



BACHELOROPPGAVE:

**STUDENTERS BOLIGPREFERANSER I  
ET EIE-LEIE PERSPEKTIV**

FORFATTERE:

Espen Opedal  
Dag Otto Jostad  
Joakim Sollie

Økonomi- og Ledelse, ved avdeling for Teknologi, Økonomi og Ledelse (TØL)

Dato: 18. mai 2014

## Sammendrag

Tittel:	Studenters boligpreferanser i et eie-leie perspektiv	Dato:	18.05.14
Deltakere:	Espen Opedal Dag Otto Jostad Joakim Sollie		
Veileder:	Klaus Bratlie		
Oppdragsgiver:	Syljuåsen AS		
Stikkord/nøkkelord:	Boligmarkedet, eie-leie, boligpreferanser,		
Antall sider/ord:	72 / 17 041	Antall vedlegg:	6
		Publiseringsavtale inngått:	ja
<p>Hensikten med denne oppgaven har vært å undersøke om leilighetene i et planlagt boligbyggeprosjekt er attraktive som kjøpsobjekter for studenter. Attraktiviteten er beskrevet ut fra studentenes preferanser til bolig, studentenes økonomiske kjøpeevne, og om det er lønnsomt å eie fremfor å leie bolig i studietiden.</p> <p>For oppdragsgiver, Syljuåsen AS, vil oppgaven vår belyse markedspotensialet i å bygge for salg til studenter som segment. De har fått belyst i hvilken grad det kan finnes etterspørsel fra studenter, og hva dette segmentet etterspør. I tillegg viser vi overfor potensielle kjøpere risiko og lønnsomhet ved å investere i bolig i studietiden.</p> <p>For å belyse problemstillingen har vi benyttet både primær- og sekundærdata. Primærdata ble hentet inn ved kvalitative dybdeintervjuer med fagpersoner innenfor bank, eiendomsmegling, og byggenæringen. Videre sendte vi ut en spørreundersøkelse til studenter ved Høgskolen i Gjøvik, slik at vi kunne analysere hvilke boligpreferanser som er viktigst ved studentmassen.</p> <p>Sekundærdata ble hovedsakelig fremstilt av Prognosesenteret AS sin «KommuneMonitor», og ble benyttet for å analysere hvordan Syljuåsens leiligheter tilfredsstiller boligetterterspørselen i Gjøvik generelt.</p> <p>Med bakgrunn i dataene har vi kommet fram til at leilighetene er nokså attraktive overfor studenter, målt ut ifra studentenes preferanser og lønnsomhet av å eie boligen fremfor å leie. På de to største leilighetene er det lønnsomt å eie boligen over en femårig tidshorisont i alle scenarioer, med unntak av scenario «verst tenkelig». Allikevel ser vi at økonomisk kjøpeevne fungerer som en naturlig brems for de aller fleste studentene, målt etter våre forutsetninger om likviditetsgrad.</p>			

## Abstract

<b>Title:</b>	Students' housing preferences in the rent or buy perspective.	<b>Date :</b> 05.18.14
<b>Participants:</b>	Espen Opedal Dag Otto Jostad Joakim Sollie	
<b>Supervisor:</b>	Klaus Bratlie	
<b>Employer:</b>	Syljuåsen AS	
<b>Keywords</b> (3-5)	Housing preferences, rent or buy, housing market,	
<b>Number of pages/words:</b> 72 / 17 041	<b>Number of appendix:</b> 6	<b>Availability:</b> Open
<p>The purpose of this study was to examine whether the apartments in a planned residential construction project is attractive to purchase for students. Attractiveness is described based on students' preferences for housing, student financial ability to buy and whether it is profitable to own instead of renting while studying at Gjøvik University College (GUC).</p> <p>For the employer, Syljuåsen AS, the paper will illustrate the market potential for building apartments for sale to the students segment. We have found the extent to which there may be demand from students, and what the students demand. In addition, we present potential risk and profitability by investing in the apartments, while studying at GUC.</p> <p>To illustrate the problem, we have used both primary and secondary data. Primary data were collected by qualitative in-depth interviews with experts in banks, real estate and construction industry. Moreover, we sent a questionnaire to students at GUC, so that we could analyze the housing preferences that are most important for the students.</p> <p>Secondary data was mainly derived from Prognosesenteret AS's «KommuneMonitor», and was used to analyze how the apartments meet housing demand in Gjøvik in general.</p> <p>Based on the data we have concluded that the apartments are fairly attractive for students, measured on the basis of students' preferences and profitability of owning property instead of renting. In the two largest apartments it is profitable to own property over a five-year time horizon in all scenarios except scenario «worst case». Anyway, we see that the economic purchasing ability acts as a natural brake for most students, as measured by our assumptions about the liquidity ratio.</p>		

## Forord

Denne oppgaven er skrevet som avslutning på vårt treårige bachelorstudium i Økonomi- og ledelse ved Høgskolen i Gjøvik.

Det ble tidlig enighet i gruppen at temaet for vår oppgave skulle dreie seg om boligmarkedet. Vi delte en interesse for temaet og fagfelte det berører. Temaet er stort og kan ses fra mange ulike forskningsperspektiver - alt fra øverste makro- til nederste mikronivå. Det har således innslagspunkter mot svært mange fagområder.

Nettopp denne bredden i temaet har bydd på utfordringer med å avgrense hva oppgaven skal finne, og hvilke av temaets berøringspunkter vi skal ta hensyn til. Vi har gått mange runder i gruppa for å bestemme oss for hvilket samfunnsnivå vi skulle belyse temaet på. Tidlig i prosessen tok problemstillingen flere former, før vi begynte samarbeidet med vår oppdragsgiver, Syljuåsen AS. Deres idé om å bygge leiligheter for salg til studenter var interessant å belyse, både fra byggherres og studentens side. Den la også til rette for å belyse boligmarkedet fra flere faglige innfallsvinkler.

Vi føler at arbeidet med denne oppgaven har gitt oss mye spesiell kunnskap om boligmarkedet – et tema som ikke belyses spesielt i utdanningen vår. I tillegg har vi fått mye lærdom om det å skrive en større oppgave.

Vi vil takke oppdragsgiver, Syljuåsen AS, ved Arnt Hagen, for et spennende og lærerikt samarbeid.

I tillegg vil vi takke Prognosesenteret AS for å ha gitt oss tilgang til nyttige sekundærdata om boligmarkedet i Gjøvik i deres online-tjeneste «KommuneMonitor».

Til slutt takker vi Høgskolen i Gjøvik for tre fine studieår, og vår veileder Klaus Bratlie for god hjelp og støtte gjennom hele arbeidet med bacheloroppgaven.

  
Espen Opedal

  
Joakim Sollie

  
Dag Otto Jostad

## Innhold

Sammendrag .....	2
Abstract .....	3
Forord .....	4
Figurliste.....	7
Bilder .....	7
Figurer .....	7
Tabeller.....	7
1. Innledning.....	8
1.1. Bakgrunn for valg av tema .....	9
1.2. Valg av problemstilling .....	10
2. Om Syljuåsen .....	12
2.1. Våre rammer hos Syljuåsen.....	13
3. Metode.....	14
3.1. Undersøkellesdesign .....	14
3.1.1. Eksplorativt .....	15
3.1.2. Deskriptivt design.....	15
3.1.3. Kausalt design .....	15
3.1.4. Valg av undersøkelsesdesign.....	16
3.2. Datatype.....	16
3.3. Intervjuer .....	17
3.4. Validitet .....	18
3.5. Reliabilitet .....	19
3.6. Feilkilder .....	20
4. Teori .....	21
4.1. Teori om boligprisutvikling.....	21
4.2. Investeringssteori .....	24
4.3. Kontantstrøm .....	24
4.4. Budsjettering .....	24
4.5. Nåverdi .....	26
4.5.1 Diskontering .....	28
4.5.2. Svakheter ved nåverdimetoden .....	30
4.6. Følsomhet .....	30
4.6.1. Stjernediagram.....	31
4.6.2. Svakheter ved følsomhetsanalyser .....	31
4.6.3. Scenarioanalyse .....	32
5. Presentasjon av kvalitative intervjuer.....	34
5.1. Analyse av intervjuer med bankansatte.....	35
5.2. Analyse av intervjuer med Eiendomsmeglere.....	35
6. Generell drøfting av markedet for leiligheter på Gjøvik.....	37
6.1. Befolkningsutvikling i Gjøvik Kommune.....	37
6.2. Ønsket boligtype versus eksisterende boligmasse – <i>underdekning av leiligheter</i> .....	38
6.3. Preferanser for ny eller brukt – <i>liten betydning</i> .....	40
6.4. Preferanser om antall kvadratmeter og rom – <i>fare for ukurans</i> .....	41
6.5. Befolkningens kjøpeevne .....	43
6.6. Prognostisert årlig boligbehov – <i>fare for markedsmetning</i> .....	43
6.7. Priser og omsetning på sammenlignbare leiligheter i Gjøvik .....	44
6.8. Oppsummering .....	45
7. Analyse av spørreundersøkelse .....	46
7.1. Standardavvik .....	47
7.2. Andel som eier, leier, bor gratis og alder .....	47
7.3. Preferanser til boligens egenskaper .....	48
7.3.1. De som eier bolig .....	49
7.3.2. De som leier bolig .....	50

7.4. Beliggenhet.....	50
7.4.1. De som eier bolig .....	51
7.4.2. De som leier bolig .....	53
7.4.3. Beliggenhet for både eier og leier .....	54
7.5. Årsak til å eie eller leie bolig.....	54
7.5.1. De som eier bolig .....	55
7.5.2. De som leier bolig .....	56
8. Beregninger .....	57
8.1. Eierform.....	57
8.2. Nåverdiberegning av investering i BST-leilighet.....	58
8.2.1. Beregning av kontantstrømmer .....	59
8.3. Likviditet .....	63
8.4. Følsomhet .....	64
8.5. Scenario .....	66
8.5.1. Scenario «best tenkelig».....	67
8.5.2. Scenario «moderat».....	68
8.5.3. Scenario «verst tenkelig» .....	69
9. Oppsummering .....	71
Litteraturliste .....	73
VEDLEGG .....	76
Vedlegg 1: Intervjuer.....	1
Totens Sparebank .....	1
Sparebank1 Hedmark .....	4
EiendomsMegler1 .....	6
DNB Eiendom .....	10
Direktør for forettningsutvikling Audun Blegen.....	15
Rådgiver Kristoffer Eide Hoen.....	25
Vedlegg 2: Spørreundersøkelse.....	29
Vedlegg 3: Beregninger.....	46
Kontantstrømmer.....	46
Likviditetsbudsjett.....	55
Vedlegg 4: Data fra analyse .....	57
Vedlegg 5: Publiseringstillatelse .....	62
Vedlegg 6: Prosjektplan .....	64

ANTALL ORD: 17 041

# Figurliste

## Bilder

Bilde 1: Logo Syljuåsen .....	12
-------------------------------	----

## Figurer

Figur 1: Forskningsmodell .....	11
Figur 2: Nåverdimetoden .....	27
Figur 3: Nåverdiprofil .....	29
Figur 4: Befolkningsframskriving Gjøvik .....	38
Figur 5: Boligmasse fordelt på boligtyper .....	39
Figur 6: Boligønsker hos befolkningen i Gjøvik kommune .....	39
Figur 7: Preferanser ny eller brukt .....	40
Figur 8: Preferanser om antall KVM i Gjøvik kommune .....	41
Figur 9: Faktisk boligmasse fordelt på bruksareal .....	41
Figur 10: Ønske om antall rom, Gjøvik .....	42
Figur 11: Boligmasse Gjøvik, fordelt på antall rom .....	42
Figur 12: Gjennomsnittlig kjøpeevne pr aldersgruppe .....	43
Figur 13: Årlig behov, leilighet .....	44
Figur 14: Kjønnfordeling .....	46
Figur 15: Alderssammensetning .....	46
Figur 16: Viktige egenskaper for dem som har kjøpt .....	49
Figur 17: Viktige egenskaper dersom de som leier skulle ha kjøp .....	50
Figur 18: Viktigheten av gangavstand, eier .....	51
Figur 19: Viktigheten av gangavstand, leier .....	53
Figur 20: Jeg kjøpte egen bolig fordi .....	55
Figur 21: Jeg leier bolig fordi .....	56
Figur 22: Følsomhetsanalyse - Stjernediagram .....	65

## Tabeller

Tabell 1: Bosituasjon og alder .....	48
Tabell 2: Bosituasjon og bruk av bil .....	51
Tabell 3: Cronbach's Alpha, eie .....	52
Tabell 4: Cronbach's Alpha, leie .....	53
Tabell 5: Salgspris .....	58
Tabell 6: Leiepris .....	59
Tabell 7: Felleskostnader .....	59
Tabell 8: Forutsetninger .....	60
Tabell 9: Kontantstrøm eie .....	60
Tabell 10: Kontantstrøm leie .....	61
Tabell 11: Differansekontantstrøm .....	61
Tabell 12: Forutsetninger og variabler for scenario .....	66
Tabell 13: Nåverdi, best tenkelig scenario .....	68
Tabell 14: Nåverdi, moderat scenario .....	69
Tabell 15: Nåverdi, verst tenkelig scenario .....	70

## 1. Innledning

I dette kapittelet vil vi gi en kortfattet forklaring av bakgrunnen for oppgaven vår, for så å presentere problemstillingen. Deretter vil vi i kapittel 2 presentere oppdragsgiveren vår, Syljuåsen AS (heretter bare kalt Syljuåsen). Kapittel 3 forklarer så vår bruk av vitenskapelige metoder, og kapittel 4 setter oppgaven i sammenheng med litteratur og teori om oppgavens tema. I kapitlene 5 til 7 framlegger vi dataanalysen vår, som innebærer at innhentede data presenteres og drøftes med tanke på hvordan de belyser problemstillingen. Til slutt, i kapittel 8, gjøres en investeringsanalyse av et eksemplifisert boligkjøp med tilhørende utredning av investeringens risiko.

Oppgaven omhandler et prosjekt som er under planlegging hos vår oppdragsgiver, Syljuåsen. Prosjektet går ut på å bygge 59 nye leiligheter på en sentral tomt i Gjøvik. Leilighetene er ment å være spesielt utformet for studenter<sup>1</sup>, og Syljuåsen ønsker primært å få solgt leilighetene.

I oppgaven ser vi på dette prosjektet fra både vår oppdragsgivers og fra boligkjøpers side. Vi har undersøkt hvor attraktive leilighetene kan være i Gjøviks boligmarked generelt, og blant studenter spesielt.

Vi har kommet fram til at de planlagte leilighetene er lite attraktive blant Gjøviks innbyggere totalt sett, da meste parten av dem etterspør andre egenskaper og kvaliteter ved bolig enn Syljuåsens leiligheter tilbyr. For studenter som kjøpergruppe derimot, har vi flere funn som tyder på at leilighetene er attraktive. Vi har også funnet noen kvaliteter og egenskaper som er viktige å ta hensyn til for å gjøre leilighetene mer attraktive. I tillegg har vi vist at en boliginvestering i studietiden ikke er risikofri når man ser på hvilken spredning i utfall et boligkjøp kan ha.

Nedenfor gir vi en nærmere forklaring av bakgrunnen for vårt valg av denne oppgaven og hvorfor den er aktuell.

---

<sup>1</sup> Leilighetene blir lagt ut for åpent salg, og skal ikke klausuleres spesielt til- eller kun for studenter.



## 1.1. Bakgrunn for valg av tema

Boligmarkedet er et tema som har berøringspunkter inn mot spesielt fagfeltene makro- og mikro-økonomi og investeringsteori. Ettersom vi i denne gruppa er spesielt interesserte i disse fagfeltene, i tillegg til at vi deler en interesse for og nysgjerrighet omkring det å investere i egen bolig, var det liten tvil i gruppa om at boligmarkedet skulle være tema for vår bacheloroppgave. Vi hadde alle besluttet å leie bolig under studietiden, men samtidig sett medstudenter som kjøpte egen bolig på Gjøvik med kun få år som tidsperspektiv. Disse studentene så ut til å være overbeviste om at å eie var mer lønnsomt enn å leie. Denne oppfattelsen av lønnsomheten ved å eie så ut til å være fundert på påstanden om at man ved å eie «betaler til seg selv» og at boligmarkedet bare stiger uansett, så det er dumt å ikke hoppe på «karusellen» så tidlig som mulig.

Boligmarkedet og boligpriser har vært svært aktuelt i media den siste tiden. Etter en lang periode med god vekst i boligprisene i Norge, opplevde vi en nedgang i 2013. Dette gjorde oss nysgjerrige på hvordan det kunne gå med et boligkjøp i studietiden.

I studietiden bor man ofte midlertidig ved studiestedet, med planer om å flytte videre etter uteksaminering. Og, om man etter studiene skal flytte videre til en annen by eller ei, så får man gjerne behov for mer plass eller annen type bolig enn man har råd til under studietiden. Å eie studentboligen sin, kan enten by på en god spare- og avkastningsmulighet, eller et stort tap og problem - alt ettersom hvordan det går med variabler som påvirker lønnsomheten av boliginvesteringen.

Vi ville i utgangspunktet skrive en oppgave som belyste risikoen i å kjøpe egen bolig i Gjøvik under studietiden. Under forundersøkelsene våre, kom vi i kontakt med Syljuåsen, som hadde planer om å bygge «studentboliger» ment for salg. De mente vårt tema og problemstilling var sammenfallende med spørsmål de selv stilte seg ved prosjektet på branntomta. Studenter vil jo ikke kjøpe bolig under studietiden framfor å leie hvis de ikke anser boligkjøp som mer lønnsomt.

Denne sammenfallende interessen har ført til at vi i denne oppgaven har kunnet være til nytte for både kjøper og selger. Derfor er oppgaven vår til hjelp for å utnytte samfunnets ressurser best mulig: Syljuåsen får svar på om «studentleilighetene» faktisk vil møte etterspørsel i markedet generelt og fra studenter spesielt, samt hvordan leilighetene kan tilpasses

målgruppens behov best mulig, og studenter som vurderer å kjøpe disse leilighetene får et bedre beslutningsgrunnlag.

Dette leder oss inn på neste delkapittel, nemlig vårt valg av problemstilling.

## **1.2. Valg av problemstilling**

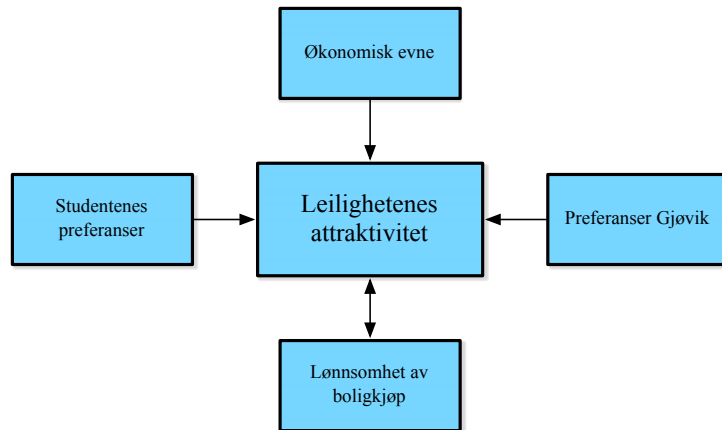
Syljuåsen er usikre på om de må belage seg på salg eller utleie av leilighetene de planlegger å bygge på Brannstasjonstomta (heretter kalt «BST»). De mener mulighetene for salg vil bero på hvor godt leilighetene er tilpasset studentenes økonomi, behov og preferanser på den ene siden, og hvor lønnsomt studentene kan anse boligkjøpet som på den andre siden. Dette har ført oss fram til vår hovedproblemstilling:

*«Hvor attraktive er leilighetene på Brannstasjonstomta for studenter som kjøpergruppe?»*

Videre har vi brutt hovedproblemstillingen opp i tre delproblemstillinger:

- 1. «Hva er studentenes viktigste preferanser til bolig, og i hvilken grad tilfredsstiller leilighetene disse?»*
- 2. «Har studentene økonomisk betalingsevne til å kjøpe leilighet?»*
- 3. «Eie eller leie – hva lønner seg på en tre- og femårig tidshorisont?»*

Med dette oppsettet behandler vi «BST-leilighetenes attraktivitet» som den avhengige variabelen som beskrives av de uavhengige variablene «preferanser», «økonomisk kjøpeevne» og «lønnsomhet av å kjøpe framfor å leie leilighet». Som vist i figur 1 på neste side, antar vi et gjensidig forhold mellom lønnsomhet og attraktivitet. Dette fordi attraktive leiligheter vil ha flere interessenter som vil være med å by opp prisene, som derfor øker restverdien på boligen ved salg.



**Figur 1: Forskningsmodell**

Tidshorisontene i delproblemstilling nummer tre er valgt for å representere den aktuelle tiden man bor på Gjøvik som henholdsvis bachelor- og masterstudent.

På neste side vil vi gi en presentasjon av vår oppdragsgiver Syljuåsen, og de rammer de har gitt for oppgaven vår.

## 2. Om Syljuåsen

Syljuåsen er en entreprenørbedrift bestående av 170 ansatte, hvorav elleve er lærlinger. Bedriftens visjon er «å bygge tillit», og de har et ønske om «å bygge for nærmiljøet, for distriktet, for kultur, for kunder og ansatte» (Syljuåsen 2014). Opp igjennom tiden har Syljuåsen bygget alt fra boliger, næringsbygg og offentlige bygg. For studenter ved Høgskolen i Gjøvik (HiG), året 2013 til 2014, er de kanskje spesielt kjent for å renovere A-bygget ved skolen.

I 2013 ble Syljuåsen Hedmark AS og Syljuåsen Oppland AS slått sammen, hvorpå Syljuåsen Oppland AS endret sitt navn til Syljuåsen AS. Samtidig ble også Syljuåsen Gruppen AS etablert, hvor vår kontaktperson, Arnt Hagen fungerer som styreleder og medeier (Berntsen, Oppland Arbeiderblad, 2013).

Under samtaler med Hagen (personlig kommunikasjon, 13. Februar 2014), ble vi fortalt at Syljuåsen hovedsakelig konsentrerer seg om bygging av betongkonstruksjoner. Innenfor boligutbygging, betyr dette at de ikke konkurrerer på markedet for såkalte «ferdighus», eller andre typiske trekonstruksjoner i boligsegmentet.

Syljuåsen er sertifisert som miljøfyrtårn. Dette er, i følge Stiftelsen Miljøfyrtårn (2012), et sertifikat for bedrifter som ønsker å «dokumentere sin miljøinnsats og vise samfunnsansvar». Det vil altså si at bedriften driver systematisk arbeid med miljøtiltak, og som miljøfyrtårn.no presiserer: «Vi kaller det å ta miljøansvar i praksis» (Stiftelsen Miljøfyrtårn 2012).

Det skal lønne seg for en bedrift å være sertifisert som et miljøfyrtårn, både for de ansatte, for bedriftens økonomi, samt for bedriftens nærmiljø, og miljøet totalt sett.



Bilde 1: Logo Syljuåsen (syljuaaesen.no)

## **2.1. Våre rammer hos Syljuåsen**

Syljuåsen planlegger i disse dager et prosjekt hvor de ønsker å bygge 59 små leiligheter på den gamle brannstasjonstomten i Gjøvik sentrum. Leilighetene vil framkomme i tre ulike størrelser, henholdsvis 40, 32 og 28 kvadratmeter, og forventes ferdigstilt i år 2015. Syljuåsen er både byggherre og hovedentreprenør for prosjektet.

Med tanke på pris, utforming, og størrelse håper Syljuåsen at dette vil være perfekte leiligheter for studenter, og ukependlere. Syljuåsen ønsker primært å selge boligene, men har utleie som en reserveløsning dersom de ikke får solgt.

De ønsker derfor at vi skal undersøke markedspotensialet for salget av dette prosjektet ved at vi tar for oss om leilighetene er attraktive for studenter ved HiG.

### **3. Metode**

En studieoppgave er ifølge Stene «... et intellektuelt og praktisk arbeid av vitenskapelig natur» (2003, s. 14). I enhver vitenskapelig oppgave må forfatterne bruke metode. I følge Halvorsen kan metode defineres i både snever, og vid forstand. Snevert definert er metode «... læren om de verktøy en kan bruke for å samle inn informasjon» (Halvorsen 2008, s. 20). Ved hjelp av metode kan man på en systematisk måte undersøke virkeligheten, og den informasjonen man samler inn omtales ofte som data (Halvorsen 2008). Metode vil også hjelpe forskerne med hvordan dataene skal tolkes og analyseres (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011). Dette må samles inn, organiseres, tolkes, bearbeides og analyseres på en så systematisk måte at andre kan gjennomføre den samme undersøkelsen senere. Forskerne skal altså la andre «kikke dem i kortene» (Halvorsen 2008). Dette er jamfør prinsippet om intersubjektivitet/etterprøvbarhet, som sier at andre skal kunne komme fram til samme resultat ved å benytte de samme metoder som forskeren.

Når forskerne skal innhente data, vil forskningsmetodene som brukes være med å bestemme hva forskeren vil se eller oppdage. Verktøyene forskerne har til rådighet vil være metoder (henholdsvis kvalitativ og kvantitativ), begreper, teorier og teoretiske perspektiver (Halvorsen 2008). Johannessen, Christoffersen og Tufte poengterer at det å bruke en metode betyr at forskerne følger en bestemt vei mot et mål. Videre framhever de at: «Metode hjelper oss å treffe hensiktsmessige valg. Den gir oss oversikt over alternative framgangsmåter og konsekvenser av å velge de enkelte alternativene» (2011, s. 33)

Forskernes valg av metode avgjøres således av oppgavens problemstilling, samt hvilke ressurser forskerne har til rådighet (Stene 2003).

Nedenfor følger en forklaring av vår metodiske tilnærming til oppgaven.

#### **3.1. Undersøkellesdesign**

«Undersøkelsens design innebærer en beskrivelse av hvordan hele analyseprosessen skal legges opp for at man skal kunne løse den aktuelle oppgaven» (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010, s. 38). Det er i denne sammenheng viktig å være klar over hvilke typer data man trenger, hvordan disse skal samles inn, samt hvordan de skal analyseres. I følge Gripsrud, Olsson og Silkoset (2010) vil valg av design avhenge av hvor mye vi vet om området, og hvilket ambisjonsnivå vi har med tanke på å analysere og forklare årsakssammenhenger. Vi

skiller mellom tre ulike typer design, henholdsvis eksplorativt- (utforskende), deskriptivt- (beskrivende) og kausalt design (årsak-virkning).

### ***3.1.1. Eksplorativt***

Målet med en slik undersøkelse vil i utgangspunktet være å forstå og tolke det aktuelle fenomenet på en best mulig måte. I følge Gripsrud, Olsson og Silkoset (2010) vil det være en naturlig start å undersøke om det eksisterer litteratur om det aktuelle temaet, og om det allerede foreligger relevant sekundærdata. Det kan også være aktuelt å samle inn data på egen hånd, hvor de mest brukte innsamlingsteknikkene er dybdeintervjuer og fokusgrupper. Ofte vil det også være aktuelt å utvikle hypoteser om mulige sammenhenger, såkalt hypotesegenerering.

### ***3.1.2. Deskriptivt design***

Formålet med en slik undersøkelse er å beskrive situasjonen på et bestemt område, enten det er en variabel, eller sammenhengen mellom flere ulike variabler. Det er her viktig at forskerne har en grunnleggende forståelse for det aktuelle temaet. I likhet med eksplorativt design kan forskerne her benytte seg av sekundærdata, eller selv samle inn primærdata. De mest brukte innsamlingsteknikkene er spørreskjemaundersøkelser, dagbokmetoden og observasjon med store representative utvalg. Med et deskriptivt design har ikke forskerne grunnlag for å påstå at det eksisterer kausale sammenhenger, kun at det foreligger samvariasjon mellom variablene (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010).

### ***3.1.3. Kausalt design***

For at forskerne skal kunne undersøke mulige årsakssammenhenger må de benytte et kausalt design. Dette betyr at man bruker en eller annen form for eksperiment. Ved hjelp av eksperimenter vil forskerne manipulere de uavhengige variablene for deretter å undersøke om disse har noen (og eventuelt hvilken) effekt på den avhengige variabelen. Det skilles mellom laboratorie-, felt-, og kvasi eksperimenter. Laboratorie- og felteksperimenter består av en kontrollgruppe og en eksperimentgruppe, hvor eksperimentgruppen utsettes for en manipulert stimuli, før man deretter undersøker om dette hadde noen effekt ved hjelp av en posttest. Et kvasi eksperiment er et noe enklere eksperiment, og mangler minst en av kjennetegnene ved *ekte* eksperimenter

(randomisering eller kontrollgruppe). Resultatene av kvasieksperimenter har mindre slagkraft, men er til gjengjeld både tids- og kostnadsbesparende (Gripsrud, Olsson og Silkoset 2010).

#### **3.1.4. Valg av undersøkelsesdesign**

For å besvare problemstillingen i vår oppgave, låser vi oss ikke til ett utelukkende design, men bruker en kombinasjon av eksplorativt- og deskriptivt design. Hovedvekten ligger på den deskriptive siden.

Vi kjenner til ulike investerings og beslutningsteorier fra faget investering og finansiering. Dette er i hovedsak teorier rettet mot bedriftsøkonomi, og vi vil derfor argumentere for hvordan disse teoriene kan tilpasses til private beslutninger. I tillegg er vi avhengige av å finne mer teori omkring personlig økonomi, og har derfor samlet inn dette via intervjuer og litteratur.

Vi vet at det eksisterer mye sekundærdata omkring boligmarkedet hos ulike analysebyråer, som er relevante for å besvare oppgavens problemstilling. Vi vil bruke dette for å beskrive boligmarkedet på Gjøvik generelt, før vi går over i en analyse av primærdata om studentenes boligpreferanser. Dette legges til grunn for å vurdere i hvilken grad BST-leilighetene er i overenstemmelse med studenter ved HiG sine viktigste preferanser.

Vi vil gjennomføre en scenarioanalyse der vi tar utgangspunkt i sekundærdata vi har samlet inn fra ulike analysebyråer. Deretter ønsker vi å manipulere de uavhengige variablene for å beskrive hvilken effekt dette har på den avhengige variabelen lønnsomhet, og derfor hva som vil skje med utfallet av investeringen, ved de ulike scenarioer.

### **3.2. Datatype**

Data betyr noe som er gitt. «Når virkeligheten observeres og på en eller annen måte registreres, er virkeligheten blitt data» (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011, s. 40). Ettersom virkeligheten er meget kompleks, er det ikke mulig å registrere absolutt alle forhold. Johannessen, Christoffersen og Tufte skriver derfor at «data er mer eller mindre vellykkede



representasjoner av virkeligheten» (2011, s. 40). Dataene viser altså ikke alt, men bør vise det som er viktig for å belyse problemstillingen på en hensiktsmessig måte. Data blir påvirket av hva forskerne har i fokus, og hvilke «briller» forskeren bruker når han/hun studerer virkeligheten. Dette kommer vi nærmere tilbake til i delkapittelet, «feilkilder».

Det finnes ulike typer data, og i samfunnsforskning skiller man gjerne mellom myk-data og hard-data. Myk-data innhentes som regel via kvalitativ metode, mens hard-data som regel hentes inn med kvantitativ metode. I følge Halvorsen (2008) er hard-data tallfestbare data, mens myk-data er data som er vanskelig tallfestbare. Videre skiller man mellom primær- og sekundærdata, hvor primærdata er data forskeren selv samler inn, og sekundærdata er data som er innsamlet av andre.

I vår oppgave vil vi hente inn både kvantitative og kvalitative data, bestående av både primær- og sekundærdata. Vi har hentet ut statistikk fra Statistisk sentralbyrå (SSB), Prognosesenteret, finn.no, og DNB Markets, for å finne data om boligmarkedet i Norge generelt og Gjøvik spesielt. Videre har vi ved hjelp av en kvantitativ spørreundersøkelse samlet inn primærdata om studentmassens boform, preferanser til bolig, med mer.

At vi også har brukt en kvalitativ tilnærming, gjør datainnhenting mer fleksibel. Altså vi har ikke låst oss fast til en bestemt datainnsamlingsmetode på forhånd. I tillegg vil datainnsamling og tolkning av data som regel foregå parallelt (Halvorsen 2008). Kvalitativ metode sier noe om kvalitet eller spesielle kjennetegn ved fenomenet som studeres, og egner seg særlig godt når forskerne skal undersøke fenomener de ønsker å forstå mer grundig (Johannessen, Christoffersen og Tufte 2011). Vi har derfor brukt denne metoden, i form av dybdeintervjuer med fagpersoner innen bank, eiendom og byggenæringen, for å øke vår forståelse for teori om de fenomener vi undersøker.

### **3.3. Intervjuer**

Kvalitative intervjuer kan være mer eller mindre tilrettelagt på forhånd. Johannessen, Christoffersen og Tufte (2011) skriver at man kan gjennomføre ustrukturerte intervjuer hvor forskerne har et gitt tema, men tilpasser spørsmålene til den enkelte intervjusituasjonen. Intervjuet kan være semistrukturert som betyr at forskerne tar utgangspunkt i en overordnet intervjuguide, men kan tilpasse rekkefølge, spørsmål og temaer ut fra forholdene under

intervjuet. Til slutt har man strukturerte intervjuer hvor både tema og spørsmål er fastsatt på forhånd med tilhørende faste svaralternativer.

For å best besvare vår problemstilling, med tilhørende underproblemstillinger, har vi valgt semistrukturerte intervjuer med eksperter. Klein og Methlie skriver følgende om eksperter: «En ekspert har per definisjon spesifikk kompetanse som er basert på erfaringer (grunnkunnskap i form av heuristikk) og på formell utdanning som er internalisert og forstått (dyp kunnskap)» (Stene 2003, s. 19).

Vi har valgt semistrukturerte intervjuer med åpne spørsmål, slik at de ulike intervjuobjekter vil svare på de samme spørsmålene, og kan stilles ulike oppfølgingsspørsmål der dette er nødvendig. Oppfølgingsspørsmål gjør det mulig for oss å få mer utdypende informasjon, og en bredere forståelse for de komplekse fenomenene vi undersøker. Dette fører til at alle informanter minimum besvarer de viktigste spørsmålene for problemstillingen, og vi kan sammenligne de ulike informantenes svar på en enklere måte.

En fordel med intervjuer er at forskerne kan sørge for at informanten forstår spørsmålet på riktig måte, i tillegg til at vedkommende kan svare som han/hun selv ønsker. Forskeren har med andre ord ikke satt opp faste svaralternativer på forhånd, slike som ved kvantitative spørreskjemaer.

### **3.4. Validitet**

Validitet referer til hvor relevante eller gyldige dataene er til å belyse oppgavens problemstillingen. Som vi nevnte under delkapittelet om datatype, så er data en representasjon av virkeligheten, og det blir derfor viktig å vurdere hvor relevante de utvalgte dataene faktisk er til å belyse fenomenet som oppgaven undersøker.

Det skilles mellom ulike typer validitet, blant annet begrepsvaliditet som omhandler forholdet mellom det generelle fenomenet som undersøkes, og de konkrete dataene. Intern validitet som omhandler hvorvidt undersøkelsen er egnet til å påvise årsakssammenhenger. I følge Johannessen, Christoffersen og Tufte (2011) vil en undersøkelse med god intern validitet gi et godt grunnlag for å slutte at en påvirkning har eller eventuelt ikke har en effekt.

Undersøkelsen er altså gjennomført på en slik måte at man kan eliminere konkurrerende

forklaringer. Ekstern validitet dreier seg om resultatene fra undersøkelsen kan generaliseres, eller overføres til andre settinger enn de oppgaven studerer.

Begrepet validitet er i utgangspunktet utviklet innenfor kvantitativ forskning, og passer derfor ikke like godt innenfor kvalitativ forskning. I følge Halvorsen (2008) henger dette sammen med at man i kvalitativ forskning ikke har bestemt seg for hva man egentlig skal måle.

Ettersom vår oppgave består av både kvalitative og kvantitative undersøkelser, er det derfor viktig at vi er saklige og pålitelige i vår bruk av metode for datainnsamling og analyse, for å sikre validiteten i den kvalitative delen av oppgaven.

Vi mener våre data er valide fordi dataene både beskriver boligmarkedet på Gjøvik som helhet, og derfor viser hvordan BST-leilighetene passer markedet generelt, og fordi dataene om studentene besvarer hvordan BST-leilighetene passer segmentet studenter, spesielt. Ved hjelp av disse dataene besvares derfor hvor attraktive BST-leilighetene er for målgruppen studenter.

### **3.5. Reliabilitet**

Reliabilitet viser til hvor pålitelige målingene faktisk er. Undersøkelser preget av høy reliabilitet betyr at målene har små målefeil. Det vil med andre ord si at uavhengige målinger skal gi tilnærmet like resultater (Halvorsen 2008). I likhet med validitet, er også reliabilitet i utgangspunktet utviklet for kvantitativ forskning. Derfor bruker man begrepet konsistens ved kvalitativ forskning, men ifølge Halvorsen er målet det samme som for kvantitative undersøkelser: «å unngå feilkilder gjennom hele prosjektets gang» (2008, s.72). Vi vil derfor i vår oppgave forholde oss til både konsistens og reliabilitet.

Gyldighet og pålitelighet (konsistens) utgjør til sammen undersøkelsens troverdighet. Her er det viktig å poengtere at en undersøkelse kan ha høy pålitelighet og lav gyldighet, men ikke motsatt. Halvorsen (2008) skriver at man for å sikre troverdighet forutsetter en forståelse av forskningsprosessen som refleksiv, noe som blant annet betyr at forskeren må erkjenne og være åpne på at personlige verdier og interesser vil påvirke hele denne prosessen. For å vedlikeholde oppgavens troverdighet vil vi derfor poengtere de steder hvor det er usikkerhet om dataene, og steder hvor våre verdier og interesser påvirker dataanalysen.

Vi anser påliteligheten i vår oppgave som god fordi våre kvantitative målinger har en lav feilmargin, noe vi belyser i kapittel 7 «Analyse av spørreundersøkelse». Allikevel mener vi at påliteligheten reduseres noe av at vi undersøker nåværende studentmasse for å besvare hvor attraktive BST-leilighetene vil være når de ferdigstilles i 2015. Påliteligheten hviler da på en forutsetning om at framtidens studentmasse vil ha tilnærmet like preferanser, økonomi og andre egenskaper, som dagens studentmasse. Skolens studentmasse byttes gradvis ut hvert år, ved at gamle kull uteksamineres og nye kull kommer til.

På den annen side har det om et år bare skjedd én slik utskiftning. Mye av den nåværende studentmassen vi har undersøkt vil således være igjen ved ferdigstillelsen av bygget. Dog, har de kommet lengre i studiet og kan i større grad anse tidsrammen for boligkjøp som for kort, og BST-leiligheten som mindre aktuelle av den grunn.

Dette kan sees i sammenheng med vitenskapens paradoks: «Sannheten er bare midlertidig i vitenskapen. Dette fordi vitenskapen stadig beveger seg framover. Funnene blir derfor det beste vi har på et gitt tidspunkt» (Stene 2003, s.36).

Vi har benyttet sekundærdata fra kvantitative undersøkelser foretatt av Prognosesenteret. Det opplyses fra Prognosesenteret at disse dataene er preget av usikkerhet for små kommuner. Dette senker påliteligheten for dataene som omhandler boligmarkedet på Gjøvik generelt. På den annen side er Prognosesenteret en seriøs og mye brukt leverandør av analyser til byggenæringen.

### **3.6. Feilkilder**

- Vi er selv studenter, og har levd under en oppfatning at det er vanskelig å være student å eie egen bolig. Dette kan være med å farge vår analyse av data, spesielt i den kvalitative delen av undersøkelsen.
- Vårt studie, økonomi- og ledelse, tar ikke for seg privatøkonomi, noe som gjør at vi ikke har fullkommen forståelse for privatøkonomi som fag.
- Spørreundersøkelsen er gjennomført på nåværende studenter ved HiG, og noe av studentmassen vil være byttet ut, før prosjektet ferdigstilles.

## **4. Teori**

I dette kapitlet presenteres teorien som ligger til grunn for vår oppgave. Kapitlet har to deler, hvor det første kortfattet tar for seg teori om hva som driver boligprisene, og det andre tar for seg teori om hvordan man beregner lønnsomhet og i hensyntar risiko av investeringer.

### **4.1. Teori om boligprisutvikling**

I dette delkapitlet beskriver vi teorier om hvordan boligprisene påvirkes av samfunnsøkonomiske forhold. Vi starter med å forklare hva økonomiske konjunkturer er, og sammenhengen mellom konjunkturer og boligprisutviklingen. Deretter forklarer vi sammenhengen mellom gjeld og boligpriser, før vi beskriver fundamentale forhold i økonomien (rente, nybygging, husholdningenes inntekter og arbeidsledighet) og hva disse har å si for boligprisenes utvikling.

#### **Konjunkturer**

«Økonomisk aktivitet og sysselsetting har en tendens til å svinge over tid. Det kalles konjunktursykluser eller makroøkonomiske fluktuasjoner» (Steigum 2010, s. 15). Et land som er inne i en høykonjunktur vil preges av høy økonomisk aktivitet og lav arbeidsledighet. Et land som er inne i en lavkonjunktur vil derimot, ifølge Steigum (2010), oppleve stagnasjon eller tilbakegang i den økonomiske aktiviteten og arbeidsledigheten. Videre skriver han at konjunktursvingninger ikke er regelmessige, og at de er vanskelige og forutse. Samtidig vil vi presisere at konjunktursvingninger kan være både korte, og langvarige.

En økonomisk depresjon er en kraftig og vedvarende nedgangskonjunktur. Steigum (2010) skriver at en økonomisk depresjon ofte bringer med seg store fall i aksjekursene og eiendomsprisene. I tillegg er investeringsetterspørsel, og etterspørselen etter varige konsumgoder såkalt medsyklisk, eller sammenfallende med konjunktorene. Altså at de følger konjunktursvingningene relativt hurtig.

#### **Finansiell akselerator**

Anundsen og Jansen (2013), har i en forskningsrapport fra SSB forsket på sammenhengen mellom boligprisvekst, og gjeldsvekst. I denne rapporten fant de ut at «stigende gjeld og økte boligpriser påvirker hverandre gjensidig» (Anundsen og Jansen 2013, s.33). Dette samspillet mellom boligpris og gjeldsvekst, danner grunnlaget for den finansielle akseleratoren.

Anundsen og Jansen (2013) beskriver akseleratorens virkemåte ved at økte boligpriser, fører til at husholdninger på boligjakt trenger mer penger for å finansiere boligkjøpet. Dette finansieres som regel med lån i bank. Bankene vil vurdere lånesøknader med utgangspunkt i to forhold; lånesøkernes inntekter, og boligens panteverdi. Når boligprisene øker, vil også panteverdien øke. «I tillegg til disse to kanalene, vil høyere boligpriser redusere risikoen knyttet til de boliglånene bankene allerede er eksponert mot, og det kan stimulere bankene til raskere ekspansjon i form av nye boliglån» (Anundsen og Jansen 2013, s. 33).

Når utlånene øker, vil dette gi flere kjøpesterke etterspørere i boligmarkedet, som er bedre rustet til å presse prisene på bolig, videre oppover. «Spiralen er i gang» (Anundsen og Jansen 2013, s.33). I følge Jansen (2011) fører denne selvforsterkende effekten mellom boligprisvekst og gjeldsvekst, til at sentralbanker verden over følger nøye med, både på boligpris- og gjeldsutviklingen. I Norge, har dette blitt forsøkt justert via bankenes krav til egenkapital ved boliglån. Det kan således argumenteres for at dette hovedsakelig har gått utover unge etablerere i boligmarkedet, og spesielt de uten rike foreldre.

## **Rente**

Når et land er inne i en høykonjunktur, vil rentene ofte ligge på et lavt nivå. Dette er motsatt ved lavkonjunkturer. I følge Jacobsen og Naug er det slik at boligprisene vil «reagere raskt og sterkt på renteendringer» (2004, s. 229), og årsakene er flere: For det første kan man se dette opp mot kostnaden av å bo i egen bolig. Når rentenivået er høyt, slik det er i en lavkonjunktur, vil bokostnaden øke ved at man må betale mer i renter på boliglånet, i tillegg til at sparerenten også vil være høy. Den høye sparerenten, vil derfor gi høyere avkastning på sparepengene dersom disse hadde vært plassert i bank, og øker derfor alternativkostnaden av å plassere egenkapital i bolig. Det bør også framheves at de fleste husholdninger er avhengige av rentenivået på boliglånet for at budsjettet skal gå opp (Jansen 2011).

Jacobsen og Naug (2004) framhever også at renteendringer isolert sett, har en effekt på forventningene om framtidig boligprisvekst, eller –fall. Går renten opp, vil dette på kort sikt føre til forventninger om fall i boligprisene, og husholdningene kan derfor utsette boligkjøpet. Dersom renten går ned, vil dette være motsatt, grunnet forventninger om at boligprisene vil stige. Således vil det bli relativt gunstigere å kjøpe bolig nå, enn ved et senere tidspunkt. Dette gir økt etterspørsel etter bolig, og prisene presses oppover.

Ser man endringer i rentenivå opp mot den finansielle akseleratoren vi beskrev ovenfor, kan man se at økt rente reduserer husholdningenes disponible inntekt. Ettersom bankene hovedsakelig vurderer låntakerens inntekter, og boligens panteverdi, vil dette redusere låntakers samlede lånemulighet. I tillegg tilsier økt rente at det nå er «dyrt» å ta penger ut av sparekonto, og det er dyrt å låne det resterende beløp i bank. Anundsen og Jansen, skriver derfor at...«Økt rente slår direkte ut i redusert gjeldsoptak for husholdningene, mens den dempende effekten på boligprisene kommer indirekte via lavere gjeldsvekst og redusert disponibel inntekt for husholdningene» (2013, s. 33).

### **Nybygging**

På kort sikt antar man at prisene i boligmarkedet styres av etterspørselen etter boliger. Dette fordi man forutsetter boligmassen som gitt. På lang sikt antar man at boligprisene både påvirkes av etterspørsel etter, og tilbud av boliger. Årsaken er at boligbygging tar tid. I tider hvor boligprisene øker mer enn byggekostnadene, vil det være lukrativt for boligbyggere å bygge nye boliger. Dette vil deretter føre til en reduksjon i boligprisene, da etterspørselen nå fordeles utover flere boliger. Etter hvert vil byggekostnadene ta igjen boligprisveksten, og det vil igjen bygges færre boliger. Etter en stund vil boligprisene igjen vokse (Jacobsen, Solberg-Johansen og Haugland 2006).

### **Husholdningenes inntekter og arbeidsledighet**

Husholdningenes inntekter påvirker boligprisene ved at høye inntekter for det første, øker husholdningenes samlede lånemulighet. Husholdningene vil derfor være i stand til å by opp prisen på eksisterende boliger i markedet. I tillegg er det en sammenheng mellom inntektsnivå og arbeidsledighet. I følge makroøkonomisk teori, vil etterspørselen etter investeringsvarer, varige konsumgoder og andre varer og tjenester avta i en lavkonjunktur. Dette vil således føre til lavere inntekter, da bedriftene må tilpasse produksjonen til et lavere etterspørselsnivå enten ved å si opp ansatte, eller redusere kostnadene. Denne inntektsreduksjonen vil redusere kjøpekraften i boligmarkedet.

På kort sikt vil økt arbeidsledighet gi forventninger om en lavere lønnsvekst, og økt usikkerhet om framtidige inntekter og betalingsevne (Jacobsen og Naug 2004). Dette vil redusere etterspørselen etter å kjøpe bolig.

## 4.2. Investeringssteori

Enhver investering vil ha det til felles at det investeres penger i dag, med det formål at de skal gi framtidige inntekter som er minst like store som det opprinnelige investeringsbeløpet, samt kostnadene forbundet med å drive den. Altså, vi investerer penger i dag, i håp om at dette skal være lønnsomt over tid (Hoff 2010).

## 4.3. Kontantstrøm

En kontantstrøm er en oppstilling som viser forskjellen mellom investeringsprosjektets relevante årlige inn- og utbetalinger. Innbetalinger ved å eie bolig, vil i denne oppgaven framkomme som skattefradrag på lånerentene, og salgsprisen på boligen i investeringsens siste år. Årsaken til dette er at man ikke kan realisere eventuell prisstigning, uten å selge boligen. Dersom man leier bolig, vil man kun ha utbetalinger.

Årlig kontantstrøm beregnes på følgende måte:

$$\begin{aligned} & (De enkelte års) \text{ innbetalinger} \\ & - (De enkelte års) \text{ utbetalinger} \\ & = (de enkelte års) \text{ kontantstrømmer} \\ & \text{(Hoff 2010, s. 380)} \end{aligned}$$

Ettersom vi skal finne ut om det er mer lønnsomt å eie enn å leie i studietiden, setter vi dette opp i en differansekontantstrøm. I en differansekontantstrøm vil kostnadsbesparelser ved å velge det ene alternativet framfor det andre, framkomme som inntekter i den årlige kontantstrømmen.

For å «finne» inn- og utbetalingene i en kontantstrøm, må man budsjettere.

## 4.4. Budsjettering

Kumbel skriver at «det er vanskelig å spå; især om framtiden» (Bøhren og Gjærum 2009, s. 86). Budsjettering er riktig nok ikke det samme som å spå framtiden, men det vil ikke si at det er enkelt av den grunn.

Når man budsjetterer en kontantstrøm er man ute etter å vurdere de økonomiske konsekvensene av å gjennomføre et bestemt handlingsprogram (Nørgaard 2008). Videre må man avgjøre om framtiden skal beskrives via et resultatbudsjett, eller et likviditetsbudsjett.



Forskjellen mellom disse budsjettene er at resultatbudsjettet viser hvor mye fattigere eller rikere man blir, mens likviditetsbudsjettet viser endringen i vedkommendes pengebeholdning (Bøhren og Gjærum 2009).

Når man budsjetterer investeringsprosjektets framtidige kontantstrømmer gjøres det som regel en del forenklinger. En av disse er å budsjettere med «*diskret tid*». I følge Bøhren og Gjærum (2009) betyr dette at alle inn- og utbetalinger henføres til bestemte tidspunkter langs en tidsakse, og gjerne til ett tidspunkt pro anno. Dette gjøres i stedet for å vise inn- eller utbetalingen i den måneden transaksjonen faktisk forekommer, og blir normalt lagt til slutten av hvert år (31.12.XX). Andre forenklinger kan være å fordele store kostnader i en periode, over flere perioder, og at utbetalingen tilknyttet anskaffelsen av investeringsobjektet skjer under ett. Selve investeringen vil forekomme ved slutten av år null.

Det er viktig å poengtere at forenklinger kan få både små og fatale konsekvenser. Dersom man for eksempel legger konsumprisindeksen (KPI) til grunn for inflasjon i budsjettet (KPI måler generell prisstigning), og faktorene man vurderer beveger seg med spesiell prisstigning, kan prosjektet overvurderes eller undervurderes, noe som kan medføre ugunstige beslutninger.

Kontantstrømmen kan bruke enten nominelle eller reelle tall, men ikke begge deler. Dersom man snakker om prosjekter som innebærer finansiering er det derfor viktig å huske på at lån, alltid forekommer som nominelle størrelser. Dette på grunn av en nominell rente, og i våres analyse vil vi derfor presentere kontantstrømmen i nominelle tall, noe vi også ble anbefalt av rådgiver Hoen i Veidekke (Personlig kommunikasjon 01. april 2014).

Forskjellen mellom kontantstrømmene til investerings- og finansieringsprosjekter er fortegnene. Finansieringsprosjekter framkommer som +,-,-,...-, mens investeringsprosjekter beskrives som -,+,+,...+. Finansiering vil altså si å påta seg en fordel i form av økt likviditet i dag, i bytte mot morgendagens ulemper (reduert likviditet og rentekostnader), mens investering vil si å påta seg en ulempe i dag i bytte mot morgendagens fordeler (avkastning) (Bøhren og Gjærum 2009).

Som regel har man flere muligheter å velge i mellom. Ofte er disse gjensidig utelukkende. Det vil si, at man kan gjennomføre en, men ikke begge. Eksempelvis kan man kjøpe seg en bolig i stedet for å leie, men man kan ikke både kjøpe og leie boligen.

For å finne ut hvilke beslutning som er mest lønnsom er det i slike situasjoner hensiktsmessig å sette opp en differansekontantstrøm. Det vil si å budsjettere de økonomiske konsekvensene av prosjektet, som forskjellen mellom kontantstrømmene til de to valgene (Bøhren og Gjærum 2009). Dette vil også medføre at alternativkostnaden automatisk framkommer i kontantstrømmen, og det blir enklere å fatte korrekte beslutninger. Per Nørgaard definerer i sin økonomiske ordbok alternativkostnad slik: «Forskjellen i inntjening mellom det beste og nest beste alternativet. Hvis f.eks. en bonde lar kuene gresse på en innmark, er alternativkostnaden verdien av det kornet han kunne ha dyrket på samme areal» (2008, s. 11-12).

Noe av det vanskeligste ved budsjettering av framtidig kontantstrømmer er å fastsette prosjektets restverdi. Her kan man benytte ulike analyser med alternative restverdier for å kartlegge hvor følsomt prosjektet er overfor endringer i forutsetningen. Det er vanlig i slike situasjoner å ta utgangspunkt i forsiktighetsprinsippet, og at man derfor tar eventuell framtidig verdi som en hyggelig, men ikke så uventet overraskelse. I en investeringssituasjon, vil dette bety at man ved usikkerhet antar en lav eller ingen restverdi på prosjektet, slik at avgjørelsen ikke blir farget av en misvisende og usikker forutsetning.

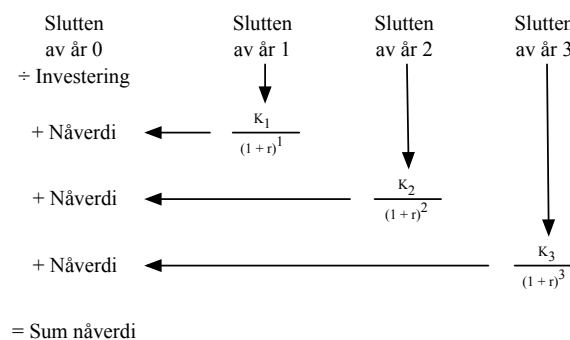
#### **4.5. Nåverdi**

Nåverdi er i følge Per Nørgaard «verdien av en investering/betaling når alle framtidige inn- og utbetalinger tilbakediskonteres til betraktningstidspunktet med en gitt kalkulasjonsrente» (2009, s. 190). Det vil altså si hva et framtidig beløp er verdt i dagens kroner etter investorens «krav» om avkastning er tilfredsstilt, og kan derfor betegnes som baklengs renteregning (Bøhren og Gjærum 2009). Ettersom nåverdi viser lønnsomhet målt i kroner, vil nåverdien fungere som et absolutt mål på lønnsomhet (Hoff 2010).

Nåverdien av framtidige beløp er lavere desto lengre fram i tid beløpet ligger, og dette skyldes flere forhold: Jo senere man mottar beløpet, desto mer taper man i renter fordi man ikke kan sette pengene inn på sparekonto, og desto høyere rente man har, desto mer går man glipp av i

renteinntekter ved å måtte vente X antall år for å disponere pengene (Bøhren og Gjærum 2009). Fordelen er dog at også utbetalinger er mindre verdt i framtiden.

Når man bruker nåverdimetoden for å analysere lønnsomheten i et investeringsprosjekt, sammenligner vi investeringens framtidige kontantstrøm og investeringen på investeringstidspunktet. Forskjellen mellom nåverdien av de framtidige kontantstrømmer og selve investeringen betegnes som netto nåverdi (Hoff 2010). For å uttale seg om en investering er lønnsom, er hovedregelen at en nettonåverdi større eller lik null er lønnsom, men ulønnsom dersom den er mindre enn null. I neste avsnitt beskriver vi hvordan man kommer fram til prosjektets nåverdi.



**Figur 2: Nåverdimetoden (Inspirert av Hoff (2010, s.391))**

I tillegg til at nåverdi er en av de, om ikke den vanligste formen for å vurdere lønnsomheten til en investering, hensyntar denne metoden et viktig poeng. Den vil, som vi skal se i neste underkapittel om diskontering, gjøre om nominelle verdier til reelle verdier. I følge artikkelen «Money illusion in the consumer perception of housing transactions» skrevet av Raftery og Runeson (1998), er det mange som ikke skiller mellom nominelle og reelle verdier. Det kan derfor raskt oppstå en pengeillusjon: «The failiure of people to evaluate accurately different alternatives during periods of inflation when there develops a difference between nominal and real values» (Raftery og Runeson 1998, s. 175). Videre framhever de at dette er spesielt viktig i eiendomsmarkedet.

Som Raftery og Runeson (1998) skriver kan man eksemplifisere pengeillusjon med at man kan velge i mellom å få en fire prosent lønnsøkning i et år med seks prosent inflasjon, eller to prosent lønnsreduksjon i et år uten inflasjon. I reelle tall vil begge disse eksemplene representere en reell nedgang i lønn på to prosent. Allikevel, dersom vedkommende foretrekker lønnsøkningen, vil man se et element av pengeillusjon, fordi folk mener de nå

tjener mer penger. De valgte derfor i sin studie å undersøke om personer med utdanning innen eiendom var bedre enn andre til å se de reelle verdiene framfor de nominelle. Dette gjorde de ved å be respondentene ta stilling til spørsmål omkring forskjellen mellom inntekter og kostnader, og spørsmål spesifikt rettet mot eiendom ved å beskrive tre ulike utfall av en boliginvestering. På det siste spørsmålet skulle respondentene rangere hvilken av de tre personene som gjorde det best økonomisk. Hvorpå en person solgte for 23 prosent lavere enn han kjøpte, i en tid med 25 prosent deflasjon. Person nummer to solgte for 23 prosent mer enn han kjøpte for, i en tid med 25 prosent inflasjon. Den siste personen solgte for 2 prosent mindre enn han kjøpte for, i en tid med stabile priser.

De fleste respondentene, mente den midterste personen fikk best avkastning, men i utgangspunktet er det kun én person som har fått en reell profitt. Dette er person nummer én. De to andre realiserte et reelt tap på to prosent.

Respondentene har derfor blitt utsatt for en pengeillusjon, som fører til at de velger nominell avkastning før de ser den reelle avkastningen. Som eksempelet også viser, er det fullt mulig å oppnå nominell avkastning, selv om dette representerer et tap i reelle kroner. Dette gjelder spesielt når investeringen går over flere år (Raftery og Runeson 1998).

#### **4.5.1 Diskontering**

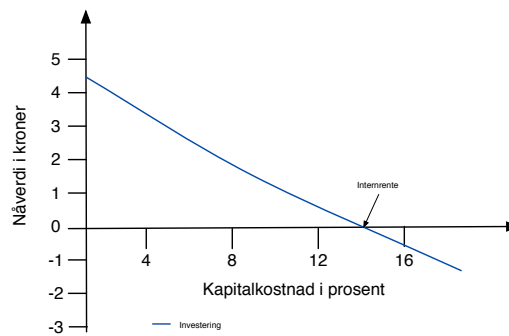
For å finne nåverdien av et framtidig beløp, benytter man diskontering og diskonteringsrente. Denne renten uttrykker investeringens avkastningskrav, og tar som regel for seg tidsfaktoren (det faktum at penger er mer verdt i dag, enn i framtiden), inflasjonskostnaden og usikkerhetskostnaden (det at en framtidig kontantstrøm ikke kan forutsies med sikkerhet på beslutningstidspunktet) (Bøhren og Gjærum 2009). Dette gjør det derfor mulig å sammenligne penger i framtiden, med penger i dag. Formelen vi benytter for å beregne nåverdien av en investering er:

$$NV = \sum_{t=0}^T \frac{X_t}{(1+r)^t}$$

Dersom kontantstrømmen preges av stor risiko, vil dette føre til en høyere diskonteringsrente, likeledes vil en kontantstrøm preget av lav risiko gi en lavere diskonteringsrente. Renten bør også baseres på gjennomsnittlig rente i lånemarkedet,

og forventet beste avkastning på alternative investeringer (jamfør alternativkostnader) (Hoff 2010). Forventet beste alternative investering, vil i våre beregninger framkomme som avkastning på egenkapitalen i form av renter, dersom man heller hadde satt disse pengene på en sparekonto til X prosent rente. Sparerenten vil også være diskonteringsrenten dersom investeringens kontantstrøm ikke preges av risiko (Barney 2014). Forskjellen mellom usikkerhet og risiko framheves under svakheter ved nåverdimetoden.

I likhet med budsjettering av investeringsprosjektets kontantstrøm, er det også viktig at diskonteringsrenten er så realistisk som mulig. Dette for å unngå at beslutningstaker fatter «feil» beslutning. Denne sammenhengen mellom diskonteringsrente og nåverdi kan vises grafisk ved hjelp av en nåverdiprofil.



Figur 3: Nåverdiprofil

Som det framkommer av figuren, kan en for lav diskonteringsrente gi en kunstig høy nåverdi, og motsatt ved en for høy diskonteringsrente. Dette kan deretter medføre at man taper penger fordi man investerte i et prosjekt man ikke burde, eller mister muligheten til å tjene penger fordi man ikke investerte da man burde investert. Studenter spesielt, bør være veldig bevisst på hva som skjer dersom de påtar seg en ugunstig investering i bolig. Dette fordi studenter ofte har begrenset egenkapital, og derfor kanskje investerer alt de eier i denne boligen. Skulle man få et «krakk» i boligprisene på 15 prosent ville ikke studenten ha noe egenkapital på salgstidspunktet, og må derfor begynne sparing til ny bolig helt på nytt (forutsatt at vedkommende ikke har spart i selve analyseperioden). Enda verre vil det være dersom man sitter igjen med restlån etter salg av boligen.

#### **4.5.2. Svakheter ved nåverdimetoden**

I følge Barney (2014) vil nåverdimetoden ha svakheter når den brukes under usikre forhold. Det er blant annet vanskelig å fastsette en korrekt diskonteringsrente, da dette ofte krever at man har informasjon om kontantstrømmen som ofte ikke er kjent. I tillegg vil man ved en fast diskonteringsrente implisitt anta at risikoen som preger investeringen er konstant over hele investeringens levetid.

Forskjellen mellom usikkerhet og risiko kan i følge Barney (2014) forklares på følgende måte:

- Usikkerhet: man vet ikke hvilke egenskaper som påvirker investeringen, og heller ikke verdien av disse egenskapene.
- Risiko: Man vet hvilke egenskaper som påvirker investeringen, men framtidig verdi av egenskapene er ikke sikker.

#### **4.6. Følsomhet**

Et investerings- eller finansieringsprosjekts kontantstrøm vil alltid kjennetegnes av risiko. Årsaken er at man på beslutningstidspunktet ikke vet hva verdien av framtidig kontantstrøm vil vise seg å bli. Derfor er det viktig at investeringsanalysen blir gjennomført på en slik måte at investeringsrisikoen kommer tydelig fram i vedkommendes beslutningsgrunnlag. «Først da er det mulig å gjøre et godt valg gjennom å ta bevisst hensyn til risiko.» (Bøhren og Gjærum 2009, s. 309).

I følge Bøhren og Gjærum (2009) er følsomhetsanalyser trolig de mest brukte metodene for å undersøke effekten av risiko eller usikkerhet. Formålet med å gjennomføre følsomhetsanalyser er å kartlegge hvor følsom eller sensitiv investeringen er overfor endringer i de økonomiske forutsetningene analysen bygger på. Følsomhetsanalyser gir ikke et nåverditall på investeringen basert på en risikojustert kapitalkostnad (diskonteringsrente), og det er heller ikke poenget med en slik analyse. Analysen vil gi beslutningstaker et tallmessig grunnlag for å bedømme investeringsrisikoen mer skjønnsmessig, ved å besvare spørsmål som hva hvis... Slik får man fram hvordan lønnsomheten påvirkes, dersom basisforutsetningene ikke inntreffer. Her vil det derfor være viktig å bruke en risikofri diskonteringsrente, slik at man unngår dobbelt kompensering for risiko. I vår oppgave vil vi

derfor benytte en risikofri sparerente til diskontering, da denne tar med seg inflasjons- og tidskostnaden, men samtidig utelater risikokostnaden.

I en følsomhetsanalyse trekkes investeringens risiko inn i nåverdiuttrykkets teller, gjennom å «manipulere» én og én basisforutsetning. Når man så beregner nåverdi, vil man til slutt sitte igjen med et spekter av potensielt oppnåelige nåverdier, og denne spredningen gir et uttrykk for investeringens risiko. Desto mer spredning det er i ulike nåverdier, desto mer risiko preger investeringen (Bøhren og Gjørnum 2009). Disse analysene kan deretter vises grafisk for hver enkelt faktor, eller man kan sammenstille flere ulike faktorer i et stjernediagram.

#### ***4.6.1. Stjernediagram***

Dette er en sammenstilling av de ulike diagrammene som viser hvor følsom investeringen er for endringer i ulike faktorer. Forskjellen er at de i stjernediagrammet vises sammen, og det er derfor viktig at horisontal akse måler relativ (prosentvis) endring fra basisgrunnlaget, slik at alle faktorene kan sammenstilles i samme diagram.

Siden de ulike grafene vises i det samme diagrammet vil denne analysen vise beslutningstakeren hvilke kilder som påvirker investeringens risiko. Den eller de grafene som er «brattest» har den største effekten. Videre vil stjernediagrammet vise hvordan investeringens nåverdi ved risikofri diskonteringsrente endres, dersom de budsjetterte basisforutsetningene ikke inntreffer. Diagrammet vil også vise sikkerhetsmargin og dermed kritisk verdi for hver enkelt faktor i form av prosentvis avkastning (Bøhren og Gjørnum 2009).

#### ***4.6.2. Svakheter ved følsomhetsanalyser***

I en følsomhetsanalyse vil man kun endre én faktor av gangen, og i følge Bøhren og Gjørnum (2009) antar man derfor indirekte at det er meningsfylt og kun endre én og én faktor av gangen, uten at dette påvirker noen av de andre faktorene. Dette gjenspeiler seg i vår oppgave, blant annet gjennom «manipulering» av rentenivået. Et høyt rentenivå, vil sannsynligvis også føre til reduserte boligpriser, jamfør delkapitlet om boligmarkedet. Allikevel mener vi at en følsomhetsanalyse er gunstig for oppgaven, da vi skal gi studenten et beslutningsunderlag, og ikke et fasitsvar på spørsmålet eie eller

leie. Ved å for eksempel endre rentene, vil vi derfor kunne belyse tydelig hvor stor effekt dette har på lønnsomheten av å velge eie framfor og leie.

Andre begrensninger, er at analysen ikke sier noen ting om sannsynligheten for at en endring vil inntreffe. Derfor er det viktig at man supplerer stjernediagrammet med en skjønsmessig vurdering av hvor sannsynlig det er at en endring fra basisgrunlaget inntreffer. Dette ønsker vi å gjøre ved hjelp av en scenarioanalyse.

#### **4.6.3. Scenarioanalyse**

En viktig metode for å belyse og håndtere framtidig risiko på er scenarioanalyse. Her setter man på en oversiktlig og systematisk måte opp de utfall av forskjellige «stier av hendelser» vi tror *kan* skje (Dembo og Freeman 1998). Til forskjell fra følsomhetsanalyse hvor vi finner hvor sterk påvirkning variablene hver for seg har på investeringens utfall, tar man i scenarioanalyse alle variablene i betraktning samtidig. Dette gjøres ved å manipulere disse variablene med tenkte verdier som skal representere en helhetlig framtidig tilstand.

Når vi snakker om «stier av hendelser» mener vi at et utfall av en investeringsbeslutning er påvirket av mange variabler (for eksempel rentenivå og verdiendring i boligmarkedet), og at ulike verdier på disse variablene kan forekomme utover i prosjektets tidshorisont.

Scenarioer hjelper oss å se hvordan mulige framtidige utfall av investeringen kan bli, og på den måten kan metoden gi oss et inntrykk av hvordan dette framtidsbildet - fra verst tenkelig til best tenkelig - får oss til å føle om investeringsbeslutningen (Dembo og Freeman 1998). Dette er en nyttig øvelse også i de tilfeller hvor man i det store og hele er overbevist om at investeringen man vurderer er tilnærmet risikofri, og man da ikke ser for seg noe åpenbart verst tenkelig utfall (Dembo og Freeman 1998).

Følelsen om et scenario er ikke bare avhengig av scenarioets forespeilende konsekvenser for investeringens avkastning. Den er også avhengig av om vi tror det er sannsynlig at scenarioet inntreffer (Dembo og Freeman 1998). Det vil si at et scenario som maler et stygt bilde av investeringens framtidige utvikling, ikke vil ha fullt så



skremmende effekt på oss dersom sannsynligheten for at det inntreffer er behagelig liten. For en student, eller en hvilken som helst person, som står overfor valget mellom å kjøpe eller leie bolig, vil disse følelsene om scenarioenes utfall og sannsynlighet kunne virke bevisstgjørende på hva han/hun utsetter seg for hvis ulike framtidige stier av hendelser realiserer seg. Ettersom vi ikke kan se inn i framtidens utvikling for boligmarkedet vil en scenarioanalyse gi det nest beste, nemlig en oversikt over noen begrunnede framtidsbilder og deres rimelig antatte sannsynligheter.

Vi har tidligere forklart forskjellen mellom usikkerhet og risiko. Risiko har vi når vi kjenner hvilke variabler som påvirker utfallet av beslutningen og hvor sterkt de påvirker, men hvor vi ikke vet hvilke verdier på disse variablene som vil forekomme i framtiden. Når det gjelder boligmarkedet på Gjøvik vil vi i denne oppgaven argumentere for de variablene vi mener er de viktigste påvirkene på om en boliginvestering kan bli lønnsom eller ikke.

Når disse variablene er satt, vil vi gå videre til å sette opp scenarioer. For å forstå og bruke scenarioer skikkelig til å ta beslutninger på grunnlag av en fornuftig risikoavveining, trenger man å sette opp mange av dem, slik at man kan ta i betraktning en vid rekke av utfall (Dembo og Freeman 1998). Dembo og Freeman (1998) framhever som særlig viktig at man i scenarioanalyse også trenger å ta med i betraktning at noe katastrofalt kan komme til å skje. I vår analyse kan dette være alt fra sterk økning av utlånsrentene, til negative sjokk i nasjonaløkonomien med fallende etterspørsel som konsekvens.

Vi vil senere i oppgaven forklare og argumentere for tre scenarioer hvor vi setter verdier på de aktuelle variablene, med støtte i våre innhentede data. Vi vil også drøfte scenarioenes respektive sannsynligheter, og argumentere for vår gradering av dem – fra det mest, til det minst sannsynlige scenarioet.

## 5. Presentasjon av kvalitative intervjuer

Intervjuene er som beskrevet i metodekapitlet hovedsakelig brukt for å øke vår forståelse for boligmarkedet, og dets sammenhenger. Deler av intervjuene vil komme fram på ulike steder i oppgaven, for å styrke våre argumenter. Allikevel ønsker vi her å ta en kortfattet presentasjon av de viktigste funnene i intervjuene.

Aller først vil vi ta en kortfattet beskrivelse av hvorfor vi intervjuet akkurat disse personene. Vi har intervjuet direktører for forretningsutvikling og rådgiver for strategi og marked i Veidekke, to kunderådgivere i bank, samt to eiendomsmevlere. Alle disse har det til felles at de arbeider med mye av det oppgaven vår omfatter. De bankansatte får blant annet mange kunder som står overfor valget mellom å eie eller leie, og arbeider således med rådgivning omkring finansieringsbiten av vår oppgave.

Direktør for forretningsutvikling, Audun Blegen, og rådgiver for strategi og marked, Kristoffer Eide Hoen, i Veidekke ga oss en god forståelse av det «store bildet» i boligmarkedet. I tillegg forklarte Blegen oss hvordan de arbeidet, når de analyserte nye potensielle markeder, og tipset oss om Prognosesenterets analyser (Personlig kommunikasjon 01. april 2014)

Av analytiker Hoen fikk vi mye god informasjon om hvilke faktorer som er viktige for endringer i renter, boligpriser, og sammenhengen mellom ulike makroøkonomiske forhold som påvirker boligmarkedet i Norge. Dette ga oss god inspirasjon til hvilke scenarioer vi skulle sette opp, og hvilken informasjon vi skulle søke videre etter.

Eiendomsmevlere er den kilden vi har som har best forståelse for det lokale boligmarkedet, Gjøvik. Disse vet hva som anses som populært hos folk i Gjøvik generelt, og har også mye erfaring med tidligere salg til studenter. Ulempen med å benytte seg av informasjon fra eiendomsmevlere, er at de kan ha incentiver til å framstille at boligmarkedet er bedre enn det faktisk er. Allikevel synes ikke vi det virket som at dette påvirket våre to intervjuobjekter.

Ettersom vi har intervjuet to eiendomsmevlere og to bankansatte, ønsker vi nå å gjennomføre en kortfattet analyse av likheter og forskjeller i svarene, og starter med bankansatte.

### **5.1. Analyse av intervjuer med bankansatte**

Intervjuer med bankansatte, Else Karin Bekkelund og Lars Bjuglerud, gikk hovedsakelig ut på hvordan rådgivningen i forbindelse med lån faktisk foregikk. Vi fikk beskjed fra begge intervjuobjektene at bankene fulgte finanstillsynets retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis til boligformål. Videre fortalte de at ved søknad om lån, brukte de et verktøy som blant annet tok for seg inntekt, lånesum og forbruk. Forbruk tar utgangspunkt i SIFO-modellen (Statens Institutt for Forbruksforskning). Disse SIFO-tallene er som regel ufravikelig, og vil derfor sjeldent reduseres.

Dette rådgiververktøyet vil til slutt beregne lånesøkers likviditet. Et viktig punkt her, er at bankene krever at kundene skal kunne tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng, fra dagens nivå. Dette for å sikre at kundene faktisk tåler en renteøkning uten en spesiell reduksjon i levestandard, samt redusere bankenes risiko.

Dersom kundene har svak likviditet, er de bankansatte pålagt å informere kundene om «farene» ved å låne pengene til boligformål. Eksempelvis hva som skjer dersom rentene skulle øke, eller dersom man skulle oppleve store uforutsette kostnader. I tillegg vil dette være en skjønnsmessig vurdering fra rådgiverens side. Her var begge intervjuobjektene veldig enige i at enhver lånesak er forskjellig, og derfor krever individuell vurdering. Eksempelvis vil områder som utdanning, tidligere sparing eller eventuell sikkerhetsstillelse fra foreldre påvirke denne vurderingen.

På spørsmål om krav til forsikring ved lånefinansiering, var det ingen av bankene som krevde dette. Allikevel ville de opplyse kundene om viktigheten av forsikringer, sammenstilt med risikoen ved å låne penger.

### **5.2. Analyse av intervjuer med Eiendomsmeglere**

Begge eiendomsmeglerne ble stilt spørsmål omkring generelle preferanser i boligmarkedet på Gjøvik, hvordan boligmarkedet kommer til å se ut i framtiden og hva som kjennetegner studenter som kjøper bolig i studietiden. Både Dramstad og Hveem fortalte oss at prisene bestemmer om boligen blir solgt, eller ikke. Det var ikke ment at boligene skulle være billige, men riktig priset. Etterspørerne i dagens boligmarked, er meget opplyst, og ser raskt om en bolig er feilpriset.

På spørsmål om hvilke boligtyper som selges raskest, kunne de ikke gi noe entydig svar. Som i forrige avsnitt var det om prisen var riktig som gjelder. Men, man kunne se en tendens til at boliger i nærheten av sentrum blir raskere solgt, enn boliger utenfor sentrum. Dramstad trakk spesielt fram området rundt sykehuset. Dette ble begrunnet med nærhet til blant annet Fastland, Stadion, barnehager og skoler (personlig kommunikasjon 03. april 2014).

For studenter virket det som at nærhet til sentrum, og at boligen er innflytningsklar, med lave felleskostnader, samt lav sannsynlighet for å oppleve store uforutsette utgifter, er viktig for kjøp av bolig. Camilla Hveem fortalte oss at de fleste studentene stort sett kjøpte bolig i prisklassen én til to millioner kroner.

Noe som overasket oss under intervjuet med Dramstad, var at hun sa det ikke virket til å være viktig for studenter å kunne leie ut et ekstra soverom. Hun mente de stort sett ønsket en liten bolig, bare de kunne bo i. Men, hun påpekte at det allikevel var viktig for studentene å ha et soverom, framfor en sovealkové.

## **6. Generell drøfting av markedet for leiligheter på Gjøvik**

Selv om vi i denne oppgaven analyserer leilighetene spesielt med hensyn på hvordan de kan være attraktive for studenter ved HiG, vil markedet også bestå av interessenter som ikke er studenter. En vurdering av hvordan leilighetene vil stille konkurransemessig, hele markedet tatt i betraktning, vil derfor være viktig både for Syljuåsens førstegangssalg og for studentenes videresalg når den tid kommer.

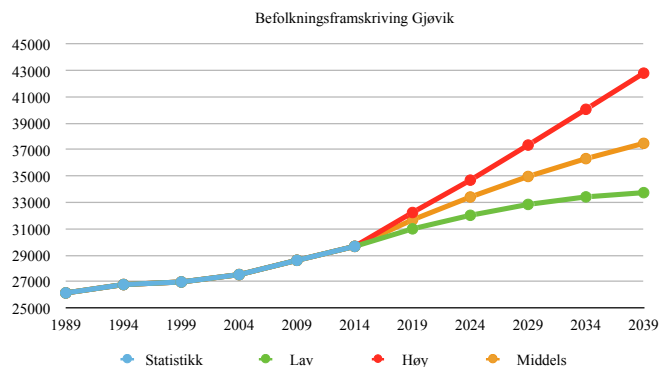
I dette kapittelet vil vi gi en generell drøfting av data som kan si noe om hvor etterspurte BST-leilighetene kan være i boligmarkedet på Gjøvik. I denne sammenheng må vi primært basere oss på sekundærdata. Fra Prognosesenterets «KommuneMonitor», Finn.no og Statistisk Sentralbyrå (SSB) har vi hentet statistikk og beregninger til denne drøftelsen.

Det er viktig å understreke at data vi benytter her er preget av usikkerhet. Det er ikke foretatt noen bolig- og folketelling i Norge siden 2001. Dataene som angår faktisk boligmasse anser vi derfor som meget usikre. Prognosesenterets data om boligpreferanser baserer seg på en landsomfattende spørreundersøkelse, kalt «Future Living», som de har foretatt på 1000 respondenter. Nøkkeltallene fra undersøkelsen er brutt ned på kommunenivå, og er således også preget av usikkerhet, spesielt for små kommuner. Til tross for usikkerheten, velger vi å benytte disse dataene (dog med forsiktighet), fordi det er det beste som eksisterer.

### **6.1. Befolkningsutvikling i Gjøvik Kommune**

Nedenfor vises en grafisk framstilling av faktisk befolkningsutvikling i Gjøvik kommune fra 1989 til 2014, og en framskrivning til 2039. Framskrivningene representerer SSBs tre framtidsscenarioer: lav, middels og høy nasjonal vekst.

Grafen viser en positiv befolkningsutvikling for Gjøvik kommune. Både fra historisk statistikk fram til 2014 (blå linje), og på kortere og lengere sikt i alle de tre framskrevne scenarioene. Fram til 2019 viser laveste anslag på befolkningsutviklingen en total økning på mer enn 1300 innbyggere.



**Figur 4: Befolningsframskriving Gjøvik<sup>2</sup>**  
 (Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

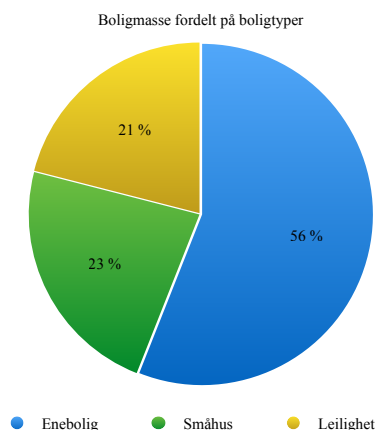
Når befolkningen øker, er det en naturlig konsekvens at dette må støttes av en økning i boligmassen. Boligmassen består av flere typer boliger, med forskjellige kvaliteter og egenskaper. Boligbyggingen bør tilpasses både hvordan folk ønsker å bo, og hva de har evne til å kjøpe.

Hvor etterspurte BST-leilighetene vil være i Gjøviks boligmarked totalt sett, vil komme an på i hvilken grad dens egenskaper og kvaliteter prefereres av befolkningen, i hvilken grad disse egenskapene dekkes av eksisterende boligmasse, og om leilighetene er konkurransedyktige på pris.

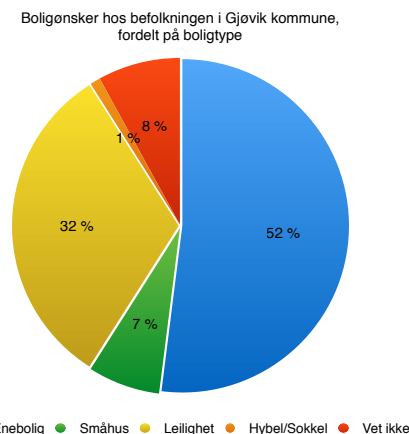
## 6.2. Ønsket boligtype versus eksisterende boligmasse – *underdekning av leiligheter*

Fra Kommunemonitoren til Prognosesenteret AS har vi tatt ut data om hvordan boligmassen på Gjøvik er fordelt på boligtype, samt hvordan ønsket boligtype fordeler seg på Gjøviks befolkning. Dataene er presentert grafisk nedenfor.

<sup>2</sup> Prognosesenteret opplyser at tallene som ligger til grunn for prognosene er basert på SSBs alternativer for befolkningsvekst. Det som ligger til grunn for SSB alternativer for befolkningsframvekst er: Høy; høy fruktbarhet, høy levealder, middels innenlandsk mobilitet og høy innvandring. Middels: middels fruktbarhet, middels levealder, middels innenlandsk mobilitet og middels innvandring. Lav: lav fruktbarhet, lav levealder, lav innvandring og middels innenlandsk mobilitet.



**Figur 5: Boligmasse fordelt på boligtyper<sup>3</sup>**  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))



**Figur 6: Boligønsker hos befolkningen i Gjøvik kommune<sup>4</sup>**  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

Sammenligner vi den faktiske fordelingen i bygningsmassen presentert i figur 5 til venstre, med diagrammet i figur 6 til høyre som viser fordelingen i befolkningen etter hvilken boligtype de ønsker å bo i, ser man at det er en differanse mellom den faktiske leilighetsmassen på Gjøvik, og andelen av befolkningen som foretrekker denne boligtypen.

Sammenligningen tyder isolert sett på at det kan være en underdekning av leiligheter i forhold til andel av befolkningen som ønsker denne boligtypen. På grunnlag av dette kan vi anta at det på sikt er potensiale for at andelen leiligheter i Gjøvik kommune kan øke på bekostning av boligtyper som er mindre populære.

I den grad antakelsen er riktig, bør de som sitter på leiligheter, oppleve relativt høyere verdistigning enn de som sitter på mindre populære boligtyper, så lenge underdekningstilstanden vedvarer.

Denne statistikken tar kun for seg Gjøvik som et isolert boligmarked. Derfor vil preferanser på boligform kun indikere etterspørselen gitt at innbyggerne flytter internt i kommunen. Sånn sett vil en barriere for overglidning fra mindre populære boligformer til leiligheter kunne begrenses av lav etterspørsel etter upopulære boliger som etterspørere av leiligheter må avgi

<sup>3</sup> Informasjon om dataene: Prognosesenteret informerer om dataene at de er hentet fra SSBs folke og boligteiling (sist foretatt i 2001), og definerer boliger som både bebodde og ubebodde. I folke- og boligteilingene er boligen bebodd når det er minst en person registrert bosatt i den. Ubebodde boliger dekker de boliger hvor det ikke er registrert noen bosatt. Dette begrepet dekker da også følgende tilfeller: Studenter som er folkeregistrert hos foreldre, men som har bolig på studiestedet, personer som disponerer bolig i Norge uten å være registrert bosatt, pendlere som disponerer ekstra bolig, samt andre sekundærboliger som for eksempel landbrukseiendom som brukes til fritidsformål.

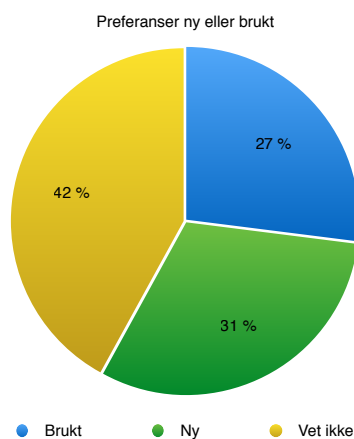
<sup>4</sup> Informasjon om dataene: Prognosesenteret opplyser at kakediagrammet er basert på nøkkeltall fra Prognosesenterets forbrukerundersøkelse Future Living, og viser andelen som foretrekker ulike boligtyper, sammenlignet med fordelingen av dagens boligmasse. Prognosesentret presiserer at dataene for små kommuner vil være preget av noe usikkerhet.

til markedet, for å finansiere kjøp av leilighet. I intervju med eiendomsmegler Ann-Catrin Dramstad (personlig kommunikasjon 2. april 2014) ble vi fortalt at hun opplevde at prisene for eldre borettslagsleiligheter «kom litt i bakevja», da det i 2006-2007 kom et stort utbud av nye leiligheter på markedet.

### 6.3. Preferanser for ny eller brukt – *liten betydning*

I figur 7 vist nedenfor, ser man fordelingen av preferanser hos Gjøviks befolkning på om de foretrekker ny eller brukt bolig. Andelen «vet ikke» er meget høy, noe som kan indikere at preferanse om «ny eller brukt bolig» har gjennomsnittlig lav påvirkning på valg av bolig i befolkningen generelt. Vi kan med andre ord anse en stor del av befolkningen som tilnærmet indifferente når det gjelder denne variabelen.

Vi ser at blant de som ikke er indifferente, at det et knapt flertall som foretrekker ny bolig. Også i vår egen spørreundersøkelse blant studentene ved HiG fant vi en høy andel som er tilnærmet indifferente til denne variabelen (se figur 16 og 17, s. 49 og 50). Dog fant vi i intervju med eiendomsmeglere at det er viktig for studenter som kjøper, at leiligheten ikke har særlig oppussingsbehov og at den er vedlikeholdsfri.



Figur 7: Preferanser ny eller brukt<sup>5</sup>  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

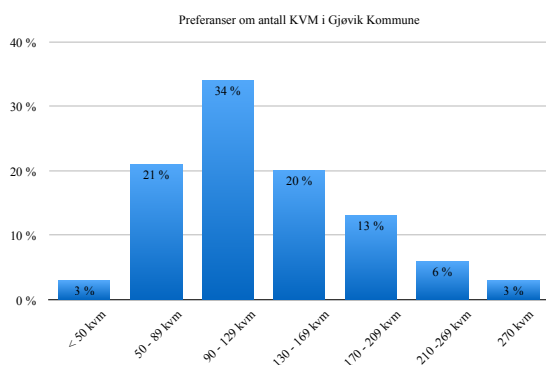
<sup>5</sup> Informasjon om dataene: Prognosesenteret opplyser at kakediagrammet er basert på nøkkeltall fra Prognosesenterets forbrukerundersøkelse Future Living, og viser andelen som foretrekker ny eller brukt bolig, samt andelen som ikke har noen preferanse. Prognosesenteret presiserer at dataene for små kommuner vil være preget av noe usikkerhet.



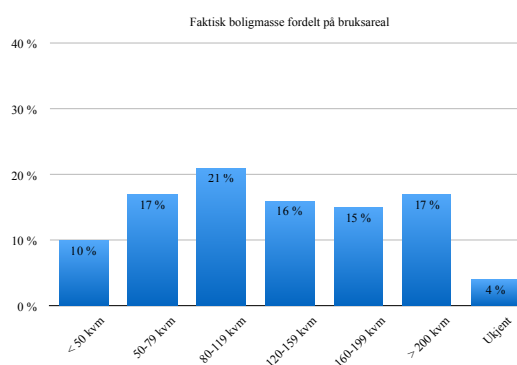
#### 6.4. Preferanser om antall kvadratmeter og rom – fare for ukurans

I figur 8, nedenfor, vises andel av befolkningen i Gjøvik kommune som oppgir at de foretrekker ulike boligareal oppgitt i kvadratmeter. Av dette kan man lese at det er en svært lav andel (3 prosent) som ideelt sett ønsker seg leilighet på under 50 kvadratmeter. I figur 9 ser man dog at andelen av den faktiske boligmassen som har bruksareal på under 50 kvadratmeter er en del høyere (10 prosent).

En mulig forklaring på at fordelingen av boliger på areal avviker såpass mye fra folks ideelle ønsker, kan være at etterspørernes økonomiske kjøpeevne virker som en begrensning på den faktiske kjøpsatferden. Mindre areal gir generelt lavere kjøpspris, og det kan derfor tenkes at en stor andel av etterspørerne som ellers vil foretrekke større areal, styres mot mindre boliger av begrensningen i økonomisk kjøpeevne. Vi finner det derfor rimelig å anta at etterspørselen etter leilighetene på BST-tomta vil være bedre enn denne preferansefordelingen isolert sett tilsier.



Figur 8: Preferanser om antall KVM i Gjøvik kommune<sup>6</sup>  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))



Figur 9: Faktisk boligmasse fordelt på bruksareal<sup>7</sup>  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

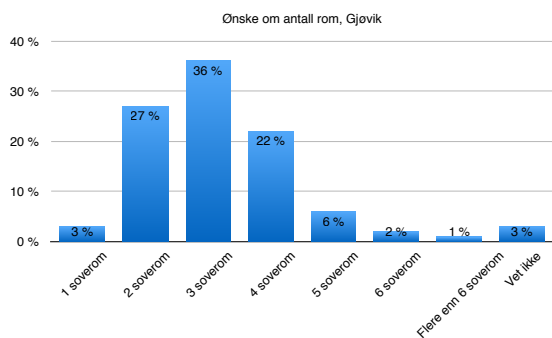
I figur 10 og 11 nedenfor, vises henholdsvis fordeling av befolkningen etter ønske om antall soverom og fordelingen av den faktiske boligmassen på antall rom. Vi ser at en svært liten del av befolkningen (3 prosent) ønsker seg kun ett soverom. BST-leilighetene vil formelt sett ikke

<sup>6</sup> Informasjon om dataene i figur 8: Prognosesenteret opplyser at diagrammet er basert på nøkkeltall fra Prognosesenterets forbrukerundersøkelse Future Living, og viser andelen som foretrekker ulike boligareal i Gjøvik Kommune. Prognosesenteret presiserer at dataene for små kommuner vil være preget av noe usikkerhet.

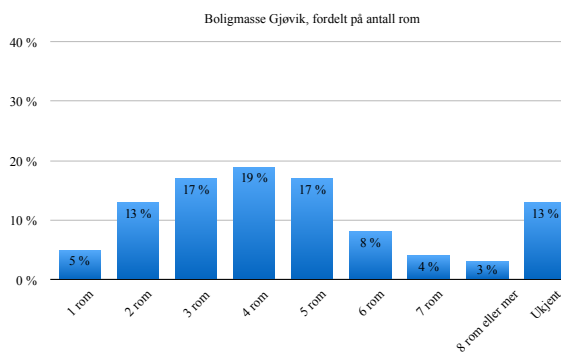
<sup>7</sup> Informasjon om dataene i figur 9: Prognosesenteret informerer om dataene at de er hentet fra SSBs folke og bolig telling (sist foretatt i 2001), og definerer boliger som både bebodde og ubebodde. I folke- og bolig tellingene er boligen bebodd når det er minst en person registrert bosatt i den. Ubebodde boliger dekker de boliger hvor det ikke er registrert noen bosatt. Begrepet ubebodd dekker da også følgende tilfeller: Studenter som er folkeregistrert hos foreldre, men som har bolig på studiestedet, personer som disponerer bolig i Norge uten å være registrert bosatt, pendlere som disponerer ekstra bolig, samt andre sekundærboliger som for eksempel landbrukseiendom som brukes til fritidsformål.

ha eget soverom, men leilighetene på 40 kvadratmeter får sovealkove og vil trolig i noen grad appellere til andelen som foretrekker 1 soverom.

En sammenligning av preferansene om soverom, og faktisk boligmasse fordelt på antall rom antyder isolert sett en overdekning av ett- og toroms boliger, og underdekning av tre-, fire- og femroms boliger.



**Figur 10: Ønske om antall rom, Gjøvik<sup>8</sup>**  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))



**Figur 11: Boligmasse Gjøvik, fordelt på antall rom<sup>9</sup>**  
(Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

Trolig vil den store andelen små leiligheter med få rom i forhold til befolkningens preferanser, allikevel ikke indikere at det er bygget for mange slike små boliger om man tar andre forhold i betraktning. HiGs studentmasse utgjør cirka 10 prosent av Gjøviks befolkning (uten at de nødvendigvis folkeregistrerer seg her og derfor ikke fanges opp av statistikken), og en stor andel studenter huses i utleieboliger med få rom og lite areal.

Det er også et ikke ubetydelig utleiemarked for pendlere og andre som i mindre grad kan eller vil gjøre noe med misforholdet mellom sin ideelle preferanse for boligen, og boligens faktiske egenskaper. Vi finner det derfor sannsynlig at BST-leilighetene kan merke etterspørsel fra aktører som kjøper for å leie ut, gitt en eierform som tillater slik utleie.

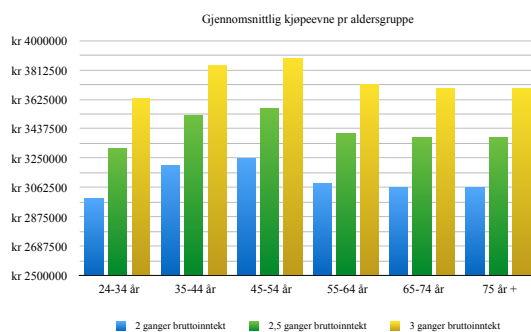
<sup>8</sup> Informasjon om dataene i figur 10: Prognosesenteret opplyser at figuren viser hvor mange soverom som ønskes i neste bolig, basert på nøkkeltall fra Prognosesenterets forbrukerundersøkelse «Future Living».

<sup>9</sup> Informasjon om dataene i figur 11: Vi har regnet om fra absolutte tall til prosenter for å få frem sammenlignbare forhold. Prognosesenteret informerer om dataene at de er hentet fra SSBs folke og bolig telling (sist foretatt i 2001), og definerer boliger som både bebodde og ubebodde. I folke- og bolig tellingene er boligen bebodd når det er minst en person registrert bosatt i den. Ubebodde boliger dekker de boliger hvor det ikke er registrert noen bosatt. Begrepet ubebodd dekker da også følgende tilfeller: Studenter som er folkeregistrert hos foreldre, men som har bolig på studiestedet, personer som disponerer bolig i Norge uten å være registrert bosatt, pendlere som disponerer ekstra bolig, samt andre sekundærboliger som for eksempel landbrukseieendom som brukes til fritidsformål.

## 6.5. Befolkningens kjøpeevne

I figur 12 vises Gjøvik-husholdningenes gjennomsnittlige kjøpeevne per aldersgruppe. Prognosesenteret har ikke regnet på aldersgrupper under 24 år, da de ikke anser boligkjøp for denne gruppen som aktuelt nok.

I delkapittel 8.2, tabell 5, vil vi vise at gjennomsnittlig prisantydning for den største leiligheten på 40 kvadratmeter, vil ligge på cirka 1 360 000 kroner. Figur 12, nedenfor, viser at gjennomsnittlig kjøpeevne ligger langt over dette. Vi vet ikke noe om spredningen i dette gjennomsnittet, men vi antar at befolkningens økonomiske velstand er nokså jevnt fordelt, og kan dermed tyde av figuren at de fleste husholdninger fra 24 år og oppover har kjøpeevne som ligger betydelig over BST-leilighetenes prisantydning.

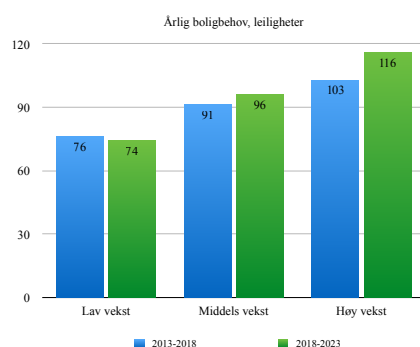


Figur 12: Gjennomsnittlig kjøpeevne pr aldersgruppe<sup>10</sup> (Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))

## 6.6. Prognostisert årlig boligbehov – fare for markedsmetning

Prognosesenteret estimerer hva netto befolkningsvekst utgjør i årlig etterspørsel etter nye boliger. I figur 13 nedenfor vises estimatene for etterspørselen etter nye leiligheter i Gjøvik kommune for de to kommende femårsperioder, ved hvert av scenarioene på befolkningsutvikling (vist i figur 4).

<sup>10</sup> Informasjon om figuren: Prognosesenteret opplyser at søylediagrammet viser gjennomsnittlig kjøpeevne i kroner per husholdning i Gjøvik kommune. Husholdningene inndeles i aldergruppene etter det eldste medlemmet. Prognosesenteret har gjort beregningen på grunnlag av statistikk fra SSB etter følgende sammenheng: «snitt inntekt» x «lånegrad» = («låneevne» - «snitt gjeld» + «snitt finanskapital»)



**Figur 13: Årlig behov, leilighet<sup>11</sup> (Kilde: Prognosesenteret KommuneMonitor (2014))**

Vi anser disse tallene som beheftet med både usikkerhet og variasjon fra år til år. Men vi ser at verdiområdene som etterspørselen i alle tre tilfellene ligger i, kan gjøre Syljuåsens prosjekt på 59 nye leiligheter sårbart for markedsmetning. Trusselen vil utgjøres både av prosjektets eget store utbud av leiligheter til markedet, samt av eventuelle andre utbyggers samtidige ferdigstillelser og utbud av leiligheter. Denne faren vil dog trolig være noe redusert når kjøpere av leilighetene skal videreselge, da vi antar at disse utbudene er mer spredt over tid. Også Syljuåsen kan redusere denne risikoen ved å forsøke å forhåndsselge før og under byggeperioden, og på den måten spre utbudet av mange leiligheter over lengre tid.

Sammenholder vi prognosene for årlig behov for nye leiligheter, med målinger av innbyggernes preferanser om antall kvadratmeter (figur 8), kan man se en fare for ukurans ved leilighetenes arealstørrelser. Femtini nye leiligheter utgjør en forholdsvis stor andel av årlig etterspørsel i alle tre scenarioer, og tar vi i betraktning den lave andelen som foretrekker bolig på mindre enn 50 kvadratmeter, indikeres at kun en svært lav andel av befolkningen vil anse BST-leilighetene som attraktive.

## 6.7. Priser og omsetning på sammenlignbare leiligheter i Gjøvik

På finn.no har vi sett på gjennomsnittlige salgspriser, gjennomsnittlig annonseringstid, og annonsevolum for leiligheter med areal under 49 kvadratmeter i Gjøvik<sup>12</sup>. Selv om statistikken viser store variasjoner over tid, og utvalget av slike leiligheter er generelt lite, kan vi se at det omsettes leiligheter i arealintervallet 1-49 kvadratmeter med gjennomsnittlig

<sup>11</sup> Informasjon om dataene: Prognosesenteret opplyser at boligbehovet er beregnet ut fra befolkningsfremvekst vist i scenarioene, lav, middels og høy befolkningsvekst, samt fra nøkkeltall i Prognosesenterets forbrukerundersøkelse «Future Living V». Verdiene viser hva netto befolkningsvekst utgjør i form av etterspørsel etter boliger, sett bort fra boligsanering.

<sup>12</sup> Finn.no sin statistikk er fremskaffet ved å besøke URL: <http://www.finn.no/finn/realstate/pulse/priceinfo/> (besøkt 11. mai 2014), hvor vi gjorde følgende valg av utvalg: Boligtype: Leilighet, Pris: 1-1 499 999, Areal: 1-49, Soverom: Antall soverom (altså ingen valg i denne kategorien).

prisantydning tidvis opp til 32 000 kroner per kvadratmeter. Vi ser også at gjennomsnittlig omsetningstakt (i form av gjennomsnittlig annonseringstid) kan være tidvis god, selv om denne varierer kraftig på forskjellige tidspunkt. Gjennomsnittlig antall annonseringer av dette utvalget leiligheter er generelt lavere enn for leiligheter større enn 49 kvadratmeter.

## **6.8. Oppsummering**

Selv om det prognostiseres god befolkningsutvikling og underdekning av leiligheter i forhold til befolkningens preferanser, tilsier befolkningens økonomiske kjøpeevne sammenholdt med deres preferanser på rom og størrelse, at BST-leilighetene kun har potensiale til å møte etterspørsel fra en liten del av befolkningen generelt.

BST-leilighetene ser ut til å henvende seg til et mindre kundesegment, som statistikkene og beregningene om befolkningen generelt, vanskelig kan gi gode svar om. Vårt mandat fra oppdragsgiver er da å undersøke om studenter kan være dette kundesegmentet. I neste kapittel presenterer vi funn fra en spørreundersøkelse vi har gjennomført blant HiGs studenter, for å belyse dette.

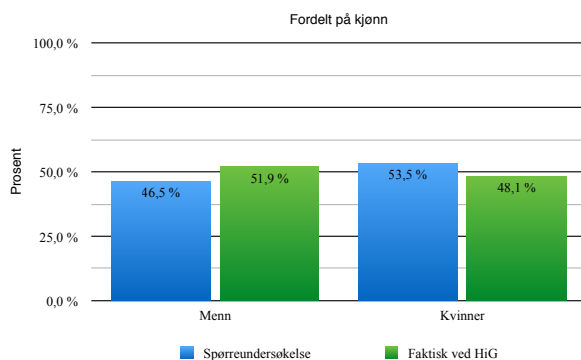
## 7. Analyse av spørreundersøkelse

Som nevnt i metodekapitlet ovenfor ble spørreundersøkelsen sendt ut til samtlige studenter ved HiG. Etter mailkorespondanse med Gunn Marie Rognstad (personlig kommunikasjon 22. april 2014) besto populasjonen av 3096 studenter, høsten 2013. Totalt har vi fått tilbake 343 svar, noe som tilsvarer en svarprosent på 11,08 prosent.

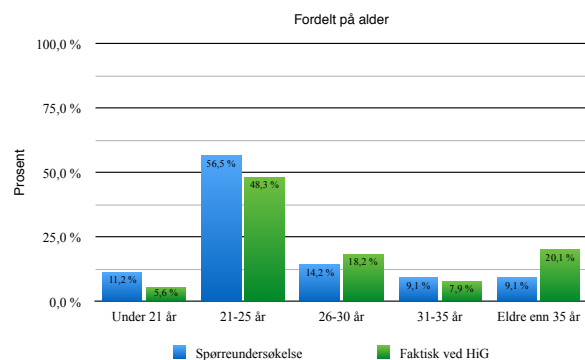
Før vi sendte ut spørreundersøkelsen bestemte vi oss for å benytte et 95 prosent konfidensnivå, i tillegg ønsket vi å oppnå en feilmargin på under 5 prosent. Etter to uker, hvor vi sendte ut én purring, hadde vi et tilfredsstillende antall respondenter, og som vist i beregningene under gir dette en feilmargin på 4,98 prosent. Dette vil si at vi kan være 95 prosent sikre på at dersom alle studentene ved HiG hadde svart på undersøkelsen, ville svarene ligge innenfor pluss/minus 4,98 prosent av svarene i denne undersøkelsen (Halvorsen 2008).

$$\begin{aligned} & \text{Feilmarginformel} \\ & 1,96 \times \sqrt{\left(\frac{0,25}{\text{utvalg}}\right)} \times \sqrt{\left(\frac{(\text{populasjon}-\text{utvalg})}{\text{populasjon}}\right)} \times 100 = \\ & \text{Feilmarginformel med våre tall} \\ & 1,96 \times \sqrt{\left(\frac{0,25}{343}\right)} \times \sqrt{\left(\frac{(3096 - 343)}{3096}\right)} \times 100 = 4,98 \end{aligned}$$

Gunn Marie Rognstad (personlig kommunikasjon 22. april 2014), ga oss opplysninger om faktisk kjønn- og alderssammensetning ved HiG. Dette har vi sammenlignet med respondentene i vår undersøkelse, som vist i figur 14 og 15 nedenfor.



Figur 14: Kjønnfordeling



Figur 15: Alderssammensetning<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Statistikken over alderssammensetningen vi fikk fra HiG har et annet aldersintervall enn det vi har brukt i vår spørreundersøkelse. Vi har «31-35 år» og «eldre enn 35 år», mens HiG bruker «31-40 år» og «41+». Vi valgte derfor å dele opp intervallet «31-40 år» i to, hvor vi la den ene halvparten i «31-35 år»-intervallet og den andre halvparten i «eldre enn 35 år»-intervallet.

Ut i fra søylene i figurene, mener vi denne undersøkelsen er nokså pålitelig, med tanke på at respondentene i vår undersøkelse, med noen avvik, er ganske lik den faktiske studentmassen ved HiG.

Vi bestemte oss for å teste ut spørreundersøkelsen på tre personer før den ble sendt ut. Hensikten med testen var å kontrollere om respondentene forstod spørsmålsstillingene, og om de opplevde irritasjoner, forvirringer, eller andre negative følelser som kunne øke bortfallet. To av personene er økonomistudenter, og en er utdannet helsepersonell. Personen med ikke-økonomisk bakgrunn ble valgt for å teste begrepsforståelse hos personer som ikke er kjent med våre fagtermer. Tilbakemeldingene ble gitt muntlig etter at testrespondentene hadde gjennomført spørreundersøkelsen alene. Tilbakemeldingene førte til noen små justeringer. Blant annet valgte vi å endre graderingsskala fra 1-10 til 1-5. Dette fordi testrespondentene meldte at det var vanskelig å ta stilling til spørsmålene på 1-10-skalaen. Dette kan komme av at noen spørsmål er hypotetiske (vi ber respondenten tenke «hva hvis»), eller at vi spør om grunnlaget for kjøpsbeslutning som er vanskelig for respondenten å erindre da den er tatt et stykke tilbake i tid).

### **7.1. Standardavvik**

Videre i dette kapitlet kommer vi til å bruke deskriptiv statistikk for å presentere resultatene av undersøkelsen. Hovedsakelig benytter vi en blanding av frekvenstabeller og gjennomsnitt, og vi vil derfor henwise leseren til vedlegg 4, som viser de ulike gjennomsnittenes standardavvik. Standardavvik er et tall som viser til spredningen av gjennomsnittet. Altså, et lavt standardavvik indikerer at mange respondenter har svart det samme, mens et høyt standardavvik indikerer stor spredning i svarene. I vedlegg 4 ser vi at undersøkelsens laveste standardavvik er 0,799, og det høyeste standardavviket er 1,722, i absolutte tall. Vi mener disse høye verdiene kan forklare av at vi vurderer alle studenter ved HiG, og her er det stor spredning i alderssammensetningen. Det kan derfor være naturlig å anta at de som er eldre har andre preferanser enn de yngre studentene.

### **7.2. Andel som eier, leier, bor gratis og alder**

For å besvare oppgaven fant vi det hensiktsmessig å undersøke andelen studenter som eier og leier bolig i studietiden. Studentene kunne besvare dette spørsmålet med om de eier egen bolig, leier bolig eller bor gratis hos foreldre eller familie. I tillegg la vi til svarmuligheten

annet, hvor respondentene kunne svare om de hadde annen boform. I ettertid ser vi at de som valgte dette alternativet består av ti som leier, tre som ikke har skrevet noe, to som eier, og en som bor gratis. Allikevel har vi ikke endret noe på våre tabeller, da disse som valgte annet, ikke har besvart alle spørsmålene som gikk spesifikt til de som enten eier eller leier. Følgende tabell viser fordelingen av studentene etter om de eier, leier eller bor gratis, fordelt etter alder.

		Hvordan er bosituasjonen din i dag?				Total
		Eier og bor i egen bolig	Leier bolig	Bor gratis hos foreldre/familie	Annet	
Alder	Under 21 år	3	28	4	2	37
	21-25 år	23	147	10	7	187
	26-30 år	20	21	2	4	47
	31-35 år	18	11	0	1	30
	Over 35 år	20	8	0	2	30
Total		84	215	16	16	331

Tabell 1: Bosituasjon og alder

Tabellen viser at 215 av respondentene leier i studietiden, 84 eier egen bolig, og 16 bor gratis hos familie og foreldre. Videre kan man lese av tabellen at den største andelen av studenter som leier i studietiden befinner seg i aldersgruppen 21-25 år. Dette er 147 studenter, og utgjør 44 prosent av respondentene i undersøkelsen. Derimot, av de som eier egen bolig er det flere «eldre» studenter. Av de 84 respondentene som svarte at de eier egen bolig, er det 58 (69 prosent) som er 26 år eller eldre. Ut i fra denne figuren, ser det derfor ut til å være mer vanlig å eie, desto eldre man blir, selv om man finner boligeiere i alle aldersgruppene.

### 7.3. Preferanser til boligens egenskaper

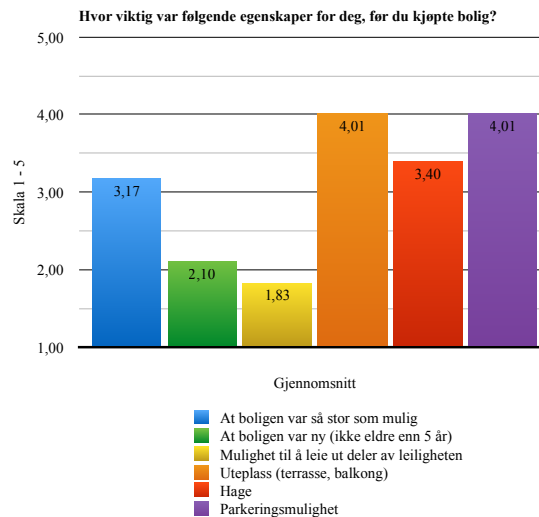
I samtale med Syljuåsen har vi fått informasjon om leilighetenes egenskaper. Som tidligere nevnt ligger disse midt i Gjøvik sentrum, og finnes i tre ulike størrelser på henholdsvis 28-, 32-, og 40 kvadratmeter. På forhånd av spørreundersøkelsen hadde vi en antakelse om at de positive kvalitetene ved leilighetene er at de er nye, sentrale, av innflyttingsklar standard og nokså overkommelig kjøpspris. Videre antok vi at de negative egenskaper ved boligene bestod av manglende mulighet til å leie ut soverom, manglende/lite uteplass og høy kvadratmeterpris sammenlignet med bruktboliger i markedet (konkurransutfordring).

For å finne ut hvordan disse leilighetene passer studentenes preferanser til boligens egenskaper, har vi bedt studentene rangere disse egenskapene på en skala fra en til fem. En er



ikke viktig, tre er nøytral, og fem er svært viktig. De som allerede eier egen bolig, rangerte ut i fra hva som var viktig for dem da de kjøpte sin nåværende bolig, mens de som leier rangerte ut i fra om de skulle kjøpt i dag. Spørsmålene ble derfor mer hypotetiske for de som i dag leier, enn for de som eier.

### 7.3.1. De som eier bolig

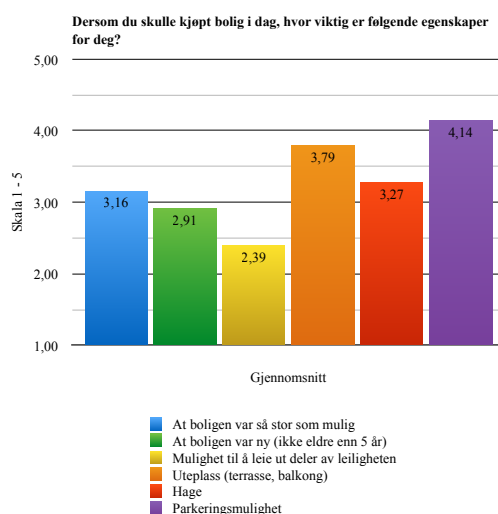


Figur 16: Viktige egenskaper for dem som har kjøpt

Figuren viser en gjennomsnittlig oversikt over hvilke egenskaper studentene som eier bolig, anså som viktig da de kjøpte sin nåværende bolig. Her ser man at parkeringsmulighet, og uteplass i form av balkong eller terrasse var de to viktigste egenskapene. For Syljuåsen er det derfor bra at leilighetene skal ha parkeringsplass, men de burde også vært utrustet med en balkong, terrasse eller eventuelt hage. Det ser heller ikke ut til å være et problem at man ikke kan leie ut deler av leiligheten, da dette er den egenskapen som anses som minst viktig blant studentene. Dette stemmer godt overens med Dramstads erfaringer fra salg til studenter, men er motstridende med våre antakelser.

Videre ser det ikke ut til at det er viktig for studentene at leiligheten er størst mulig, da denne variabelen kun ligger litt over nøytralt nivå. Dette spørsmålet tester dog ikke hvilken størrelse som er ønskelig, eller hvilken størrelse som er den nederste akseptable for studentene.

### 7.3.2. De som leier bolig



Figur 17: Viktige egenskaper dersom de som leier skulle ha kjøp

Denne figuren viser gjennomsnittet over hvilke egenskaper studentene som leier bolig, anser som viktige dersom de skulle kjøpt bolig i dag. Ser man denne figuren, opp mot figuren for de som eier, er det stor overensstemmelse i svarene. Dette gir oss derfor samme konklusjon som forrige delkapittel. Altså, at leilighetene sett under ett, passer godt opp mot studentenes preferanser, med noen få svakheter som vi går inn på nedenfor.

Ettersom svarene fra både de som eier og leier bolig, er såpass like, mener vi dette styrker funnene fra dette spørsmålet. Dette er fordi det viser til at de 331 respondentene har nokså like preferanser, og indikerer derfor stor enighet om hvilke egenskaper som er viktig, og mindre viktig, ved kjøp av bolig.

### 7.4. Beliggenhet

Etter samtaler med Syljuåsen, og eiendomsmeglere i Gjøvik, har vi kommet fram til at beliggenhet kan være en meget viktig egenskap ved disse leilighetene. Derfor vil vi i dette delkapittelet ta en særlig gjennomgang av denne variabelen.

For å undersøke studentenes ønsker om en sentrumsnær leilighet ba vi respondentene rangere viktigheten av at leiligheten ligger i gangavstand til ulike steder i Gjøvik by. Gangavstand ble

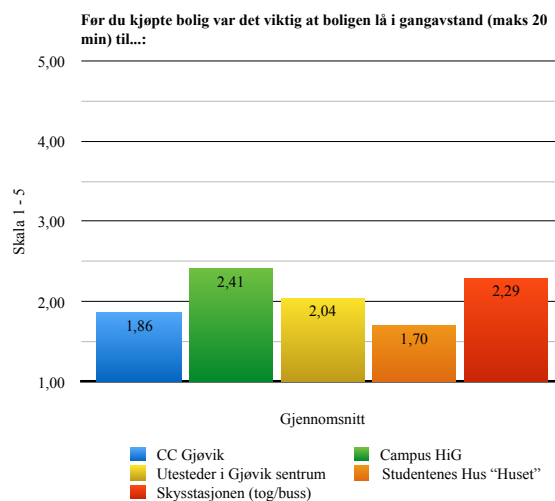
i undersøkelsen definert som 20 minutters gange, fra leiligheten. Denne definisjonen av «gangavstand» kan ha noen svakheter. Disse kommenterer vi senere i dette delkapittelet.

Før vi går i gang med denne analysen starter vi med en tabell som viser fordelingen av antallet respondenter som eier, leier og bor gratis, som også bruker bil i hverdagen. Tabellen viser at 76 prosent av de som eier egen bolig, også bruker egen bil i hverdagen, og 47 prosent av de som leier bruker egen bil. Det vil si at over halvparten (56 prosent) av respondentene totalt sett bruker bil i hverdagen. Dette kan ha stor innvirkning på svarene i analysen, ettersom det er rimelig å anta at avstand er av mindre betydning når man har bil.

		Bruker du egen bil i hverdagen?		Total
		Ja	Nei	
Hvordan er bosituasjonen din i dag?	Eier egen bolig	64	20	84
	Leier bolig	100	115	215
	Bor gratis hos foreldre/familie	10	6	16
	Annet	12	4	16
Total		186	145	331

Tabell 2: Bosituasjon og bruk av bil

#### 7.4.1. De som eier bolig



Figur 18: Viktigheten av gangavstand, eier

Denne figuren viser at gangavstand til ulike sentrumsnære fasiliteter ikke ser ut til å være av avgjørende karakter for studenter når de skal kjøpe bolig. Som figuren viser er det viktigste for de som eier bolig, at boligen ligger i gangavstand til HiG, men dette er lite viktig med tanke på at nøytral får tallverdien tre. Som vi kommer tilbake til i neste delkapittel, er dette litt annerledes for de som leier, her er gangavstand til HiG viktigere.

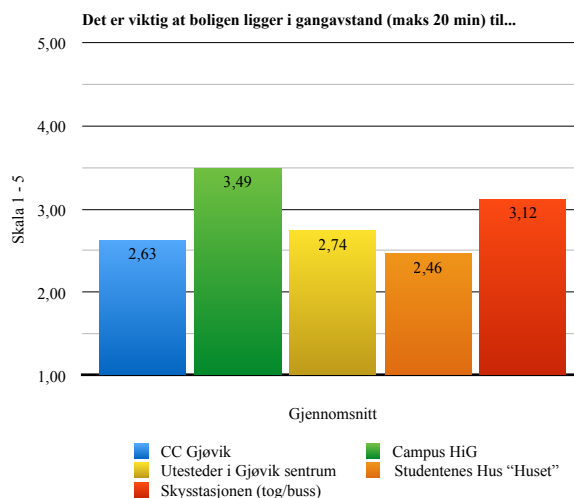
For å måle den interne konsistensen til de ulike variablene, gjennomførte vi en reliabilitetstest. Som tabellen nedenfor viser, fikk vi her en Cronbach's alfa på 0,890. Cronbach's alfa er et mål på ulike variablers samvariasjon, eller med andre ord, hvor nært variablene er knyttet sammen. Når variablene samvarierer vil verdien på Cronbach's alfa nærme seg én, og mot null der det ikke er samvariasjon. I følge Halvorsen sier tommelfingerregelen at «...dersom alfa er over 0,70, er det sammensatte målet (indeksen) tilfredsstillende» (2008, s. 69). Derfor ser det ut til å være en stor sammenheng mellom de ulike variablene vi måler, slik at for eksempel dersom det er viktig å bo ved CC Gjøvik, er det også viktig å bo i nærheten av utesteder i Gjøvik sentrum. Her ser man i vedlegg 4 at vi finner en korrelasjon på 0,755. En korrelasjon på én, vil si at det er en perfekt samvariasjon mellom variablene (beveger seg helt likt), minus én er en perfekt negativ sammenheng (beveger seg motsatt av hverandre), mens en verdi på null viser til at det ikke eksisterer noen sammenheng.

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N og Items
.890	.894	5

Tabell 3: Cronbach's Alpha, eie

Vedlegg 4 viser at det er god korrelasjon mellom alle variablene vi måler, dette tyder på at respondentene ikke har svart tilfeldig.

### 7.4.2. De som leier bolig



Figur 19: Viktigheten av gangavstand, leier

Denne figuren viser også lave verdier på gangavstand til sentrumsnære fasiliteter. Men, for de som leier er samtlige verdier høyere enn for de som eier egen bolig. Spesielt avstand til HiG, ser ut til å være viktigere for de som leier, og ligger rett over nøytralt nivå. Det samme gjelder også avstand til skysstasjon. Viktigheten av skysstasjonen kan ha en sammenheng med at det er en større andel av de som leier som ikke har bil. Dette kan føre til at de blir mer avhengige av skysstasjonen for å komme seg rundt i Gjøvik, eller for å komme seg «hjem» i helger og ferier.

Her har vi også målt intern konsistens, via Cronbach's alfa, og fikk igjen gode verdier, som vist i tabell 4. Ulike variablers korrelasjoner kan finnes i vedlegg 4.

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.871	.872	5

Tabell 4: Cronbach's Alpha, leie

### **7.4.3. Beliggenhet for både eier og leier**

Før vi fikk igjen resultatet fra undersøkelsen hadde vi en antakelse om at sentrumsnær beliggenhet ville være viktig for studentene ved HiG. Spesielt antok vi at nærhet til HiG og byens utesteder ville være viktig. Men, som resultatet viser, ser ikke dette ut til å være den avgjørende faktoren for folks valg av bosted. Dette kan ha sammenheng med at en stor del av respondentene bruker egen bil, eller det kan være at vi måler ut i fra feil variabler.

Her kommer vi inn på svakheten ved vår definisjon av «gangavstand». Det kan hende at noen respondenter mener 30 minutter er akseptabel gangavstand, mens andre mener at 20 minutter er for langt for å være akseptabel gangavstand. Vi fanger ikke opp variasjoner i folks individuelle oppfattelse av dette relative begrepet.

Det vi derimot ønsket å fange opp, og som var årsaken til at vi utformet spørsmålet på denne måten, var hvilken påvirkningseffekt de antatt viktigste offentlige fasiliteter i Gjøvik Sentrum har på valg av bosted. Med noen forundersøkelser kom vi fram til at alle disse fasilitetene ligger innenfor 20 minutters rolig gange fra Brannstasjonstomta.

Vi kan ikke på bakgrunn av disse variablene alene konkludere med at det ikke er viktig med sentrumsnær beliggenhet. Dette fordi undersøkelsen kun måler viktigheten av gangavstand til et lite utvalg fasiliteter som kan antyde om ønsket bosted bør ligge i Gjøvik sentrum. Vi har utelatt mange andre variabler som for eksempel nærhet til kino, eller bare følelsen av å bo i sentrum. I tillegg ser vi av standardavviket i vedlegg 4 at vi har stor spredning i svarene.

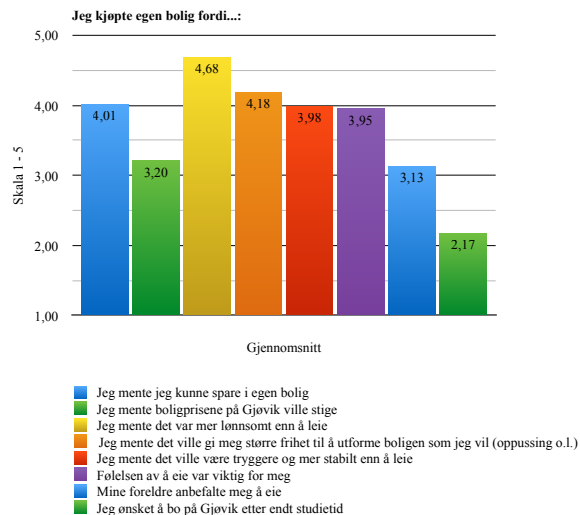
Ser vi på dataene fra dette spørsmålet, sammenlignet med spørsmål som måler viktigheten av andre egenskaper ved valg av bolig kan vi antyde at nærhet til sentrum kan være viktig, men at fasiliteter som terrasse, balkong eller hage, ser ut til å være viktigere.

### **7.5. Årsak til å eie eller leie bolig**

Før vi designet spørreundersøkelsen diskuterte vi oss fram til en rekke variabler som vi antok kunne påvirke beslutning om å kjøpe eller leie bolig. For å teste disse antatte variablenes

påvirkningskraft, ba vi respondentene ta stilling til en rekke utsagn omkring årsakene til at de leier, eller eier bolig.

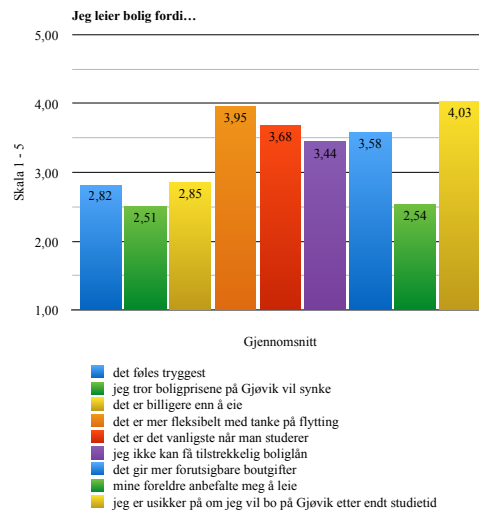
### 7.5.1. De som eier bolig



Figur 20: Jeg kjøpte egen bolig fordi

Figur 20 viser at respondentene som kjøpte bolig mente det var mer lønnsomt å eie bolig enn å leie. I tillegg mente mange at man kunne spare i boligen. Frihet til å utforme boligen etter egne preferanser ser også ut til å være viktig. Et interessant poeng er likevel at respondentene er ganske nøytrale til det å bo på Gjøvik etter endt studietid. Dette indikerer at et langt tidsperspektiv ikke var det avgjørende for respondentene på kjøpstidspunktet. Derfor ser det ut til at Syljuåsens «sudentleiligheter» kan være aktuelle for studenter ved HiG.

### 7.5.2. De som leier bolig



Figur 21: Jeg leier bolig fordi

I likhet med å eie, er respondentene nokså nøytrale til boligprisendringer i sitt valg. De viktigste årsakene til å leie ser derfor ut til å være usikkerhet om å bo i Gjøvik etter endt studietid. I tillegg er fleksibilitet med tanke på flytting en viktig grunn til at studenter velger å leie.

Når studentene er usikre om de vil å bo i Gjøvik etter endt studietid, er fleksibilitet viktig. Som figuren viser er antakelsen om utilstrekkelige finansieringsmuligheter som grunn til å leie, på et nokså nøytralt nivå. Det ser derfor ikke ut til å være den viktigste grunnen til å leie. Dette kan ha sammenheng med at respondentene som leier, egentlig ikke har tilstrekkelig overveiet å eie egen bolig i studietiden.



## 8. Beregninger

I dette kapittelet presenterer vi en investeringsanalyse og en scenarioanalyse for eksemplifiserte kjøp av BST-leiligheter. Analysen gjøres fra boligkjøpers perspektiv, men er også til nytte for Syljuåsen, som i utforming og markedsføring ikke bare må tilpasse seg studentenes preferanser, men også til studentenes økonomiske rasjonalitet. For en student som har økonomisk evne til å kjøpe, og er anlagt med en økonomisk nyttemaksimerende rasjonalitet, vil det avgjørende for valget mellom å eie eller leie bolig, være hvilket alternativ som lønner seg.

Av resultatene fra spørreundersøkelsen vår, kan vi tolke at slik økonomisk rasjonalitet er sterkt rådende blant gruppen av studenter som eier egen bolig, ettersom vi fikk sterkt utslag på enighet i utsagnet «Jeg mente det ville være mer lønnsomt enn å leie» (se figur 20, ovenfor). For gruppen som leier bolig ser det ut til at ønske om fleksibilitet er en viktig årsak til valget.

En lønnsomhets- og risikoberegning har fått sin plass i denne rapporten fordi det belyser sentrale økonomiske konsekvenser av å kjøpe framfor å leie studentbolig.

### 8.1. Eierform

Før vi går videre til beregninger av lønnsomhet i boligkjøp, vil vi begrunne hvilken eierform vi forutsetter for beregningene. Det finnes per i dag fire eierformer man kan ha for leiligheter: Selveierseksjoner organisert i et selveierseksjonssameie, borettslag (også kalt andelslag), aksjeformen og obligasjonsformen. De to sistnevnte er det ikke lenger lov å opprette, jamfør Borettslagslova § 1-4 (2003), og Husleieloven § 3-7 (1999).

De to mulige eierformene er da selveierformen (eierseksjonssameie) og borettslagsformen. En viktig konsekvens av å velge selveierformen er at det påløper dokumentavgift til staten på 2,5 prosent av hele kjøpesummen for boligkjøperen. Men, ved førstegangsoverføring av nyoppført bygning som ikke er tatt i bruk, betales kun avgift for salgsverdien av tomta (Toll og avgiftsdirektoratet 2014). De første som kjøper BST-leiligheter gitt denne eierformen vil således slippe unna med å betale dokumentavgift kun av den relativt beskjedne andelen av tomteverdien.

Borettslagsformen har viktige begrensinger i mulighet til utleie og mulighet for private utleiefirma å eie andeler, jamfør Borettslagslovas kapittel 4,1 og 5,2. Utleie er mulig kun for 3 år, og kun stat og kommune kan eie andeler for framleie. Fordelen er at man slipper dokumentavgiften.

Som vi skal se i neste delkapittel, er en boliginvestering på students tidshorisont sårbar for hvordan boligprisene har utviklet seg på videresalgstidspunktet. For å gi studenten som boligkjøper mer fleksibilitet til å unngå å realisere tap ved salg etter endt studietid, forutsetter vi i våre beregninger at selveierformen velges.

## 8.2. Nåverdiberegning av investering i BST-leilighet

Syljuåsens foreløpige byggherrekalkyle har gitt en gjennomsnittlig salgspris per kvadratmeter på 34 000 kroner. Denne prisen dekker alle prosjektets kostnader, inkludert byggherremarginen (fortjeneste). Det er klart at endelig salgspris blir satt ut fra leilighetenes individuelle egenskaper. For eksempel vil en leilighet i nederste etasje trolig ligge noe under gjennomsnittlig kvadratmeterpris, mens en leilighet i øverste etasje ligger noe over. Vi har ikke mulighet til å regne på alle variasjoner av salgspriser per leilighet i våre eksempler. De individuelle salgsprisene per leilighet er langt fra beregnet i skrivende stund. Vi forutsetter derfor en fast kvadratmeterpris lik den gjennomsnittlige.

Salgspris pr leilighetstype blir da som følgende:

Leilighetsareal	x kvadratmeterpris	= salgspris
40 kvadratmeter	34 000	1 360 000
32 kvadratmeter	34 000	1 088 000
28 kvadratmeter	34 000	952 000

Tabell 5: Salgspris

Vi forutsetter videre at boligene kjøpes til de beregnede salgsprisene.

Etter et søk på finn.no på lignende leiligheter, og samtaler med Camilla Hveem (personlig kommunikasjon 02. april 2014) fant vi en gjennomsnittlig utleiepris per kvadratmeter på cirka 162,50 kroner. Denne kvadratmeterprisen gir da følgende leiepriser pr leilighetstype:

Leilighetsareal	x leiepris pr kvm	= leiepris
40 kvadratmeter	162,50	6 500
32 kvadratmeter	162,50	5 200
28 kvadratmeter	162,50	4 550

Tabell 6: Leiepris

Det forutsettes at Husleieloven følges, og at det derfor kun tilkommer utgifter til strøm og oppvarming i tillegg til leien (jamfør Husleieloven § 3-1 1999). Videre legger vi til grunn at husleien indeksreguleres hvert år og følger en årlig inflasjonsrate på 2,5 prosent (jamfør Husleieloven § 4-2 1999).

Felleskostnader er svært vanskelig å stipulere før et eierseksjonssameie er kommet på plass. Vi har funnet store variasjoner på finn.no, og finner det ikke hensiktsmessig å bruke et gjennomsnitt derfra. I intervju med Camilla Hveem (personlig kommunikasjon 02. april 2014) fikk vi vite at hun anslo felleskostnadene pr leilighet som lave. Vi har derfor anslått felleskostnadene til det nedre nivå av de vi har sett på finn.no, og kommet til følgende anslag:

Leilighetsareal	felleskostnader
40 kvadratmeter	1 000
32 kvadratmeter	800
28 kvadratmeter	700

Tabell 7: Felleskostnader

I beregningene forutsetter vi at felleskostnadene dekker alle sameiets kostnader til kommunale avgifter, (eiendomsskatt), strøm i fellesarealer og bygningsforsikring. I likhet med leiekostnadene forutsetter vi at felleskostnadene ikke inneholder utgifter til strøm og oppvarming av leiligheten. I tillegg øker felleskostnadene med inflasjon på 2,5 prosent.

### **8.2.1. Beregning av kontantstrømmer**

De årlige kontantstrømmene i investeringens perioden vil bestå av differansen mellom en eie- og en leiekontantstrøm. Nedenfor følger en spesifisering av postene som tas med i de årlige kontantstrømmene. Vi viser tabeller for hver kontantstrøm for å eksemplifisere forklaringene. Eksemplene tar utgangspunkt i scenarioet «best tenkelig» som vi kommer tilbake til i scenarioanalysen. Forutsetningene for

kontantstrømsberegningene presenteres nedenfor, men vi kommer tilbake til årlig prisendring og årlig lånerente i scenarioanalysen.

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	-1 156 000
Årlig terminbeløp	-69 447
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,5 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Tabell 8: Forutsetninger

### ***Eie-kontantstrøm:***

For å få inn finansiering i kontantstrømmen har man ifølge Bøhren og Gjærum (2009) to valg: Budsjettering til egenkapitalen, eller budsjettering til totalkapitalen. Vi har valgt å budsjettere til egenkapitalen fordi vi mener det gir det mest riktige inntrykket av investeringen fra en privatpersons perspektiv. Skulle vi budsjetterte til totalkapitalen, ville rentekostnader kommet fram via diskonteringsrenten, framfor i selve kontantstrømmen. Årlig kontantstrøm for eie vises med et regneeksempel i tabell 9 nedenfor.

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	1 156 000					
Avdrag		-29 456	-30 504	-31 589	-32 712	-33 876
Restgjeld		1 126 544	1 096 040	1 064 452	1 031 739	997 864
Renter		-39 990	-38 943	-37 858	-36 734	-35 571
Skattefradrag på renter (27%)		10 797	10 515	10 222	9 918	9 604
Innfrielse av gjeld						-997 864
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-58 649</b>	<b>-58 932</b>	<b>-59 225</b>	<b>-59 528</b>	<b>-1 057 706</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 360 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608	-12 923	-13 246
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 428 000	1 499 400	1 574 370	1 653 089	1 735 743
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>-12 608</b>	<b>-12 923</b>	<b>1 652 497</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-70 649</b>	<b>-71 232</b>	<b>-71 832</b>	<b>-72 451</b>	<b>594 791</b>

Tabell 9: Kontantstrøm eie

Som vist i tabellen ovenfor, framkommer investeringsutgiften i år 0 som den egenkapitalen man benytter for å kjøpe leiligheten. Denne egenkapitalen skal dekke 15 prosent av kjøpesum, dokumentavgift, samt etableringsgebyr, depotgebyr og tinglysningsgebyr til lån. Dokumentavgiften har vi beregnet ut i fra 2,5 prosent av

tomteverdien på 8 000 000 kroner, og delt beløpet på 59 leiligheter.

Dokumentavgiften blir da 3390 kroner pr leilighet, og rundes opp til 3400 kroner.

År 1 til og med 4 består av felleskostnader, renter, skattefradrag på renter og avdrag. I år 5 får vi i tillegg til postene i år 1 til 4, innbetaling av leilighetens salgspris, fratrukket salgskostninger fastsatt til 70 000 kroner, og resterende lånebeløp.

### ***Leie-kontantstrøm:***

I år 0 har vi en utbetaling av depositum tilsvarende 3 ganger månedlig leie. Deretter vil kontantstrømmene bestå av årlig husleiekostnad i år 1 til 4, før man i år 5 i tillegg får tilbake depositumet som har forrentet seg med 1 prosent årlig.

Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-19 500					20 495
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949	-83 997	-86 097
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-81 949</b>	<b>-83 997</b>	<b>-65 603</b>

Tabell 10: Kontantstrøm leie

### ***Differansekontantstrøm:***

Denne kontantstrømmen viser kontantstrømmen ved å eie leiligheten minus kontantstrøm ved leie. Differansekontantstrømmen viser hvor mye mer/mindre det koster å eie leiligheten, enn å leie. Positive tall viser en kostnadsbesparelse ved å eie, og negative tall viser merkostnaden av å eie framfor å leie leiligheten.

Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>7 351</b>	<b>8 718</b>	<b>10 116</b>	<b>11 547</b>	<b>660 394</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>411 697</b>					

Tabell 11: Differansekontantstrøm

Siden investeringsutgiften i år 0 består av egenkapitalen, velger vi å diskontere kontantstrømmen med årlig risikofri sparerente. Årsaken er at disse pengene ellers kunne blitt spart i bank til denne renten. Vi finner da en nåverdi som hensyntar alternativkostnaden ved å sette egenkapitalen i bolig framfor banksparing.

Kompensasjon for risiko blir ikke tatt med i denne beregningen, da risikoen skal belyses ved hjelp av følsomhets- og scenarioanalyse senere.

### ***Avdrag – med eller ikke?***

Å ta med avdragene i kontantstrømmene byr på et dilemma: Avdrag er ikke en kostnad, men heller sparing til seg selv, fordi hver utbetaling reduserer gjelden. Hvordan finansieringen medregnes i kontantstrømmen, varierer mellom de ulike budsjetteringsmetodene.

Hveem og Mjølhus (2013) velger å utelate avdrag i differansekontantstrømmen. De ser på merkostnaden av å leie framfor å eie, under den noe urealistiske forutsetningen av å få fullfinansiert boligkjøpet med lån i bank. I tillegg vises merkostnadene i nominelle kroner, slik at inflasjonskostnaden ikke kommer fram jamfør det vi diskuterte om pengeillusjon i teorikapitlet.

De fleste eie-leiekalkulatorene vi har funnet på internett forutsetter avdragsfrihet. Vi mener dette er en urealistisk forenkling for en student, ettersom avdragsfrihet fordrer at man består en streng individuell vurdering i banken og kan stille minimum 30 prosent egenkapital eller annen sikkerhet (Finanstilsynet 2011).

Som nevnt under presentasjonen av eie-kontantstrømmen har vi valgt å budsjettere til egenkapitalen. Vi velger derfor å ta med avdrag, i kontantstrømmen. Dette til tross for at avdrag representerer en utgift, og ikke en kostnad. Vi mener allikevel dette gir et mest riktig bilde av lønnsomheten mellom å eie, eller leie leiligheten. For det første framkommer det i kontantstrømmen at avdragene reduserer restlånet studenten skal betale til banken i investeringens siste år. Videre mener vi det er en kostnad forbundet med at avdragene som betales inn på gjeldskontoen ikke forrentes, og ikke kan realiseres før boligen selges, eller lånet er ferdig nedbetalt. Studenten vil derfor tape renter, i tillegg til at inflasjonen gjør pengene i investeringens siste år, mindre verdt enn i dag på grunn av årlig inflasjon på 2,5 prosent.

I motsetning til forutsetningen om avdragsfritt lån, vil nåverdien med vår metode bli noe lavere. Dette fordi avdragene i hvert år reduserer kostnadsbesparelsen mellom å eie, eller leie leiligheten. Vi får derfor lavere «innbetalinger» hvert år, enn om vi hadde forutsatt avdragsfrihet. I tillegg vil skattefradraget på rentekostnadene være noe lavere ved vår metode. Dette fordi rentekostnadene i et annuitetslån blir lavere for hvert år, mens man ved avdragsfrihet får faste rentekostnader.

### 8.3. Likviditet

Når man vurderer spørsmålet om å eie eller leie bolig, er det mange som tidlig i prosessen innser at de må leie, da deres finansielle situasjon ikke muliggjør et boligkjøp i studietiden. Vi vil i dette delkapittelet kort kommentere hvilke kriterier bankene stiller for at studenten skal kunne få boliglån. Dette tar utgangspunkt i en beregning av vedkommendes likviditet. Selve beregningene finner man i vedlegg 3.

Våre beregninger bygger på forutsetningen om at studentene har 15 prosent egenkapital, og skal oppnå en likviditetsgrad på 1,4, uten hjelp av foreldre. Dette benevnes av Bekkelund som «god likviditet» (personlig kommunikasjon 28. mars 2014), og betyr at studenten skal ha 1,4 ganger så mye som husholdningsutgiftene i fri likviditet. Dersom du som leser ikke tilfredsstill disse kravene, vil ikke dette bety at du ikke kan få lån. Vi vil derfor anbefale alle som vurderer å kjøpe bolig å ta et personlig møte med banken.

Våre beregninger bygger på SIFOs referansebudsjett. Dette budsjettet «viser alminnelige forbruksutgifter for ulike typer hushold» (Statens institutt for forbruksforskning 2014). Som nevnt i presentasjon av kvalitative intervjuer med bankansatte, er disse i utgangspunktet ufravikelige. Vi har derfor ikke gjort noen endringer i disse tallene.

Som man ser av våre beregninger i vedlegg 3, må man i tillegg til studielån, ha minimum 17 050 kroner i månedlig inntekt, for å oppnå en likviditetsgrad på 1,4. Dette gjelder leiligheten på 40 kvadratmeter. Leiligheten på 32 kvadratmeter krever 15 150 kroner, og leiligheten på 28 kvadratmeter krever 14 250 kroner. Disse beregningene forutsetter at man ikke har bil. For de som har bil, vil kravet om månedlig inntekt øke tilsvarende det det koster å ha bil. SIFO beregner 2270 kroner per måned i bilkostnader (per bil), men dette vil naturligvis variere med biltype og bilbruk. For BST-leilighetene kan det være et poeng at de ligger i såpass nær gangavstand til HiG og offentlig kommunikasjon, noe som kan redusere bilbruk, om ikke fjerne bilbehovet fullstendig. Syljuåsen kan her et godt salgsargument.

I vår spørreundersøkelse forsøkte vi å finne ut av hvor mange studenter som hadde tilstrekkelig likviditet til å kjøpe BST-leilighet. I ettertid ser vi at skalaen vår ble avsluttet på for lavt nivå (15 000) til å fange opp variasjoner som ligger i det inntektsområdet som skal til. Allikevel kan man se i vedlegg 4, at av de som leier i dag, er det svært få som oppgir at de har mer enn 15 000 kroner disponibelt i måneden. Dette tilsier isolert sett at det skal vanskelig

gjøres for de aller fleste av andelen som leier å kjøpe BST-leilighet med likviditetsgrad 1,4. På den annen side oppgir 32,4 prosent av respondentene at de bor med samboer eller ektefelle/registrert partner. Husholdninger med to inntekter vil trolig ha bedre likviditet enn husholdninger med kun en inntekt.

Ilagt i beregningen av studentens likviditet, belastes likviditeten med en renterisiko på fem prosentpoeng. Det vil altså si, at studenten skal tåle en renteøkning på fem prosentpoeng, fra dagens rentenivå (Finanstilsynet 2011). Slik vi ser det, vil det være smart av studentene som kjøper leilighet, å spare hele eller deler av dette beløpet, slik at man er bedre rustet mot eventuelle uforutsette utgifter, og eventuelle renteøkninger. I rundskrivet «Finanstilsynets retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål» (2011), beskrives det at dersom kunden, eller studenten i dette tilfellet ikke bør få innvilget lån dersom han/hun har et beregnet likviditetsunderskudd, etter at renterisiko på fem prosentpoeng er hensyntatt.

Som vi beskrev i presentasjonen av de kvalitative intervjuene, er det mulig å få lån selv om man ikke har en likviditetsgrad på 1,4. Her fikk vi informasjon fra Bekkelund graderte likviditet på følgende måte (Personlig kommunikasjon 28. mars 2014):

*Meget god likviditet  $\geq 2,00$*

*God likviditet 1,40-1,99*

*Middels likviditet 1,00 – 1,39 (Vurderingssak)*

*Dårlig likviditet  $<1$  (Får ikke lån uten en eventuell medlåntaker).*

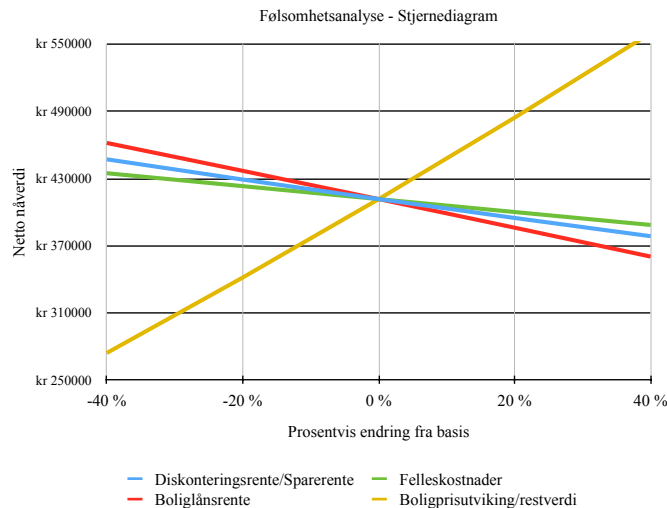
Dette viser at dersom man har en likviditet på 1,00-1,39, vil dette bli en vurderingssak. Her vil de bankansatte være pliktig til å informere studenten om farene ved å ta lånet.

#### **8.4. Følsomhet**

Som nevnt i teorikapitlet vil man i en følsomhetsanalyse vurdere hvor sensitiv investeringen er for endringer i ulike faktorer. Vi har i figuren nedenfor vist dette i et stjernediagram, som viser netto nåverdi på Y-aksen, og prosentvis endring fra basis på X-aksen. Basisgrunnlaget er kontantstrømmen til leiligheten på 40 kvadratmeter, med en tidsramme på fem år, og følger forutsetningene til kontantstrømmen i scenarioet «best tenkelig».



Vi har valgt å analysere følsomheten til variablene boligprisutvikling, boliglånsrente og felleskostnader. Felleskostnadene er med i følsomhetsanalysen, da det er usikkert hvor store disse kostnadene faktisk vil bli.



**Figur 22: Følsomhetsanalyse - Stjernediagram**

Figuren illustrerer at boligens restverdi, målt som årlig boligprisutvikling er den bratteste kurven. Det vil si at investeringen er mest sensitiv for endringer i denne faktoren. Dette resultatet er på mange måter forventet, blant annet fordi investeringen totalt sett må kaste av seg mer enn kjøps- og salgskostnadene. I tillegg krever vi en avkastning på 3 prosent for å dekke opp for tapte renteinntekter ved sparing i bank, og inflasjon. Årsaken til at kurven stiger mot høyre, er at høyere prisvekst gir økt nettonåverdi.

Boliglånsrenten er den nest viktigste faktoren. Denne er viktig, fordi renteendringer øker differansen mellom å eie og leie, når renten går ned, mens den reduserer differansen når renten går opp. I tillegg er det slik at ved et annuitetslån, vil man i de første årene betale mer i renter, enn man gjør mot slutten. Med en tidshorisont på fem år vil dette derfor føre til relativt store endringer i differansekontantstrømmen som ligger til grunn for beregningene. Ettersom kurven faller mot høyre, ser vi at økte renter medfører lavere nåverdi.

Sparerenten (diskonteringsrenten) er den faktoren som er tredje mest følsom. Denne faktoren øker avkastningskravet til investeringen, ved at egenkapitalen heller kunne vært spart på en sparekonto, framfor i bolig, og representerer således investeringens alternativkostnad.

Felleskostnadene er den faktoren som stiger minst av de fire. I likhet med boliglånsrentene faller denne kurven mot høyere, og nåverdien reduseres derfor ved høyere felleskostnader.

Resultatet av følsomheten, er likt for både 3 og 5 år.

I neste delkapittel vil vi komme tilbake til en skriftlig drøfting av sannsynligheten for endringer i de ulike faktorene, samt påvise hva som skjer med investeringens nåverdi når vi manipulerer flere faktorer samtidig.

## 8.5. Scenario

I dette delkapittelet vil vi argumentere for, og forklare tre forskjellige scenarioer, og vise hvordan disse gir forskjellige utslag på nåverdien av å investere i BST-leilighetene, framfor å leie. Scenarioene tar utgangspunkt i de tre mest følsomme faktorene i følsomhetsanalysen; boligprisutvikling, boliglånsrente og sparerente (diskonteringsrente).

Som beskrevet i teorikapitlet, vil en scenarioanalyse teste prosjektets utfall ved å manipulere verdiene på flere variabler som påvirker nåverdien samtidig. Det er kun variabler hvis verdier er gitt utenfor prosjektet som skal manipuleres i vår analyse. Kjøpspris (investeringsutgift) og nominelle felleskostnader vil vi eksempelvis forutsette som konstante. I tabell 12 nedenfor finnes en oversikt over hvilke variabler som skal manipuleres, og hvilke som skal forutsettes som konstante.

Variabler som skal manipuleres	Forutsetninger som holdes faste
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nominell lånerente</li> <li>• Diskonteringsrente/Sparerente</li> <li>• Prosentvis årlig boligprisendring</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kjøpspris leilighet</li> <li>• Nominelle felleskostnader</li> <li>• Etableringsgebyrer for lån</li> <li>• Lånets løpetid</li> <li>• Kjøpskostnader</li> <li>• Salgskostnader</li> <li>• Forholdet mellom egenkapital og gjeld i finansieringen</li> <li>• Skattesatser</li> <li>• (Som en forenklet forutsetning anses eiendomsskatten å inngå i felleskostnadene)</li> <li>• Leiekostnader</li> </ul>

Tabell 12: Forutsetninger og variabler for scenario

I intervju med rådgiver Kristoffer Eide Hoen (personlig kommunikasjon 01. april 2014) ble vi anbefalt å sette opp tre scenarioer som belyser utfallene av myk, hard, og moderat landing i økonomien. På grunnlag av denne anbefalingen har vi satt opp en liste med følgende scenarioer:

- Scenario – «Best tenkelig»: Takten og veksten i boligmarkedet gjenopptas som 2000-tallets hittil beste 10 år.
- Scenario – «Moderat»: Boligprisene flater ut.
- Scenario – «Verst tenkelig»: Kraftig fall i boligprisene.

Scenarioene vil bli drøftet og forklart under hver sine overskrifter nedenfor. I drøftelsen vil vi argumentere for hvilke verdier som skal settes på variablene som skal manipuleres. Vi vil sette verdiene skjønnsmessig med utgangspunkt i sammenhengene vi beskrev i teorikapitlet om boligprisutvikling.

#### ***8.5.1. Scenario «best tenkelig»***

Dette scenarioet tar som utgangspunkt boligprisveksten som var i perioden 2002 til 2012. For å finne årlig prisvekst har vi regnet ut gjennomsnittlig prisvekst i denne perioden, med utgangspunkt i Prognosesenterets årlig kvadratmeterprisutvikling for Gjøvik<sup>14</sup>. Årlig boligprisvekst er beregnet til 5,69 prosent. Vi har valgt å runde ned til 5 prosent. I følge drøftelsen i oppgavens teorikapittel er det nærliggende å anta at lånerentene ved slik boligprisvekst er nokså lav, og forutsettes derfor lik dagens lånerente, 3,5 prosent. Lave utlånsrenter gir lave sparerenter, og sparerenten/diskonteringsrenten er derfor satt til 3 prosent.

---

<sup>14</sup> Vi har benyttet data fra Prognosesenterets KommuneMonitor. Prognosesenteret oppgir SSB som kilde.

Tabell 13 nedenfor viser nåverdien av for de ulike leilighetene på henholdsvis 3 og 5 år (se vedlegg 3 for utregninger):

	28 kvadratmeter	32 kvadratmeter	40 kvadratmeter
3 år	129 466	158 305	215 978
5 år	267 571	315 615	411 697

Tabell 13: Nåverdi, best tenkelig scenario

Som vi ser av tabellen, er det i dette scenarioet mer lønnsomt å eie leilighetene framfor å leie, både på 3 og 5 år. Årsaken henger sammen med en sterk vekst i boligprisene, som øker restverdien i investeringens siste år. I tillegg er både boliglånsrenten og sparerenten lave, og reduserer derfor bokostnaden ved å eie.

Med utgangspunkt i prognoser fra DNB Markets (2014), som spår at boligprisene vil falle noe de neste år, i tillegg til at Norges Bank (2014) har varslet at styringsrenten vil øke gradvis fra 2015, anser vi dette scenarioet som noe urealistisk.

#### 8.5.2. Scenario «moderat»

I dette scenarioet legger vi til grunn en utflating i boligprisene. Boligprisutviklingen er derfor satt til 0 prosent årlig. Dette fordi DNB Markets (2014) har spådd en prisnedgang i boligprisene i 2015 og 2016, og deretter en utflating i boligprisveksten.

I tillegg har Norges Bank (2014) uttalt at de fra og med 2015 planlegger å igangsette en gradvis økning av styringsrenten, noe som samtidig sannsynligvis medfører økte utlånsrenter hos norske banker. Utlånsrentene forutsettes derfor til 5 prosent pro anno. Dette kan være med å forklare nedgangen vi har forutsatt i boligprisene ved at økte utlånsrenter påvirker husholdningenes inntekt, som igjen reduserer utlån til boligformål. I tillegg kan en økt rente påvirke husholdningenes forventninger om fall i boligprisene.

Sparerenten vil i dette scenarioet forutsettes til 4 prosent, på grunn av økt utlånsrente.

Tabell 14 nedenfor viser nåverdien for de ulike leilighetene på henholdsvis tre og fem år (se vedlegg 3 for utregninger):

	28 kvadratmeter	32 kvadratmeter	40 kvadratmeter
3 år	-35 230	-30 182	-20 087
5 år	-4 294	4 504	22 095

Tabell 14: Nåverdi, moderat scenario

Tabellen viser en negativ nåverdi på samtlige leiligheter ved treårig investeringsperspektiv. Det samme gjelder for leiligheten på 28 kvm ved femårig tidshorisont. Dette har sammenheng med 0 prosent årlig avkastning på boligen, slik at boligens restverdi i nominelle kroner er lik kjøpesummen. Diskontert for sparerente vil denne være lavere i reelle kroner. Ettersom investeringen er mest følsom for endringer i boligprisutvikling, får dette kraftig effekt på nåverdien. I tillegg har spare- og utlånsrentene økt bokostnaden av å eie, framfor å leie, slik at de fleste leilighetene ikke klarer å dekke inn salgskostnadene i siste år.

Med utgangspunkt i analyser fra DNB Markets (2014), som spår nedgang før utflating i boligprisene antar vi dette scenarioet også som noe urealistisk. Vi antar at utfallet trolig vil ligge et sted i mellom «best tenkelig» og «moderat».

### **8.5.3. Scenario «verst tenkelig»**

Dette scenarioet tar utgangspunkt i et kraftig fall i boligprisene på 5 prosent pro anno. Dette antas å være grunnet en kraftig økning av utlånsrentene som har ført med seg redusert disponibel inntekt blant husholdningene, forventninger om videre fall i boligprisene, samt redusert utlån hos bankene. Utlånsrenten er satt til 8 prosent pro anno, med en tilhørende økning i sparerenten, som nå er satt til 5,5 prosent.

Tabell 15 nedenfor viser nåverdien for de ulike leilighetene på henholdsvis tre og fem år (se vedlegg 3 for utregninger):

	28 kvadratmeter	32 kvadratmeter	40 kvadratmeter
3 år	-202 005	-221 157	-259 459
5 år	-250 774	-277 758	-331 724

Tabell 15: Nåverdi, verst tenkelig scenario

Av tabellen ser vi tydelig at det nå er ugunstig å eie leiligheten, framfor å leie. Her har vi en fatal utvikling i leilighetens restverdi, og man sitter igjen med å skylde banken penger da lånet ikke dekkes av leilighetssalget. I tillegg har vi en kraftig økning i både spare- og utlånsrentene som gir en negativ kostnadsbesparelse i samtlige år i investeringsperioden. Dette fordi alternativkostnaden av å sette egenkapital i bolig er økt, i tillegg til at det er dyrt å låne penger i banken.

De fleste analysebyråene virker til å konkludere med at dagens boligpriser foreløpig er drevet av det vi kalte fundamentale forhold i teorikapitlet. Vi vil derfor anse dette scenarioet som meget usannsynlig, men mener det er informativt å vise hvor ille det kan være å kaste seg inn i boligmarkedet på feil tidspunkt.

## 9. Oppsummering

Vi har funnet at BST-leilighetene vil være attraktive for kun en liten andel av boligkjøpere i Gjøviks boligmarked generelt. Selv om befolkningsvekst og indikert underdekning av leiligheter i boligmassen lover godt for Gjøviks boligmarked generelt, og leiligheter spesielt, ser vi at BST-leilighetene er ukurante for mesteparten av befolkningens preferanser til areal og antall rom.

BST-leilighetene ser ut til å passe bedre til studentenes preferanser. Blant annet fant vi at studentene var nokså likegyldige til leilighetens størrelse. Mangelen på soverom ser ikke ut til å være et problem for studenter.

Allikevel ser vi at den antatt største fordelene ved BST-leilighetene, sentral beliggenhet, ikke ser ut til å være av sterk viktighet for studentenes valg av bolig. Vi ser dette i sammenheng med at en overveiende stor andel av respondentene (56 prosent) disponerer bil i hverdagen. Men vi kan ikke utelukke at vi måler ved feil variabler.

Vi fant videre at Syljuåsen bør vurdere å bygge en slags uteplass, for eksempel i form av terrasse eller balkong, da dette er egenskaper ved bolig som er svært viktig for studenter ved HiG. Alt tatt i betraktning virker det til at leilighetene passer nokså godt til studentenes preferanser. BST-leilighetene kan derfor være attraktive kjøpsobjekter for de som har økonomisk kjøpeevne.

Med utgangspunkt i bankenes likviditetskrav ved boliglån, og en likviditetsgrad på 1,4 (meget god), fant vi at kjøp av leilighetene krever en stor disponibel inntekt. Våre funn indikerer at kun en svært liten andel av studenter besitter den nødvendige betjeningsevnen for å få lån med meget god likviditetsgrad. Derimot melder 32,4 prosent av studentene at de bor sammen med samboer, registrert partner eller ektefelle. For denne andelen vil likviditetskravet trolig i større grad være overkommelig.

Ved hjelp av følsomhetsanalyse fant vi at å kjøpe, framfor å leie bolig, er spesielt sensitiv for endring i boligprisutvikling og boliglånsrenten. Vi gjennomførte derfor en scenarioanalyse hvor vi manipulerte variablene boligprisutvikling, boliglånsrente og sparerente for kjøp av hver og en av leilighetstørrelsene, for tidshorisontene tre og fem år. Her fant vi at

investeringen er sensitiv både for tidshorisonten, hvor vi på tre år får negativ nåverdi ved null prosent pro anno boligprisutvikling og at det derfor vil være lønnsomt å leie framfor å eie. På fem år vil det for de to største leilighetene fortsatt være mer lønnsomt å eie framfor å leie i samme scenario. Ved å gjennomføre et verst tenkelig-scenario, ser vi at utvikling i sparerenter, boliglånsrenter, og boligpriser har stor betydning på lønnsomheten av å eie framfor å leie. Man kan under disse omstendighetene komme i en svært vanskelig økonomisk situasjon.

BST-leilighetenes attraktivitet vil derfor være nokså god når det gjelder studentenes preferanser, men begrenses noe av likviditet. I tillegg ser vi at risikoen ved å kjøpe framfor å leie (under våre forutsetninger) reduseres hvis man har en femårig tidshorisont.



## Litteraturliste

- Anundsen, A. K. og Jansen, E. S., (2013) Boligpris- og kredittvekst forsterker hverandre. I: *Økonomiske analyser* [online]. 32(5), 33-38. URL: [http://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/\\_attachment/152571?\\_ts=142c7136f68](http://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/_attachment/152571?_ts=142c7136f68) (24.04.2014)
- Barney, J. B. (2014) *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Berntsen, B.E. (2013) Anders og Karl Even blir medeiere i Syljuåsen AS [online]. Gjøvik: Oppland Arbeiderblad. URL: <http://www.oa.no/nyheter/article6863542.ece> (06.03.14)
- Burettslagslova (2003) Lov om burettslag [online]. Lovdata. URL: <http://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-06-06-39?q=burettslaglova> (10.05.2014)
- Bøhren, Ø. og P.I. Gjærum (2009) *Prosjektanalyse; investering og finansiering*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Dembo, R. S. og Freeman, A (1998) *Seeing Tomorrow – Rewriting the Rules of Risk*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- DNB Markets (2014) Økonomiske utsikter januar 2014 [online]. URL: <https://www.dnb.no/portalfront/nedlast/no/markets/analyser-rapporter/norske/okonomiske-utsikter/HR140115.pdf> (01.05.2014)
- Eiendomspulsen: Boligstatistikk på nett (2014) *Finn.no* [online]. URL: <http://www.finn.no/finn/realestate/pulse/priceinfo> (11.05.14)
- Finanstilsynet (2011) Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål [online]. URL: [http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv\\_vedlegg/2011/4\\_kvartal/Rundskriv\\_29\\_2011.pdf](http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv_vedlegg/2011/4_kvartal/Rundskriv_29_2011.pdf) (13.04.2014)
- Gripsrud, G., U.H. Olsson og R. Silkoset (2010). *Metode og dataanalyse; beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Halvorsen, K. (2008). *Å forske på samfunnet; en innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Cappelen akademisk forlag.
- Hoff, K. G. (2010) *Bedriftens økonomi*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Husleieloven (1999) Lov om husleieavtaler [online]. Lovdata. URL: <http://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-17?q=husleieloven> (10.05.2014)

Hveem, D. J. og J. Mjølhus. (2013). Kjøp av bolig og fritidshus. I: Hveem, D. J., J. Mjølhus, H. Nordstoga og A. Plathe (red.). *Personlig økonomi – kompendium høsten 2013*. Oslo: Cappelen Damm Akademisk forlag, s. 372-397.

Jacobsen, D. H. og Naug B. E. (2004) Hva driver boligprisene? I: *Penger og Kreditt* [online]. 32(4), 229-240. URL: [http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/penger\\_og\\_kreditt/2004-04/jacobsen.pdf](http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/penger_og_kreditt/2004-04/jacobsen.pdf) (24.04.2014)

Jacobsen, D. H., Solberg-Johansen, K. og Haugland, K., (2006) Boliginvesteringer og boligpriser. I: *Penger og Kreditt* [online]. 34(4), 229-241. URL: [http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/penger\\_og\\_kreditt/2006-04/boliginvesteringer.pdf](http://www.norges-bank.no/Upload/import/publikasjoner/penger_og_kreditt/2006-04/boliginvesteringer.pdf) (24.04.2014)

Jansen, E. S., (2011) Hva driver utviklingen i boligprisene? I: *Samfunnsspeilet* [online]. 25(5-6), 89-95. URL: <http://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-driver-utviklingen-i-boligprisene> (24.04.2014)

Johannessen, A., L. Christoffersen og P.A. Tufte (2011) *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag.

KommuneMonitor (2014) *Prognosesenteret AS* [online]. URL: <http://www.prognosesenteret.no/Solutions/Surveillance/KommuneMonitor.aspx> Sett inn link og (26.04.2014).

Norges Bank (2014) Styringsrenten uendret på 1,5 prosent [online]. URL: <http://www.norges-bank.no/no/om/publisert/pressemeldinger/2014/pressemelding-27-mars-2014-rente/> (03.04.2014)

Nørgaard, P. (2008) *Økonomisk ordbok*. Sandefjord: Læremiddelforlaget.

Raftery, J., og G. Runeson (1998) Money illusion in consumer perception and housing transactions. I: *Journal of Property Valuation & Investment*, 16(2), s. 175-184.

Statens institutt for forbruksforskning (2014) SIFOs Referansebudsjett for forbruksutgifter 2014 [online]. URL: <http://www.sifo.no/page/Lenker/10242/10278> (03.05.2014)

Statistisk sentralbyrå (2013) *Boliger, 1.januar 2013*. [online]. URL: <http://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/boligstat?fane=om>: (08.04.2014)

Statistisk sentralbyrå (2014) *Boligprisindeksen, 4.kvartal 2013*. [online]. URL: <http://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/statistikker/bpi/kvartal/2014-01-28?fane=om>: (08.04.2014)

Steigum, E. (2010). *Moderne makroøkonomi*. Oslo: Gyldendal akademisk forlag.

Stene, M. (2003) *Vitenskapelig forfatterskap; hvordan lykkes med skriftlige studentoppgaver*. Oslo: Kolle forlag.

Stiftelsen miljøfyrtårn (2012) *Dette er miljøfyrtårn* [online]. URL: <http://www.miljofyrtarn.no/2> (06.03.14)

Syljuåsen (2014) *Om Syljuåsen* [online]. URL: [http://www.syljuaaesen.no/oppland/om\\_syljuasen/](http://www.syljuaaesen.no/oppland/om_syljuasen/) (06.03.14)

Toll og avgiftsdirektoratet (2014). *Dokumentavgift 2014*. Rundskriv nr. 12/2014 S [online]. URL: [http://www.toll.no/upload/aarsrundskriv/2014\\_Dokumentavgift.pdf](http://www.toll.no/upload/aarsrundskriv/2014_Dokumentavgift.pdf) (13.04.2014)

# VEDLEGG

## Vedlegg 1: Intervjuer

### *Totens Sparebank*

Intervjuobjekt: kundefrådgiver Else Karin Bekkelund

Sted: Totens Sparebank, filial Skreia

Dato: 28. mars, 2014

Intervjuer: gruppemedlem Dag Otto Jostad

Opptak med mobiltelefon

Nedenfor følger transkriberte utdrag fra intervjuet, som er referert til i oppgaven:

**...DAG OTTO JOSTAD: Bruker dere SIFO tallene/modellen?**

**ELSE KARIN BEKKELUND:** Ja det er SIFO-tall. Og da er det som jeg sa, at vi ønsker at du kan dokumentere hva som er din inntekt, i form av selvangivelsen. Og da plotter vi inn inntekter. Jeg har først og fremst lagt inn sivilstatus og unger, og dette her regner også ut ifra hvor i landet du bor henne. Modellen tar høyde for det selv. Det koster jo for eksempel mer å bo i Oslo enn det gjør her på Toten....

**...ELSE KARIN BEKKELUND:** Så kan vi gå til kartleggingen, da legger vi inn lønn, stipend eller hva som helst. For eksempel leieinntekter, mange kjøper jo med tanke på å leie ut et rom. Så vi kan ta høyde for det også her i budsjettet...

**ELSE KARIN BEKKELUND:** Posten helsepleie er med tanke på doktor, frisør, alle sårne ting du er hos, medisiner og slike ting. Og som du sikkert vet så er SIFO tallene veldig nøkterne, så det er ikke noe «hurramegrndt»-tall dette her skal være.

Også er det husholdningsutgifter, man skal liksom ta med alt det koster da, mat og drikke, flere poster; klær og sko, helse-hygiene, lek og fritid, reisekostnader. Ofte her på Toten så kan vi kutte ut den med reisekostnader, vi har som oftest bil og da får du med deg hva det koster og eie og drifte egen bil og sånn der. Så ofte tar vi bort den fordi den omhandler mest kollektivtransport, og det er det dårlig med her.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** Andre dagligvarer, husholdningsartikler og møbler. Her er det satt av en liten sum hver måned til møbler fordi vi ikke kjøper dette så ofte, men når vi kjøper det koster det en del.

Ja, dette er det det skal koste å leve da. Ofte når man har noen inne så reagerer dem på tallene, mange mener de ikke bruker så mye penger på mat og drikke eller klær og sko. Men det er

ikke så veldig mange som setter opp budsjett, men da kan det ofte være noen poster som er mindre og noen større. Så ofte utligner det seg, så vi justerer svært sjeldent på disse tallene, fordi det skal være litt nøkterne tall dette her da.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** også er det hvis du har andre faste utgifter, telefonutgifter tar med seg tv, internett og slike ting, Canal Digital og slike poster, lisens til NRK er innunder her.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** sånn, da ser du at denne her regner ut forsikringer, årsavgift, vedlikehold, dekk-kostnader, drivstoff, bompenger, olje. Så man skal regne med det meste det koster å eie og drifte en bil i året. Den posten er ganske stor.

**DAG OTTO JOSTAD:** hvor mye er det i drivstoffutgifter i året?

**ELSE KARIN BEKKELUND:** ca. 14700kr regner denne ut, så det er dyrt å ha bil....

... **ELSE KARIN BEKKELUND:** også er når du skal ha deg bolig, så er det noen som kommer bare for å regne på hvor mye får jeg i lån. For å vite litt hva slags boliger de kan se etter. Andre er veldig klare på de har sett på et hus, og har spørsmål om de klarer å eie det huset. Så da legger vi inne en bolig her, skal vi bruke en leilighet i dette tilfelle?

**DAG OTTO JOSTAD:** Ja gjør det, det passer best med oppgaven vår.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** Hvor mye får du en leilighet på Gjøvik a?

**DAG OTTO JOSTAD:** tror det passer bra med en bolig til 1,5 millioner med tanke på oppgaven vår.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** da gjør vi det, 65 kvadrat skal vi regne det?

**DAG OTTO JOSTAD:** bruk 48 du

**ELSE KARIN BEKKELUND:** sånn, da ser du her at denne regner ut hvor mye det koster å eie, i forhold til å leie. For da har du jo ofte, ja noen plasser er det inkludert strøm andre er det ikke, kommunale avgifter og lignende. Forsikringen betaler du jo ikke selv, dersom du leier. Det gjør du når du eier, utenom innboforsikringen da som du bør ha når du leier også. Så strøm og oppvarming, kommunale avgifter, og eiendomsskatten som er på trappende her.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** skal det regnes noen fellesutgifter på leiligheta?

**DAG OTTO JOSTAD:** Ja, litt usikre enda på fellesutgiftene.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** denne her har regnet ut ca. 1000kr...

...**DAG OTTO JOSTAD:** *ja gjør det. Hvordan er rutinene deres for egenkapitalkravet nå?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** på dere med kriterier for BLU er det 15 prosent.

**DAG OTTO JOSTAD:** *og den er ufravikelig?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** ja, den må dekkes i form av egenkapital, eller realkausjon. Altså pant i annen fast eiendom, for eksempel huset til foreldrene dine.

**DAG OTTO JOSTAD:** *er det vanlig her at foreldrene hjelper til med det?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** det er veldig vanlig, det er få som, eller ikke få, men vi har flere som låner 100 prosent og som har realkausjon til foreldrene enn dem som kommer med full egenkapital. Så det er nok veldig vanlig. Nå er det jo gjort om litt på reglene, ikke helt enighet enda, men det er jo mulighet for å søke kommunen om startlån.

**DAG OTTO JOSTAD:** husbanken?

**ELSE KARIN BEKKELUND:** Ja, siste delen av lånet, de 15 prosent kan du søke i den kommunen du skal bo i...

... **DAG OTTO JOSTAD:** *krever dere noen ekstra forsikring dersom unge skal ha egen leilighet?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** vi tar jo en runde på denne med at du er student, ikke opparbeidet deg noe særlig med opptjening. Så dersom du skulle bli ufør så vil du bli minstepensjonist. Så med tanke på slike ting ville vi nok ha oppfordret deg til å ta med utføredekking. Og kanskje, og ikke minst, dersom du bruker foreldrene dine eller andre som realkausjonister, at du drar med deg andre inn. Så vil vi at du tegner en sånn gammel gjeldsforsikring, med dødsfalldekking. Så hvis du dør så kan man få slettet gjelda, i alle fall deler av gjelda. For da er foreldra som arver deg sant, og da arver de det du har innestående og utestående. Så vi ikke setter realkausjonistene i knipe.

**DAG OTTO JOSTAD:** *ok, men det er ikke noe krav dere har? Men noe dere anbefaler?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** på realkausjon så har vi nok en veldig sånn uskreven regel om at den vil vi ha med. For det syns vi er fair overfor kausjonisten. Men om du hadde kommet hit alene, hadde egenkapital selv og sto på egne ben. Så har ikke vi noe krav til forsikringen, bare at vi anbefaler dødsfalldekkingen. Men hadde dere vært to så hadde vi satt oss ned og regnet på hvor mye hver av dere hadde tålt å sitte igjen med dersom en av dere ble borte...

... **DAG OTTO JOSTAD:** *bruker dere likviditetsgrad som en indikator?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** jo det gjør vi, den er jo mer en målestokk nå enn gjeldsgraden, vi bruker fortsatt gjeldsgraden, men likviditetsindikatoren som er mest gjellende og som vi bruker mest. En gammel tommelfingerregel er jo at du bør ikke ha over 3 gangen i gjeldsgrad av det du tjener. Desto høyere lønn du har, jo høyere gjeldsgrad tåler du.

**DAG OTTO JOSTAD:** *når er det indikatoren godkjennes?*

**ELSE KARIN BEKKELUND:** det har vi en mal på, det er jo dette trafikklyset en mål på. Disse trinnene kan du få av meg.

**ELSE KARIN BEKKELUND:** I noen tilfeller kommer trafikklyset ut i gult, og da er det snakk om å bruke sunn fornuft og i litt samråd med kunden om åssen tror du dette går. Mye kunden syns den tåler selv....

### ***Sparebank1 Hedmark***

Intervjuobjekt: kunderådgiver Lars Bjeglerud

Sted: Sparebank1 Hedmark, filial Gjøvik

Dato: 2. april, 2014

Intervjuer: gruppemedlem Joakim Sollie

Opptak med mobiltelefon

Nedenfor følger transkriberte utdrag fra intervjuet, som er referert til i oppgaven:

... **LARS BJEGLERUD:** jaja, SIFO er jo et standardbudsjett som det heter, den sier ikke hva du gjør, men hva en standard familie, eller person bruker. Også er det selvfølgelig avvik i begge retninger.

**JOAKIM SOLLIE:** *kan man justere både ned og opp, eller er det hovedsakelig opp dere ønsker å justere eventuelt?*

**LARS BJEGLERUD:** vi prøver å gjøre minst mulig justeringer på den SIFO-delen, vil jeg si. Det er sjelden jeg gjør det, da må jeg kjenne kunden godt for å gjøre det.

**JOAKIM SOLLIE:** det er også litt greit for oss å vite når vi legger den til grunn, for hvis det ikke er vanlig å justere på den så er det ikke bra at vi gjør det heller.

**LARS BJEGLERUD:** nei, sjeldent man gjør det altså. Særlig ned skal man være forsiktig med. Har du en kunde du kjenner godt, så kan man kanskje. Man ser jo på transaksjoner og i det hele tatt, hvor mye de sitter igjen med i måneden...

... **LARS BJEGLERUD:** ja det er i hovedsak 3 faktorer du ser på i forbindelse med lånetilsagn. Det er jo som du nevner, betalingsevne og betalingsvilje, også er det sikkerhet. Det er de 3 vi hovedsakelig ser på. Og på sikkerhet kommer den egenkapitalbiten inn også da.

**JOAKIM SOLLIE:** ja for da har du egenkapital, også eventuelt pant i foreldres hus eller?



**LARS BJEGLERUD:** ja det eventuelt det da. Klart betalingsvilje er kjempeviktig, det er jo det. Men det er klart den er ofte like mye basert på magesfølelse vi sitter med da, egentlig. Den blir litt sånn subjektiv, til en viss grad i alle fall....

**...JOAKIM SOLLIE:** *men av andre typer ting, for når dere snakker risiko som dere er pålagt gjennom AFR-regler og det som er. Hva er det dere snakker om generelt da egentlig?*

**LARS BJEGLERUD:** det er jo klart, at det jeg nevner på litt er leie kontra eie typen da, hvor lenge har du tenkt å bo der? Skal du kjøpe noe for å selge igjen ganske rask, da er det klart da bør du tenke deg litt mer om. Det er jo større risiko da vil jeg påstå, det kan bli mer svingninger i markedet.

**JOAKIM SOLLIE:** *hva er det varselsignalet deres går på a?*

**LARS BJEGLERUD:** det er ikke noe bestemt, men å kjøpe for å selge bolig etter 2 år det er en forholdsvis ganske kort tidshorisont vil jeg si.

**JOAKIM SOLLIE:** da har du virkelig muligheten for å kjøpe på topp og selge på bunn.

**LARS BJEGLERUD:** ja det, og det er omkostninger. Hvis du ikke kjøper andelsleilighet så er det dokumentavgift, også skal selgere, megleren, ha en del kroner for det. Og da skal du ha en bra prisoppgang for å dekke det...

**... JOAKIM SOLLIE:** men med tanke på risiko, det finnes jo andre typer risiko som dere sikkert snakker om. For mange kjøper vel sammen med kjæreste eller leier ut til noen, eller hvis du mister inntekt. *Har dere noen krav til forsikring som må være med eller?*

**LARS BJEGLERUD:** i visse saker kan det henne vi har krav til det faktisk. Men du skal stort sett få tilbud på livsforsikring.

**JOAKIM SOLLIE:** så man bør ha livsforsikring. For det er den som går på at du slipper å leve på minstepensjon.

**LARS BJEGLERUD:** ja, hvis du blir sittende igjen alene med lånet, som både banken og kunden har tenkt at dette skal vi betjene sammen. Så det kan både være en uføreforsikring eller en dødsforsikring det, begge deler er veldig relevant...

**... JOAKIM SOLLIE:** *går det an å få avdragsfrie lån frem til man begynner å jobbe?*

**LARS BJEGLERUD:** ja det er mulig

**JOAKIM SOLLIE:** opp til en 5 års periode også?

**LARS BJEGLERUD:** ja det er jo mulig det, det er fullt mulig. Men 70 prosent er jo ingenting i veien for å gi, som det står her; lån som overstiger 70 prosent. Men noe utover 70 prosent skal man være forsiktig med, men det blir gjort det også. Igjen da, i sånne situasjoner hvor det er nødvendig, men det er ikke noe vi gjør veldig ofte altså...

### ***EiendomsMegler1***

Intervjuobjekt: Camilla Hveem, daglig leder/fagansvarlig eiendomsmegler MNEF

Sted: EiendomsMegler1, filial Gjøvik

Dato: 2. april, 2014

Intervjuer: gruppemedlemmene Espen Opedal, Joakim Sollie og Dag Otto Jostad

Opptak med mobiltelefon

**...Espen Opedal:** *Hvilke områder i Gjøvik går det tregest og hvor går det rasket å selge bolig.*

**Camilla Hveem:** Ja det kommer litt an på, bolig, leiligheter, enebolig hva tenker dere i forhold til bolig.

**Espen Opedal:** generelt egentlig

**Camilla Hveem:** generelt bolig i Gjøvik ja, Tenker du Gjøvik kommune?

**Espen Opedal:** tenker vel helst på Gjøvik by.

**Camilla Hveem:** hvis du tenker Gjøvik kommune så er det for eksempel Snertingdal, der går det seint. Men tenker du Gjøvik By, så er det vel egentlig ikke noen områder som går treigere eller raskere enn andre. Du er nordre bydel, søndre bydel, og sentrum med Tongjordet. Så er spørsmålet om man skal bevege seg mot Hunndalen og Bybrua. Vet ikke hva dere tenker i forhold til det?

**Espen Opedal:** De mest sentrale områdene, som er mest aktuelle å bo i for studenter.

**Camilla Hveem:** ja, da er ikke forskjell. Men det er klart, det som er sentrumsnært, det er alltid mest populært. Flere og flere ønsker å bo med gangavstand til alle fasiliteter...

**... Espen Opedal:** *hvilke boligtyper i Gjøvik går tregest og raskest å selge?*

**Camilla Hveem:** hm, det er nok ikke så stor forskjell på boligtypene, det er nok mer prisklassene som er avgjørende. Fordi det på en-mannsbolig og to-mannsbolig og rekkehus og leiligheter, alt det går veldig greit så lenge det er prisa riktig. Så kan ikke si at det er håpløst å selge leiligheter om dagen. Ja, den kan være vanskelig å selge nye, dyre leiligheter. Men

andre leiligheter går jo veldig greit. Så er vel mer prisen som skiller det, enn hva slags type det er.

**Espen Opedal:** hva mener du med dyre? Er det relativt etter størrelse, eller er det både de som ligger i 8 millioner klassen?

**Camilla Hveem:** når du bikker 40.000 kr kvm og går opp mot 50.000, der ser vi at det er vanskeligere å selge

**Espen Opedal:** *Ser du forskjell på små eller store leiligheter? Kan man akseptere høyre Kvm-pris på små?*

**Camilla Hveem:** Ja, det vil man gjøre.

**Espen Opedal:** *Neste spørsmål gikk jo på prisklasse, men sånn prisklasse-messig. Ser dere noe tak på en måte? Opp til 2 millioner går det raskere eller?*

**Camilla Hveem:** du kan si at leiligheter over 3.5 millioner, da begynner det å stoppe seg litt, det henger igjen sammen med at det er en del eldre som ønsker å kjøpe seg leilighet. De har hus i Gjøvikområdet, som igjen er tak på 3 – 3.5 millioner, fordi man ønsker ikke å låne ekstra. Så der stopper det seg ofte, så er det de som har tjent mer eller spart mer penger, som har mulighet til å kjøpe en til 4-5 og opp til 8 millioner. Men der blir det jo færre.

**Espen Opedal:** *Men hvis du setter boligtype opp mot beliggenhet, hva er mest avgjørende for at det går trekt eller rask å selge? Er det beliggenheten som er driveren på populariteten, eller er det boligtype, nyhet?*

**Camilla Hveem:** nei det er beliggenheten, det er denne evige beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet som er avgjørende. Det tror jeg, fordi beliggenheten får du ikke gjort noe med, huset kan du gjøre noe med, leiligheten kan du gjøre noe med. Men beliggenheten er nok det som er avgjørende for veldig mange...

... *Mener du at boliger som ikke selger på Gjøvik er feilpriset?* Er dette på grunn av selgers stolthet, og i rasjonalitet mot dagens markedet.

**Camilla Hveem:** det som har skjedd med markedet, er at de som etterspør boliger, de er så prisbevisste i dag. For all informasjon om priser, om hva eiendommer er solgt for også videre er tilgjengelig. Så du blir så godt kjent med hva som er riktig prisnivå. Og blir veldig bevisst på hva du er villig til å gi for en bolig. Og det gjør at de eiendommene som eventuelt har blitt priset for høyt, de blir ikke solgt, for markedet vet at de ligger 2-3 hundre tusen for høyt. Og det kan være mange grunner til at man går ut litt for høyt, en ting er jo at selgeren ikke helt har klart å tilpasse forventningene sine til hva markedet faktisk er. Og at noen ganger tar megleren feil, og noen ganger tar takstmannen feil. Takstmannen kan jo kanskje tenke at dette

huset er verdt mye mer fordi det er i så god teknisk god stand. Men dermed sagt at det har noe å si hvis beliggenheten ikke innfrir. Men man kan jo gjøre vurderingsfeil i forhold til pris, men vi ser med en gang at blir det feilprisen så blir det ikke solgt, da må du ned på det nivået som er riktig som markedet kan akseptere...

... **Espen Opedal:** *hvis du har solgt til studenter tidligere, hvilke preferanser oppfattet du at de hadde?*

**Camilla Hveem:** det som er viktig for mange var at boligen var relativ vedlikeholdsfri, at man slapp å gjøre noen ting, slapp å pusse opp, skifte vinduer. Sånn at man kunne bo der i en gitt periode uten å måtte bruke penger på boligen, det var veldig viktig. Og hvis man kjøpte for eksempel en leilighet, at husleia ikke plutselig skulle stige, så man visste hele tiden hva man måtte forholde seg til i forhold til utgifter per måned. Også var det selvsagt beliggenheten, mange var opptatt at det skulle være et soverom ekstra, fordi man ønsket å leie ut til en medstudent, for å dra inn penger den veien. Og de som hadde med seg foreldrene sine, var foreldrene veldig opptatt at det skulle være veldig trygt og godt. Så litt forskjellig, men det viktigste er at man er gitt hva man skal betale hver måned, så det ikke er noe uforutsett som kan komme på som gjør at man får en ekstraavgift, det er nok veldig viktig.

**Espen Opedal:** sånn ca., hvilken prisklasse er det snakk om at de kjøpe i?

**Camilla Hveem:** alt fra 1 til 2 millioner, får jo ikke noe særlig under 1 millioner, men fra 1 til opp til 2.

... **Espen Opedal:** hvordan beregnes den, er det en prosentandel av salgssum?

**Camilla Hveem:** det varierer veldig på prosjekt, noen liker å ha en fastpris, så du uavhengig av prisen på leiligheten så koster det deg det samme pr salg, mens andre ønsker at det skal være en provisjonssats, så er litt varierende hva du blir enig med utbygger om.

**Espen Opedal:** så når vi skal regne for studenten som skal selge om 5 år, kan vi anta ca. 30' om fem år?

**Camilla Hveem:** nei, det vil være et tilbud som utbygger får fordi det er snakk om så mange enheter, ikke sant. Det er snakk om 60-70 enheter. Om studentene skal selge igjen om 5 år så må nok de påregne å bruke en 70-80 tusen på å selge. Det dukker opp hele tiden krav i forhold til hva man må gjøre når man skal selge. Fra 01.01.2014 må du ha en boligsalgsrapport når du skal selge, det er noe som vil fordyre salgsprosessen. Så det kommer stadig på elementer som gjør at det blir dyrere å selge bolig...

... **Espen Opedal:** *du kjenner jo prosjektet litt, hvilke egenskaper ved de planlagt boligene mener du vil gjøre dem attraktive? Og negative sider?*

**Camilla Hveem:** positive er jo selvsagt at det er så sentrale som det er, det tror jeg kanskje er det mest positive. Det andre er at det er nye leiligheter, lave fellesutgifter, de vil jo være moderne, men ikke noe høy standard, men moderne løsninger. Og bra størrelser. Som er tilpasset studenter.

**Espen Opedal:** *ulemper, ser du noe ulemper med prosjektet? Salgsmessig.*

**Camilla Hveem:** faren er jo at det kan bli for mange enheter på en gang, 60-70 leiligheter som kanskje skal pumpes ut på kort tid, så det er kanskje ulempen, at det blir veldig mye på en gang. Så man bør kanskje først selge 20, så 20 til. Men også her er det muligheter for utbygger å leie ut, si at man får solgt halvparten så kan man eie resten å leie ut, det er jo business det også. Vet ikke om det er ulempe med det er i alle fall en liten risiko med at det er så mange enheter som skal selges i den størrelsen. Timingen i forhold til når man skal legge ut prosjektet vil jo være helt avgjørende for å lykkes.

... **Espen Opedal:** *vet du om flere lignende prosjekter som skal igangsettes til samme tid?*

**Camilla Hveem:** nei, ikke som vil henvende seg til det markedet, det kjenner vi ikke til. Det er jo også avgjørende å være første man ut som et slikt prosjekt. Man kan ikke komme som nummer 3 og tenke at nå skal jeg bygge like bra som nummer 1, for det funker aldri. Det er helt avgjørende å være først...

... **Dag Otto Jostad:** hva tror du om leieprisene, dersom Syljuåsen skulle leid det ut.

**Camilla Hveem:** da tenker du med sånn sovealkove, eller tenker du ett eller to soverom.

**Dag Otto Jostad:** det er vel en på 40kvm en på 32 og 28.

**Camilla Hveem:** så sentralt så vil jeg tippe man kan få 6-6,5 tusen...

## ***DNB Eiendom***

Intervjuobjekt: Ann-Catrin Wentzel Dramstad, eiendomsmegler

Sted: DNB Eiendom, filial Gjøvik

Dato: 3. april, 2014

Intervjuer: gruppe medlemmene Espen Opedal, Joakim Sollie, Dag Otto Jostad

Opptak med mobiltelefon

... **ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** det kan vi gjøre.

**ESPEN OPEDAL:** da begynner vi med spørsmål en, ***hvilke områder i Gjøvik mener du det går tregest, og hvilke går raskest å selge bolig? Uavhengig av boligtype og prisklasse.***

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** Det er vel på en måte de sentrumsnære som er enklest, skal jeg trekke frem enkelte områder så er det Tongjordet, rund sykehuset, Kråkejordet og Nordre bydel jeg vil trekke frem. Men alt er avhengig av prisklasse, det kan være like enkelt å selge en billigere bolig som ligger utenfor bykjernen. Hvis vi snakker sånn generelt om markedet. Det vil jeg si.

**JOAKIM SOLLIE:** angående i nærheten av sykehuset og sånt, er det mange av de som kjøper bolig sentrumsnært som også jobber på sykehuset.

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ikke nødvendigvis, men det er liksom populært mellom sykehuset og stadion, for der skjer det veldig mye. Både i forhold til nærhet til Gjøvik stadion, fastland, barneskole, ungdomsskole og videregående skole. Og det er det som er med området rundt sykehuset, pluss at det er et fint område med fine hus...

... **ESPEN OPEDAL:** ***hvilke boligtyper i Gjøvik går det tregest og raskest å selge?***

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** det varierer jo veldig da, vi kan jo egentlig ikke sitte her å si at det er tregere å selge leiligheter enn eneboliger. For det er har akkurat med prisklasse, standard og beliggenhet å gjøre. Det jeg vil trekke frem, vet ikke om det er relevant i forhold til dette her, men det vi ser er at det er enklere å selge den boligen som er oppusset og i orden, som man kan flytte rett inn i. Er det litt å gjøre, ikke nødvendigvis oppussingsprosjekt, men er litt sånn småpussing å gjøre. Så ser vi at det kan gå litt tregere, da sitter det litt lengre inne, og da skal folk ha en god pris skal de kjøpe det. Fordi det dem har ikke tid til å pusse opp, og sånn finansielt har det blitt vanskeligere for folk. Si at du skal kjøpe et hus til 2 millioner, også må du kanskje pusse opp for 1. Og få lånt den millionen ekstra da er ikke så lett lengre. Da må du kanskje ha byggelån, kanskje ha foreldre som stiller sikkerhet i egenbolig osv. Derfor har nok tendensen blitt at folk vil ha fiks ferdig.

**JOAKIM SOLLIE:** gjelder det også studenter?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** når det gjelder studenter og leiligheter, så vil jeg si ja.

Mitt inntrykk er at det er lettere å selge de leilighetene som er freshe og i orden. Som kan tas i bruk kjapt...

**ESPEN OPEDAL:** når det er snakk om størrelse, stille samme spørsmål på det. *Hvis du kan klassifisere noen størrelser, hva mener du går raskest og treigest å selge sånn sett?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** spør jo hvem som er kjøpegruppen da, vi ser jo at når det gjelder leiligheter så er det nok enklere å selge noe som er 50 Kvm pluss, i forhold til noe som er under 50. Vil jeg si

**JOAKIM SOLLIE:** sånn som vi har tenkt da, det er egentlig en antagelse hva vi ville gjort dersom vi skulle kjøpt noe da. *Som student ville i vært fall vi 3 satt pris på at det var et ekstra soverom, så man kan leie ut et rom til en kamerat. Er det det som også virker til å være antagelsen rundt når du selger til studenter?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** hvis du selger til studenter, så vil jeg si at det er mange som vil ha en leilighet for seg selv. Jeg føler ikke at det er så mye av det dere sier om å leie ut et rom og sånn. For jeg tror det blir litt vanskelig finansielt. Da må du ha foreldre i ryggen som kan gi deg det lille ekstra,

**ESPEN OPEDAL:** eller bo mindre sentralt?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja, for eksempel. Men tror kanskje det for studenter at der er det mer små kompakte ettroms leiligheter, som de er ute etter. Er i alle fall flere av de ettroms jeg har solgt som studenter har kjøpt, og ikke så mange av de tverroms som jeg har solgt som har gått til studenter. De var noen studenter som kjøpte et hus av meg en gang, men det er sånn 1 og 2 ganger som jeg kan huske. Som kjøpte et hus, tre stykker, også tror jeg de leide ut til 1 eller 2 stykker til, fordi det var 4-5 soverom.

... **ESPEN OPEDAL:** *hvor er det man opplever mest prisoppgang og eventuelt prisnedgang på Gjøvik?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** jeg vil ikke si det er noe nedgang.

**ESPEN OPEDAL:** ingen steder?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** nei, mest oppgang. Nei det må være det som jeg trakk frem i stad, sentrumsnært, sykehuset, Kråkejordet, Nord byen, Tongjordet. At det kanskje har stagnert litt utenfor. Men samtidig så spør det litt på skoler og barnehager og lignende,

nærheten til det. Som folk synes er viktig når det gjelder eneboliger i alle fall. Men i leiligheter så er det klart at sentralt er best.

**JOAKIM SOLLIE:** men føler du at Gjøvik er et stabilt boligmarked?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** Ja det føler vi absolutt, for vi har vært igjennom noen sånne, ikke kriser akkurat, men at vi har hørt at i Oslo er det helt stopp. 2008, finanskrisen. Og vi opplevde jo ikke det, vi følte at det rulla jo rundt, det var fortsatt folk som skulle bytte bolig, så jeg tror ikke vårt marked er så sensitivt, for folk gifter seg, skiller seg, får barn, får endret behov.

**ESPEN OPEDAL:** i Oslo er det kanskje mer påvirket av innflytning og befolkningsvekst?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja det er det

**JOAKIM SOLLIE:** er det mye intern flytting, hvis man kan kalle det det, i Gjøvik?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja det er det mye av, folk ønsker seg større og mindre bolig etter hvert.

**JOAKIM SOLLIE:** mange pensjonister kanskje?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja de ønsker seg en leilighet for å få det enklere. Og noen tenker at dette er ikke noe for meg, så da vil jeg heller ha rekkehus. Det har jo skjedd. Også har du de klassiske som gifter seg, skiller seg, mine dine og våre barn osv. Det har vi også en del av.

... **ESPEN OPEDAL:** vi har også observert boliger som ligger lenge. *Så spørsmål, mener du boliger som ikke selger på Gjøvik er feilpriset? Selgers stolthet?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja det kan jeg si i mange tilfeller ja,

**ESPEN OPEDAL:** om det på en måte er feilprising, eller om det er andre forhold, feil beliggenhet, feil boligtype eller?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** det kan være kombinasjon mellom flere forhold, men jeg tror mye kan gå på pris, men også en del hjelper det ikke å skru ned prisen heller. For det er feil beliggenhet, folk ønsker ikke å bo der. Det går ikke så mye på type boliger egentlig, men beliggenhet kontra pris.

**ESPEN OPEDAL:** vi snakket også med Eiendomsmegler1, og de nevnte at folk er veldig godt informerte om prisnivået nå, hva det går for i området, at det påvirker på ting må være riktig priset

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja, det må det. For vi ser det at er det ikke det, så kommer ikke folk på visning. Så helt klart, men det kan være.... Pris er veldig vanskelig, ofte har du ikke mye å sammenligne med, ofte har det vært en takstmann der på forhånd. Og vi føler i



vårt yrke, at takstmenn er ikke de rette til å sette markedspris. For det er ikke dem som selger boligene, de er gode på det tekniske, men det er vi som jobber i markedet som er gode på det...

... **ESPEN OPEDAL:** for det er også vår teori sånn sett, særlig på de litt høyere priset husene, så er det færre som etterspør, så da kan det bli større avvik i forhold til timingen. Den stor hopen er de som kjøper opp til 2 millioner?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ikke sant, det er jeg enig i.

**ESPEN OPEDAL:** da blir det kanskje naturlig jevnere der, og større avvik på de aller dyreste hvor det er færre som etterspør. Hvordan er boligmarkedet på Gjøvik om dagen, og hvilke framtidsutsikter ser du for deg for boligmarkedet på Gjøvik?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** jeg er i ferd med å friskmelde det altså, jeg tror på en måte at det er jo mye avhengig av arbeidsmarkedet og økonomien generelt i landet vårt. Og det ser jo bra ut, renta er jo ikke på tur oppover slik jeg har skjønt det. Så jeg tror det ser lyst ut, pluss at det har nok noe med sesong å gjøre fortsatt, selv om vi liker å tro at det er like bra å selge som sommeren som vinteren og alt. Men vi ser at våren gjør at folk kommer mer ut og er mer klar da.

**JOAKIM SOLLIE:** det er juni, juli som pleier å være virkelig sesongen for å selge hus?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** mai og juni ja, i juli så er du litt på hell med tanke på ferie og sånn. Men det er litt sånn ketchup-effekt på det da, for de boligene du legger ut rundt påsketider, det er ofte da mange legger, og kanskje dem blir solgt i april mai, og de som ikke blir solgt kanskje liggende i en vakumfase, så når juli kommer, når det ikke blir lagt ut så my nye objekter, for da vil folk vente til etter ferien. Da går kanskje de varme hyllevarmerne, som vi kaller det. For det er alltid kjøpere i markedet, men tilbudet går kanskje ned i juli. Og da kjøper folk det som er, sier vi. Vi opplever det, og ofte rundt juletider da går de boligene som har stått siden sommeren. Kanskje.

... **JOAKIM SOLLIE:** det du sa om arbeidsmarkedet og sånt. For vi tenker at det å spå fremtiden er alltid vanskelig, og vi har ikke mulighet til det å spå det. Så vi tenkte å kjøre scenarioer da, også tenkte jeg på det angående arbeidsmarkedet. Hvilke påvirkning tror du det kunne hatt hvis vi hadde fått et felles sjukehus på andre sida?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** det blir garantert en positiv for dem som får det sykehuset i nærheten av seg. Jeg tror ikke vi får noe positiveffekt om det sykehuset blir lagt til Ringsaker,

**JOAKIM SOLLIE:** det kunne slått ut ganske dumt for Gjøvik?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja det tror jeg, ikke dumt. Men da blir det litt sånn i bakevja at her, som det alltid er. Også blir det nok en veldig positiv effekt der storsykehuset kommer, det er helt klart. Så det er fryktelig avgjørende.

blir kanskje en midlertidig nedsving på Gjøvik da?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** tror egentlig ikke nedsving, egentlig. Kanskje utflating. Men det jeg har tro på da, mitt ønske da hvis jeg skal få si noe om det. Jeg gjorde meg noen refleksjoner da satt på toget til Oslo forrige helg, liksom 2 timer på en slik melkerute, så jeg begynte å tenke. Det har ikke skjedd noe utvikling siden 60-tallet liksom, er det ikke mulig å få en bane som går til Oslo på en time? Det må da vel være mulig, som har et stopp på Hadeland. Det ville hatt en enorm betydning for området vårt.

... **ESPEN OPEDAL:** det er en ting, det kan forsvinne arbeidsplasser og da forsvinner kanskje etterspørere, eller at det gjør at det blir lagt ut mye boliger på en gang. Hvis en fabrikk blir lagt ned. *Men hva tenker du om å slippe mange leiligheter ut i markedet på en gang? Hvis man fører opp et nytt bygg, hva slags effekter har man opplevd av det på Gjøvik?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** vi har jo konkrete eksempler på det, hvor det har blitt bygd ut, eks Mustadhagen, en del nye prosjekter da. Som har gjort at prisene på de eldre borettslagsleilighetene har kommet litt sånn i bakevja. Det husker jeg skjedde.

**ESPEN OPEDAL:** for det har blitt en mer glidning mot leiligheter da?

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja, for jeg husker at disse eldre borettslagsleilighetene var veldig enkle å få solgt i starten 2000-tallet frem til det begynte med veldig mange nybygg, når var det a? 2006-7 kanskje? Og da ble det vanskeligere å få solgt dem, for da var det fryktelig mye nye leiligheter i markedet ikke sant, fryktelig stort tilbud da. Og da vil jo prisene bli påvirket av det.

**ESPEN OPEDAL:** så det var ikke så stor fare for prisene for prosjektet, men...

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** jo det er kanskje det også da, det spørs litt hvor mye leiligheter det er snakk om da.

**JOAKIM SOLLIE:** sånn som vi har tenkt blir jo, det er egentlig en teori som er vanskelig å legge på boligmarkedet. Men sånn type likevekts-teori, med tilbud etterspørsel, om at når det plutselig kommer veldig mye tilbud på en gang, så har du jo sånn i følge teorien har man mer forhandlingsmakt som kunde.

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja helt klart, da blir det mer kjøpers marked, så det er en grunn til at folk har flere byggetrinn på ting, legger ut et og et byggetrinn...

... **ESPEN OPEDAL:** *hvis du har solgt til studenter, hvilke preferanser oppfatter du at de hadde? De sterkeste preferansene de hadde?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** nærhet til høyskole, sentrum, flytte rett inn. Og dem er ganske opptatt av å ikke få noen ubehagelige overraskelser i forhold til et borettslag som plutselig må pusses opp, ikke sant.

**ESPEN OPEDAL:** vedlikeholdsfritt ja.

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ja, og at det skal være enkelt å selge igjen, det er dem også opptatt av. Alt dem på en måte sikrer verdien sin, for dem har ikke så langt perspektiv ofte, 2-3 ofte maks. Og da er dem opptatt av det, og få igjen pengene sine. Eller en liten gevinst.

**ESPEN OPEDAL:** *har du inntrykk av dem foretrekker en spesiell eierform? Selveier, er det mindre aktuelt på grunn av dokumentavgiften?*

**ANN-CATRIN W DRAMSTAD:** ikke nødvendigvis, men ofte mye av de leilighetene som selges til studenter, som er mindre, er borettslag. Men egentlig er det mer fleksibelt å eie en selveier da, for da kan du leie den ut. Litt enklere sånn...

### ***Direktør for forretningsutvikling i Veidekke Eiendom, Audun Blegen***

Intervjuobjekt: Audun Blegen, Direktør for forretningsutvikling i Veidekke eiendom

Sted: Veidekkes hovedkontor, Oslo

Dato: 3. april, 2014

Intervjuer: gruppemedlemmene Espen Opedal, Joakim Sollie, Dag Otto Jostad

Opptak med mobiltelefon

**ESPEN OPEDAL:** *dere har jo analysert boligmarkedene rundt omkring i landet, så vi har litt spørsmål rundt hvordan dere har gått fram for å gjøre det, hva slags prisdrivere dere tar hensyn til?*

**AUDUN BLEGEN:** mitt utgangspunkt, altså vi har alltid gjort markedsanalyser og prosjektene syns jeg er flinke til å gjøre analyser på valg av produkt. Når du førstes har en tomt er vi stort sett flinke til å finne hva vi skal ha på den tomten, til de riktige folkene. Det å velge et produkt er en ting, men å vite hvor det skal være henne er noe annet. Og det som jeg

føler at folk ofte går seg blind i da, er at de ser på prosenter, hvor er det sterk vekst og alle mulige sånne ting. Men til syvende og sist er det jo de absolutte tallene som gjelder. Hvor mange konkrete personer er det til å kjøpe det konkrete produktet du skal ha. Og vi er jo veldig opptatt av å være i markeder som både er likvide og der det er mye kjøp og salg, stor vekst i antall personer og ikke minst der hvor det er sterk kjøpeevne. Glem aldri å ha fokus på de absolutte tallene, prosenter er sjeldent verdt noe verdens ting. Og det er fort gjort å gå seg blind i. Og vi har jo masse parametere som vi går inn å sjekker opp, men det noen ting som trumfer alt. Årlig vekst i absolutte tall, gjerne i absolutte tall i det segmentet du retter deg inn i mot. Også er det da rett og slett betalingsevnen i kroner og øre. Det er to parametere som nesten trumfer alt, når du skal drive med boligutvikling. Og spesielt prisene har blitt en meget sterk driver, det er en grunn til at nesten, for vår del, er helt uaktuelt å se på mindre kommuner. For vi klarer ikke å bygge til en lav nok kostnad som folk er i stand til å betale. Og det er klart at, er du ikke i stand til å møte forventingene på absolutte tall, for eksempel knyttet til befolkningsvekst, så må du tenke veldig spisset på segment og du må gjøre veldig, veldig konkrete markedsanalyser. For eksempel Gjøvik da, som er sted der vi ikke er tilstede, men som dere skal analysere, så blir det jo veldig viktig og analysere godt lokal monopolsituasjon. Er det mulighet for å finne den ideelle tomte som du veit at det sitter en stor nok gruppe å venter på? Er det et prosjekt på 30 boliger, er de 30 kjøperne der? Det er jo bare de 30 du skal ha.

Vi har et eksempel da, vi har et leilighetsprosjekt på Fagernes. Fagernes er jo et sted vi vanligvis aldri ville ha sett på. Men vi ble invitert inn med en partner, REMA, som hadde en tomt der. Og det er et slikt marked at det blir ikke bygd leilighetsprosjekter der, samtidig som det er viss grad av urbanisering og vi visste at dette var den beste tomte i hele valdres. Vi skal da bygge 30 enheter, de folka skal vi finne. Men det betyr at vi har 100 prosent av leilighetsmarkedet i valdr i 5-6 år. Å gå inn å ta 100 prosent av et marked et sted, det er risky business, da må du være sikker på at du har et produkt i et segment som er høyla. Der folk i utgangspunktet i et lavinntektsområdet er villig til å den prisen som vi faktisk må ha for å bygge der. Så fokuset på de absolutte tallene er kjempeviktig, en annen driver som jeg er veldig opptatt av er dagens boligmasse versus det jeg kaller boligpreferanser. Hva er det faktisk du ønsker å bo i? Et klassisk eksempel er Oslo, 75 prosent bor i leilighet, men kun 38 prosent ønsker å bo i leilighet. Det betyr at det er et kjempepotensiale for et rekkehusprosjekt. Fordi du vet at folk drømmer om et rekkehus, det er det folk drømmer om her. Men i mange

andre kommuner da, her har vi Gjerdrum i Akershus, som er en landlig kommune. Her er det 9 prosent som bor i blokk, og hele 30 prosent skulle ønske at de gjorde det. Ergo det er helt opplagt at det er visst sluk i markedet for å komme over på blokk. Så det er jo også et viktig parameter som kan beskrive litt av dynamikken.

Også er det et parameter som er veldig interessant, syns jeg da. Ikke fordi den gir gode svar, men fordi den gir mulighet til å stille gode spørsmål, og det er noe som heter flyttefrekvens. Det vil si, hvor lang gjennomsnittstid har du den boligen din før du flytter. Oslo er ekstremt lave der, der er gjennomsnittsfrekvensen 5 år, altså 5 år er gjennomsnittstiden man bor i en bolig i Oslo før man flytter. Det er en ekstrem høy mobilitet i Oslo by, og det henger jo sammen med at det du har råd til er å flytte inn i en ett-roms, også drømmer du om noe større. Så når du er ferdig med å studere får deg jobb, kjøper du deg en tre-roms sammen med kjæresten din. Etter hvert vil man kanskje ha noe større, eller du vil over i et rekkehus. Man bygger seg med andre ord en boligkarriere. Men vi kan se på en kommune med veldig lav flyttefrekvens, et sted man bor veldig lenge er type Ringsaker. Her bor man i 9 år, nesten dobbelt så lenge som i Oslo, i de samme boligene. Da spør jeg, hvorfor er det sånn? Enten så har folk ikke et alternativ å flytte til, det kan være det ene. Hvis det bygges veldig lite der? Vi kan ta et annet mer konkret eksempel, Bærum har også veldig lav mobilitet, og en av grunnene til det er at i Bærum bygges det ingen ting, det bygges ikke noe nytt i Bærum. Sett i forhold til at det er en kjempestor kommune, de har ingenting å flytte til. En annen type kommune som har lav mobilitet er en fraflyttingskommune, for det skjer ikke noe der og folk flytter derifra, og de som bor der blir stuck. Ikke sant, det er jo ingen som vil kjøpe boligen din. Dette mobilitetstallet er sånn, at hvis mobiliteten er for eksempel veldig dårlig, så må du stille spørsmål om hvorfor er det sånn? Og det kan også henge sammen med at det er en veldig, kall det en inndelt kommune, noen flytter aldri fra øst til vest, det kan være et hinder for mobiliteten. Et eksempel på det, er et sted vi har gått på en smell, er Ålesund. Vi har en fantastisk tomt med strandbeliggenhet og utsikt over hele byen, men den ligger bare på feil sted, folk flytter ikke dit. Det er ikke noe feil med prisen og i utgangspunktet er beliggenheten helt super, men området har et litt for dårlig rykte på seg. Så mobilitetstallene er et tall for å stille gode spørsmål da.

**ESPEN OPEDAL:** *det mobilitetstallet, bryter dere det ned på områdenivå på byen?*

**AUDUN BLEGEN:** nei, vi har ikke noe gode tall på det, så det blir tall på kommunenivå. Så er derfor jeg sier at det gir ikke gode svar, men mulighet til å stille gode spørsmål, om hvorfor det er sånn.

**ESPEN OPEDAL:** Hvordan måles det a?

**AUDUN BLEGEN:** jeg kan komme tilbake til det, jeg skal vise dere hvor jeg plukker tall etterpå. Et annet tall som jeg synes er interessant er bygging versus behov da, finnes det en teoretisk behovsberegning på hvor stort behovet er for boliger på det stedet, versus hvor mye som bygges. Og bygges det mindre enn behovet, da er det klart det er et sug i markedet etter nye boliger. Er det en stor overbygging av boliger betyr det at det er en stor konkurranse og stort utbud. Så da vil jo for eksempel beliggenhet og alle andre parametere bety mye mer. Se i Oslo bygger vi ikke mer enn 60 prosent av behovet, typisk de store byene da, har stor underbygging av boliger. Ser vi på Lillehammer så bygger de ekstremt mye for tiden. Men apropos Ringsaker da, siden jeg nevnte det, veldig lav mobilitet, og de bygger kun 60 prosent av det teoretiske behovet i kommunen. Kan jo stille spørsmål; ok er det lav mobilitet fordi det rett og slett ikke bygges nok og folk blir sittende fast i den bosituasjonen de er i. For eksempel det kan henne.

Så det er litt sånn vi bygger analysen, men som jeg sier, det er to parametere som trumfer alt. Det er det absolutte behovet for boliger, og hva folk er i stand til å betale. Hvis du ikke når opp på de to parameterne der, da må du jobbe hardere for å få prosjektet ut i markedet. Akkurat denne type analyser bygger vi ut ifra Prognosesenteret, det er et stort uavhengig analysebyrå som har en veldig god database på disse parameterne som vi nå har pratet om.

Ser vi da på type Gjøvik her, her ser du den reelle befolkningsframskrivingen. Gjøvik har nå ca. 29000, og regner fremover i absolutte tall. Synlig at det er en kommune som vokser i alle fall i absolutte tall, mye sterke enn Lillehammer for eksempel, som er verdt å merke seg. Men da kan du se på type økonomi, kjøpeevnen derimot er lavere på Gjøvik enn på Lillehammer, mer enn 10 prosent lavere. Vi kan også se på kjøpeevnen per aldersgruppe, og vi ser at den konstant ligger mye lavere på Gjøvik enn på Lillehammer. Og dette er et viktig parameter for oss, for å møte med byggekostnad og hente ut profitt i markedet. Da tenker jeg som så, du har en positiv ting at de absolutte tallene i befolkningsvekst er bra, men kjøpeevnen er dårlig. Da må du enten virkelig jobbe hardt med produktet ditt, eller du må gå veldig hardt inn på segmentering og finne de folka som er villig til å betale for det boligen din har. Og da er spørsmålet, betaler de for kvalitet eller gjør de ikke.

**AUDUN BLEGEN:** boligpreferansene på Gjøvik, 52 prosent ønsker å bo i en enebolig eller småhus. 32 prosent ønsker å bo i leilighet. Så kan vi se på boligmassen. Den sier at ca. 20

prosent bor i leilighet, 30 prosent skulle ønske de gjorde det. Det er definitivt et større ønske om leiligheter enn eneboliger. Så jobber du deg igjennom en analyse på bakgrunn av det da. Du kan selvsagt segmentere det i hjel, men på den måten prøv liksom å identifisere hvor sterke driverne er i et lokalt marked.

**AUDUN BLEGEN:** jeg kjører bevisst gjennomsnittet som en referanse. Og jeg har sagt at for vår del skal vi være i områder med sterkere vekst enn snittet, høyere betalingsevne enn snitter osv. Derfor er innlandet rødt område for vår del, men de som bor der trenger jo boliger så det er definitivt et behov, for den som ønsker og evner til å møte markedet. Vi har prosjekt både på Hamar og Lillehammer, så er ikke det. Men ikke noe foretrukket område for vår del.

**AUDUN BLEGEN:** Så er sånn jeg bygger opp analysen, og sånn vi tenker.

...avsporing...

**AUDUN BLEGEN:** som vi ser, mobiliteten på Gjøvik er ikke spesielt høy, 7,3. Litt for liten mobilitet, hva er grunnen til det? Ser vi på flyttestrømmer, hvor folk flytter og hvor folk kommer fra. Utrolig mange som kommer til Gjøvik fra utlandet, største gruppa er innvandringsgruppa. Østre Totninger og Vestre Totninger, Oslo, Lillehammer, Søndre Land. Men i motsatt ende, mister til Oslo, Vestre Toten, Østre Toten, utlandet. Det viser at det er veldig mye innlandsmobilitet, det er nabokommunene som er størst utflytningsområde. Ser vi på boligbygging, Gjøvik lå veldig høyt på begynnelsen av 2000-tallet, så har det falt veldig. Er ikke så veldig gærent, ligger høyere enn Lillehammer. Ikke helt unaturlig siden befolkningsveksten også er større.

...avsporing...

**AUDUN BLEGEN:** Spørsmål?

**ESPEN OPEDAL:** dette var veldig oppløftende, her har vi jo alt vi har lurt på hvordan vi skal finne egentlig. Hadde vært strålende å fått tilgang til det. Så har vi forberedt et intervju her, har vel vært inne på noe av det.

**JOAKIM SOLLIE:** ja de første her har vi gått igjennom nå

**ESPEN OPEDAL:** *vi har hatt en liten hypotese da om at de største prisdriverne på Gjøvik er byggekostnader og oppgraderingsbehov, fremfor etterspørselseffekt. Hva tenker du om det?*

**AUDUN BLEGEN:** hva tenker du på da?

**ESPEN OPEDAL:** for eksempel i Oslo kan den største driveren være befolkningsveksten, og at det ikke er tilstrekkelig antall boliger. Men på Gjøvik er taktene i markedet ganske lave i alle fall på en del boligtyper, en del prisklasser. Ting blir liggende veldig lenge på finn.no. Så hva har drevet boligprisene på Gjøvik, for de er jo betydelig høyere nivå der også. Hva er det som driver de der?

**AUDUN BLEGEN:** tror det er viktig å ikke gjøre markedet for lite når du skal analysere boligprisene, selv om det selvsagt er lokale forskjeller, så er det ikke noe tvil om at boligprisene på Gjøvik er veldig lave i forhold til Oslo. Så i et nybyggsperspektiv så trumfer byggekosten alt, man må få dekt inn den, og som boligutvikler så skal vi jo ha dekt våre krav på toppen av det igjen. Og det er jo på mange måter det som setter prisen, for markedet har jo gått så høyt i dag. Du får lite betalt for å putte inn ekstra kvaliteter da, folk har ikke råd til å betale mer enn byggekost, boligutviklerkostnaden og tomtekost. Men det som kan gjøre at prisene på Gjøvik er lavere kan være tomtekostnaden, på Gjøvik er tomteprisen mikroskopiske i forhold til for eksempel Oslo. Du slipper på mange måter den biten der. Men det er ikke så store forskjeller på byggekostnaden på Gjøvik i forhold til, ikke ta Oslo da, men ta for eksempel Romerike. Lillestrøm versus Gjøvik er ikke store forskjellen i byggekostnaden. Og de skal jo dekkes begge steder. men det er jo høy mobilitet i forhold til Gjøvik-markedet da, mange som henter lønna si her, så de er jo med på de samme driverne som resten av samfunnet. Så tror ikke du skal fokusere på Gjøvik for å finne svaret på boligprisutviklingen på Gjøvik. Du kan forklare hvorfor det er lavere boligpriser på Gjøvik enn i Oslo, men du kan ikke forklare hvorfor boligprisene på Gjøvik øker med å ta utgangspunkt i Gjøvik.

...avsporing... sending av e-post...

**ESPEN OPEDAL:** vi har tenkt for oss å ha scenarioanalyse, skulle det bli makroøkonomisk sjokk i Norge, større arbeidsledig og lignende. Færre vil få råd til å kjøpe bolig, hvilken effekt har det på nybygg og nyboligprisene. Folk vil jo fortsatt ha behov for å bo. *Vil utbyggere fortsette å bygge nybygg for å leie ut?*



**AUDUN BLEGEN:** det er jo en interessant spørsmål, for ta situasjonen vi er inne i nå, hvor kjøperne nøler veldig mye. Og utbyggere sliter med å komme i gang med nye prosjekter. Nettopp for det resten av Norge går så det griner, det er ikke mangel på aktivitet for byggenæringen generell sett. Nettopp fordi det finnes alternative steder å flytte arbeidskraften, så er det ingen som gjør noe med nyboligprisen. Det finnes ingen eksempler på at noen har satt ned prisen. Selv om behovet definitivt er der. Spørsmålet er hvor stort sjokket blir, det er klart hvis det blir et sjokk som forplanter seg utover hele samfunnet så kan det jo skje mye, mye mer. For da vil prisen justere seg nedover hele verdikjeden. Entreprenøren justerer ikke prisen fordi underentreprenøren ikke justerer prisen, og leverandøren av byggevarer justerer ikke prisen. Det er ingen ting ta på, og lønna går jo ikke ned. Så det beste man kan håpe på, det kommer an på størrelsen på sjokket. Selv under finanskrisen i 2008 så var det jo null nedgang i nyboligprisen, det var nedgang i bruktboligprisen. Fordi som sitter på en bolig å skal selge den kan jo sette ned prisen. Men nyboligprisene holdt seg jo forbausende stabilt. Men de holdt seg stabilt over lang tid, så inflasjonen spiste opp litt. Så man kan si at det føltes billigere. Men det var jo ingen som satte prisene ned på nyboligprosjekter da heller. Så det kommer an på hvor stort sjokket blir, om det blir kun norsk sjokk eller større sjokk. Men det skal utrolig mye til at prisene går ned, for da er det helt andre faktorer som må justeres ned. Ser du på kostnadsposten vår, så er mer enn 60 prosent lønnskostnader. Er det stor sannsynlighet for at folk i Norge går ned i lønn? Det har vi aldri sett før og terskel for det er ekstrem høy. Og da er det de resterende prosentene da som består av byggevarer, råvarer og andre innsatsfaktorer. Hvis prisene går ned der kan det være noe å hente. Det skal utrolig mye til i Norge, fordi vi svømmer over av penger så vi har mulighet til å lage disse stimuleringspakkene på ulike områder. Og byggenæringen er jo mobil, en snekker, skal ikke så veldig mye til for å omskolere den så kan den bygge et næringsbygg, i verste fall bygge en vei. Og vi har en veldig stor andel utenlandske sysselsatte som drar hjem, i verste fall. Det er veldig fort gjort å skalere den næringen ned.

**ESPEN OPEDAL:** *men stimuleres det fra offentlig sektor nå?*

**AUDUN BLEGEN:** hvis du ser på byggenæringen så er offentlig sektor den største kunden, både på vei, mye offentlig byggevirkosomhet. I den lange trenden sier vi at det offentlig kjøper 40 prosent av alt vi bygger, og er sånn sett vår aller største kunde. Og under finanskrisen hadde vi ekstra pakker i form av kommunale bygg og offentlig vei. Så byggenæringen har holdt farten oppe. Det ga knapp nok utslag på arbeidsledigheten under finanskrisen.

**ESPEN OPEDAL:** så har vi noen spørsmål som gjelder Gjøvik-regionen. For nå fremover spås det mindre investeringer i offshore-sektoren. **Og vi lurar på hva om det investeres mer i**

*fastlandsindustrien, at det kan øke vareproduksjonen for eksempel eller andre industrier i Norge, og det ligger en del rundt Gjøvik. Så vi lurer egentlig på, hva tror du om det? En del automatisering.*

**AUDUN BLEGEN:** jeg er jo ikke ekspert på dette her, så det blir synsing på ukvalifisert nivå. Men slik jeg opplever industrien på innlandet, så for det første er også de storleverandør til oljeindustrien, det er ikke sånn at de lever i en annen verden. Men det som slår meg da, er at hvis vi ser på vestsida av Mjøsa, så mangler de store kapitalmiljøer. Jeg bruker å si sånn jeg; åssen kan det ha seg at Hamar kan ha råd til å ha et eliteserielag i ishockey, håndball og fotball. Og på vestsida har dem et fotballag i 3.divisjon. Noe av svaret henger sammen med at kapitalstrukturen på østsiden er noe helt annet enn på vestsida av Mjøsa. Og det slår seg jo litt ut på industrien også, det er jo ingen store industrimiljøene, utenom Nammo som har hovedkontor på Raufoss, men bortsett fra det så er det ingen av de store industrimiljøene som holder til på vestsida av Mjøsa, de har liksom kun filialer der. Men nettopp det at vi ikke har noen av disse hovedmotoren og hovedkontorene der, gjør at det blir vanskeligere å trekke kapitalen dit også selv om kapitalen finnes. Men Raufossmiljøet har jo vist en fantastisk evne til omstillingen, fra å være et eneste stort statlig industrimiljø til å være 30-40-50, vet ikke hvor mange bedrifter det er på Raufoss nå, men de har skapt en voldsom dynamikk, som i seg selv er en betydelig vekstkraft. Men om dem evner å trekke til seg mer kapital, som kan bidra til større industrivekst i en situasjon der det er mindre interesse for å investere i oljeindustrien, ingen anelse. Jeg vet ikke.

**JOAKIM SOLLIE:** jeg tenkte på en ting, litt mer opp mot scenarier. I avisen om dagen er det så mange som syns det er artig å skrive at det kommer til å bli en boligboble. ***Har du noen tro på at det blir en boligboble i nærmeste fremtid?***

**AUDUN BLEGEN:** nei jeg har ikke det, og det er flere grunner til det. Altså vi i Norge har et spesielt forhold til boliger. Sett i forhold til Sverige for eksempel, alle i Norge eier egen bolig. Vi har en drøm når vi blir født å det er å eie egen bolig. Vi får BSU-konto nesten i dåps gave, alt vi driver med i landet handler om å kjøpe vår egen bolig. Også elsker vi å pusse opp og drive med vår egen bolig. Vi har et ekstremt fokus på dette med å eie selv, og i utgangspunkt har vi relativt lav gjeldsgrad i forhold til bolig-formuen vår. Man snakker om at samfunnet har stor gjeld, ja, men vi i Norge i motsetning eller Danmark eller Sverige, putter jo pengene våre inn i noe konkret, en bolig. Ikke en bil eller andre teite ting, vi kjøper bolig. Og det i seg selv, at vi har det forholdet til bolig, det er dempende for bobleperspektivet. Og vi har ikke noen veldig høy grad av spekulanter i boligmarkedet, de som kjøper bolig er faktisk de som skal bo der selv. Vi har jo definitivt ikke overbygging, problemet med Spania og Irland og

alle disse andre som blir trukket frem som boligbobleland, var at det ble bygd boliger på spekulasjon og bygd boliger som det ikke var behov for i befolkningen. Her i Norge har vi i utgangspunktet motsatt problem, man sier at behovet er et sted mellom 35-40 tusen boliger i året. Men vi bygger et sted mellom 25 og 30, så det er kanskje den viktigste forklaringen for hvorfor prisene har skutt i været, det er fordi det er mangel på boliger, ikke fordi det er bygd på spekulasjon eller noe sånt. Så jeg har veldig vondt for å se det for meg da, og det står ikke tomme boliger i Norge nesten, det bor folk som har et behov for å bo i dem. Det eneste som kan ødelegge for det er når folk begynner å miste jobben, det øyeblikket du ikke klarer å betjene gjelda de, da har du et problem. Og det er da man kan risikere at det skjer noe grunnleggende med prisingen i boligmarkedet. Men i alle den tid folk har jobb folk har råd til å betale lånet sitt. Så er ikke det et veldig stort problem, det må jeg si. Det er veldig vanskelig å forstå hva som er andre fundamentale i en analyse som sier at vi har en boligboble i Norge. Og tross alt da, i en situasjon vi er i nå, Nå har det vært stillestående i prisutviklingen i et halvannet års tid, litt nedgang i fjor, bitte litt oppgang i år. Men jeg tror alle har godt av at det er en lavere vekst i prisene, at folk flest har mulighet til å få tilbake litt kjøpekraft. Og det burde vært grunn nok til å dempe frykten for boligboble, i den grad noen har det. For nå blir det et jevnere forhold igjen mellom hva folk har råd til å betale og hva boligen koster. Men jeg er nok ikke blant dem som tror veldig hardt på en boligbolesprekk. Men igjen, det er dette som kjennetegner en boligboble, at boblen sprekker fordi du ikke så faresignalene, og det er nok med folk som sier, hva var det jeg sa. Men det er veldig få som klarer å forutsi en boligboble. Jeg tror veldig sterkt på to ting, 1) forholdet mellom behov og hva som bygges. Og 2) har folk råd til å betale lånet sitt. Hvis svaret er at det bygges for lite og ja folk kan betale lånet sitt, da er det vanskelig se at det er en boligboble.

**ESPEN OPEDAL:** ja, for leste noen artikler av Ola Grytten som lister opp 7 hovedgrunnen til at boligprisene har nådd rekordhøyt nivå, lav rente, sterk arbeidsinnvandring, høy inntektsvekst, lav boligutbygging, lav arbeidsledighet, god konjunkturer. Og nye byggekrav, som har gitt hopp de siste årene. Han sier jo her at, det er ikke en boble så lenge dette er til stede, men vil disse alltid være til stede, spør han. ***Så da mener du at arbeidsledighet kan være triggeren?***

**AUDUN BLEGEN:** jeg mener det vil være en trigger for boligprisfall, men det at prisene faller betyr ikke at det nødvendigvis har vært en boble. En boble er noe som ofte sprekker og kollapser. Og det kan fort komme et boligprisfall i Norge, på grunn av arbeidsledighet, men det betyr ikke at det er en boble som sprekker av den grunn.

**ESPEN OPEDAL:** for det er vel litt sensitivt for rente også? Lånerenten?

**AUDUN BLEGEN:** det er klart, men nok en gang, har du råd til å betjene gjelda de, hvor mye har du å gå på? Ulike instanser har iverksatt ulike innstrammingskrav, egenkapital-kravet har økt, bankene sies det har vært litt strengere på hvor mye rente du skal tåle og sånn. Det er sånne buffere som er med å sørger for at alle har litt å gå på. Motstykke blir at jo flere krav du stiller jo vanskeligere blir det for mange å kjøpe leilighet, vanskeligere blir det å nå kravet om 50 prosent forhåndssalg for oss som skal bygge. Igjen blir det færre som blir igangsatt, og igjen blir det igangsatt færre boliger enn behovet. Det en ond sirkel på en måte, men samtidig du skal finne en balanse.

**ESPEN OPEDAL:** tallene er ganske ferske, men det har stagnert litt eller gått litt ned. Tror du det er det som årsaken, for mange snakker om psykologi, at det prates ned.

**AUDUN BLEGEN:** vi ser jo sånn for egen del, det er ikke mangel på interessenter, personer som har lyst til å kjøpe boliger. Men vi ser at det er enn viss grad av usikkerhet i markedet, så er folk opptatt av at man helst bør kunne selge og kjøpe en bolig i samme marked. Kjøper en ny bolig da, ofte på tegnebrettet, betyr at den ikke vil være ferdig før om 2,5 år, så forplikte deg til en utgift på flere millioner om 2,5 år. Samtidig som du skal selge boligen du bor i dag om 2,5 år uten å vite hvordan markedet er da. Så da venter man istedenfor, du vil gjerne ikke være den første som kjøper, men du vil gjerne at prosjektet skal komme i gang. Vi ser med prosjekter at er det et halvt år igjen til ferdigstillelse og vi har noen igjen, så selges det rask. For da har du mulighet til å kjøpe og selge i samme marked. Men prosjekter som skal startes opp på nytt, der tar ting lengre tid, for det er færre som ønsker å forplikte seg til å kjøpe bolig om 2,5 år.

Da er spørsmålet hvilke tiltak kan du møte det med. Små nok slagstrinn så det kommer i gang, beliggenhet blir viktig. Finne det prosjektet som gjør at folk ønsker å ta den risikoen. Å få til de kvalitetene som gjør at folk ønsker å ta på seg risikoen med å forplikte seg med å kjøpe bolig så langt frem i tid.

**ESPEN OPEDAL:** Har vi noe mer da

**JOAKIM SOLLIE:** nei ser ikke ut som det ikke er noe vi ikke hat fått svar på her. Men tror du en økning i renta vil ha noen påvirkning?

**AUDUN BLEGEN:** altså, nå er vi jo ekstremt bortskjemte med lav rente her i landet, det er ikke noe tvil om at høyere rente at flere vil få utfordringer med å sikre nødvendig kapital ved boligkjøp. Det er vanskelig å si, for går vi tilbake til 2007, vi bygde som f... og solgte som f... og renta var på 6-7 prosent. Så markedet har en evne til å finne en form for likevekt. Spesielt dette med, tror jeg, hvis det er utsikter for vekst, hvis du tror den boligen du kjøper i dag er mer verdt i morgen, da er folk villig til å strekke strikken litt lengre. Akkurat nå er

utsikten for at den boligen du kjøper nå kan være mindre verdt i morgen. Det gjør at det er usikkerhet som får folk til å sitte på gjerde. Det er derfor jeg sa som jeg sa i sta, det er ekstremt viktig nå, få slagstrinnene små nok, hva får folk til å ta risikoen for det boligprosjektet du setter i gang med.

**ESPEN OPEDAL:** *Nye prosjekter stoppes jo opp en del nå, kan det bli et hopp igjen i boligprisene igjen da? Til det kommer i gang igjen.*

**AUDUN BLEGEN:** det er som jeg sier, når det kommer 100stk på visning når du selger 1 leilighet, i mitt hue er det 99 andre som venter på en mulighet til å kjøpe bolig. Satt på spissen, en eller annen gang vil folk begynne å kjøpe igjen. Men akkurat nå, alle har godt av ta seg litt lengre tid, tror markedet har godt av det roer seg litt ned og prisutviklingen er litt lav. Det gir på en måte rom for å trekke pusten og ta ny stas. Tror i alle fall jeg. Og i det virkelig lange løp, det er jo ingen ting som har vist seg mer fornuftig å investere i enn fast eiendom. Man må ikke være spekulant hver gang man skal kjøpe bolig. En ting er at det er en god følelse våkne om morgenen å vite at du bor i et hus som er verdt mer i dag enn i går. Men ha fokus på at du skal ha noe å bo i, uansett. Og de fleste kjøper og selger nogenlunde i samme marked.

**JOAKIM SOLLIE:** jeg har ikke noe mer i alle fall

**ESPEN OPEDAL:** nei, da må jeg si tusen takk for at du tok deg tid.

...avslutningsprat...

### **Rådgiver Kristoffer Eide Hoen**

Intervjuobjekt: Kristoffer Eide Hoen, rådgiver for strategi og markedsavdelingen

Sted: Veidekkes hovedkontor, Oslo

Dato: 01. april, 2014

Deltagere: Espen Opedal, Dag Otto Jostad og Joakim Sollie

Opptak med mobiltelefon

...**JOAKIM SOLLIE:** det er rundt boligmarkedet vi tenker på nå da, litt analyse der. For sånn vi har tenkt å løse det er å sette opp for, kundens bit, scenarioer. Ikke bare si sånn, nei vi tenker sånn og sånn, men ha noe som er aktuelt og mer faglig begrunnet.

**KRISTOFFER HOEN:** høres ut som en riktig måte å gjøre det på det, og ikke si at sånn blir det, så usikkert som det faktisk er. Vi lager jo en konjekturrappport, og jeg pleier å si at vi er

ikke spåmenn. Vår ambisjon er å skrive hvor vi står i dag, og gitt at vi vet hvor vi står og trendene, og hva kan historien fortelle om hvor det kan ta oss videre. Hvis ikke historien gjentar seg så...

**JOAKIM SOLLIE:** det vi håper å få gjort, er jo der vi tenker at scenarioer er sånn sett forklaringen. For det blir som du sier, å si at risikoen ved å kjøpe er akkurat så mange prosent, vi føler at det blir over våre hoder i alle fall.

**KRISTOFFER HOEN:** jeg tror på den scenariotankegangen, med kvalitative beskrivelser rundt de ulike scenarioene, i forhold til når vi har sett det før

**ESPEN OPEDAL:** det blir en mer konsekvensanalyse da, enn en prognose

**JOAKIM SOLLIE:** sånn vi har tenkt, er det et fint beslutningsunderlag. Man tar ikke beslutningen på grunn av det vi sier, men du kan forhåpentligvis bli litt mer velfundert da. Det er ikke mye som skiller oppturer og nedturer her.

**KRISTOFFER HOEN:** det høres fornuftig ut.

**KRISTOFFER HOEN:** den debatten blir jo ekstremt krevende, for ordet boble er det ingen som egentlig har definisjonen på. Hva er det? Noen mener at det ser man ikke før den har sprukket, da kan man si at det var en boble. Noen mener det er boble bare hvis man har en bratt kurve, også har du en tredje kanskje som sier det er fast sammenheng mellom boligpris og disse og disse variablene. Og hvis de er i takt med hverandre, da er det ingen boble. Hvis boligprisene har stukket fra de andre, da er det boble. Avvik fra fundamentale forhold da. Jeg har ikke noen egen bestemt oppfatning egentlig, men jeg heller vel mest mot den siste da. Hvis det er sterkt avvik mellom boligprisene og ting som man normalt må tro henger sammen med den, så er det grunn å tro at det skal jevne seg ut. Men det bobleordet syns jeg bare tilslører det egentlig. Men det ikke lett å spå om det skal skje i morgen, om 5 år eller 10 år. Og der er disse bankøkonomene, eller Steinar Juel og kompaniet hans gikk på en smell da.

**JOAKIM SOLLIE:** han her mener jo det, som du sa, at man kan forklare det sammen størrelser som for eksempel lav rente og god konjunktur. At man kan snakke boble de gangene som de faktorene ikke lengre er til stede.

**KRISTOFFER HOEN:** ikke sant, og de beste på å gjøre de målingene der er kanskje Norges Bank og SSB, og eventuelt noen akademikere på Blindern, og ingen andre. Selv om andre også prøver seg. Så Norges Bank de utgir en publikasjon som heter økonomiske analyser, nei pengepolitisk rapport heter den.

**JOAKIM SOLLIE:** ja stemmer,

**KRISTOFFER HOEN:** dere kjenner til den ja, jeg lurer på om det var, ikke den de kom med nå, men forrige, som hadde en god gjennomgang av akkurat det der da. Sammenhengen mellom fundamentale forhold og boligprisen

**KRISTOFFER HOEN:** den scenario-tankegangen deres er veldig god, Nordea blir jo en referanseramme da kanskje, sett at boligprisene faller 10 prosent eller 20 prosent, de er ikke noe dårlig miljø som sagt. Det er ikke noe galt i å støtte seg på det som scenario. Det har skjedd før, det falt med 12-13 prosent i 2008-9, finanskrisen da, i Norge. Men gikk det jo fort opp igjen, for det var egentlig ikke noe fundament for det. Men det er klart det kan skje. Og det er vel verdt å tenke på hvilken situasjon Norge er i nå, kontra vår egen historie. På 70-tallet da jeg ble var vi mye fattigere enn de fleste andre OECD-land, vi har normalt vært et vanlig land. Og kontra andre land i dag da, så har vi et lønnsnivå som ligger 20-30 prosent høyere enn Sverige. Det kan ikke være fordi vi er så mye smartere, så på et eller annet tidspunkt, tenker jeg da, kommer den tyngdekraften til å slå ut. Slik vi tenker litt her så er det, for Norges del, kommer ikke de neste 5-10 årene være like gullkantete som de årene vi har vært igjennom. Vi kommer ikke til å få den oljeboomen som vi har sett ifra 2003-4.

**ESPEN OPEDAL:** men tror du det blir en jevn overgang, eller er det noe som kommer til å smelle?

**KRISTOFFER HOEN:** vi tror det blir en jevn overgang, jeg har ikke sett tegn til noe annet.

**KRISTOFFER HOEN:** ja det er det beste anslaget vi har, det er liksom de selv som regner det ut og de selv som bestemmer. Mange andre kan mene noe, men samtidig så er det mest sannsynlig det de sier, og de sier at den skal stige om et år eller to, vet ikke hvor lenge de har sagt det, 5-6-7 år? De har jo hele tiden forskjøvet det, for de er avhengig av at rentene ute også går opp, for vi kan ikke ha en særnorsk rentenivå. Så før vi ser det tegn til det ute, så tror jeg ikke de kommer til å gjøre så mye her hjemme her heller. En liten joker i det at inflasjonen har gått opp en del det siste halvåret da, det er det de styrer etter. Men det er fortsatt under det den skal være.

**JOAKIM SOLLIE:** tror dere at vi kommer til å gå inn i en lavkonjunktur nå egentlig?

**KRISTOFFER HOEN:** vi tror jo på kortsikt, som vi har ment noe om, at veksten skal avta. Det er en konjunkturedgang, men så har veksten vært så sterk de siste årene. Vi lå litt over der vi skulle, så med en lavkonjunkturedgang kommer vi ned på en normal konjunktursituasjon da. Det er jo det Norges Bank har sagt at tilbud etterspørsel faller noen

lunne i balanse. Også tror vi på ny oppgang for så vidt. Kanskje ikke såne hurra-tilstander som vi har sett tendenser til da de siste årene.

**JOAKIM SOLLIE:** har vi noe mer da? Vi har jo fått svar på det meste egentlig. Men med tanke på scenarioer, så er det litt festlig med aktualiteten på scenario boligkrakk da. Hva er det som egentlig skjer med et boligkrakk, hvis boblen sprekker, hvorfor får det så ekstreme følger? Og hvordan kan det falle så ekstremt mye på kort tid?

**KRISTOFFER HOEN:** boligprisen eller? Tenker du på hva som skal til for å utløse krakk i boligmarkedet?

**JOAKIM SOLLIE:** ja

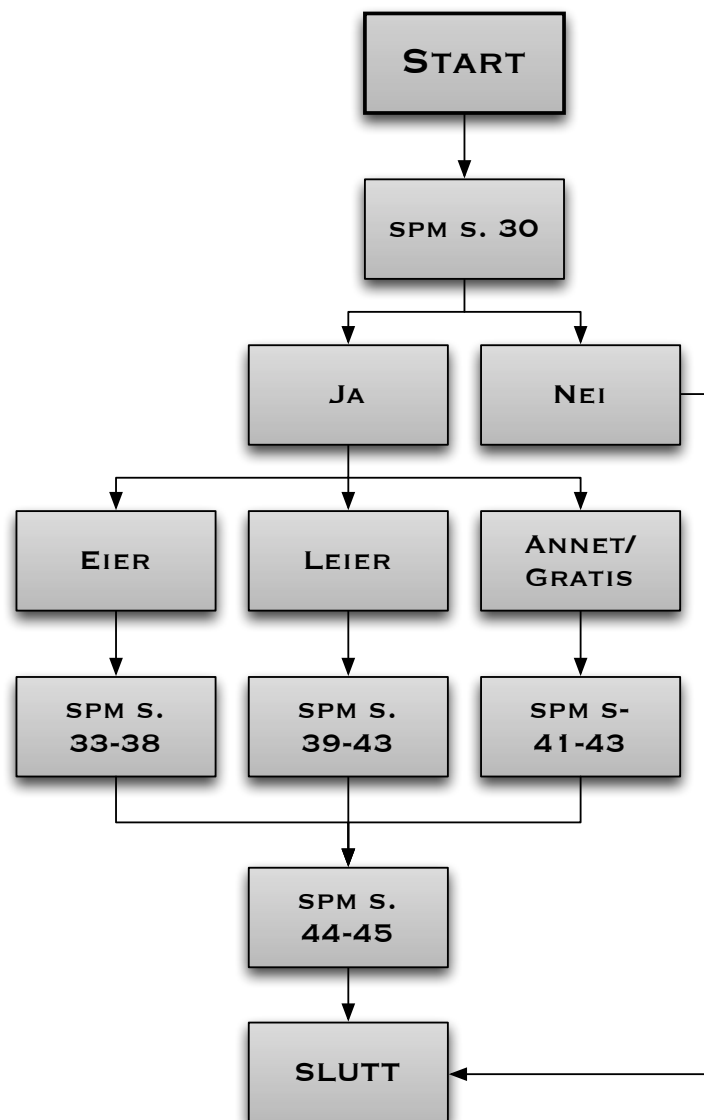
**KRISTOFFER HOEN:** det kan begynne med at folk ikke stoler på inntekten sin lengere, de stoler ikke på jobben sin, eller at renta går opp. Eller en kombinasjon av det. Og da det begynner det å skje noe med folks handlingsmønster, ikke sant. Da tar du plutselig ikke sjansen på å kjøpe den boligen lengere, så får du den effekten av lavere etterspørsel etter bolig da, for folk ikke føler de har pengene til det lengre. Det har jo mye med tillit til egen økonomi å gjøre, ikke sant, sånn type investering. Hva som skal utløse det, er jo egentlig spørsmålet da. Og det må være spesielt innenfor privat sektor da, oljeprisfall da, til ca. 50-60\$ fatet for eksempel, det vil være en sånn effekt. Antageligvis den sterkeste altså, hvis Kina virkelig går på en kjempesnell da, og råvareprisene går tilbake til såne nivåer som vi var vandt med på 90-tallet. Da slår du jo beina bort under det meste av velstanden her i landet da, men da har vi oljefondet å leve på en stund. Norges Bank sier det, at alle forhold har pekt i samme retning i norsk økonomi de siste 10-20 årene. Vi importerer billigere, vi får lav prisstigning, vi har hatt skyhøy etterspørsel av det vi lager, råvarer særlig olje. Og renta har vært kjempelav, alt har pekt i samme retning. Begynner du å snu på det der da, så har vi kommet på et høyt nivå, fallhøyden er stor. Så jeg tror det begynner med at råvareprisene går kraftig ned, det er den mest aktuelle tror jeg. Det andre måtte være at renta har vært så lav, vi har vendt oss til veldig lav rente, på grunn av prisstigningen har vært lav. Hvis det der begynner å snu av en eller annen grunn. At inflasjonen går opp, så renta må opp, for det har man jo historisk slitt med tidligere perioder. Så er ingen grunn til at vi har ryddet det spøkelse helt av veien. Også tror jeg det vil være sjokk for privatøkonomien til mange,

**KRISTOFFER HOEN:** ikke sant, men hvis dere lager 3 scenarioer da, en med hard landing, myk landing og veksten fortsetter liksom. Det hadde gitt veldig mening hvis jeg hadde lest



analysen altså. Og alle 3 bør man forholde seg til på en måte. Nå er ikke jeg en ekspert på scenarioer, men de skal kanskje være balansert med risiko?

## Vedlegg 2: Spørreundersøkelse



## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

Takk for at du tar deg tid til å svare på vår spørreundersøkelse.

Med spørreskjemaet ønsker vi å undersøke studenters egenskaper og preferanser tilknyttet valg av bolig og boform.

Undersøkelsen er anonym, og det er kun ett svar per respondent.

**Din identitet vil holdes skjult.**

Les om [retningslinjer for personvern](#). (Åpnes i nytt vindu)

**\* Er du student ved Høgskolen i Gjøvik?**

- Ja  
 Nei

Neste >>

7 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

**\* Kjønn**

- Kvinne  
 Mann

**\* Alder**

- Under 21 år  
 21-25 år  
 26-30 år  
 31-35 år  
 Eldre enn 35 år

**\* Bruker du din egen bil i hverdagen?**

- Ja  
 Nei

**\* Hvor mange barn under 3 år har du forsørgeransvar for?**

- 0  
 1  
 2 eller flere

**\* Hvor mye jobber du ved siden av studiene? (100 prosent = 35 til 40 timer i uka)**

- Jobber ikke  
 1 - 10 prosent  
 11 - 20 prosent  
 21 - 30 prosent  
 31 - 40 prosent  
 41 - 50 prosent  
 51 - 60 prosent  
 61 - 70 prosent  
 71 - 80 prosent  
 81 - 90 prosent  
 91 - 100 prosent

Vet ikke

**\* Hvordan er bosituasjonen din i dag?**

Eier og bor i egen bolig

Leier bolig

Bor gratis hos foreldre/familie

Annet

[Neste >>](#)

14 % completed

---

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

**\* Jeg bor...:**

- alene
- sammen med samboer/ektefelle/registrert partner
- sammen med andre som jeg leier ut til
- sammen med andre som jeg eier sammen med
- Annet
- Vet ikke

**\* Hvilken eierform har du på boligen?**

- Selveier
- Borettslag
- Aksjeleilighet
- Vet ikke

**\* Hvor mye betalte du for boligen, inkludert eventuell andel fellesgjeld? (Eier du sammen med andre, kryss av for totalprisen på boligen)**

- Under 800.000kr
- 800.000kr - 1.000.000kr
- 1.000.001kr - 1.200.000kr
- 1.200.001kr - 1.400.000kr
- 1.400.001kr - 1.600.000kr
- 1.600.001kr - 1.800.000kr
- Over 1.800.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

**\* Hvordan skaffet du egenkapital?**

- Bruk av oppsparte midler
- Støtte fra foreldre/familie
- Kombinasjon av oppsparte midler og støtte av foreldre/familie
- Trengte ikke egenkapital for å få lån (100% lånefinansiert)
- Forbrukslån
- Annet

Vet ikke

Neste >>

21 % completed

---

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

Tenk tilbake til da du var på utkikk etter bolig (før du faktisk kjøpte).

Hvor viktig var følgende egenskaper for deg, før du kjøpte bolig? Ranger fra 1 til 5.

	Ikke viktig 1	2	Nøytral 3	4	Svært viktig 5	Vet ikke
At boligen var så stor som mulig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
At boligen var ny (ikke eldre enn 5 år)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulighet til å leie ut deler av boligen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Uteplass (terrasse, balkong)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkeringsmulighet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**\* Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...:**

	Ikke viktig 1	2	Nøytral 3	4	Svært viktig 5	Vet ikke
CC Gjøvik	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Campus HiG	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utsteder i Gjøvik sentrum	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentenes Hus "Huset"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Skysstasjonen (tog/buss)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

29 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

Tenk nå på boligen du eier i dag og ta utgangspunkt i de egenskapene du tok stilling til på forrige side.

**\* I hvilken grad føler du at...:**

	Ikke tilfredstillende 1	2	Nøytral 3	4	Svært tilfredstillende 5	Vet ikke
boligen du kjøpte tilfredstiller de egenskapene som var viktigst for deg?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

36 % completed

© Copyright www.questback.com. All Rights Reserved.



## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

**\* Hva betaler du i månedlige boutgifter for din nåværende bolig? (terminbeløp på lån, fellesutgifter, kommunale avgifter, tv, internett, etc)**

- Under 4.000kr
- 4.000kr - 5.000kr
- 5.001kr - 6.000kr
- 6.001kr - 7.000kr
- 7.001kr - 8.000kr
- 8.001kr - 9.000kr
- 9.001kr - 10.000
- Over 10.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

**\* Hva anslår du som din månedlige disponible inntekt? (Utbetalt lønn, studielån/stipend, utbetalinger fra NAV og andre innbetalinger til deg).**

- Under 8.000kr
- 8.000kr - 10.000kr
- 10.001kr - 12.000kr
- 12.001kr - 14.000kr
- 14.001kr - 16.000kr
- 16.001kr - 18.000kr
- 18.001kr - 20.000kr
- Over 20.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

Neste >>

43 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

Hvor enig er du i følgende utsagn?

Ranger fra 1 til 5.

\* Jeg kjøpte egen bolig fordi...:

	Helt uenig 1	2	Nøytral 3	4	Helt enig 5	Vet ikke
jeg mente jeg kunne spare i egen bolig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg mente boligprisene på Gjøvik ville stige	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg mente det var mer lønnsomt enn å leie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg mente det ville gi meg større frihet til å utforme boligen som jeg vil (oppussing o.l.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg mente det ville være tryggere og mer stabilt enn å leie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
følelsen av å eie var viktig for meg	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mine foreldre anbefalte meg å eie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg ønsket å bo på Gjøvik etter endt studietid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

50 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

**\* Jeg bor...:**

- alene
- sammen med samboer/ektefelle/registrert partner
- sammen med andre som jeg leier av (bor sammen med eieren av boligen)
- sammen med andre som jeg leier sammen med (bokollektiv)
- Annet
- Vet ikke

**\* Hva betaler du i månedlige boutgifter for din nåværende bolig? (husleie, tv, internett, etc)  
Dersom du leier sammen med noen, kryss av for din andel av boutgiftene.**

- Under 4.000kr
- 4.000kr - 5.000kr
- 5.001kr - 6.000kr
- 6.001kr - 7.000kr
- 7.001kr - 8.000kr
- 8.001kr - 9.000kr
- 9.001kr - 10.000
- Over 10.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

Neste >>

57 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

Hvor enig er du i følgende utsagn?

Ranger fra 1 til 5.

\* Jeg leier bolig fordi...:

	Helt uenig 1	2	Nøytral 3	4	Helt enig 5	Vet ikke
det føles tryggest	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
det er mer fleksibelt med tanke på flytting	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
det er det vanligste når man studerer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg ikke kan få tilstrekkelig boliglån	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
det gir meg mer forutsigbare boutgifter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
det er billigere enn å eie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg tror boligprisene på Gjøvik vil synke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mine foreldre anbefalte meg å leie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
jeg er usikker på om jeg skal bo på Gjøvik etter endt studietid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

64 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

Dersom du skulle kjøpt bolig i dag, hvor viktig er følgende egenskaper for deg? Ranger fra 1 til 5

	Ikke viktig 1	2	Nøytral 3	4	Svært viktig 5	Vet ikke
At boligen er så stor som mulig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
At boligen er ny (ikke eldre enn 5 år)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mulighet til å leie ut deler av boligen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Uteplass (terrasse, balkong)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkeringsmulighet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**\* Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...**

	Ikke viktig 1	2	Nøytral 3	4	Svært viktig 5	Vet ikke
CC Gjøvik	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Campus HiG	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utsteder i Gjøvik sentrum	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Studentenes Hus "Huset"	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Skysstasjonen (tog/buss)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

71 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

**\* Hva anslår du som din månedlige disponible inntekt? (Utbetalt lønn, studielån/stipend, utbetalinger fra NAV og andre innbetalinger til deg).**

- Under 5.000kr
- 5.000kr - 7.000kr
- 7.001kr - 9.000kr
- 9.001kr - 11.000kr
- 11.001kr - 13.000kr
- 13.001kr - 15.000kr
- Over 15.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

Neste >>

79 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

### \* Ranger følgende spørsmål på en skala fra 1 til 5

	Svært lite 1	2	Nøytral 3	4	Svært mye 5	Vet ikke
I hvilken grad har du diskutert med dine foreldre å kjøpe egen bolig i studietiden?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Hvordan stiller dine foreldre seg til at du eventuelt kjøper bolig i studietiden?

### \* Mine foreldre...:

	Helt uenig 1	2	Nøytral 3	4	Helt enig 5	Vet ikke
er svært positive til at jeg kjøper egen bolig i studietiden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ønsker å hjelpe meg økonomisk ved kjøp av bolig i studietiden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mener jeg bør vente til etter studietiden med å kjøpe bolig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### \* Inkludert eventuell hjelp fra dine foreldre, hvor mye anslår du at du ville kunne stille i egenkapital hvis du skulle kjøpe bolig?

- Under 100.000kr
- 100.000kr - 200.000kr
- 200.001kr - 300.000kr
- 300.001kr - 400.000kr
- 400.001kr - 500.000kr
- Over 500.000kr
- Vet ikke / ønsker ikke å svare

Neste >>

86 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

Se for deg at du står overfor valget mellom to boliger med ulike egenskaper. Begge boligene koster det samme, og du skal kjøpe en av dem.

Ranger utsagnene nedenfor på en skala fra 1 til 5 utifra hvor enig/uenig du er.

**\* Jeg vil velge å kjøpe den...:**

	Helt uenig 1	2	Nøytral 3	4	Helt enig 5	Vet ikke
mest sentrale boligen, selvom den er halvparten så stor som den minst sentrale boligen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
boligen som er ny, selvom den er halvparten så stor som den brukte boligen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Neste >>

93 % completed

© Copyright www.questback.com. All Rights Reserved.



## Spørreundersøkelse om boligmarkedet på Gjøvik

---

I dag er beste boliglånsrente ca 3,7 - 4,2 prosent årlig.

**\* Jeg tror at boliglånsrentene om seks år vil ligge på...:**

- Ingen formening
- Over 10 prosent
- 8-10 prosent
- 6-7 prosent
- 4-5 prosent
- 2-3 prosent
- 0-1 prosent

**\* Jeg tror at boligprisene på Gjøvik (kjøpsprisen på bolig) de neste seks år vil...:**

- Ingen formening
- stige mer enn 15% årlig
- stige mellom 10 - 14,9% årlig
- stige mellom 5 - 9,9% årlig
- stige mellom 1 - 4,9% årlig
- forbli undret (-0,9% - 0,9%)
- falle mellom 1 - 4,9% årlig
- falle mellom 5 - 9,9% årlig
- falle mellom 10 - 14,9% årlig
- falle mer enn 15% årlig

Send

100 % completed

© Copyright [www.questback.com](http://www.questback.com). All Rights Reserved.

## Vedlegg 3: Beregninger

### Kontantstrømmer

40 kvm - BEST

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-69 447
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,5 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	1 156 000					
Avdrag		-29 456	-30 504	-31 589	-32 712	-33 876
Restgjeld		1 126 544	1 096 040	1 064 451	1 031 739	997 863
Renter		-39 991	-38 943	-37 858	-36 735	-35 571
Skattefradrag på renter (27%)		10 798	10 515	10 222	9 918	9 604
Innfrielse av gjeld						-997 863
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-58 649</b>	<b>-58 932</b>	<b>-59 225</b>	<b>-59 529</b>	<b>-1 057 706</b>

Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 360 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608	-12 923	-13 246
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 428 000	1 499 400	1 574 370	1 653 089	1 735 743
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>-12 608</b>	<b>-12 923</b>	<b>1 652 497</b>

Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-70 649</b>	<b>-71 232</b>	<b>-71 833</b>	<b>-72 451</b>	<b>594 791</b>
		34 893				

Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-19 500					20 495
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949	-83 997	-86 097
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-81 949</b>	<b>-83 997</b>	<b>-65 603</b>

Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>7 351</b>	<b>8 718</b>	<b>10 116</b>	<b>11 546</b>	<b>660 394</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>411 697</b>					

Diskontert med risikofri sparerente

32 kvm - BEST

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-55 557
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,5 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	924 800					
Avdrag		-23 565	-24 403	-25 271	-26 170	-27 100
Restgjeld		901 235	876 832	851 561	825 391	798 291
Renter		-31 992	-31 154	-30 286	-29 387	-28 457
Skattefradrag på renter (27%)		8 638	8 412	8 177	7 934	7 683
Innfrielse av gjeld						-798 291
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-46 919</b>	<b>-47 145</b>	<b>-47 380</b>	<b>-47 623</b>	<b>-48 615</b>

Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 088 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086	-10 338	-10 597
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 142 400	1 199 520	1 259 496	1 322 471	1 388 594
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>-10 086</b>	<b>-10 338</b>	<b>1 307 998</b>

Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-56 519</b>	<b>-56 985</b>	<b>-57 466</b>	<b>-57 961</b>	<b>461 833</b>

Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-15 600					16 396
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559	-67 198	-68 878
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-65 559</b>	<b>-67 198</b>	<b>-52 482</b>

Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>5 881</b>	<b>6 975</b>	<b>8 093</b>	<b>9 237</b>	<b>514 315</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>315 615</b>					

Diskontert med risikofri sparerente

28 kvm - BEST

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-48 613
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,50 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	809 200					
Avdrag		-20 619	-21 353	-22 112	-22 898	-23 713
Restgjeld		788 581	767 228	745 116	722 218	698 505
Renter		-27 994	-27 260	-26 501	-25 715	-24 900
Skattefradrag på renter (27%)		7 558	7 360	7 155	6 943	6 723
Innfrielse av gjeld						-698 505
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-41 055</b>	<b>-41 253</b>	<b>-41 458</b>	<b>-41 670</b>	<b>-740 395</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-952 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825	-9 046	-9 272
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		999 600	1 049 580	1 102 059	1 157 162	1 215 020
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>-8 825</b>	<b>-9 046</b>	<b>1 135 748</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-49 455</b>	<b>-49 863</b>	<b>-50 283</b>	<b>-50 716</b>	<b>395 353</b>
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-13 650					14 346
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364	-58 798	-60 268
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-57 364</b>	<b>-58 798</b>	<b>-45 922</b>
Differansekantantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>5 145</b>	<b>6 102</b>	<b>7 081</b>	<b>8 082</b>	<b>441 275</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>267 571</b>					

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

40 kvm - BEST

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-69 447
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,5 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	1 156 000			
Avdrag		-29 456	-30 504	-31 589
Restgjeld		1 126 544	1 096 040	1 064 451
Renter		-39 991	-38 943	-37 858
Skattefradrag på renter (27%)		10 798	10 515	10 222
Innfrielse av gjeld				-1 064 451
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-58 649</b>	<b>-58 932</b>	<b>-1 123 676</b>
Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 360 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 428 000	1 499 400	1 574 370
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>1 491 763</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-70 649</b>	<b>-71 232</b>	<b>368 086</b>
Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-19 500			20 091
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-61 858</b>
Differansekantantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>7 351</b>	<b>8 718</b>	<b>429 944</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>215 978</b>			

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

32 kvm - BEST

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-55 557
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,5 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	924 800			
Avdrag		-23 565	-24 403	-25 271
Restgjeld		901 235	876 832	851 561
Renter		-31 992	-31 154	-30 286
Skattefradrag på renter (27%)		8 638	8 412	8 177
Innfrielse av gjeld				-851 561
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-46 919</b>	<b>-47 145</b>	<b>-898 941</b>
Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 088 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 142 400	1 199 520	1 259 496
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>1 179 410</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-56 519</b>	<b>-56 985</b>	<b>280 469</b>
Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-15 600			16 073
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-49 486</b>
Differansekontantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>5 881</b>	<b>6 975</b>	<b>329 956</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>158 305</b>			

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

28 kvm - BEST

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-48 613
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	5 %
Lånerente	3,50 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	3 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	809 200			
Avdrag		-20 619	-21 353	-22 112
Restgjeld		788 581	767 228	745 116
Renter		-27 994	-27 260	-26 501
Skattefradrag på renter (27%)		7 558	7 360	7 155
Innfrielse av gjeld				-745 116
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-41 055</b>	<b>-41 253</b>	<b>-786 574</b>
Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-952 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		999 600	1 049 580	1 102 059
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>1 023 234</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-49 455</b>	<b>-49 863</b>	<b>236 660</b>
Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-13 650			14 064
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-43 301</b>
Differansekontantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>5 145</b>	<b>6 102</b>	<b>279 961</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>129 466</b>			

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

## 40 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-81 094
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	1 156 000					
Avdrag		-23 836	-25 055	-26 337	-27 684	-29 101
Restgjeld		1 132 164	1 107 109	1 080 772	1 053 088	1 023 987
Renter		-57 258	-56 039	-54 757	-53 410	-51 993
Skattefradrag på renter (27%)		15 460	15 131	14 784	14 421	14 038
Innfrielse av gjeld						-1 023 987
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-65 634</b>	<b>-65 963</b>	<b>-66 310</b>	<b>-66 673</b>	<b>-1 091 043</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 360 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608	-12 923	-13 246
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 360 000	1 360 000	1 360 000	1 360 000	1 360 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>-12 608</b>	<b>-12 923</b>	<b>1 276 754</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-77 634</b>	<b>-78 263</b>	<b>-78 917</b>	<b>-79 596</b>	<b>185 711</b>
						-344 897
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-19 500					20 495
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949	-83 997	-86 097
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-81 949</b>	<b>-83 997</b>	<b>-65 603</b>
						-366 992
Differansekantantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>366</b>	<b>1 687</b>	<b>3 032</b>	<b>4 401</b>	<b>251 314</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>22 095</b>					

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

## 32 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-64 875
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	924 800					
Avdrag		-19 069	-20 044	-21 070	-22 148	-23 281
Restgjeld		905 731	885 687	864 617	842 469	819 188
Renter		-45 806	-44 831	-43 805	-42 727	-41 594
Skattefradrag på renter (27%)		12 368	12 104	11 827	11 536	11 230
Innfrielse av gjeld						-819 188
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-52 507</b>	<b>-52 771</b>	<b>-53 048</b>	<b>-53 339</b>	<b>-872 833</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 088 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086	-10 338	-10 597
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 088 000	1 088 000	1 088 000	1 088 000	1 088 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>-10 086</b>	<b>-10 338</b>	<b>1 007 403</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-62 107</b>	<b>-62 611</b>	<b>-63 134</b>	<b>-63 677</b>	<b>134 571</b>
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-15 600					16 396
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559	-67 198	-68 878
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-65 559</b>	<b>-67 198</b>	<b>-52 482</b>
Differansekantantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>293</b>	<b>1 349</b>	<b>2 425</b>	<b>3 521</b>	<b>187 053</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>4 504</b>					

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

28 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-56 766
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	809 200					
Avdrag		-16 685	-17 539	-18 436	-19 379	-20 371
Restgjeld		792 515	774 976	756 540	737 161	716 790
Renter		-40 081	-39 227	-38 330	-37 387	-36 395
Skattefradrag på renter (27%)		10 822	10 591	10 349	10 094	9 827
Innfrielse av gjeld						-716 790
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-45 944</b>	<b>-46 175</b>	<b>-46 417</b>	<b>-46 672</b>	<b>-763 729</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-952 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825	-9 046	-9 272
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		952 000	952 000	952 000	952 000	952 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>-8 825</b>	<b>-9 046</b>	<b>872 728</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-54 344</b>	<b>-54 785</b>	<b>-55 242</b>	<b>-55 717</b>	<b>108 999</b>
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-13 650					14 346
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364	-58 798	-60 268
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-57 364</b>	<b>-58 798</b>	<b>-45 922</b>
Differansekantantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>256</b>	<b>1 180</b>	<b>2 122</b>	<b>3 081</b>	<b>154 921</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-4 294</b>					

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

40 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-81 094
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	1 156 000			
Avdrag		-23 836	-25 055	-26 337
Restgjeld		1 132 164	1 107 109	1 080 772
Renter		-57 258	-56 039	-54 757
Skattefradrag på renter (27%)		15 460	15 131	14 784
Innfrielse av gjeld				-1 080 772
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-65 634</b>	<b>-65 963</b>	<b>-1 147 082</b>
Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 360 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 360 000	1 360 000	1 360 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>1 277 393</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-77 634</b>	<b>-78 263</b>	<b>130 311</b>
Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-19 500			20 091
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-61 858</b>
Differansekantantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>366</b>	<b>1 687</b>	<b>192 169</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-20 087</b>			

Inflasjonsjustert

KS lån + KS eie

Inflasjonsjustert

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

32 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-64 875
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	924 800			
Avdrag		-19 069	-20 044	-21 070
Restgjeld		905 731	885 687	864 617
Renter		-45 806	-44 831	-43 805
Skattefradrag på renter (27%)		12 368	12 104	11 827
Innfrielse av gjeld				-864 617
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-52 507</b>	<b>-52 771</b>	<b>-917 665</b>

Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 088 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 088 000	1 088 000	1 088 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>1 007 914</b>

Inflasjonsjustert

Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-62 107</b>	<b>-62 611</b>	<b>90 249</b>

KS lån + KS eie

Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-15 600			16 073
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-49 486</b>

Inflasjonsjustert

Differansekontantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>293</b>	<b>1 349</b>	<b>139 736</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-30 182</b>			

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

28 kvm - MODERAT

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-56 766
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	0 %
Lånerente	5 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	4 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	809 200			
Avdrag		-16 685	-17 539	-18 436
Restgjeld		792 515	774 976	756 540
Renter		-40 081	-39 227	-38 330
Skattefradrag på renter (27%)		10 822	10 591	10 349
Innfrielse av gjeld				-756 540
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-45 944</b>	<b>-46 175</b>	<b>-802 957</b>

Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-952 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		952 000	952 000	952 000
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>873 175</b>

Inflasjonsjustert

Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-54 344</b>	<b>-54 785</b>	<b>70 218</b>

KS lån + KS eie

Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-13 650			14 064
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-43 301</b>

Inflasjonsjustert

Differansekontantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>256</b>	<b>1 180</b>	<b>113 518</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-35 230</b>			

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

40 kvm - VERST

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-107 066
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	5,5 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	1 156 000					
Avdrag		-15 133	-16 389	-17 750	-19 223	-20 818
Restgjeld		1 140 867	1 124 478	1 106 728	1 087 505	1 066 687
Renter		-91 933	-90 677	-89 316	-87 843	-86 248
Skattefradrag på renter (27%)		24 822	24 483	24 115	23 718	23 287
Innfrielse av gjeld						-1 066 687
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-82 244</b>	<b>-82 583</b>	<b>-82 951</b>	<b>-83 348</b>	<b>-1 150 466</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 360 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608	-12 923	-13 246
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 292 000	1 227 400	1 166 030	1 107 729	1 052 342
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>-12 608</b>	<b>-12 923</b>	<b>969 096</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-94 244</b>	<b>-94 883</b>	<b>-95 558</b>	<b>-96 271</b>	<b>-181 370</b>
		-684 776				
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-19 500					20 495
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949	-83 997	-86 097
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-81 949</b>	<b>-83 997</b>	<b>-65 603</b>
		-353 053				
Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>-16 244</b>	<b>-14 933</b>	<b>-13 609</b>	<b>-12 274</b>	<b>-115 757</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-331 724</b>					

Diskontert med risikofri sparerente

32 kvm - VERST

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-85 653
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	5,5 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	924 800					
Avdrag		-12 107	-13 111	-14 200	-15 378	-16 655
Restgjeld		912 693	899 582	885 382	870 004	853 349
Renter		-73 546	-72 542	-71 453	-70 275	-68 998
Skattefradrag på renter (27%)		19 857	19 586	19 292	18 974	18 629
Innfrielse av gjeld						-853 349
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-65 796</b>	<b>-66 067</b>	<b>-66 361</b>	<b>-66 679</b>	<b>-920 373</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-1 088 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086	-10 338	-10 597
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		1 033 600	981 920	932 824	886 183	841 874
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>-10 086</b>	<b>-10 338</b>	<b>761 277</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-75 396</b>	<b>-75 907</b>	<b>-76 447</b>	<b>-77 017</b>	<b>-159 095</b>
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-15 600					16 396
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559	-67 198	-68 878
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-65 559</b>	<b>-67 198</b>	<b>-52 482</b>
Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>-12 996</b>	<b>-11 947</b>	<b>-10 888</b>	<b>-9 819</b>	<b>-106 613</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-277 758</b>					

Diskontert med risikofri sparerente



28 kvm - VERST

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-74 946
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	6 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån						
År	0	1	2	3	4	5
Lånebeløp	809 200					
Avdrag		-10 593	-11 473	-12 425	-13 456	-14 573
Restgjeld		798 607	787 134	774 709	761 253	746 680
Renter		-64 353	-63 473	-62 521	-61 490	-60 373
Skattefradrag på renter (27%)		17 375	17 138	16 881	16 602	16 301
Innfrielse av gjeld						-746 680
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-57 571</b>	<b>-57 808</b>	<b>-58 065</b>	<b>-58 344</b>	<b>-805 325</b>
Nominell kontantstrøm eie						
År	0	1	2	3	4	5
Investering	-952 000					
Etableringsgebyr	-1 750					
Depotgebyr	-500					
Tinglysningsgebyr	-2 685					
Dokumentavgift	-3 400					
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825	-9 046	-9 272
Salgskostnader						-70 000
Restverdi		904 400	859 180	816 221	775 410	736 639
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>-8 825</b>	<b>-9 046</b>	<b>657 367</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-65 971</b>	<b>-66 418</b>	<b>-66 891</b>	<b>-67 390</b>	<b>-147 958</b>
Nominell kontantstrøm leie						
År	0	1	2	3	4	5
Depositum	-13 650					14 346
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364	-58 798	-60 268
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-57 364</b>	<b>-58 798</b>	<b>-45 922</b>
Differansekontantstrøm						
År	0	1	2	3	4	5
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>-11 371</b>	<b>-10 453</b>	<b>-9 526</b>	<b>-8 591</b>	<b>-102 036</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-250 774</b>					

Diskontert med risikofri sparerente

40 kvm - VERST

Pris leilighet	-1 360 000
Lånebeløp	1 156 000
Årlig terminbeløp	-107 066
Felleskostnad eie	-1 000
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-6 500
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	5,5 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	1 156 000			
Avdrag		-15 133	-16 389	-17 750
Restgjeld		1 140 867	1 124 478	1 106 728
Renter		-91 933	-90 677	-89 316
Skattefradrag på renter (27%)		24 822	24 483	24 115
Innfrielse av gjeld				-1 106 728
<b>Kontantstrøm</b>	<b>1 156 000</b>	<b>-82 244</b>	<b>-82 583</b>	<b>-1 189 679</b>
Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 360 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-12 000	-12 300	-12 608
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 292 000	1 227 400	1 166 030
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 368 335</b>	<b>-12 000</b>	<b>-12 300</b>	<b>1 083 423</b>
Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-212 335</b>	<b>-94 244</b>	<b>-94 883</b>	<b>-106 256</b>
Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-19 500			20 091
Leiekostnader		-78 000	-79 950	-81 949
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-19 500</b>	<b>-78 000</b>	<b>-79 950</b>	<b>-61 858</b>
Differansekontantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-192 835</b>	<b>-16 244</b>	<b>-14 933</b>	<b>-44 398</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-259 459</b>			

Diskontert med risikofri sparerente

32 kvm - VERST

Pris leilighet	-1 088 000
Lånebeløp	924 800
Årlig terminbeløp	-85 653
Felleskostnad eie	-800
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-5 200
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	5,5 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	924 800			
Avdrag		-12 107	-13 111	-14 200
Restgjeld		912 693	899 582	885 382
Renter		-73 546	-72 542	-71 453
Skattefradrag på renter (27%)		19 857	19 586	19 292
Innfrielse av gjeld				-885 382
<b>Kontantstrøm</b>	<b>924 800</b>	<b>-65 796</b>	<b>-66 067</b>	<b>-951 743</b>

Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-1 088 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-9 600	-9 840	-10 086
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		1 033 600	981 920	932 824
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-1 096 335</b>	<b>-9 600</b>	<b>-9 840</b>	<b>852 738</b>

Inflasjonsjustert

Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-171 535</b>	<b>-75 396</b>	<b>-75 907</b>	<b>-99 005</b>

KS lån + KS eie

Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-15 600			16 073
Leiekostnader		-62 400	-63 960	-65 559
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-15 600</b>	<b>-62 400</b>	<b>-63 960</b>	<b>-49 486</b>

Inflasjonsjustert

Differansekantantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-155 935</b>	<b>-12 996</b>	<b>-11 947</b>	<b>-49 518</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-221 157</b>			

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

28 kvm - VERST

Pris leilighet	-952 000
Lånebeløp	809 200
Årlig terminbeløp	-74 946
Felleskostnad eie	-700
Årlig prisøkning	-5 %
Lånerente	8 %
Leiekostnader	-4 550
Renter depositum	1 %
Inflasjon	2,5 %
Diskonteringsrente	5,5 %
Fast salgskostnad	-70 000
Skattesats	27 %
Dokumentavgift	-3 400

Nominell kontantstrøm for lån				
År	0	1	2	3
Lånebeløp	809 200			
Avdrag		-10 593	-11 473	-12 425
Restgjeld		798 607	787 134	774 709
Renter		-64 353	-63 473	-62 521
Skattefradrag på renter (27%)		17 375	17 138	16 881
Innfrielse av gjeld				-774 709
<b>Kontantstrøm</b>	<b>809 200</b>	<b>-57 571</b>	<b>-57 808</b>	<b>-832 774</b>

Nominell kontantstrøm eie				
År	0	1	2	3
Investering	-952 000			
Etableringsgebyr	-1 750			
Depotgebyr	-500			
Tinglysningsgebyr	-2 685			
Dokumentavgift	-3 400			
Felleskostnader		-8 400	-8 610	-8 825
Salgskostnader				-70 000
Restverdi		904 400	859 180	816 221
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-960 335</b>	<b>-8 400</b>	<b>-8 610</b>	<b>737 396</b>

Inflasjonsjustert

Kontantstrøm til egenkapital ved eie				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-151 135</b>	<b>-65 971</b>	<b>-66 418</b>	<b>-95 379</b>

KS lån + KS eie

Nominell kontantstrøm leie				
År	0	1	2	3
Depositum	-13 650			14 064
Leiekostnader		-54 600	-55 965	-57 364
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-13 650</b>	<b>-54 600</b>	<b>-55 965</b>	<b>-43 301</b>

Inflasjonsjustert

Differansekantantstrøm				
År	0	1	2	3
<b>Kontantstrøm</b>	<b>-137 485</b>	<b>-11 371</b>	<b>-10 453</b>	<b>-52 078</b>
<b>Nettonåverdi</b>	<b>-202 005</b>			

Eie - leie

Diskontert med risikofri sparerente

## Likviditetsbudsjett

Likviditet med bil

<b>SIFO:</b>	Månedlig	Årlig	
Mat og drikke	-2 520	-30 240	
Klær og sko	-660	-7 920	
Personlig pleie (helse og hygiene)	-510	-6 120	
Ilek og fritid	-930	-11 160	
Reisekostnader	-630	-7 560	
Andre dagligvare	-240	-2 880	
Husholdningsartikler	-320	-3 840	
Møbler	-310	-3 720	
Medisin og helesepleie	-764	-9 168	
Telefon, mediebruk og diverse fritidsartikler	-1 450	-17 400	
Bil (drift og vedlikehold)	-2 270	-27 240	
<b>Leilighet:</b>			
Innbo	-51	-612	
Vedlikehold	-1 000	-12 000	
Strøm/oppvarming	-674	-8 088	
Komm.avgifter	-638	-7 656	
Fellesutgifter	-2 322	-27 864	
	<b>-15 289</b>	<b>-183 468</b>	
<b>Lån:</b>	40kvm	32kvm	28kvm
Lånebeløp	1 156 000	924 800	809 200
Lånetype	annuitet	annuitet	annuitet
Løpetid år	25	25	25
Terminer i året	12	12	12
Termingebyr	35	35	35
nominell rente	3,5 %	3,5 %	3,5 %
Årlige betalinger	-69 447	-55 557	-48 613
Terminbeløp inkl gebyr	-6 207	-5 050	-4 471
<b>Likviditet:</b>			
Inntekter:			
Stipend (f.o.m høsten 2014: 97.850 i året)	8 154	8 154	8 154
Lønnsinntekt X	19 300	17 450	16 500
<b>Sum disponibel inntekt</b>	<b>27 454</b>	<b>25 604</b>	<b>24 654</b>
<b>Faste utgifter:</b>			
Sum bilutgifter	-2 270	-2 270	-2 270
Sum boutgifter	-4 685	-4 685	-4 685
Sum låneutgifter	-6 207	-5 050	-4 471
Sum diverse utgifter	-2 214	-2 214	-2 214
<b>Sum faste utgifter</b>	<b>-15 376</b>	<b>-14 219</b>	<b>-13 640</b>
<b>Differanse</b>	<b>12 078</b>	<b>11 385</b>	<b>11 014</b>
<b>Renterisiko:</b>			
Disponibel likviditet før renterisiko	12 078	11 385	11 014
Renterisiko (5.00%)	3 521	2 817	2 465
<b>Disponibel likviditet etter renterisiko</b>	<b>8 557</b>	<b>8 568</b>	<b>8 549</b>
<b>Husholdning:</b>			
Sum husholdningsutgifter	6 120	6 120	6 120
<b>Fri likviditet etter husholdningsartikler</b>	<b>14 677</b>	<b>14 688</b>	<b>14 669</b>
<b>Likviditetsindikator</b>	<b>1,40</b>	<b>1,40</b>	<b>1,40</b>

Likviditet uten bil

<b>SIFO:</b>	Månedlig	Årlig		
Mat og drikke	-2 520	-30 240		
Klær og sko	-660	-7 920		
Personlig pleie (helse og hygiene)	-510	-6 120		
lek og fritid	-930	-11 160		
Reisekostnader	-630	-7 560		
Andre dagligvare	-240	-2 880		
Husholdningsartikler	-320	-3 840		
Møbler	-310	-3 720		
Medisin og helesepleie	-764	-9 168		
Telefon, mediebruk og diverse fritidsartikler	-1 450	-17 400		
Bil (drift og vedlikehold)	0	0		
<b>Leilighet:</b>				
Innbo	-51	-612		
Vedlikehold	-1 000	-12 000		
Strøm/oppvarming	-674	-8 088		
Komm.avgifter	-638	-7 656		
Fellesutgifter	-2 322	-27 864		
	<b>-13 019</b>	<b>-156 228</b>		
<b>Lån:</b>	40kvm	32kvm	28kvm	
Lånebeløp	1 156 000	924 800	809 200	
Lånetype	annuitet	annuitet	annuitet	
Løpetid år	25	25	25	
Terminer i året	12	12	12	
Termingebyr	35	35	35	
nominell rente	3,5 %	3,5 %	3,5 %	
Årlige betaling	-69 447	-55 557	-48 613	
Terminbeløp inkl gebyr	-6 207	-5 050	-4 471	
<b>Likviditet:</b>				
Inntekter:				
Stipend (f.o.m høsten 2014: 97.850 i året)	8 154	8 154	8 154	
Lønnsinntekt X	17 050	15 150	14 250	
<b>Sum disponibel inntekt</b>	<b>25 204</b>	<b>23 304</b>	<b>22 404</b>	
<b>Faste utgifter:</b>				
Sum bilutgifter	0	0	0	
Sum boutgifter	-4 685	-4 685	-4 685	
Sum låneutgifter	-6 207	-5 050	-4 471	
Sum diverse utgifter	-2 214	-2 214	-2 214	
<b>Sum faste utgifter</b>	<b>-13 106</b>	<b>-11 949</b>	<b>-11 370</b>	
<b>Differanse</b>	<b>12 098</b>	<b>11 355</b>	<b>11 034</b>	
<b>Renterisiko:</b>				
Disponibel likviditet før renterisiko	12 098	11 355	11 034	
Renterisiko (5.00%)	3 521	2 817	2 465	
<b>Disponibel likviditet etter renterisiko</b>	<b>8 577</b>	<b>8 538</b>	<b>8 569</b>	
<b>Husholdning:</b>				
Sum husholdningsutgifter	6 120	6 120	6 120	
<b>Fri likviditet etter husholdningsartikler</b>	<b>14 697</b>	<b>14 658</b>	<b>14 689</b>	
<b>Likviditetsindikator</b>	<b>1,40</b>	<b>1,40</b>	<b>1,40</b>	

## Vedlegg 4: Data fra analyse

### EIER

Inter-Item Correlation Matrix

	Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: CC Gjøvik	Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Campus HiG	Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Utesteder i Gjøvik ...	Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Studentenes Hus "Huset"	Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Skysstasjonen (tog/buss)
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: CC Gjøvik	1.000	.653	.755	.634	.539
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Campus HiG	.653	1.000	.653	.693	.642
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Utesteder i Gjøvik sentrum	.755	.653	1.000	.698	.552
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Studentenes Hus "Huset"	.634	.693	.698	1.000	.463
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til...: Skysstasjonen (tog/buss)	.539	.642	.552	.463	1.000

### LEIER

Inter-Item Correlation Matrix

	Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: CC Gjøvik	Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Campus HiG	Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Utesteder i Gjøvik sentrum	Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Studentenes Hus "Huset"	Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Skysstasjonen (tog/buss)
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: CC Gjøvik	1.000	.569	.643	.553	.637
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Campus HiG	.569	1.000	.573	.602	.525
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Utesteder i Gjøvik sentrum	.643	.573	1.000	.703	.537
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Studentenes Hus ...	.553	.602	.703	1.000	.420
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til...: Skysstasjonen (tog/buss)	.637	.525	.537	.420	1.000

EIER

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Hvor enig er du i utsagnet? : At boligen var så stor som mulig	82	1	5	3.17	1.040	1.082
Hvor enig er du i utsagnet? : At boligen var ny (ikke eldre enn 5 år)	82	1	5	2.10	1.223	1.497
Hvor enig er du i utsagnet? : Mulighet til å leie ut deler av ...	83	1	5	1.83	1.430	2.044
Hvor enig er du i utsagnet? : Uteplass (terrasse, balkong)	83	1	5	4.01	1.225	1.500
Hvor enig er du i utsagnet? : Hage	82	1	5	3.40	1.522	2.318
Hvor enig er du i utsagnet? : Parkeringsmulighet	82	1	5	4.01	1.181	1.395
Valid N (listwise)	81					

LEIER

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Hvor enig er du i utsagnet? : At boligen er så stor som mulig	246	1	5	3.16	1.104	1.220
Hvor enig er du i utsagnet? : At boligen er ny (ikke eldre enn 5 ...	247	1	5	2.91	1.178	1.387
Hvor enig er du i utsagnet? : Mulighet til å leie ut deler av ...	245	1	5	2.39	1.248	1.558
Hvor enig er du i utsagnet? : Uteplass (terrasse, balkong)	246	1	5	3.79	1.112	1.237
Hvor enig er du i utsagnet? : Hage	246	1	5	3.27	1.329	1.766
Hvor enig er du i utsagnet? : Parkeringsmulighet	245	1	5	4.14	1.137	1.292
Valid N (listwise)	242					

EIER  
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til....: CC Gjøvik	76	1	5	1.86	1.334	1.779
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til....: Campus HiG	76	1	5	2.41	1.722	2.965
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til....: Utesteder i Gjøvik sentrum	76	1	5	2.04	1.409	1.985
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til....: Studentenes Hus "Huset"	76	1	5	1.70	1.178	1.387
Før du kjøpte bolig var det viktig at boligen lå i gangavstand (maks 20 min) til....: Skysstasjonen (tog/buss)	77	1	5	2.29	1.486	2.207
Valid N (listwise)	76					

LEIER  
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til....: CC Gjøvik	243	1	5	2.63	1.346	1.813
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til....: Campus HiG	242	1	5	3.49	1.458	2.126
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til....: Utesteder i Gjøvik sentrum	242	1	5	2.74	1.358	1.845
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til....: Studentenes Hus ...	242	1	5	2.46	1.339	1.793
Det er viktig at boligen ligger i gangavstand (maks 20 min) til....: Skysstasjonen (tog/buss)	243	1	5	3.12	1.337	1.788
Valid N (listwise)	242					

## EIER

### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg mente jeg kunne spare i egen bolig	81	1	5	4.01	1.055	1.112
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg mente boligprisene på Gjøvik ville stige	65	1	5	3.20	1.162	1.350
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg mente det var mer lønnsomt enn å leie	82	1	5	4.68	.799	.639
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg mente det ville gi meg større frihet til å utforme boligen som jeg vil (oppussing o.l.)	82	1	5	4.18	1.079	1.164
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg mente det ville være tryggere og mer stabilt enn å leie	82	1	5	3.98	1.296	1.678
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: følelsen av å eie var viktig for meg	82	1	5	3.95	1.276	1.627
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: mine foreldre anbefalte meg å eie	72	1	5	3.13	1.443	2.083
Jeg kjøpte egen bolig fordi.....: jeg ønsket å bo på Gjøvik etter endt studietid	72	1	5	2.76	1.515	2.296
Valid N (listwise)	53					

## LEIER

### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance
Jeg leier bolig fordi.....: det føles tryggest	207	1	5	2.82	1.137	1.293
Jeg leier bolig fordi.....: det er mer fleksibelt med tanke på flytting	210	1	5	3.95	1.142	1.303
Jeg leier bolig fordi.....: det er det vanligste når man studerer	206	1	5	3.68	1.170	1.368
Jeg leier bolig fordi.....: jeg ikke kan få tilstrekkelig boliglån	185	1	5	3.44	1.514	2.292
Jeg leier bolig fordi.....: det gir meg mer forutsigbare boutgifter	204	1	5	3.58	1.231	1.515
Jeg leier bolig fordi.....: det er billigere enn å eie	187	1	5	2.85	1.391	1.934
Jeg leier bolig fordi.....: jeg tror boligprisene på Gjøvik vil synke	148	1	5	2.51	1.033	1.068
Jeg leier bolig fordi.....: mine foreldre anbefalte meg å leie	188	1	5	2.54	1.199	1.437
Jeg leier bolig fordi.....: jeg er usikker på om jeg skal bo på Gjøvik etter endt studietid	204	1	5	4.03	1.340	1.797
Valid N (listwise)	119					



Leier

Hva anslår du som din månedlige disponible inntekt? (Utbetalt lønn, studielån/stipend, utbetalinger fra NAV og andre innbetalinger til deg).

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Under 5.000kr	15	4.4	6.1	6.1
	5.000kr - 7.000kr	44	12.8	17.8	23.9
	7.001kr - 9.000kr	88	25.7	35.6	59.5
	9.001kr - 11.000kr	32	9.3	13.0	72.5
	11.001kr - 13.000kr	27	7.9	10.9	83.4
	13.001kr - 15.000kr	15	4.4	6.1	89.5
	Over 15.000kr	19	5.5	7.7	97.2
	Vet ikke / ønsker ikke å svare	7	2.0	2.8	100.0
	<b>Total</b>	<b>247</b>	<b>72.0</b>	<b>100.0</b>	
Missing	System	96	28.0		
	<b>Total</b>	<b>343</b>	<b>100.0</b>		

## Vedlegg 5: Publiseringstillatelse

### Espen Opedal

---

**Fra:** Espen Opedal <espen.opedal@hig.no>  
**Sendt:** 15. mai 2014 12:39  
**Til:** espen\_opedal@hotmail.com  
**Emne:** Fwd: SV: SV: SV: Re: KommuneMonitor  
**Vedlegg:** textplain.dat; texthtml.dat

Forwarded by Espen Opedal <espen.opedal@hig.no>:

-----Original Message-----

From: Agnete Hovden <Agnete.Hovden@prognosesenteret.no>,  
Sent: 2014-05-14 17:56  
To: Espen Opedal <espen.opedal@hig.no>,  
Subject: SV: SV: SV: Re: KommuneMonitor

Hei

Så lenge dere refererer til KommuneMonitor som kilde ( som igjen har andre kilder som er referert under (?) ), er det ok å legge ved eksportfilene og publisere oppgaven på høyskolens arkiv. Jeg regner da med at det er kun Gjøvik/ det lokale markedet det er snakk om. Jeg har bare fått sett kjapt på utkastet.

Det er viktig å være klar over at boligpreferanseandelene er beregnet på grunnlag av landsdekkende undersøkelser ( 1000 intervjuer) og ikke er representative for hver kommune ( men det har dere for så vidt kommentert). Det er sjelden at denne aldersgruppen er målgrupper for våre kunder innen boligutvikling, men jeg regner med at dere har gjort en undersøkelse blant studenter på Gjøvik angående dette prosjektets attraktivitet. I analyser knyttet til konkrete boligprosjekter som vi utfører, spør vi om mange av de samme tingene som i Future Living, men i det lokale markedet og mer konkret om et prosjekt. Da får vi også avdekket prosjektets attraktivitet i de ulike aldersgruppene, hva de ønsker av utforming og hva de kan betale. Ettersom dette her er snakk om boligkjøp med kort horisont er det rimelig å sammenligne leiemarkedet på Gjøvik med boligpriser og prisveksten her.

Lykke til med innspurten.

Agnete Hovden

---

**Fra:** Espen Opedal [mailto:espen.opedal@hig.no]  
**Sendt:** 13. mai 2014 17:37  
**Til:** Agnete Hovden  
**Kopi:** sollie.joakim@gmail.com; dagottojostad@gmail.com; espen\_opedal@hotmail.com  
**Emne:** Re: SV: SV: SV: Re: KommuneMonitor

Hei igjen, og takk for veiledningen!

Vi har nå gjort ferdig et førsteutkast av oppgaven vår. Vedlagt følger utdrag av kapittelet som inneholder Prognosesenterdata, og kapittelet som forklarer oppgaven og problemstilling. (Vi ønsker å se nærmere på befolkningssammensetning og befolkningsutvikling, men har ikke funnet helt hvordan disse tallene skal settes i sammenheng enda.) Det har vært en lang vei å skrive bacheloroppgave, og problemstillingsoppsettet



## Vedlegg 6: Prosjektplan



### *Arbeidstittel:*

*«Eie eller leie egen bolig i Gjøvik – en investeringsanalyse»*

Dag Otto Jostad (110723)

Espen Opedal (110694)

Joakim Sollie (110815)

## **1. Innledning**

Dette vil bli vår avsluttende bacheloroppgave i Økonomi- og ledelse ved Høgskolen i Gjøvik.

Oppgaven vil i utgangspunktet gjennomføres uten noen spesiell samarbeidspartner, men heller i dialog med ulike aktører innen det aktuelle fagfeltet. Disse aktørene vil kunne befinne seg innen eiendomsmegler- og eiendomsutviklingsbransjen, samt lokale og regionale offentlige myndigheter.

## **2. Mål og rammer**

### **2.1 Formål:**

«Gi et mikro- og makroøkonomisk fundert underlag for X's investeringsbeslutning om å kjøpe eller leie egen bolig i Gjøvik.»

Beslutning om å kjøpe eller leie egen bolig er aktuell for mange forskjellige samfunnsgrupper (studenter, førstegangsetablerere, folk om vil «bo seg oppover» og flere). Vårt mål er å gjøre en analyse av faktorer i boligmarkedet i Gjøvik som kan påvirke nåverdien av å kjøpe bolig med en gitt tidshorisont.

Oppgaven vil være til nytte for alle med interesse for boligmarkedet i Gjøvik, kanskje spesielt de som står i posisjon til å gjøre en boligtransaksjon i nærmeste fremtid.

### **2.2 Foreløpig hovedproblemstilling:**

«Leie eller eie egen bolig i Gjøvik – hva lønner seg på en Y-årig tidshorisont?»

Vi tar forbehold om at hovedproblemstillingen kan videreutvikles fra sin nåværende form. Vi tenker særlig på tidshorisont (foreløpig bare kalt «Y») og hvilken gruppe eller «typetilfelle» vi vil gjøre undersøkelsene for (foreløpig kalt «X»).

Av grupper har vi allerede vært inne på førstegangsetablerere, studenter, eller det å se på markedet som helhet og heller konsentrere oss om utsikter og risikoer ved forskjellige boligtyper/prisklasser.

I møte med Eiendomsmegler1 ved Camilla Hveem i dag (27.01.2014) ble vi forespeilet en mulighet til å bli satt i kontakt med en eiendomsutvikler som er i gang med å utrede et konkret utbyggingsprosjekt i Gjøvik. Vi ser for oss å enten kunne bruke denne eiendomsutvikleren som en faglig ressurs for oppgaven, eller å kunne inngå i et konkret samarbeidsprosjekt om en problemstilling som de «bestiller» av oss.

Avgrensning av sted for undersøkelsene vil vi gjøre tydeligere når undersøkelsene begynner. Vi tenker oss i utgangspunktet «Gjøvik kommune», men det kan etter hvert fremstå som mer interessant å avgrense til «Gjøvik by» eller til og med helt ned til «Gjøvik sentrum».

## **2.2.1 Foreløpige ideer til delproblemstillinger:**

- Hvilket alternativ lønner seg for personer med risikoaversjon?
- Hvilket alternativ lønner seg for risikonøytrale personer?
- Hvilket alternativ lønner seg for risikosøkende personer?
- Hva lønner seg for single og hva lønner seg for par?
- Hvor stor er netto tilflytting til Gjøvik, og hvordan påvirker dette prisene?
- Hvor stor er rekrutteringen av innbyggere til Gjøvik fra studentmassen?
- Hvilken boligtype og prisklasse
- Byggekostnader og nyboligpriser versus bruktboligpriser
- Stresstester – scenarioer: - utbygging av rv4, flytting av sykehuset, vekst i studentmasse HiG/Fagskolen,
- Hvilken risikopris, uttrykt i rentepåslag, må settes for å beregne korrekt nåverdi av et boligkjøp på Gjøvik?

## **2.3 Mål og ambisjoner for bachelorgruppen:**

### **2.3.1 Hovedmål:**

Lage et produkt vi er stolte av, og kan stå inne for.

Resultatmål:

- Oppnå karakter A eller B som slutt karakter på bacheloroppgaven.

### **2.3.2 Delmål:**

Økt kunnskap om sammenhenger for prisutvikling i boligmarkedet, og de tilhørende fagene for oppgavens tema.

Resultatmål:

- Gjennomgått minimum 7.500 sider relevant faglitteratur og vitenskapelige artikler.
- Utviklet evne til å diskutere ulike faglige problemstillinger, og argumentere for vårt syn innenfor oppgavens tema.

## **2.4 Læringsmål:**

### **2.4.1 Hovedmål:**

Tilegne kompetanse til å planlegge og utføre en selvstendig oppgave, formulere problemstillinger og analysere disse med utgangspunkt i både teoretisk og empirisk materiale og å gjennomføre en oppgave på en metodisk tilfredsstillende måte (inspirert av emnebeskrivelsen).

### **2.4.2 Delmål:**

- Fullført (levert) og godkjent (bestått) bacheloroppgave, uten påpekte mangler på disse feltene fra sensorer.
- Bruke lærebøker, og vitenskapelige artikler som er fagfellevurdert og følger en IMRAD-struktur.
- Ha god kildekritikk og ta de nødvendige forbehold om kildenes anvendbarhet i oppgavens sammenheng.

### **3. Omfang**

Denne oppgaven vil ha sitt fundament i fagene Investering og finansiering, mikro- og makroøkonomi, samt noe psykologi.

Som nevnt i forbeholdene vi beskrev under hovedproblemstillingen, vil vi være nødt til ta den endelige avgrensingen til oppgavens omfang på et senere tidspunkt når vi har gjort flere forundersøkelser.

### **4. Metode**

I utgangspunktet vil denne undersøkelsen benytte kvalitative data og sekundærdata. Vi holder allikevel muligheten åpen for å ta i bruk kvantitativ metode i form av spørreskjemaundersøkelse som fremskaffer primærdata, dersom vi finner dette hensiktsmessig.

Mikro- og makroanalysen:

- Det må samles inn sekundærdata fra antatt tilgjengelige kilder (SSB, regionale- og kommunale registre, eventuelle private registre og databaser som finn.no og NEF)
- Dataene settes i sammenheng med problemstillingen ved hjelp av statistiske analyser og vil bli brukt som grunnlag for investeringsanalysen til slutt.
- Dersom vi finner deler av problemstilling/delproblemstillinger som ikke tilstrekkelig besvares ved hjelp av sekundærdata, vil vi bruke kvalitative dybdeintervjuer av faglig kompetente intervjuobjekter for å supplere dataene.

## Markedspsykologien:

Her ser vi flere muligheter:

- Samle inn kvantitative data ved å gjøre spørreundersøkelse om folks forventninger til boligprisutviklingen i Gjøvik, og deres preferanser til kjøpe eller leie i Gjøvik.
- Samle inn kvalitative data fra sentrale aktører i boligbransjen (meglere og eiendomsutviklere) om deres inntrykk av omsetningstakt, etterspørsel og tilbud av forskjellige boliger og prisklasser i Gjøvik.
- Samle inn kvalitative data fra fokusgrupper bestående av potensielle boligkjøpere, og/eller aktører innen bolighandel i Gjøvik.
- Vi vil se nærmere på om det er mulig å gjennomføre metodetriangulering med disse metodene for å se om validiteten i funnene våre styrkes eller svekkes.

## Investeringsanalysen:

Deskriptiv og eksplorativ tilnærming:

- Deskriptiv fordi vi må presentere de foreliggende teorier og etablerte metoder (eksempel kontantstrømsanalyser) for undersøkelser av lønnsomhet i investeringer. Vi må også drøfte metodene opp mot hvordan de best kan belyse problemstillingen, og argumentere for de metodene og forutsetningene vi velger å bruke i analysen.
- Eksplorativ fordi vi vil benytte de valgte metodene til å analysere lønnsomheten i boliginvesteringer for gitte «typetilfeller», altså definerte grupper med gitte forutsetninger (som risikoaversjon, inntektsnivå, fremtidstro og lignende). Vi ser for oss at det her blir viktig å finne et rentepåslag som representerer risikoen i Gjøviks boligmarked. I den forbindelse kan det bli aktuelt med en konsekvensundersøkelse av aktuelle scenarier som at sykehuset flyttes, industri nedlegges/nyetableres, oppgradering av infrastruktur og lignende.



## **5. Prosjektorganisering**

### **5.1 Bachelorgruppen:**

Espen Opedal (Gruppeleder)

Student ved HiG

E-post: espen\_opedal@hotmail.com

Telefon: 482 73 389

Dag Otto Jostad (IT-ansvarlig)

Student ved HiG

E-post: dagottojostad@gmail.no

Telefon: 900 43 761

Joakim Sollie (Researcher)

Student ved HiG

E-post: sollie.joakim@gmail.com

Telefon: 907 80 394

### **5.2 Veileder:**

Klaus Bratlie

Høgskolelektor

E-post: klaus.bratlie@hig.no

Telefon: 905 52 389

### **5.3 Arbeidsoppgaver:**

Skrive logg: Joakim Sollie

Skrive referat: Espen Opedal

Innlegg på nettside: Dag Otto Jostad

## **6. Planlegging, oppfølging og rapportering**

Vi planlegger fremdriften i et Gantt-skjema hvor vi setter opp antatt tidsrom for fullføring av oppgaver og for å nå hver milepæl. Vi planlegger tidsbruk og ferdigstilling med utgangspunkt i at HiGs tidsfrister er minstemålet. Vi setter derfor en del frister for ferdigstilling av delmål som er kortere enn HiG sine når vi ser oss tjent med det for fremdriften vår.

Vi følger opp fremdriften og oppnåelsen av milepæler ved å tilføre faktisk fremdrift mot planen i Gantt-skjemaet. Dette vil gi en oversiktlig sammenligning av planlagt og faktisk progresjon.

Hver mandag starter vi dagen med et gruppemøte hvor vi gjennomgår fremdriften hittil, samt hva som skal gjøres i inneværende uke.

I tillegg fører vi arbeidslogg for alt arbeid vi gjør med bacheloroppgaven. Denne angir tidsrom for arbeidet, og kort hva arbeidet dreide seg om. Egne referat blir laget i tillegg når vi møter veileder og når vi gjennomfører intervjuer.

## **7. Risikoevaluering**

Den mest åpenbare risikoen vi ser for prosjektet, er om vi klarer å få avtaler med intervjuobjekter som har tilstrekkelig relevans og faglig tyngde for oppgaven. Vi har diskutert mulige intervjuobjekter i flere retninger, og gjennom flere kanaler (meglerfirmaer og eiendomsutviklere i Gjøvik). Vi er avhengige av å få intervju personer fra disse bransjene for å få data til oppgaven, samt å sette kursen for videre arbeide med problemstillingen. I skrivende stund (27.01.2014) har vi allerede hatt ett intervju med Eiendomsmegler1 på Gjøvik, og fått beskjed om at vi kan holde god kontakt med dem gjennom hele prosjektet.

Vi ser også en risiko i å finne relevante sekundærdata for Gjøvik, da mange makrostørrelser ikke brytes ned til så lokalt nivå. Vi antar at vi kan finne hjelp til dette hos profesjonelle aktører på boligmarkedet, eller hos offentlige myndigheter kommunalt eller regionalt.

Andre risikoelementer er at temaet er meget omfattende, og krever derfor at vi har en spesifikk problemstilling. Derfor er det viktig at vi kun utforsker relevant informasjon for oppgaven.

Det er også fare for at vi møter på hindringer, eller blir umotiverte underveis i oppgaveskrivingen.

## **8. Kvalitetssikring**

Vi vil kvalitetssikre arbeidet i oppgaven ved å hele tiden være kritiske til våre kilder, krediteringer, og logisk gyldighet i våre argumentasjoner og konklusjoner. Vi vil teste holdbarheten i disse punktene ved å få andre personer til å gjennomlese oppgaven. Dette har vi dedikert et eget tidsrom til i vår fremdriftsplan.

## **9. Gjennomføring**

Vi har satt opp en oversiktlig plan for oppgavene over den tiden vi har til rådighet i Gantt-skjemaet vedlagt nedenfor.

For den faktiske og praktiske gjennomføringen har vi bestemt følgende holdepunkter:

1. Samle våre notater og referanser fra litteraturen vi gjennomgår i et felles register i Dropbox.
2. Samle linker til aktuelle artikler og lignende i egen gruppe på Facebook fortløpende når vi kommer over dem.
3. Oppgaven føres inn av én person på gruppa. Dette for å få en god tekstuell helhet og et gjennomført og konsistent formulert språk i oppgaven. I praksis vil dette si at vi sitter sammen foran en felles dataskjerm og produserer teksten, men at samme person sitter ved tastaturet og fører inn det produktet vi blir enige om.
4. Vi vil også holde oss oppdatert på «ukesnytt» fra DNB og Nordea Markets i forbindelse med oppfølgingsmøtene på mandager.

## **10. Mulige etiske utfordringer**

Under arbeidet med denne oppgaven er det viktig å ha et godt fokus på riktig kildehenvisning. I tillegg må vi være bevisst på å unngå bruk av sensitiv informasjon dersom vi skulle få dette underveis i intervjuene.

En utfordring under muntlige intervjuer kan være å oppfatte det korrekte meningsinnholdet i intervjuobjektets utsagn. Vi må være oppmerksomme på hvordan vi fortolker og forstår intervjuobjektet, slik at vi viderefører dets faktisk intenderte budskap.

### **Vedlegg**

Vedlegg 1: Bacheloravtale

Vedlegg 2: Gantt-skjema

## Avtale for bachelorgruppe

Dag Otto Jostad

Espen Opedal

Joakim Sollie

Gjøvik, 8.1.2014

Vi forplikter oss herved til å samarbeide om å skrive bacheloroppgave i økonomi og ledelse 2014.

Medlemmene av gruppa forplikter seg til å overholde følgende arbeidsregler:

1. Oppmøte til avtalt tid på gruppemøter
2. Tidsfrister satt av HiG og gruppa selv
3. Avtalt arbeidstid og pausetid. Det vil si at vi arbeider konsentrert og uavbrutt og tar pauser i definerte tidsrom.
4. Alltid gi beskjed umiddelbart dersom man av uforutsette grunner ikke kan overholde avtalt tid for gruppemøter
5. Utgifter og utlegg som påløper i forbindelse med innhenting av grunnlag for å skrive oppgaven, skal dekkes likt av medlemmene.
6. Avtalt arbeid med bacheloroppgaven skal prioriteres foran fritidsaktiviteter, og private gjøremål. Unntaket er hvis man beordres på jobb.
7. Arbeid på fritiden skal alltid forsøkes lagt utenom de tider vi setter opp for bachelorarbeid, og arbeidsmengden skal holdes på et nivå som ikke går ut over bachelorarbeidet.

For overtredelse av arbeidsreglementet betales bot på kr 100,-

Gruppa vurderer med eget skjønn om det skal ilegges bot i hvert tilfelle av overtredelse.

Betalte bøter legges i en felles kasse som vi bruker til sosial aktivitet etter at bacheloroppgaven er levert.

Vi er enige om å ha karakteren A som mål for bacheloroppgaven, og at vi skal legge innsatsen dertil.

  
Dag Otto Jostad

  
Espen Opedal

  
Joakim Sollie

