

Ida Høyem Nordbotten & Julie Marie Wærdal

## Coliving i et bærekraftsperspektiv

Hvordan kan boformen Coliving fremme bærekraftig eiendomsutvikling?

Masteroppgave i Eiendomsutvikling- og forvaltning

Veileder: Geir K. Hansen

Medveileder: Randi Narvestad

Juni 2022



Ida Høyem Nordbotten & Julie Marie Wærdal

## **Coliving i et bærekraftsperspektiv**

Hvordan kan boformen Coliving fremme bærekraftig eiendomsutvikling?

Masteroppgave i Eiendomsutvikling- og forvaltning

Veileder: Geir K. Hansen

Medveileder: Randi Narvestad

Juni 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet

Fakultet for arkitektur og design

Institutt for arkitektur og planlegging



Norwegian University of  
Science and Technology



## Forord

Denne masteroppgaven utgjør det avsluttende arbeidet ved det toårige masterstudiet innen Eiendomsutvikling og -forvaltning, ved Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU). Oppgaven utgjør 30 studiepoeng, og er utarbeidet i emnet AAR4992 - Masteroppgave i eiendomsutvikling og -forvaltning våren 2022.

Det har vært to minneverdige og lærerike år ved institutt for arkitektur og planlegging. Gjennom masterløpet har vi tilegnet oss kunnskap og interesse for bærekraft generelt, samt bærekraftig eiendomsutvikling. Basert på sammenfallende interessefelt og arbeidserfaring innenfor boligeiendom, ønsket vi å fokusere på Coliving. Boformen setter fokus på deling og sosiale fellesskap gjennom utforming av fellesareal. Oppgavens problemstilling anses som dagsaktuell, og vi håper oppgaven kan bidra til nytenking og økt kunnskap innenfor fagfeltet. Det er arbeidet med seks ulike case, som hver for seg representerer norske utviklingsprosjekter med elementer innenfor konseptet Coliving. I løpet av arbeidet med masteroppgaven har vi tilegnet oss økt kompetanse innen flere fagområder, og gleder oss til å ta dette med videre inn i arbeidslivet.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår hovedveileder Geir K. Hansen og biveileder Randi Narvestad for faglig og akademisk veiledning. Vi ønsker videre å takke aktørene som har stilt opp til intervju og bidratt med nyttig informasjon til forskningen. Avslutningsvis vil vi takke juryen og Senter for eiendomsfag for tildeling av Eiendomsbransjens stipendordning 2022. Vi setter stor pris på bidraget som har gitt oss mulighet til å gjennomføre befaringer og observasjoner på flere prosjekter.

God lesning!

Trondheim, juni 2022



Ida Høyem Nordbotten



Julie Marie Wærdal

## Sammendrag

Bærekraftig utvikling skal bidra til å imøtekomme dagens behov, uten at det går på bekostning av fremtidige generasjoners muligheter til å tilfredsstille sine behov. Bygg-, anleggs- og eiendomsnæringen utvikler store deler av samfunnet, og utviklingen i denne næringen vil kunne påvirke hvordan kommende generasjoner bor og lever i fremtiden. Dette vil videre være avgjørende for oppnåelsen av FNs bærekraftsmål. Formålet med masteroppgaven er å kunne bidra til ny kunnskap om utvikling av Coliving, og kartlegge hvordan boformen kan ivareta bærekraftig eiendomsutvikling.

På bakgrunn av dette ble følgende problemstilling utformet: *“Hvordan kan boformen Coliving fremme bærekraftig eiendomsutvikling?”*. For å besvare problemstillingen er det utarbeidet tre forskningsspørsmål som tar for seg: Hvilke variasjoner foreligger i konseptet Coliving, hvilke erfaringer har eiendomsutvikler med boformen og hvilken opplevelse beboerne har av konseptet.

Opgavens metodedesign består av en litteraturstudie som er utarbeidet for å kartlegge tidligere forskning på området. Funnene i masteroppgaven er innhentet gjennom studier av seks ulike case. Det er benyttet datainnsamling av kvalitative data, gjennom uformelle møter, dybdeintervjuer, observasjon, gåtur og befaring. I tillegg er det gjennomført ytterligere datainnsamling av kvantitative data, ved spørreundersøkelse med beboerne på to av casene.

Resultatet fra de ulike casene tilsier at både eiendomsutviklere og beboere på et overordnet nivå fremstår tilfreds med boformen. Konseptene fremstår som varierte, både med tanke på størrelse, utforming og organisering. Funnene tilsier at boformen tiltrekker seg både unge og eldre, men sjeldent voksne med hjemmeboende barn. Prisnivåene i prosjektene varierer, og unge tiltrekkes i større grad til leieprosjektene, mens eldre ofte investerer i prosjektene som ligger i det øvre prissjiktet på eiermarkedet. Funnene avdekker at arkitekturen kan legge til rette for sosialisering og fellesskap, og at fellesarealene kan bidra til flere naturlige møteplasser. Flere beboere opplever å ha fått nære forhold til sine medbeboere, noe som kan øke deres livskvalitet i form av nære relasjoner og gode fellesskap. Funnene avdekker videre at boformen må organiseres med hensyn til sammensetning og antall beboere i prosjektet. Det viser seg videre at større prosjekter krever større grad av organisering, gjerne ved bruk av eiendomsforvalter eller vertskap.

Masteroppgaven konkluderer med at eiendomsutviklere har et stort samfunnsansvar, som innebærer å fremme bærekraftig utvikling gjennom sitt arbeid. Måten vi lever på endrer seg gradvis, og eiendomsutviklere må ta hensyn til dette i videre utvikling av boligområder. Samtidig ser en viktigheten av å inkludere interessenter og fremtidige brukere i utviklingsprosessen for å kartlegge lokalsamfunnets behov og sikre gode bomiljø. Boformen Coliving baserer seg på at beboerne har mindre personlig areal og lever i forholdsvis kompakte leiligheter, mens de har tilgang på en større andel fellesareal. Dette kan bidra til at beboerne har mulighet til å benytte en rekke fasiliteter de ikke hadde hatt tilgang til i en tradisjonell boform. Videre drar beboerne nytte av økonomisk deling og sosiale fellesskap, mens arealutnyttelsen bidrar til miljømessige gevinster for lokalsamfunnet. Dersom eiendomsutvikler tar hensyn til elementene i Coliving, kan utvikling av boformen føre til et bærekraftig skifte i boligutviklingen i Norge.

## Abstract

Sustainable development should contribute to meeting the needs of today, without compromising the ability of future generations to meet their needs. The construction and real estate industries influence large sections of society. This in turn influences how future generations will be able to live. The sectors will be crucial in achieving the UN's sustainability goals. The purpose of this master thesis is to contribute to spreading new knowledge surrounding the development of Coliving, as well as to establish how this housing model could contribute to sustainable real estate development.

The issue this thesis attempts to tackle is: *“How can Coliving as a housing model promote sustainable real estate development?”* This will be addressed through three research questions: 1) What variations are found within the concept of Coliving? 2) What experiences do real estate developers have with the housing model? 3) What experiences do residents have with the concept?

The thesis methodology consists of a literary study, which is prepared to establish previous research surrounding the topic. The findings are obtained through the study of six different cases. A variety of qualitative data has been collected through informal meetings, in-depth interviews, observations, and residential inspections. Quantitative data has also been collected through surveys with the residents at two of the project cases.

The results from the various cases dictate that, on an executive level, both real estate developers and residents appear to be satisfied with the housing model. The concept can differ by size, design, and residential organization. The findings dictate that the housing model attracts both young and old residents, but rarely adults with children in the household. The prices of the projects vary. Young residents seem to be attracted to the rental projects, whereas older residents often invest in projects that fall within the more expensive category on the sales market. The findings reveal that the architecture and design could facilitate socializing and that the common areas could contribute to a greater extent of natural meeting places. Several of the residents have experienced a stronger relationship with their neighbors, which could contribute to developing a better quality of life. Furthermore, the findings reveal that the housing model must be organized in terms of composition and number of residents in the project. It appears



that larger projects require greater organization, preferably through a property manager or a service host.

The master thesis concludes that real estate developers have great social responsibility regarding the promotion of sustainable development through their work. The way we wish to live our lives changes gradually. Real estate developers need to take this into account when developing new housing areas. We need to be aware of each project's interest and future users in the process of establishing a community's needs, while at the same time ensuring good living conditions. Coliving is based on a model where the personal area is limited through compact living, combined with a larger amount of shared space. This may give the residents a greater opportunity to exploit a variety of facilities that they would not be able to facilitate in a traditional housing unit. The residents can benefit from economic sharing and social fellowships, while the area usage contributes ecological value to the local community. If the real estate developers take the elements of Coliving into account, an extension of this housing model could lead to a sustainable turn for Norwegian housing development.

# Innholdsfortegnelse

Forord.....	I
Sammendrag.....	II
Abstract .....	IV
Figurer .....	VIII
Tabeller.....	X
<b>1 Introduksjon .....</b>	<b>1</b>
<i>1.1 Bakgrunn.....</i>	<i>1</i>
<i>1.2 Formål, problemstilling og forskningsspørsmål.....</i>	<i>2</i>
<i>1.3 Avgrensning .....</i>	<i>3</i>
<i>1.4 Begrepsavklaringer.....</i>	<i>4</i>
<i>1.5 Forkortelser.....</i>	<i>5</i>
<i>1.6 Oppgavens oppbygging .....</i>	<i>6</i>
<b>2 Teoretisk grunnlag .....</b>	<b>7</b>
2.1 Eiendomsutvikling .....	7
2.1.1 Boligmarkedet .....	7
2.1.2 Leiemarkedet.....	9
2.2 Ulike boligmodeller i Norge.....	10
2.2.1 Bokollektiv vs. bofellesskap.....	10
2.2.2 Coliving .....	11
2.2.3 Delemeter .....	13
2.2.4 Gaining by Sharing .....	13
2.3 Bærekraft.....	14
2.3.1 Miljømessig bærekraft.....	15
2.3.2 Økonomisk bærekraft.....	16
2.3.3 Sosial bærekraft .....	17
<b>3 Metode .....</b>	<b>19</b>
3.1 Samfunnsvitenskapelig metode .....	20
3.2 Utvikling av problemstilling .....	20
3.3 Undersøkelsesopplegg.....	21
3.3.1 Casestudier .....	22
3.4 Datainnsamling .....	23
3.4.1 Litteraturstudie .....	23
3.4.2 Dybdeintervju .....	24
3.4.3 Observasjon og gåtur .....	28
3.4.4 Spørreundersøkelse.....	28
3.4.5 Blandede metoder .....	29
3.5 Analyse av data .....	30
3.6 Evaluering av metode .....	31
3.6.1 Pålitelighet (reliabilitet).....	31
3.6.2 Troverdighet (intern validitet).....	31

3.6.3 Overførbarhet (ekstern validitet) .....	32
3.6.4 Bekreftbarhet .....	32
3.7 Forskningsetiske retningslinjer.....	32
<b>4 Casebeskrivelse og funn.....</b>	<b>33</b>
4.1 Organisering med applikasjonen Heime.....	33
4.2 Birk & Co .....	34
4.2.1 Fyrstikkbakken – deleleiligheter .....	34
4.2.2 Alternative deleløsninger.....	35
4.2.3 Organisering av deleareal .....	36
4.2.4 Bakgrunn for boform med delemeter .....	36
4.2.5 Erfaringer fra eiendomsutvikler.....	37
4.3 Frost Eiendom.....	38
4.3.1 Nærbyen 24/7.....	38
4.3.2 Bakgrunn for konsept med Coliving .....	41
4.3.3 Utviklingen av konseptet .....	42
4.3.4 Beboernes tilfredshet ved Nærbyen 24/7 .....	42
4.4 OBOS.....	44
4.4.1 Living Lab.....	44
4.4.2 Bakgrunn for boform med fellesfasiliteter .....	46
4.4.3 Utvikling av prosjektet .....	47
4.4.4 Beboernes tilfredshet .....	47
4.5 Signaturhagen Bolig.....	48
4.5.1 Signaturhagen Nøtterøy .....	48
4.5.2 Bakgrunn for boform med fellesfasiliteter .....	50
4.5.3 Brukermedvirkning .....	51
4.5.4 Mottakelse i markedet og beboernes opplevelse .....	51
4.6 Solon Eiendom .....	51
4.6.1 Vindmøllebakken .....	52
4.6.2 Bakgrunn for konsept med fellesfasiliteter.....	53
4.6.3 Erfaringer fra eiendomsutvikler.....	53
4.6.4 Befaring og brukernes opplevelse av konseptet .....	56
4.7 Selvaag Bolig.....	58
4.7.1 Lervig Brygge Pluss .....	58
4.7.2 Utvikling og erfaringer ved Plusskonseptet.....	60
4.7.3 Utviklers tilbakemeldinger ved konseptet .....	60
4.7.4 Befaring og beboernes opplevelser av konseptet.....	61
<b>5 Diskusjon.....</b>	<b>64</b>
5.1 Boligmarkedet .....	65
5.2 Variasjoner av boformer.....	65
5.3 Erfaringer hos eiendomsutviklere .....	70
5.4 Beboernes opplevelse .....	71
5.5 Bærekraftig utvikling.....	73
5.5.1 Miljømessig bærekraft.....	74
5.5.2 Økonomisk bærekraft.....	75
5.5.3 Sosial bærekraft .....	78
<b>6 Konklusjon.....</b>	<b>80</b>
6.1 Konklusjon av problemstilling.....	80

6.2 Videre forskning.....	82
<b>Referanser.....</b>	<b>83</b>

## Figurer

Figur 1: Tre dimensjoner av bærekraft (Egenprodusert basert på FN, 2021). .....	14
Figur 2: Sosiale relasjoner. Andel personer 16 år og over (Egenprodusert basert på Statistisk sentralbyrå, 2017). .....	18
Figur 3: Det kvalitative og kvantitative undersøkelsesopplegget (Egenprodusert basert på Jacobsen, 2015). .....	20
Figur 4: Prosjektet består av fire bygg, hvorav enkelte enheter er utviklet med delemeter, mens andre fremstår som tradisjonelle leiligheter (AF Gruppen, u.å.). .....	35
Figur 5: Birk & Co’s ulike leiligheter med deleareal. Deleleilighet “kvartetten” vises i figur til venstre, mens “tvillingleilighet” vises til høyre. (Egenprodusert, basert på Birkenes, 2021). .....	36
Figur 6: Illustrasjonsbilde av Nærbyen 24/7 i Trondheim (Advansia, u.å.). .....	39
Figur 7: Fellesareal med romslig felleskjøkken, spillrom, oppholdsrom, liten kjøkkenstasjon og postkasser (Egenfoto). .....	40
Figur 8: Bakgrunn for at respondentene valgte Nærbyen 24/7 som bosted. På dette spørsmålet var det tillatt å krysse av for flere svaralternativer.....	43
Figur 9: Respondentenes svar på om de tror de fortsatt bor i Nærbyen 24/7 om 2 år til høyre. Oversikt over hvor mye de benytter fellesområdet til venstre (Egenprodusert). .....	43
Figur 11: Illustrasjonsbilde av OBOS Living Lab på Vollebekk (OBOS, 2021). .....	45
Figur 12: Treningsrom, motstrømsbasseng, lounge og fellesområde med sittegrupper i Signaturhagen Nøtterøy (Signaturhagen u.å.). .....	48
Figur 13: Fellesareal og hageanlegg med glassoverbygg i Signaturhagen på Nøtterøy (Solli Arkitekter, u.å.). .....	49
Figur 14: Felleskjøkken og selskapsrom beliggende i første etasje med stort spisebord og sittegrupper med TV (egenfoto). .....	52

Figur 15: Prosjektet i Vindmøllebakken er utviklet i småhusskala for å supplere eksisterende trehusbebyggelse i området (Egenfoto).....	53
Figur 16: Fellesrommene er utformet med store vindusflater, noe som tydeliggjør aktiviteter og legger til rette for sosialisering (egenfoto). .....	55
Figur 17: Fellesarealer i Vindmøllebakken. Øverst fra venstre: Felles stue med store vindusflater, inngangsparti til en av leilighetene, loftstue og én av takterrassene med gode solforhold samt utsikt over nærområdet (Egenfoto). .....	56
Figur 18: Oversiktsbilde over nærområdet. Lervig Brygge ligger til venstre ved sjøpromenaden (Selvaag Bolig, u.å., a). .....	58
Figur 19: Øverst fra venstre: Selskapsrom, lobby, TV-stue og treningsrom (Egenfoto).....	59
Figur 20: Resepsjonen i serviceområdet ved inngangspartiet i Lervig Brygge. I tilknytning til resepsjonen var det også kjøkkenkrok med kaffemaskin (egenfoto). .....	61
Figur 21: Bakgrunn for at respondentene valgte Lervig Brygge som bosted. Dette spørsmålet var åpent for avkrysning på flere svaralternativ (Egenprodusert).....	62
Figur 22: Oversikt over hvordan respondentene bodde før de flyttet til Lervig Brygge (Egenprodusert). .....	63
Figur 23: Oversikt over arbeidssituasjonen til respondentene til venstre. Sirkeldiagrammet til høyre viser hvorvidt beboerne får dyrket hobbyene sine (Egenprodusert). .....	64

## Tabeller

Tabell 1: Oversikt over oppgavens oppbygging (Egenprodusert). .....	6
Tabell 2: Boligprisstatistikk 2021 for Oslo (DNB Eiendom, 2021). .....	8
Tabell 3: Tabell 3: Boligprisstatistikk 2021 for Stavanger (DNB Eiendom, 2021).....	8
Tabell 4: Oversikt over gjennomsnittlig månedlig leie og årlig leie per kvadratmeter i Oslo og Bærum kommune (Statistisk sentralbyrå, 2021b).....	9
Tabell 5: Oversikt over gjennomsnittlig månedlig leie og årlig leie per kvadratmeter i Trondheim kommune (Statistisk sentralbyrå, 2021b).....	10
Tabell 6: Søkematriksen benyttet i litteraturstudiet med brukte søkeord og aktuelle kilder (Egenprodusert).....	24
Tabell 7: Oversikt over intervjuobjekter (Egenprodusert). .....	26

# 1 Introduksjon

I dette kapittelet vil bakgrunnen for masteroppgaven presenteres. Videre vil det gis en kort presentasjon av valgte case, samt formålet med oppgaven og oppgavens avgrensninger. Deretter vil oppgavens problemstilling med tilhørende forskningsspørsmål presenteres, før det gis en forklaring av sentrale begreper. Avslutningsvis vil oppgavens struktur legges frem og forklares for leseren.

## 1.1 Bakgrunn

Begrepet bærekraft spiller en sentral rolle i verdenssamfunnet i dag, og det er gjort flere tiltak fra store internasjonale aktører for å vekke oppmerksomhet rundt tema. FNs bærekraftsmål er utviklet for å gi en internasjonal pekepinn på hvilke tiltak som er nødt til å gjøres for at fremtidige generasjoner skal kunne dra nytte av kloden på lik linje som vi gjør i dag (FN, 2021). Miljømessig bærekraft har vært sentralt i lang tid, men i senere år har både økonomisk- og sosial bærekraft fått et større fokus. For å kunne ta vare på menneskene, økonomien og kloden videre inn i fremtiden, vil det være essensielt å utføre en utvikling som tar hensyn til alle de tre dimensjonene av bærekraft. For at BAE-næringen (Bygge-, anleggs- og eiendomsnæringen) skal kunne kalles bærekraftig, må bransjen i tillegg til å redusere klimagassutslippene, også bidra til å utrydde fattigdom og bekjempe ulikhet.

Ensomhet i befolkningen viser seg å være et fremtredende problem i dagens samfunn, og studier viser at 16% av befolkningen er ensomme (Statistisk sentralbyrå, 2017). Statistikken viser seg i hovedsak å gjelde unge og enslige voksne, i tillegg er de med lav inntekt representert i større grad. En stor del av dagens husstander er enpersonshusholdninger i Norge, og samtidig viser det seg å være utfordrende å komme inn på boligmarkedet. Boligpolitikken skal bidra til at befolkningen kan eie egen bolig (Sandlie og Sørvoll, 2017). Bostedet vil påvirke og legge rammer for hvordan livet utformer seg både med tanke på arbeid, familie og helse. FNs bærekraftsmål legger vekt på at det skal sikres allmenn tilgang til tilfredsstillende og trygge boliger, til en overkommelig pris (Norsk Eiendom, u.å.). Den sterke prisveksten i de store byene kan føre til et klasseskille hvor de med lavere kjøpekraft i større grad må ut av eiermarkedet og inn i leiemarkedet (Lauridsen, 2020). Dette er utfordringer som påvirker hele samfunnet, og som må tas hensyn til i utviklingen av byer og tettsteder.

Eiendomsutviklere arbeider med å transformere et areal fra en tilstand til en annen, og må kunne oppnå verdiskaping enten i form av økonomisk verdi eller samfunnsmessig nytte (Leikvam & Olsson, 2018). Eiendomsutvikler har en sentral rolle, og kan bruke sin kompetanse for å oppnå en positiv utvikling for samfunnet. Dette med tanke på at utvikling av boligområder er permanente endringer som vil kunne påvirke omgivelsene over lang tid (Regjeringen, u.å.). BAE-næringen har dermed et ansvar for å sikre gode bomiljø, som kan bidra til å øke befolkningens livskvalitet.

I flere deler av verden er det i senere tid utviklet et større antall boformer med sosiale aspekter og høyere grad av deling. Coliving er en av boformene som har blomstret i vestlige land, og det er etablert prosjekter innenfor konseptet både i England, Nederland og Danmark (Pressbooks, u.å.). Coliving legger til rette for sosiale fellesskap, og kan dermed bidra til å redusere ensomheten i befolkningen (Corfe, 2019). Boformen baserer seg i stor grad på delingsøkonomi, og gir personer tilgang til fasiliteter utenfor egen økonomiske evne, samtidig som at bokostnadene og behovet for personlige gjenstander reduseres. Coliving-prosjekter er ofte utformet som kompakte private enheter, i tillegg til at beboerne har tilgang til store fellesarealer. Mindre leiligheter vil videre kunne bidra til reduserte klimagassutslipp, og vil dermed være gunstig i et miljøperspektiv (Molvik, 2021).

## **1.2 Formål, problemstilling og forskningsspørsmål**

Oppgaven tar for seg boformen Coliving i et bærekraftsperspektiv. Valg av tema baseres blant annet på interessante og dagsaktuelle problemstillinger, og en ser at forskning på tema vil kunne bidra til ytterligere kunnskap på området. Dette kan videre fremme interesse for boformen, og bidra til en mer variert boligutvikling i Norge.

Formålet med masteroppgaven er å belyse hvilke ringvirkninger Coliving kan gi beboerne og samfunnet gjennom casestudier, og undersøke om boformen kan bli en fremtidig suksess for norske eiendomsutviklere. Hovedfokuset vil ligge på økonomisk- og sosial bærekraft. I tillegg vil miljømessig bærekraft bli hensyntatt i utformingen av oppgaven, da de tre perspektivene er avhengig av hverandre for å kunne oppnå bærekraftig utvikling. Forskerne vil videre avdekke hvordan arbeidet med utvikling av Coliving skjer i praksis, samt hvilke drivere og barrierer som foreligger fra et eiendomsutviklerperspektiv.



Bakgrunn og formål for masteroppgaven har dannet grunnlag for utforming og formulering av problemstilling og tilhørende forskningsspørsmål. Problemstillingen for masteroppgaven er som følger:

*“Hvordan kan boformen Coliving fremme bærekraftig eiendomsutvikling?”*

Tilhørende forskningsspørsmål skal bidra til å belyse viktige parametere og besvare problemstillingen. Det er tatt utgangspunkt i følgende tre forskningsspørsmål:

1) *“Hvilke ulike variasjoner finnes innenfor konseptet Coliving?”*

Formålet med forskningsspørsmålet er å kartlegge hva konseptet Coliving innebærer, og hvilke ulike variasjoner som foreligger ved boformen. Herunder undersøkes også boligmodeller som har fellesnevnerne med konseptet.

2) *“Hvilke erfaringer har eiendomsutviklere med Coliving?”*

Hensikten med forskningsspørsmålet er å undersøke hvilke erfaringer eiendomsutviklere har med boformen, samt hvilke parameter det er viktig å ta hensyn til i utviklingsarbeidet.

3) *“Hvordan oppleves etablerte Coliving-prosjekter av beboerne?”*

Formålet med forskningsspørsmålet er å gå dypere inn i flere ulike case som har sammenlignbare elementer med Coliving-konseptet. Dette for å undersøke hvordan konseptet oppleves av beboerne.

### **1.3 Avgrensning**

Problemstillingen legger til rette for en naturlig avgrensning i oppgaven. Likevel må noen forutsetninger beskrives nærmere. Forskerne har valgt å ta for seg seks ulike case som alle har elementer som kan ses i sammenheng med boformen Coliving. Enkelte case kaller prosjektet sitt for Coliving, mens andre benytter en variasjon av begreper for å forklare hvordan deres utradisjonelle boform med fellesareal er satt sammen. De valgte casene er benyttet på bakgrunn av sin unike boform, og deres fokus på sosiale aspekter ved boligutvikling. Prosjektene som er

undersøkt ligger i, eller i tilknytning til store byer i Norge. Det er i denne oppgaven ikke tatt stilling til modellene som praktiseres utenlands. Casene som er valgt ut er ferdigstilt i nyere tid, noe som gir et grunnlag for å få frem dagens trender og den moderne boform. Disse avgrensningene er gjort med hensikt å skaffe et bedre sammenligningsgrunnlag mellom casene.

Begrepet bærekraft er svært bredt, og vil i denne oppgaven begrenses til å omhandle utvikling av boliger, boområder og deres lokalsamfunn. Med Coliving som utgangspunkt vil sosial bærekraft ha et naturlig fokus. Videre vil økonomisk bærekraft være en viktig faktor ovenfor både beboere og eiendomsutvikler. Miljømessig bærekraft vil involveres på bakgrunn av at dimensjonene innen bærekraftig utvikling er gjensidig avhengig av hverandre. Dette aspektet vil ikke tilføyes like mye oppmerksomhet, da ringvirkningene ikke nødvendigvis vises tydelig på mikronivå.

## **1.4 Begrepsavklaringer**

### **Aktør**

En aktør er en person eller organisasjon som spiller en aktiv rolle, i denne sammenheng i et eiendomsutviklingsprosjekt. Dette kan være byggherre, entreprenør, arkitekt eller lignende.

### **Brukere**

Begrepet brukere benyttes i denne oppgaven om personene som benytter arealene som omtales. Dette vil i hovedsak dreie seg om beboere i konseptet, samt annet personell som oppholder seg i arealene.

### **Brukermedvirkning/brukerinvolvering**

Begrepene brukermedvirkning og brukerinvolvering benyttes om prosessene som foregår når utviklere legger til rette for at framtidige brukere av deres byggeprosjekter kan medvirke eller involveres i utviklingsprosessen.

### **Eiendomsutvikler**

Begrepet eiendomsutvikler benyttes i denne sammenheng om utbyggerbedrift, byggherre eller representant for utbygger av ulike boligprosjekter.

## **Interessent**

En interessent er en person eller en organisasjon som har tilknytning til et objekt. I denne sammenheng brukes begrepet interessent om potensielle kunder, naboer eller andre personer som vil ha interesse av prosjektene som blir omtalt.

## **Seksjon**

En seksjon er én del av en større enhet. Ved oppdeling i flere seksjoner kan en seksjon gi personer enerett til en bruksenhet i et bygg.

## **1.5 Forkortelser**

BAE-næringen: Bygge-, anleggs- og eiendomsnæringen

KVM: Kvadratmeter

KTI: Kundetilfredsindex

TEK: Byggteknisk forskrift

## 1.6 Oppgavens oppbygging

Tabell 1: Oversikt over oppgavens oppbygging (Egenprodusert).

Kapittel	Innhold
1. Innledning	Det første kapittelet består av bakgrunn og formål for oppgaven, samt presentasjon av problemstilling med tilhørende forskningsspørsmål og avgrensninger.
2. Teoretisk rammeverk	I kapittel 2 presenteres masteroppgavens teoretiske rammeverk, herunder eiendomsutvikling, boligmarkedet i Norge, ulike typer boformer, og de tre dimensjonene av bærekraft.
3. Metode	I dette kapittelet presenteres valgt forskningsmetode og fremgangsmåte som er benyttet for å besvare masteroppgavens problemstilling og forskningsspørsmål. Avslutningsvis i kapittelet evalueres forskningsarbeidet.
4. Casebeskrivelse og funn	En presentasjon av samtlige seks case med funn fra de kvalitative intervjuene og kvantitative spørreundersøkelsene presenteres i dette kapittelet.
5. Diskusjon	Diskusjonen tar utgangspunkt i forskningsspørsmålene, og funnene i forskningen diskuteres opp mot det teoretiske rammeverket.
6. Konklusjon	Det siste kapittelet tar opp de viktigste momentene i oppgaven, og konkluderer med hensyn til oppgavens problemstilling. Avslutningsvis gis det anbefalinger til videre forskning på tema.

## 2 Teoretisk grunnlag

Dette kapittelet skal presentere teoretisk bakgrunn som underbygger oppgavens problemstilling. Først vil eiendomsutvikling presenteres, herunder boligmarkedet i Norge. Videre gis en beskrivelse av ulike typer boformer og boligmodeller, herunder bokollektiv, bofellesskap, Coliving, delemeter, plussboliger og Gaining by Sharing. Avslutningsvis vil litteratur om bærekraft og dens tre dimensjoner presenteres.

### 2.1 Eiendomsutvikling

Leikvam & Olsson (2018) definerer eiendomsutvikling som “*Å transformere et stykke areal fra en tilstand til en annen*”. For at begrepet eiendomsutvikling skal kunne benyttes om en slik transformasjon, må en kunne oppnå verdiskapning eller økt løpende avkastning. Enten i form av økt økonomisk verdi, eller samfunnsmessig nytte. Eiendomsutviklingsprosjekter kan omfatte alt fra ombygging av kontorbygg, til planutvikling av areal, eller oppføring av nye boligbygg. Leikvam & Olsson (2018) påpeker at kompetansen og kapasiteten som legges inn i prosjektet, kan fremfor arealet eller bygget, være de viktigste elementene i eiendomsutviklingen.

Aktørene som driver eiendomsutvikling genererer store verdier for samfunnet, og det finnes mange aktører i ulike roller (Leikvam & Olsson, 2018). De ulike rollene krever som regel ulike spesialister fra forskjellige fagfelt, og enkelte kan sitte med flere roller samtidig i det samme prosjektet. Begrepene aktører og interessenter brukes om hverandre i eiendomsutvikling, og under eiendomsutviklingsprosjekter er det ofte en tredeling av interessenter. Disse er først og fremst prosjektgruppen, deretter interessenter som kommunen eller andre myndigheter, naboer og kunder, mens den siste gruppen representerer andre eksterne interessenter som på en eller annen måte blir berørt av prosjektet.

#### 2.1.1 Boligmarkedet

I sine bærekraftsmål, slår FN fast at alle skal ha tilgang til boligmarkedet der de bor (Lauridsen, 2020). Dette er vesentlig for økonomisk utvikling og fordeling av goder, og støttes bredt av forskning. En stor del av prisveksten i boligmarkedene handler om knapphet på boliger. Tilgangen til boligmarkedet påvirkes av en lang rekke politiske vedtak, som byfortetting og bedre utnyttelse av eksisterende areal. Norsk boligpolitikk legger opp til at flest mulig skal kunne eie sin egen bolig, og per i dag eier nesten 9 av 10 norske hushold egen bolig (Sandlie og Sørvoll, 2017).

Ifølge Eiendom Norges boligprisstatistikk har boligprisene i Oslo steget med 99,9% de siste ti årene (Lauridsen, 2020). Prognosene tilsier at prisene vil stige 8,6 % fra 2022 frem til 2024 (Røiseland & Hyvang, 2021). Prisene fører til at det er utfordrende for en forbruker med gjennomsnittlig inntekt på 600.000 å komme seg inn på boligmarkedet (Lauridsen, 2020). Boligprisene for 2021, som vist i Tabell 2, viser at det fremdeles er moderat økning og høye boligpriser i markedet.

*Tabell 2: Boligprisstatistikk 2021 for Oslo (DNB Eiendom, 2021).*

	Leilighet	Enebolig	Tomannsbolig	Rekkehus
Antall solgte	20.474	956	796	717
Gjennomsnittspris	5.476.774	14.632.388	11.682.830	8.518.240
m2 pris BOA/P-rom	86.851	73.892	75.177	66.912
Avvik pris/prisantydning	4,4 %	2,6 %	3,7 %	5,5 %

I 2010 var det høyere kvadratmeterpris ved kjøp av en leilighet i Stavanger, enn for en leilighet i Oslo (Mullis, 2022). Fra 2014 var Stavanger preget av oljekrisen, og boligprisene falt drastisk. Boligmarkedet har deretter kommet gradvis tilbake, men til tross for dette viser boligstatistikken i Tabell 3, store forskjeller mellom de to byene i dag.

*Tabell 3: Tabell 3: Boligprisstatistikk 2021 for Stavanger (DNB Eiendom, 2021).*

	Leilighet	Enebolig	Tomannsbolig	Rekkehus
Solgt	1998	737	507	419
Gjennomsnittspris	3.183.225	6.488.507	4.092.874	3.920.810
m2 pris BOA/P-rom	46.911	35.461	34.194	34.221

### 2.1.2 Leiemarkedet

Leiemarkedet i Norge anses som stort, og over en halv million norske husholdninger leier bolig (Statistisk sentralbyrå, 2017b). Et av kjennetegnene ved leiemarkedet er at korte leieforhold er dominerende. Dette med bakgrunn i at en høy andel unge leier bolig. En stor andel av utleierne er privatpersoner som leier ut egen bolig, eller deler av egen bolig. I tillegg finnes det en rekke profesjonelle utleieaktører i de store byene, og denne aktøren forhandler med høyest pris på husleie. Oslo er preget av å ha det høyeste leieprisnivået i Norge, se Tabell 4 (Statistisk sentralbyrå, 2021b).

*Tabell 4: Oversikt over gjennomsnittlig månedlig leie og årlig leie per kvadratmeter i Oslo og Bærum kommune (Statistisk sentralbyrå, 2021b).*

Oslo og Bærum kommune	2021
Størrelse på boenhet	Gjennomsnittlig månedlig leie
1 rom	8 860 kr
2 rom	12 310 kr
3 rom	14 920 kr
4 rom	18 690 kr
5 rom eller flere	23 010 kr

Utleieprisene i Trondheim er noe lavere enn i Oslo, se Tabell 5. Leienivået fremstår likevel som høyt, og Trondheim kommune har landets tredje dyreste gjennomsnittlige leiepris (Statistisk sentralbyrå, 2021b).

Tabell 5: Oversikt over gjennomsnittlig månedlig leie og årlig leie per kvadratmeter i Trondheim kommune (Statistisk sentralbyrå, 2021b).

Trondheim kommune	2021
Størrelse på boenhet	Gjennomsnittlig månedlig leie
1 rom	6 810 kr
2 rom	9 780 kr
3 rom	12 210 kr
4 rom	14 210 kr
5 rom eller flere	19 630 kr

## 2.2 Ulike boligmodeller i Norge

I dette delkapittelet presenteres ulike typer boligmodeller som er utbredt i Norge, samt hvilke begreper utbyggerne benytter i den forbindelse. Det gis videre en kort beskrivelse av de ulike modellene, deres kjennetegn, og hvordan disse praktiseres.

### 2.2.1 Bokollektiv vs. bofellesskap

Bokollektiv kan karakteriseres som et boligtilbud som er rimelig, og ofte passer for ungdom som akkurat har flyttet hjemmefra (Schmidt, 2002). Et større antall unge har de siste årene slått seg sammen for å leie større leiligheter i sentrumsnære strøk, hvor hver enkelt gjerne disponerer et soverom, og deler resterende arealer i leiligheten med de andre beboerne. En ser også at flere unge slår seg sammen for å kjøpe bolig. Her etterspørres det derfor et kjøpemarked for unge slik at de kan få en inngangsbillett til boligmarkedet. Dette vil gjøre det rimelige for unge å skaffe sin første egne bolig.

Et bofellesskap kjennetegnes av en rekke boliger som har innpass i et kvartal, hvor en har fellesarealer som en forlengelse av sin private bolig (Schmidt, 2002). Her har beboerne tilgang til kvartalets servicetjenester og fellesrom. Av erfaringer ser en også at det er hensiktsmessig å planlegge utvikling av fellesarealer i samarbeid med beboerne. Bofellesskap er i dag utbredt i større grad i Sverige og Danmark, sammenlignet med Norge (Schmidt, 2002). Mange assosierer bofellesskap med begrensede målgrupper, slik som studenter eller unge voksne. Bofellesskap ble derimot drevet fram av småbarnsfamilier under utviklingen i Danmark. Her i form av



rekkehus med tilgang til felles tun eller andre fellesareal. Fellesarealer kan være en positiv faktor for personer i alle aldre og livsfaser, og kan bidra som en sosial faktor både for enslige og de som har samboere. Tidligere studier har vist at det er barn som har mest å tjene på å bo i bofellesskap. De bofellesskapene som har blitt mest attraktive i Danmark, er de som gir økonomiske fordeler for beboerne. Det antas at bofellesskap gradvis vil bli mer populært for aldersgruppen 50+ i fremtiden, dette i form av en type “*seniorbofellesskap*”.

Bofellesskap og bokollektiv er to boligtyper hvor en har private arealer, samtidig som en deler en rekke fellesarealer med andre beboere (Moe & Gunnarsjaa, 2022). Bofellesskap er en betegnelse som benyttes når en har stor grad av privat areal i sin bolig, men deler noen fellesfunksjoner. Bokollektiv er motsatt, altså at en har en liten andel privat areal, og deler en større andel av boligen med andre. Grensen mellom disse to begrepene kan ofte oppfattes som flytende da det i utgangspunktet kun skilles av mengden privat- og felles areal i eller i tilknytning til boligen.

### **2.2.2 Coliving**

Originalt stammer konseptet Coliving fra Danmark, og oppstod på 1970-tallet under begrepet “*cohousing*” (Souza, 2021). Coliving er en oppadstormende boligsektor med et stort potensial (Pressbooks, u.å.). De siste årene har en sett at boformen har ekspandert over hele verden, med spesielt store markeder i USA, Asia og Vest-Europa. Interessen for Coliving har bidratt til at det har dukket opp en rekke ulike businessmodeller og tilbud innenfor boformen.

Coliving handler om å bo i et slags fellesskap, hvor en deler en rekke ulike fasiliteter (Souza, 2021). Dette vil ofte være fasiliteter som en ikke hadde hatt mulighet til å ha tilgang til i egen husstand. Eksempler kan være felles oppholdsrom eller lokaler som kan benyttes til selskap eller sosialt fellesskap i hverdagen, samt treningsrom, lekerom og lignende. I dagens samfunn kan Coliving by på en rekke ulike muligheter, både for personer som kun ønsker å bo sammen, og for de som ønsker å skape mindre samfunn hvor en deler verdier og har felles interesser og livsfilosofi. En ser et stort potensial for å kunne utvikle prosjekter som har fokus på elementene som inngår i konseptet Coliving.

Coliving kan beskrives som et konsept som foretrekker samfunn og individualitet (Coliving, u.å.). Beboerne samler seg rundt en felles interesse om å lære av, og vokse sammen med de menneskene de omgås. Samtidig setter de pris på den positive miljøpåvirkningen, og lavere

kostnader. Det er mange ulike typer mennesker som passer inn i slike konsept, og mange vil dra nytte av de fleksible løsningene de får tilgang til. Konseptet er i følge *Coliving.com* (u.å) den beste kombinasjonen av samfunn, lettvinthet, komfort og kostnadsbesparelse. Coliving-områder er designet for å samle folk, ved å være inviterende og åpne slik at beboerne kan sosialisere seg, men samtidig har muligheten til å trekke seg tilbake når de ønsker det.

Måten man i et Coliving-konsept deler fasilitetene på, gjør det mulig for enkeltpersoner å leie eller kjøpe mindre og billigere boliger som samtidig oppfyller deres behov uten at de må benytte seg av andre kommunale fasiliteter (Corfe, 2019). En kan dermed få tilgang til fasiliteter i sitt eget hjem som muligens ligger over deres økonomiske evne dersom de skulle bodd i en fullstendig privat bolig. Videre vil mindre leiligheter bruke mindre energi, noe som er svært gunstig i et miljøperspektiv (Frost Eiendom, u.å., a).

Det finnes både fordeler og ulemper ved boformen. Fordeler ved å kjøpe enheter innenfor Coliving-konseptet kan blant annet være at en oppnår finansiell sparing i husholdningen (Corfe, 2019). Dette på grunn av boformens delingsøkonomi og at en bidrar til å oppfostre et sosialt bærekraftig samfunn, som videre kan bidra til å bekjempe ensomheten i befolkningen. Coliving kan også by på utfordringer, noe som krever god og strukturert planlegging i forkant. Utfordringene kan være blant annet høye servicekostnader, samt et ukjent og krevende marked for utviklere å operere i. Coliving er diskutert mye, og det er ulike måter forskjellige aktører ser på Coliving. Noen mener at boformen kan bekjempe ensomhet eller bidra til at man oppdager en ny måte å leve på, mens andre mener at mindre boenheter er negativt, og at Coliving nærmest er en glorifisering av studenthybler.

Coliving kan videre kategoriseres gjennom ulike typologier (Pressbooks, u.å.). Boformen ser ut til å gradvis bli mer attraktiv for aktører innenfor urban utvikling, delingsøkonomi og eiendomsbransjen generelt. Coliving bidrar til å endre personers syn på hvordan en ser på egen bolig, og lever sammen. Boformen viser at boliger kan komme i ulike former, og at det kan variere både i størrelse og i sosialt fellesskap eller deleområder. En kan også differensiere Colivingarealer gjennom hvordan eller hvor mye arealene brukes. Den største forskjellen her er hvordan beboerne ser på boformen, om den er midlertidig eller permanent. Dette kan bidra til at en ser skillet mellom Coliving og andre typer bofellesskap mer tydelig. Uavhengig av utvikler og driver av arealene, er kostnaden av å tilby Coliving fortsatt en sensitiv faktor i markedet. De fleste Colivingarealer fremstår som fleksible og rimelige tilbud, men de har

likevel en tendens til å være noe dyrere enn tradisjonelle boformer.

### **2.2.3 Delemeter**

Delemeter er et nytt og relativt ukjent begrep. Birk & Co benytter dette begrepet om arealene i prosjektet Fyrstikkbakken, hvor flere beboere har tilgang til fellesarealer (Birkenes, 2021). Delemeterne representerer en avprivatisering av arealene, for eksempel ved felles takterrasse. Det er viktig at arealene opprettholder høye estetiske kvaliteter og er enkel å booke, slik at de oppleves som attraktive for beboerne. Begrepet delemeter kan også brukes om felles stue, kjøkken eller bad i en leilighet som er delt opp i flere seksjoner, med ulike seksjonseiere. Dette vil bli nærmere gjennomgått i kapittel 4.3.

### **2.2.4 Gaining by Sharing**

Boligmodellen Gaining by Sharing er utviklet av Helen & Hard, Indigo Vekst og Gaia Trondheim, og baserer seg på en rekke prinsipper innenfor bærekraft (Gaining by Sharing, u.å.). Modellen skal legge til rette for bærekraftig utvikling ved å øke kvalitetene innenfor de sosiale, miljømessige og økonomiske dimensjonene. I tillegg skal høy kvalitet innenfor arkitektur legge til rette for flere inkluderende fellesareal som skaper gode sosiale fellesskap og bidrar til deling. Gaining by Sharing legger til rette for at beboerne har en egen privat bolig som er noe mindre enn tradisjonelle leiligheter, hvor de i tillegg har generøse og gode fellesarealer som er fullt utstyrt (Gaining by Sharing, u.å.). Fellesområdene er tilrettelagt for å ivareta et godt miljø og støtte opp under fellesskapet. Dette vil bli nærmere gjennomgått i kapittel 4.6.

### **2.2.5 Plussboliger**

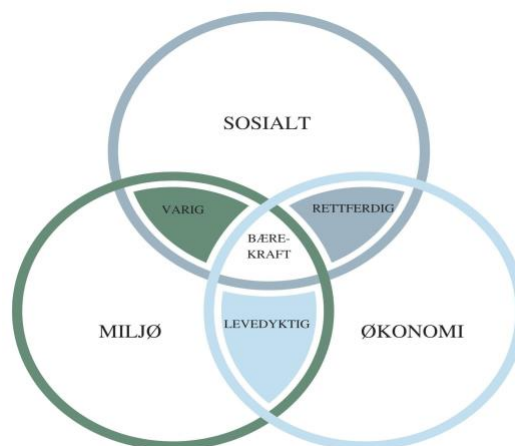
Selvaag Bolig har opprettet et konsept hvor beboerne har et mindre areal de disponerer selv, samtidig som de har tilgang på en rekke flotte fasiliteter i fellesområder (Selvaag Bolig, u.å.). Konseptet legger til rette for hotellfølelsen i hjemmet, og tilbyr tjenester som vertskap og resepsjon. Vertskapet er ansatt gjennom et serviceselskap, og stiller opp med eventuelle gjøremål eller tjenester for beboerne. Fellesområdet med servicefasilitetene er ferdig innredet og møblert, og det er lagt til rette for at beboerne skal kunne finne gode møteplasser. Det er også etablert treningsrom, felles hage og takterrasse som legger til rette for samhold og sosiale fellesskap. Dette vil bli nærmere gjennomgått i kapittel 4.7.

## 2.3 Bærekraft

Begrepet bærekraft benyttes i forbindelse med *bærekraftig utvikling*, og fikk først internasjonal oppmerksomhet da Brundtland-rapporten ble presentert i 1987 (FN, 2021). Rapporten ved navnet “*Vår felles fremtid*” ble presentert av “*verdenskommisjon for miljø og utvikling*”, ledet av den tidligere norske statsministeren Gro Harlem Brundtland. Derav kallenavnet Brundtland-rapporten. Hensikten med rapporten var å forsøke å finne løsninger på verdensproblemer innenfor fattigdom og miljø. Som en oppfølging til de tidligere tusenårsmålene fra 2000 til 2015, har FN formulert 17 bærekraftsmål som skal være en felles arbeidsplan for verdens land for å stoppe klimaendringene innen 2030, og samtidig utrydde fattigdom og bekjempe ulikhet i verden.

Bærekraftig utvikling er utvikling som tilfredsstillende behovene befolkningen har i dagens samfunn, samtidig som det ikke begrenser mulighetene for at fremtidige generasjoner skal kunne tilfredsstille sine behov (Andersen, 2021). Bærekraft har også mye med balanse å gjøre (Linnås, 2021). Handlingene vi gjør i dag må kunne samsvare med de ressursene vi har på kloden, og det kloden videre er i stand til å reprodusere. Vi kan dermed si at bærekraftig utvikling i stor grad handler om å endre på måten vi forvalter ressursene våre på. Vi må finne en løsning på hvordan vi kan fortsette å produsere, forbruke og leve slik at vi setter igjen et minst mulig fotavtrykk til de generasjonene som kommer etter oss.

Bærekraftig utvikling kan deles inn i tre ulike dimensjoner: Miljømessig-, økonomisk- og sosial bærekraft (FN, 2021). For å kunne løse verdens utfordringer innenfor bærekraft, er det essensielt å ta hensyn til alle de tre dimensjonene. Dette for at vi skal kunne ta vare på menneskene, økonomien og kloden videre inn i fremtiden.



Figur 1: Tre dimensjoner av bærekraft (Egenprodusert basert på FN, 2021).

### 2.3.1 Miljømessig bærekraft

Miljømessig bærekraft er et svært omdiskutert tema. Utfordringene tilknyttet miljømessig bærekraft anses som en stor samfunnsutfordring, hvor alle land har et felles, differensiert ansvar for å løse klimaproblemet (FN-sambandet, 2019). Utfordringene omhandler blant annet klimagassutslippene som kommer fra sektorer som olje- og gassutvinning, industri, avfall, jordbruk, veitrafikk og annen transport, samt ved oppvarming av bygg (Miljødirektoratet, 2021).

Utbygging av boligeiendom er en del av BAE-næringen, som i dag står for 40 % av energibruken og 40% av materialbruken i Norge (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014). For å kunne redusere byggenes utslipp må det brukes mindre energi, samtidig som at materialene som benyttes i byggeprosessen må ha lavere utslipp enn tidligere (ZERO, u.å.). I Norge stiller byggteknisk forskrift (TEK) krav til energieffektiviteten av bygg, noe som gjør at dette kan reguleres av myndighetene. Nye bygg i Norge i dag har derfor ofte lave energibehov, og det viser seg at halvparten av dagens klimagassutslipp på norske bygg kommer fra byggematerialer. Utslippene må sees på i et livsløpsperspektiv, da store deler av utslippene skjer i selve byggeprosessen (Hansen, 2019). Næringen har store indirekte utslipp fra andre sektorer i forbindelse med produksjon og transport av materialer (Byggalliansen, u.å.). I løpet av byggets livsløp, utgjør utslippene ved produksjon og transport av materialer, over 50%. I tillegg belastes økosystemene på grunn av avfallsproduksjonen i næringen.

I Norge står eierformen sterkt, og nesten åtte av ti husholdninger eier egen bolig. Omtrent halvparten av disse bor i enebolig. Samtidig viser statistikken at bare én av ti personer opplever at de bor trangt (Statistisk sentralbyrå, 2016). Ifølge Klima- og miljødepartementet (2021) er mer enn 80 % av Norges befolkning bosatt i byer og tettsteder, og tall viser at områdene vil få sterk befolkningsvekst de neste årene. Ifølge regionale befolkningsframskrivninger vil befolkningsveksten stige med 11 % frem mot 2050.

Med tanke på miljøbelastningen vil det være fordelaktig å bygge mindre areal til personlig bruk (Molvik, 2021). Det vil være nødvendig å se nærmere på måleparameter med antall kvadratmeter per bolig. Dette med grunnlag i at det er en stor miljøbelastning ved å bygge nytt, i tillegg til at hver kvadratmeter bruker mer energi. Videre mener Molvik (2021) at ved mulighet

for bygging av mer kompakte leiligheter, vil dette kunne gi en positiv miljøeffekt. I tillegg vil tiltaket kunne bidra til at flere kan eie egen bolig.

### **2.3.2 Økonomisk bærekraft**

Begrepet økonomisk bærekraft er sammen med sosial bærekraft et mindre utviklet selvstendig begrep, sammenlignet med miljømessig bærekraft (Knudtzon og Medby, 2011). Dette påvirker dermed forståelsen av begrepet bærekraftig utvikling i samfunnet. En felles forståelse for begrepet inkluderer ordinære krav til økonomisk lønnsomhet, i balanse med hensyn til fremtidige generasjoner og økologisk bæreevne. Økonomisk bærekraft handler om å sikre økonomisk trygghet for mennesker, og samfunnet forøvrig (FN-sambandet, 2021).

Økonomisk bærekraft innebærer at produksjon av varer og tjenester opprettholdes over tid, med sikte på å tilfredsstille menneskelige behov (Carlsen et al., 2013). Varene som produseres kommer opprinnelig fra naturen, noe som bidrar til å binde økonomisk og miljømessig bærekraft tett sammen. Dersom fokuset på økonomisk bærekraft blir for stort, kan det føre til at økonomiske hensyn og verdier vokser, på bekostning av miljøet. I en bærekraftig sammenheng vil det være hensiktsmessig å tenke at økonomien har som formål å skape utvikling og trivsel for å kunne tilfredsstille samfunnets behov, fremfor å fokusere på økonomisk fortjeneste. Bedrifter må kunne ha en økonomisk dekning som gjør det mulig å utvikle seg videre, men det er stor forskjell på økonomisk styring basert på utvikling og trivsel, sammenlignet med profittmaksimerende mål. For at en bedrift skal kunne være økonomisk lønnsom og samtidig bærekraftig, må bærekraft kunne ses på som en kvalitet og en ressurs (Carlsen et al., 2013). Bærekraftige produkter og tjenester kan gjennom god markedsføring og bevissthet hos kundene føre til at produktene og tjenestene fremstår mer attraktive i markedet, og videre fører til økt salg eller økte markedsandeler for bedriften.

EUs rammeverk for bærekraftig finans skal bidra til en grønn omstilling av økonomien og er viktig for næringslivet i Europa fremover (NHO, u.å.). Grunnmuren i planen er taksonomien som er utarbeidet av EU-kommisjonen. Dette er et klassifiseringssystem som definerer hvorvidt de økonomiske aktivitetene kan beregnes som bærekraftige investeringsformål (Flølo & Eikenæs, 2021). Formålet er å sikre en felles forståelse av hvilke bærekraftige økonomiske aktiviteter og investeringer som er i tråd med EUs langsiktige klima- og miljømål (Finansdepartementet, 2021). Finansdepartementet har presentert en strategi for bærekraftig utvikling i Norge, hvor økonomiske mål er angitt som delmål og viktige handlinger under

temaet «Bærekraftig økonomisk og sosial utvikling» (Knudtzon og Medby, 2011). Disse målene inkluderer det å fremme verdiskapning og bekjempe arbeidsledighet, forvalte nasjonalformuen slik at den kommer til gode for senere generasjoner, avskaffe fattigdom og redusere økonomiske forskjeller. Samtidig legges det vekt på at Statens Pensjonsfond skal forvaltes med sikte på høy avkastning innenfor moderat risiko.

### **Delingsøkonomi**

Brekke & Halleraker (2021) beskriver delingsøkonomi som: «*En forretningsmodell der privatpersoner og bedrifter kjøper, bytter og tilbyr tjenester eller eiendeler i samhandling med hverandre, gjerne via en digital plattform*». Modellen har bidratt til at det er enklere å kjøpe eller leie ut eiendeler, som for eksempel bil, boligeiendom, båt eller lignende.

Ved å dele fremfor for å kjøpe nytt, kan modellen bidra til bedre og mer effektiv utnyttelse av eksisterende ressurser (Regjeringen, 2017). Dette med tanke på at gjenstander eller eiendom vil være mer i bruk enn tidligere, noe som kan føre til lavere produksjon, og som igjen gir positive effekter i et miljøperspektiv. Modellen skal også bidra til innovasjon, flere valgmuligheter og konkurranse for både private og for aktørene i markedet ved mulighet for kjøp, utleie og bytte av ulike typer tjenester. Videre forklarer Juel (2016) at delingsøkonomi handler om at enkeltpersoner enten direkte, eller gjennom å benytte digitale plattformer for salg i det åpne markedet, selger ledig kapasitet fra egne kapitalvarer eller egen arbeidskraft. Ved å dele noe vil forholdet mellom eierskap og bruk endres, og den som har eierskap til tingen legger til rette for at andre benytter den (Krokan, 2018). Ved at et bytte gjennomføres i en markeds kontekst, vil forbrukeren måtte betale for å få tilgang til personens ressurs for en begrenset periode. Dette er et økonomisk utbytte som er gjort for å få økonomisk nytte, snarere enn at det foreligger underliggende sosiale verdier ved byttet.

### **2.3.3 Sosial bærekraft**

Bærekraftsdimensjonene innenfor miljø og økonomi har tidligere vært mer fremtredende enn det sosiale aspektet, men en ser at sosial bærekraft har fått et sterkere fokus i de senere årene (FHI, 2020). Sosial bærekraft handler om å gi menneskene i samfunnet de kvalitetene som de behøver for å kunne leve et godt liv (Linnås, 2021). Dette handler blant annet om muligheter til utdanning, helsehjelp, trivsel og livsutfoldelse. Muligheten til å kunne påvirke samfunnet i demokratiske valg er også en kvalitet en ønsker å oppnå ved sosial bærekraft.

For at samfunn skal være sosialt bærekraftige, må det være basert på tillit, trygghet og tilhørighet for samfunnets befolkning (FHI, 2020). Samfunnet må legge til rette for at befolkningen får samme tilgang til de ulike godene en har i nærmiljøet. Den sosiale dimensjonen av bærekraft har mye til felles med folkehelsearbeid. Felles ønsker de å sette menneskers behov i sentrum, gi sosial rettferdighet og like livssjanser for alle. Samtidig arbeides det med å legge til rette for at mennesker som bor i lokalsamfunnet kan påvirke forhold i nærmiljøet, og legge til rette for deltakelse og samarbeid. For å få til dette, kreves det planlegging. I *“De nasjonale forventningene til regional og kommunal planlegging”* for 2019-2023 har regjeringen lagt vekt på å planlegge for en mer sosialt bærekraftig samfunnsutvikling. Denne planleggingen skal gi kommunene muligheter til å omfordele påvirkningsfaktorer i folk sine liv, slik som levevilkår og strukturelle forhold.

Statistisk sentralbyrå presenterte i 2017 en ny temaside for livskvalitet og levevilkår, hvor sosiale relasjoner var ett av temaene som ble undersøkt (Statistisk sentralbyrå, 2017). Som vist i Figur 2, har 16% av deltakerne i undersøkelsen svart at de har følt på ensomhet de siste 14 dagene. Dette representerer dermed en vesentlig del av befolkningen, samtidig som kriteriet for å svare ja på spørsmålet er svært snevert. Av de som svarer at de har vært ensomme de siste 14 dagene, er 56% aleneboende. Studien viser at unge, og de som bor alene etter fylte 45 år er mest ensomme. Samtidig er ensomhet vanligere hos de som har lav inntekt. Undersøkelsen viser også at 54% av nordmenn har svært høy tillit til medmennesker, noe som gjør det enklere å utvikle nye relasjoner.



*Figur 2: Sosiale relasjoner. Andel personer 16 år og over (Egenprodusert basert på Statistisk sentralbyrå, 2017).*

Kompakte byområder kan være både miljømessig- og sosialt bærekraftige dersom de har gode, og lett tilgjengelige tjenester og fasiliteter. Slik som grønne områder, og at de samtidig oppleves trygge og fri for støy, trafikk og forsøpling (Hofstad, 2021). Variasjon av boligtyper, boligtetthet og funksjonsblanding, gir sammen med åpne plasser en økt tilgjengelighet som



kobler ulike funksjoner og aktiviteter sammen. Det er ikke kompaktheten i seg selv som skaper mer fysisk aktivitet i hverdagen, men det faktum at området skaper muligheter til å øke aktivitetsnivå, blant annet ved muligheten til å gå eller sykle til nytteaktiviteter som jobb, tjenester og fritidsaktiviteter (Hofstad og Bergsli, 2017).

Bomiljø handler om samspillet mellom de fysiske omgivelsene, menneskene og den sosiale organiseringen (Hofstad og Bergsli, 2017). Bomiljøets betydning for trivsel og velferd har fått et økt fokus de siste årene, spesielt i de store byene. Bomiljøstudier viser samtidig at trivsel har tett sammenheng med det å føle seg som en del av et nabolag hvor en blir sett (Ruud et al., 2014).

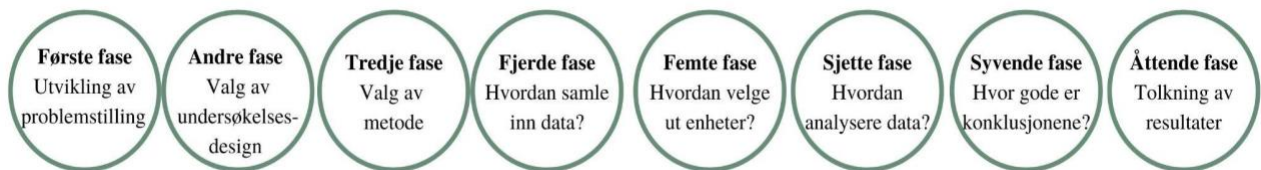
Kvaliteten på arbeidet med fortetting er essensielt for å oppnå sosial bærekraft. En god standard for dagens planlegging er å bygge kompakte boligområder i tett tilknytning til kollektivknutepunkt eller annen offentlig transport (Hofstad og Bergsli, 2017). Planleggingen av utviklingsområder må legge til rette for god tilgjengelighet til et mangfold av tjenester og møteplasser. Dette gir grunnlag for trygghet og etablering av nære relasjoner, som videre bidrar til å gjøre området sosialt bærekraftig (Hofstad, 2021). All planlegging innenfor Plan- og bygningsloven har som et sentralt formål å tilstrebe bærekraftig utvikling. Det sosiale aspektet av bærekraft er på tross av dette, lite innarbeidet i arealplanlegging. Det er utfordrende å sikre sosial bærekraft i prosjekter knyttet til arealplanlegging, både fordi arbeidet er komplekst og at sosial bærekraft ofte ses lett på av utviklere (Bakke, 2018).

### **3 Metode**

I dette kapitlet vil det gjøres rede for hvilken forskningsmetode og fremgangsmåte som er benyttet for å innhente teori og empiri til å besvare masteroppgavens problemstilling og forskningsspørsmål. Det gis i kapitlet en teoretisk introduksjon av samfunnsvitenskapelig metode, etterfulgt av beskrivelse og diskusjon av oppgavens undersøkelsesopplegg. Videre vil det gjøres rede for anvendt metode, behandling av data og dataanalyse, samt en innføring i forskningsetiske forhold som oppstår i gjennomføringen av de valgte metodene. For å gi leseren god oversikt, består delkapitlene av en kort teoretisk innføring av de ulike metodene, etterfulgt av en beskrivelse på hvordan metoden er utført i masteroppgaven.

### 3.1 Samfunnsvitenskapelig metode

Samfunnsvitenskapelig metode handler om hvordan en skal gå frem for å skaffe informasjon om den sosiale virkeligheten, videre hvordan denne informasjonen skal analyseres, og hva den forteller oss om samfunnsmessige forhold og prosesser (Johannessen et al., 2021). Data skal samles inn, analyseres og tolkes, og hensikten med arbeidet er å finne ut hvordan virkeligheten ser ut, gjennom metodisk tilnærming. Metodelæren handler i stor grad om å finne ut hvordan en skal gå frem for å undersøke om våre antakelser om samfunnet stemmer overens med virkeligheten. En må undersøke grundig og ta hensyn til “bevisbyrden” for å kunne trekke veloverveide konklusjoner. Det er videre viktig å lære seg hvordan en tolker forskningsresultater, slik at en kan opprettholde et kritisk blikk når en leser ny forskning. I samfunnsvitenskapelig metode er det to ulike forskningsmetoder: kvalitativ og kvantitativ metode. Den kvalitative metoden skal gi data i tekstbasert form og lar seg ikke tallfeste eller måle, mens den kvantitative metoden derimot gir data basert på tall eller andre måleenheter som kan benyttes for å foreta regneoperasjoner (Dalland, 2014).



Figur 3: Det kvalitative og kvantitative undersøkelsesopplegget (Egenprodusert basert på Jacobsen, 2015).

### 3.2 Utvikling av problemstilling

Ved gjennomføring av en empirisk undersøkelse er det nødvendig å gjøre en avgrensning i form av en problemstilling med et valgt fokusområde (Jacobsen, 2015). I utformingen av problemstillingen blir det tatt valg som omhandler hva en ønsker å se nærmere på, samt hva en ser bort ifra. Avgrensningen kan skje eksplisitt ved at forskeren viser tydelig hva det fokuseres på, eller hva man ikke fokuserer på. Hvis avgrensningen skjer implisitt, er denne mer ubevisst. Jacobsen (2015) anbefaler å avgrense eksplisitt så lenge det er mulig, og i den forbindelse, si noe om hva forskeren ikke vil studere nærmere, og bakgrunnen for dette valget.

Utviklingen av problemstillingen er en krevende og lang prosess, men utarbeidelsen er en svært sentral del, da dette er grunnlaget for undersøkelsen (Jacobsen, 2015). For at problemstillingen

skal kunne undersøkes empirisk, må følgende fire forhold sees nærmere på: Hva skal undersøkes, hvem skal undersøkes, samt hvor og når skal noe undersøkes. Hva og hvem danner kjernen i problemstillingen, mens rom og tid sier noe om rammene for undersøkelsen.

Masteroppgavens problemstilling ble første gang utarbeidet høsten 2021, i utformingen av rapporten i emnet AAR4874 Teori og metoder for masteroppgaver. Forskerne kartla hvilke emner og tema som var interessant å se nærmere på, samt hvilke selskap og prosjekter forskerne ønsket å inngå samarbeid med. Videre tok forskerne kontakt med veiledere i ovennevnte emne, og gjennomførte deretter møter for å diskutere oppgavens tema.

Førsteutkast av oppgavens problemstilling ble utarbeidet oktober 2021, og har senere vært omformulert flere ganger. Omformulering av problemstilling har skjedd med bakgrunn i at forskerne har opparbeidet ny kunnskap og innhentet nye funn underveis. I utarbeidelsesfasen har forskerne både lest teori om tema, og gjennomført en rekke uformelle møter med ulike aktører. Dette har bidratt til å gi bredere innsikt rundt oppgavens tema.

### **3.3 Undersøkelsesopplegg**

Etter at problemstillingen er definert, kan forskerne gjøre valg av undersøkelsesopplegg (Jacobsen, 2015). Valget vil ha store konsekvenser for undersøkelsens gyldighet, og opplegget må basere seg på hva som er mest hensiktsmessig i den spesifikke undersøkelsen. Samtlige undersøkelsesopplegg vil ha styrker og svakheter, og forskerne bør være oppmerksomme på disse for å kunne sikre høy kvalitet på datainnsamlingen.

I denne masteroppgaven er det valgt å anvende et undersøkelsesopplegg der forskerne studerer flere case. Det er tatt utgangspunkt i følgende seks case: Fyrstikkbakken, Nærbyen 24/7, OBOS Living Lab, Signaturhagen på Nøtterøy, Vindmøllebakken og Lervig Brygge. I samtlige case er det valgt å innhente kvalitative data gjennom uformelle samtaler etterfulgt av semistrukturerte dybdeintervjuer. I tillegg er det gjennomført observasjon og gåtur, samt befaring ved tre av de ovennevnte casene. De ulike intervjuene ble sammenlignet med hverandre, deretter ble det trukket paralleller opp mot den teoretiske delen av oppgaven.

I innsamlingen av data ble det gjennomført litteraturstudie, uformelle samtaler, dybdeintervju, observasjon og spørreundersøkelser. De første undersøkelsene ble gjennomført ved bruk av

uformelle samtaler med ulike interessante aktører. Bakgrunnen var å innhente informasjon om utviklingen av ulike type boformer, samt hvor mange fellesfunksjoner og hvilken grad av deling som forelå i hvert prosjekt. Deretter ble det gjort en vurdering av hvilke case det var hensiktsmessig å ta med videre i undersøkelsen, og det ble i den forbindelse gjennomført dybdeintervju med de seks utvalgte aktørene.

### **3.3.1 Casestudier**

Et casestudie er en empirisk metode som undersøker et midlertidig fenomen, i dybden og innenfor en virkelighetskontekst. Spesielt når grensene mellom fenomen og kontekst ikke er helt klar og tydelig (Yin, 2018). En gjør et casestudie for å forstå en virkelig case og anta at denne forståelsen sannsynligvis involverer viktige kontekstuelle forhold som er relevante for det spesifikke caset. Essensen av casestudiet, eller den sentrale tendensen blant alle typer casestudier, er at den forsøker å belyse en beslutning, eller en rekke beslutninger. Her ønskes det å finne ut hvorfor beslutningene ble tatt, hvordan de ble implementert og hva dette resulterte i. Denne definisjonen henviser til case som har beslutninger som fokusområde. Andre vanlige case kan inneholde personer, organisasjoner, prosesser, program, nabolag, institusjoner eller arrangementer.

Ifølge Yin (2018) kan alle design føre til suksessfulle casestudier, men om en har valget og ressursene, vil flercasestudier være foretrukket. Casestudier med kun ett case vil være sårbare, fordi en *“putter alle eggene i samme kurv”*. Med dette menes det at man baserer hele studien kun på et case. Hvor mange case en har vil ha store utslag på analysen i studien. I flercasestudier vil funnene stå sterkere, og analytiske konklusjoner vil være vesentlig mer solide. Videre kan flere case være med å bidra til å dempe kritikk og skepsis knyttet til særegenhet og artefaktiske forhold, sammenlignet med studier med kun ett case. Yin (2018) konkluderer med at flere case burde være målet generelt sett i casestudier.

I denne masteroppgaven er samtlige case basert på prosjekter, eller prosesser både i forkant, underveis og etter at et bygg er planlagt, oppført og tatt i bruk. Oppgaven tar for seg et flercasestudie hvor en ønsker å gå i dybden på ulike prosjekter innenfor boformen Coliving, for å undersøke om boformen videre bidrar til bærekraftig eiendomsutvikling. Dette for å kunne skaffe en bred oversikt over ulike prosjekter med Coliving som er utviklet i Norge de seneste årene. Valget av de seks unike casene er basert på innhenting av informasjon i tidlig fase av oppgaven, blant annet gjennom uformelle møter med aktuelle kandidater. Utvalget er videre

basert på hvilke case forskerne mener representerer ulike aspekter ved Coliving i Norge, og som dermed kan analyseres og sammenlignes for å finne ut hvilke ulike kombinasjoner som bidrar til bærekraft.

### **3.4 Datainnsamling**

Datamaterialet som anvendes i denne masteroppgaven er innhentet gjennom litteratursøk, dybdeintervjuer, uformelle møter og spørreundersøkelser. Kapittelet presenterer de ulike metodene som er anvendt, deretter gjøres det rede for utvalgskriteriene som er benyttet i hver enkelt metode.

#### **3.4.1 Litteraturstudie**

Litteraturstudie ble valgt som en nødvendig metode for innsamling av teori, og for å få en bred og dyp forståelse av forskningsmaterialet. I en forskningsprosess er det nødvendig å undersøke hvilken eksisterende forskning og teori som foreligger innenfor det aktuelle feltet (Johannessen et al. 2021). Forarbeidet til masteroppgaven ble påbegynt høsten 2021, og i den forbindelse ble det gjennomført et litteraturstudie som la grunnlaget for masteroppgavens teorikapittel. Basert på ny vinkling av problemstillingen og endring av struktur i masteroppgaven, har teorikapittelet blitt endret, og deler ble erstattet av annen teori som anses mer relevant.

For å komme frem til relevant litteratur er søkene gjort gjennom søkemotorene Google Scholar og NTNU Oria. I tillegg er Google benyttet for å supplementere og å få innsikt i temaet i form av artikler, tidsskrifter eller andre kilder. Videre har det vært hensiktsmessig å gjøre søk etter relevante fagbøker ved bygg- og arkitekturbiblioteket på NTNU, og på Trondheim folkebibliotek. Det er benyttet det som anses som troverdige kilder fra internasjonale og nasjonale organer, herunder FN og den norske regjeringen.

I første del av litteraturstudiet ble det gjennomført søk basert på begrepene i problemstillingen, hvor enkelte av søkeordene ga et høyt antall treff. Videre ble ordene kombinert med synonymer av samme betydning, samt ord som AND og OR for å undersøke de ulike treffene. Ved å benytte et utstrakt bruk av søkeordene, ble det avdekket hvilke søkeord som fungerte, og hvilke som egnet seg for videre innhenting av litteratur. Søkene ble sortert etter publiseringsår fra 2000 til 2022, og kriteriet «vis etter mest relevante treff» ble benyttet. I søket ble det gjennomgått hvor dokumentet var publisert, samt hvilket årstall og hvilken forfatter/utgiver kilden hadde. Ved

funn av relevante kilder ble både abstrakt og sammendrag gjennomgått. Videre ble snøballmetoden brukt for å undersøke kildene nærmere, og for å innhente ytterligere litteratur.

Tabell 6: Søkematriksen benyttet i litteraturstudiet med brukte søkeord og aktuelle kilder (Egenprodusert).

Tema	Søkeord	Sentrale kilder
Miljømessig bærekraft	Miljømessig bærekraft Energiforbruk bygg	FN-sambandet (2019) Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2014)
Økonomisk bærekraft	Økonomisk bærekraft	FN-sambandet (2021)
Sosial bærekraft	Sosial bærekraft Livskvalitet Sosialt bærekraftige lokalsamfunn Folkehelse og sosial bærekraft	FHI (2020) Statistisk sentralbyrå (2017) Hofstad (2021) Hofstad & Bergsli (2017)
Boformer	Coliving Bofellesskap Bokollektiv	Souza (2021) Corfe (2019) Schmidt (2002) Moe & Gunnarsjaa (2022)
Eiendomsutvikling	Eiendomsutvikling Boligmarkedet i Oslo Delingsøkonomi	Sandlie, H. C. & Sørvoll, J. (2017) Krokan (2018)

### 3.4.2 Dybdeintervju

Som en underkategori til intervjuer, finner man dybdeintervju. Dybdeintervju har som mål å skape en fri samtale omhandlende spesifikke tema som forskeren har planlagt for (Tjora, 2021). Det er fordelaktig om informanten klarer å reflektere rundt egne erfaringer og meninger knyttet til det aktuelle tema. For å få til dette vil det være vesentlig å skape en avslappet stemning, hvor begge parter kan ta seg god tid for å få frem viktige refleksjoner. Dybdeintervjuer burde ha en tidsramme på i overkant av én time, og egner seg i studier hvor man ønsker å studere meninger, holdninger og erfaringer hos informanten. Dette kan beskrives som at man ønsker å se «verden» fra informantens ståsted.

Informasjonen som blir delt i et intervju, avhenger av relasjonen mellom intervjuer og informant (Johannessen et al., 2021). Mange forhold kan være med å påvirke hvilken informasjon

informanten deler. Først og fremst må forskeren skaffe informert samtykke fra informanten, hvor informanten får informasjon om en rekke aspekter rundt deltakelsen i forskningsprosjektet. Dette er blant annet regulert gjennom personopplysningsloven.

Et dybdeintervju går som regel gjennom tre faser: Enkle oppvarmingsspørsmål, refleksjonsspørsmål og avrundingspørsmål (Tjora, 2021). Det er refleksjonsspørsmålene med oppfølgingspørsmål som danner kjernen i intervjuet. Her går man i dybden på de ulike delene av forskningstema, hvor informanten kommer med beskrivelser av erfaringer og refleksjoner rundt dette.

I masteroppgaven ble dybdeintervju benyttet som datainnsamlingsmetode, og samtlige av intervjuene ble gjennomført semistrukturerte. Det ble utarbeidet en felles mal for intervjuguide, og denne ble deretter tilpasset til det aktuelle selskapet. Intervjuguiden (vedlegg 1) ble oversendt til intervjuobjektene på forhånd. I løpet av intervjuene var det noen endringer i rekkefølgen av spørsmålene, i tillegg til at temaene varierte noe i de ulike intervjuene. Samtlige intervju begynte med bakgrunnsspørsmål om intervjuobjektet og selskapet, etterfulgt av spørsmål om utradisjonelle boformer og erfaringen rundt utviklingen av disse. Intervjuene ble avsluttet med oppfølgingspørsmål og eventuelle oppklaringer.

### **Utvalg av informanter og utvalgets størrelse**

I kvalitativ forskning er det ønskelig å velge et begrenset antall informanter som har mye og relevant informasjon om fenomenet som undersøkes (Johannessen et al., 2021). Begrepet informant blir brukt om personen som deler førstehåndskunnskap med forskeren i kvalitative studier. I kvalitativ forskning vil valg av informanter skje som en serie av strategiske beslutninger som blir tatt underveis i forskningsprosessen. Her vil det dermed ikke besluttes hvor mange og hvem som er informanter, før forskningsarbeidet stater.

I kvalitative undersøkelser vil det ofte være lite relevant med tilfeldig utvalg av informanter (Johannessen et al., 2021). Formålsutvelgelse er en god strategi å benytte for å finne informanter som har mye kunnskap om, og kan gi fyldige beskrivelser av fenomenet som undersøkes. Rekrutteringen av informantene vil dermed ha klare mål som bygger på strategiske vurderinger av hvilke informanter som ut fra teoretiske og analytiske formål vil være mest relevant og interessant for undersøkelsen. Utgangspunktet for utvelgelsen vil dermed være representativitet og hensiktsmessighet ovenfor forskningsområdet. Utvalget av informanter var dermed

strategisk utvalgt, og det ble foretatt undersøkelser på hvilke relevante aktører forskerne ønsket å opprette kontakt med. I utvalget var et kriterium at informanten måtte ha erfaringer om masteroppgavens tema, og gjerne en sentral posisjon i prosjektene som ble undersøkt. Dette med grunnlag i et ønske om å undersøke hvordan prosjektene var planlagt fra utviklers ståsted, samt hvilke erfaringer som foreligger etter utvikling av konseptet.

I kvalitative undersøkelser kan det være vanskelig å avgjøre utvalgets størrelse på forhånd (Johannessen et al., 2021). En gyllen regel som benyttes innenfor intervjuer er at forsker gjennomfører nye intervjuer helt til forskeren ikke lenger får noen ny informasjon. Dette kan kalles et “*datametningspunkt*”, altså det tidspunktet hvor det ikke lenger har noen hensikt å gjennomføre flere intervjuer. Det er dermed ingen øvre eller nedre grense for utvalgets størrelse i kvalitative intervjuer. Men i praksis er det ikke alltid mulig å fortsette helt frem til man når et metningspunkt. Her benyttes dermed ofte den mengde som er passende og hensiktsmessig for forskeren.

I masteroppgaven er det innhentet empiri fra BAE-næringen i Norge. Det er gjennomført dybdeintervju i 6 av tilfellene, og det er utført 9 uformelle møter. Samtlige uformelle møter ble gjennomført tidlig i forskningen, og disse la grunnlaget for hvilke case forskerne anså som hensiktsmessig å bringe videre. Bakgrunnen for de uformelle møtene var å kartlegge hvor mye av prosjektene som var deleareal, og om dette var et fokusområde i utviklingen av konseptene. De uformelle møtene ble avholdt via Microsoft Teams, hvorav problemstilling og forskningsspørsmål var oversendt per e-post før møtet.

Tabell 7: Oversikt over intervjuobjekter (Egenprodusert).

Intervjuobjekt	Rolle	Prosjekt	Dato og varighet	Fremgangsmåte
Birk & Co	Partner / CEO	Fyrstikkbakken	02.02.22 1 time og 17 minutter	Uformelt møte via Microsoft Teams
Koteng Bolig	Daglig leder	-	09.02.22 1 time og 8 minutt	Uformelt møte via Microsoft Teams



Frost Eiendom	Eiendomsforvalter	Nærbyen 24/7	18.02.22 1 time og 13 minutt	Uformelt møte via Microsoft Teams
Heime	Daglig leder	-	23.02.22 1 time og 2 minutter	Uformelt møte via Microsoft Teams
BoNord	Prosjektsjef	Øvre Kroken	25.02.22 47 minutter	Uformelt møte via Microsoft Teams
OBOS	Prosjektleder	Living Lab	04.03.22 53 minutter	Uformelt møte via Microsoft Teams
Selvaag Bolig	Daglig leder	Selvaag Pluss	09.03.22 58 minutter	Uformelt møte via Microsoft Teams
OBOS	Prosjektleder	Living Lab	14.03.22 46 minutter	Dybdeintervju via Microsoft Teams
Solon Eiendom	Prosjektsjef	Vindmøllebakken	16.03.22 55 minutter	Dybdeintervju via Microsoft Teams
Signaturhagen Bolig	Prosjektsjef	Signaturhagen Nøtterøy	23.03.22 1 time og 8 minutter	Fysisk møte med dybdeintervju
Frost Eiendom	Prosjektleder	Nærbyen 24/7	28.03.22 50 minutter	Dybdeintervju via Microsoft Teams
Birk & Co	Partner / CEO	Fyrstikkbakken	04.04.22 1 time og 8 minutter	Dybdeintervju via Microsoft Teams

### Dokumentasjon av intervjuene

På grunnlag av at flere valgte case var i Oslo og Stavanger, ble de fleste intervjuene gjennomført via den digitale møteplattformen Microsoft Teams. Ett av intervjuene ble avholdt fysisk i Trondheim. Ved oppstart av intervjuet ble intervjuobjektet forespurt om samtykke til lydopptak, i tillegg til at det ble gitt informasjon vedrørende lagring av lydfilen, tidspunkt for arkivering av denne, samt at lydopptaket ble transkribert ordrett etter intervjuet. Hensikten var å innhente korrekte sitater, og samtlige transkriberinger ble oversendt til intervjuobjektet for godkjenning og eventuelle kommentarer. De uformelle møtene ble gjennomført uten bruk av lydopptak, men deler av samtalen ble notert skriftlig ved bruk av korte setninger og stikkord.

### 3.4.3 Observasjon og gåtur

Observasjon kan benyttes som metode for å innhente og analysere informasjon der mennesker oppholder seg i naturlige eller arrangerte situasjoner (Johannessen et al., 2021). Det er vanlig å gjennomføre observasjoner skjult eller gjennom samtaler. Den innsamlede dataen skal gi detaljerte beskrivelser av menneskers aktiviteter, atferd eller handlinger. For å utarbeide dokumentasjon eller data er det viktig at det beskrives hvem som observeres, hvilke situasjon de skal observeres i og når observasjonen finner sted.

I forskningen er det benyttet deltakende observasjon. Bakgrunnen for dette var å innhente funn fra beboernes perspektiver for å kunne besvare forskningsspørsmålene. Forskerne var til stede på Vindmøllebakken, Nærbyen 24/7 og i Lervig Brygge for å observere hvordan fellesarealene benyttes, samt hvordan interaksjonen mellom beboerne var. Observasjonen ble gjennomført ustrukturert. I Vindmøllebakken ble det gjennomført et uformelt møte med fire av beboerne i fellesarealene, etterfulgt av en gåtur med tre av beboerne. Under møtet og gåturen ble det notert fortløpende med penn og papir, og stilt oppfølgingsspørsmål i de ulike arealene. Befaringen i Nærbyen 24/7 ble gjennomført sammen med eiendomsforvalteren av bygget, og forskerne fikk en omvisning av fellesareal, hvor det ble observert hvordan arealene ble benyttet. Ved Lervig Brygge fikk forskerne delta på en uformell kaffe-samtale med åtte av beboerne, etterfulgt av samtale og gåtur med konseptets vertskap.

Ved befaring på Vindmøllebakken i Stavanger møtte forskerne fire beboere og en representant fra utbygger. Først ble det gjennomført samtale på omkring en time, hvor forskerne fortalte om oppgaven, og hvor beboere og utbygger deretter fortalte om prosjektet og trakk frem det som ville være relevant informasjon for oppgaven. Forskerne ble servert kaffe og boller i konseptets felles kjøkken og oppholdsrom, og observert mye liv i bofellesskapet fra de åpne flatene og store vindusflatene som ga innsyn til bakgården og til andre nærliggende fellesareal.

### 3.4.4 Spørreundersøkelse

Innen kvantitative metoder er spørreskjema med lukkede svaralternativer svært dominerende, og benyttes for å samle inn primærdata (Jacobsen, 2015). Det er også mulighet for å gjennomføre spørreundersøkelser ved å benytte kvantitativ metode. Da vil spørreskjemaet ha større grad av åpne spørsmål hvor respondenter kan besvare uten begrensninger (Jacobsen, 2016). Spørreskjemaene vil benyttes for å kartlegge respondentenes handlinger og holdninger

ved Coliving. Johannessen et al. (2021) legger til at det også er vanlig å benytte spørreskjema for å avdekke kunnskaper, samt bakgrunnsspørsmål om kjønn, alder, utdanning og bosted.

I masteroppgaven ble det utformet et spørreskjema med konkrete og presise spørsmål, og standardiserte svaralternativer slik at respondentene oppfatter hensikten med undersøkelsen. Ved spørsmål som ble ansett som utfordrende å utforme med standardiserte svar, eller ved at forskerne hadde begrenset kunnskap om fenomenet, ble det benyttet åpne spørsmål for å oppnå tilstrekkelig informasjon. Det ble utarbeidet to ulike spørreskjema med relevante spørsmål som kartlegger holdningene til deres alternative boform, bruk av delingsøkonomi og om beboerne oppfatter at konseptet ivaretar det sosiale aspektet. Skjemaene har fellestrekk, men er tilpasset om respondentene leier eller eier boligen. Dette med bakgrunn i at respondentene kan ha forskjellige holdninger til hvorvidt de ønsker å investere i boformen. Forskerne har videre sett viktigheten av å kunne spørre beboerne direkte, fremfor å innhente informasjon gjennom utbyggere. Data fra spørreundersøkelsene vil bidra til å vurdere suksessen i caset det gjelder.

Spørreskjemaene ble utarbeidet gjennom Microsoft Word, og analysen foregikk ved bruk av programvaren Microsoft Excel. Spørreskjema ble delt ut til beboerne ved Lervig Brygge og Vindmøllebakken under befaringsene av prosjektene, hvor deltakerne på befaringsene videre delte disse med flere beboere. Forskerne har kun mottatt spørreundersøkelsen fra Lervig Brygge, og undersøkelsene som ble gitt ved Vindmøllebakken er dermed ikke tatt med videre i oppgaven. Beboernes opplevelser som er registrert i denne oppgaven kan være preget av at forskerne kom i kontakt med de beboerne som stort sett sosialiserte seg i fellesarealene. Det kan dermed være kritikkverdig å basere beboernes opplevelser på et utvalg som ikke er tilfeldig. Det er også gjennomført en spørreundersøkelse i Nærbyen 24/7, og i den forbindelse valgte forskerne å oppholde seg utenfor boligkomplekset. Forbipasserende ble spurt om de leide leilighet i Nærbyen 24/7, og om de ønsket å besvare spørreundersøkelsen. Dette resulterte i 14 respondenter.

### **3.4.5 Blandede metoder**

Blandede metoder er forskning som kombinerer kvantitative og kvalitative teknikker, metoder, tilnærminger, konsepter eller språk i ett enkelt studie (Yin, 2018). Blandede metoder kan tillate forskere å adressere mer kompliserte forskningsspørsmål, og samle inn et rikere og sterkere utvalg av bevis, enn hva som er mulig ved bruk av kun en metode. En måte å gjøre blandede metoder på er at hovedforskningen kan være avhengig av en spørreundersøkelse,

eller andre kvantitative teknikker, og at casestudien kan hjelpe til å undersøke forholdene innenfor enhetene som spørres. Denne metoden kalles *“En spørreundersøkelse innenfor casestudiet”*.

*“En spørreundersøkelse innenfor casestudiet”* er tatt i bruk i denne masteroppgaven for å undersøke om det finnes en sammenheng i graden av tilfredshet hos både utbygger og beboer i konsepter med Coliving. Forskerne opplever at metoden gir en bredere kunnskap om hvordan boformen oppleves av de ulike involverte partene i prosjektene.

### **3.5 Analyse av data**

I etterkant av datainnsamlingen ble det foretatt tolkning og analyse av det empiriske materialet. Gjennomgangen er ulik for kvalitativ og kvantitativ dataanalyse, og hensikten med analysen er å kartlegge den relevante empirien og sikre helhetlig kvalitet ved hjelp av fullstendig og systematisk gjennomgang. Formålet med analysen er å bearbeide innholdet og avdekke den relevante empirien, samt å kvalitetssikre den ved strukturert og grundig arbeid.

Det ble gjennomført gåtur, befaring og observasjon ved tre valgte case, Nærbyen 24/7, Vindmøllebakken og Lervig Brygge. Under gjennomføringen noterte forskerne underveis, og dokumenterte med bilder. I etterkant ble notatene gjennomgått og supplert med tanker og refleksjoner rundt møtet. Dybdeintervjuene ble transkribert ordrett, og i sin helhet, og deretter oversendt til intervjuobjektene for godkjenning.

Da forskerne begynte å utforske innholdet i dataene ble det opprettet ulike dokumenter for hvert av intervjuene. Det ble videre gjort en vurdering om det ville være hensiktsmessig å kode informasjonen. Kodingen ble gjennomført ved å sette opp ulike fargekoder innenfor emnene i problemstilling og forskningsspørsmål. Hensikten var å kategorisere datamaterialet, samt gi forskerne oversikt over de ulike emnene. Kategoriseringen bidro til at forskerne kunne sammenligne svarene til intervjuobjektene, og vurdere dataen på en god måte. Videre har forskerne gjennomgått datamaterialet nøye, for å kunne trekke ut det som oppleves som de viktigste funnene, med hensyn til oppgavens problemstilling.

### **3.6 Evaluering av metode**

I forskningsarbeidet vil det være viktig å reflektere og evaluere kvaliteten av den innsamlede dataen. Kvaliteten på kvalitative forskningsdesign kan vurderes ut ifra pålitelighet, troverdighet, overførbarhet og bekreftbarhet (Johannessen et al., 2021). I dette kapittelet vil det gjøres rede for hvordan oppgaven forholder seg til disse kriteriene.

#### **3.6.1 Pålitelighet (reliabilitet)**

Reliabilitet er et uttrykk for hvor pålitelig og nøyaktig forskningen er (Johannessen et al., 2021). Dette gjelder de ulike delene av prosessen fra forskningens data, hvordan denne er samlet inn og hvordan denne bearbeides. I innsamlingen av data ble de fleste intervjuene gjennomført digitalt via Microsoft Teams med kamera. Det kan være utfordrende å lese hverandres kroppsspråk, i tillegg til at kommunikasjonen kan være mer uklar via slike plattformer. Intervjuene ble tatt opp av begge forskerne og deretter transkribert ordrett, slik at sannsynligheten for feiltolkning av materialet ble redusert, noe som bidro til at forskerne fikk en mer korrekt oppfatning av hva som ble sagt. Etter at datamaterialet var transkribert, ble det utarbeidet flere dokumenter for å kode og kategorisere funnene. Kategoriseringen bidro til at forskerne kunne finne sammenhenger og ulikheter i de ulike intervjuene og koble disse sammen. Funnene var dermed gjennomgått flere ganger, noe som reduserer risikoen for unøyaktig analyse.

Forskerne har også benyttet observasjon og gåtur som metode. Dalland (2012) trekker frem at en utfordring ved denne typen metode er at distraksjon kan påvirke forskeren, og dermed føre til at en ikke registrerer det essensielle i situasjonen. Under observasjonen, og på gåturen ble det benyttet penn og papir for å notere ned hendelser og sitater, og distraksjonen kan ha resultert i at forskerne har mistet noen av elementene underveis.

#### **3.6.2 Troverdighet (intern validitet)**

Troverdighet kalles kvantitativ forskning intern validitet (Johannessen et.al., 2021). Her stiller man seg ofte spørsmålet "*måler vi det vi tror vi måler?*". Her undersøker man om det er sammenheng mellom innsamlet data og det fenomenet som undersøkes. I kvalitative undersøkelser dreier validitet seg om i hvilken grad forskerens funn og fremgangsmåter representerer formålet med studien og virkeligheten, på en riktig måte. Troverdigheten til

forskningen kan styrkes ved å benytte ulike metoder, eller å tilbakeføre resultatene til informantene, for å få bekreftet forskerens fortolkning av datamaterialet.

Forskerne har benyttet et relativt omfattende datamateriale som består av data fra intervjuer, spørreundersøkelse, observasjon og befarings. Forskningens grunnlag skal dermed redusere muligheten for at det forekommer «*usannheter*», samt at virkeligheten kommer til syne.

### **3.6.3 Overførbarhet (ekstern validitet)**

Overførbarhet, eller ekstern validitet handler i kvalitative studier om overføring av kunnskap (Johannessen et al., 2021). Det omhandler hvordan en kan lykkes med å etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som kan være nyttige også på andre områder enn fenomenet som studeres.

Et formål ved denne forskningen er å innhente kunnskap som kan anvendes i fremtidig boligutvikling. Forskerne har innhentet informasjon fra et utvalg enheter innenfor flere ulike case. Det har ikke blitt undersøkt et stort nok antall enheter for at funnene skal kunne generaliseres til en større populasjon, men forskerne tror funnene kan være hensiktsmessig å vurdere i planleggingen av nye prosjekter innenfor samme konsept. Tiltakene vil være ulike basert på området og målgruppe, men noe av informasjonen og funnene kan likevel være overførbar.

### **3.6.4 Bekreftbarhet**

Bekreftbarhet, også kalt objektivitet handler om at forskningen som gjøres skal være nøytral og upartisk (Johannessen et al., 2021). For å sikre best mulig bekræftbarhet, er det viktig at forskeren beskriver beslutninger som er tatt gjennom hele forskningsperioden. Videre må forskeren være selvkritisk, og kunne støtte seg på annen litteratur for å styrke sin bekræftbarhet. Masteroppgavens metodekapittel skal ta leseren gjennom hvordan forskningen ble gjennomført, samt hvilke valg som er gjort i forbindelse med forskningsstrategi, metodebruk, gjennomføring, behandling av data og utforming av diskusjon.

## **3.7 Forskningsetiske retningslinjer**

Gjennomføring av samfunnsvitenskapelige undersøkelser har konsekvenser for de som blir undersøkt, men også for samfunnet (Jacobsen, 2015). Dette fører med seg etiske utfordringer, og forskerne må vurdere hvorvidt forskningen påvirker dem det forskes på, samt hvordan

forskningen tolkes og blir brukt. Dalland (2014) presiserer at forskningsetikk omhandler det å kunne ivareta personvernet og sikre troverdighet av forskningsresultatene.

Forskerne valgte å utfylle et samtykkeskjema i henhold til Norsk senter for forskningsdata (NSD). I skjemaet utdypet forskerne hvordan forskningsprosessen ville utarte seg, samt hvilken databehandling som skulle gjennomføres. Senere mottok forskerne godkjenning av informasjonsskrivet. Samtlige intervjuobjekter ble forespurt om gjennomføring av intervju per e-post, og fikk oversendt intervjuguide på forhånd. De fleste intervjuene ble gjennomført via plattformen Microsoft Teams, og informantene ble forespurt muntlig om samtykke til opptak samt at transkribering vil oversendes per e-post. Dette ble gjort for å ivareta den som undersøkes, og for at informanten skulle ha muligheten til å kommentere og endre gitt informasjon. Videre har forskerne valgt å anonymisere intervjuobjektene for å verne informantenes privatliv.

## **4 Casebeskrivelse og funn**

I dette kapittelet vil det først gis en kort beskrivelse av applikasjonen Heime, som tilbyr digital organisering av fellesareal og arrangementer til flere av prosjektene som er representert i denne oppgaven. Deretter vil det gis en presentasjon av seks ulike case, herunder prosjektene Fyrstikkbakken, Nærbyen 24/7, Living Lab, Signaturhagen Nøtterøy, Vindmøllebakken og Lervig Brygge.

### **4.1 Organisering med applikasjonen Heime**

Heime er en digital plattform som ble utviklet i en periode fra 2018, og frem til lansering i 2021. En stor del av tanken bak utviklingen av plattformen har vært det store antallet ensomme studenter og eldre. Heime er utviklet for å gjøre det lettere for beboere å sosialisere seg med hverandre. Plattformen byr videre på muligheten til å booke arealer, lage arrangementer eller legge ut forespørsler om å låne gjenstander av hverandre. Heime kan benyttes både som applikasjon og på PC. For de som ikke synes at applikasjonen er overkommelig, er det i enkelte bofellesskap opprettet digitale skjermer med informasjon. Utvikler tilbyr videre bistand fra en IT-vaktmester som kan hjelpe de med spesielle behov, eller redusert teknologisk kompetanse.

Applikasjonen har hatt enorm respons i markedet, og blir i dag benyttet av flere utbyggere i Norge. Videre forteller informanten at de registrerer at flere selskaper har begynt å benytte

applikasjonen i markedsføringsmaterialet til sine boligprosjekter. I dag brukes applikasjonen av en rekke ulike borettslag og bofellesskap, og det er rundt 13000 - 14000 boliger som er koblet opp mot Heime. Tjenesten har en startpris på 300 000 kr, deretter koster det 90 kr i måneden for hver beboer. Informanten la vekt på at Heime har en strategi om å være veldig aktiv i implementeringen av applikasjonen i bofellesskapene. Informanten vektlegger videre i intervjuet at Heime er med på å utfordre eiendomsutviklere til å tenke annerledes når det kommer til sosialisering og deling, og måten organiseringen i bofellesskap kan foregå.

## **4.2 Birk & Co**

Birk & Co er et selskap som driver med eiendomsutvikling i Oslo og Akershus. Selskapet ble etablert i 2015 og består i dag av fire ansatte som arbeider mot å utvikle smarte og nytenkende boliger med fokus på gode utemiljø og helhetlige løsninger. I tillegg til boligeiendom, driver Birk & Co med næringseiendom som de har en plan om å konvertere til boligeiendom på sikt. I utgangspunktet var planen deres å bygge småhusbebyggelse i Oslo, men etter å ha inngått samarbeid med AF-gruppen, startet de utviklingen av prosjektet Fyrstikkbakken.

### **4.2.1 Fyrstikkbakken – deleleiligheter**

Fyrstikkbakken er det største boligprosjektet i Birk & Co's portefølje. Prosjektet planlegges ferdigstilt andre halvår i 2023, og er lokalisert på Bryn, øst i Oslo. Fyrstikkbakken ligger svært nært flere hovedfartsårer inn mot Oslo sentrum, herunder ring 3, E6, toglinje og T-bane. Prosjektets målgruppe har vært unge og nyetablerte voksne.

Prosjektet består av fire bygg, som til sammen utgjør 160 leiligheter. I utviklingen av prosjektet har selskapet arbeidet med nye boformer, og har i den forbindelse valgt å ta i bruk begrepet «delemeter». Delemeter defineres av Birk & Co som områder som alle beboere kan benytte i fellesskap. Delemeterne representerer videre en avprivatisering av borettslagets arealer. Områdene skal være lett tilgjengelig og klart til bruk, samtidig som det vektlegger estetiske kvaliteter. Informanten trekker frem at de har erfart at smarte planvalg og delemeter kan legge til rette for at folk kan bo mindre i sine private leiligheter, men at de samtidig kan få mer plass å boltre seg på med tanke på tilgjengelige fellesareal. Samtlige av beboerne i byggene har mulighet til å benytte fellesareal på alle takterrasser og utomhusarealer. I tillegg til dette skal det være mulig å booke gjesteleilighet, sauna med utsikt over byen, samt benytte felles sykkelverksted og smøre- og verktøybod. I prosjektet er det tilrettelagt med 36



parkeringsplasser for bil og 400 plasser for sykkel, i tillegg til at det legges opp til at det skal etableres elbil- og elsykkelpool.



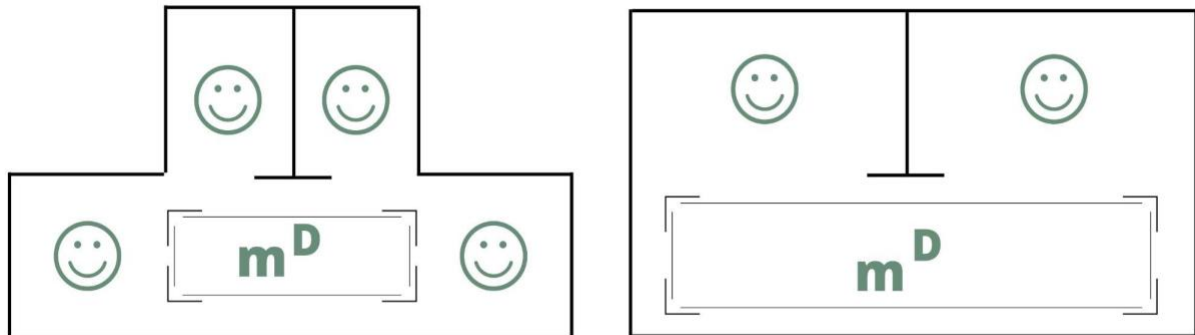
*Figur 4: Prosjektet består av fire bygg, hvorav enkelte enheter er utviklet med delemeter, mens andre fremstår som tradisjonelle leiligheter (AF Gruppen, u.å.).*

#### **4.2.2 Alternative deleløsninger**

Byggene kategoriseres ved bokstavene A til D. Det er utviklet en stor mengde tradisjonelle leiligheter, samt ulike versjoner av leiligheter med delemeter. Samtlige av leilighetene har lydisolerte vegger og dører, og informanten forklarte at dette er gjort med hensikt i at det er en fordel å ha et klart skille mellom privatliv og fellesskap. De ulike leilighetene omtales som «venneleiligheter», da de har flere eiere, og den første kategorien av disse leilighetene kalles «deleleiligheter». Her finner man «Duetten», hvor en kan kjøpe seg inn i en leilighet med to ulike seksjoner. Her består den private delen av soverom og bad, mens resterende areal i leiligheten deles med den andre seksjonseieren. I «Tripletten» er det tre separate soverom med private bad, hvor det da er mulighet for tre ulike seksjonseiere innad i leiligheten. Her vil kjøkken, stue, terrasse og gang deles av de ulike seksjonseierne i leiligheten. Til slutt har de «kvartetten», som er et lignende konsept med fire separate soverom/seksjoner, hvor seksjonseierne deler to felles bad og resterende areal som utgjør en komplett leilighet.

Videre er det utformet en annen type seksjonsdeling som kalles «tvillingleilighet», som vist i Figur 5. Det tilbys ulike alternative sammensetninger av seksjonene, men det som går igjen er at de ulike seksjonene er en komplett leilighet hver for seg. I tillegg til sin private enhet, har leilighetene en viss mengde delt areal. Denne seksjonen kan bestå av ulike funksjoner, herunder felles kjøkken, oppholdsrom, bad, uteareal eller ekstra soverom. Informanten uttalte at i

markedsføringen av disse leilighetene, ble de omtalt som «*skillsmisseleiligheter*», da de egner seg godt for separerte par med felles barn.



Figur 5: Birk & Co's ulike leiligheter med deleareal. Deleleilighet "kvartetten" vises i figur til venstre, mens "tvillingleilighet" vises til høyre. (Egenprodusert, basert på Birkenes, 2021).

#### 4.2.3 Organisering av deleareal

Informanten trakk frem at et av målene for prosjektet er at Fyrstikkbakken skal bli landets hyggeligste nabolag. Informanten mener videre at for å lykkes med bofellesskap, er det viktig å ha orden i form av faste regler. Organiseringen av fellesarealene i Fyrstikkbakken vil skje gjennom en applikasjon som viser en oversikt over når de ulike delemeterne er ledige for booking. I tillegg vil de benytte et digitalt nøkkelsystem for områdene, slik at tilgangen er enkel for de som har booket arealene. Informanten trekker frem at for å kunne skape god organisering, ønsker de at brukeren av delearealet skal ta ansvar for å levere rommet tilbake i samme stand som da de overtok det. I tillegg må beboerne betale en liten sum for å booke noen av de ulike delearealene. Summen er avsatt til vasking, vedlikehold og drift av arealene. Informanten presiserer videre at det ikke vil være noe profitt på delemeterne, og at beboerne står som eiere av dette arealet. Inntektene ved booking vil dermed gå direkte tilbake til beboerne.

#### 4.2.4 Bakgrunn for boform med delemeter

Ved prosjektet Fyrstikkbakken har Birk & Co hatt fokus på å bygge miljøvennlig, samt å tilrettelegge for delingsøkonomi. Ideen bak prosjektet kom opprinnelig fra samarbeidet med "FutureBuilt". Dette er et innovasjonsprogram for ambisiøse aktører i byggenæringen som har som mål å utvikle en bærekraftig nullutslippsby. Et av målene er å redusere klimagassutslippene

med 50% innenfor produksjon, transport og løpende drift av byggene. I forbindelse med utviklingen av Fyrstikkbakken ble det utarbeidet et kvalitetsprogram som sier noe om prosjektet, og hvorfor prosjektet betegnes som et “*FutureBuilt-prosjekt*”. Etter ferdigstilling, samt i brukstid må prosjektet rapportere til “*FutureBuilt*” for å vise at de er mer klimavennlige enn andre sammenlignbare prosjekter. I kvalitetsprogrammet står det at de ønsker å utvikle boliger for de som ønsker å leve miljøvennlig i byen, og at prosjektet ønsker å utvikle fremtidsrettede og attraktive leiligheter for unge og etablerende. Informanten erfarer at det inngår en viss økonomisk risiko ved å bygge miljøvennlige boliger. Grunnen til dette er at de opplever at kundene enda ikke er modne for å velge bolig basert på slike faktorer, og at det derfor ikke nødvendigvis vil lønne seg økonomisk for en utbygger.

Selskapet opplever at det er få aktører i markedet som utforsker nye boformer og fokuserer på delingsøkonomi, noe som gjør prosjektet i Fyrstikkbakken mer fremtredende for kundene som ser verdien av disse faktorene. Informanten mener videre at de aktørene som ikke gjør dette fremover, vil på sikt tape terreng i markedet. Informanten underbygger dette med at prosjektet fanger opp nye trender i boligstrategien, og at selskapet bruker det uforløste mulighetsrommet for å skape attraktive leiligheter. Planen er at prosjektets utforming skal etterstrebe og reflektere et fremtidsrettet levesett, med muligheter for tilrettelegging for elementer av delingsøkonomi basert på kjøpernes preferanser.

I utviklingen av prosjektet har selskapet inngått avtale med entreprenøren om å legge til rette for fleksible løsninger og deleareal. Dette er tiltak som skal gi en økonomisk trygghet for beboerne. Informanten trekker frem at de hadde muligheten til å gå ut i markedet med flere ulike konsepter, og at de på et senere tidspunkt kan velge å selge disse som én enhet dersom salget ikke går som ønsket. Per i dag er flere av deleleilighetene ledig, mens store deler av de tradisjonelle leilighetene er solgt. Informanten mener salget av deleleilighetene ikke kan sammenlignes med salg av tradisjonelle leiligheter. Dette begrunnes med at det er helt ulike konsepter.

#### **4.2.5 Erfaringer fra eiendomsutvikler**

Dagens boligmarked er ifølge informanten veldig lite variert, og i stor grad styres det av kapitalistiske verdier. Videre legger informanten til at bransjen har store volum og høy risiko, noe som gjør det mulig å tjene gode penger. Informanten opplever ikke at å utforme prosjekter med delemeter bidrar til noen økt økonomisk usikkerhet, selv om blant annet de felles

takterrassene kunne ha vært solgt sammen med private enheter, som igjen kunne gitt økt lønnsomhet. Prosjektet har hatt fokus på de sosiale aspektene og er dermed utformet slik at de fire takterrassene kan benyttes av samtlige beboere i prosjektet. Informanten legger til at Fyrstikkbakken har fått god respons i markedet, noe som har gjort at det har vært mulig å skru opp prisene mer enn først antatt.

Informanten fremhever at gjennom tidligere erfaringer har selskapet arbeidet mot å øke sannsynligheten for suksess gjennom faktabasert boligutvikling. Dette med tanke på at målgruppen vil variere fra prosjekt til prosjekt, noe som gjør at det er viktig å kjenne markedet. I tillegg opplever selskapet at det er viktig å skape det folk vil ha, samt bygge tidlig eierskap og tilhørighet som videre kan skape grobunn for et godt naboskap. I den forbindelse har Birk & Co gjennomført en omfattende brukerinvolveringsprosess, hvor de ønsket å finne ut hva som ville være de største barrierene, og hva som ville være den største motivasjonen for prosjektet. Informanten trekker frem at brukerinvolveringen har vist seg å bidra til at selskapet treffer markedet bedre, da de får større innsikt i behov og dermed har grunnlag for å skape mer innovative løsninger enn ved tradisjonell boligutbygging. Dette gir igjen økt salgstakt i prosjektet, og dermed også økt lønnsomhet for selskapet.

### **4.3 Frost Eiendom**

Frost Eiendom er Trondheims største private boligutleier, og leier i dag ut 1500 boliger og 20.000 kvadratmeter med kontor og næringslokaler. Selskapet ble etablert i 1943, og er i dag en anerkjent gårdeier i Trondheim (Frost Eiendom, u.å., b). De har en visjon om å være en utleier det er bekymringsløst å leie av, med ordnede forhold og kundens behov i fokus.

#### **4.3.1 Nærbyen 24/7**

Nærbyen 24/7 er utviklet av Frost Eiendom og er Trondheims første Coliving-prosjekt. Prosjektet ble realisert sommeren 2021, og er lokalisert sentralt på Sorgenfri et lite stykke utenfor Trondheim sentrum. Nærbyen 24/7 består to bygg, med til sammen 157 leiligheter. Hver enkelt leilighet har tilgang på tilhørende fellesareal på til sammen 260 kvm (Nærbyen 24/7, 2021). Frost Eiendom definerer Coliving ved at hver enkelt enhet er en fullverdig bolig med eget kjøkken, bad, oppholdsrom og soveplass. Samtidig består konseptet av en større andel fellesarealer som deles mellom beboerne, og som er en forlengelse av deres private bolig. Enhetene varierer i størrelse fra 19 til 65 kvadratmeter, hvor alle er 1-, 2- eller 3-roms

leiligheter. Ifølge informanten er leieprisene satt relativt lavt, men ikke lavere en markedsverdi for området. Frost Eiendom har en filosofi om å ikke være prisdrivende i Trondheim, og utleieprisene på leilighetene varierer fra 6900 - 14000 kroner i måneden.



*Figur 6: Illustrasjonsbilde av Nærbyen 24/7 i Trondheim (Advansia, u.å.).*

Nærbyen 24/7 har opparbeidet uteområder for hele bofellesskapet, bestående av blant annet sittegrupper og tuftepark. Innendørs kan konseptet tilby fellesfasiliteter som inkluderer sykkelparkering, smørebod/verksted, fellesvaskeri, filmrom, spillrom, oppholdsrom, coworkingareal og felleskjøkken med balkong.



*Figur 7: Fellesareal med romslig felleskjøkken, spillrom, oppholdsrom, liten kjøkkenstasjon og postkasser (Egenfoto).*

Fellesfasilitetene er inkludert i husleien, og det er mulig å booke flere av disse til privat bruk. Frost Eiendom har en fast eiendomsforvalter i lokalene, og en vaktmester som arbeider med vedlikehold og lignende på stedet. Forvalterne og beboerne har tilgang til applikasjonen Heime, som forklart i kapittel 4.1. Applikasjonen benyttes for å booke fellesarealer, eller for å invitere andre beboere til ulike aktiviteter i lokalene. Informanten fortalte at beboerne selv har ansvar for å rydde opp etter seg når de har benytter fellesarealene, men at de også benytter profesjonelle renholdere. Postkassene var plassert i nærheten av fellesarealene i det ene bygget, se Figur 7. Trapp ganger og heis er også plassert i nærheten av de ulike fellesarealene. Informanten presiserer at dette er gjort for å skape uformelle møteplasser som kan føre til sosial interaksjon. Forskerne var vitne at flere av fellesarealene var i bruk på befaringstidspunktet, og det var spesielt mye aktivitet ved coworkingarealet.

### 4.3.2 Bakgrunn for konsept med Coliving

Frost Eiendom oppdaget et gap i markedet mellom det å leie hybel, og å eie sin egen bolig. I tillegg så selskapet at leiemarkedet i Trondheim fremstår lite variert. Dette på tross av at andre aktører uttrykker tanker og gjør vurderinger rundt sosiale boformer. Informanten presiserte at selskapet hadde en tanke om at delingsøkonomi kan være attraktivt for kunder, og at en ikke behøver å ha alle fasiliteter i sin private enhet. Det var slik ideen om Coliving oppsto, og selskapet ønsket å tilby kundene noe som var litt utenom det vanlige, med høy standard og godt utnyttet areal samt fasiliteter.

For å finne ut hvordan selskapet skulle utvikle Coliving-prosjektet, dro flere representanter fra Frost Eiendom til London og Amsterdam for å befare liknende prosjekter. Selskapet ønsket å bruke erfaringene og inntrykkene fra befareningene for å kartlegge hva som fungerte i konseptet, samt hvilke barrierer som forelå ved denne type prosjekt. Prosjektene de befarte hadde ulik grad av deling. Enkelte prosjekter var mer ekstreme, med private enheter ned mot 7 kvm, og stort fellesareal hvor de fleste fasiliteter var delt med andre. Informanten forteller videre at de ønsker å utvikle en leilighet som var plasseffektiv, men at de gjorde en vurdering om at beboerne skulle kunne leie en fullverdig bolig med eget kjøkken, bad og soverom. Videre legger informanten til at en utfordring med Coliving som boligmodell, er å utvikle arealer som faktisk blir brukt. Selskapet har dermed arbeidet for å skape fleksible løsninger som kan benyttes til ulike aktiviteter og som kan brukes på ulike tider av døgnet. Informanten presiserer at hvis man lykkes med å skape slike løsninger, kan man også oppnå et godt fungerende Coliving-prosjekt.

I Nærbyen 24/7 var konseptet rettet mot en målgruppe av unge voksne på omkring 30 år. Det ble gjennomført brukermedvirkning med tre grupperinger basert på denne målgruppen. I gjennomføringen av medvirkningen benyttet Frost Eiendom kvalitative møter hvor selskapet viste frem skisser av ulike funksjoner som var tiltenkt i prosjektet. De fikk dermed en indikasjon på om løsningene ville fungere ved at respondentene ga tilbakemeldinger og innspill. Etter ferdigstilling har Frost Eiendom gjennomført flere kundetilfredsundersøkelser med beboerne i prosjektet. Selskapet benytter informasjonen til å kartlegge hvordan beboerne trives. Informanten legger til at de i all hovedsak får positive tilbakemeldinger. Det viser seg videre at fellesarealene både benyttes til privat bruk, og til aktiviteter hvor flere av beboerne er invitert.

### **4.3.3 Utviklingen av konseptet**

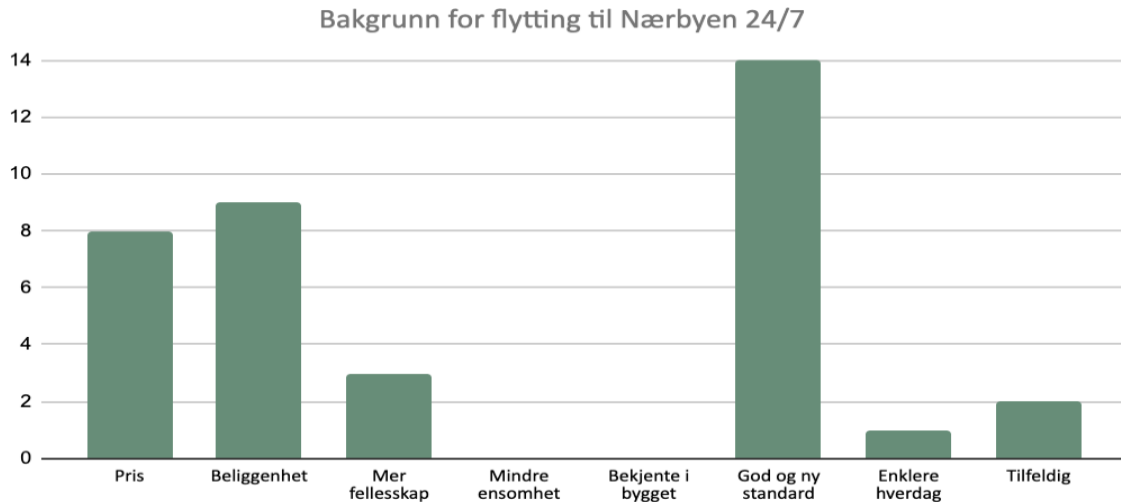
Informanten mener at deres boligmodell er svært attraktiv for single, eller aleneboende voksne som ønsker et sosialt fellesskap knyttet til boligen sin. I den forbindelse er fellesarealene ved Nærbyen 24/7 utviklet slik at de skal kunne innby til sosial interaksjon, og at en skal kunne bli kjent med de som man bor sammen med. Ifølge informanten har selskapet brukt mye ressurser for å finne ut hvor stort de kan bygge, samt hvor stor andel som kan bebygges med fellesareal. De har samtidig gjort undersøkelser knyttet til hvilken pris de kan forvente fra leietakerne. Informanten opplever dermed ikke at selskapet har tatt en stor økonomisk risiko i forbindelse med prosjektet, da de følte seg veldig trygge på at dette ville være attraktivt i markedet. Likevel presiserer informanten at selskapet trolig ville ha tjent mer på prosjektet om de hadde bygget leiligheter i en større del av arealet som per i dag er avsatt til fellesarealer. Avslutningsvis legges det til at selskapet hadde en trygghet i at de ville hatt muligheten til å selge enkelte av enhetene dersom det skulle vise seg å være krevende å leie ut.

Omløpshastighet på prosjektet viste seg å være rask, og informanten fortalte at alle leilighetene var leid ut før bygget var ferdigstilt. I tillegg har prosjektet hatt ventelister med kunder som ønsker å flytte inn fortløpende. Informanten forklarte at et fokusområde har vært å sikre variert sammensetning av leietakere, og selskapet gjennomfører derfor intervjuer med mulige leietakere som har vist interesse og har søkt om å flytte inn. Informanten legger også til at intervjuene gir et inntrykk av hva kundene liker med prosjektet, og at de tar med seg informasjonen i videre arbeid. Frost Eiendom har ingen lignende prosjekter i sin portefølje, men informanten legger til at selskapet har et stort ønske om å bruke deler av dette konseptet i nye prosjekter. De er noe usikker på om det vil være i samme omfang som i Nærbyen 24/7, men har tro på at liknende prosjekter vil være av stor etterspørsel blant kundene på sikt.

### **4.3.4 Beboernes tilfredshet ved Nærbyen 24/7**

Det ble gjennomført en spørreundersøkelse med tilfeldige beboerne ved Nærbyen 24/7. 14 beboere besvarte undersøkelsen, herunder 11 kvinner og 3 menn. Snittalderen for respondentene var 25,5 år. Cirka halvparten av respondentene hadde kjennskap til boformen fra før.

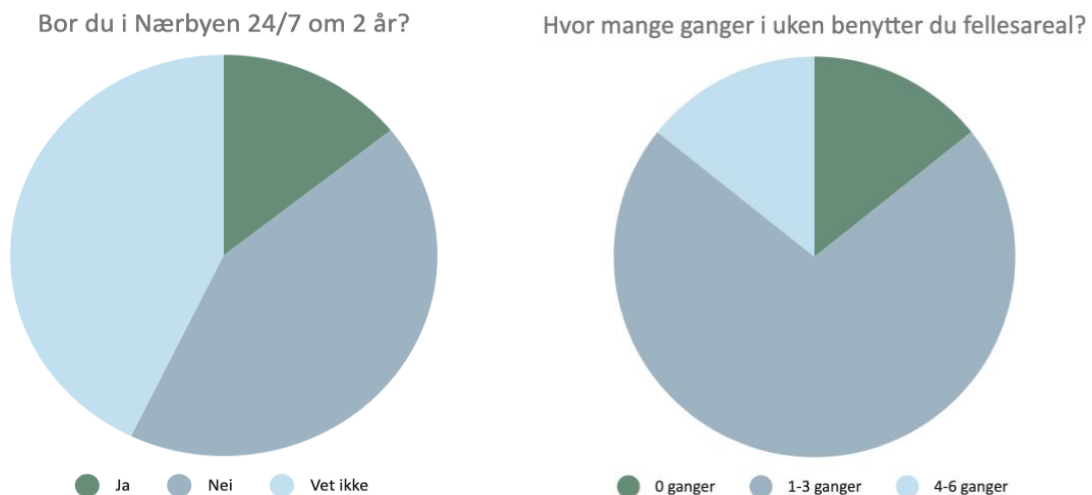




Figur 8: Bakgrunn for at respondentene valgte Nærbyen 24/7 som bosted. På dette spørsmålet var det tillatt å krysse av for flere svaralternativer.

Spørreundersøkelsen viser at samtlige av de 14 respondentene flyttet til Nærbyen 24/7 delvis på grunn av ny og god standard, se Figur 8. Derimot er det kun 3 respondenter som flyttet dit basert på at bokonseptet hadde mer fellesskap enn ved sammenlignbare prosjekter. Én av respondentene utdypet følgende:

*«Likte godt Coliving-konseptet. Var gøy med filmrom, spillerom, felleskjøkken og studieområde».*



Figur 9: Respondentenes svar på om de tror de fortsatt bor i Nærbyen 24/7 om 2 år til høyre. Oversikt over hvor mye de benytter fellesområdet til venstre (Egenprodusert).

6 av respondentene svarer at de ikke kommer til å bo i Nærbyen 24/7 om 2 år, mens like mange er usikker på hvor de vil bo på dette tidspunktet, se Figur 9. Enkelte legger til at de er usikre på grunn av studie- og jobbsituasjon som sannsynligvis vil være i endring de neste 2 årene. Kun 2 av respondentene tror at de fremdeles er bosatt i Nærbyen 24/7 om 2 år.

Videre viser undersøkelsen at 10 av respondentene benytter fellesarealet 1-3 ganger i uken, og 2 personer benytter det hele 4-6 ganger, se Figur 9. Samtlige av respondentene er over middels fornøyd med bofellesskapet, og hele 10 av 14 respondenter svarer at de er fornøyd eller svært fornøyd. I tillegg har halvparten av respondentene fått nye venner eller bekjente i Nærbyen 24/7, og 13 av de 14 respondentene vil anbefale Nærbyen 24/7 til en venn.

## **4.4 OBOS**

OBOS er en av Nordens største boligbyggere, og ble etablert i 1929 (OBOS, u.å., a). I dag har OBOS over en halv million medlemmer, og hovedmålet deres er å bygge gode boliger til medlemmene. De ønsker å ta samfunnsansvar, noe som medfører at de må bygge boliger både i gode og dårlige tider (Siraj, 2021). I starten bygde OBOS hovedsakelig i Oslo, men for ti år siden valgte de å ekspandere, og startet deretter bygging i de største byene i Norge.

### **4.4.1 Living Lab**

OBOS Living Lab er et bolig-laboratorium med 34 enheter som baseres på utleie. Prosjektet ligger på Vollebekk i Oslo (OBOS, u.å., b). Målet med laboratoriet er å utforske ulike boligkonsepter og teknologiske løsninger. Prosjektet skal bidra til at OBOS finner det de mener er den beste måten å bo på i framtiden. Prosjektet hadde innflytting oktober 2021, og det er per nå ingen planlagt sluttdato for forskningen. Planen er at laboratoriet skal være en dynamisk testarena i mange år fremover.



Figur 10: Illustrasjonsbilde av OBOS Living Lab på Vollebekk (OBOS, 2021).

Prosjektet består av seks etasjer, hvor de ulike etasjene representerer ulike måter å bo på (OBOS, u.å., b). Fellesarealene for hele konseptet utgjør hele første etasje, samt uteplass og takhage. Disse arealene er utformet slik at de skal kunne gi en tilleggsverdi for beboerne. De skal blant annet inneholde funksjoner beboerne ikke har tilgang til i sine egne leiligheter. Samtidig ønsker OBOS at fellesarealene skal være grunnstammen for det sosiale fellesskapet, noe de har lagt til rette for gjennom en fleksibel og åpen løsning. OBOS kaller sine delearealer for fellesareal. I Living Lab har de ulike typer av deling, og betegnelsen av arealene kommer an på hvor mye beboerne deler. Ellers bruker de i sin markedsføring betegnelsene «*delt areal*» og «*privat areal*» for å forklare hvilke deler av boenheten som eventuelt deles med andre.

Andre etasje av Living Lab er prosjektert med ulike kollektive boformer og deling (OBOS, u.å., b). Her skal beboerne dele rom, funksjoner, gjenstander og tid med hverandre. I denne etasjen har alle beboere private rom, og enkelte har privat bad, mens det deles på kjøkken og oppholdsrom. I denne etasjen fortalte informanten at OBOS ønsker å finne ut hvordan delingen fungerer i praksis, og om dette gir økt verdi til beboerne. Tredje etasje har leiligheter med fleksible planløsninger, det betyr at leilighetene er innredet både med møbler og vegger som enkelt kan flyttes på. Her kan to av leilighetene også slås sammen ved ønske om bedre plass og mer sosialisering. Her tester OBOS om de kan få plass til flere funksjoner på færre kvadratmeter. Fjerde til sjette etasje består av 2-4 roms leiligheter som er tidstypiske, men som har et nytt innhold. Her testes ny teknologi, tekniske løsninger og bolig tjenester. OBOS ønsker å finne ut om smarthusteknologi kan gi merverdi. Samtidig ser de på hvordan vi kan bo mer miljøvennlig gjennom blant annet testing av ventilasjonssystem og inneklimate.

Helheten i prosjektet er ifølge informanten bygget opp slik at arealene skal være veldig fleksible. Dette blant annet ved å sette bæringen slik at en kan gjøre endringer for eksempel med planløsningen. Tiltaket skal bidra til at OBOS over tid kan gjøre mange valg og endringer, noe man ikke har muligheten til i tradisjonelle leilighetsbygg.

Fellesarealene i Living Lab organiseres i stor grad i samarbeid med beboerne, og de forholder seg til ulike husregler og ordensregler. Ifølge informanten har beboerne et beboerstyre, hvor formannen i styret representerer beboerne. Videre presiseres det at det viktigste for OBOS er at beboerne faktisk bruker fellesarealene, og trekker frem at det i den forbindelse kreves god organisering. Dette er også noe selskapet ønsker å finne ut av i dette prosjektet, og informanten forklarer at en del av arbeidet derfor handler om å kartlegge hvordan fellesarealene burde organiseres, samt hvordan beboerne kan få et eierskap til arealene og reglene. De mener samskaping med beboere, vil kunne gi svar på dette gjennom prosjektet Living Lab.

#### **4.4.2 Bakgrunn for boform med fellesfasiliteter**

Ifølge informanten oppsto ideen med OBOS Living Lab ved at konserndirektøren og konsernsjefen diskuterte erfaringer fra bilbransjen hvor aktørene i mye større grad tester produktene. De ønsket å videreføre dette til boligbransjen, ved å teste ulike måter man kan bo og leve på. I tillegg fremhevet informanten at selskapet opplever variasjonen av boformer i dagens boligmarked som veldig liten, og dette ønsker de å utfordre. Det er mange som har etterspurt et slikt prosjekt som Living Lab, og det er utfordrende å finne liknende prosjekter i Norge.

For å kartlegge hvilke prosjekter OBOS skal utvikle, forklarer informanten at selskapet foretar sosiokulturelle stedsanalyser. De benytter denne analysen som en stor medvirkningsprosess hvor de finner ut av hva som er viktig å ivareta i et område, og hva man videre kan tilføre området. Selskapet gjør også en rekke ulike markedsundersøkelser for å kartlegge markedet de vurderer å utvikle i. OBOS har i dette prosjektet hatt samarbeid med mulige beboere i programmeringsprosessen. Det ble i den forbindelse gjennomført samtaler, ulike verksteder og annen samhandling som bidro til å skape et bilde av kundenes behov. Dette går igjen også i de fleste av OBOS sine utviklingsprosjekter.

#### **4.4.3 Utvikling av prosjektet**

Ifølge informanten kostet prosjektet Living Lab i underkant av 200 millioner kroner. Det er et enormt innovasjonsprosjekt, og utviklingen kunne vært en stor risiko dersom ingen hadde ønsket å bo der. Videre forklarer informanten at fellesarealene kommer som et tillegg i prisen for den private enheten, da det er lagt store verdier i utvikling av fellesarealer. Informanten påpeker at dersom en klarer å gi fra seg deler av sitt areal til fellesskapet, så vil ikke nødvendigvis enhetsprisene endres, selv om det er flere som deler arealet.

Samtlige av leilighetene i Living Lab er leid ut, og selskapet opplevde at dette skjedde relativt raskt, selv om enkelte av enhetene var litt vanskeligere å leie ut enn andre. Leilighetene det var utfordrende å finne leietaker til ligger i byggets tredje etasje, og er utformet med en flyttbar vegg som kan åpnes slik at man får en åpen løsning inn mot naboileiligheten.

#### **4.4.4 Beboernes tilfredshet**

Et godt bofellesskap kjennetegnes ifølge informanten av at folk ønsker å bo der, at de trives og har det godt. For å finne ut hvordan beboernes livskvalitet utvikler seg når de bor i enheter utviklet av OBOS, gjennomfører de en «*life index undersøkelse*». Informanten mener at dersom de ønsker å bo der, og at livskvaliteten fortsetter å stige, så er det et vellykket bofellesskap. Videre forklarer informanten at selskapet har fått flere tilbakemeldinger fra beboerne, og fremhever at leietakere i andre etasje er fornøyde med løsningen, og har et stort ønske om å bo i et slikt fellesskap. Andre momenter som tas opp er at leietakerne fremhever at sosialisering med andre mennesker og et utvalg av fellesarealer som fritt kan benyttes er svært positivt, og fører til at de får gode relasjoner til beboerne i samme etasje. I tillegg får OBOS tilbakemeldinger om at prosjektet er unikt og at beboerne har stor glede av fellesarealene.

Videre forteller informanten at de har mottatt konstruktive tilbakemeldinger vedrørende akustikken i prosjektet. I tillegg har det blitt uttrykt et ønske om å ha større grad av ulike soner i fellesarealene, slik at beboerne kan bruke deler av arealet uforstyrret. Dette har vært en utfordring som de har sett på ulike løsninger for, og deretter forbedret. Selskapet har også fått tilbakemeldinger på at noen av beboerne savner ytterligere oppbevaringsløsninger, da enkelte enheter er møblert med dette, og andre ikke. Informanten fremhever at tilbakemeldinger som dette er svært positivt for OBOS, da dette bidrar til arbeidet med å kartlegge fremtidens boform.

## 4.5 Signaturhagen Bolig

Signaturhagen Bolig er et selskap som driver boligutvikling med fokus på unike fellesareal. Selskapet ble etablert i 2016, og drives av personer med lang og bred erfaring innenfor eiendomsbransjen. Per i dag har Signaturhagen Bolig syv prosjekter som enten er under utvikling, eller som er ferdigstilt. Deres visjon er å bygge fellesareal som skaper trivelige naboskap og frihet for voksne. Kjernen i konseptet til Signaturhagen Bolig er en lun tropisk hage, hvor det er sommer hele året. Videre har selskapet som mål å skape et boligkonsept som er tilpasset de som ønsker en aktiv livsstil i et sosialt fellesskap.

### 4.5.1 Signaturhagen Nøtterøy

Et av prosjektene som Signaturhagen Bolig har ferdigstilt ligger på Nøtterøy utenfor Tønsberg. Prosjektet ligger i landlige omgivelser, men har likevel korte avstander til sentrumsformål og servicetilbud. Signaturhagen på Nøtterøy består av 47 leiligheter, fordelt på fem bygg i tre etasjer, og var ferdigstilt i 2020 (Signaturhagen, 2018). Konseptet er utformet som et sameie hvor beboerne deler flere fellesfasiliteter, i tillegg til at de har sin egen private leilighet. Som begrep for delefasilitetene benytter de gjerne ordet delemeter, se kapittel 2.2.3.



*Figur 11: Treningsrom, motstrømsbasseng, lounge og fellesområde med sittegrupper i Signaturhagen Nøtterøy (Signaturhagen u.å.).*

Fellesarealene utgjør omtrent 400 kvadratmeter, og sameiet deler samtidig en romslig tomt med store uteområder. Arealene innvendig består av selskapslokale, lounge, treningsrom og motstrømsbasseng, se Figur 12. Samtlige beboere har også tilgang til å booke en gjesteleilighet. Den tropiske vinterhagen utgjør det naturlige møtepunktet i fellesarealene, og felleskostnadene ligger på i underkant av 5000 kr for en leilighet på 80 kvm (Snekkestad, 2022). Informanten kalkulerer med at den andelen av fellesutgiftene som går til å dekke fellesareal ligger på omkring 400 kr i måneden.



*Figur 12: Fellesareal og hageanlegg med glassoverbygg i Signaturhagen på Nøtterøy (Solli Arkitekter, u.å.).*

Målgruppen i dette prosjektet var godt voksne som ikke hadde hjemmeboende barn. Ifølge informanten opplevde selskapet å treffe en kundegruppe de ikke forutså at ønsket å flytte i leilighet på dette tidspunktet. Det viser seg at fellesfasilitetene øker attraktiviteten også for de som har bodd mange år i enebolig med hage og utendørsarealer, og som gjerne ønsker god plass. Kjøperne av prosjektet var en kjøpsterk kundegruppe med snittalder på 69 år, og ifølge informanten hadde de fokus på å anskaffe seg en leilighet som hadde alle de kvalitetene som de ønsket seg.

Før beboerne flyttet inn på Nøtterøy, gjennomførte Signaturhagen Bolig et informasjonsmøte hvor beboerne kunne bli kjent med hverandre. Dette var et forsøk på å legge til rette for at beboerne kunne knytte kontakt og tilhørighet til hverandre på et tidlig stadium. Informanten fortalte at selskapet la til rette for at beboerne selv skal kunne organisere fellesarealene, og at de hadde mulighet til å danne egne fellesskap og grupper. Et av eksemplene informanten trakk frem var at det var lagt til rette for at en vaktmester skulle klippe gresset én gang i uka, men etter møtene mellom beboerne ønsket den nylig opprettede Hagegruppa gjerne å ha dette

ansvaret selv. Videre utdyper informanten at tilhørighet og eierskap kan være suksessfaktorer i et slikt bofellesskap, og at samholdet som dannes fra starten av er avgjørende for at beboerne i prosjektet skal utvikle et godt sosialt fellesskap.

#### **4.5.2 Bakgrunn for boform med fellesfasiliteter**

Ifølge informanten er det avgjørende for en eiendomsutvikler å ha en kommersiell tankegang bak utviklingen av nye prosjekter. Målsettingen for Signaturhagen er at de skal sitte igjen med en avkastning på 20% av investeringene sine. Bakgrunnen for at de valgte å satse på en utradisjonell boform baseres på denne kommersielle tanken, og med hensyn til eldrebølgen som vil vokse seg større i årene fremover. Selskapet ønsket å skape prosjekter som kunne gi samfunnsøkonomisk verdi, og informanten utdypet følgende:

*“Konsepter som bidrar til at eldre kan bo i et fellesskap, kan være med å avlaste kommunen på lang sikt, da eldrebølgen er nært forestående”.*

Signaturhagens prosjekter mottas som regel av kommunene med positivitet, og informanten opplever at søknadsprosessen går raskere for disse konseptene. I tillegg fremheves det at Signaturhagen Bolig pålegges vanlige krav fra kommunen i forhold til fellesareal utendørs, til tross for at prosjektene består av stort fellesareal med hage innendørs.

Selskapet har lagt ned en betydelig jobb i å løfte den sosiale boformen og bidra til sosial bærekraft. Ifølge informanten har de ikke fokusert like mye på den miljømessige delen av bærekraftsperspektivet, og når de ser tilbake på prosjektet, kunne det ha vært en fordel å tenke mer på energien bygget bruker. Informanten trekker spesielt frem den store vinterhagen som det brukes mye energi på å holde oppvarmet, og at dette er tiltak de vil fokusere på videre. Informanten fortalte videre at det kan være en fordel å være nøktern i markedsføringen av leiligheter med mye deling og fellesarealer. Selskapet har dermed valgt å trekke frem fordelene ved å ha muligheten til å være sosial og benytte fellesarealer, men at de også har leiligheter av god størrelse slik som i tradisjonelle prosjekter. Dette gjør at beboerne kan trekke seg tilbake ved behov. Informanten la spesielt vekt på at konseptet ikke skulle glorifiseres i markedsføringen, gjennom lovnad om nye venner og lignende.



### **4.5.3 Brukermedvirkning**

I utviklingen av prosjektene til Signaturhagen Bolig, trekker informanten frem at medvirkningsprosessen er svært viktig. Prosessen begynner med at selskapet undersøker hva befolkningen i området ønsker av et boligprosjekt, og kartlegge hva prosjektet kan tilføre området. Medvirkningen med potensielle kjøpere utføres i forkant av byggingen, og denne gruppen får mulighet til å engasjere seg og komme med innspill basert på sine ønsker for prosjektet. Informanten fremhever at fellesarealene spesialtilpasses til den kundegruppen som deltar i hvert enkelt prosjekt, noe som gjør at prosjektet er unikt i utforming. Et fokusområde i hvert prosjekt er kunsten i å kunne skape naturlige møteplasser. Et tiltak informanten trekker frem er at beboerne må passere ulike fellesareal for å kaste søppel, eller hente post. I tillegg har de forsøkt å legge svalgangene til de ulike leilighetenes innganger i tilknytning til fellesareal, slik at det skapes aktivitet i arealene.

### **4.5.4 Mottakelse i markedet og beboernes opplevelse**

Ifølge informanten var omløpshastigheten på Signaturhagen Nøtterøy relativt rask, i tillegg til at det har vært få re-salg siden ferdigstilling. Dette tyder på at beboerne trives med boligen og konseptet. Etter innflytting har Signaturhagen Bolig gjort undersøkelser hvor de har fått tilbakemeldinger fra kundene på hva som er positivt med konseptet, og hvilket forbedringspotensial som foreligger. Informanten trekker frem at ett av elementene er at enkelte av beboerne synes den tropiske hagen er litt for stor, og dermed for lite intim. Utover dette ser det ut til at møteplassene i konseptet fungerer godt og informanten underbygger dette med at de opplever at kundene oppretter egne grupper hvor beboerne deltar på ulike aktiviteter sammen på fritiden. Videre forteller informanten at det er flere ulike elementer som beboerne ønsker seg, men at det ikke er alt som kan realiseres med tanke på økonomi, bruk og vedlikehold. Tilbakemeldingene fra kundene har i all hovedsak vært positive, og hovedsakelig ser selskapet at beboerne synes leilighetene er mer attraktive når de har tilgang til fellesfasiliteter, herunder spesielt gjesteleilighet og selskapslokale.

## **4.6 Solon Eiendom**

Solon Eiendom er en eiendomsutvikler med boligprosjekter på Østlandet, Sørlandet, Vestlandet og i Midt-Norge. Selskapet har gjennom 15 år ferdigstilt over 2200 boliger, og har på nåværende tidspunkt rundt 1000 boliger under bygging.

#### 4.6.1 Vindmøllebakken

Vindmøllebakken er utviklet av Solon Eiendom, og ligger i sentrumskjernen av Stavanger. Prosjektet ble ferdigstilt i 2019, og har en urban beliggenhet, med korte avstander til servicetjenester og sentrumsformål. Arealet i prosjektet strekker seg over 5000 kvm og består av 40 leiligheter i ulike størrelser fra 25 - 90 kvm. Hver seksjon i bofellesskapet utgjør i seg selv en komplett bolig. Og beboerne har i tillegg tilrettelagte fellesarealer både ute og inne. Innendørs er det utformet fellesarealer som allrom, kjøkken, amfi, verksted, vaskerom, bibliotek og gjesteleilighet.



*Figur 13: Felleskjøkken og selskapsrom beliggende i første etasje med stort spisebord og sittegrupper med TV (egenfoto).*

Utendørs er det etablert tre takterrasser, gårdsrom, veksthus og lekeplass for barna. Beboerne varierer i alder fra 2 til 76 år, og består både av barnefamilier, par og single/enslige. Prosjektet er organisert som et borettslag, og bygger på tanken om delingsøkonomi i en ny kollektiv boform basert på boligmodellen «*Gaining by Sharing*», som forklart i kapittel 2.2.5. Konseptet utspiller seg i tanken på å skape bærekraftige bomiljøer ved å ivareta livskvalitet, samt å legge til rette for å skape sosiale relasjoner mellom beboerne. Prosjektet er bygget i en småhusskala som gjør at det passer godt inn i omgivelsene for området, og arkitekturen bidrar til gode fellesarealer i bofellesskapet.



*Figur 14: Prosjektet i Vindmøllebakken er utviklet i småhusskala for å supplere eksisterende trehusbebyggelse i området (Egenfoto).*

#### **4.6.2 Bakgrunn for konsept med fellesfasiliteter**

Ifølge informanten oppsto idéen bak utviklingen av Vindmøllebakken da eieren til Kruse Smith Eiendom og en av partnerne i arkitektfirma Helen & Hard møttes på en boligkonferanse. Diskusjonen utspilte seg rundt hva som manglet i boligmarkedet, samt et økt fokus på sosial bærekraft, ensomhet og gevinstene ved å dele. De så at delingsøkonomi kunne bidra til besparelser både innenfor arealbruk og økonomi, i tillegg til at det ville være miljøvennlig å bo mindre. Videre var det arkitektoniske tungtveiende i diskusjonen om hva som ville bidra til å skape det ønskede konseptet. Disse selskapene bidro videre til utviklingen av prosjektet, sammen med Solon Eiendom.

#### **4.6.3 Erfaringer fra eiendomsutvikler**

I utviklingen av Vindmøllebakken var det opprinnelig planlagt at 16 leiligheter skulle utformes som bofellesskap, mens resterende 36 enheter skulle være tradisjonelle leiligheter. Informanten forklarte at boligmarkedet i Stavanger var krevende på utviklingstidspunktet, og at andre

aktører valgte å trekke sine prosjekt. Dette førte til at det ble foretatt en ny vurdering, og Solon Eiendom endret strategi og valgte å utvikle 40 enheter i et bofellesskap. Prosjektets tiltenkte målgruppe var i utgangspunktet basert på idealister og de som fokuserte på «*det grønne*». Ved salgsstart viste det seg at prosjektet tiltrakk godt voksne, hvor flere var høyt utdannet. Flere av de som kjøpte seg inn i prosjektet hadde tanker rundt bærekraft, men dette var hos de fleste ikke første prioritet i valg av bolig. I tillegg var det flere som ble tiltrukket av det sosiale aspektet ved boformen, og som samtidig verdsatte mulighetene for deling. Enhetene ble solgt relativt rask i forhold andre enheter på markedet, og få enheter var ledig etter ferdigstilling. Informanten forklarte videre at variasjonen i dagens boligmarked oppleves som snever, noe som kan ha bidratt til at Vindmøllebakken skilte seg ut. Informanten legger til at noe av grunnen til at boligmarkedet er snevert, er at utbyggere tilbyr det som de mener etterspørres i markedet.

Solon Eiendom valgte å programmere grovt før utviklingen av Vindmøllebakken. Deretter inviterte interessenter til å komme med innspill. I begynnelsen var det et bredt spekter av interessenter som ville eller kunne kjøpe, som møtte opp og bidro med sine innvendinger og forslag. Ved salgsstart og videre i prosessen ble det mer forpliktende, og for å innhente de riktige interessentene ble det satt krav om innbetaling av et lite beløp for å delta på workshop. Disse interessentene bidro med ønsker om aktuelle funksjoner, satte opp utkast for regler, og utformet ordensreglement. Etter hvert som prosjektet fikk en større gruppe av kjøpere, ble det gjennomført regelmessige workshops hvor det blant annet ble avholdt inspirasjonsforedrag med andre bofellesskap. Informanten fremhever at arbeidsmetoden førte til flere nyttige innspill på hva de tror kunne fungere, og hva som derimot burde revurderes. Målet med prosessen var å utforme et godt fellesskap allerede i tidlig fase av prosjektet, noe informanten trekker frem som en suksessfaktor som har vært veldig viktig for bo-opplevelsen.

Informanten fortalte at selskapet benyttet markedsmateriell som fremhevet fellesskap, fellesfunksjoner og at konseptet var unikt. Dette skapte stor interesse, og meglers samtale med interessentene skulle bidra til at de forsto hva de kjøpte, hva som inngikk i fellesarealene og hvordan organiseringen styrtes. Bakgrunnen for at dette var svært viktig, var at prissettingen på prosjektet var foretatt på annen måte enn ved tradisjonelle boliger. Kvadratmeterprisen var derfor høyere for leilighetene i Vindmøllebakken i forhold til sammenlignbare objekter i nærområdet. Informanten presiserte at det teoretiske rammeverket gikk ut på at hvis man eksempelvis hadde en leilighet på 70 kvm, så ville man ved å dele funksjoner med andre kunne spare 10 kvm. Da ga man fra seg 10 kvm av de 70, og la dette inn i fellesskapet. Hvis

interessenter sammenlignet prosjektet i Vindmøllebakken opp mot andre prosjekter, ville de hatt behov for 70 kvm i annet prosjekt, mens i Vindmøllebakken ville 60 kvm være tilstrekkelig.

Utviklingen av et slikt konsept er ikke risikofyllt i seg selv ifølge informanten, men å gjennomføre det er derimot risikofyllt. Informanten forteller at de har tapt penger på prosjektet, men mener mye av dette skyldes rekkefølgekrav og ulike utfordringer ved søk hos kommunen. En av utfordringene i selve utviklingsprosessen var knyttet til lyd- og brannkrav i fellesarealene. Informanten mener at regelverket satt begrensninger for den kreative biten, men at det likevel er greit å forholde seg til. Samtidig legger informanten vekt på at dette er et pilotprosjekt, og at det sannsynligvis vil være lettere å tjene penger på et slikt prosjekt om man har bygget noe lignende tidligere.



*Figur 15: Fellesrommene er utformet med store vindusflater, noe som tydeliggjør aktiviteter og legger til rette for sosialisering (egenfoto).*

Prosjektet har en innovativ og annerledes arkitektur, og det er lagt inn mye arbeid for å ta hensyn til flest mulig parametere. Informanten trakk fram at det er mange gode kvaliteter ved prosjektet, men at det arkitektoniske og den fysiske tilretteleggingen som er lagt til grunn, har vært avgjørende. Dette med grunnlag i at det har bidratt til gode fellesområder som skaper naturlige sosiale arenaer, se Figur 16.



*Figur 16: Fellesarealer i Vindmøllebakken. Øverst fra venstre: Felles stue med store vindusflater, inngangsparti til en av leilighetene, loftstue og én av takterrassene med gode solforhold samt utsikt over nærområdet (Egenfoto).*

Det er gjort flere tiltak for sosial bærekraft i bofellesskapet, herunder at alle svalganger som leder til ulike leiligheters innganger er vendt mot fellesarealene, se Figur 17. I tillegg er felles kjøkken og oppholdsrom lagt i hjertet av bofellesskapet. Videre fortalte informanten at loftstuen og felles takterrasse er lagt til de fineste arealene i bygget, med tanke på himmelretning og solforhold. Dette er gjort med hensikt for å kunne bidra til bedre livskvalitet for alle beboerne. Informanten mener at de kunne ha bygd enkelte attraktive og dyre leiligheter med private terrasser, som videre kunne ha maksimert deres egen profit.

#### **4.6.4 Befaring og brukernes opplevelse av konseptet**

Forskerne gjennomførte en befaring sammen med en representant fra Solon Eiendom og fire beboere i konseptet. Befaringen startet med en felles uformell samtale, etterfulgt av en gåtur. Informanten innledet samtalen med å fortelle om at organiseringen av bofellesskapet i Vindmøllebakken baseres på etablerte beboergrupper, og et beboerstyre. En av beboerne trakk

frem at bofellesskapet har omtrent 30 beboerstyrte grupper i et bredt spekter. Eksempler på beboergrupper i Vindmøllebakken er sosialkomiteen, grøntgruppa, hundegruppa og matgruppa. En beboer kommenterte følgende om bofellesskapet:

*«Jeg synes det er en likhet mellom Vindmøllebakken og fristaden Christiania i København, blant annet i forbindelse med hvordan fellesskapet organiseres. Her har man hver sine oppgaver, og disse er organisert gjennom interessegruppene vi har laget».*

Vindmøllebakken har opprettet et årshjul som ivaretar alle merkedager. I tilknytning til dette har de en "lol-gruppe" som tar seg av arrangementer tilknyttet merkedager og helligdager. En av beboerne forklarte at dette er gjort med hensikt, slik at ingen skal være ensomme ved slike anledninger. En av beboerne presiserer at det er frivilligheten som danner kulturen, men at frihet også krever disiplin. Beboeren legger til at noe av det som bidro til at de ulike gruppene ble tildelt faste arbeidsoppgaver baserte seg på interesse, tid og kunnskap. Gruppene og deres oppgaver kan lette på de ulike personenes samvittighet ved at de har egne ansvarsområder som et tilpasset deres liv. En beboer utdypet følgende:

*«Her i Vindmøllebakken har vi en kultur som gjør at det er kjekkest å bo her om man bidrar til fellesskapet».*

I etterkant av innflyttingen kjøpte Solon Eiendom tilgang til applikasjonen Heime, som skulle være et verktøy for å bidra til bedre organisering og koordinering for beboerne. Beboerne skal gjennom Heime lettere kunne organisere utlån av sykler, verktøy og utstyr, samt booking av gjesteleilighet eller fellesrom. Videre kan beboerne opprette ulike arrangementer, for eksempel strikkekveld eller felles middag. Beboerne fortalte at de bruker applikasjonen, men at de beboerstyrte gruppene er godt integrert fra før.

Det er et stort mangfold innad i bofellesskapet, og på befaring forklarte beboerne at de opplever at arkitekturen i prosjektet legger til rette for dette mangfoldet. Videre opplever de at bofellesskapet har en flat struktur, og at beslutningene tas nedenfra. For at dette skal fungere presiserer en beboer at de har månedlige husmøter med møteplikt. Beboerne opplever at samtlige i bofellesskapet er lite opptatt av å sammenligne økonomi, politikk og religion, men derimot fokuserer på hva de har til felles. Opplevelsen av å bo i Vindmøllebakken trekker beboerne frem som noe de ikke kunne ha sett for deg på forhånd. De opplever også at delingen

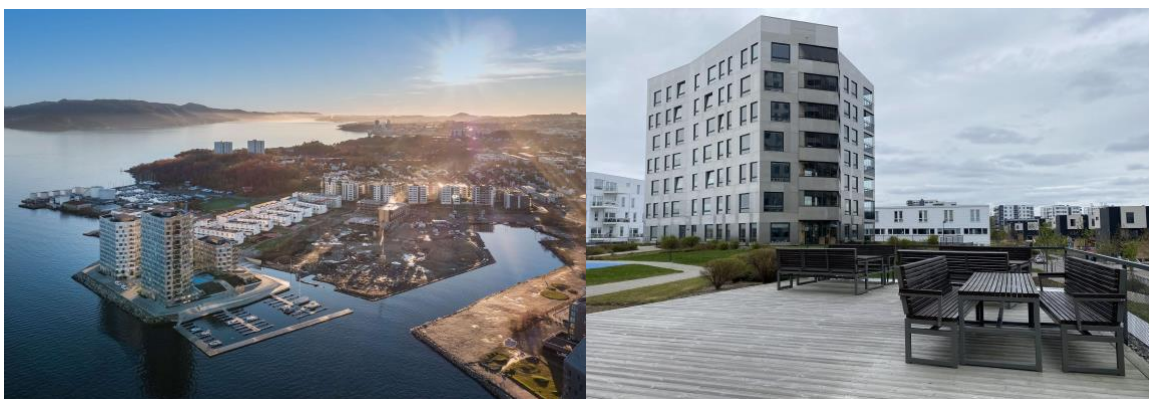
glir over i omsorg for hverandre, og trekker frem at de oppriktig bryr seg om hverandre. Det er sjeldent de går og ringer på døren hos hverandre, men de tar ofte kontakt med hverandre når de oppholder seg i fellesarealene, noe som gir en følelse av frihet. Flere av beboerne mener at de som skal bo i slike boformer må akseptere at folk er forskjellige, og at det er dette som vil bidra til en opplevelse av frihet og ro i fellesskapet.

## 4.7 Selvaag Bolig

Selvaag Bolig er et boligutviklingsselskap, som driver utvikling i områdene Stor-Oslo, Bergen, Stavanger, Trondheim og Stockholm. Rundt år 2004 var selskapet i en viktig brytningsfase hvor de arbeidet aktivt med konseptet som i dag kalles plussbolig. Selskapet produserer mellom 800-1000 enheter i året, hvorav plusskonseptet står for rundt 30 %. Per i dag er det 14 prosjekter i drift med konseptet. Pluss-prosjektene tilbyr vertskap, og det er omtrent 1-2 personer ansatt ved hvert prosjekt. Selvaag Bolig har opprettet datterselskap, kalt Selvaag Pluss Service for å drifte vertskapet.

### 4.7.1 Lervig Brygge Pluss

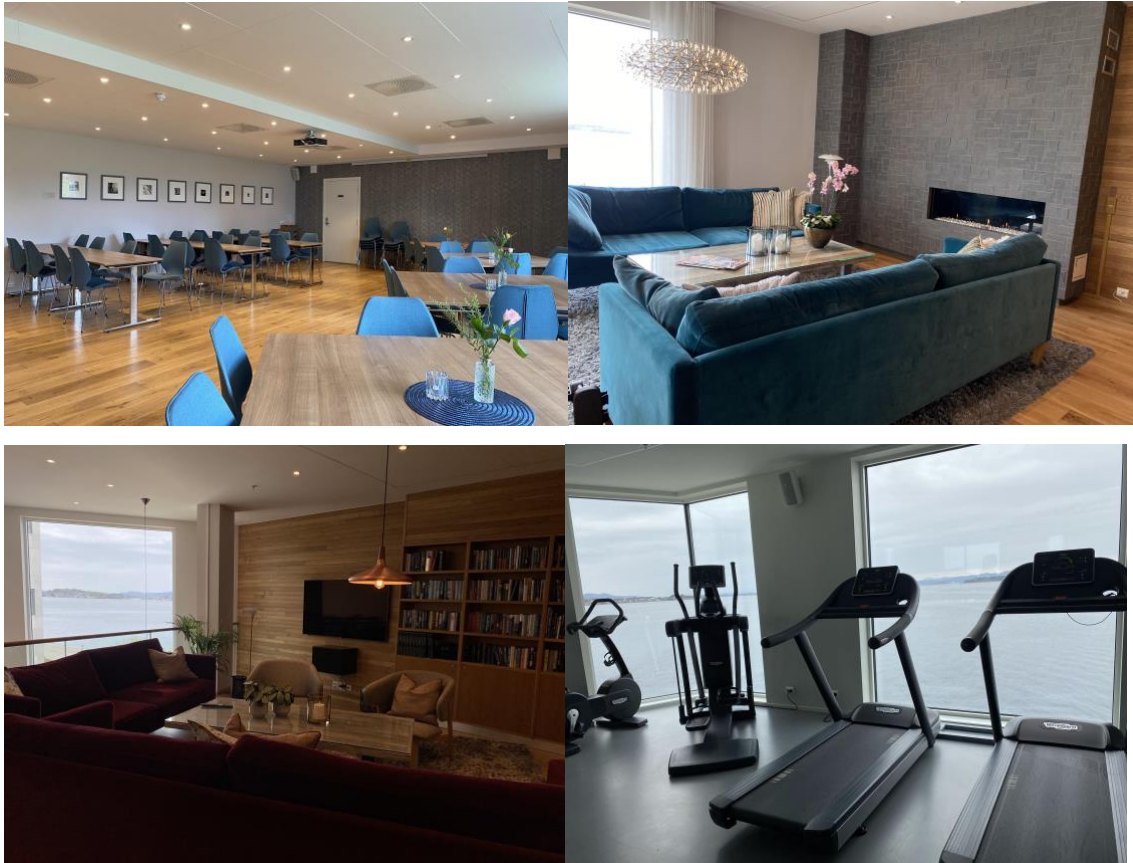
Et av prosjektene til Selvaag Bolig er utviklet under navnet Lervig Brygge Pluss og ligger øst i Stavanger. Området er preget av stor utvikling av både leilighetsbygg, rekkehus og servicefasiliteter, se Figur 18. Prosjektet ligger ved en promenade i sjøkanten og har gangavstand til sentrum, servicetjenester og turområder. Lervig Brygge består av fire frittliggende høyhus med til sammen 188 boliger.



*Figur 17: Oversiktsbilde over nærområdet. Lervig Brygge ligger til venstre ved sjøpromenaden (Selvaag Bolig, u.å., a).*



Plusskonseptet er utviklet slik at beboerne skal kunne få hotellfølelsen i eget hjem. Dette ved at hver enhet har en komplett leilighet, samt tilgang til en rekke fellesarealer på til sammen 550 kvm. Betegnelsen for fellesarealer i Selvaag Pluss kalles serviceområdet. I dette området er det etablert lobby, selskapsrom med kjøkken, treningsrom, møterom og gjesteleilighet, se Figur 19. I tillegg har beboerne tilgang til felles uteområder med ulike terrasser. Informanten fra Selvaag Bolig presiserte i intervju at bygget er planlagt og bygget for å tilrettelegge for gode møteplasser som skaper samhold, nye vennskap og fellesskap.



Figur 18: Øverst fra venstre: Selskapsrom, lobby, TV-stue og treningsrom (Egenfoto).

Ved bofellesskapet på Lervig Brygge er eldre mennesker representert i større grad. De øvrige beboerne ligger på en alder rundt 25-35 år, og består stort sett av enslige, eller par uten barn. Informanten fortalte at ved utvikling av plusskonseptet har selskapet nådd en helt ny kundegruppe, da det ikke er mange lignende prosjekter i dagens boligmarked. Informanten forteller videre at beboerne i deres prosjekter, totalt sett har en snittalder på 58 år, men at det foreligger variasjoner mellom prosjektene. Videre presiserer informanten at de arbeider innenfor et livsstilskonsept, hvor de ønsker å være attraktiv for alle, uavhengig av alder. Selskapet benytter samme kommunikasjon og markedsmateriell i samtlige prosjekt, og mener

dermed tilfeldighetene og markedet bestemmer hvem som kjøper.

Organiseringen ved Lervig Brygge driftes av Selvaag Pluss Service, og informanten fremhever at en viktig del av servicekonseptet, er det sosiale aspektet med arrangementer og sammenkomster. Informanten forklarer at bakgrunnen for å benytte vertskap er at de mener dugnadsånden ikke er like sterk som tidligere. Videre har de en oppfattelse av at folk ønsker å kjøpe seg fri, og ikke vil ha forpliktelsene som deling av areal kan medføre. I tillegg presiserer informanten at organisering ved frivillighet kan være svært utfordrende ved prosjekter med mange beboere.

#### **4.7.2 Utvikling og erfaringer ved Plusskonseptet**

Informanten presiserer at det stadig blir flere eldre i Norge, og at det på bakgrunn av dette vil oppstå behov på boligmarkedet som gir nye muligheter for boligutviklere. Dette skapte tankene om en sosial boform med fellesområder, og førte til at Selvaag Bolig satte i gang utviklingen av prosjekter med fellesareal. Informanten trakk videre frem at de har undersøkt prosjekter i utlandet for å kartlegge ulike variasjoner av sosiale boformer, og at de har tatt med seg disse observasjonene videre i utviklingen av plusskonseptet.

Informanten opplever at det til en viss grad er større risiko ved å utvikle plusskonseptet, sammenlignet med tradisjonelle prosjekter, og at det er flere grunner til dette. Informanten presiserer at antall enheter i prosjektet er et begrensende kriterium i utviklingen, da tomten må være av god størrelse. I tillegg er det knyttet store investeringer til starten av slike prosjekt, da fellesarealene må være med i det første byggetrinnet. Informanten legger derfor vekt på at selskapet må være trygge på at prosjektet blir godt mottatt i markedet, før de kan starte utviklingen. Og kvadratmeterprisene i Pluss-prosjektene vil være litt høyere, sammenlignet med tradisjonelle prosjekter. Dette på bakgrunn av at det fellesfasilitetene fører med seg ekstra kostnader, som videre må dekkes av de ulike enhetene. Avslutningsvis forklarer informanten at både beliggenhet og infrastruktur er viktige kvaliteter, beboerne gjerne ønsker å klare seg uten bil, og ønsker å bo med en gangavstand til alle fasiliteter.

#### **4.7.3 Utviklers tilbakemeldinger ved konseptet**

Selvaag Bolig gjennomfører KTI-undersøkelser (Kundetilfredshetsindeks) for å kartlegge hva beboerne er mest, og minst fornøyd med. Undersøkelsen skal være førende for hva selskapet

velger å utvikle videre, samt hvilke korrigeringer som gjøres ved nye prosjekt. Selskapet benytter denne metoden for å kartlegge behov, fremfor å gjennomføre brukermedvirkning i programmeringsprosessen. Informanten presiserer at dette er gjort med bakgrunn i at de har god kontakt med beboerne gjennom vertskapet etter innflytting, og legger til at de har fått gode tilbakemeldinger på konseptet fra beboerne.

#### **4.7.4 Befaring og beboernes opplevelser av konseptet**

Det første forskerne møtte i resepsjonen ved prosjektet var en strålende blid vertinne, som sto klar for å avholde befaring av fellesarealene, og fortelle om fasilitetene i Lervig Brygge. Vertinnen fortalte at det ansatte vertskapet i Pluss-konseptene har flere oppgaver som skal legge til rette for at beboerne får en så enkel hverdag som mulig. Herunder trakk vertinnen frem at dagligvarehandel og andre tjenester var en av oppgavene som ble utført. I tillegg sørger vertskapet for at arealene er ryddige og ser innbydende ut, samtidig som de bistår beboerne med booking av for eksempel gjesteleilighet eller selskapslokalet.



*Figur 19: Resepsjonen i serviceområdet ved inngangspartiet i Lervig Brygge. I tilknytning til resepsjonen var det også kjøkkenkrok med kaffemaskin (egenfoto).*

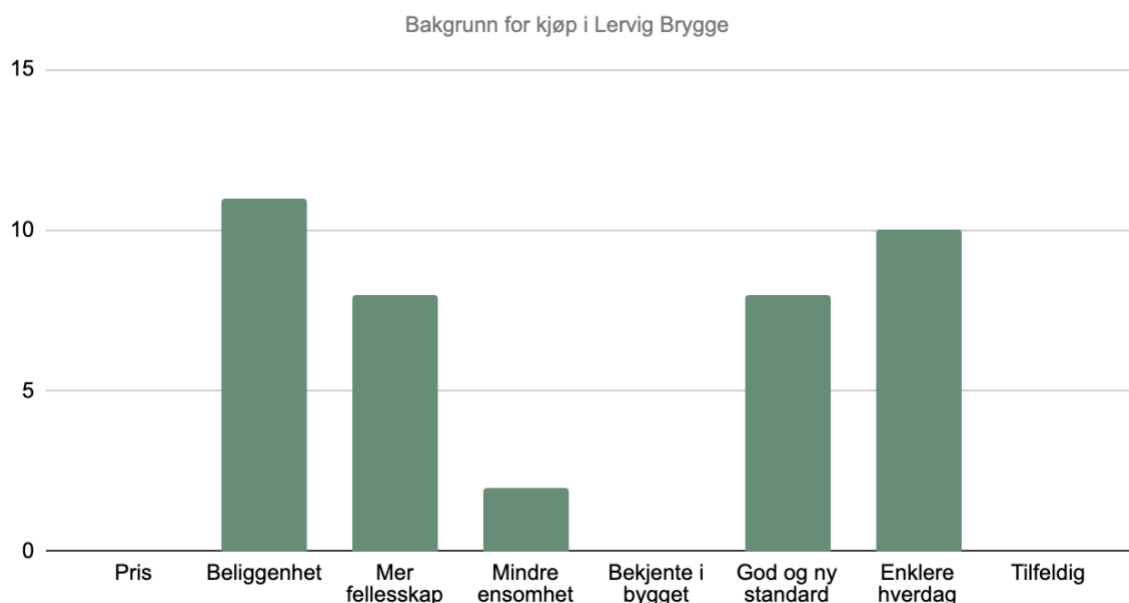
I tilknytning til resepsjonen har de en stue med kaffemaskin og sitteplasser med utsikt, se Figur 20. Forskerne fikk inntrykk av at området benyttes mye da flere av beboere brukte arealet på befaringsdagen. Det ble utført uformell samtale med seks av beboerne som oppholdt seg i fellesarealet. Samtlige beboere fortalte at de var stolte og begeistret over konseptet, og at de satte pris på verten ved Lervig Brygge. En beboer kunne fortelle at servicen i forbindelse med vertskapet kostet omkring 1000 kr i måneden, og mente vertskapet var svært viktig for trivselen og fellesskapet. Videre i samtalen ble det sosiale fellesskapet trukket frem som én av fordelene ved å bo i Lervig Brygge. En av beboerne underbygget dette

med å forklare at det alltid var folk i fellesarealene. Det ofte de samme personene som oppholdt seg i fellesarealene. Dette gjorde videre at de ble kjent med beboere både i sin egen, og i de andre boligblokkene. En beboer uttrykket følgende:

*“Vi omgår hverandre nærmest daglig, og dette gjør at aleneboende kan delta i et fellesskap, noe jeg anser som svært verdifullt”*

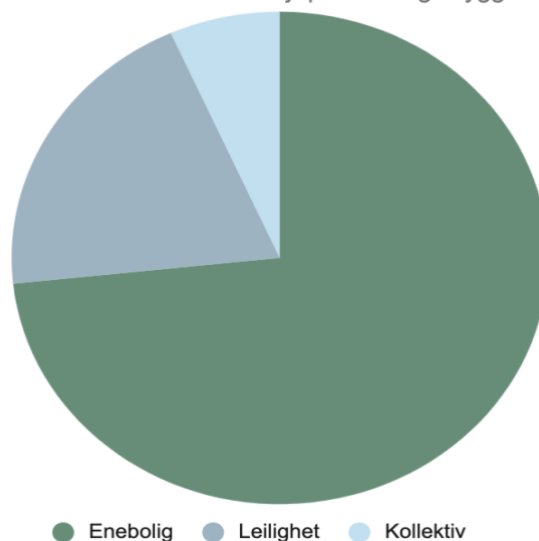
En beboer presiserte videre at fasilitetene har bidratt til nye vennskap, mindre ensomhet og omsorg for hverandre.

For å få dypere innsikt i beboernes inntrykk, ble det ved befaring lagt igjen spørreundersøkelser til beboerne. Undersøkelsen resulterte i 15 respondenter, herunder 9 menn og 6 kvinner. 12 av deltakerne var gift eller hadde samboer, mens 3 var singel. Gjennomsnittsalderen til deltakerne var på 68 år, og ingen hadde hjemmeboende barn. En ser av Figur 21 har mange av beboerne valgt boligen i Lervig Brygge på bakgrunn av mer fellesskap, i tillegg mener to respondenter at mindre ensomhet var en avgjørende faktor.



Figur 20: Bakgrunn for at respondentene valgte Lervig Brygge som bosted. Dette spørsmålet var åpent for avkryssning på flere svaralternativ (Egenprodusert).

Hvordan bodde du før du kjøpte i Lervig Brygge?



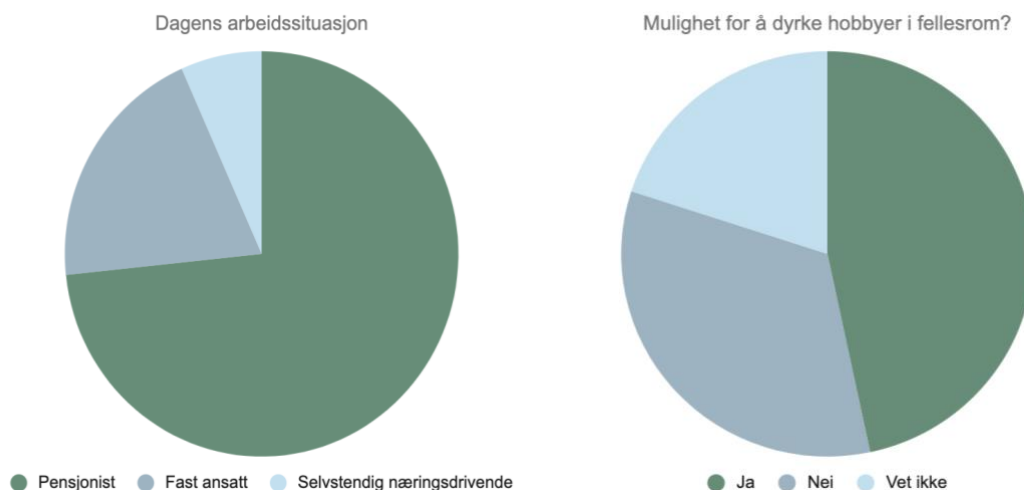
*Figur 21: Oversikt over hvordan respondentene bodde før de flyttet til Lervig Brygge (Egenprodusert).*

Ifølge Figur 22 hadde 11 av respondentene bodd i enebolig tidligere. 3 respondenter bodde tidligere i annen leilighet, og én bodde i kollektiv. Flere av beboerne fortalte i uformell samtale at de hadde bodd i enebolig eller rekkehus tidligere, og at de ønsket å flytte til leilighet når de begynte å bli eldre. Spørreundersøkelsen underbygger dette, da flere har presisert at en enklere hverdag, samt god og ny standard var viktige elementer ved valget om å flytte til Lervig brygge, se Figur 21. En beboer uttrykket også følgende i uformell samtale:

*“Jeg bor i en toppleilighet på 105 kvm, og denne leiligheten kostet omtrent det samme som den store eneboligen jeg solgte i samme område”*

De øvrige beboerne som delte erfaringene sine om konseptet var pensjonister og bodde i leiligheter som varierte fra 69 kvm til 103 kvm. Samtlige uttrykte at prisen for leiligheten måtte være å forvente. Spørreundersøkelsen viser også at de fleste av respondentene var pensjonister, se Figur 23, og en av beboerne kommenterte i undersøkelsen at:

*“Plusskonseptet er svært attraktivt, særlig som pensjonist”*



Figur 22: Oversikt over arbeidssituasjonen til respondentene til venstre. Sirkeldiagrammet til høyre viser hvorvidt beboerne får dyrket hobbyene sine (Egenprodusert).

Spørreundersøkelsen viser videre at ingen av respondentene planlegger å flytte i løpet av de to neste årene, og at 13 av 15 respondenter er svært fornøyd med boligen og fasilitetene. I tillegg underbygger spørreundersøkelsen forskernes inntrykk om at fellesarealene benyttes mye, da 5 personer meddelte at de brukte arealene 1-3 ganger i uka, 7 personer sa de brukte fellesarealet 4-6 ganger i uka, og resterende 3 personer bruker fellesarealet mer enn 6 ganger per uke. Videre er de fornøyd med mengden aktivitet, og samtlige av respondentene forteller at de har fått nye venner eller bekjente etter at de flyttet inn. Forskerne fikk på befaringen inntrykk av at beboerne var fornøyd med konseptet, og at de likte å delta på ulike arrangementer. Spørreundersøkelsen viser at  $\frac{1}{3}$  av respondentene ikke får dyrket hobbyene sine i fellesområdene, se Figur 23, og det viser seg at det kun er menn som ikke opplevde å få dyrket hobbyene sine i bofellesskapet.

## 5 Diskusjon

I dette kapittelet diskuteres funnene fra datainnsamlingen opp mot teoretisk grunnlag og egen tolkning. Diskusjonen er delt opp i tema, og vil besvare tre følgende forskningsspørsmål:

- 1) "Hvilke ulike variasjoner finnes innenfor konseptet Coliving?"
- 2) "Hvilke erfaringer har eiendomsutviklere med Coliving?"
- 3) "Hvordan oppleves etablerte Coliving-prosjekter av beboerne?"

Forskningsspørsmålene legger videre grunnlaget for å besvare følgende problemstilling:

*“Hvordan kan boformen Coliving fremme bærekraftig eiendomsutvikling?”.*

## **5.1 Boligmarkedet**

Ifølge FNs bærekraftsmål skal alle ha tilgang til et boligmarked der de bor. Boligprisstatistikken fra 2021 viser at gjennomsnittsprisene for boliger i Oslo er svært høye, og det kan være utfordrende for en forbruker å komme seg inn på boligmarkedet alene. At samtlige boligobjekter i Oslo har en gjennomsnittlig totalpris på over 5,4 millioner, gjør at en del forbrukere i større grad utelukkes fra markedet. Litteraturen underbygger dette og tilsier at enslige eller de med lav inntekt, er de som vil ha den største utfordringen med å skaffe seg en egen bolig (Lauridsen, 2020). Det er da kan spørre seg om, er om alle skal ha tilgang til eiermarkedet, eller om tilgang til leiemarkedet er tilstrekkelig for å oppnå dette målet. Prisene i Oslo er ikke direkte sammenlignbare med andre byer som Stavanger og Trondheim, hvor flere av casene i denne oppgaven er lokalisert, men den statistiske tendensen viser at det også i disse byene vil være behov for utvikling i boligsektoren.

Flere av informantene fra casene har sett at markedet har hatt behov for en ny måte å tenke på når det kommer til boligutvikling. Mye av dette skyldes ensomhet i befolkningen, og den økonomiske utviklingen som fører til at det er vanskeligere for enkelte å komme seg inn på boligmarkedet. Både Frost Eiendom og Birk & Co påpeker at det er et hull i markedet som må tettes. Samtidig ser flere av informantene at sosiale boformer og delingsøkonomi er tema som begynner å etterspørres i boligmarkedet. De opplever derimot at det enda er få som tør å gå inn for boformer som tar for seg disse elementene. Dette på tross av at alternative boformer som legger til rette for deling og baserer seg på delingsøkonomi, kan gi gode muligheter for å komme inn på boligmarkedet for de med mindre ressurser. Hvert enkelt case har på ulike måter hatt fokus på både det sosiale, det økonomiske og det miljømessige aspektet ved boligutviklingen av sine respektive prosjekter. Hvilke elementer som har hatt hovedfokus i prosjektene varierer mellom de ulike utviklerne.

## **5.2 Variasjoner av boformer**

Coliving som boform kan ses på både som bofellesskap, og som bokollektiv (Moe & Gunnarsjaa, 2022). Dette avhenger av mengden fellesareal, samt hvordan en ønsker å definere

Coliving. Dette på grunn av at ulike forskere har definert konseptet på forskjellige måter (Pressbooks, u.å.). Funnene viser at enkelte av boligene i OBOS Living Lab og Fyrstikkbakken, som deler funksjoner som oppholdsrom, kjøkken eller bad med andre enheter, kan kategoriseres som bokollektiv. Disse to prosjektene, har sammen med de resterende prosjektene også arealer som kan kategoriseres som bofellesskap. Dette på bakgrunn av at prosjektene består av komplette private enheter, hvor det tilbys fellesfasiliteter i tillegg. En legger merke til at begrepene bokollektiv og bofellesskap ikke benyttes i særlig grad av noen av utbyggerne, og en kan stille spørsmål til hvorfor dette ikke gjøres. Vår antakelse er at det er fordi utviklerne mener disse begrepene ikke bidrar til å gjøre prosjekter attraktive i dagens marked.

Boformen Coliving skal ifølge Coliving.com (u.å.) være både lettvent og komfortabel. Dette er kvaliteter som beboerne ved Lervig Brygge setter stor pris på. Flere av beboerne kommenterer at vertskapet, samt en enklere hverdag er elementer som gjorde at de ønsket å bosette seg her. Videre skal konseptet være til fordel for samfunnet, og by på kostnadsbesparelser, spesielt for beboerne. Dette er elementer en ser i større grad hos andre konsepter som Vindmøllebakken, Fyrstikkbakken og Living Lab. Delingsøkonomien kommer sterkere frem i de konseptene som har større grad av fellesfasiliteter, kombinert med mindre leiligheter. Dette kan tyde på at konseptene i større grad må legge opp til delingsøkonomien, gjennom organisering og tilbud, som Heime-applikasjon eller samarbeid med bil-, og sykkelpool. Delingen kan videre bidra til å endre hvordan en ser på egen bolig og lever sammen, da man også utfordres i større grad til å sosialiseres med sine naboer og samboere.

Ifølge Schmidt (2002) er det ofte studenter og unge voksne som bor i disse boformene. Funnene fra spørreundersøkelsen med Nærbyen 24/7 viser at det også i dette konseptet er et flertall som kommer inn under disse kategoriene av beboere. Dette kan tenkes å være fordi bokollektiv og bofellesskap har som kjennetegn å være økonomisk lønnsomme for beboerne (Corfe, 2019). Boformene som er undersøkt i denne oppgaven viser seg ikke nødvendigvis å faktisk være det. Flere av konseptene oppleves å være svært høyt priset i markedet, og har samtidig høyere fellesutgifter, som skal dekke delingen av fellesareal. Da noen av konseptene ikke nødvendigvis bygger på de økonomiske fordelene som delingsøkonomien kan tilby, kan disse faktorene bidra til at de ikke oppleves som tradisjonelle bofellesskap.

Eiendomsprisene på prosjektene i denne oppgaven ligger på, eller over gjennomsnittet, sammenlignet med tradisjonelle leiligheter. Ifølge informanten i Fyrstikkbakken er prisen for



delemeter innbakt i prisen for selve seksjonen som kjøpes. Informanten la videre vekt på at de har fått høyere priser for leilighetene enn først antatt. Noe som indikerer at prosjektet kan gi god avkastning for en utbygger, men at prosjektet i seg selv ikke gir forbrukeren større mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet. Det samme gjelder i Vindmøllebakken og ved Lervig Brygge, der informantene presiserte at kvadratmeterprisen ligger noe over snittet for områdene. Det som utfordrer det sosiale og økonomiske aspektet ved konseptene, er at prisnivået tilsier at de som kjøper i disse prosjektene må ha god råd, noe som snevrer inn kjøpegruppen.

Birk & Co hadde en tanke om at en boform med mye delemeter vil kunne bidra til at hver enkelt kan bo mindre, og i tillegg ha umiddelbar tilgang til en rekke fasiliteter. Fyrstikkbakken som konsept er nytenkende, men en kan stille seg spørsmålet om forsøket er halvhjertet, da antall leiligheter med delemeter er færre enn de tradisjonelle leilighetene i samme prosjekt. Videre har utvikler lagt opp til at seksjonseiere har forkjøpsrett på andre seksjoner i samme leilighet, noe som kan føre til at konseptet over tid vil kunne viskes ut, og muligens forsvinne helt. Basert på salgstillene ser det ut som at deleleilighetene i Fyrstikkbakken er mindre populære enn de tradisjonelle leilighetene i samme prosjekt. Dette kan være et resultat av at folk er mer skeptiske til å kjøpe en seksjon hvor en bor i en leilighet sammen med andre seksjonseiere, selv om det viser seg å være en økonomisk gunstig inngangsbillett til boligmarkedet. For at eiendomsutvikler skal kunne fremstå som mer troverdig i satsingen på sosial bærekraft og deleløsninger, ville det ha vært en fordel å knytte en større andel av leilighetene opp mot dette konseptet, eller å i større grad utvikle fellesarealer som kan benyttes av alle enheter i prosjektet. Bokollektiv i seg selv oppfattes av Birk & Co som svært populære, men da i form av utleieleiligheter. Dette kan tyde på at en oppfatter en større personlig økonomisk risiko ved å forplikte seg til kjøp av en seksjon i en leilighet, fremfor å signere en leiekontrakt på et tilsvarende objekt.

Andre ulikheter innenfor konsepter med Coliving, kan være om beboerne anser boformen som midlertidig eller permanent. En kan se av resultatene i spørreundersøkelsene at en stor andel av beboerne i Nærbyen 24/7 antar at de skal flytte innen 2 år. Derimot ser en ved Lervig Brygge at ingen av beboerne tror de vil flytte i løpet av de neste 2 årene. Dette kan tyde på at leieformen ses på som mer midlertidig enn eierformen. En kan også tenke seg at det er sammensetningen av beboere som avgjør dette spørsmålet. Dette på bakgrunn av at Nærbyen 24/7 har en stor andel av studenter og deltidsansatte, mens ved Lervig Brygge er det stort sett pensjonister, og noen fast ansatte. Gjennomsnittsalderen i disse to konseptene er samtidig bemerkelsesverdig,

da Nærbyen 24/7 har en gjennomsnittsalder på 25,5 år, mens den ved Lervig Brygge ligger på 68 år. De ulike bokonseptene kan dermed oppfattes å være tilpasset beboere i to forskjellige livssituasjoner.

Variasjonen i dagens boformer i Norge anses av samtlige informanter å være svært liten. OBOS forsøker gjennom sin forskning i Living Lab å kartlegge hva som er den beste måten å bo på i fremtiden. De andre prosjektene i denne oppgaven forsøker også å være innovative, og prøver å treffe det fremtidige markedet, men det er kun OBOS som gjør direkte forskning rundt konseptet. Fyrstikkbakkens testing av hvilke varianter som selges på markedet kan dog ses på som en type forskning dersom selskapet videre benytter informasjonen i andre utviklingsprosesser. Med tanke på at Birk & Co får mer direkte svar på om noen ønsker å kjøpe disse enhetene eller ikke, kan en spørre seg om hvilken type forskning som viser seg å gi best resultater. Forskningen OBOS gjør i Living Lab er positiv, spennende og innovativt, men kan en stille seg spørsmålet om en slik forskning er noe som forventes av en av landets ledende boligutviklere.

Videre vil sammensetningen av Living Labs testarenaer både ha positive og negative sider ved seg. Variasjonen gir et godt innblikk i ulike løsninger for konseptet, mens utvalget av testpersoner kan vise seg å være for snevert for å kunne konkludere med hva som vil være fremtidens boform. Samtidig kan en tenke seg at hva som er den beste boformen endrer seg over tid, og at forskning over lang tid dermed kan gi uklare resultater. Det kan i den forbindelse være hensiktsmessig å utvikle byggene slik OBOS gjorde i Living Lab, med fleksible planløsninger og tilrettelagt bæresystem. Disse elementene kan både bidra til miljømessige og økonomiske gevinster. Miljømessig ved at en eventuell ombygging kan spare materiell, og bygget kan muligens bli stående lengre enn ved sammenlignbare ombygginger. Økonomisk vil det også kunne lønne seg å ha et bæresystem som legger enkelt til rette for framtidig endring, da riving og større ombygging trolig vil være mer kostnadskreven.

Ved befarings på Vindmøllebakken kunne forskerne se at enkelte hadde gått ned i størrelse på sin private enhet. Dette på bakgrunn av at de forsto hvor mye de kunne få igjen for fellesarealene. Beboerne kunne kjøpe mindre enheter enn de hadde sett for seg, noe som i praksis viser at fellesarealene har en funksjon. Mengden fellesareal i prosjektet kan være en avgjørende faktor i denne sammenhengen. Forskerne fikk inntrykk av at fellesarealene i Vindmøllebakken, og at disse lå godt til rette for bruk både privat og sammen med andre

beboere

eller

besøkende.

Forskernes inntrykk av Nærbyen 24/7 var at fellesarealene var begrenset på bakgrunn av det høye antallet beboere, samt sett opp mot andre prosjekter i oppgaven. Flere av informantene i de ulike casene har gjort poeng ut av å kunne “koble” en viss del av fellesarealene opp mot hver enkelt privat enhet. Dette fordi beboerne skal kunne se hvor mye ekstra areal hver enkelt enhet får av at konseptet tilbyr fellesarealer. Signaturhagen Bolig legger spesielt vekt på at en skal kunne regne omtrent 10 kvm per enhet ut av fellesarealene, mens ved Nærbyen 24/7 kan en kun fordele 1,6 kvm fellesareal på hver enhet. Mengden leiligheter i bofellesskapet, sett i forhold til mengden fellesareal, samt byggets arkitektur og form, kan dermed gjøre at prosjektet oppleves mer som studenthybler. Samtlige av respondentene sier at de flyttet til Nærbyen 24/7 delvis på grunn av at arealene var nye og moderne. Det kom videre frem at kun 3 personer mener at fellesarealene er en avgjørende faktor. Ovennevnte tyder på at prosjektet har truffet en ung målgruppe med sin arkitektur og utforming, og at fellesarealer har lite å si for valget. Dette er et oppsiktsvekkende funn, da konseptet baseres på og har markedsført seg med at det er et Coliving-prosjekt. Dette kan videre tyde på at det sosiale aspektet ved boformen ikke ser ut til å treffe markedet i like stor grad som ønsket, og at det muligens kan være andre faktorer som gjør prosjektet attraktivt for kundene. En kan dermed stille seg spørsmålet om hvor attraktivt Nærbyen 24/7 vil være når arealene ikke lengre er nye. Dette vil videre være en viktig faktor for eiendomsutvikler å se nærmere på i fremtiden.

I Vindmøllebakken er arkitekturen lagt opp slik at de mest attraktive arealene deles mellom beboerne. Dette bidrar til å skape en flat struktur i bofellesskapet. Beboerne i Vindmøllebakken er lite opptatt av status, samtidig som de har en åpen kultur hvor økonomi, religion og politisk ståsted har lite fokus. Derimot er de opptatt av hva beboerne har til felles, noe som kan bidra til å skape harmoni i fellesskapet. Det kan også bidra til at en unngår diskusjoner i redsel for å utfordre fellesskapets fred. Spørsmålet vil da være om alle beboernes ønsker og meninger kommer like godt frem, eller om det dermed kan utvikles slik at de mest utadvendte er de som påvirker gruppens beslutninger i størst grad. Her vil det anbefales at fellesskapet legger til rette for at alle beboerne får delt sine tanker og følelser i en setting som de føler seg komfortabel i.

Organiseringen av fellesfasilitetene varierer fra prosjekt til prosjekt, men en ser at flere av prosjektene benytter applikasjonen Heime. Bruk av applikasjon ser ut til å fungere godt i miljøer hvor personene som skal benytte tjenesten er digitalt kompetente. Heime kan derfor være en fin

tjeneste i bofellesskap med stor andel av yngre beboere, eller studenter. Tjenesten koster 300 000 kr å implementere, og prisen vil deretter være 90 kr i måneden for hver beboer. Dette anses som overkommelige kostnader, og kan dermed gi mye til bofellesskapene hvor denne implementeres. I casene kommer det frem at opplevelsen av applikasjonen varierer. Frost Eiendom mener den er helt ypperlig for deres formål, mens beboerne i Vindmøllebakken ser flere aspekter ved den som de ikke er fornøyd med.

Ved Lervig Brygge har Selvaag Pluss et ansatt vertskap for å organisere fellesfasilitetene. Med tanke på gjennomsnittsalderen på beboerne, kan det være hensiktsmessig å ha en fysisk person til stede, fremfor å benytte digitale hjelpemidler. Vertskapet tilbyr videre en rekke tilleggstjenester, som er med på å gi beboerne en luksusfølelse. Ved befaring på Lervig Brygge fikk forskerne inntrykk av at beboerne var meget begeistret for vertskapet. På den annen side kan det se ut til at konseptet, inklusive vertskapet fører med seg høye kostnader for beboerne. Dette kan videre tyde på at det sosiale aspektet, herunder delingsøkonomi ved bofellesskapet ikke oppleves i like stor grad. I Signaturhagen på Nøtterøy, er det lagt opp til at beboerne selv skal organisere fellesarealene. I utgangspunktet er tanken god, men med en snittalder på 69 år, har en grunn til å tro at arbeidet med å ta vare på og organisere fellesarealet kan bli krevende på sikt. Utbygger skryter av lite re-salg, men med en eldre gruppe beboere som blir boende, vil bofellesskapet etter hvert få en svært høy gjennomsnittsalder. Dette kan videre by på utfordringer med det sosiale fellesskapet, og kan dermed påvirke leilighetenes attraktivitet i markedet framover.

### **5.3 Erfaringer hos eiendomsutviklere**

Eiendomsstrukturen er svært forskjellig i ulike deler av verden, og en kan se klare forskjeller også innad i Nord-Europa (Pressbooks, u.å.). I Norge har vi lenge hatt et stort fokus på å eie egen bolig, og statistikk fra Statistisk sentralbyrå (2016) viser at markedet består av svært mange eneboliger. Sammenlignet med naboland som Danmark ser en at de allerede siden 70-tallet har hatt fokus på å utvikle sosiale boformer (Souza, 2021). Flere av eiendomsutviklerne som er representert i denne oppgaven har latt seg inspirere av sosiale boformer i utlandet. Frost Eiendom har blant annet sett på ulike bofellesskap i London og Amsterdam for å få inspirasjon til en nytenkende norsk boligutvikling. Det kan se ut til at utviklingen i måten vi bor og lever på i Norge krever en endring i utvikling av boformer. Dersom de tidligere har sett behov for dette i land som har mye til felles med Norge, vil disse kunne være gode

inspirasjonskilder for nytenkende eiendomsutvikling.

Både OBOS Living Lab og Nærbyen 24/7 leier ut leilighetene i sine prosjekter, og ser ut til å tiltrekke studenter og unge i etableringsfasen. Birk & Co har også hatt unge i sin målgruppe for Fyrstikkbakken, men ser at alderen varierer på de som har kjøpt seg inn i konseptet. I Vindmøllebakken er det spredning i alder, men de ser at det både er unge par, par med små barn, godt voksne eller voksne uten hjemmeboende barn som bor i bofellesskapet. Selv om spredningen varierer fra prosjekt til prosjekt, kan en likevel se en sammenheng i hvilke livsfaser de som ønsker å bo i sosiale boformer er i. Det en legger merke til som ikke er representert i særlig grad i noen av prosjektene er barnefamilier, eller familier med hjemmeboende ungdommer. I denne oppgaven er det ikke gjort forskning på i hvilken grad familier med hjemmeboende barn representeres i statistikken over hvem som bor i leiligheter. Men dersom denne statistikken viser seg å være normalfordelt, vil dette være et klart funn.

#### **5.4 Beboernes opplevelse**

Det ser ut til at de fleste av informantene som er representert i denne oppgaven har gjort egne undersøkelser for å finne ut hvor tilfreds deres kunder har vært med sine boliger, og tilhørende fellesfasiliteter. Det som går igjen i de ulike casene er at kundene stort sett er positive, og at de utradisjonelle aspektene i konseptene settes stor pris på. I flere av prosjektene har også kundene bidratt i medvirkningsprosessen. Et eksempel på dette er i Signaturhagen hvor de potensielle kundene i medvirkningsprosessen ønsket seg et motstrømsbasseng. Eiendomsutvikler la deretter til rette for dette, og kundene ser ut til å være svært tilfreds med løsningen.

Utbygger arrangerte i Vindmøllebakken møter mellom beboerne allerede i tidlig fase av prosjektet. Dette trekkes frem som en suksessfaktor, og utbygger mener det har vært svært viktig for samholdet og bo-opplevelsen. Selvaag Pluss derimot, velger å ikke ha brukermedvirkning i programmeringsprosessen. De mener ikke dette er nødvendig, da de benytter informasjon fra tidligere kunder i andre prosjekter, for å undersøke hva som fungerer på markedet. Her ser en dermed at selskapet ikke tar særlig hensyn til at hvert prosjekt er unikt, og en kan tenke seg at det vil være vanskeligere å tilpasse fasilitetene til riktig beboergruppe. I spørreundersøkelse ved Lervig Brygge kommer det frem at  $\frac{1}{3}$  av de spurte ikke føler at de får dyrket hobbyene sine i fellesarealene. Funnene viser at det kun er menn

som har denne oppfatningen, og en kan da tenke seg at det muligens er enkelte typer av fellesareal som mangler. Dette kunne antakeligvis ha vært unngått dersom flere beboere hadde hatt mulighet til å delta i brukermedvirkning. Likevel ser en at leilighetene etter hvert vil selges, og det er ikke sikkert at de som flytter inn neste gang har samme interesser som de første. Dermed kan en tenke seg at Selvaag sin metode, på sikt kan være hensiktsmessig.

Flere av informantene mener at antallet som bor i bofellesskapet er avgjørende for at alle skal kunne føle at de er en del av fellesskapet. Beboerne i Vindmøllebakken trekker frem at de består av 40 enheter og omkring 60 personer, og at dette oppleves som en veldig fin størrelse for å skape et sosialt fellesskap. Samtidig trekker beboerne frem at de føler at de kan velge å trekke seg tilbake når de ønsker det, men at dersom de oppholder seg i fellesarealene så tolkes dette som en invitasjon til sosialisering. Flere av beboerne ved Lervig Brygge mener også at de selv kan velge når de vil være sosiale, helt enkelt ved å oppholde seg i fellesarealene. Dette bofellesskapet kan dog virke stort og uoversiktlig da det er hele fire ulike høyblokker med 188 leiligheter som til sammen deler på fellesarealene. Å bygge store prosjekter kan oppleves som et tiltak som er profittmaksimerende for utviklere, og en kan stille seg kritisk til om dette er det beste for beboerne i prosjektet. Dette med bakgrunn i at de mest lønnsomme prosjektene ofte er basert på salg av flest mulig leiligheter, fremfor fokus på fellesarealer.

Ved gjennomføring av spørreundersøkelse på Nærbyen 24/7, fikk forskerne god innsikt i beboernes opplevelse av konseptet. Resultatene viste blant annet at halvparten av respondentene var studenter, og samtidig at ingen var fulltidsansatte. Dette kan tyde på at konseptet passer for unge, eller voksne som ikke nødvendigvis har så god økonomi. Beboere både i Vindmøllebakken, Lervig Brygge og Nærbyen 24/7 kan fortelle at de har fått nye vennskap som følge av at de bor i disse konseptene. Halvparten av respondentene i Nærbyen 24/7 mente de hadde fått nye vennskap, og like mange opplyste at de benytter fellesarealene. Dette kan tyde på at det er en sammenheng mellom det å gjøre seg synlig, og opplevelsen av et sosialt miljø. Videre ser en at det er flere beboere som har dannet vennskap i Nærbyen 24/7, enn de som flyttet dit på bakgrunn av det sosiale aspektet. Dette kan videre bety at selv om en ikke oppsøker boformen, kan det ha en stor effekt på beboernes liv.

## 5.5 Bærekraftig utvikling

For å kunne finne ut om de ulike casene og Coliving som boform kan være bærekraftig, er det flere aspekter som må drøftes. Både miljømessig-, økonomisk- og sosial bærekraft må kunne komplementere hverandre for å skape en helhet som kan bidra til å undersøke om boformen er bærekraftig, og hvilke aspekter som legges til grunn for dette. I denne oppgaven har forskerne valgt å legge hovedfokuset på økonomisk- og sosial bærekraft, da Coliving representerer en sosial boform, ofte med økonomiske fordeler for beboerne. Økonomisk bærekraft i form av lønnsomhet for utbygger, vil samtidig være vesentlig for at en skal kunne fortsette utvikling av slike boformer. Miljømessig bærekraft vil videre være et viktig parameter for å utfylle den totale opplevelsen av bærekraft.

Ifølge Andersen (2021) handler bærekraftig utvikling om å ha en utvikling som tilfredsstillers dagens behov, uten at dette går på bekostning av fremtidige generasjoners muligheter. For at Coliving skal kunne være en del av den bærekraftige boligutviklingen må det dermed oppfylle dette kravet. En ser videre at noe av det som står sterkt under bærekraftsbegrepet er FNs bærekraftsmål. Disse går blant annet ut på å utrydde fattigdom og bekjempe ulikhet. Som sosial boform med aspekter innenfor delingsøkonomi, kan Coliving være en faktor innenfor boligutvikling som bidrar til mindre ulikheter i samfunnet.

For at noe skal være bærekraftig, må det ifølge FN (2021) kunne anses som varig, rettferdig og levedyktig. Sammensetningen av disse elementene kan anses som utfordrende. En ser av forskningen at prosjektene som i større grad byr på sosialt fellesskap og deling, kan anses å være sosialt rettferdige. Men samtidig ser en at boformene som er tilgjengelig for de med lav inntekt, ofte er leieboliger. Videre kan funnene tyde på at leieboliger i større grad anses som midlertidige, sammenlignet med boliger som en kjøper. Levedyktigheten kan videre knyttes opp mot om prosjektene er lønnsomme nok for eiendomsutvikler, slik at en kan fortsette å utvikle lignende konsepter. Hvordan økonomien og samholdet i bofellesskapet fungerer, vil også være en indikasjon på om konseptet er levedyktig. Her ser en at Vindmøllebakken kan krysse av for flere av elementene som gjenspeiler varighet og rettferdighet. Men kan en se på prosjektet som levedyktig når prosjektet ikke er lønnsomt for eiendomsutvikler?

### 5.5.1 Miljømessig bærekraft

BAE-næringen står ifølge Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2014) for 40% av energibruken og 40% av materialbruken i Norge i dag. Dette fører med seg store klimagassutslipp, og vil derfor være en faktor det er viktig å ta tak i for å redusere disse i framtiden. En ser altså et stort potensial i å gjøre byggebransjen mer miljøvennlig enn den er i dag. Hele 50 % av dagens utslipp skjer i byggeprosessen, og det vil derfor være essensielt å planlegge for en mer miljøvennlig byggeprosess når en driver eiendomsutvikling. Samtidig ser en viktigheten av å se hele livsløpet til et bygg når en prosjekterer, da de resterende 50% av utslippene kan kobles opp mot dette.

Mindre areal til personlig bruk vil være en faktor som kan redusere miljøbelastningen. Flere av konseptene som er sett på i denne oppgaven ser muligheten for, samt viktigheten av å redusere personlig areal, til fordel for delt areal. Spesielt Vindmøllebakken og Nærbyen 24/7 har hatt fokus på å bygge mindre private leiligheter, da de tilbyr kundene en rekke ulike fellesfasiliteter. Disse kompakte leilighetene vil altså ha en positiv miljøeffekt, både med tanke på utbygging- og livsløpsfasen til bygget. Ofte er det også slik at en kjøper seg ting fordi man har plass til det, og ikke nødvendigvis fordi en har behov for å eie tingen. Et eksempel på dette er Vindmøllebakkens felles verksted. Her samlet de verktøy fra beboerne som hadde dette privat tidligere, dette sorterte de slik at de felles hadde alt de trengte av verktøy. Dette viser altså at dersom en i et bofellesskap har muligheten til å dele eller låne av hverandre, vil hver enkelt boenhet ha mindre behov for å eie eget utstyr. Dette kan videre føre til mindre forbruk, som igjen har en positiv påvirkning på miljøet.

Det er flere ulike tiltak de ulike prosjektene har tatt hensyn til for å være miljøvennlig. Fyrstikkbakken har sett viktigheten av å være sentral, og i umiddelbar nærhet til kollektivknutepunkt. Plasseringen av bygget kan gi både positive og negative følger for de fremtidige beboerne. Mye trafikk kan være en forstyrrende effekt, men kan også anses som svært attraktivt med tanke på god tilgjengelighet til både kollektivtransport og bilveier. Birk & Co har videre inngått en avtale med "FutureBuilt" om å bygge miljøvennlig. Aspektene i avtalen er tiltak utbygger mener de bruker mye penger på, men som de ikke får igjen for på dagens boligmarked, da kundene ofte ikke har et like stort fokus på miljøhensyn når de kjøper bolig. Likevel ses tiltakene på som gode kilder til en mer miljøvennlig utbygging. Solon Eiendom har også hatt fokus på å bygge miljøvennlig i Vindmøllebakken, ved at de blant annet bygget store deler av byggkonstruksjonene i tre, og lagt til rette for naturlig lysinnslipp



fra alle himmelretninger i de fleste fellesarealene. Dette er gode elementer som kan gi fordeler både for miljøet, og for beboerne som benytter arealene.

Signaturhagen Bolig har hatt et sterkt fokus på å skape samfunnsøkonomisk verdi, ved å skape gode bomiljø som gir en gevinst for nærmiljøet. Derimot har de en del å gå på i forhold til det miljømessige aspektet. De ser at den tropiske hagen, som er kjernen i prosjektet bruker mye energi, og at dette kunne ha vært tatt høyde for ved å eksempelvis benytte solcellepaneler eller lignende. Dette er også noe kundene har etterspurt. Prosjektet kunne dermed med fordel hatt et større fokus på miljø i utviklingsprosessen, og dette vil være viktige aspekter for utvikler å ta med seg videre inn i nye prosjekter.

### **5.5.2 Økonomisk bærekraft**

I Finansdepartementets strategi for bærekraftig utvikling i Norge, finner en målsetninger som å fremme verdiskapning og redusere arbeidsledighet. Verdiskapning kan ifølge Leikvam & Olsson (2018) skje i form av både økonomisk lønnsomhet og samfunnsmessig nytte. Men dersom en samtidig skal bekjempe arbeidsledighet, vil det være essensielt at prosjektene er økonomisk levedyktige, slik at utviklingen kan fortsette. Dette vil være elementer som bidrar til å holde arbeidsledigheten nede, altså ved at nye prosjekter utvikles. Økonomisk bærekraft handler i denne sammenheng om å utvikle et prosjekt som er økonomisk lønnsomt, samtidig som en tar samfunnsmessige hensyn til fremtidige generasjoner, og til områdets økologiske bæreevne. For at et prosjekt skal kunne være økonomisk bærekraftig for de som bor der, må det ifølge FN-sambandet (2021) sikre økonomisk trygghet for menneskene og samfunnet. Delingsøkonomi er en viktig faktor innenfor Coliving-konseptet. Og samtidig å legge til rette for at ulike bofellesskap eller samfunn skal kunne dele på ulike ressurser kan gi personer tilgang til fasiliteter og gjenstander som de ikke ellers ville ha hatt tilgang til privat. Muligheten for å kunne dele med sine omgivelser kan bidra både til økonomisk trygghet, og til å skape et fellesskap mellom personene som er involvert. Videre kan delingsøkonomi bidra til å begrense fattigdom og redusere økonomiske forskjeller i samfunnet, noe som underbygger hovedpunktene under FNs bærekraftsmål.

En kan se av de ulike casene at kostnadene som medfølger fellesfasilitetene er strukturert på ulike måter. Hos OBOS kommer fellesfasilitetene som et tillegg i prisen på de ordinære boenhetene. Det samme gjør det i Signaturhagen, hvor informanten påpekte at det utgjorde omkring 400 kr i måneden for hver enkelt boenhet. Denne prisen anses ikke som svært høy,

men en kan se for seg at ved varierende eller stigende priser vil enkeltpersoner kunne føle på en utrygghet i forhold til sine boligutgifter. Hos Nærbyen 24/7 er fellesfasilitetene inkludert i husleien. Likevel ser en at dette prosjektet er drevet som utleie, og at utleier her må finne en god balanse mellom økonomisk gevinst og attraktivitet i markedet. Å få mest mulig inkludert i husleien kan dermed være en faktor som nettopp skaper trygghet for leietaker. Balansen mellom utleiers økonomiske gevinst og leietakers økonomiske trygghet kan videre bidra til å øke sannsynligheten for at konseptet er økonomisk bærekraftig.

Et samfunns økonomi har ifølge Carlsen et al. (2013) som formål å skape utvikling og trivsel for å tilfredsstille samfunnets behov. Flere av selskapene i denne oppgaven benytter brukermedvirkning og markedsundersøkelser som en del av utviklingsprosessen. Dette kan være faktorer som bidrar til å skape trivsel, og samtidig dekker behovene nærområdet opplever at de har. En ser dermed at arbeidet med å kartlegge hva som skal utvikles hvor, gjør at eiendomsutviklerne sitter på et stort ansvar for å skape økonomisk bærekraftige samfunn. Deres egen fortjeneste, som avgjør videre muligheter for utvikling vil også være svært viktig i denne sammenhengen. Gode utviklere vil være avhengig av økonomisk lønnsomhet for å fortsette sin gode eiendomsutvikling.

Det er varierende hvor lønnsomme de ulike prosjektene har vært i markedet. Fyrstikkbakken har hatt mulighet til å sette opp prisene på leilighetene underveis, da de har sett at markedet har vært villige til å betale mer enn de først hadde sett for seg. Men det viser seg samtidig at leilighetene med deleløsninger har vært mer utfordrende å selge, sammenlignet med de komplette leilighetene som også tilbyr fellesareal. For Solon Eiendom, har Vindmøllebakken ikke vært lønnsomt i sin helhet. At dette har blitt et økonomisk tapsprosjekt tror de selv har å gjøre med flere faktorer. Blant annet at dette er et pilotprosjekt, og at boligmarkedet i Stavanger var utfordrende på salgstidspunktet.

Lervig brygge består av fire bygninger som ble utviklet i ulike byggetrinn. I slike sammenhenger må fellesarealene ofte være tilgjengelige allerede når første byggetrinn er realisert. Dette kan by på økonomiske utfordringer for utvikleren, da disse arealene ofte krever store summer, og at de samtidig ikke vil gi tilstrekkelig fortjeneste før alle byggetrinnene er solgt. Flere av informantene forteller at de kunne ha maksimert sin profitt dersom de hadde bygget flere leiligheter fremfor fellesareal. Dette indikerer at boformen er mindre populær å bygge, på bakgrunn av mindre økonomisk fortjeneste for utbygger.

Signaturhagen og Lervig Brygge skiller seg ut på det grunnlag av at de hadde en eldre målgruppe, som i snitt ofte har god økonomi. Ved befaring på Lervig Brygge møtte forskerne flere informanter i fellesarealene som kunne fortelle at de kom flyttende fra store eneboliger og rekkehus. Dette gjør videre at denne gruppen ofte har mer å legge i ved et leilighetskjøp, og forskningen i denne oppgaven har vist at de er villige til å betale mer for å få tilgang til fellesfasiliteter som kommer i tillegg til sin private enhet. Størrelsene på leilighetene i disse konseptene kan videre være påvirket av at disse gruppene av mennesker allerede reduserer sin boligstørrelse relativt dramatisk ved å gå fra enebolig eller rekkehus til leilighet. En kan dermed forstå hvorfor leilighetene ikke kompenseres i størrelse i like stor grad som konsepter rettet mot andre målgrupper.

Prosjektene som er på leiemarkedet vil ha andre forutsetninger. Både Nærbyen 24/7 og OBOS Living Lab er prosjekter hvor leilighetene leies ut. Her kan de dermed justere prisen underveis basert på behovet. De vil også ha mulighet til å justere ned prisene om det i perioder blir vanskeligere å leie ut leilighetene. Dette gjør videre at prosjektene kan ha en mindre risiko i forkant. Informanten fra Nærbyen 24/7 fortalte også at de hadde en reserveplan, som gikk ut på at leilighetene kunne selges om de ikke fikk leid dem ut.

En viktig faktor å se på for å undersøke om de ulike prosjektene er økonomisk bærekraftige, vil være delingsøkonomi. Det kan stilles spørsmål til i hvilken grad enkelte av prosjektene tenker delingsøkonomi. Vindmøllebakken og Nærbyen 24/7 har gjennom applikasjonen Heime flere deleløsninger for både gjenstander og tjenester. Vindmøllebakken har også et fullt utstyrt verksted, som alle beboerne kan benytte, noe som videre frigjør hver enkelt husholdnings behov for private verktøy. I prosjekter som Lervig Brygge ser en at de deler fellesareal som treningsrom og gjesteleilighet, men det kunne videre ha vært en fordel her å for eksempel ha sykkeldeling, eller deling av andre gjenstander og tjenester. Dette kunne ha bidratt til å styrke opplevelsen av Lervig Brygge som et sosialt fellesskap. Et poeng med delingsøkonomien er ifølge Krokan (2018) at beboerne sparer personlige kostnader. De sosiale verdiene knyttet til delingen viser videre viktigheten av at de riktige hensiktene ligger bak konseptene som tilbyr deling. I bofellesskap ønsker en dermed å se deling basert på sosiale prinsipper og kostnadsbesparelse for enkeltpersoner, fremfor profittmaksimerende tiltak for en profesjonell tredjepart.

### 5.5.3 Sosial bærekraft

Det sosiale aspektet ved bærekraft har tidligere ikke blitt fokusert så mye på, men har i de siste årene blitt mer fremtredende. Dette vises også i eiendomsbransjen, og Coliving er et konsept hvor sosial bærekraft står sentralt. Sosialt bærekraftige samfunn skal oppleves som trygge for beboerne, samtidig som de skal ha tillit til sine omgivelser. I Statistisk Sentralbyrås undersøkelse (2017), kommer det frem at 54% av nordmenn har svært høy tillit til medmennesker, noe som gjør det enklere å utvikle nye relasjoner. Dette vil videre kunne være et godt grunnlag for å utvikle sosiale boformer. I denne sammenheng dreier sosial bærekraft seg om å utvikle boliger og nærområder som gir menneskene og samfunnet de kvalitetene de behøver for å leve et godt liv. Menneskenes behov står i sentrum, sammen med sosial rettferdighet. Regjeringen presenterte en 4-årsplan fra 2019-2023 som la vekt på å planlegge for mer sosialt bærekraftig samfunnsutvikling (FHI, 2020). Dette er en viktig faktor som kan bidra til å skape oppmerksomhet rundt, og fokus på en slik utvikling. Planlegging av gode arealer er komplekst, og det kan fremstå som om eiendomsutviklere tidligere har tatt for lett på disse oppgavene. I utviklingsarbeidet framover vil det dermed være hensiktsmessig å legge til rette for god arealplanlegging som kan bidra til å skape samfunnsøkonomisk nytteverdi.

Forskere mente allerede for 20 år siden at seniorfelleskap ville bli populære i fremtiden (Schmidt, 2002). Ifølge funn har både Selvaag Bolig og Signaturhagen hatt fokus på å mette markedet for den kommende eldrebølgen, og har dermed valgt å fokusere på leiligheter som ivaretar det sosiale aspektet i en utradisjonell boform. Gjennom casene i Signaturhagen og ved Lervig Brygge ser en at bofelleskap tilpasset eldre er blitt svært populært, og at konseptet videre kan bidra til samfunnsmessige fordeler. Disse prosjektene har vært til salgs, og kan sies å ha hatt salgspriser i det øvre sjiktet. Informanten i Signaturhagen Bolig innrømmer at selskapet hadde en kommersiell tanke bak å bygge leiligheter tilpasset godt voksne. Noe av bakgrunnen for at de mente dette ville være lønnsomt, var at det i årene fremover vil være svært mange eldre i Norge. Samfunnsmessig ser en at det er svært viktig å utvikle boliger som kan ta imot den voksende eldre befolkningen, og at det er viktig at disse finner arealer som de trives med å bo i. En kan her se at selv om tanken bak utviklingen handlet mye om lønnsomhet i selskapet, så har konseptet likevel bidratt til samfunnet rundt. Konseptet kan samtidig være et eksempel på privat utbygging som bidrar til å lette behovet for kommunal bistand for eldre. Dette ved at eldre ofte kan bo lengre hjemme om de har godt tilrettelagte boliger. Det viser videre at utvikling av boliger og boligområder kan ha en stor påvirkning på et helt område eller samfunn, og at kvaliteten på arbeidet med boligfortetting er essensielt.

Ensomhet i befolkningen ser ut til å være en av faktorene som har bidratt til at eiendomsutviklerne har ønsket å se nærmere på sosiale boformer. De som er mest ensomme, er ifølge Statistisk Sentralbyrå (2017) unge og enslige, eller aleneboende voksne. Det er også vanligere for de med lav inntekt å være ensomme. Utvikling av sosiale boformer kan både bidra til å redusere ensomheten, og gjøre det billigere for personer å bo alene, samtidig som at de har tilgang på alt de trenger i hverdagen. Dette ved å bygge rimelige og mer kompakte leiligheter, og ved å tilrettelegge for fellesarealer og delingsøkonomi. Dette viser at byggebransjen har et stort ansvar for å legge til rette for at menneskene i befolkningen skal kunne ha mulighet til å bosette seg i en boform som de trives i, og som vil øke deres livskvalitet. Variasjon i boligtyper og funksjonsblanding vil videre være aspekter som tilrettelegger for at menneskene skal finne en boligtype som passer deres liv. For Frost Eiendom var ensomhet i befolkningen én av aspektene som førte til at de ønsket å skape arealer som inviterer til sosiale sammenkomster, og som gjør at beboerne opplever at det er lav terskel for å ta kontakt med andre som bor i samme bokonsept. Ved befaring på Nærbyen 24/7 kunne forskerne se at flere av fellesarealene var i bruk, og at det foregikk sosial interaksjon mellom personer som oppholdt seg der. Det er viktig at eiendomsutviklere ser sitt samfunnsansvar, og på denne måten tar grep i sin utvikling for å bidra til å bedre samfunnsproblemer som kan knyttes til eiendomsutvikling. At flere i denne bransjen har tatt dette problemet på alvor er svært positivt, og kan på sikt bidra til et skifte i boligutviklingen.

I Vindmøllebakken har Solon Eiendom tatt de sosialt bærekraftige aspektene på alvor, blant annet ved å gjøre de mest attraktive arealene til fellesareal. De har bygget en loftstue med takterrasse i arealene som har best utsikts- og solforhold. Informanten fra Fyrstikkbakken påpeker at de har satt av alle sine fire takterrasser til fellesskapet, og at de ville ha hatt en større økonomisk fortjeneste om de hadde solgt disse takterrassene til private enheter. Det er samtidig viktig å tilrettelegge for at fellesarealene faktisk benyttes, og at de opprettholder den funksjonen de er planlagt for. En ser at flere av prosjektene i denne oppgaven har hatt fokus på å skape en arkitektur i byggene som inviterer til sosialt fellesskap. Dette ved blant annet å legge de private enhetenes innganger i tilknytning til fellesarealene, slik at beboerne naturlig beveger seg i disse områdene. Flere av aktørene har hatt fokus på å legge funksjoner som postkasser og avfallsfasiliteter til fellesområder, noe som gjør at beboerne lett kommer i kontakt med hverandre når de beveger seg rundt i fellesarealene.

Fellesskapet som dannes i arealene som er tilrettelagt for sosiale sammenkomster viser seg å være unik. Beboere fra Lervig Brygge forteller at fellesskapet gjør at de opplever en form for omsorg for hverandre. De kan oppleve å bli bekymret dersom de ikke ser andre kjente fjes i bofellesskapet over en viss periode. Også i Vindmøllebakken påpeker beboerne at flere blir gode naboer, venner, og noen har til og med blitt bedriftspartnere. Beboerne i Vindmøllebakken arrangerer også sammenkomster på alle merkedager, slik at ingen i deres bofellesskap skal føle seg ensomme på disse dagene. Funnene viser at beboerne selv, ved hjelp av arkitekturen og fasilitetene, inngår sosiale fellesskap, og forskningen tyder videre på at dette både kan skje bevisst og ubevisst.

## **6 Konklusjon**

Masteroppgavens tre forskningsspørsmål har i kapittel 5 blitt belyst og diskutert. Dette legger dermed grunnlag for å besvare oppgavens overordnede problemstilling i følgende kapittel. Besvarelsen er basert på eksisterende litteratur, samt funn fra kvalitative- og kvantitative metoder. Herunder intervju, uformelle møter, gåtur, befarings, observasjon og spørreundersøkelse. Avslutningsvis presenteres en anbefaling til videre forskning på området.

### **6.1 Konklusjon av problemstilling**

Måten vi lever på endrer seg med tiden, og dette krever en endring i utviklingen av boformer. En ser at nærliggende land har utviklet sosiale boformer over lang tid, og de kan derfor være en god inspirasjonskilde for nytenkende boligutvikling i Norge.

Coliving er et konsept innenfor boligutvikling som kan bidra til å redusere ulikhetene i samfunnet. Dette gjennom fellesareal som skaper sosiale samspill mellom beboere, og byr på delingsøkonomi. Det essensielle i utviklingen av Coliving vil være å utvikle boliger som gir beboerne og nærmiljøet de kvalitetene de behøver for å leve et godt liv. Dette ved at beboerne får tilgang til en rekke fellesarealer og fasiliteter, som fungerer som en forlengelse av deres egen bolig. For å suksessfullt kunne utvikle innovative boligløsninger, er det viktig å inkludere interessenter i utviklingsarbeidet gjennom brukermedvirkning. Dette kan både bidra til å finne løsninger som har større sannsynlighet for å fungere i praksis og derfor blir benyttet, samt gi beboerne en større følelse av eierskap til prosjektet og derav økt tilfredshet.

For at et prosjekt skal være bærekraftig, må det være varig, rettferdig og levedyktig. Samtidig må det ta hensyn til det miljømessige-, økonomiske og sosiale aspektet ved bærekraft. Mindre areal til personlig bruk, i form av kompakte leiligheter og en større andel delt areal kan være viktige aspekter ved Coliving som bidrar til miljømessig bærekraft. Samtidig ser en at fokus på fleksibilitet i konstruksjon, klimavennlige byggeprosesser, lavere energiforbruk, og det å kunne se bygget i et livsløpsperspektiv vil være avgjørende faktorer for å lykkes med miljøvennlig boligutvikling. Økonomisk bærekraft skal kunne bidra til utvikling og trivsel, samt tilfredshet i samfunnet. Fordeler for beboerne i form av kostnadsbesparelser og delingsøkonomi, kan sammen med lønnsomhet for utviklerne av prosjektene bidra til å oppnå økonomisk bærekraft. Eiendomsutviklernes lønnsomhet anses som avgjørende for at de skal kunne fortsette å utvikle gode bomiljøer i fremtiden. Samtidig ser en at prosjektenes lønnsomhet kan bidra til å redusere arbeidsledighet gjennom større behov for arbeidskapasitet i fremtiden. Et viktig funn er at eiendomsutviklere oppfatter at Coliving gir mindre avkastning, enn ved utvikling av tradisjonelle boliger. Dette kan være grunnen til at boformen er mindre utbredt i Norge. Coliving som boform bygger videre på tillit, trygghet og fellesskap, og vil kunne bidra til å redusere ensomhet i befolkningen. Samfunnsansvaret utviklerne velger å ta, kan anses som et bidrag mot å oppnå sosial bærekraft.

Forskningen i denne oppgaven viser at stadig flere eiendomsutviklere tar samfunnsutfordringer på alvor. Fokus på sosiale boformer som Coliving, og elementene det innebærer kan bidra til et bærekraftig skifte i boligutviklingen i Norge.

## 6.2 Videre forskning

Gjennom arbeidet med masteroppgaven har forskerne oppdaget en rekke tema som kan være interessant å se nærmere på ved videre forskning på området. Dette inkluderer følgende:

- Gjennomføre undersøkelser med et større antall beboere i samtlige case for å få et mer tilfeldig utvalg av informanter, samt kartlegge trender og behov i de ulike prosjektene.
- Gjennomføre undersøkelser på flere case med ulik demografi, gjerne ved prosjekter som har vært ferdigstilt og brukt over lengre tid.
- Studere hva som ville vært ideelt for et senere prosjekt i forhold til sammensetning av beboere, størrelse på arealer, mulige fasiliteter og organiseringen av disse.
- Kartlegge de økonomiske aspektene mer detaljert for å tallfeste lønnsomheten og den økonomiske gevinsten for både eiendomsutvikler og beboere.



## Referanser

Advansia (u.å.) *Co-living er et bokonsept som representerer fellesskap for mennesker med samme intensjoner*. Tilgjengelig fra: <https://www.advansia.no/prosjekter/naerbyen-24-7> (Hentet 09.06.2022).

AF-gruppen (u.å.) Fyrstikkbakken 14. Tilgjengelig fra: <https://afgruppen.no/prosjekter/eiendom/fyrstikkbakken-14/> (Hentet 09.06.2022).

Andersen (2021) *Bærekraftig utvikling*. Tilgjengelig fra: [https://snl.no/b%C3%A6rekraftig\\_utvikling](https://snl.no/b%C3%A6rekraftig_utvikling) (Hentet 28.11.2021).

Bakke, T. (2018) Sosial overflatefaktor - metodikk for å oppnå sosialt bærekraftig stedsutvikling, *PLAN*. Tilgjengelig fra: <https://plantidsskrift.no/artikkel/sosial-overflatefaktor-metodikk-for-a-oppna-sosialt-baerekraftig-stedsutvikling/> (Hentet 26.02.2022).

Birkenes, O. (2021) *Fremtidens boformer*. Tilgjengelig fra: <https://drive.google.com/drive/folders/1bgxzeJGlt-dQ-RnbUNMPCxd23fkLEngN> (Hentet: 22.04.2022).

Brekke, S. & Halleraker, J. H. (2021) *Delingsøkonomi*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/delings%C3%B8konomi> (Hentet 04.12.2021).

Byggalliansen (u.å.) Klimakur for bygg og eiendom. Tilgjengelig fra: <https://byggalliansen.no/kunnskapssenter/publikasjoner/infopakkeklimakjempen/#1610543721156-39143120-001d> (Hentet 28.11.2021).

Carlsen, T. H., Hind, L. J., Johansen, T., Løvland, J. (2013) Bærekraftig havbasert reiseliv. (Bioforsk vol.8 nr.40). Nordland fylkeskommune. Tilgjengelig fra: <https://nibio.brage.unit.no/nibio-xmlui/bitstream/handle/11250/2445620/Bioforsk-Rapport-2013-08-40.pdf?sequence=2> (Hentet: 11.03.2022).

Coliving (u.å.) *What is coliving?* Tilgjengelig fra: <https://coliving.com/what-is-coliving> (Hentet: 07.11.2021).

Corfe, S. (2019) *Co-Living: A solution to the housing crisis?* (ISBN: 978-1-910683-57-6). London: The social market foundation. Tilgjengelig fra: <https://thinkhouse.org.uk/site/assets/files/1885/smf0219.pdf> (Hentet 07.11.2021).

DNB Eiendom (2021). *Eiendomsverdi*. Intern programvare, DNB.

FHI (2020) *Sosialt bærekraftige lokalsamfunn*. Tilgjengelig fra: <https://www.fhi.no/hn/folkehelse/artikler/sosialt-baerekraftige-lokalsamfunn/> (Hentet: 28.11.2021).

Finansdepartementet (2021) *Bærekraftig finans*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/okonomi-og-budsjett/finansmarkedene/barekraftig-finans/id2688108/> (Hentet: 28.11.2021).

Flølo, H. & Eikenæs, N. (2021) *Eus taksonomi – Hvorfor er den relevant for eiendomsaktører?* Tilgjengelig fra: <https://nef.no/fagstoff/eus-taksonomi-hvorfor-er-den-relevant-for-eiendomsaktorer/> (Hentet: 27.11.2021).

FN-sambandet (2019) *Klimaendringer*. Tilgjengelig fra: <https://www.fn.no/tema/klima-og-miljoe/klimaendringer> (Hentet: 28.11.2021)

FN-sambandet (2021) *Bærekraftig utvikling*. Tilgjengelig fra: <https://www.fn.no/tema/fattigdom/barekraftig-utvikling> (Hentet: 28.11.2021).

Frost Eiendom (u.å.) *Splitter nye utleieleiligheter med spennende innhold*. Tilgjengelig fra: <https://www.frost.no/no/index/co-living-til-trondheim> (Hentet: 07.11.2021).

Frost Eiendom (u.å., a) *Co-living er perfekt for bevisste leietakere*. Tilgjengelig fra: <https://www.frost.no/no/index/co-living-for-bevisste-leietakere?fbclid=IwAR0KKKX2Dcv6-Wk0dtDGRw5WorZsJyGEyIv5Tfy6aq2bNfhpgAUE4IM-bT4> (Hentet: 12.12.2021).

Frost Eiendom (u.å., b) *Bra for deg. Bra for byen*. Tilgjengelig fra: <https://www.frost.no/no/om-frost-eiendom/> (Hentet: 29.04.2022).

Gaining by Sharing (u.å.). *Gaining by Sharing*. Tilgjengelig fra: <https://gainingbysharing.no/> (Hentet: 22.03.2022).

Hansen, G.K. (2019) *Samspillet i byggeprosessen*. 1. utg. Bergen: Fagbokforlaget.

Hofstad, H. (2021) *Sosialt bærekraftige lokalsamfunn - en litteraturstudie* (NIBR-rapport 2021:7). Tilgjengelig fra: <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/bitstream/handle/11250/2767557/2021-7.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Hentet 11.03.2021).

Hofstad, H. Bergsli, H. (2017) *Folkehelse og sosial bærekraft* (NIBR-rapport 2017:15). Tilgjengelig fra: <https://www.statsforvalteren.no/contentassets/39fa0364feca496fa13f95e600525f1e/rapport-nibr---folkehelse-og-sosial-barekraft.pdf> (Hentet: 11.03.2022).

Johannessen, A., Tufte, P.A og Christoffersen L. (2021). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 6. utg. Oslo: Abstrakt forlag AS.

Juel, S. (2016). *Delingsøkonomi - hva er egentlig nytt?* Civita-notat, nr. 9: 2016. (Hentet: 09.02.2022)

Klima- og miljødepartementet (2021) *Godt bymiljø og bærekraftige byer*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/klima-og-miljo/klima/innsiktsartikler-klima/bymiljo-og-barekraftige-byer/id2344800/> (Hentet: 26.11.2021).

Knudtzon, L. Medby, P. (2011) *Universell utforming relatert til sosial og økonomisk bærekraft*. (NIBR-rapport 2011:110) Tilgjengelig fra: <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/bitstream/handle/20.500.12199/2548/2011-110.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Hentet 09.02.2022).

Kommunal- og moderniseringsdepartementet (2014) *Miljøvennlige boliger og bygg*. Tilgjengelig fra: [https://www.regjeringen.no/no/tema/plan-bygg-og-eiendom/plan\\_bygningsloven/bygg/innsikt/byggkvalitet/miljovennlige-boliger-og-bygg/id2345447/](https://www.regjeringen.no/no/tema/plan-bygg-og-eiendom/plan_bygningsloven/bygg/innsikt/byggkvalitet/miljovennlige-boliger-og-bygg/id2345447/) (Hentet: 26.11.2021).

Krokan, A. (2018). *Deling, plattform, tillit. Perspektiver på delings- og plattformøkonomi*. 1. utg. Oslo. Cappelen Damm Akademisk.

Lauridsen, H. (2020) *Utfordringer i kjø for boligmarkedet på 2020-tallet*. Tilgjengelig fra: <https://eiendomnorge.no/aktuelt/blogg/utfordringer-i-ko-for-boligmarkedet-pa-2020-tallet> <https://www.ntnu.no/barekraft> (Hentet: 01.12.2021).

Leikvam, G. Olsson, N. (2018) *Eiendomsutvikling*. 2. utg. Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS.

Linnås (2021) *Hva er bærekraft?* Tilgjengelig fra: <https://svanemerket.no/baerekraft-og-naturmangfold/hva-er-baerekraft/> (Hentet: 28.11.2021).

Miljødirektoratet (2021) *Norske utslipp av klimagasser, Miljøstatus*. Tilgjengelig fra: <https://miljostatus.miljodirektoratet.no/tema/klima/norske-utslipp-av-klimagasser/> (Hentet: 26.11.2021).

Molvik (2021). *Vi må tenke nytt om miljø*. Tilgjengelig fra: <https://www.bygg.no/vi-ma-tenke-nytt-om-miljo/1456389!/> (Hentet: 12.12.2021).

Mullis, M, E. (2022). I denne storbyen er kvadratmeterprisen under halvparten av den i Oslo: - Ingen grunn til at prisene skal være så lave, *Nettavisen.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/okonomi/i-denne-storbyen-er-kvadratmeterprisen-under-halvparten-av-den-i-oslo-ingen-grunn-til-at-prisene-skal-vare-sa-lave/s/5-95-461360> (Hentet: 09.06.2022).

Norsk Eiendom (u.å). FNs bærekraftsmål og eiendomsbransjen. Tilgjengelig fra: <https://www.norskeiendom.org/baerekraft> (Hentet: 07.06.2022).

NHO (u.å). *EUs taksonomi og handlingsplan for bærekraftig finans*. Tilgjengelig fra: <https://www.nho.no/tema/energi-miljo-og-klima/artikler/eus-taksonomi-og-handlingsplan-for-barekraftig-finans/> (Hentet: 12.12.2021).

Nærbyen 24/7 (2021) *Opplev livet i Nærbyen 24/7*. Tilgjengelig fra: <https://naerbyen247.no/> (Hentet: 29.04.2022)

OBOS (2021) *OBOS skal utforske fremtidens hjem: Søker beboere til boliglab i Oslo*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/dette-er-obos/nyheter/obos-skal-utforske-framtidens-hjem-soker-beboere-til-boliglab-i-oslo> (Hentet: 09.06.2022).

OBOS (u.å., a) *Dette er OBOS*. Tilgjengelig fra: <https://nye.obos.no/dette-er-obos/> (Hentet: 27.04.2022).

OBOS (u.å., b) *OBOS Living Lab på Vollebekk*. Tilgjengelig fra: <https://nye.obos.no/ny-bolig/artikler/oslo/bjerke/vollebekk/obos-living-lab/slik-blir-det-pa-innsiden-av-obos-living-lab/> (Hentet: 27.04.2022).

Pressbooks (u.å.) *The present and future of Co-living typologies and business models*. Tilgjengelig fra: <https://coliving.pressbooks.com/chapter/the-present-and-future-of-co-living-typologies-and-business-models/> (Hentet: 11.03.2022).

Regjeringen (2017). *NOU 2017: 4 Delingsøkonomien – muligheter og utfordringer*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/contentassets/1b21cafea73c4b45b63850bd83ba4fb4/no/pdfs/nou201720170004000dddpdfs.pdf> (Hentet: 29.11.2021).

Ruud, M. E., Schmidt, L., Sørli, K., Skogheim, R., Vestby, G. M. (2014) *Boligpreferanser i distriktene (NIBR-rapport 2014:1)* Tilgjengelig fra: <http://distriktssenteret.no/wp-content/uploads/2014/02/Boligpreferanser-i-distriktene.pdf> (Hentet: 11.03.2022).

Røiseland, M. & Hyvang, J. (2021). *Så mye øker boligprisene de neste årene*, *Nettavisen.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/okonomi/sa-mye-okere-boligprisene-de-neste-arene/s/12-95-3424195069> (Hentet: 08.06.2022).

Sandlie, H. C. & Sørvoll, J. (2017). *Et velfungerende leiemarked?* Tilgjengelig fra: <https://doi.org/10.18261/issn.2464-3076-2017-01-03> (Hentet: 09.12.2021).

Selvaag Bolig (u.å). *Velkommen til Selvaag Pluss*. Tilgjengelig fra: <https://prospekt.selvaagbolig.no/konsepter-2021/selvaag-pluss/?page=1> (Hentet: 04.03.2022).

Selvaag Bolig (u.å., a). *Illustrasjoner av Pluss*. Tilgjengelig fra: <https://www.selvaagbolig.no/rogaland/lervig-brygge/lervig-brygge-pluss/bilder-og-video/> (Hentet: 11.06.2022).

Signaturhagen (2018) *Signaturhagen Nøtterøy*. Tilgjengelig fra: [https://notteroy.signaturhagen.no/wp-content/uploads/2018/01/Signaturhagen\\_prospekt.pdf](https://notteroy.signaturhagen.no/wp-content/uploads/2018/01/Signaturhagen_prospekt.pdf)

(Hentet: 11.04.2022)

Signaturhagen (u.å.) *En ny måte å leve på*. Tilgjengelig fra:

<https://notteroy.signaturhagen.no/> (Hentet: 10.06.2022).

Siraj, D.K. (2021) Vi skal tilby boliger, også i nedgangstider. Tilgjengelig fra:

<https://nye.obos.no/dette-er-obos/nyheter/-vi-skal-tilby-boliger-ogsaa-i-nedgangstider/> (Hentet: 27.04.2022).

Snekkestad, J. (2022) *Hellaveien 12E*. Tilgjengelig fra:

<https://z-eiendom.no/property/2210469> (Hentet: 12.04.2022)

Solli Arkitekter (u.å.) Signaturhagen Nøtterøy. Tilgjengelig fra:

<https://arkitektssolli.no/Signaturhagen-Notteroy> (Hentet 10.06.2022).

Souza, E. (2021) *What is Co-living?* Tilgjengelig fra:

<https://www.archdaily.com/915335/what-is-co-living> (Hentet: 10.12.2021).

Statistisk sentralbyrå (2016). *4,2 millioner bor i eid bolig*. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/boforhold/aar/2016-09-29#content>

(Hentet: 09.12.2021).

Statistisk sentralbyrå (2017, b). *Hva vet vi om leiemarkedet i Norge?*. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-vet-vi-om-leiemarkedet-i-norge> (Hentet: 27.05.2022).

Statistisk sentralbyrå (2017). *Sosiale relasjoner*. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/artikler-og-publikasjoner/sosiale-relasjoner> (Hentet: 01.12.2021).

Statistisk sentralbyrå (2021, b). *Leiemarkedundersøkelsen*. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/boligpriser-og-boligprisindekser/statistikk/leiemarkedundersokelsen> (Hentet: 27.05.2022).

Statistisk sentralbyrå (2021). *Tettsteders befolkning og areal*. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/befolkning/folketall/statistikk/tettsteders-befolkning-og-areal> (Hentet: 12.12.2021).

Yin, R.K. (2018) *Case study research and applications: design and methods*.

California: SAGE Publications.

ZERO (u.å.) *Bygg og anlegg*. Tilgjengelig fra: <https://zero.no/fagomrade/bygg-og-anlegg/>

(Hentet: 10.12.2021).

