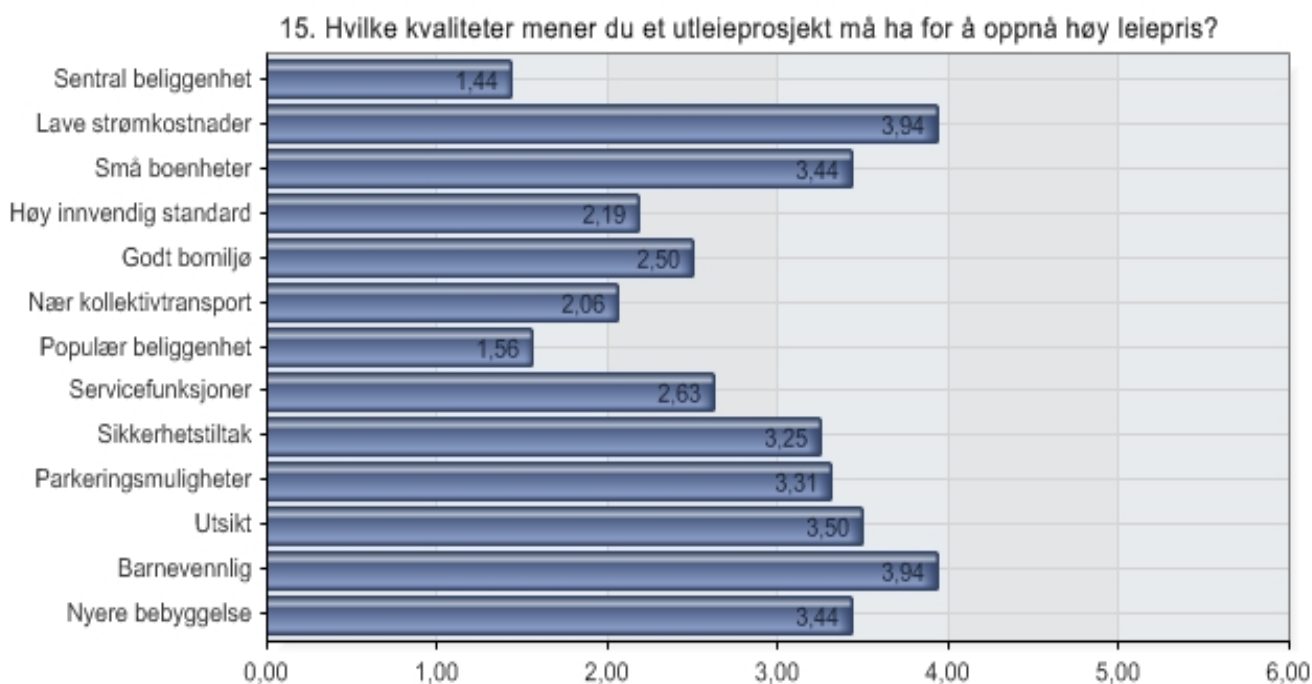
### **Konklusjon:**

De kommersielle eierne ligger på markedspriser for sine utleieboliger. Meglere priser objektene høyest, halv-kommersielle eiere ligger på gjengs leie, mens ikke-kommersielle eiere har prisnivå under gjengs leie.

### 6.2.13 Hvilke kvaliteter mener du et utleieprosjekt må ha for å oppnå høy leiepris?

For å kartlegge de kriteriene som er viktigst for å oppnå høy leiepris, er kriteriene vektet mot hverandre. Respondentene har således besvart ett og ett spørsmål med vekting på en skala fra 1 (helt enig) til 6 (helt uenig). Det har vært relativt liten spredning i svarene, der dette er verd å kommentere er dette gjort i analysen. Ved å kombinere svaralternativene fremkommer det tydeligere hvilke elementer som er mer avgjørende for høy leiepris enn de øvrige kvalitetene. Derfor gir tabellen en samlet oversikt over samtlige kvaliteter som sammenlignes med de ulike egenskapene. Kvalitetene er delt inn i egenskaper som gjelder boområdet, beliggenhet og ytre forhold på den ene siden og indre forhold som standard, utsikt og lave strøm kostnader på den andre siden. Spørsmålene er stillet i vilkårlig rekkefølge.

Intensjonen med undersøkelsen er å vurdere om de forholdene som er betraktet teoretisk og tidligere kartlagt også viser seg å være gyldig eller om respondentene vurderer leiemarkedet annerledes enn eiermarkedet.



Figur 6.2.13: Vekting av kvaliteter for å oppnå høy leiepris

Alternativer	N=16	Meglerne	N=5
1 Sentral beliggenhet	1.44	1.80	
2 Lave strømkostnader	3.94	3.80	
3 Små boenheter	3.44	4.00	
4 Høy innvendig standard	2.19	1.80	
5 Godt bomiljø	2.50	2.00	
6 Nær kollektivtransport	2.06	2.20	
7 Populær beliggenhet	1.56	1.60	
8 Servicefunksjoner	2.63	2.80	
9 Sikkerhetstiltak	3.25	3.40	
10 Parkeringsmuligheter	3.31	2.40	
11 Utsikt	3.50	3.40	
12 Barnevennlig	3.94	3.20	
13 Nyere bebyggelse	3.44	2.60	

Tabell 6.2.13: Sammenstilling, gjennomsnittsvekting av kvaliteter som gir høy pris.

I dette spørsmålet er meglerne er viktigere kilde enn eierne, dette fordi de som allerede eier utleieporteføljer har investert i boliger i et gitt område og av en viss kvalitet. Dette vil kunne farge besvarelsen i så måte at de forsvarer sine investeringer. Meglerne derimot vil gi informasjon om det de mener fremtidige leietakere etterspør uavhengig av eierskap. De vil også kunne plukke opp nye trender og utviklingen i markedet raskere enn de som har de samme utleieporteføljene i mange år. Jeg velger derfor både å presentere resultatene fra alle respondenter, og i tillegg trekke ut svarene meglerne gir spesielt. Meglere er både de som kun megler leiekontrakter og de som også håndterer forvaltning for private og profesjonelle eiere. Jeg velger å trekke inn meglernes resultater etter vurderingen av de totale resultatene for å kunne spisse konklusjonen. Der spredningen er stor vil jeg vekte meglernes svar med større betydning.

Samtlige 16 inviterte har besvart spørsmålene som omhandler utleieprosjektets kvaliteter og har vektet de gitte alternativene i forhold til å oppnå høy leiepris. Da spørsmålene er stilt rent generelt, vil det opplagt være tilfeller hvor barnevennlighet og parkering vektet tyngre enn de gjør i denne oppstillingen. Likevel gir undersøkelsen et inntrykk av de kvaliteter som bør foreligge i et utleieprosjekt for å oppnå høy leiepris.

Sentral beliggenhet og populær beliggenhet er de viktigste kvalitetene utleieboligene bør ha for å oppnå høy leiepris slik de 16 respondentene vurderer markedet. Forskjellen mellom sentral beliggenhet og populær beliggenhet er eksempelvis sentrum indre øst som kan vurderes som sentralt, men ikke alltid populært. Tilsvarende er Holmenkollen populært, men ikke sentralt. Dette kan likevel sees som en ting av samme egenskap da det er svært mange sentrale områder som er populære. Respondentene har vektet det sentrale som viktigere enn det populære for å oppnå høy pris.

Beliggenheten har også betydning for det tredje kriteriet som medvirker til høy leiepris, nemlig nærhet til kollektivtransport. Denne kvaliteten er likevel mindre betydningsfull enn de to først rangerte kvalitetene. Beliggenhet er likevel en av de tre viktigste kriteriene for å oppnå høy leiepris; nemlig sentralt, populært og nær kollektivtransport. Videre er det innvendige forhold som har betydning, høy innvendig standard og godt bomiljø vektes som henholdsvis fjerde og femte viktigste kvalitet. Servicefunksjoner blir vektet som nummer seks av de totalt 13 kriteriene, her er også spredningen av respondentene større enn de øvrige spørsmålene. To enheter er helt enig i at dette kriteriet er viktig for prisen. Felles for de to enhetene som mener dette er at de selv yter tilleggstjenester i sin forvaltning. Dette kan bli mer utbredt dersom leietakernes økonomiske situasjon er slik at det etterspørres eksempelvis renhold og andre praktiske servicetjenester, eventuelt at arbeidsgiver tilrettelegger mer for arbeidstakere som har tjenestebolig. Dette vil antagelig være mer avhengig av hvilket marked man retter virksomheten inn mot.

De øvrige alternative kriteriene er vektet mellom 3 og 4, noe som kan anses som mindre viktig. Lave strømknaster og barnevennlighet er de kriteriene som respondentene mener har minst betydning for å oppnå høy leiepris.

Over 30 % av respondentene er uenig i at lave strømutgifter har betydning for å oppnå høy leiepris. Dette er interessant ettersom annonsert leiepris oftest ikke inkluderer strøm, og at strømkostnadene kommer som en tilleggs-kostnad til leien. Det kan virke som at leietakere ikke vektlegger dette forholdet på visninger og ved vurdering av utleieboligen.

Det kan være at leietakere på grunn av sin lave alder ikke har erfart hvordan kostnadene for strøm påvirker økonomien, eller at leietakerne belager seg på å betale dette tillegget uansett hvilken bolig de skal bo i.

Det interessante forholdet ved den lave vektingen av disse spørsmålene er det politiske perspektiv og energiltakene som det satses på. Om dette ville endre seg dersom boligene var energimerket eller at boligens energibehov var bedre dokumentert og sammenlignbare vites ikke, men at det er så vidt lite oppmerksomhet rundt strømkostnader i leiemarkedet er interessant.

Barnevennlighet har også mindre betydning. Det kan tyde på at det ikke etterspørres familieboliger, eller at leietakere med barn verdsetter andre egenskaper i nærområdet enn barnevennlighet.

Et kjent forhold i leiemarkedet er at man får best betalt for den første kvadratmeteren og at leien deretter synker i forhold til størrelsen. Spørsmålet er stilt i undersøkelsen for å få vektet størrelsen opp mot andre kvaliteter som respondentene mener har betydning for prisen. Av respondentene som har besvart spørsmålet, har 50 % vektet betydningen til 3, mens ytterligere 25 % av respondentene vektet små boliger til 4, noe som kan tyde på at det ikke er et kriterium å ha en liten boenhet for å oppnå høy leiepris. Respondentene mener at andre kvaliteter kan ha større betydning enn størrelsen for å oppnå høy leiepris. Det er også ulike måter å forstå begrepet på, noe som kan påvirke svaret i undersøkelsen. Man kan ha en liten 2-roms, som således blir en liten boenhet mens en stor 2-roms blir en stor boenhet. Grunnet definisjonsspørsmålet vil dette forholdet ikke bli vektet i betydelig grad i dette spørsmålet, etterspørselen etter ulike leilighets størrelser på leiemarkedet blir vurdert i et eget spørsmål senere i oppgaven.

Om nyere bebyggelse er en viktig kvalitet for å oppnå høy leiepris var respondentene noe uenig i. Over 30% vektet det til 2, at de var enig i påstanden mens over 30% vektet kvaliteten til 4. Således kan respondentenes svar sees i sammenheng med høy innvendig standard. Dersom nyere bebyggelse er synonymt med høy innvendig standard vil antagelig kvaliteten bli vektet høyere, mens viktigheten av at boligen er i en gård som er relativt ny har mindre betydning som en kvalitet alene.

At servicefunksjoner og sikkerhetstiltak vektet høyere enn parkering er et overraskende funn, og respondentene har heller ikke her en entydig besvarelse uten at det kan leses noe mønster og begrunnelse til hvorfor enhetene vekter disse forholdene forskjellig.

Meglernes separate svar viser en noe ulik vekting av kvalitetene i forhold til de totale resultatene. Dette bekrefter deres påvirkning på de totale resultatene. Først og fremst mener de at populær beliggenhet er viktigere enn sentral beliggenhet.



Meglerne mener også at høy innvendig standard er like viktig som sentral beliggenhet. Meglerne verdsetter godt bomiljø og parkering også høyere enn de totale resultatene viser, og de vektet parkering høyere enn sikkerhetstiltak og servicefunksjoner. I tråd med at høy innvendig standard er vektet høyt er også nyere bebyggelse verdsatt høyere av meglerne. Disse svarene må sees i sammenheng, men dette underbygger at meglerne mener at innvendige kvaliteter også er viktige for å oppnå høye priser. Meglerne mener at det ikke er viktig å ha små boenheter for å oppnå høy pris, dette kan også tyde på at meglerne har et annet utgangspunkt enn store eiere som vil ha høyest mulig pris for kvadratmeteren i hele utleieporteføljen.

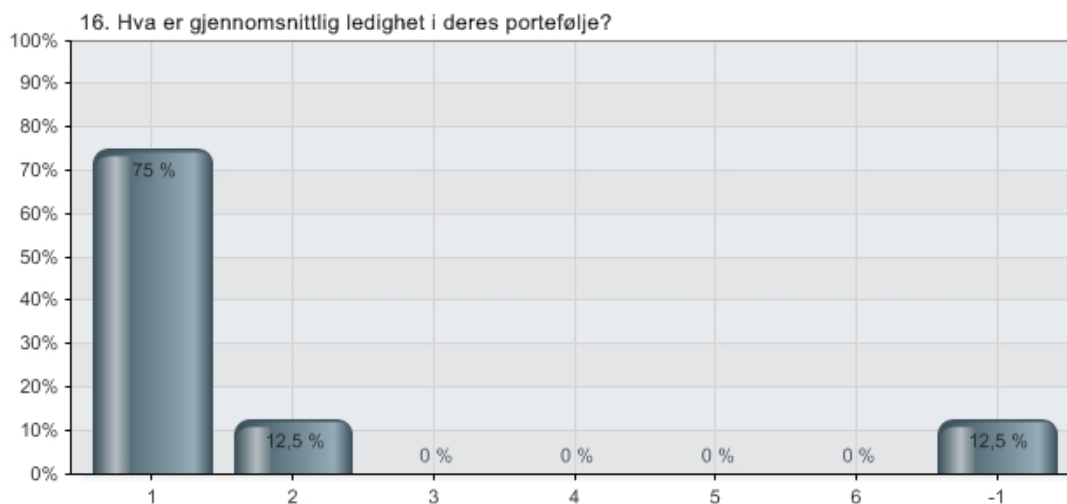
Oppsummert er besvarelsene noe lunkne, det er kun ett svaralternativ som blir vektet til under 1.5. Dette kan tyde på at nevnte alternativer ikke dekker de kriteriene som bør være tilstede for å oppnå høy pris, eller at det er mer avhengig av markedet enn kvaliteten på objektene som leies ut. Det kan også tolkes som at flere av eierne er godt vant til å ha god etterspørsel, uavhengig av kvalitet og at dette kan farge besvarelsene. Kvalitetsforskjellene vil først og fremst være utslagsgivende i et marked med tilbudsoverskudd hvor leietakerne har flere valgalternativer innenfor samme pris.

### **Konklusjon:**

Ytre kvaliteter og beliggenhet er de viktigste kriteriene for å oppnå høye priser på utleiemarkedet. Sentral og populær beliggenhet vil helt klart være avgjørende for etterspørselen og prissettingen. Boligens indre kvaliteter blir viktigere i et marked med tilbudsoverskudd. Høy innvendig standard samt nyere bebyggelse vil prismessig verdsettes høyere.

Politiske satsingsområder som energi og barnevennlighet har per i dag mindre betydning på leieprisen. Dette er eksempler på hvordan myndighetene fastsetter mål som foreløpig ikke gjenspeiles hos forbrukerne. Tidligere undersøkelser om Husbankens tilgjengelighetstiltak gjenspeiles i prisen for eide boliger viser det samme (Christophersen, Gulbrandsen og Barlinghaug, 2000).

### 6.2.14 Hva er gjennomsnittlig ledighet i deres portefølje?



Figur 6.2.14: Gjennomsnittlig ledighet i prosent

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Mindre enn 2%	75,0 %	12
2 2-3%	12,5 %	2
3 4-5%	0,0 %	0
4 6-7%	0,0 %	0
5 8-9%	0,0 %	0
6 Over 9%	0,0 %	0
-1 Vet ikke	12,5 %	2
Total		16

Tabell 6.2.14: Svaralternativer, ledighet i prosent og antall

Ledighet betyr tapte inntekter og er et paramenter som kan bidra til å måle effektiviteten i forvaltningen av boligene. Samtlige respondenter hevder å ha svært lav ledighet i sine porteføljer. Ledigheten bør også sees i sammenheng med botid, ettersom enkelte forvaltere kan prioritere å jobbe noe lengre med å få inn riktige leietakere som av den grunn blir boende lengre i boligen og dermed redusere forvaltningskostnadene ved hyppige utskiftning av leietakere.

Ledigheten kan bli målt på ulike måter mellom de ulike enhetene, for en utleiemegler vil ledigheten være den tid det tar fra en leilighet blir lagt ut for leie til den er utleid mens eksempelvis Boligbygg Oslo KF derimot har en bredere definisjon av sin målte ledighet.

De to respondentene som ikke vet hvilken gjennomsnittlig ledighet de har, tilhører enheten meglere.

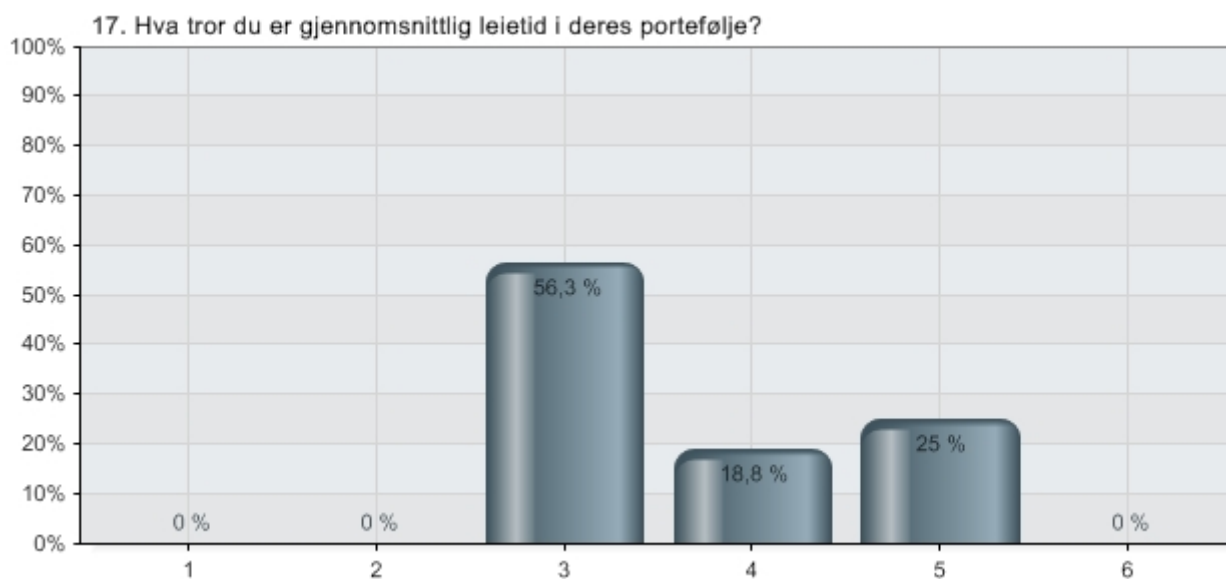
To av eierne oppgir en ledighet mellom 2-3%, noe som er noe høyere enn de øvrige svarene. Dette bør sees i sammenheng både med avkastning og gjennomsnittlig leietid i boligene. Den ene av disse eierne har en gjennomsnittlig leietid som er mer enn 24 måneder. Denne eieren er også blant de som høster størst avkastning av sine utleieboliger. Dette gir en indikasjon på at ledighet alene ikke nødvendigvis gir svar på om utleieporteføljen forvaltes effektivt eller ikke, da andre parametere i kombinasjon vil gi et vel så bra sluttresultat. Likevel er det ingen tvil om at ledigheten er et målbart tapt av leieinntekter, og at en profesjonell utleier må forvalte boligene med intensjon å holde ledigheten så lav som mulig.

Boligbygg Oslo KF har jobbet spesielt med å få ned ledigheten de siste årene, den er nede i 3,5% i dag. Ledighetsbegrepet inkluderer i dette tilfellet alle ubebodde leiligheter, uansett årsak (brann, vandalisme, seksjonering, ombygning etc.) Til sammenligning var ledigheten i 2001 på mellom 8-9%. 1 % ledighet tilsvarer 6,5 mill i tapte leieinntekter for Oslo kommune.

### **Konklusjon**

Ledigheten ligger på mindre enn 2 % for de aller fleste respondentene og nøkkeltallet benyttes derfor også videre som et suksesskriterie for hvor nivået for ledigheten optimalt sett burde ligge.

### 6.2.15 Hva tror du er gjennomsnittlig leietid i deres portefølje?



Figur 6.2.15: Svarfordeling gjennomsnittlig leietid

Alternativer	Prosent	Verdi
1 6-9 mnd	0,0 %	0
2 10-12 mnd	0,0 %	0
3 13-18 mnd	56,3 %	9
4 19-24 mnd	18,8 %	3
5 Mer enn 24 mnd	25,0 %	4
6 Vet ikke	0,0 %	0
Total		16

Tabell 6.2.15: Svaralternativer, leietid. Prosentvis fordeling og antall

I den teoretiske delen i oppgaven er det midlertidige boligbehovet til leietakere belyst. At behovet for å leie bolig ofte er et resultat av en midlertidig livssituasjon gjør at leietiden må sees i sammenheng med leietakernes midlertidige boligbehov.

Leietid kan likevel si noe om hvordan man klarer å leie ut rett bolig til rett leietaker, og det kan si noe om hvordan leietakere trives med boligen og hvorvidt leietaker er tilfreds med forvalter.

En sammenligning mellom respondentene gir uttrykk om enkelte enheter peker seg ut med mer stabile leietakere enn andre.

Hovedvekten av respondentene oppgir en gjennomsnittlig leietid på mellom 13-18 måneder. Meglere som ikke forvalter boligene som en del av tjenesten var forventet å ligge i den nedre skalaen i forhold til leietid, men to av meglerne er også representert i gruppen med gjennomsnittlig leietid på 19-24 måneder. Ettersom meglere i stor grad lever av omsetning av kontrakter ville en tro at disse enhetene oppnår kortere leieforhold og dermed kortere gjennomsnittlig leietid. Om meglere i seg selv kan belyse problemstillingen da de enkelte ganger kun megler en kontrakt en gang, og dermed ikke forholder seg til en utleieportefølje som de andre enhetene, kan diskuteres. Likevel avviker ikke besvarelsene meglerne oppgir i noen særlig grad i forhold til de øvrige enhetene, og det blir derfor ikke vektlagt å undersøke disse mer detaljert som en egen enhet.

25 % oppgir en gjennomsnittlig leietid mer enn 24 måneder, og samtlige av disse er eiere. Av disse enhetene finnes i hovedsak eiere med store utleieporteføljer, men også boligbyggelag er blant de som oppnår lengst gjennomsnittlig leietid. Det er ingen av enhetene som oppgir at de ligger høyere enn markedsleie som har gjennomsnittlig leietid på mer enn 24 måneder.

Lang leietid kan også være en ulempe i et bratt stigende marked, ettersom nye kontrakter da vil være mer verd enn løpende leieforhold. Likevel er dette oppgitt som et ønske fra forvalter sin side å oppnå lange, stabile leieforhold og unngå hyppige utskiftninger. Skifte av leietakere ansees som en kostbar prosess, og man vil i mellomperioden risikere at leiligheten står tom.

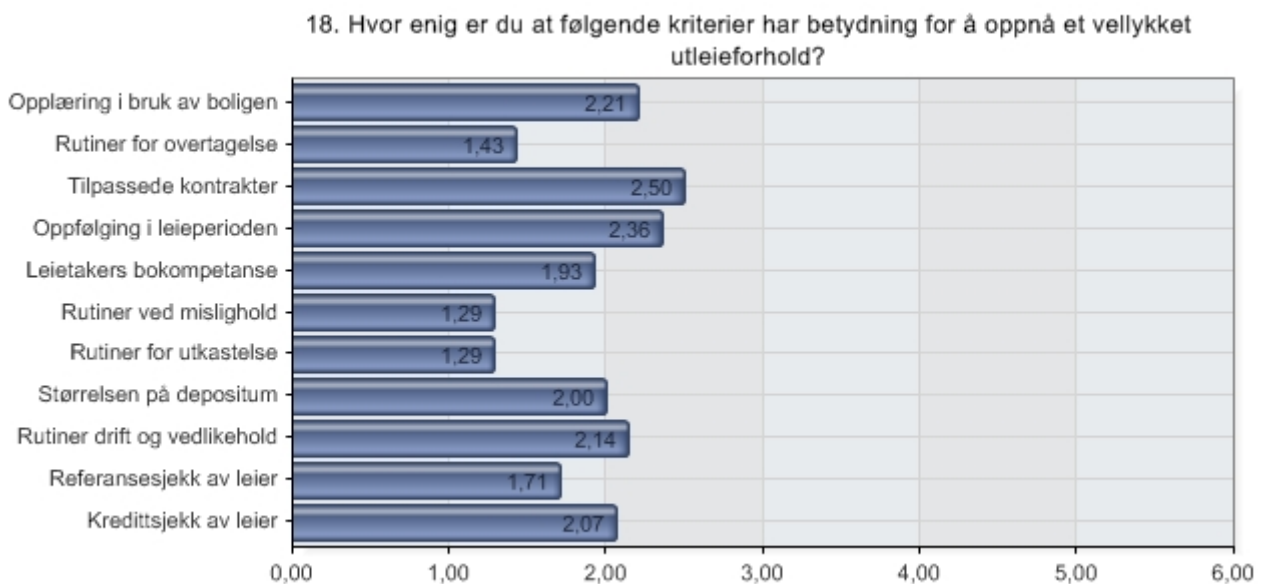
Hvorvidt utleier arbeider med å oppnå lang leietid vil være avhengig av målsetningen. Dersom utleier til enhver tid er opptatt av å oppnå høyest mulig leie, vil lang leietid ikke nødvendigvis være attraktivt rent inntektsmessig. Likevel må dette avveies opp mot kostnadene ved å skifte ut leietakere, inngå nye kontrakter, annonsering samt administrasjon ved ut- og innflytting. For en ikke-kommersiell utleier som leier ut til en leietaker som er innenfor målgruppen, vil lange kontrakter kunne være en del av måloppnåelsen til utleier.

De som driver utleie til studenter, vil muligens foretrekke sirkulasjon i sin utleieportefølje for å oppnå ledige boliger til nye studenter som har behov.

### Konklusjon

Leietakere bor gjennomsnittlig 13-18 måneder i en utleiebolig, mens enkelte eiere oppnår lengre leietid. Med en ambisjon og målsetning om stabil leietakere bør gjennomsnittlig leietid optimalt sett ligge på mer enn 24 måneder.

#### 6.2.16 Hvor enig er du at følgende kriterier har betydning for å oppnå et vellykket utleieforhold?



Figur 6.2.16: Kriterier for et vellykket utleieforhold, gjennomsnittlig resultat sammenstilt

Alternativer	N =14
1 Opplæring i bruk av boligen	2.21
2 Rutiner for overtagelse	1.43
3 Tilpassede kontrakter	2.50
4 Oppfølging i leieperioden	2.36
5 Leietakers bokompetanse	1.93
6 Rutiner ved mislighold	1.29
7 Rutiner for utkastelse	1.29
8 Størrelsen på depositum	2.00
9 Rutiner drift og vedlikehold	2.14
10 Referansesjekk av leier	1.71
11 Kredittsjekk av leier	2.07

Tabell 6.2.16: Sammenstilling av gjennomsnittsvekting, kriterier for et vellykket utleieforhold

Spørsmålene ble stilt enkeltvis, og enhetene besvarte spørsmålene med vekting av hvert kriterium på en skala fra 1 - 6. Resultatene er satt sammen i figur 16 for å måle kriteriene opp mot hverandre og tydeliggjøre de forhold som respondentene mener er de viktigste kriteriene. Totalt 14 av respondentene har besvart samtlige spørsmål i denne undersøkelsen som er gjort for spesielt å kartlegge hva som vektet som de viktigste kriteriene for å oppnå et vellykket utleieforhold. Alle respondenter forvalter boliger selv.

De desidert viktigste kriteriene er å ha rutiner for utkastelse og mislighold for å oppnå et vellykket utleieforhold. De to kriteriene vektet likt.

Rutiner for overtagelse er også vektet høyt, det samme med referansesjekk av leietaker. Hvordan man forvalter boligene vil i noen grad være avhengig av målsetning for virksomheten. Boligbygg vil eksempelvis vurdere leietakere på en annen måte enn en ren kommersiell utleier. Enkelte av svarene skiller seg derfor ut ved at enkelte enheter er svært uenig at kriteriet er viktig. Dette gjelder både referansesjekk og kredittsjekk. En av enhetene avviker i forhold til samtlige av de øvrige med å vekte dette til 6, som svært uenig. Denne enheten skiller seg også ut i forhold til målgruppe og mål for virksomheten.

Leietakers bokompetanse ble vektet som relativt betydningsfullt for leieforholdet, men dette er ikke fulgt opp av enheten ved besvarelse i forhold til betydningen av oppfølging i leieperioden. Det var riktignok stor spredning i besvarelsen vedrørende oppfølging i leieperioden, og ingen var uenig i at dette var viktig.

Spørsmålet om tilpassede kontrakter hadde størst spredning i besvarelsen. Dette forholdet ble også vektet som et av de minst betydningsfulle kriteriene. Her svarte respondentene ulikt uten at det var noe mønster å se mellom enhetene i besvarelsen. Årsaken til den store spredningen kan derfor kun spekuleres i, og besvarelsen er antagelig gitt ut i fra egen erfaring og selskapenes behov.

Gjennomsnittlig er samtlige kriterier vektet til 1,64 noe som kan tyde på at de fleste svaralternativer er betydelige kriterier for å oppnå vellykkede utleieforhold, eller at det er vanskelig å skille ut de viktigste kriteriene.

Boligbygg Oslo KF har store vedlikeholdskostnader som følge av at boligene blir slitt i større grad enn hos de alminnelige brukere av boligene. Dette skyldes i hovedsak manglende bokompetanse hos de som bor i boligene. Ettersom kriteriene for å få kommunal bolig blir vektet etter behov og ikke referanser eller egnethet, vil oppfølging i leieperioden og opplæring i bruk av boligen antagelig stå i større fokus for å oppnå vellykkede leieforhold. Det blir brukt 2,5 mrd til vedlikehold av bygningene i 2008. Vedlikeholdet har over tid vært finansiert ved å selge kommunale eiendommer fordi byggene i lengre perioder har lidd under stort vedlikeholdsetterslep. Salget reduseres nå, og vedlikeholdet må finansieres ved låneopptak.

Boligbygg Oslo KF har ikke egne vaktmestere, og all drift er satt bort eksternt på anbud etter de kommunale innkjøpsreglene. De har heller ikke ansvaret for oppfølgingen av beboerne da dette er overført til bydelene, men gjennom årene har de hatt tiltak og informasjonsmateriell på ulike språk som omhandler vanlig drift og vedlikehold av boligen. Ved utflyttinger vil deres mål om ledighet bli påvirket, og deres egne mål krever rask og effektiv istandsettelse av boligen.



Fire av respondentene har gitt tilleggsinformasjon om viktige kriterier for å oppnå et vellykket utleieforhold:

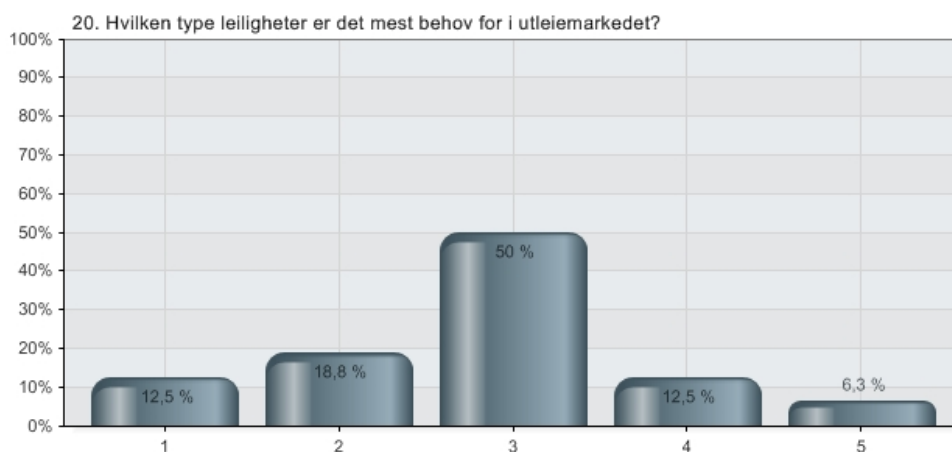
1. Utleiers erfaring, kompetanse og støttefunksjoner.
2. Ta leietakeren i selvsyn ved visning. Vi legger til grunn inntekt og gode referanser. Studenter (UiO, HiO, Jus, politi) har vist seg som gode leietakere.
3. Velge riktig leietaker til boligen = lengre botid.
4. Besiktigelse før leier flytter ut, slik at denne kan forberede boligen og være klar ved utflytting, samt visning før denne flytter ut så den er utleid ved fraflytting igjen.

Tilleggsinformasjonen må vektlegges spesielt, og er svært nyttig informasjon for å oppnå optimal forvaltning av boligene.

### Konklusjon

Å ha gode rutiner for mislighold, utkastelse og overtagelse er de viktigste kriteriene for å oppnå et vellykket utleieforhold. For å oppnå optimal forvaltning av utleieboliger bør man ha svært gode rutiner for disse forholdene.

#### 6.2.17 Hvilken type leiligheter er det mest behov for i utleiemarkedet?



Figur 6.2.17: Svarfordeling, behov for type leilighet til utleie

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Hybel	12,5 %	2
2 1-roms	18,8 %	3
3 2-roms	50,0 %	8
4 3-roms	12,5 %	2
5 4-roms	6,3 %	1
Total		16

Tabell 6.2.17: Svaralternativer, behov for type leilighet i prosent og antall

For å kartlegge om størrelsen er avgjørende for etterspørselen, og hvilken type bolig det er behov for i markedet er det stillet spørsmål med svaralternativer fra hybel og oppover til 4-roms leilighet. I dette spørsmålet vil eierne bære preg av hva de selv besitter i sine porteføljer, og responsen fra meglere og forvaltere vil ha en merverdi dersom det viser ulike resultater.

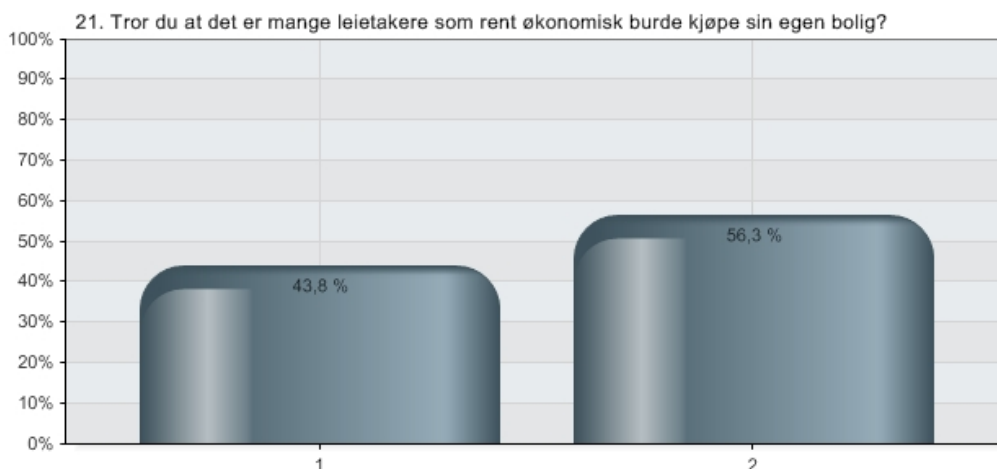
Resultatet viser at respondentene totalt sett mener at det er størst behov for 2-roms i utleiemarkedet. Etterspørselen etter mindre boliger synes å være størst, mens det for 4-roms er langt mindre behov. Meglerne mener at det er størst etterspørsel etter hybler, men har også stor spredning i sine svar.

### Konklusjon

Det er størst etterspørsel etter små enheter, fortrinnsvis 2-roms leiligheter.

Resultatet fra dette spørsmålet setter også enkelte av kvalitetskriteriene i perspektiv, for eksempel barnevennlighet som ikke vil være en like aktuell egenskap i utleiesammenheng da familieleiligheter i liten grad etterspørres.

### 6.2.18 Tror du at det er mange leietakere som rent økonomisk burde kjøpe sin egen bolig?



Figur 6.2.18: Svarfordeling, om leietakere burde kjøpe sin egen bolig

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Ja	43,8 %	7
2 Nei	56,3 %	9
Total		16

Tabell 6.2.18: Svaralternativer, om leietakere burde kjøpe egen bolig i prosent og antall

Alle enheter har direkte kontakt med leietakere og kjenner til deres økonomiske situasjon og sosiale status. Med dette spørsmålet har formålet vært å benytte deres erfaring til å få et større innblikk i forholdet mellom eie- og leiemarkedet og få frem de faktorer som respondentene mener påvirker vridningen mellom disse markedene.

For å avdekke forholdet og fleksibiliteten i utleiemarkedet, er det svært interessant å få enhetenes oppfatning om leietakerne burde, rent økonomisk, kjøpe sin egen bolig. At så mange som 43,8 % besvarer ja på dette spørsmålet, er et funn som markedsmessig betyr at det antagelig finnes mange kjøpere innenfor gruppen av leietakere.

Dette spørsmålet er også situasjons- og markedsbestemt og vil sannsynligvis se annerledes ut etter som boligmarkedet endrer seg. Øyeblikksbildet av leietakerne vil kunne endre seg raskt over tid i forhold til arbeidsledighet, konjunktur og boligprisene.

At hovedvekten av de som leier ikke burde kjøpe egen bolig, bekrefter antagelsen om at den største delen av leietakermassen ikke har økonomiske forutsetninger eller stabilitet til å kjøpe egen bolig.

## Konklusjon

43,8 % av respondentene mener at leietakerne rent økonomisk burde kjøpe sin egen bolig.

### 6.2.19 Hva mener du er de viktigste grunnene til at de ikke kjøper?



Figur 6.2.19: Svarfordeling, viktigste grunnen til at de ikke kjøper

Alternativer	Prosent	Verdi
1 Usikker markedsutvikling	28,6 %	2
2 Rente	28,6 %	2
3 Sivilstand	42,9 %	3
4 Ustabil livssituasjon	28,6 %	2
5 Ung alder	71,4 %	5
6 Annet, spesifiser her	14,3 %	1
Total		7

Tabell 6.2.19: Svaralternativ, viktigste grunnen til at de ikke kjøper. Prosentvis fordeling og antall.

Når enhetene har besvart at leietakerne økonomisk sett burde kjøpe egen bolig, er dette et oppfølgingsspørsmål som har til hensikt å angi grunnen til hvorfor de ikke gjør det.

Dette spørsmålet er besvart av syv enheter, og gir deres subjektive formening om hvorfor ikke leietakere kjøper egen bolig når de økonomisk sett burde gjøre det. Ettersom enhetene er i dialog med leietakere og kjenner til deres alder og livssituasjon er det ønskelig å få et bilde og mulige årsaksforklaring til hvorfor de ikke kjøper sin egen bolig. Spørsmålet belyser vridningen mellom eie- og leiemarkedet og vil kunne gi opplysninger om leietakernes vurderinger og valg i forhold til hvorfor de leier fremfor å eie.

Respondentene har hatt anledning til å svare flere alternativer, og det er ung alder som anses som den viktigste grunnen til at de ikke kjøper. Deretter peker sivilstand seg ut som en mulig årsak, mens de andre forholdene som angår marked, rente og ustabil livssituasjon, blir nevnt som årsaker uten så stor betydning som de øvrige.

### **Konklusjon:**

Leietakernes unge alder blir oppgitt som hovedårsaken til at leietakere ikke kjøper egen bolig.

### **6.3 Drøftning av hvor etterprøvbare og gyldige resultatene er**

Enkelte av spørsmålene er direkte etterprøvbare, mens andre spørsmål er avhengig av hvordan den enkelte vurderer markedet på det tidspunkt undersøkelsen ble foretatt. Disse svarene vil allerede kunne ha endret seg. Subjektive vurderinger kan generelt være vanskelig å prøve i etterkant.

Noen av spørsmålene kunne med fordel ha vært formulert med andre intervaller, dette er noe jeg har erfart i etterkant og som kan være en svakhet med undersøkelsen. Jeg kunne også med fordel vurdert flere egenskaper som kvaliteter i utleieboligene, som eksempel hvitevarer, balkong og møblering. Likevel mener jeg at jeg har fått samlet gode grunnlagsdata for å se på de ulike tilbyderne av utleieboligene, vurdert forskjeller og likheter i forhold til målsetning og oppnådd formålet med å kartlegge kriterier som må være tilstede for å oppnå god forvaltning av utleieboliger.

## 7. Konklusjoner

I dette kapitlet vil konklusjonene bli inndelt etter de fire forskningsspørsmålene som ble presentert i kapittel 3. Resultatene fra undersøkelsen vil her bli oppsummert i lys av tidligere drøftelser i oppgaven. Avslutningsvis vil det trekkes en kort konklusjon av de viktigste funnene som besvarer problemstillingen.

### 7.1 Konklusjon: Hvilke faktorer hos forvalteren påvirker den direkte avkastningen eier har av leieinntektene?

I oppgavens teoridel er det gjennomgått hvilke rammer som må ivaretas i forbindelse med forvaltning av leiekontraktene. Den viktigste jobben en forvalter gjør er imidlertid å sikre at eiers målsetting i størst mulig grad blir oppfylt. Dette gjelder uavhengig av om det er kommersiell eller ikke-kommersiell eier. I konklusjonen blir det tatt utgangspunkt i at eier er kommersiell med en målsetning om høyest mulig avkastning over lengre tid. Resultatene fra undersøkelsen er analysert og drøftet i kapittel 6, mens det i denne konklusjonen trekkes de beste resultatene frem slik at de presenteres som et ambisjonsnivå.

Forvaltere og eiere har ulike metoder for å oppnå best mulig resultat, og faktorer som påvirker avkastningen er leietid, ledighet, prisnivå og forvaltningskostnad. Enkelte ganger vil det være en avveining mellom de ulike faktorene, eksempelvis høy leie og lang gjennomsnittlig leietid.

Gjennomsnittlig leietid bør ligge over 24 måneder for å unngå hyppige utskiftninger og ustabile leieforhold. For å oppnå dette bør det i utvelgelsesprosessen legges vekt på å finne riktig leietaker til riktig bolig. Hyppige utskiftninger vil kunne føre til en høyere forvaltningskostnad.

Prisnivået på utleieboligene bør følge markedet, og ligge på markedspris. Forvalter må derfor til enhver tid være oppdatert i forhold til konkurransesituasjonen og prisnivået ettersom forbrukerne har full tilgang til åpent å sammenligne priser til enhver tid. Dersom leieprisen ligger over markedsprisen, vil man kunne få hyppige utskiftninger og høye kostnader ved å inngå nye kontrakter, ledighet mellom leietakere og eventuelle kostnader i forbindelse med istandsetting av boligen etter endt leieforhold.

Ledigheten for utleieporteføljene bør ligge på under 2 % for å drive effektiv utleievirksomhet. For å oppnå et slikt resultat bør boligen befares og forbredes for ny utleie på et tidligst mulig tidspunkt slik at man kan få inn en ny leietaker umiddelbart etter fraflytting.

Rutiner i forhold til mislighold og utkastelse hos forvalter er det mest avgjørende for å oppnå vellykkede utleieforhold. Disse faktorene hos forvalter vil være avgjørende i forhold til profesjonell håndtering av eventuelle mislighold og kontraktsbrudd. Det legges også vekt på rutiner for overtagelse og referansesjekk samt å ta leietakeren i selvsyn. Erfaringer i forhold til hvilke grupper som utpeker seg som gode leietakere, bygges opp over tid, og vil påvirke forvaltningen.

Forvaltningskostnadene bør ikke overstige 6 % av leieinntektene for å oppnå en optimal forvaltning og avkastning av utleieboligene. Uansett eierstrategi og målgruppe må det være et mål å oppnå så lave forvaltningskostnader som mulig. Resultatene fra undersøkelsen viser at det bør være mulig å oppnå et nivå på under 6 % av leieinntektene. Dersom forvalter ivaretar spesielle tiltak for å bidra til eiers måloppnåelse bør dette være en bevisst prioritering som synliggjøres som en del av eierkostnadene.

Leienivået og ledigheten er relativt lik hos de ulike enhetene, men det kan virke som at avviket i den direkte avkastningen ligger i forvaltningskostnader og målsetning for virksomheten.

Hvilket nivå den direkte avkastningen bør ligge på er noe avhengig av tidsperspektivet til eier. Med en forutsetning om lagvarig investering bør den direkte avkastningen ligge på 6 % av investert kapital. Eier vil også vurdere avkastningskravet i forhold til forventet verdiøkning på investeringen.

Forvalter vil påvirke avkastningen ved å:

1. Oppnå lang gjennomsnittlig leietid
2. Sikre lav ledighet
3. Holde forvaltningskostnadene på et lavt nivå
4. Prise utleieboligene til riktig markedspris

## 7.2 Konklusjon: Hvilke kvaliteter må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå høy leiepris?

Kvalitet i utleieboliger er et utfordrende område å kartlegge, og ikke minst vurdere i forhold til prisoppnåelse da det er mange forhold som vil medvirke til høye priser på utleieboliger. Som omtalt i drøftelsen vil etterspørselen etter utleieboliger generelt påvirke prisen mest.

I oppgavens henvisning til tidligere undersøkelser om kvalitetens påvirkning på pris er egenskaper ved utleieboliger plukket ut og vurdert i forhold til prispåvirkning egenskapen har for utleieprisen. Resultatene fra Skogstads undersøkelsen og dens gyldighet er kritisert da det ikke finnes samsvar mellom flere av resultatene og det faktiske forhold i utleiemarkedet.

I denne undersøkelsen er det ikke forsøkt å påvise faktiske prisforskjeller, men heller å samle inn kunnskap om markedet som kan belyse hvilke egenskaper de mener etterspørres og kan medvirke til å oppnå høy leiepris.

Resultatene fra undersøkelsen viser at det er ytre kvaliteter som har størst betydning for å oppnå maksimal leie for utleieboliger.

Sentral beliggenhet er det viktigste kriteriet for å oppnå høy leiepris. Populær beliggenhet og nærhet til offentlig kommunikasjon er også blant de viktigste kriteriene for å oppnå maksimal leie. Disse funnene kan også støttes opp mot folke- og boligtellingen som viser oversikt over hvordan leietakerne fordeler seg på de ulike bydelene. Dette er antagelig også årsaken til at sentrumsbydelene og nærliggende områder har så stor andel av leietakere i forhold til de mer perifere bydelene.

Meglerne vektlegger innvendig god standard høyere enn eiere av utleieporteføljene. Årsaken til dette kan være at meglerne har større innsikt i utviklingen i utleiemarkedet, og at denne peker i retning at også boligkvaliteten for utleieboliger er på bedringens vei. De omsetter ulike leiekontrakter og har en bredere markedsoversikt enn eiere som forvalter egne boliger. Tidligere kunne man oppnå høy pris for boliger av svært dårlig kvalitet fordi det var knapphet på utleieboliger generelt. Når det legges ut nyere leiligheter på utleiemarkedet vil det etter hvert også påvirke forventningene til leietakerne om høyere standard. Dette vil spesielt gjelde i et utleiemarked hvor tilbudssiden er størst. Meglerne vil være de første som oppdager slike endringer i markedet fordi de har et bredere tilfang av boliger fra ulike eiere. Deres svar bør derfor betraktes som en tendens de øvrige aktørene vil oppleve etter en stund.



Innvendige kvaliteter er betegnet som god innvendig standard. God innvendig standard blir et samlebegrep på helhetsinntrykket av boligen. Det er utfordrende å plukke ut elementer som hver for seg har en prispåvirkning, da det er grunn til å tro at leietakere vurderer boligens standard totalt sett.

Likevel vil det være en forskjell mellom hvordan en eier vurderer boligens kvaliteter i forhold til en som skal leie. Det midlertidige boforholdet som en leietaker representerer, er mye av forklaringen på dette. Skole og barnevennlighet blir mindre viktig ettersom leietakerne er i relativt ung alder og har en kort tidshorisont for leieforholdet. Leietakere etterspør heller ikke familieboliger i særlig grad, noen som gjør at kvalitetskriteriet barnevennlighet mister sin relevans i denne sammenhengen.

God innvendig standard ble av samtlige respondenter vurdert som fjerde viktigste kvalitet for å oppnå høye leiepris.

Lave strømkostnader var ett av kvalitetskriteriene som ble minst vektlagt. Oppmerksomhet rundt økte strømpriser og politiske energiltak gjør at dette funnet overrasker noe. For at leietakere skal ha kontroll på alle sine kostnader når de leier bør de ha et overslag på strømutgiftene. Svarene respondentene har gitt, tyder imidlertid på at leietakere ikke vektlegger disse opplysningene i ved valg av utleiebolig.

Kvaliteter som etterspørres og vil kunne gi høy leiepris:

1. Sentral beliggenhet
2. Populær beliggenhet
3. Nærhet til offentlig kommunikasjon
4. Høy innvendig standard

### 7.3 Gir ulikt eierskap ulik forvaltning av utleieboligene?

Eierstrategi vil være avgjørende for hvordan utleieboligene forvaltes. Eiers målsetting og målgruppe vil være førende i forhold til prioriteringer og behov for forvaltningstjenester. Eiere tar stilling til strategiske forhold som vedlikehold, servicenivå, prisstrategi og de vil også ha føringer i forhold til utleievirksomhetens tidsperspektiv. Utleiegårdenes standard, bomiljø og innvendige kvaliteter vil representere eiers holdning og strategi.

Organiseringen av utleievirksomheten vil variere fra selskap til selskap. Enkelte utleiery har målgrupper med særlige behov som må ivaretas, manglende betalingsevne eller boevne.

Boligbygg Oslo KF har som sin målsetting å tilby bolig til de som er vanskeligst stilt. Dette betyr at de i utgangspunktet har kunder som både kan være dårlige betalere og som sliter hardt på boligene. De har likevel en organisering som skiller tydelig mellom eier og forvalter. I tillegg er de kommunale støtteordningene som subsidierer leien skilt ut i egne budsjetter sammen med kommunens sosiale velferdstiltak.

De kommunale utleiegårdene har over lengre perioder vært utsatt for høy slitasje og manglende vedlikehold. Man kan fortsatt se behovet for utbedringer på tross av innsats de senere årene, og dette representerer en periode da Oslo kommune som eier valgte å la gårdene forfalle. Når markedet har vært på topp de senere årene har det vært mulig å seksjonere og selge eiendom, og benytte overskuddet til vedlikehold. Denne situasjonen har endret seg, og Boligbygg Oslo KF må ta opp lån for å finansiere vedlikeholdsbehovet.

Undersøkelsen i denne oppgaven viser at det ikke bare er store forskjeller mellom de ikke-kommersielle og kommersielle eierne men også mellom eiere med tilsynelatende lik målsetting.

Ulikt eierskap synes å ha størst effekt på hvordan leilighetene prissettes. Prisfastsettelsen av utleieporteføljene er strategisk begrunnet hos ikke-kommersielle og halv-kommersielle aktører i markedet.

Det er også tydelig forskjeller mellom hva de ulike eierne legger vekt på ved utvelgelse av leietaker. De ikke-kommersielle har tydelige målgrupper som de ønsker å tilby boliger til, og de legger heller ikke like stor vekt på kredittsjekk eller referanser som øvrige forvaltere oppgir som de viktigste faktorene for å oppnå vellykkede utleieforhold. Utover dette har samtlige et mål om lav ledighet, noe som alle enheter oppgir som en målsetning.

Å oppnå lav ledighet bidrar også til målsetning om å nå flest mulig innenfor målgruppen og vil således ikke kun være økonomisk motivert. Lav ledighet er også et mål på effektivitet og ressursutnyttelse av boligmassen.

De ikke-kommersielle er også enig i at de viktigste forholdene rundt forvaltningen er rutiner ved mislighold og utkastelse. Dette er et tegn på at selv om kontrakten er inngått på spesielle vilkår, er fortsatt kontraktsbestemmelsene svært viktig å håndheve i leieperioden.

Det vises liten systematisk forskjell i selve forvaltningen mellom de kommersielle og ikke-kommersielle, selv Boligbygg Oslo KF forvalter boligene relativt likt de private selskapene. Det legges vekt på effektiv forvaltning, lave eierkostnader, lite ledighet og gode rutiner for oppfølging av mislighold og utkastelse.

Undersøkelsen viser at forvaltningskostnadene har store variasjoner, men alle halv-kommersielle og ikke-kommersielle har svært høye forvaltningskostnader på 15-20 % og over 20 %. Dette kan skyldes at målgruppen er noe ulik og at slitasjen på boligene blir stor slik at skifte av leietaker medfører større kostnader enn hva som kan anses som et normalt nivå.

Denne oppgaven konkluderer med at eierskap har innvirkning på forvaltning av boligene, og at det også bør være slik. Eiers strategi må synliggjøres gjennom forvaltningen for at eiers målsetting skal oppfylles og således bidra til optimal forvaltning.

#### 7.4 Hvilke faktorer påvirker forholdet mellom eie- og leiemarkedet?

Økonomisk teori vil ha en teoretisk tilnærming til hvilke valg en forbruker legger til grunn når han vurderer å leie eller å kjøpe sin egen bolig. Dersom det er mer lønnsomt å eie enn å leie, vil en forbruker velge å kjøpe sin egen bolig (Hungnes, 2008). Denne undersøkelsen viser at det er andre forhold som er avgjørende for at leietakere faktisk velger å leie bolig på tross av lønnsomheten ved å eie de senere årene.

Respondentene i denne undersøkelse har direkte kontakt med leietakere og har personopplysninger om de som leier bolig. Således sitter de på erfaringer i forhold til leietakere som forbrukere og kjenner også til deres inntektsnivå. Så mange som 43,8 % av respondentene mener at mange leietakere økonomisk sett burde kjøpe sin egen bolig. Når de likevel velger å leie bolig er leietakernes unge alder den viktigste årsaken til deres valg i følge respondentene.

Leiemarkedet prissettes på grunnlag av megler eller utleiers vurdering av objekt og marked. Salgsprisen på boligen blir hos de fleste enheter ikke vurdert i sammenheng med leieprisen. Dette er et interessant funn, også sett i forhold til eiers forventede avkastning av sin investering over tid. Dette betyr også at leieprisene ikke vil gjenspeile utviklingen på salgsmarkedet.

Mens eiemarkedet er mest sensibelt i forhold til renteendringer vil leiemarkedet være mest sensibelt overfor sysselsetting (Nordvik, 2002). Eiere av utleieboliger vil imidlertid kunne ha lavere leie i perioder med lav rente fordi de vil minimere egne eierkostnader og likevel oppnå inntjening på investert kapital.

Boligmarkedet består av både eie- og leiemarkedet, og domineres av private aktører. Boligpolitiske virkemidler, verdiøkning og skattemessige fordeler ved å eie egen bolig har endret boligeiernes syn. Det som tidligere var et boligbehov har nå blitt et investeringsobjekt. Boliger har blitt en "sparebøsse" for folk flest, og utleieboliger har blitt et marked for private investorer. Leiemarkedet og tilbudet av leide boliger vil således være avhengig av privatpersoners vurdering. I perioder med et gode salgspriser og rask omsetning er det grunn til å tro at private personer ønsker å selge utleieboligene sine. Mens i perioder med lave priser og treg omsetning vil leiemarkedet være attraktivt, spesielt i kombinasjon med lav rente. Tendensen og effekten av dette mener jeg vi så i begynnelsen av 2009, når leieprisene gikk ned for første gang på mange år.

Profesjonelle aktører har derimot et lengre investeringsperspektiv og mer stabile utleieporteføljer. Leienivået vil likevel i stor grad bli påvirket av den største uleieaktøren i Oslo, som er de private investorene.

Leietakere vil fortsatt være usikre i et marked som i så stor grad preges av uprofesjonelle aktører. Tilbudet av leide boliger vil påvirkes av salgsmarkedet fremover. Nesten 30 % av Oslos husholdninger leier bolig og ønsker å leie bolig i en periode i livet. Det er en stor del av boligmarkedet som de profesjonelle utleierne bør ha en større andel av for å sikre et mer stabilt leiemarked.

### 7.5 Konklusjon: Suksesskriterier for optimal forvaltning av utleieboliger

Konklusjonen forutsetter at eier er en kommersiell utleier med målsetting om høyest mulig avkastning. Resultatet i oppgaven viser at eiere påvirker forvaltningen av utleieboligene, likevel er det flere av kriteriene som bør benyttes som målsetning også for ikke-kommersielle eiere.

- ✓ Utleieporteføljen bør ha mindre enn 2 % ledighet
- ✓ Forvaltningskostnaden bør ligge på mindre enn 6 % av leieinntekten
- ✓ Gjennomsnittlig leietid bør være mer enn 24 måneder
- ✓ Den direkte avkastningen bør ligge over 6 %
- ✓ Forvalter må ha spesielt gode rutiner for mislighold, utkastelse og overtagelse
- ✓ Utleieboligene må ha en sentral beliggenhet, helst i et populært område
- ✓ Innvendig standard vil ha større betydning i et marked med tilbudsoverskudd

## 8. Referanseliste

### Referanselitteratur

Arge, K. (1994) *Arkitektkontorenes kvalitetssystem. Arkitektonisk kvalitet. En studie av ti prosjekter.*(Prosjektrapport 153). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.

Annaniassen, E. (2006) *En skandinavisk boligmodell? Historien om et sosialdemokratisk eierland og et sosialdemokratisk leieboerland.* (NOVA temahefte 1/06). Oslo: Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring.

Christophersen, J. (1995) *Boligkvalitet og markedspris.* (Prosjektrapport 172). Oslo: Byggforsk Norges byggforskningsinstitutt.

Christophersen, J., Gulbrandsen, O. og Barlindhaug, R. (2000) *Boligpris og brukskvalitet.* (Prosjektrapport 284). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.

Gulbrandsen, L (1989) *Boligutleie mot avvikling? Endringer av Oslos utleiemarked i 1980-åra.* (INAS-rapport 1989:2). Oslo: Institutt for sosialforskning.

Gulbrandsen, L. og Nordvik, V. (2007) *Tilbudet av leide boliger.* (NOVA skriftserie 6/07). Oslo: Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring.

Hellevik, O. (1995) *Sosiologisk metode* (2. Utgave). Oslo: Universitetsforlaget.

Kommunal og regionaldepartementet (2002) *Boligmarkedene og boligpolitikken.*(NOU 2002:2). Oslo: Statens forvaltningstjeneste, informasjonsforvaltning.

Nordvik, V. (2002) *Leiemarkedet i Oslo og Akershus – Et problemnotat.* (Delrapport 7). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.

Nordvik, V. m. fl. (2003) *Bo i storby – Boforhold og boligmarked i norske storbyregioner.* (Prosjektrapport 349). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.

Nordvik, V. (2005) *En flyttekjedemodell for hovedstadens boligmarked.*(Prosjektrapport). Oslo: Norges byggforskningsinstitutt.

Riis, C. og Moen, E.R.(2004) *Kommunen som utleier – implementering av gjengs leie*.(Prosjektrapport).Oslo:oeconomica.

Tokvam, O. (2004) *Boligutleie i praksis* (3.utgave). Oslo: Cappelen Akademisk Forlag.

Trost, J. (1997) *Kvalitative intervjuer* (2.utgave). Sverige: Studentlitteratur.

Sjaastad, M., Hansen, T. og Medby, P. (2007) *Boligkvalitet i by og etterspurte bebyggelsestyper*. (skriftserie 10) Oslo: SINTEF Byggforsk.

Werner, I.B. (2000) *Spelar kvalitet någon roll för priset?*(Doktoravhandling) Stockholm: Kungliga tekniska Högskolan.

## Foredrag og annet skriftlig materiell

Hungnes, Håvard (2008) *Boligpriser, boligrente og leiepriser- Sammenhenger og konsekvenser*. Statistisk sentralbyrå: Presentasjon på Norsk Eiendomskompetanses konferanse om 'Nyboligsalg og boligutleie', 11/9-2008.

Skogstad, Hans Petter (2005) *Markedsleie for hybler og leiligheter i Oslo 4. kvartal 2005*. Oponion: Leieprisstatistikk gjennomført for Boligbygg Oslo KF.

## Internett

Boligbygg Oslo KF (2009). *Leieprisrapporter*.

<http://www.boligbygg.oslo.kommune.no/leieprisrapporter/>

SSB (2001). *Folke og Boligtellingen*. Tabell 23 Privathusholdninger, etter eie-/leieform, fylke, kommune og bydel. 3. november 2001.

<http://www.ssb.no/emner/02/01/fobbolig/tab-2002-09-23-23.html>



**MASTEROPPGAVE I STUDIEPROGRAMMET MASTER I  
EIENDOMSUTVIKLING OG FORVALTNING**

for

**Masterstudent : Silje Strøm**

**Fagområde** Eiendomsutvikling og forvaltning:

**Utleveringsdato:** 01.09.2008

**Innlevering:** 22.06.2009

**Tittel** Suksesskriterier for optimal økonomisk drift av utleieboliger.

**Formål** Identifisere kriterier for at utleieprosjekter skal kunne oppnå optimal økonomisk drift. Kartlegge faktorer hos forvalter som påvirker driften og hvilke kvaliteter som må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå optimal drift. Avklare om ulikheter i eierskap gir ulik drift av utleieboligene.

**Følgende hovedpunkter skal behandles:**

1. Hvilke faktorer hos forvalteren påvirker driften av utleieboliger?
2. Hvilke kvaliteter må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå optimal drift?
3. Gir ulikt eierskap ulik drift av utleieboligene?

.....  
Tvedheim  
(sted)

01.09.2008  
.....  
(dato)

.....  
faglærer ved NTNU  
S. R. Bakstad

.....  
leder for studieprogrammet





Postadresse  
Alfred Getz veg 3  
7491 Trondheim  
Telefon 73 55 02 75  
Telefax 73 59 50 94

## MASTEROPPGAVE

2008/2009

for

Silje Strøm

### Suksesskriterier for optimal økonomisk drift av utleieboliger

### Success criteria for optimal economic management of rental apartments

#### Bakgrunn

- Forvaltere av utleieboliger i Oslo har mye kunnskap om sine utleieporteføljer og vil kunne bidra med økt kunnskap om utleieprosjekter, hvilke kvaliteter som må være tilstede i prosjektene og hvordan de bør driftes for å optimalisere investeringen.
- Kartlegging av både forvaltere og sammensetning av ulike utleieprosjekter vil kunne besvare om valg av forvalter er avgjørende for optimal drift, eller om det er porteføljens størrelse og beliggenhet som alltid vil være avgjørende i forhold til avkastning. Sammenligning av prosjektdata med ulikt eierskap vil kunne besvare om det finnes forskjeller i kostnad/inntektssiden i prosjekter som driver ikke-kommersiell utleie.

#### Oppgave

- Å kartlegge hvilke kriterier som må være tilstede for å oppnå optimal drift av et utleieprosjekt.
- Forskningsspørsmål/hypoteser
  1. Hvilke faktorer hos forvalteren påvirker driften av utleieboliger?
  2. Hvilke kvaliteter må være tilstede i utleieprosjektet for å oppnå optimal drift?
  3. Gir ulikt eierskap ulik drift av utleieboligene?

- Oppgaven kan bygges opp gjennom følgende deloppgaver
  1. Om utleiemarkedet i Oslo, historikk, statistikk og dagens markedssituasjon
  2. Litteratur og sammenligning av markedet i København
  3. Drøfting og valg av forskningsstrategi og metode
  4. Kvantitativ analyse av utleieporteføljer i Oslo
  5. Drøfting av problemstilling opp mot funn avdekket i analysen
  6. Forvaltning og drift
  7. Prosjektets kvaliteter
  8. Eierforhold
  9. Konklusjon

## Generelt om oppgaveinnhold og presentasjon

Oppgaveteksten er ment som en ramme for kandidatens arbeid. Justeringer vil kunne skje underveis. Eventuelle justeringer må skje i samråd med veileder og faglærer ved instituttet (samt med ekstern samarbeidspartner der dette er aktuelt).

Ved bedømmelsen legges det vekt på grundighet i bearbeidningen og selvstendighet i vurderinger og konklusjoner, samt at framstillingen er velredigert, klar, entydig og ryddig uten å være unødig voluminøs.

Besvarelsen skal inneholde

- standard rapportforside  
<http://www.ntnu.no/info/selvhjelp/ppt-dokmaler/Masteroppgave/>
- oppgaveteksten (signert)
- sammendrag, innholdsfortegnelse inkl. oversikt over vedlegg og bilag
- hovedteksten
- referanser til kildemateriale som ikke er av generell karakter, dette gjelder også for muntlig informasjon og opplysninger
- besvarelsen skal ha komplett paginering
- anbefalt sideantall for masteroppgaven er 80 sider, pluss/minus 20 sider

*Se for øvrig "Retningslinjer for utføring av masteroppgave ved erfaringsbasert master i eiendomsutvikling og forvaltning".*

### Hva skal innleveres?

- 4 innbundne kopier
- Eventuelt: X avtalte tilleggskopier for formidling til ekstern samarbeidspartner (dekkes av instituttet eller ekstern partner)
- Besvarelse og underliggende materiell i digital form (pdf-format)
- En kortfattet (tilsv. 1-2 A4-sider inkl. evt. illustrasjoner) populærvitenskapelig oppsummering av arbeidet, beregnet for publisering på Internet. Oppsummeringen bør redegjøre for hensikten med arbeidet og for gjennomføringen og de vesentligste resultater og konklusjoner av arbeidet.

*Adresse for innlevering: Informasjon vil bli tilsendt.*

Den innleverte masteroppgaven med bilag kan av NTNU fritt benyttes til undervisnings- og forskningsformål. Ved bruk ut over dette, som utgivelse og annen økonomisk utnyttelse, må det inngås særskilt avtale mellom NTNU og kandidaten.

**(Evt) Avtaler om ekstern veiledning, gjennomføring utenfor NTNU, økonomisk støtte m.v.**  
Beskrives her når dette er aktuelt.

## HMS

NTNU legger stor vekt på sikkerheten til den enkelte arbeidstaker og student. Den enkeltes sikkerhet skal komme i første rekke og ingen skal ta unødige sjanser for å få gjennomført arbeidet. Dersom studenten i arbeidet med masteroppgaven skal delta i feltarbeid, tokt, befarings, feltkurs eller ekskursjoner, skal studenten sette seg inn i "Retningslinje HMS ved feltarbeid m.m.", se <http://www.ivt.ntnu.no/adm/hms/> (HMS ved IVT).

Studenter har ikke full forsikringsdekning gjennom sitt forhold til NTNU. Dersom du som student ønsker samme forsikringsdekning som tilsatte ved universitetet, anbefales det at du tegner reiseforsikring og personskadeforsikring. Mer om forsikringsordninger for studenter: <http://www.ntnu.no/studieinformasjon/serving/forsikring.html>

### Oppstart og innleveringsfrist:

Arbeidet med oppgaven starter 1. september 2008

Besvarelsen, som beskrevet ovenfor, skal leveres inn <sup>22.</sup>08.juni 2008

Ansvarlig faglærer ved instituttet: Gunnar Leikvam

Øvrig(e) veileder(e) hos ekstern(e) samarbeidspartner(e):

Trondheim, den 29.08.2008



Gunnar Leikvam

Faglærer

Institutt for byggekunst, prospekting & forvaltning

## Boligutleie i Oslo

Spørsmålene stilles eiere, forvaltere og meglere av utleieboliger og har derfor noe ulik tilnærming. Svar med ditt utgangspunkt og gi egne personlige vurderinger underveis.



### 2) Hvordan vil du beskrive leiemarkedet i dag?

- Mangel på utleieboliger
- Markedet er i balanse
- Mangel på leietakere

### 3) Hvor mange boliger har deres utleieportefølje?

- 20-99
- 100-499
- 500-899
- 900-2000
- Over 2000



### 4) Hvor mange leiekontrakter har dere inngått i 2008?

- Under 20
- 20-99
- 100-399
- 400-599
- 600-799
- Over 800

### 5) Eier dere boligene selv?

- Ja
- Nei



---

<p style="text-align: center;"><b>Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.</b> <b>Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:</b> Eier dere boligene selv? - Ja</p>
---

### 6) Hvilken eiertype vil du klassifisere dere innenfor?

- Kommersiell eier

- Halv-kommersiell eier  
 Ikke-kommersiell eier  
 Vet ikke

---

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
Eier dere boligene selv? - Ja

### 7) Hva er deres målsetning for virksomheten?

---

---

---

---

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
Eier dere boligene selv? - Ja

### 8) Hvilken direkte avkastning får dere fra porteføljen?

- Ingen avkastning  
 Mindre enn 2%  
 3-4%  
 5-6%  
 7-8%  
 9-10%  
 Over 10%

### 9) Hvilke type boliger leier dere ut?

- Selveierleiligheter  
 Borettslagsleiligheter  
 Aksjeleiligheter  
 Eneboliger eller annen eid bolig

### 10) Forvalter dere boligene selv?

- Ja  
 Nei  


---

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
Forvalter dere boligene selv? - Ja

### 11) Hva koster forvaltning av deres utleieboliger (% av leien)?

- Under 4%  
 4-6 %  
 7-10%

- 11-15%  
 15-20%  
 Over 20%
- 

**12) Hvordan fastsetter dere husleien?**

- Meglers vurdering  
 Finn.no  
 Statistikk  
 Gjengs leie  
 Egen vurdering  
 Annet, spesifiser her



---

**13) Vurderes leien opp mot salgsprisen på boligen?**

- Ja  
 Nei  

- 

**14) Hvordan ligger leieprisnivået i deres portefølje sammenlignet med konkurrentene i Oslo?**

- Høyere enn markedspris  
 Markedspris  
 Gjengs leie  
 Lavere enn gjengs leie
- 

**15) Hvilke kvaliteter mener du et utleieprosjekt må ha for å oppnå høy leiepris?**

	1. Helt enig	2.	3.	4.	5.	6. Helt uenig
Sentral beliggenhet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lave strømkostnader	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Små boenheter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Høy innvendig standard	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Godt bomiljø	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nær kollektivtransport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Populær beliggenhet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Servicefunksjoner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sikkerhetstiltak	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkeringsmuligheter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utsikt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Barnevennlig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nyere bebyggelse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

---

**16) Hva er gjennomsnittlig ledighet i deres portefølje?**

- Mindre enn 2%  
 2-3%  
 4-5%  
 6-7%  
 8-9%  
 Over 9%  
 Vet ikke




---

**17) Hva tror du er gjennomsnittlig leietid i deres portefølje?**

- 6-9 mnd  
 10-12 mnd  
 13-18 mnd  
 19-24 mnd  
 Mer enn 24 mnd  
 Vet ikke

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
 Forvalter dere boligene selv? - Ja

**18) Hvor enig er du at følgende kriterier har betydning for å oppnå et vellykket utleieforhold?**

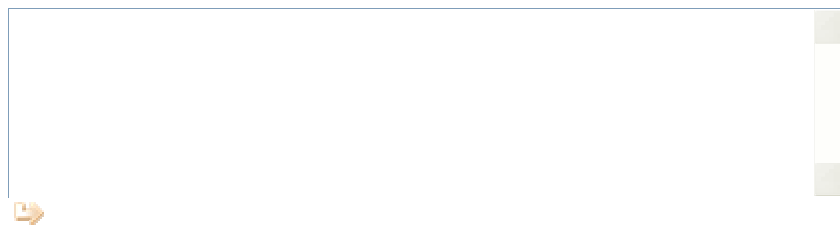
	1. Helt enig	2.	3.	4.	5.	6. Helt uenig
Opplæring i bruk av boligen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rutiner for overtagelse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tilpassede kontrakter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oppfølging i leieperioden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Leietakers bokompetanse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Rutiner ved mislighold	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rutiner for utkastelse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Størrelsen på depositum	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rutiner drift og vedlikehold	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Referansesjekk av leier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kredittsjekk av leier	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
Forvalter dere boligene selv? - Ja

**19) Er det andre faktorer du som forvalter mener har betydning for optimal drift av utleieboliger?**



**20) Hvilken type leiligheter er det mest behov for i utleiemarkedet?**

- Hybel
- 1-roms
- 2-roms
- 3-roms
- 4-roms

**21) Tror du at det er mange leietakere som rent økonomisk burde kjøpe sin egen bolig?**

- Ja
- Nei

**Denne informasjonen vises kun i forhåndsvisningen.**  
**Følgende kriterier må være oppfylt for at spørsmålet skal vises for respondenten:**  
Tror du at det er mange leietakere som rent økonomisk burde kjøpe sin egen bolig? - Ja

**22) Hva mener du er de viktigste grunnen til at de ikke kjøper?**

- Usikker markedsutvikling
- Rente

- Sivilstand
- Ustabil livssituasjon
- Ung alder
- Annet, spesifiser her



---

**23) Har du andre kommentarer til leiemarkedet som ikke er berørt i undersøkelsen?**

4.5	Utvalg .....	16
4.6	Oppsummering av enhetene og deres utgangpunkt for besvarelser .....	17
5.	Beskrivelser og kommentarer til et utvalg av tidligere forskning og teori.....	21
5.1	Eierform og byens boligsammensetning .....	21
5.2	Skatt som boligpolitisk virkemiddel .....	26
5.3	Utleieboliger – et samfunnsmessig gode, eller sosial boligfelle? .....	28
5.4	Boligens kvalitet – hva betyr det, og hvilken innvirkning har det på prisen?.....	32
5.5	Forvaltning av utleieboliger – hvilke rammer finnes for virksomheten?.....	36
6.	Analyse og drøftelse av resultater .....	38
6.1	Beskrivelse av arbeidets gjennomføring .....	38
6.2	Beskrivelse og drøfting av resultatene .....	40
6.3	Drøftning av hvor etterprøvbare og gyldige resultatene er .....	76
7.	Konklusjoner .....	77
8.	Referanseliste.....	84

ISBN 00-0000-000-0