



Optimisme blant boligkjøpere

Var boligkjøpere for optimistiske i 2015?

Daniel Hagebø og Kestutis Korsakas

Veileder: Tommy Stamland

Masteroppgave i Finansiell Økonomi

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer inntår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Forord

På høsten året 2015, startet vi å tenke på tema for masteroppgave. Vi så i media at det var uttrykk for sterk boligprisvekst og muligheten for en boligboble i Norge. Oljeprisen hadde gått mye ned, boligprisene i Stavangerområdet hadde begynt å falle, og vi tenkte at det ville ha ringvirkninger i økonomien ellers i Norge. Vi synes boligmarkedet virket både interessant og relevant, og startet å lete etter problemstillinger.

Etter å ha gjort noen søk på tidligere masteroppgaver, fant vi at boligbobler var en gjenganger. Hva vi derimot ikke fant var en empirisk undersøkelse basert på primærdata angående folks oppfatninger ved bolighandel. Så vi oppfattet at i en periode hvor oljenæringen stagnerer, vil data om boligkjøperes oppfatning av boligmarkedet kunne tilføre mer kunnskap til allmennheten. I tillegg tenkte vi funn fra undersøkelsen samtidig kunne være en pekepinn for videre undersøkelser av boligkjøpere i boligmarkedet, da boligkjøpers utfordringer innbefatter et vidt spekter av økonomiske tema.

Vi vil gjerne takke Tommy Stamland, vår veileder, som har gitt oss gode råd og innspill til oppgaven.

I tillegg vil vi takke respondentene som har deltatt i undersøkelsen, for uten dem så hadde ikke oppgaven blitt gjennomført.

Aller sist vil vi takke familie, venner og bekjente for tips ved spørreskjemaets utforming.

Sammendrag

Denne masteroppgaven omhandler boligkjøperes oppfatning av boligmarkedet gjennom året 2015, hvor fokuset var optimisme. Vi valgte året 2015 da oljeprisen falt kraftig i perioden 2014 til 2015, samtidig som boligprisene steg, og bankene prioriterte å gi boliglån. I samme periode falt boligprisene i Stavanger. Problemstillingen vi valgte ble således:

“Var boligkjøpere for optimistiske ved kjøp av bolig i 2015?”

For å kunne svare på problemstillingen, benyttet vi et spørreskjema utsendt til 1200 boligkjøpere i regionene Bergen, Oslo, og Stavanger. Spørreskjemaet var utformet til å fange opp flere sider av situasjonen boligkjøpere oppfatter rundt boligkjøp. Etter spørreundersøkelsen var avsluttet hadde vi 234 respondenter, hvorav tre respondenter som falt utenfor boligkjøper-definisjonen ble fjernet.

Ut fra spørreskjemaet fant vi at 54 prosent av respondentene oppfatter boligkjøp i dag å være lite risikabelt, med tanke på boligprisfall. Fra respondentenes utsagn diskuterte vi funnet mot respondentenes andre svar i undersøkelsen, og vi fant tegn på overkonfidens. Videre fant vi at 43 prosent av respondentene har planer for videresalg av boligen. Gjennom diskusjonen av utsagnet mot respondentenes andre svar, fant vi tegn til ønske om meravkastning på boligkjøpet. Ønsket om mer avkastning på boligkjøpet kan være et tegn på overoptimisme. Vi diskuterte dermed om funnene kunne reflektere tegn på overoptimisme blant boligkjøpere i året 2015.

Vår konklusjon, og svar på problemstillingen, ble at det er tegn på svak overoptimisme blant noen boligkjøpere i 2015.

Innholdsfortegnelse

| | |
|--|-----|
| Forord | II |
| Sammendrag | III |
| Figurliste..... | VI |
| Tabelliste | VII |
| 1 Innledning | 1 |
| 1.1 Bakgrunn og problemstilling | 1 |
| 1.2 Avgrensning av problemstillingen..... | 1 |
| 1.3 Disposisjon | 2 |
| 2 Teori | 3 |
| 2.1 Innledning | 3 |
| 2.2 Normativ beslutningsteori | 3 |
| 2.3 Deskriptiv beslutningsteori..... | 4 |
| 2.3.1 Overkonfidens | 5 |
| 2.3.2 Overoptimisme | 5 |
| 2.3.3 Boligkonsum og balansestyring | 6 |
| 2.3.4 Overvurdering av positive hendelser..... | 7 |
| 2.4 “The Black swan” | 7 |
| 3 Metode | 9 |
| 3.1 Innledning..... | 9 |
| 3.2 Valg av datainnsamlingsmetode..... | 9 |
| 3.2.1 Svakheter ved kvantitativ metode | 11 |
| 3.3 Teoretisk populasjon..... | 12 |
| 3.4 Utvalg og representativitet..... | 12 |
| 3.4.1 Frafall | 13 |
| 3.4.2 Utvalgsstørrelse | 16 |
| 3.4.3 Svarprosent..... | 16 |

| | | |
|----------|--|-----------|
| 3.5 | Datainnsamling | 18 |
| 3.6 | Undersøkelsenes gyldighet | 19 |
| 3.6.1 | Intern gyldighet | 20 |
| 3.6.2 | Ekstern gyldighet..... | 20 |
| 3.6.3 | Pålitelighet..... | 20 |
| 3.6.4 | Kildekritikk | 21 |
| 3.6.5 | Konfidensialitet | 21 |
| 4 | Analyse | 22 |
| 4.1 | Innledning..... | 22 |
| 4.2 | Q25 Risikooppfattelse | 22 |
| 4.3 | Q14 Fremtidige planer for videresalg av bolig..... | 29 |
| 5 | Drøfting | 36 |
| 5.1 | Innledning..... | 36 |
| 5.2 | Drøfting av hovedspørsmål Q25..... | 37 |
| 5.3 | Drøfting av hovedspørsmål Q14..... | 61 |
| 5.4 | Oppsummert drøfting i henhold til problemstilling..... | 76 |
| 6 | Konklusjon..... | 79 |
| 6.1 | Oppsummering og konklusjon..... | 79 |
| 6.2 | Forslag til videre forskning..... | 80 |
| 7 | Litteraturliste..... | 81 |
| | Vedlegg | 87 |
| | Vedlegg A: Identifisering av variabler som påvirker boligmarkedet..... | 87 |
| | Vedlegg B: Spørreskjema og data fra undersøkelsen..... | 88 |
| | Vedlegg C: Informasjon om undersøkelse | 100 |
| | Vedlegg D: Regionsinndelt risikooppfattelse | 101 |

Figurliste

| | |
|--|----|
| Figur 1 Oversikt over typer “Black swans” | 8 |
| Figur 2 Oversikt over typer frafall | 13 |
| Figur 3 Dato og respons | 18 |
| Figur 4 Risikooppfattelse | 22 |
| Figur 5 Aldersfordeling og risikooppfattelse | 23 |
| Figur 6 Oljepåvirkning og risikooppfattelse | 24 |
| Figur 7 Valg av rentetype og risikooppfattelse | 25 |
| Figur 8 Grad av forberedelse og risikooppfattelse | 25 |
| Figur 9 Renteutvikling og risikooppfattelse | 26 |
| Figur 10 Toleranse for rentendringer og risikooppfattelse | 27 |
| Figur 11 Boligprisutvikling og risikooppfattelse | 28 |
| Figur 12 Boligbehov og risikooppfattelse | 28 |
| Figur 13 Eget bruk og utleie | 29 |
| Figur 14 Fremtidige planer for videresalg av bolig | 30 |
| Figur 15 Aldersgruppen og videresalgsplaner | 31 |
| Figur 16 Boligprisen over prisantydning og videresalgsplaner | 31 |
| Figur 17 Boligkjøpet ble foretatt tidligere enn planlagt og videresalgsplaner | 32 |
| Figur 18 Forberedelse og videresalgsplaner | 33 |
| Figur 19 Toleranse for renteøkning og videresalgsplaner | 34 |
| Figur 20 Boligpriser og videresalgsplaner | 35 |
| Figur 21 Fordeling av respondenter | 38 |
| Figur 22 Risikooppfatning innad i aldersgruppene | 39 |
| Figur 23 Grad av negativ økonomisk påvirkning pga. oljeprisfall | 42 |
| Figur 24 Regionsinndelt negativ økonomisk påvirkning som følge av oljeprisfall | 42 |
| Figur 25 Respondenter med flytende rente som vurderer fast rente | 45 |
| Figur 26 Grad av forberedelse ved kjøp mtp. informasjon | 47 |
| Figur 27 Forventninger til rentenivået for 2016 | 49 |
| Figur 28 Toleranse for renteøkning | 51 |
| Figur 29 Forventning til boligprisutvikling, for 2016, for deres region | 53 |
| Figur 30 Regionsinndelt forventning til boligprisutvikling, for 2016, for deres region | 54 |
| Figur 31 Dekning av respondentenes boligbehov | 57 |
| Figur 32 Fordeling av respondenter | 61 |

| | |
|--|-----|
| Figur 33 Respondenter fordelt på aldersgrupper | 62 |
| Figur 34 Boligpriser som endte over prisantydning for VS-gruppen..... | 64 |
| Figur 35 Boligpriser som endte over prisantydning for VS-gruppen, regionsinndelt..... | 65 |
| Figur 36 Boligkjøp foretatt i forventning om dyrere boligpriser | 66 |
| Figur 37 Grad av forberedelse ved boligkjøp mtp. informasjon | 68 |
| Figur 38 Toleranse for rentef r kelse | 70 |
| Figur 39 Forventning til boligprisutvikling, for 2016, for sin egen region | 72 |
| Figur 40 Forventning om boligprisstigning for 2016, for sin egen region, regionsinndelt..... | 73 |
| Figur 41 Forventning om boligprisfall, for 2016, for sin region, regionsinndelt | 73 |
| Figur 42 Regionsinndelt risikooppfattelse | 101 |

Tabelliste

| | |
|---|----|
| Tabell 1 Boligkonsum og boligprisendring..... | 6 |
| Tabell 2 Oversikt over ulike syn | 55 |

1 Innledning

1.1 Bakgrunn og problemstilling

Prisene i det norske boligmarkedet har steget de siste årene, samtidig som prisstigningen ikke har ført til økt boligbygging (Konkurransetilsynet, 2015). Forskjellene i prisutvikling og omsetningstid mellom regionene har blitt mer fremtredende, og det fryktes at dagens rekordlave renter vil føre til større låneopptak (Hartwig, Denne situasjonen tilsier dessverre at vi får en ny "prisboost", 2015). Ute i verdensøkonomien har oljeprisen falt kraftig i 2014-2015, og det forventes for Norge økt arbeidsledighet og kanskje et boligprisfall også (Norges Bank, 2015). Statistisk sentralbyrå (2015, s. 18) sier at 78 prosent av norske husholdninger eier egen bolig, men at sammensetningen av en husholdning er i endring. En stadig større andel bor alene nå enn før (NOU 2016:1, 2016). Det kan være at boligkjøpere ikke oppfatter sin egen økonomiske situasjon som usikker, og velger å kjøpe bolig (Halvorsen M. T., 2015). Også bankene har blitt registrert som villige til å prioritere boliglån fremfor bedriftskunder (Staavi, 2015). Legger vi til medias store påvirkning på konsumentene, kan det føre til et økt antall boligkjøpere (Mäklarsamfundet, 2015).

Vårt tema og problemstilling var først: "Hvordan har situasjonen vært for boligkjøpere som har kjøpt bolig i 2015?". Hvor målet var å benytte utfordringene i boligmarkedet til å kunne forstå boligkjøpernes situasjon. Etter svar fra den tilpassede spørreundersøkelsen utført overfor boligkjøperne valgte vi å rette hovedfokuset på ett undersøkelsesspørsmål. Spørsmålet handlet om boligkjøperne oppfattet boligkjøp i dag som risikabelt med tanke på boligprisfall, og majoriteten av respondentene oppfattet kjøpet som lite risikabelt. Ut i fra dette funnet valgte vi å undersøke respondentenes vilje til videresalg blant besvarelsene tilhørende de samme respondentene, da vi oppfatter at et videresalg etter lengre prisoppgang kan medføre avkastning. Vår valgte problemstilling ble dermed:

"Var boligkjøpere for optimistiske ved kjøp av bolig i 2015?"

1.2 Avgrensning av problemstillingen

Vi definerer, i vår oppgave, boligkjøper som en husholdning bestående av en eller flere personer som har deltatt i boligkjøpet. Vi ser dermed bort fra alle potensielle boligkjøpere som ikke har kjøpt bolig, men fremdeles utgjør en stor del av boligmarkedet.

Videre definerer vi optimistiske til å være over gjennomsnittet positiv ovenfor en beslutning eller hendelse. Gjennom teorikapittelet vil vi presisere graden av optimisme som videre vil benyttes for å kunne svare på problemstillingen.

I tillegg har vi avgrenset perioden av boligkjøp til året 2015, da vi finner det hensiktsmessig å velge et avgrenset tidsrom slik at intervjuobjekter blir lettere å identifisere. Vi oppfatter at identifisering av boligkjøpere innen et tidsrom kan gi et bedre utvalg, hvor boligkjøperne har opplevd mer like påvirkninger i boligmarkedet for året. Alternativt ville en uavgrenset tidsperiode føre til at boligkjøpere med ulik erfaring fra ulike år kunne svare på spørreskjema, og derigjennom kunne vise tegn på ulik oppfatning uten ett holdepunkt i et tidsrom. Samtidig ønsket vi å undersøke året 2015 fordi vi oppfattet boligmarkedet, gjennom media, som interessant dette året.

1.3 Disposisjon

Vi har delt oppgaven i syv kapitler. Det første kapitlet omhandler bakgrunn for valg av problemstilling, og hvordan vi har valgt å avgrense problemstillingen, samt en disposisjon av oppgavens inndelinger. I andre kapittel beskriver vi utvalgt teori som kan belyse problemstillingen, hvor fokuset har vært på beslutningsteori og uforutsette hendelser. Videre i tredje kapittel presenterer vi metoden benyttet i utforming av undersøkelsen. Selve undersøkelsen bestod av et spørreskjema utlevert til utvalgte intervjuobjekter i utvalgte regioner. I det fjerde kapitlet presenterer vi utvalgte funn fra undersøkelsen, hvor utvalget kan reflektere informasjon relevant for problemstillingen ut fra vår oppfattelse. For femte kapittel drøfter vi funnene fra det fjerde kapitlet opp mot teorikapitlet. Hovedvekten i drøftelsen ligger på overkonfidens, overoptimisme, og “Black swan”-teori. I det sjette kapitlet gjengir vi hovedfunnet fra drøftelsen, samt avslutter oppgaven med en kort oppsummering. I tillegg har vi fremlagt to funn vi oppfatter som interessante, og foreslår videre forskning på. I det syvende og siste kapitlet har vi lagt litteraturlisten som henviser til kildene vi brukte gjennom oppgaven.

2 Teori

2.1 Innledning

I teoridelen har vi valgt ut teorier vi oppfatter å være relevante for å kunne svare på problemstillingen. Vi starter med gjennomgang av normativ og deskriptiv beslutningsteori. Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 241) beskriver beslutningsteoriene slik: “Normativ beslutningsteori foreskriver hva som under gitte betingelser er den mest rasjonelle handlingen. Deskriptiv beslutningsteori uttrykker hva folk faktisk gjør under gitte betingelser.”. Vi avslutter teoridelen med “The Black swan” som omhandler uforutsette hendelser.

2.2 Normativ beslutningsteori

Den normative beslutningsteorien består av to hovedpunkter (Helstrup & Kaufmann, cop. 2000). Det første punktet omhandler folks tilgang på all informasjon nødvendig for å utføre en beslutning. Det andre punktet beskriver folks preferanser for det beste løsningsvalget angående et problem eller mulighet, med grunnlag i nytte-maksimeringsprinsippet.

Fra modellen presentert av Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 242) finner vi at folk velger beslutningsalternativ etter å ha gjennomgått fire trinn:

- “1. Vi lister opp alle beslutningsalternativer som det kan velges fra.*
- 2. Vi utreder alle konsekvenser som følger av hvert alternativ.*
- 3. Vi vurderer vår preferanse for hvert alternativ med sine tilhørende konsekvenser, og rangerer alternativene fra mest til minst gunstig.*
- 4. Vi velger det alternativet som gir mest gunstig resultat (maksimering av nytte, for eksempel økonomisk profit).”*

Teoretisk sett vil man optimalisere beslutningsvalget dersom trinnene følges.

I praksis er folks beslutninger langt fra det ideelle, med andre ord følger beslutningene ikke den normative beslutningsteorien. Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 242) hevder vi ikke kan snakke om tilnærminger til den ideelle modellen. Videre viser Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 242) til at svært ofte har man ikke tilgang til all relevant informasjon, men kun

fragmenter av den, samtidig som man ikke forstår dens relevans. Selv om all informasjon var tilgjengelig har folk sterkt begrenset kapasitet for informasjonsbehandling, slik at alle vurderinger ikke kan prosesseres. Dersom all informasjon og kognitiv prosessering var mulig, definerer Simon tilfellet som “the economic man” (Simon, 1955).

For å kunne få kjennskap til folks faktiske beslutninger, går vi gjennom den normative modellen trinnvis. På Trinn 1 kan antallet beslutningsalternativer bli stort og uoversiktlig, og det kan være krevende å forsikre seg om alle tenkelige løsningsalternativer er oppfattet. For Trinn 2 kan det argumenteres for vanskeligheter i utredningen av alle konsekvensene per beslutningsalternativ, om ikke umulig, da alle konsekvenser også innbefatter de “uforutsette” konsekvensene også. Trinn 3 omhandler vurdering av de egne preferansene for hvert beslutningsalternativ, inklusiv konsekvensene, for deretter å rangere alternativene fra mest til minst gunstig. Vurderingen er krevende, særlig dersom beslutningstakeren selv er usikker på preferansene. Trinn 4 kan ikke utføres i praksis da det oppstår nye mangler for hvert trinn i beslutningsprosessen, og dermed mangelfull oversikt over beslutningsalternativ. I tillegg til beslutningsprosessens fire trinn er det ofte knapphet på beslutningstid, og et ønske om raske beslutninger.

Vi kan i vår oppgave oppfatte et komplekst boligmarked gjennom mangfoldet i informasjon, og gode rasjonelle beslutninger er ønskbart. Siden informasjonen i markedet omfatter blant annet, boligbygging, demografi, bankens lånepraksis, utlånsrenter, psykologi, historiske boligpriser, makroøkonomiske variabler, arbeidsmarked og lønnsomheten mellom eie og leie, og boligprishistorie, trekker vi slutningen om et uoversiktlig informasjonsbilde. Grunnet begrenset kognitiv kapasitet tolker vi den ideelle beslutningsprosessen ikke kan fullføres, men vi anser likevel teorien som relevant for videre argumentasjon for bruken av deskriptiv teori.

2.3 Deskriptiv beslutningsteori

Simon (1955, s. 114) hevder “the economic man” ikke eksisterer. Den økonomiske mannen antas å ha mye, om ikke all, kunnskap rundt alle aspekt ved omgivelsene. Mannen er antatt å være velorganisert og ha stabile preferanser, og i tillegg ha uendelig tankekapasitet som tillater å ta den avgjørelsen som gir han høyest nytte. Simon sier at organismer har begrenset oppmerksomhet, og evner. Mennesker har forenklet de rasjonelle modellene, og denne forenklingen kan forklare folks oppførsel. Den deskriptive beslutningsteorien prøver å

forklare hva folk egentlig gjør under gitte betingelser (Helstrup & Kaufmann, cop. 2000). I det følgende har vi valgt ut deskriptive teorier vi oppfatter kan gi et svar på problemstillingen.

2.3.1 Overkonfidens

En “bias” som stammer fra en mental illusjon av kontroll er overkonfidens (Montier, 2007). Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 262) beskriver overkonfidens som tendensen til å overdrive tiltroen til sikkerheten rundt vurderingene de gjør. Det handler dermed om sikkerhet rundt egne vurderinger. En annen definisjon av overkonfidens er overdreven tro på seg selv, hvor egen kompetanse overestimeres angående dyktighetskrevede oppgaver (Døskeland, 2014). For denne definisjonen er kompetanse tilhørende oppgavens løsning i fokus. I tillegg blir overkonfidens betraktet som underestimering av risiko (Nofsinger, 2001). Videre reflekterer overkonfidens oppførselen i boligmarkedet (Salzman & Zwinkels, 2013). Bakgrunnen for begrunnelsen ligger i den kognitive prosessen, Trinn 4 fra beslutningsprosessen, hvor dårlige beslutningsalternativer allerede er glemt.

Fra boligmarkedet i dag og for året 2015, har vi observert økt tilslutning til markedet. Vi oppfatter lav risikooppfattelse blant boligkjøperne, og tatt i betraktning boligprisfallet i Stavanger, kan vi forvente å se endringer i risikooppfattelsen. Vi oppfatter i det videre forskningsarbeidet overkonfidens som overestimering av risiko for boligprisfall, og vil forsøke å påvise dens eksistens.

2.3.2 Overoptimisme

Den viktigste psykologiske “bias’en” i boligmarkedet er overoptimisme (Salzman & Zwinkels, 2013). Salzman og Zwinkels (2013, s. 10) definerer overoptimismens eksistens dersom husholdningene tror boligkjøp ikke omfatter stor risiko, samtidig som boligprisene forventes å stige med over 11 prosent per år. Videre beskriver Salzman og Zwinkels (2013, s. 10) at sterk oppfatning om fremtidig avkastning er hva som skiller overoptimisme fra overkonfidens, selv om begge stammer fra en mental illusjon av kontroll. I tillegg tillegger Salzman og Zwinkels (2013, s. 10) at husholdningens vurderinger er overoptimistiske med hensyn på fremtidig rente, og undervurdering av risiko for renteendringer.

Grunnet den økte tilslutningen til boligmarkedet, og oppfattelsen om lav risikooppfattelse blant boligkjøperne, kan det virke som de forventer avkastning på boligkjøpet. Det kan være tegn på overoptimisme i det norske boligmarkedet, gitt vi kan finne tegn på overkonfidens.

2.3.3 Boligkonsum og balansestyring

Alle har et behov for å bo hvert år og behovet kan tolkes som en negativ kontantstrøm, hvor nåverdien av det årlige bobehovet kalles boligkonsum (Døskeland, 2014). Folk har et valg mellom leie og eie, hvor leie inkluderer betaling av husleie med muligheter for fremtidig økning. Leietakere vil være sårbare for endringer i verdien på boligkonsumet. Ved en boligprisstigning vil også verdien på boligkonsumet stige. Dersom man eier egen bolig vil endringer i fremtidig husleie ikke påvirke konsumenten. I tillegg er boligprisen ved boligkjøpet kjent, samtidig som prisen dekker boligbehovet. Et boligeie gir årlig utbytte lik den alternative husleiekostnaden, dermed er boligeierne sikret mot risiko for økning i husleie. Man kan oppfatte leie som boligbehovsdekking i spotmarkedet, hvor eget boligkjøp er en sikringsform. Videre oppfattes boligkonsumet som en forpliktelse på balansen.

Vi velger således å illustrere implikasjonene av boligprisendring i tabell 1 under. Tabellen er presentert av Døskeland (2014, s. 360).

| | Eiendeler | Forpliktelser |
|------------|------------|---------------------------------------|
| Balanse 1: | Bolig K ↑ | Boligkonsum K ↑ EK = ingen endring |
| Balanse 2: | Bolig 0 | Boligkonsum K ↑ EK = faller |
| Balanse 3: | Bolig K+ ↑ | Boligkonsum K ↑ EK øker |

Tabell 1 Boligkonsum og boligprisendring

I “den øverste balansen” eier husholdningen en bolig med verdi, K, tilsvarende boligkonsumet. Ved boligprisstigning vil både boligens og boligkonsumets verdi stige. Antakelsen er lik stigning for bolig og boligkonsum, dermed vil egenkapitalen være uendret. Ved boligprisnedgang, har boligeier allerede sikret seg et boligkonsum med kjent kostnad, og påvirkes ikke av risiko for endringer i husleiekostnad. Boligkjøp kan dermed oppfattes som risikostyring (Døskeland, 2014).

I “den midterste balansen” eier ikke konsumenten bolig, men har fortsatt et boligbehov, K , å dekke. Ved boligprisstigning antas det igjen stigning i leiepriser og verdi på boligkonsumet. Boligprisstigningen fører til lavere egenkapital, samtidig vil boligprisnedgang gi høyere egenkapital. Man kan oppfatte konsumenten som “Short” i bolig.

I “den nederste balansen” viser en konsument med høyere investering i bolig enn eget bruk. Et eksempel på høyere investering er utleie av deler av boligen. Ved boligprisstigning vil hele boligformuen stige i verdi, samt verdien av boligkonsumet. Selv om den prosentvise verdistigningen i boligkonsumet er likt boligverdien, vil boligeier få økt avkastning siden boligverdien er større enn konsumet. Man kan her oppfatte konsumenten som “lang” i bolig.

Vi finner boligkonsum og balansestyring som relevant for forståelse av boligkjøpernes kjøpsvalg, og risikooppfattelse.

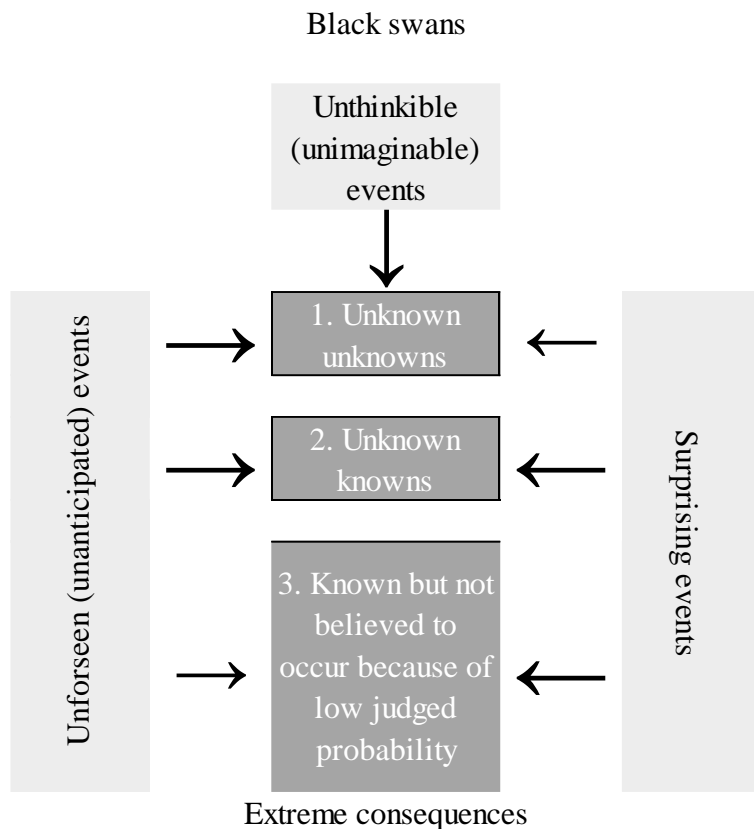
2.3.4 Overvurdering av positive hendelser

Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 259) sier at sannsynligheten for positive hendelser overvurderes, mens den negative sannsynligheten undervurderes. Helstrup og Kaufmann (cop. 2000, s. 259) henviser til David Rosenhan og Samuel Messick fra 1966, videre referert i Plous 1993 sitt forsøk, hvor forsøkspersonene fikk se 150 kort med tegning av enten et smilende eller et surt ansikt. Oppgaven til forsøkspersonene var å gjette, for hvert kort, om ansiktet på kortet var smilende eller surt. Når fordelingen var 70 prosent smilende, og 30 prosent sure, gjettet forsøkspersonene svært godt på totalfrekvensen. Ved fordelingen 30 prosent smilende og 70 prosent sure, var gjetting langt dårligere med omtrent 58 prosent.

2.4 “The Black swan”

Ifølge Aven (2014, s. 116) “Black swan is seen as a surprising extreme event relative to the present knowledge/beliefs”. Oversatt kan det tolkes som en overraskende og ekstrem hendelse i forhold til de kunnskaper/tro som eksisterer i nåtiden. Det avhenger imidlertid av hvem sin eller sine kunnskaper og/eller tro det er snakk om. Ifølge Taleb (2010, s. 339) “... it is simply something that was not expected by a particular observer”. Hvis vi nå tenker tilbake til vikingtiden, kjenner vi til at de første vikingangrepene i Europa var uforventede for en gruppe europeere, som var uforberedte på slike typer angrep ettersom noe sånt aldri hadde hendt tidligere. Vikingene på sin side derimot, var klar over hva som ville hende. Således, i dette

tilfellet var “The Black swan” begrepet kun gjeldende for europeere, men ikke for vikingene. Ved fortolkning av “The Black swans” må man dermed forholde seg til flere aspekter. Aven (2014, s. 117) har illustrert disse aspektene via en figur, som vi har bearbeidet og vist figur 1 under.



Figur 1 Oversikt over typer “Black swans”

Forklaring på alle typer “Black swans” presentert i figur 1 over.

1. Den første typen “Black swan” betegnes av Aven (2014, s. 116) som “Unknown unknowns” og er en utenkelig og/eller ukjent hendelse for vitenskapelige miljøer.
2. Vi har allerede omtalt dette med vikingeksempelet: utenkelig, uforutsett og delvis eller overraskende hendelse hvor en gruppe kjenner hendelsen. I figur 1 over er typen av “Black swan” illustrert som “Unknown knowns”.
3. Den siste typen “Black swan” handler om kjente hendelser, hvor sannsynligheten for forekomsten av hendelsen regnes for å være veldig liten og dermed utenkelig.

For oppgaven vår har vi oppfattet at boligprisfall kan være én type “Black swan” i det norske boligmarkedet.

3 Metode

3.1 Innledning

Metode er en systematisk fremgangsmåte, i samfunnsvitenskapelig forskning, som benyttes til innhenting og bearbeiding av forskningsmaterialet (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009).

I dette kapittelet vil vi således foreta en vurdering av datainnsamlingsmetoder som egner seg best i vår undersøkelse og belyse svakhetene ved denne. I tillegg vil vi avgrense den teoretiske populasjonen, og redegjør for frafall av intervjuobjekter i gjennomføringsprosessen av undersøkelsen. Til slutt vil vi vurdere om vi kan stole på svar fra undersøkelsen.

3.2 Valg av datainnsamlingsmetode

Innenfor fagområdet økonomi finnes det to ulike forskningsmetoder for datainnsamling, den kvalitative og kvantitative metoden. Hovedskillet mellom datainnsamlingsmetodene går på ulik tilnærming til innhenting og bearbeiding av data. En kvantitativ undersøkelse utarbeides med egne utformede og forhåndsbestemte svar som kan tallfestes, og illustreres i figurer e.l. (Jacobsen D. I., 2015). Dette til forskjell fra en kvalitativ undersøkelse hvor respondentene får større grad av frihet til å styre svarene selv (Jacobsen D. I., 2015). Jacobsen D. I. (2015, s. 125) sier at “Kvalitative og kvantitative data er like gode, men egner seg til å belyse ulike forskningsspørsmål og problemstillinger”. Vi skal således vurdere egnetheten av datainnsamlingsmetodene overfor den aktuelle problemstillingen, for så å anvende én eller en kombinasjon av de ovenstående forskningsmetodene. Vi gjengir den aktuelle problemstillingen her:

“Var boligkjøpere for optimistiske ved kjøp av bolig i 2015?”

I situasjoner hvor det i forkant av undersøkelsen foreligger betydelige mengder informasjon om temaet som skal analyseres, er den kvantitative metoden å foretrekke (Jacobsen D. I., 2015). Boligmarkedet betrakter vi som temaet for denne masteroppgaven. Mer spesifikt sikter vi på å undersøke boligkjøperes oppfatning av boligmarkedet, noe som i tillegg omfatter

atferdsøkonomi. Temaet boligmarkedet er av vesentlig betydning for ethvert utviklet land og er således ikke et nytt fenomen i Norge eller verden for øvrig. Det finnes betydelige mengder forskningsmateriale inkludert en rekke teorier og undersøkelser om boligmarkedet og atferdsøkonomi. På bakgrunn av dette, betrakter vi således den kvantitative forskningsmetoden som best egnet for undersøkelsen for derigjennom å kunne besvare problemstillingen vår. Før vi startet utformingen av spørreskjema identifiserte vi variablene vi oppfattet å kunne påvirke boligmarkedet (se Vedlegg A). Grunnen for identifisering av variabler som påvirker boligmarkedet, heller enn direkte påvirkninger på boligkjøper, var ønske om mer objektiv markedsoppfattelse for oss selv.

Det er imidlertid viktig å være oppmerksom på at vi skal undersøke boligkjøperes oppfatning av boligmarkedet i en tidsavgrenset periode. Og omslag i markedsomgivelsene kan raskt endre boligkjøperes oppfatning av boligmarkedet. I oppgaven må det således tas hensyn til variablene som kan påvirke boligmarkedsomgivelsene i den tidsperioden spørreundersøkelsen utføres.

Ifølge Jacobsen D. I. (2015, s. 137) skal en kvantitativ metode benyttes dersom det foreligger en hensikt til å innhente data fra en betydelig mengde respondenter. I denne utredningen ønsker vi å uttale oss om alle boligkjøpere i 2015 i henholdsvis Bergen, Oslo og Stavanger region. Ettersom det samlede antallet av boligkjøpere i de tre ovennevnte regionene er betydelig er det for ressurskrevende å undersøke alle boligkjøpere. Vi må dermed generalisere fra utvalg til populasjon for å kunne uttale oss om boligkjøpere i de respektive regionene. Noe som innbefatter innhenting av data fra et tilstrekkelig høyt antall respondenter. Vi kan dermed, ved å benytte den kvantitative metoden undersøke forholdsvis mange respondenter med relativt lave ressurser i form av tid og kostnader.

For å kontrollere teorier og hypoteser anbefales det å anvende en kvantitativ metode, mens forskningen som sikter på å danne nye teorier og hypoteser skal benytte en kvalitativ metode (Jacobsen D. I., 2015). Hovedformålet med utredningen vår er å undersøke og teste teorier som ble beskrevet under teorikapittelet tidligere.

“Kvantitative data bør benyttes når vi vil: finne ut hvor ofte et fenomen forekommer” og “kvalitative data bør benyttes når vi vil: finne ut hva som er innholdet i et fenomen”, sier Jacobsen D. I. (2015, s. 137). Den kvantitative forskningsmetoden bidrar til å undersøke respondentenes oppfattelse av boligmarkedet.

Tuftet på diskusjonene over betrakter vi den kvantitative forskningsmetoden som best egnet for den aktuelle problemstillingen vår og vil heretter – av hensyn til relevans - anvende, og utdype kun den kvantitative metoden videre i oppgaven.

3.2.1 Svakheter ved kvantitativ metode

Den valgte kvantitative metoden har en rekke svakheter som må tas hensyn til. Herunder skal vi således diskutere og tydeliggjøre disse.

En kvantitativ metode utarbeides med egne utformede, og forhåndsdefinerte spørsmål og svar. Kvaliteten av den innsamlede data vil dermed avhenge av disse. Undersøkelsen blir så sendt ut til et betydelig antall intervjuobjekter. Viktigheten av enkle og allment forståelige spørsmål blir følgelig stor, og begrenser således kompleksitetsnivået av spørreundersøkelsen betraktelig (Jacobsen D. I., 2015). Respondentene kan oppfatte enkelte spørsmål ulikt. I tillegg er det en fare for at respondentene møter enkelte spørsmål i undersøkelsen med svaralternativer som ikke passer det respondentene hadde tiltenkt å svare, om de kunne svart med egne ord. For å redusere denne svakheten av manglende svaralternativer foretok vi en kontroll av spørreskjemaet ved å sende det til våre familier, venner og bekjente. Etter en gjennomgang av tilbakemeldingene ble spørreskjemaet korrigert og forbedret.

Den andre svakheten beskrives av Jacobsen D.I. (2015, ss. 135-136) som avstand mellom forsker og intervjuobjekt. Spørsmålene kan feiltolkes og det blir, for forskeren, umulig å vite hva respondenten tenkte i det han eller hun svarte på spørreundersøkelsen. Vi har gjennomgått spørreskjemaet en rekke ganger, og lagt ved en tekstboks på spørsmål vi mener kan besvares annerledes. Tekstboksene gir mulighet for å minimere avstanden mellom forsker og respondenten. I tillegg kan tekstboksene gi oss mer relevante og beskrivende svar, eller vise alternative svar vi har oversett, som har betydning for problemstillingen vår. Til slutt, ved utsending av spørreundersøkelsen, la vi til kontaktinformasjon slik at respondentene fikk mulighet til å ta kontakt med oss vedrørende spørsmål i spørreundersøkelsen.

Videre er en kvantitativ metode mer krevende å endre enn en kvalitativ metode med tanke på omvalg av problemstilling på et senere tidspunkt (Jacobsen D. I., 2015). Ved å anvende den kvantitative metoden er et godt forarbeid av vesentlig betydning.

Frafall av en spesifikk type respondenter som følge av språk, spørsmålsutforming og/eller avgrensede svaralternativer kan påvirke troverdigheten av det representative utvalget negativt (Jacobsen D. I., 2015). Vi anser dermed spørsmålsformuleringen som en mulig trussel, som

videre kan svekke funnene i oppgaven vår. Og vi kommer således til å omtale denne frafallsskjevhetsproblematikken mer detaljert på et senere tidspunkt.

3.3 Teoretisk populasjon

En teoretisk populasjon er alle individer eller objekter vi ønsker å uttale oss om (Jacobsen D. I., 2015). Således, skal vi herunder foreta en geografisk, tidsmessig og befolkningskarakteristisk populasjonsavgrensning. Dette for å identifisere den teoretiske populasjonen vi er interessert i å si noe om.

I undersøkelsen ønsker vi primært å uttale oss om boligkjøpere. Kjøpere av næringsbygg og bolig for fritidsformål utelukker vi fra den teoretiske populasjonen. Samtidig er vi ikke interessert i boligeiere i tilfeller hvor boligen ble ervervet på andre måter enn ved kjøp. Videre har vi utelukkende et ønske om å undersøke boligkjøpere fra byregionene Bergen, Oslo og Stavanger. Dette ettersom vi oppfatter at de nevnte byregionene har ulike økonomiske forutsetninger tuftet på avhengigheten av ulike økonomiske sektorer.

Til slutt er vi kun interessert i individer som har foretatt boligkjøp i perioden f.o.m. 1. januar 2015 t.o.m. 31. desember 2015 og kan således betraktes som relativt ferske boligeiere på tidspunktet spørreundersøkelsen distribueres.

Den teoretiske populasjonen kan således defineres som boligkjøpere i 2015 i henholdsvis Bergen, Oslo og Stavanger.

3.4 Utvalg og representativitet

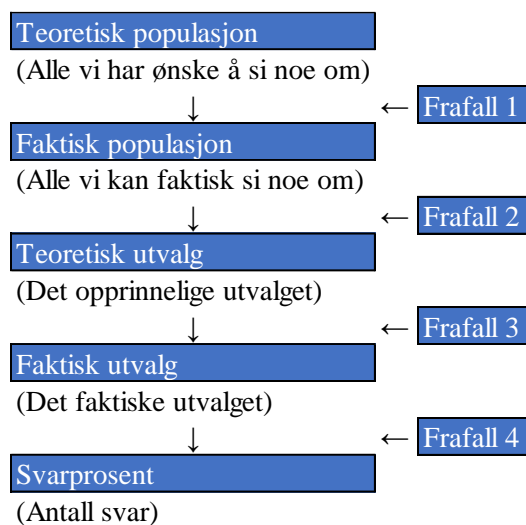
I Norge og inkludert de utvalgte byregionene, har antall solgte boliger hvert år vært betydelig. Noe som gjør det upraktisk og for tidkrevende å samle inn data fra hele den teoretiske populasjonen vi ønsker å uttale oss om. Således er det av vesentlig betydning å plukke et tilstrekkelig stort utvalg fra den teoretiske populasjonen på en tilfeldig måte, som representerer den teoretiske populasjonen så godt som mulig. Men for å trekke ut et representativt utvalg, må hele den teoretiske populasjonen kartlegges først. For kartlegging av den teoretiske populasjonen har vi benyttet Kartverkets grunnbok over tinglysning av eiendom, som er offentlig tilgjengelig informasjon på nettsiden Eiendomspriser¹. En styrke

¹ Url: <http://siste.eiendomspriser.no/>

ved bruk av Kartverkets grunnbok er at det ikke er mulig å reservere seg mot offentliggjøring ved boligomsetning. Vår kartleggingsprosess av den teoretiske populasjonen, samt respons har imidlertid avdekket en rekke ulike typer frafall som vi vil belyse i det følgende. I tillegg vil vi redegjøre for hvordan vi har forsøkt å minimere disse om mulig.

3.4.1 Frafall

Jacobsen D. I. (2015, s. 290) i sin bok opererer med fire ulike typer frafall. De fire frafallstypene har vi illustrert i figur 2 under. Frafall kan oppstå i den stegvise prosessen fra den teoretiske populasjonens avgrensningstidspunkt, og strekke seg helt til steget hvor spørreundersøkelsen stenges for svar.



Figur 2 Oversikt over typer frafall

Det første frafallet beskrives som manglende kontaktinformasjon om den teoretiske populasjonen (Jacobsen D. I., 2015).

For å samle inn informasjon om den teoretiske populasjonen benyttet vi i første omgang tjenesten Eiendomspriser levert av Opplysningen 1881 (Digitale Medier 1881, 2016).

Tjenesten ga oss informasjon om hvor, når og til hvilken pris boligen ble omsatt. I tillegg til omsetningstypen og navnet til involverte i handelen. Vi kunne dermed avgrense perioden til 2015 og undersøke boligkjøpere i den valgte regionen. Samtidig rettet vi fokuset vårt på omsetningstype “fritt salg”. Øvrige omsetningstyper som “overdratt”, “uskiftebevilgning”, “gave” og “annen omsetningstype” betraktet vi som irrelevante og ikke en del av den teoretiske populasjonen vår. Utover den detaljerte informasjonen hadde tjenesten også sine svakheter mht. frafall.

For det første omfattet ikke tjenesten Eiendomspriser aksjeleiligheter ettersom slike leilighetstyper ikke dekkes av tinglysningsloven (Digitale Medier 1881, 2016). Den 25. mars 2016 var det imidlertid under tjue aksjeleiligheter til salgs på Finn.no fordelt over Bergen, Oslo og Stavanger til sammen. Tuftet på dette funnet oppfattet vi at aksjeleilighetene utgjorde kun en liten del av boligtypene for øvrig, ettersom antallet omsatte aksjeleiligheter var ukjent for oss for året 2015 i de valgte regionene. Vi identifiserte dermed et lite frafall fra den teoretiske til den faktiske populasjonen.

For det andre ble vi gjort oppmerksom på, via informasjon om tjenesten, at all datamateriell ikke forelå av ulike årsaker. Vi har i den forbindelse henvendt oss til Opplysningen 1881 for nærmere informasjon. Vi fikk opplyst via mail at Opplysningen 1881 var avhengig av tredjepartsleverandør Matrikken som leverte informasjon. For data i 2015 betraktet vi således denne problematikken som lite sannsynlig. Ettersom Matrikken hadde allerede minst tre måneder til å avgi informasjon til Opplysningen 1881 før innsamlingsprosessen i oppgaven startet. Et lite frafall fra den teoretiske populasjon til den faktiske populasjonen var imidlertid mulig. I enkelte tilfeller kan Matrikken være pålagt av myndighetene til å tilbakeholde informasjon, eksempelvis angående personer med rett til hemmelig adresse.

Frafall nummer to kan oppstå i det utvalget trekkes (Jacobsen D. I., 2015). Formålet er å trekke et utvalg som i svært stor grad skal kunne gjenspeile den teoretiske populasjonen vi ønsker å uttale oss om. Som følge av et lite frafall beskrevet i avsnittet over vil vi forsøke ved utvalgstrekkning å gjenspeile den faktiske populasjonen. I det følgende vil vi således redegjøre for den benyttede fremgangsmåten for utvalgstrekkning og mulige frafall.

Metoden vi anvendte for utvalgstrekkning kan til en viss grad forbindes med stratifisert utvalg, ettersom vi grupperte (strata) populasjon i ulike bydeler (Jacobsen D. I., 2015). Først delte vi hver region inn i antall bydeler, samt bestemte at hver region skulle ha 400 utvalgte. Deretter valgte vi å fordele intervjuobjektene likt mellom bydelene. I Oslo ble for eksempel 400 utvalgte fordelt på 15 bydeler, det ga omtrent 27 utvalgte per bydel som ble trukket ut tuftet på boligomsetningenes spredning. Tilsvarende metodikk ble gjennomført for både Bergen og Stavanger. En svakhet med denne formen for tilfeldig utvalg er at variasjon i aktivitetsnivået mellom de ulike bydelene ikke ble hensyntatt. Dersom eksempelvis Frogner bydelen opplevde større aktivitet i form av boligomsetninger enn Ullern i 2015, kan det tenkes at Frogner burde utgjort større andel av utvalget. Som en konsekvens av metodikken vår ble bydelene med flere boligomsetninger enn gjennomsnittet undervurdert, mens bydelene med lavere aktivitet

overvurdert i utvalget. Denne problematikken ble ikke hensyntatt grunnet manglende informasjon om omsetningstall i de ulike regionene.

Videre benyttet vi nummeropplysningstjenestene Gulesider og Opplysningen 1881 for å finne telefonnumrene til boligkjøperne, slik at vi kunne bruke dem som en del av utvalget. Graden av frafall som følge av nummeropplysningstjenestene var liten, og kan ha skyldtes skjulte numre, ikke oppdatert bosted, og like navn. Det var imidlertid en større andel av alenekjøpere som falt bort i søkingsprosessen enn gruppene bestående av flere kjøpere. Mangelen på utvalget av en kjøperstype kan ha økt utvalgsskjevheten i undersøkelsen. Vi har imidlertid ved mangelfull kontaktinformasjon av utvalgte trukket ut nye i samme regionen for å kompensere nøyaktig 400 utvalgte.

Det tredje frafallet kan oppstå i prosessen fra teoretisk til faktisk utvalg (Jacobsen D. I., 2015). Det kan tenkes at noen i utvalget ikke mottok meldingen med undersøkelsen. Årsaker til dette kan være ulike. Reiser til utlandet i tilfeller hvor det aktuelle mobilnummeret ikke brukes til fordel for et utenlandsk telefonnummer. Endring av telefonnummer kan være en annen årsak. Dette ble ikke hensyntatt ettersom vi mottok ikke feilmeldingen om så inntraff, noe som kan ha vært kilden til frafall nummer tre.

Frafall nummer fire omhandler utvalgte som lar være å svare på undersøkelsen (Jacobsen D. I., 2015). Det kan foreligge ulike grunner til dette. Utvalgte som ikke eier smarttelefon, ikke har tilgang til internett eller ikke kan norsk ettersom undersøkelsen ble distribuert kun på norsk. I tillegg har vi fått henvendelser av utvalgte boligkjøpere som ikke hadde ønske om å delta i undersøkelser. Videre var det obligatorisk å svare på alle spørsmålene i undersøkelsen, noe som kunne ha ført til lavere respons. Opprinnelig mottok vi 234 svar av 1200 utvalgte. Tre av svarene ble imidlertid fjernet som følge av overtakelse av familieeiendom i to tilfeller og kjøp av tomt i et annet. Dette kan skyldes enten personlige feil ved innhenting av informasjon om utvalget, eller feil i databasen til tjenesten Eiendomspriser. Vi mottok 58 besvarelser (se Vedlegg B) på spørreskjemaet i Stavanger, men hele 86 og 87 i henholdsvis Bergen og Oslo. Ettersom like mange spørreundersøkelser ble distribuert til hver av regionene forventet vi å motta tilnærmet likt antall svar fra hver region. Det er uklart for oss hva som skyldes den betydelig lavere responsen i Stavanger regionen, men vi indikerte en større andel av frafall.

På bakgrunn av det ovenstående har vi identifisert frafall som har svekket undersøkelsen og representativitet.

3.4.2 Utvalgsstørrelse

Utvalgsstørrelsen fra den teoretiske populasjonen i en samfunnsvitenskapelig undersøkelse påvirker undersøkelsenes feilmargin, jo større utvalget blir, jo mindre feilmargin får vi (Skog, 2004). Jacobsen D.I. (2015, s. 301) sier i sin bok at utvalget bestående av 400 til 600 intervjuobjekter gir tilstrekkelig høy svarprosent for at undersøkelsen skal kunne regnes som pålitelig med tilfredsstillende lav feilmargin. På bakgrunn av dette distribuerer vi spørreundersøkelsen til totalt 1200 tilfeldig valgte intervjuobjekter. Hvor vi fordeler 400 per utvalgte region. Ytterligere økning av utvalget betrakter vi som lite hensiktsmessig ettersom det er både en tidkrevende prosess og feilmarginfallet blir mindre for ethvert nytt intervjuobjekt som skal identifiseres (Haraldsen, 1999).

3.4.3 Svarprosent

I tillegg til utvalgsstørrelsen er antall respondenter i undersøkelsen av vesentlig betydning for undersøkelsenes feilmargin og dermed pålitelighet. Jo høyere svarprosent vi får, jo mer pålitelige resultat i undersøkelsen kan anses å være (Jacobsen D. I., 2015). Vi har således, i et forsøk på å øke spørreundersøkelsens pålitelighet, innført en rekke tiltak for å øke svarprosenten i undersøkelsen. Disse blir betegnet av både Jacobsen D.I. (2015) og Boyer og Stron (2012) som undersøkelsenes størrelse og kompleksitet, konfidensialitet, relevans og premie. Fellesnevneren for alle intervjuobjektene vi siktet på var at de ikke var villige til å svare på spørreundersøkelsen (Jacobsen D. I., 2015). Vi skal i det følgende diskutere nærmere de fire tiltakene.

For det første kan svarprosenten i en undersøkelse påvirkes av spørreskjemaets størrelse og kompleksitet (Jacobsen D. I., 2015). Et omfattende og komplekst spørreskjema er kjent for å svekke deltagelse i en undersøkelse. Målet ved utarbeidelse av spørreskjemaet har således vært et spørreskjema preget av enkle og allment forståelig spørsmål. Samtidig ville vi ikke at selve utfyllingen av spørreskjemaet skulle kreve mer enn 10 minutter av respondentenes tid. Ettersom utfyllingsprosessen av et internettbasert spørreskjema ideelt burde ikke kreve mer enn ca. 5-10 minutter av respondentene (Czaja & Blair, 2005).

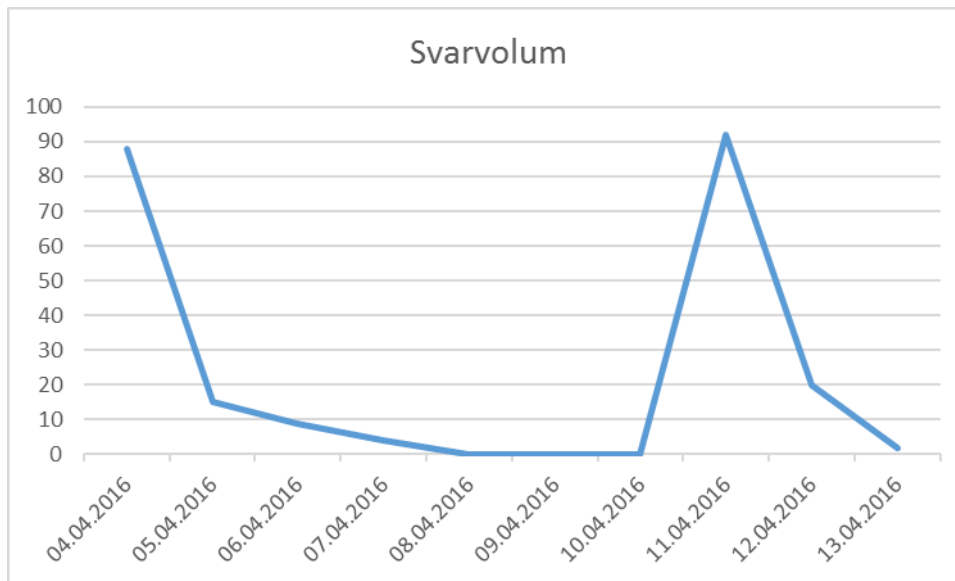
For det andre har vi opplyst det aktuelle utvalget om bakgrunnen og hensikten med undersøkelsen, samt forsikret at datamaterialet og deltagelsen var anonym. Denne avgitte informasjonen om formålet med undersøkelsen og konfidensialitet, vil ifølge Jacobsen D.I.

(2015, s. 309) bidra til å minske sannsynligheten for at utvalget vi er interessert i, lar være å delta i undersøkelsen.

Det aktuelle utvalget kan videre oppfatte studentundersøkelser, lik denne, som mer betydningsfulle enn en rekke andre, mer generiske undersøkelser (Boyer & Stron, 2012). Eksempler på generiske undersøkelser kan være undersøkelser om kundenes tilfredshet av kundebehandling i en butikk. Boligkjøper-undersøkelsen vår inneholder imidlertid en rekke ulike spørsmål som omhandler personlig ikke-sensitiv informasjon, synspunkter om markedet, og boligpreferanser. Avhengig av spørsmålsoppfatningen kan intervjuobjektene ha tilbaketrukkne holdning til deling av slik informasjon. Noe som impliserer en lavere deltagelse i en slik undersøkelse enn i en generisk.

I tillegg foretok vi en purrerunde. Det finnes lite informasjon innen metode for gjennomføring av påminnelser via SMS-meldinger. Vi vurderer således egnetheten av metodene beskrevet om purring via e-post og fysisk post av henholdsvis Jacobsen D. I. (2015, s. 309) og Haraldsen (1999, ss. 257-259). Hovedskillet mellom de ovennevnte purretilnærmingene og SMS-meldingsmetoden er høy prioritetsgrad, og responstid. Vi vil ta hensyn til hovedskillet i det følgende.

Dato for distribuering av spørreundersøkelsen var først planlagt fredag 1. april, men ble flyttet til mandag 4. april, ettersom 1. april ofte blir assosiert med aprilsnarr. Klokkeslettet, for utsending av SMS-meldingene, valgte vi til kl. 17.30 som også majoriteten av intervjuundersøkere foretrekker (Jacobsen D. I., 2015). I tillegg var det av vesentlig betydning at intervjuobjektene hadde tilgang til internett ved mottagelse av SMS-meldingen. Med dette menes intervjuobjektene tilgang til det trådløse nettet i hjemmet i tillegg til mobildata. Undersøkelsen måtte besvares innen ti dager. Som nevnt i foregående avsnitt foretok vi kun én purrerunde, siden både Jacobsen D. I. (2015, s. 309) og Haraldsen (1999, s. 257) mener at flere purringer kan oppfattes som pågående og plagsomt. Purrerunden foregikk etter fem dager. Av figur 3 under kan vi betrakte purrerunden som vellykket ettersom vi mottok tilnærmet like mange svar som etter den opprinnelige distribueringen.



Figur 3 Dato og respons

Til slutt fikk hver respondent mulighet til å delta i en konkurranse om 10 flakslodd ved å svare på spørreskjemaet. Informasjon om premien ble gitt både i SMS-meldingen og innledningsteksten (se Vedlegg C) til undersøkelsen. Totalt ble 30 flakslodd delt ut, og fordelt på 3 tilfeldige respondenter tilhørende regionene Bergen, Oslo og Stavanger. Med andre ord hver region fikk 1 vinner med 10 flakslodd. Trekningen foregikk kort tid etter fristens utløp. Denne metoden ble valgt på bakgrunn av den relativt lave kostnaden og i tillegg var den enkel å implementere (ERT, 2010). Det var imidlertid flere ulemper knyttet til denne insentivformen. ERT (Evaluation Research Team) (2010, s. 2) beskriver de relevante ulempene som følger: “ikke alle deltagere blir premiert”, “denne insentivformen er ikke like effektiv som andre insentivformer, som er kjøpt og lovet på forhånd”.

3.5 Datainnsamling

Tuftet på intervjuobjekter fra målgruppen, vil vi i det følgende velge, og begrunne valg av den kommunikasjonsformen vi mener egner seg best for vårt datainnsamlingsformål.

Det finnes en rekke ulike kommunikasjonsformer for datainnsamling.

Kommunikasjonsformene kan skilles i to ulike hovedretninger, en med og en uten tilstedeværelse av intervjuer (Dillman, Leeuw, & Hox, 2008). Ved tilstedeværelse vil en intervjuer undersøke respondenten direkte, mens den andre retningen innebærer en selvstendig tilnærming og indirekte kontakt. Vi velger å forkaste den direkte

kommunikasjonsformen. En slik tilnærming kombinert med et høyt antall intervjuobjekter og spørreskjemaets omfang, er for tidkrevende. Således faller valget på den indirekte tilnærmingen.

Kommunikasjonsformene innen den fjerntliggende datainnsamlingsretningen foregår vanligvis via e-post eller internett (Smith & Albaum, 2012). Distribusjon av spørreskjemaet via e-post innebærer kartlegging av boligkjøperes e-postadresser, noe vi anser som en tilnærmet umulig oppgave. Heller ikke distribusjon via internett kan benyttes ettersom vi sikter mot en spesifikk målgruppe av respondenter. Valget faller således på en form for kombinasjon av e-post og internettdistribusjon. Muligheten for kartlegging av mobilnumrene til boligkjøpere setter oss i stand til å distribuere spørreskjemaene via telefon. I stedet for å distribuere spørreskjemaene via e-post, når vi intervjuobjektene ved å sende invitasjon til deltagelse i undersøkelsen med en SMS-melding. Norge er i tillegg ett av verdens ledende land innenfor eierskap av smarttelefon, og hele 95 prosent av befolkningen under 50 år eier en smarttelefon i dag (Grande, 2015). Mens boligkjøpermedianen er i dag 25 år (Lohne, 2015). Tilnærmet alle mottakere av SMS-meldingen oppfatter vi således å ha mulighet til å delta i spørreundersøkelsen ved å trykke på den mottatte web-linken.

“E-post- og internettbaserte spørreundersøkelser har relativt lave kostnader, og kan være de eneste metodene som er gjennomførbare i enkelte situasjoner” mener Dillman et. al (2008, s. 131). I likhet til e-post og internett har SMS-meldinger som kommunikasjonsform relativt lave kostnader, prisen på en SMS-melding tatt i betraktning. Ressursknapphet og offentlig tilgjengelig informasjon av telefonnumrene til respondentene har vært avgjørende for valg av denne type datainnsamlingsmetodikk. Datainnsamlingsmetoden innebærer også noen ulemper som vi skal belyse under frafallsproblematikken.

Videre benyttet vi det anerkjente spørreundersøkelsesverktøyet SurveyMonkey². Verktøyet er både rikt på funksjonaliteter og tilbyr kompatibilitet med mobilplattformene Android, iOS og Windows som dominerer mobilmarkedet i dag (Marynowski, 2015).

3.6 Undersøkelsesens gyldighet

Vi skal herunder forsøke å vurdere validiteten og reliabiliteten av funn i den utførte undersøkelsen. Begrepene validitet og reliabilitet omtales ofte som gyldighet og pålitelighet

² SurveyMonkey-verktøyet ligger på nettsiden <https://no.surveymonkey.net/>

og vil dermed stå sentralt. Gyldighet handler om hvorvidt vi kan måle det vi forsøker å måle og kan deles i intern og ekstern gyldighet som vi kommer til å omtale i det følgende (Jacobsen D. I., 2015).

3.6.1 Intern gyldighet

Intern gyldighet innebærer en kritisk vurdering av funn, nærmere bestemt hvorvidt funnene og analysene i undersøkelsen er riktige (Jacobsen D. I., 2015). Funn i undersøkelsen kan dermed sammenlignes med andre tilsvarende undersøkelser for å sjekke om funnene virker riktige (Jacobsen D. I., 2015). Vi fant imidlertid ingen tilsvarende undersøkelser for Norge gjennomført av andre som kunne sammenlignes. Vi hadde heller ikke tilgang til funn fra blant annet Prognosesenteret, men kun gjennom enkelte avisartikler og offentlige rapporter. En av utfordringene var at boligkjøperes oppfatning er i stadig endring og påvirkes av omgivelsene boligmarkedet preges av i dag. Det gjør det mer komplisert å finne sammenlignbare undersøkelser.

Videre var det viktig å kontrollere om at vi har fått tilgang til den populasjonen vi ønsket å uttale oss om. Noe vi kan konkludere at vi har fått til.

3.6.2 Ekstern gyldighet

Den eksterne gyldigheten handler om graden av generaliserbarhet av funn i undersøkelsen (Jacobsen D. I., 2015). En høy grad av generaliserbarhet innebærer liten eller ingen grad av skjevbarhet i utvalget. Som vi tidligere har omtalt under underoverskriften Frafall, har vi flere typer mulige kilder til økt skjevhet i utvalget. I tillegg har vi identifisert større grad av frafall i Stavanger sammenlignet med Bergen og Oslo. Grad av generaliserbarhet for Bergen og Oslo kan dermed betraktes som høy, mens for Stavanger er den noe lavere.

3.6.3 Pålitelighet

Påliteligheten handler om funn vi har kommet frem til er pålitelige (Jacobsen D. I., 2015). Det er viktig å stille seg spørsmålet om vi har utarbeidet et spørreskjema som svarer på det vi forsøker å få svar på. Et annet moment er om spørsmålsutformingen har hatt innvirkning på respondentenes svarvalg og ledende spørsmål kan for eksempel anses å være av en slik art. Vi har i ettertid av spørreskjemaets utsendelse oppdaget at en rekke av spørsmålene som ble stilt

respondentene kunne vært annerledes eller forbedret. Noe vi skal oppgi som feilkilder og hvordan de kunne ha vært unngått senere i oppgaven under kapitlet Drøfting.

3.6.4 Kildekritikk

Ved valg av kilder skal vi vurdere om de er til å stole på (Jacobsen D. I., 2015). I undersøkelsen vår har vi benyttet oss av både første- og andrehåndskilder. Førstehåndskilder regnes som mer pålitelige sammenlignet med andrehåndskilder er kilder hvor informasjonen kom fra skriveren som selv har opplevd det. Andrehåndskilder kan imidlertid regnes som en gjenfortelling (Jacobsen D. I., 2015). I tillegg har benyttet kilder (Jacobsen D. I., 2015) betegnet som offentlige og institusjonelle.

3.6.5 Konfidensialitet

I ethvert forskningsprosjekt skal den innsamlet data behandles konfidensielt med mindre man har fått fullt samtykke av respondenten (Jacobsen D. I., 2015). I beskrivelsen av undersøkelsen har vi opplyst at ingen av respondentene skal kunne spores. Dette har blitt ivaretatt og verken vi, eller andre gjennom funn i undersøkelsen, skal kunne identifisere respondentene.

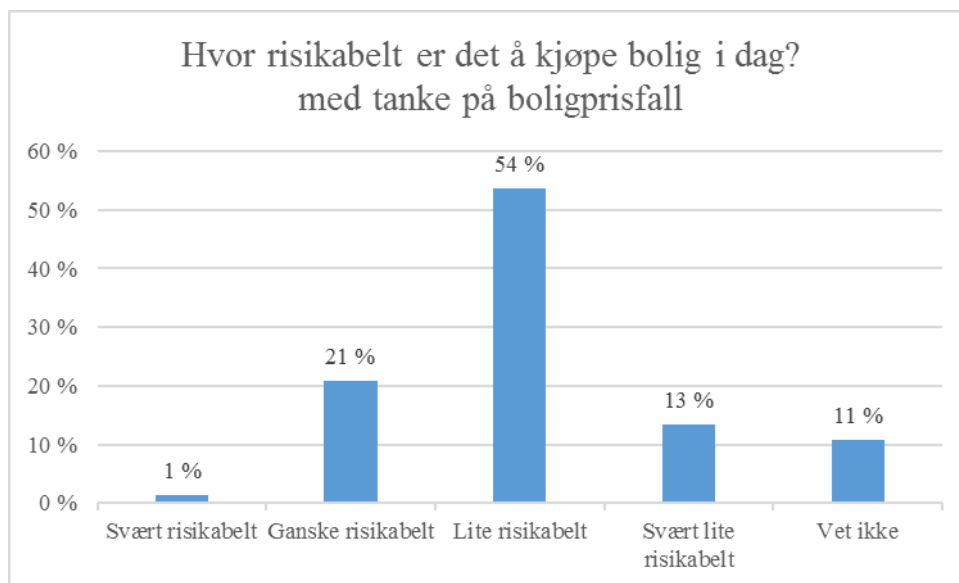
4 Analyse

4.1 Innledning

I denne delen av oppgaven vil vi belyse interessante funn fra undersøkelsen som vi skal benytte i den videre diskusjonen. Hovedfokus vil ligge på spørsmål 14 og 25, senere kjent som Q14 og Q25, som omhandler respondentenes risikooppfattelse ved boligkjøpet med hensyn til boligprisfall og planer om videresalg av den kjøpte boligen. Disse spørsmålene vil vi deretter sette i sammenheng med andre forhold for å analysere funnene. Resultatene i form av sammenheng vil være justerte for de ulike spørsmålene.

4.2 Q25 Risikooppfattelse

Undersøkelsen avdekker at 54 prosent av respondentene i alle undersøkte regioner betrakter boligkjøpet med tanke på boligprisfall som lite risikabelt. Samtidig svarer i tillegg 13 prosent at risiko tilknyttet boligkjøpet er svært liten. Funn fra undersøkelsen har vi illustrert i figur 4 under.



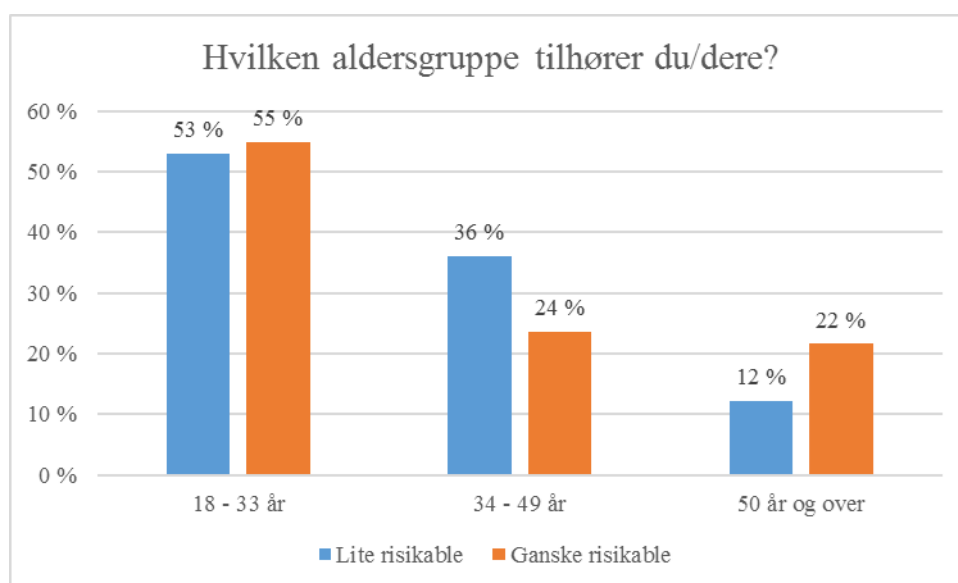
Figur 4 Risikooppfattelse

For enkelthetsskyld vil vi i det videre behandle de ovennevnte respondentene under ett. Sammenlagt utgjør disse respondentene 67 prosent av de innhentede besvarelsene. I tillegg benevner vi boligkjøpere tilhørende disse gruppene for “Lite risikable”. I likhet med foregående vil vi behandle boligkjøpere som svarer “Svært risikabelt” (1 prosent) og “Ganske

risikabelt” (21 prosent) under ett, med betegnelsen “Ganske risikable”. Dette for å skille boligkjøpere med ulik oppfatning av risiko forbundet med boligkjøpet. Boligkjøpere som svarer “Vet ikke” (11 prosent) holder vi utenfor, ettersom andelen ikke tilfører nyttig informasjon verken i retning av “Lite” eller “Ganske risikable” gruppen.

Q1 Aldersfordeling og risikooppfattelse

Alderssammensetningen innad i “Lite risikable” og “Ganske risikable” gruppene er noe ulik. Forskjellene har vi illustrert i figur 5 under.

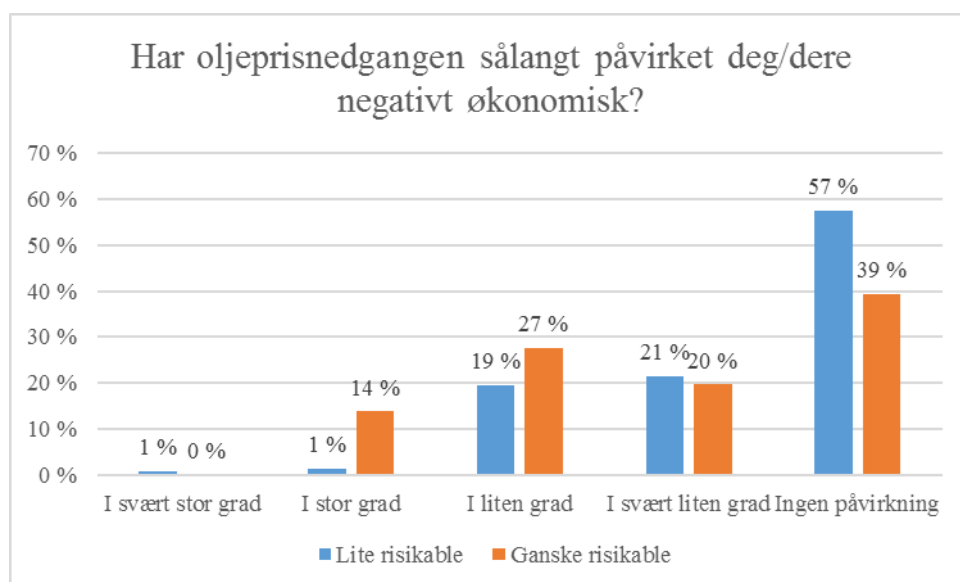


Figur 5 Aldersfordeling og risikooppfattelse

Aldersgruppen 34 til 49 år er i større grad representert i gruppen “Lite risikable” og utgjør 36 prosent av boligkjøpere. Hvor i den “Ganske risikable” gruppen boligkjøpere, tilhørende aldersgruppen 34 til 49 år, utgjør 24 prosent av boligkjøpere. Aldersgruppen 50 år og over er imidlertid sterkt representert i gruppen “Ganske risikable” og utgjør 22 prosent av boligkjøpere. Noe som skiller seg fra gruppen “Lite risikable”, hvor kun 12 prosent av boligkjøpere tilhører boligkjøpere fra 50 år og over. Fordelingen av unge mellom gruppene er tilnærmet lik. Resultatene indikerer dermed at eldre betrakter boligkjøpet mer risikabelt enn middelaldrene.

Q11 Oljepåvirkning og risikooppfattelse

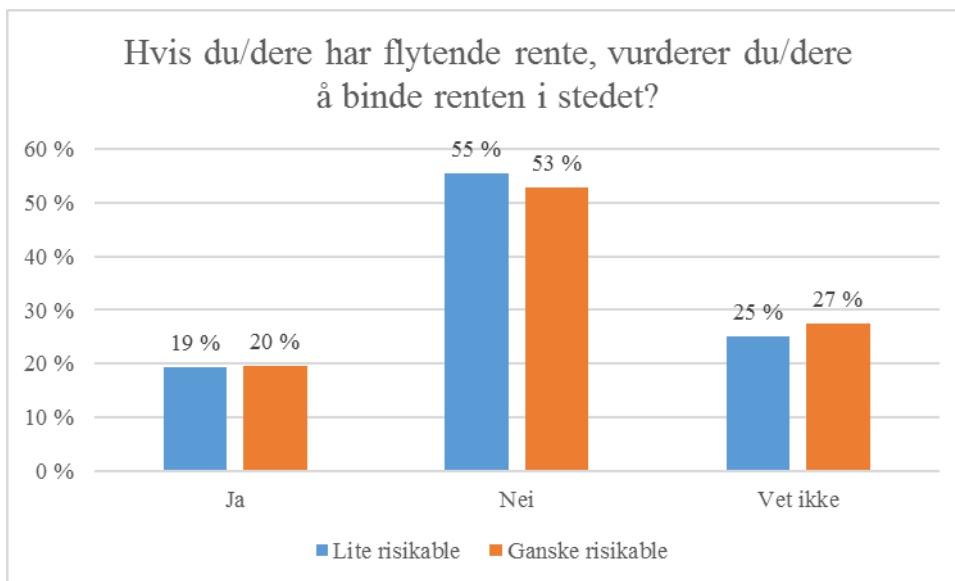
Funn i undersøkelsen viser at gruppen “Ganske risikable” har i større grad vært negativt påvirket økonomisk av oljeprisfallet enn “Lite risikable”. For 14 prosent av boligkjøpere i gruppen “Ganske risikable” har oljeprisfallet i stor grad hatt en negativ økonomisk påvirkning. I tillegg svarer 47 prosent av boligkjøpere i denne gruppen at oljeprisfallet har hatt liten eller svært liten påvirkningseffekt på økonomien deres. For øvrige 39 prosent har oljeprisfallet hatt ingen påvirkning. Kun 2 prosent av boligkjøpere fra gruppen “Lite risikable” rapporterer om negativ påvirkning på økonomien som følge av oljeprisfallet. 41 prosent oppgir imidlertid liten eller svært liten negativ effekt og 57 prosent svarer “Ingen påvirkning”. Funnene har vi illustrert i figur 6 under.



Figur 6 Oljepåvirkning og risikooppfattelse

Q22 Valg av rentetype og risikooppfattelse

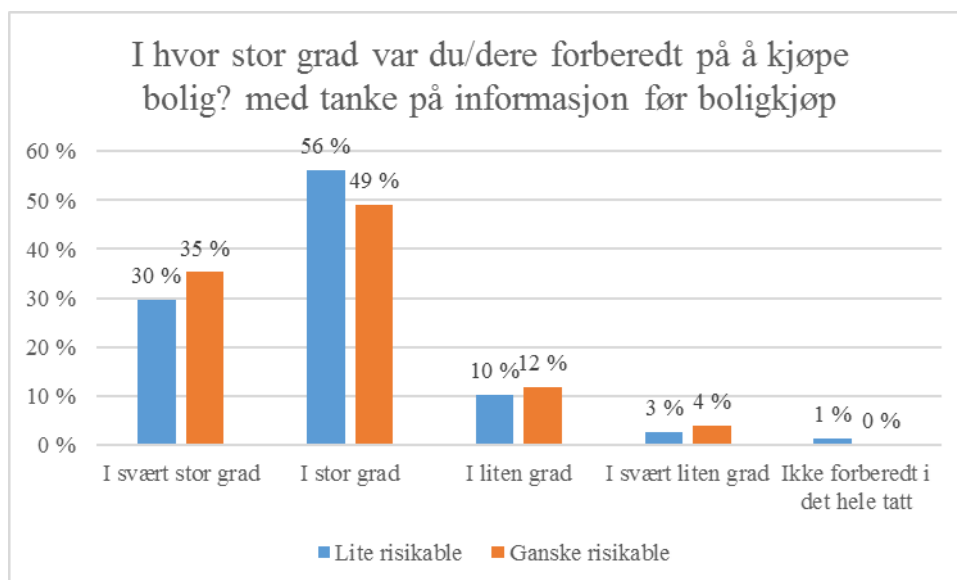
Funn i undersøkelsen viser at både gruppen “Lite risikable” og “Ganske risikable” svarer tilnærmet likt på rentebinding. Av figur 7 under kan vi lese at omtrent 19 og 20 prosent av respondentene i begge gruppene vurderer å binde renten. Samtidig rapporterer 55 og 53 prosent i henholdsvis den “Lite risikable” og “Ganske risikable” gruppen at de ikke vurderer rentebinding. Øvrige respondenter svarer vet ikke.



Figur 7 Valg av rentetype og risikooppfattelse

Q28 Grad av forberedelse og risikooppfattelse

Grad av forberedelse med hensyn til informasjon før boligkjøp blant den “Lite” og “Ganske risikable” gruppen er noe ulik. Noe vi har vist i figur 8 under.



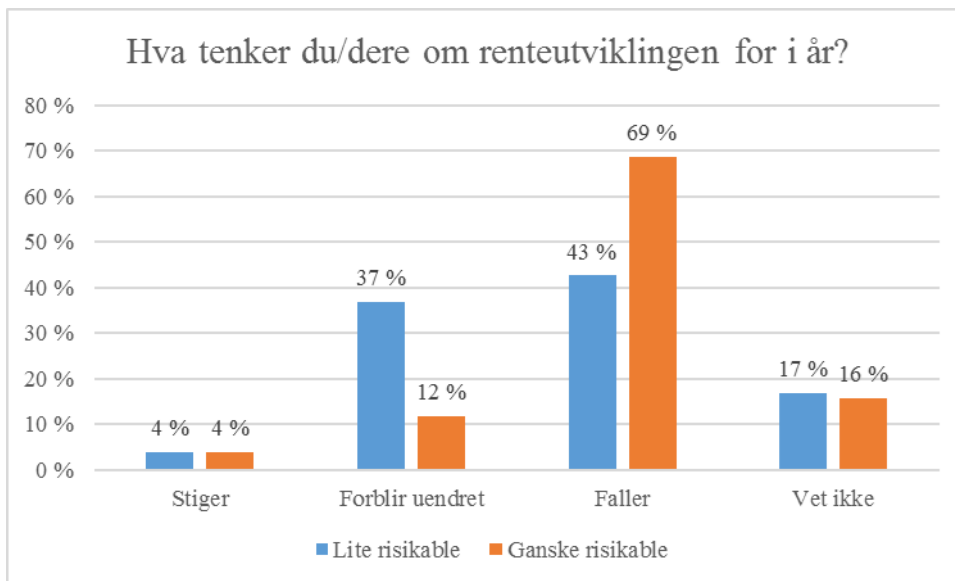
Figur 8 Grad av forberedelse og risikooppfattelse

Boligkjøpere i den “Ganske risikable” gruppen oppgir at de var forberedt i svært stor eller stor grad i henholdsvis 35 og 49 prosent av tilfellene. Dette til noe forskjell fra den “Lite risikable”

gruppen hvor henholdsvis 30 og 56 prosent svarer at de var forberedt i stor eller svært stor grad. Resultatene tyder på at en større andel av den “Ganske risikable” gruppen forbereder seg i svært stor grad.

Q33 Renteutvikling og risikooppfattelse

I figur 9 under ser vi at svarfordelingen av den forventede renteutviklingen blant gruppene med ulik risikooppfatning er ulik.



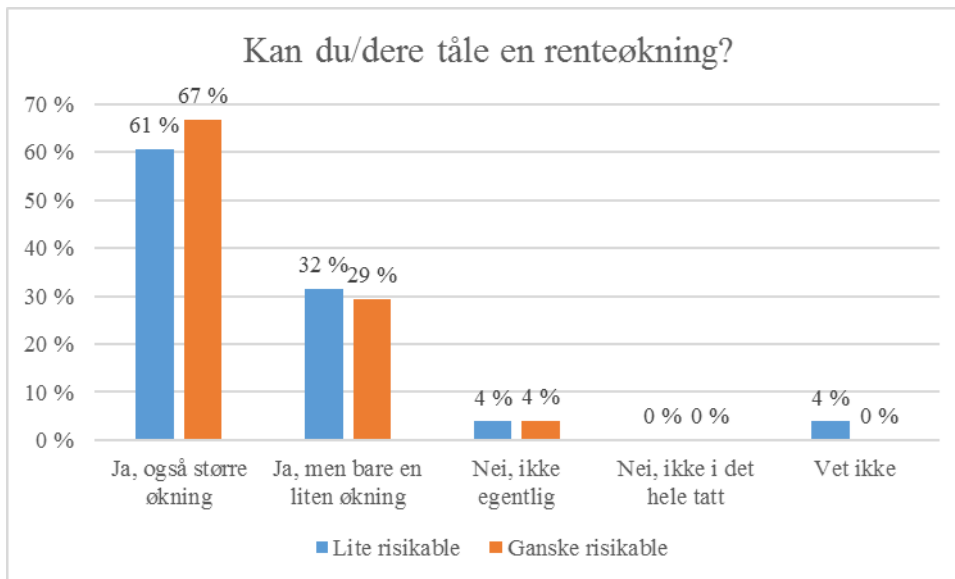
Figur 9 Renteutvikling og risikooppfattelse

69 prosent av gruppen “Ganske risikable” svarer at renten vil falle, samtidig mener 12 prosent at denne vil forbli uendret. På den andre siden mener henholdsvis 37 og 43 prosent i gruppen “Lite risikable” at renten forblir uendret og faller. Vi finner dette interessant ettersom lavere andel av gruppen “Lite risikable” betrakter renteutviklingen som positiv for boligprisene, men likevel betrakter boligmarkedet som mindre risikabelt.

Q34 Toleranse for rentendringer og risikooppfattelse

I undersøkelsen svarer 67 prosent av gruppen “Ganske risikable” at de vil tåle en større økning, mens øvrige 33 prosent er ikke i stand til å tåle utover en liten renteøkning. En lavere andel av gruppen “Lite risikable” på 61 prosent svarer at de tåler en større renteøkning.

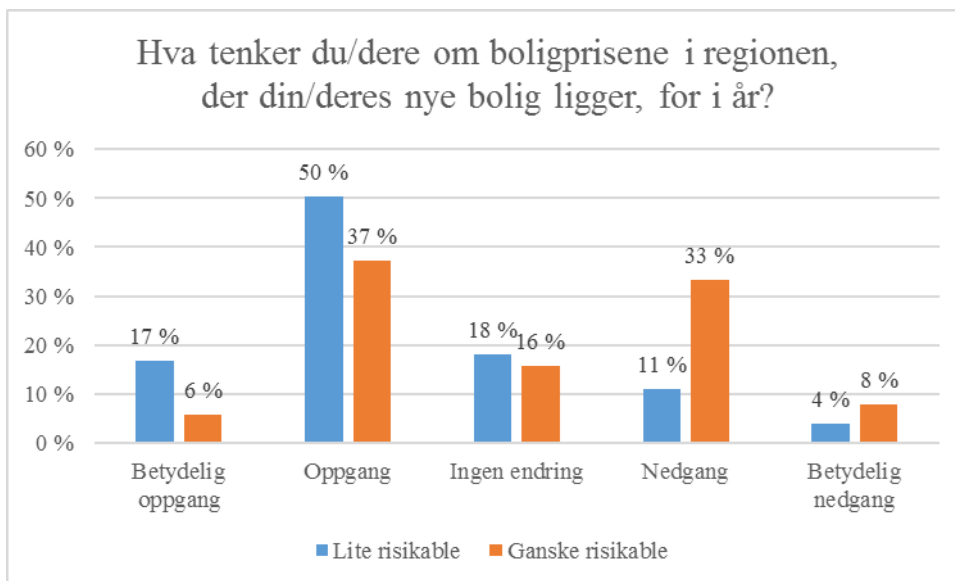
Øvrige 35 prosent, ekskludert respondentene som svarer “Vet ikke”, tåler ikke noe utover en liten renteøkning. Andelen av respondentene med toleranse for kun en liten renteøkning er betydelig. Resultatene har vi vist i figur 10 under.



Figur 10 Toleranse for renteendringer og risikooppfattelse

Q35 Boligprisutvikling og risikooppfattelse

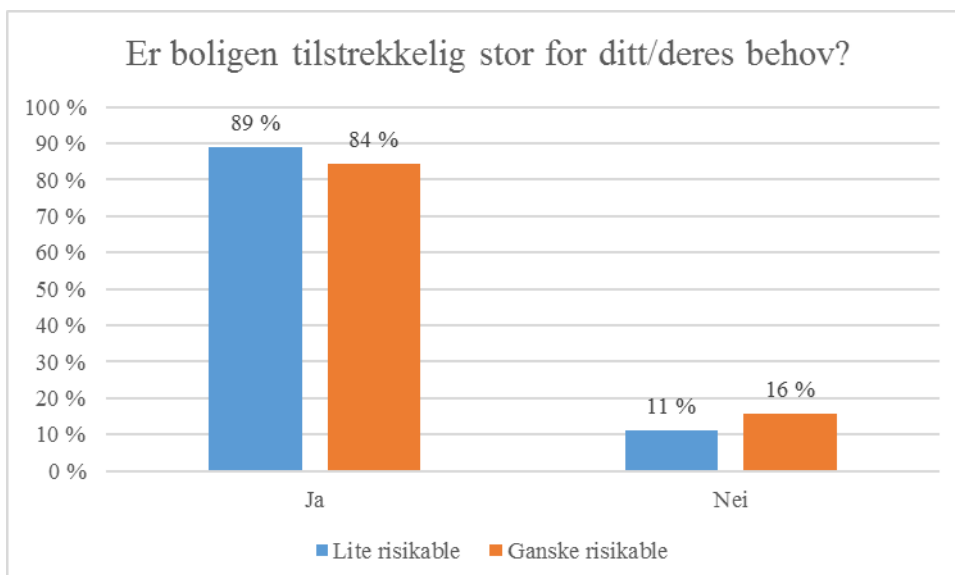
Figur 11 under viser at en betydelig større andel av “Lite risikable” boligkjøpere forventer boligprisstigning i regionen sin i år enn “Ganske risikable”. 67 prosent av “Lite risikable” gruppen forventer boligprisstigning. Andelen som forventer boligprisstigning av de “Ganske risikable” boligkjøpere er 43 prosent. Vi finner dermed at en større del av “Lite risikable” har et positivt syn til boligprisutviklingen enn gruppen “Ganske risikable”.



Figur 11 Boligprisutvikling og risikooppfattelse

Q41 Boligbehov og risikooppfattelse

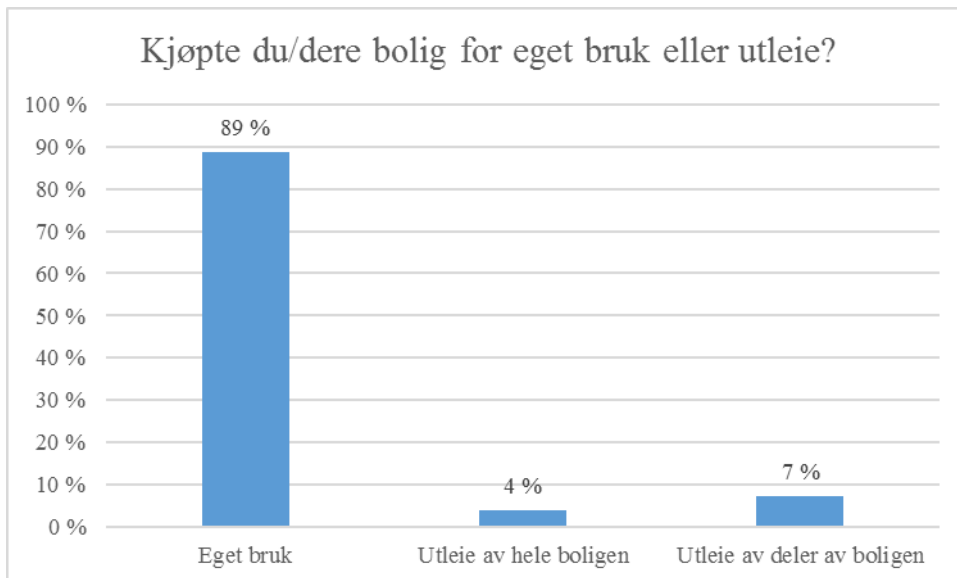
Funn i undersøkelsen viser at for en større andel “Ganske risikable” dekker den nylig kjøpte boligen boligbehovet deres. Av figur 12 under kan vi lese at denne andelen utgjør 16 prosent av den “Risikable gruppen”. Dette til noe forskjell fra “Lite risikable” hvor 11 prosent rapporterer at boligbehovet deres er udekket.



Figur 12 Boligbehov og risikooppfattelse

Tilleggsinformasjon angående eget bruk og utleie

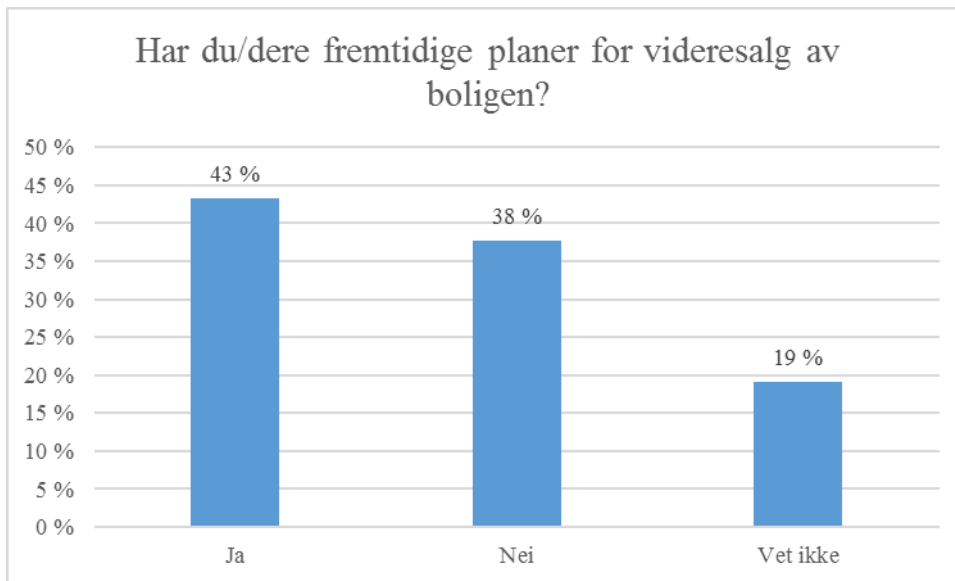
Funn i undersøkelsen og figur 13 under viser at 89 prosent av respondentene foretok boligkjøp for eget bruk. Samtidig svarer 7 prosent at boligkjøpet ble foretatt for utleie av deler av boligen. Dette utgjør 96 prosent av respondentene. Øvrige 4 prosent av respondentene foretok boligkjøp for utleie av hele boligen.



Figur 13 Eget bruk og utleie

4.3 Q14 Fremtidige planer for videresalg av bolig

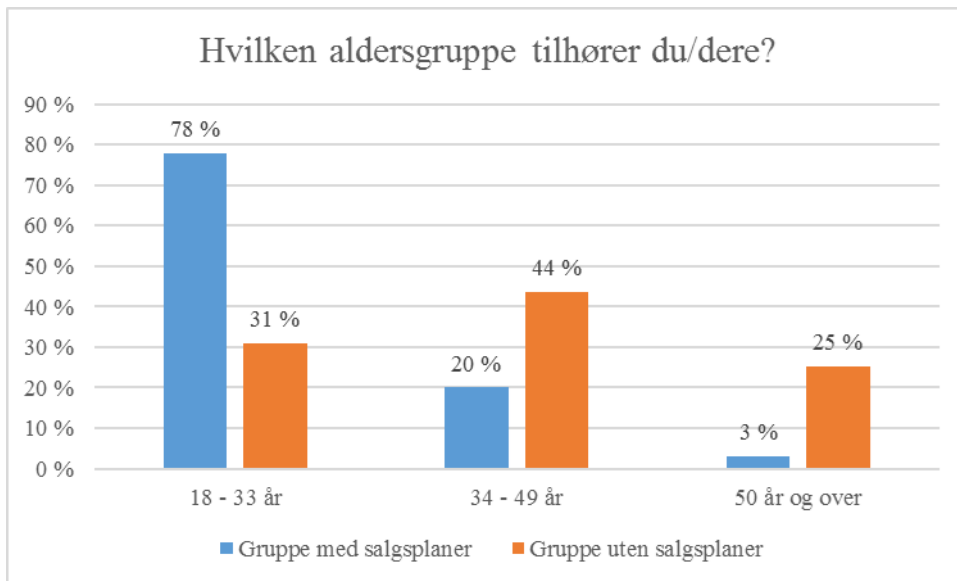
Av figur 14 under ser vi at flesteparten av respondentene som utgjør 43 prosent har planer for videresalg av bolig. Forskjellen er imidlertid relativt liten sammenlignet med respondentene uten planer for videresalg, disse utgjør 38 prosent av respondentene. Øvrige 19 prosent svarer "Vet ikke".



Figur 14 Fremtidige planer for videresalg av bolig

Q1 Aldersgruppen og videresalgsplaner

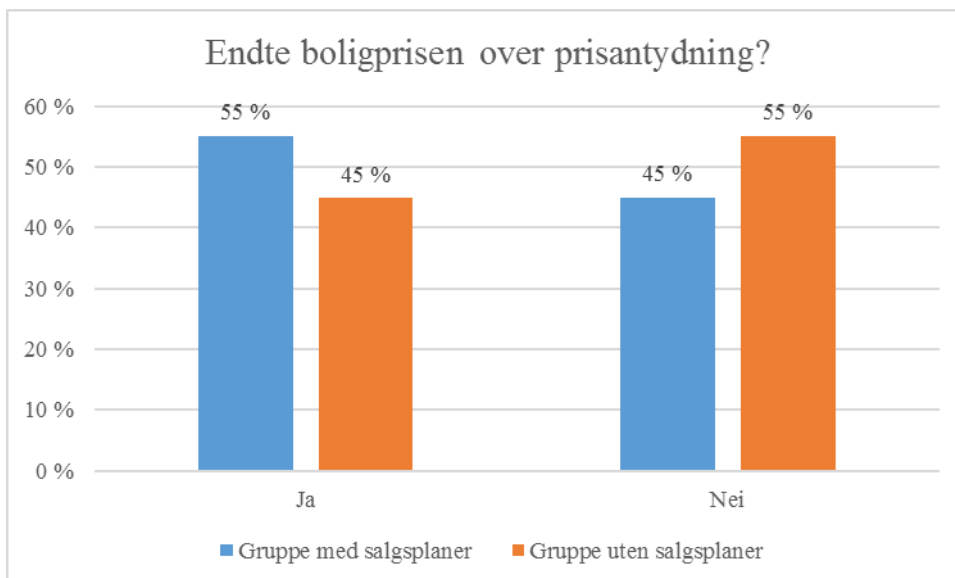
Den yngste aldersgruppen av respondentene med salgsplaner er klart størst og sterkt representert i forhold til respondentene uten salgsplaner, og den totale respondentfordelingen. I figur 15 under ser vi at 78 prosent av respondentene med salgsplaner er i aldersgruppen 18 til 33 år. Aldersgruppene 34 til 49, og 50 år og over utgjør henholdsvis 20 og 3 prosent av respondentene med salgsplaner. Disse gruppene er svakt representert. Respondentene uten salgsplaner i aldersgruppene 34 til 49 år, og 50 år og over utgjør henholdsvis 44 og 25 prosent. Vi finner at disse aldersgruppene er sterkt representert i forhold til både ujustert fordeling av respondentene som har svart og respondenter med salgsplaner. Samtidig er respondentene i aldersgruppen 18 til 33 år svakt representert, og utgjør kun 31 prosent av respondentene uten planer for videresalg av bolig.



Figur 15 Aldersgruppen og videresalgsplaner

Q18 Boligprisen over prisantydning og videresalgsplaner

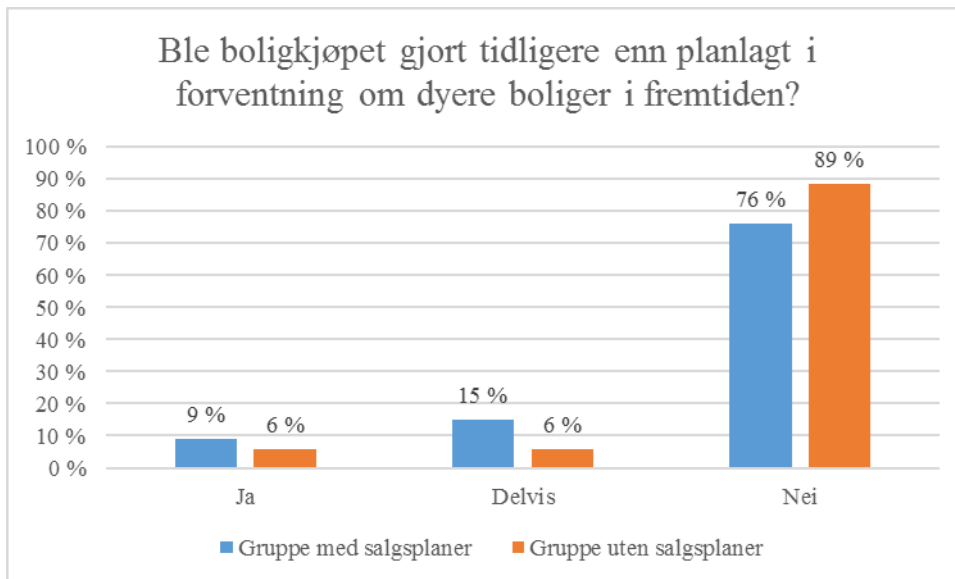
Av figur 16 under ser vi at majoriteten av respondentene, 55 prosent, som har salgsplaner for bolig oppgir at boligprisen på boligen endte over prisantydning. Dette til forskjell fra respondentene som har ingen planer for videresalg av bolig hvor i 45 prosent av tilfellene endte boligprisen over prisantydningen. Resultatene kan indikere at respondentene med planer om videresalg av bolig er i større grad villige til å legge inn bud over prisantydning.



Figur 16 Boligprisen over prisantydning og videresalgsplaner

Q27 Boligkjøpet ble foretatt tidligere enn planlagt og videresalgsplaner

Boligkjøpere med salgsplaner for bolig foretok i 24 prosent av tilfellene et boligkjøp grunnet forventning om høyere boligpriser. Det var imidlertid kun 12 prosent av boligkjøpere med ingen salgsplaner som foretok tilsvarende boligkjøp. Disse funnene har vi illustrert i figur 17 under. Differansen kan indikere at for boligkjøpere med planer for videresalg av bolig vil boligprisstigningen utgjøre en større forskjell, og boligkjøp blir foretatt tidligere.

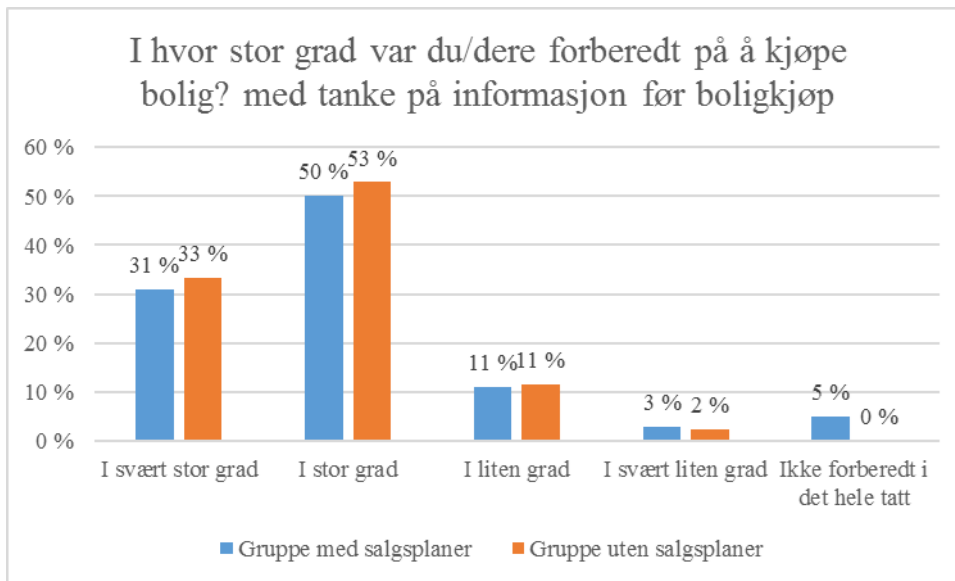


Figur 17 Boligkjøpet ble foretatt tidligere enn planlagt og videresalgsplaner

Q28 Forberedelse og videresalgsplaner

I undersøkelsen svarer 5 prosent av boligkjøpere med salgsplaner for bolig at de ikke var forberedt på boligkjøpet med hensyn til informasjon. Dette til forskjell fra boligkjøpere med ingen salgsplaner for bolig, hvor alle har i noen grad vært forberedt på boligkjøpet.

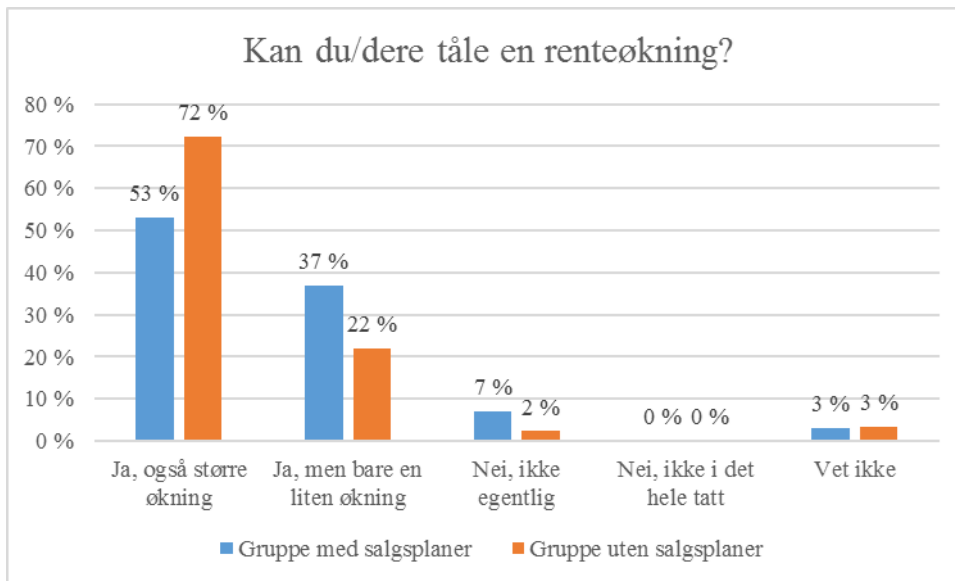
Svarfordeling viser vi i figur 18 under.



Figur 18 Forberedelse og videresalgsplaner

Q34 Toleranse for renteøkning og videresalgsplaner

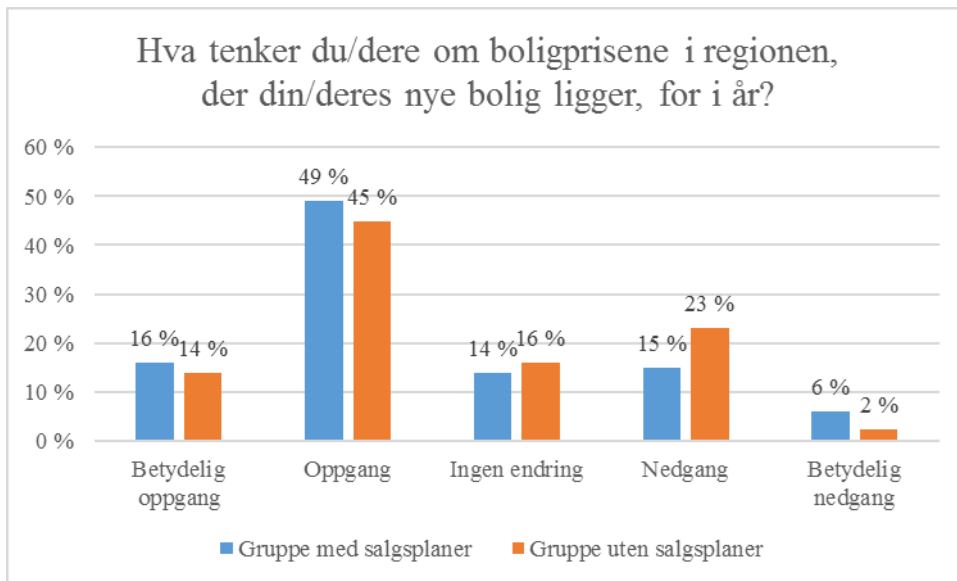
Funn i undersøkelsen viser at 72 prosent av boligkjøpere med ingen planer for videresalg av bolig tåler en større renteøkning. Samtidig svarer 24 prosent at de tåler kun en liten renteøkning eller “Nei, ikke egentlig”. Andelen av boligkjøpere med salgsplaner for bolig er lavere, kun 53 prosent mener at de tåler en større renteøkning. Videre, svarer 44 prosent av boligkjøpere med salgsplaner “Ja, men bare en liten økning” eller “Nei, ikke egentlig”. Resultatene kan tyde på at boligkjøpere med salgsplaner for bolig har dårligere betalingsevne relativt til boligkjøpere med ingen planer for salg av bolig. Svarfordelingen har vi vist i figur 19 under.



Figur 19 Toleranse for renteøkning og videresalgsplaner

Q35 Boligpriser og videresalgsplaner

Forventningene til boligprisstigning er noe høyere for respondentene med planer for videresalg av bolig enn for respondentene med ingen salgsplaner. Dette har vi illustrert i figur 20 under. 65 prosent av respondentene med salgsplaner forventer høyere boligpriser i år for sin region, mens 21 prosent mener boligprisene vil falle. Øvrige 14 prosent av respondentene med salgsplaner svarer “Ingen endring”. Respondentene som utgjør 58 prosent av boligkjøpere med ingen planer for videresalg forventer boligprisstigning, samtidig forventer 25 prosent av respondentene boligprisfall. I tillegg svarer 14 prosent av respondentene “Ingen endring”.



Figur 20 Boligpriser og videresalgsplaner

5 Drøfting

5.1 Innledning

Vi starter her med en gjennomgang av drøftingens fremgangsmåte, hvor målet er å gi leseren en klar oversikt. Siden hovedvekten av oppgaven er tuftet på overkonfidens og overoptimisme finner vi det mest hensiktsmessig å dele drøftelsen inn i tre separate deler. Hvor de to første delene er grunnet på i et hovedspørsmål vi oppfatter å være særs relevant for å kunne argumentere for enten overkonfidens eller overoptimisme. Hovedspørsmålene er henholdsvis “Hvor risikabelt er det å kjøpe bolig i dag? med tanke på boligprisfall” og “Har du/dere fremtidige planer for videresalg av boligen?”. I tredje del drøfter vi om funnene i de to foregående delene kan svare på problemstillingen.

Vi har filtrert undersøkelsen med hensyn på hovedspørsmålet, krysstabulering, for å få en bedre forståelse av respondentenes oppfattelse rundt boligkjøpet. Videre har vi benyttet nyhetsartikler, og rapporter fra troverdige kilder som blant annet Statistisk sentralbyrå (SSB), for å kunne forstå omgivelsene boligkjøperne har forholdt seg til rundt boligkjøpsprosessen. I tillegg vil vi diskutere hovedspørsmålenes troverdighet angående feilkilder, samt vise andelen respondenter som representerer de ulike svargruppene.

I drøftelsen definerer vi risiko som muligheten for et boligprisfall tuftet på den historiske boligprisutviklingen. Ser vi på den historiske boligprisutviklingen i Norge finner vi at betydelige boligprisfall forekommer, og ofte etter en langvarig boligprisvekst. Det er spesielt to betydelige boligprisfall som skiller seg ut. Det første oppsto i 1899 og i løpet av fem år falt boligprisene i Kristiania med over 50 prosent (Gjerde, 2007). Det andre boligprisfallet vi nevner hendte i perioden 1988 til 1993, da falt boligprisene med omtrent 50 prosent (Knudsen, 2015).

Fra historisk boligprisutvikling oppfatter vi boligprisfall å komme uanmeldt, slik “Black Swan” momenter kan forekomme beskrevet i teoridelen. Vi oppfatter dermed at boligkjøp kan være risikabelt. For drøftelsen benytter vi ordet risiko, og viser da til risiko for boligprisfall dersom andre risikomomenter ikke er presisert.

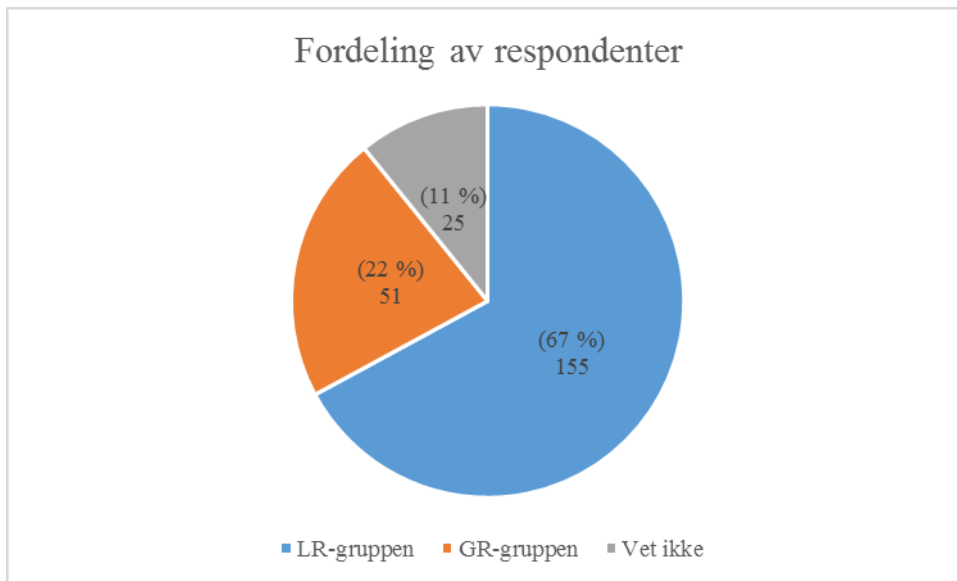
En feilkilde som vil kunne prege drøftelsen er mangel på villighet til å svare fra intervjuobjektene. Med mangel på villighet mener vi at intervjuobjektene som kan ha blitt meget påvirket av oljeprisfallet oftere kan unnlate å svare på en undersøkelse som omhandler bolig. Da boligkjøp er en stor avgjørelse, og et fall i privat økonomi eller formue kan skape mangel på villighet rundt deltagelse i boligkjøpsundersøkelser.

5.2 Drøfting av hovedspørsmål Q25

For gjennomgangen av spørsmålene vi oppfatter å være relatert til overkonfidens, velger vi å drøfte hvert spørsmål enkeltvis. For hvert spørsmål velger vi å starte med en kort påminnelse av funn fra undersøkelsen, deretter viser vi funnet grafisk for en visuell forståelse. Videre drøfter vi funnet, og inkluderer eventuelle feilkilder vi oppfattet etter undersøkelsen var gjennomført. Til slutt oppsummerer vi våre oppfattede funn fra spørsmålet, og fortsetter med samme fremgangsmåte for neste spørsmål. Etter gjennomgangen avslutter vi drøftelsen av hovedspørsmålets besvarelser kort med en kommentar til funnene, om vi fant tegn på overkonfidens eller ikke. Denne fremgangsmåten benytter vi også for drøfting av overoptimisme.

Før vi begynner på drøftelsen reflekterer vi litt over dette hovedspørsmålet (Q25): “Hvor risikabelt er det å kjøpe bolig i dag? Med tanke på boligprisfall”

Vi fant fra undersøkelsen at 1 prosent av respondentene svarte “Svært risikabelt”, 21 prosent svarte “Ganske risikabelt”, 54 prosent svarte “Lite risikabelt”, 13 prosent svarte “Svært lite risikabelt” og 11 prosent svarte “Vet ikke”. For en mer ryddig drøftelse har vi sammenlagt andelen som svarte “Svært risikabelt” og “Ganske risikabelt” til gruppen “Ganske risikabelt”, heretter kalt GR-gruppen. Vi har også sammenlagt andelen som svarte “Lite risikabelt” og “Svært lite risikabelt” til gruppen “Lite risikabelt”, heretter kalt LR-gruppen. Når det gjelder andelen som har svart “Vet ikke”, oppfatter vi respondentenes besvarelser å virke for usikre til noen hensiktsmessig drøfting. Vi valgte dermed ikke å drøfte gruppen “Vet ikke”. Av antall respondenter vi vil fokusere på i drøftingen tilhørte 51 GR-gruppen og 155 LR-gruppen som vi har illustrert i figur 21 under.



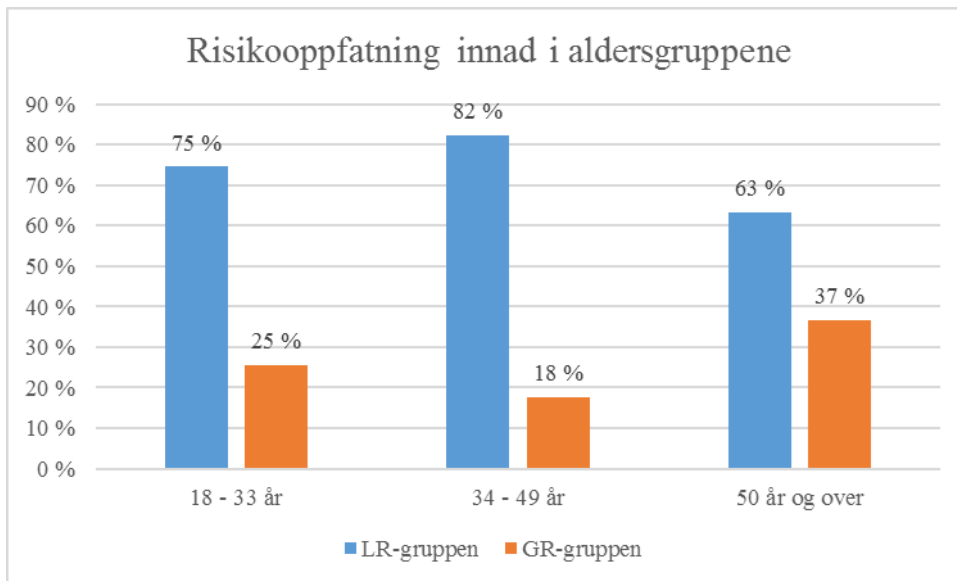
Figur 21 Fordeling av respondenter

Spørsmålet har to viktige feilkilder. Den ene feilkilden er mangelen på tidshorisont. Med tidshorisont menes et oppfattet tidsforløp før et boligprisfall, med andre ord kan respondentene oppfatte risiko ulikt avhengig av kort og lang sikt rundt boligprisene. Alternativt kan spørsmålet tolkes som et øyeblikkelig boligprisfall innen tidshorisonten respondenten oppfatter som “i dag”. Eksempelvis kan bolig kjøpt i dag ikke virke risikabelt, men om 5 år kan boligkjøpet bli oppfattet som risikabelt. Vi oppfatter i ettertid at bakgrunnen for besvarelsene kan variere etter respondentens oppfattelse av spørsmålet.

Den andre feilkilden var mangelen på konkretisering med tanke på region. Uten konkretiseringen kan vi ikke oppfatte respondentenes besvarelser å gjelde risikooppfattelse for regionen hvor boligen ble kjøpt, eller risiko for boligprisfall for Norge som helhet. For drøftelsen velger vi å oppfatte respondentenes besvarelser å gjelde for Norge som helhet, da spørsmålene gitt før ikke har nevnt begrensninger til den nyligkjøpte boligens region.

Q1 Hvilken aldersgruppe tilhører du/dere?

Funn i undersøkelsen avdekket at majoriteten av respondentene innen alle aldersgrupper oppfatter boligkjøpet som lite risikabelt og tilhørte LR-gruppen. Ser vi derimot på GR-gruppen fant vi at de eldre, aldersgruppen fra 50 år og over, skiller seg ut ved størst andel oppfattelse rundt risiko ved boligkjøp. Vi har illustrert funnet i figur 22 under.



Figur 22 Risikooppfatning innad i aldersgruppene

Vi begynner med å beskrive forskjellene mellom aldersgruppene. I aldersgruppen 34 til 49 år fant vi at klart flere, 82 prosent, av respondentene tilhører LR-gruppen enn GR-gruppen, 18 prosent. For den yngste og eldste aldersgruppen, fant vi at henholdsvis 75 og 63 prosent av respondentene i sine aldersgrupper tilhører LR-gruppen. Dette til forskjell fra GR-gruppens yngste og eldste, med henholdsvis 25 og 37 prosent.

Årsaken til forskjellig risikooppfatning mellom de ulike aldersgruppene kan reflektere en personlig erfaring rundt den historiske boligprisutviklingen. Det siste betydelige boligprisfallet inntraff i perioden 1987 og varte til 1993. I denne perioden var ingen av boligkjøperne i alderskategorien 18 til 33 år myndige. Og tuftet på at gjennomsnittsalderen på førstegangs boligkjøpere var høyere enn i dag (26 år), kan respondentens alder tyde på at tilnærmet ingen i alderen 34 til 49 år har eid egen bolig rundt forrige store boligprisfall (Fanebust, 2014). Således kan vi oppfatte tegn på at tilnærmet ingen av respondentene i aldersgruppene 18 til 33 år, samt 34 til 49 år hadde erfart boligkrisen i perioden 1987 til 1993 som boligeier.

For alderskategorien 50 år og over oppfatter vi respondentene til å kunne ha erfart det betydelige boligprisfallet i perioden 1987 til 1993. Den relativt høye svarprosenten blant de eldre i GR-gruppen kan tyde på at det tidligere boligprisfallet reflekterer tidligere erfaringer fra boligmarkedet. Vi oppfatter at de eldre ikke underestimerer risiko like ofte som de yngre

gruppene. Likevel tilhører majoriteten av de eldre LR-gruppen og kan tyde på underestimering, i motsetning til GR-gruppens andel.

Videre har vi valgt å ekskludere boligprisfallet under finanskrisen i perioden 2008 og 2009, og for Stavanger-regionen den siste perioden i drøftelsen. Grunnen for ekskluderingen av finanskrisen er at omfanget av boligprisfallet var mindre enn etter boligprisfallet i perioden 1987-1993 og kan betraktes som en korreksjon istedenfor boligkrakk i boligmarkedet (Knudsen, 2015). Vi oppfatter også boligprisfallet i Stavanger til å kunne være en korreksjon.

Vi kan dermed videre oppfatte at respondentene i alle aldersgrupper siden 1993 har opplevd en betydelig boligprisstigning. Særlig respondentene i alderen 34 til 49 år kan ha erfart den mest langvarige og uavbrutte boligprisstigningen, sett bort fra finanskrisen og boligpriskorreksjonen i Stavanger-regionen. Den lange uavbrutte prisstigningen kan være en forklaring på at hele 82 prosent i aldersgruppen 34 til 49 år oppfatter boligkjøp som lite risikabelt.

Den yngste aldersgruppen kan ha lik erfaring som aldersgruppen 34 til 49 år, angående den betydelige boligprisstigningen, da vi oppfatter ingen her kan ha opplevd et større boligprisfall i deres levetid. Å ikke ha opplevd et prisfall kan være bakgrunnen for at en større andel anser boligkjøp som lite risikabelt, sammenlignet med den eldste gruppen.

Funnene kan således tyde på at respondentene i aldersgruppene 18 til 33 år og 34 til 49 år har større tendens, enn de eldste, til å underestimere risiko ved boligkjøp. Videre oppfatter vi fra svarene at majoriteten i de to aldersgruppene tilhører LR-gruppen.

For de yngre i GR-gruppen, mellom 18 og 49 år, oppfatter vi at få har eid bolig under boligkrisen 1987-1993. Oppfattelsen for GR-gruppen er tuftet på argumentasjonen vår rundt den historiske boligprisutviklingen over. Vi begrunner oppfattelsen med at respondentene i GR-gruppen ikke skiller seg ut fra LR-gruppen på andre måter enn oppfattelse av boligrisiko, med andre ord, alle respondenter har opplevd boligprisendringer gjennom sin levetid. Fra 1993 har boligprisene steget årlig med få unntak, og kan ha vært med å skape oppfattelse om videre prisstigning.

Vi kjenner ikke den bakenforliggende årsaken til de yngre i GR-gruppens oppfattelse av risiko for prisfall, men svaret tyder på kunnskap rundt boligmarked eller boligprishistorie. Et unntak hvor årsaken kan være kjent er for Stavangerregionen, hvor et boligprisfall har hatt påvirkning på beboerne i regionen, samt artikler i media kan påvirke andre regioners oppfattelse. Vi

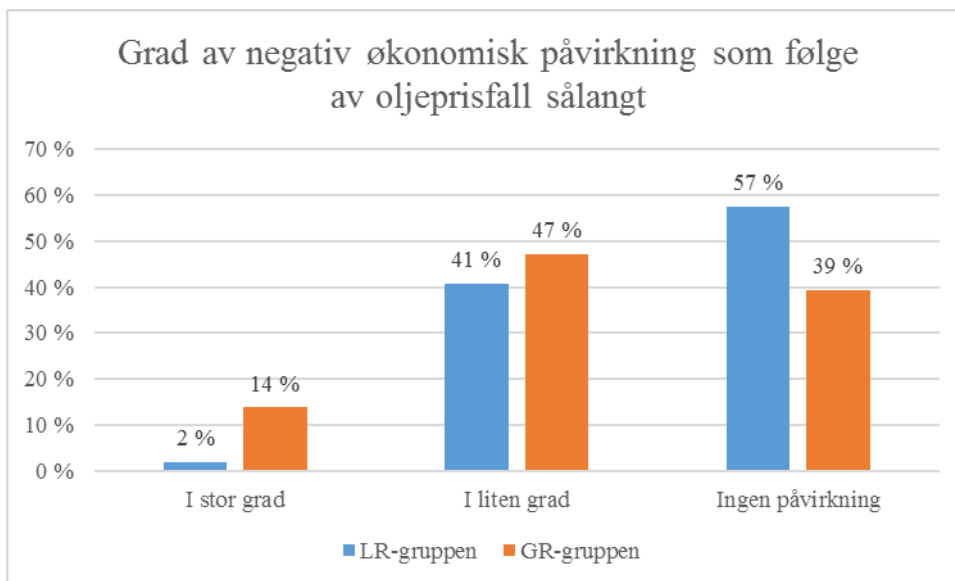
oppfatter dermed ingen underestimering blant de yngre mellom 18 og 49 år i GR-gruppen, da det kan finnes tegn til kunnskap og erfaring rundt boligmarkedet.

En svakhet ved spørsmålet var mangelen på oppfølgingsspørsmål rundt kjennskap til boligprisfall. Gjennom oppfølgingsspørsmål kunne vi ha fått et klarere overblikk over bakgrunnen for respondentenes svar, og om det kunne være sammenheng mellom alder og erfaring, eller alder og kunnskap. Da slike spørsmål manglet blir tolkningen av svarene mer krevende og upresis. I tillegg kunne vi spurt om boligkjøpers bakgrunn, eksempelvis tidligere boligeierskap i utlandet og kunnskap, for derigjennom kunne finne tegn på at de to yngre aldersgruppene hadde førstehåndserfaring av boligprisfall, eller større innsikt i boligmarkedet. Da det er ukjent for oss hvor mange av respondentene i de to yngste alderskategoriene som kjenner til den historiske boligprisutviklingen. Vi oppfatter at tilegnet kunnskap omkring boligprishistorikken blant respondentene kan være en sannsynlig feilkilde, sammen med respondenter som kan ha eid bolig i utlandet og erfart boligprisfall.

Oppsummert: For dette spørsmålet fant vi tegn på at de eldre oftere oppfatter risiko, samtidig som de fleste av dem likevel oppfatter boligkjøp med lav risiko. Vi fant også tegn til at de yngre mellom 18 til 49 år i LR-gruppen underestimerer risiko, gjennom lav kunnskap og ingen erfaring av boligprisfall. For de yngre mellom 18 til 49 år i GR-gruppen fant vi ingen tegn til underestimering, samtidig som en andel i Stavanger kan ha oppfattet risiko gjennom erfaring.

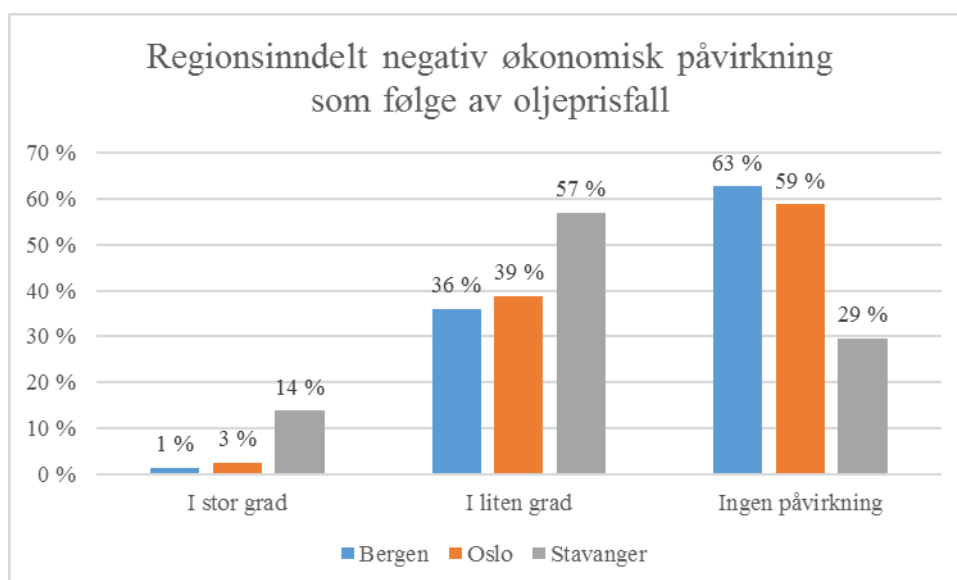
Q11 Har oljeprisnedgangen så langt påvirket deg/dere negativt økonomisk?

Fra undersøkelsen fant vi at majoriteten av respondentene i LR-gruppen ikke har blitt negativt påvirket av oljeprisfallet. Dette har vi illustrert i figur 23 under. En svært stor andel i LR-gruppen rapporterer også liten til svært liten negativ påvirkning så langt. For GR-gruppen har en relativt større andel blitt påvirket i stor grad, mens majoriteten har blitt lite til ikke negativt påvirket av oljeprisfallet. Vi velger å sammenslå gruppene “I liten grad” og “I svært liten grad” individuelt for både LR og GR-gruppens andeler, grunnet begrepsforståelsen av “liten” kan oppfattes ulikt, og for spørsmålet videre benytter vi ordet “lite” for de sammenslåtte gruppene. I drøftelsen av dette spørsmålet har vi valgt å fokusere på andelene som har opplevd lite og ingen negativ økonomisk påvirkning.



Figur 23 Grad av negativ økonomisk påvirkning pga. oljeprisfall

Fra undersøkelsen, figur nummer 24 under, fant vi at respondentene i dette spørsmålet fordeler seg ulikt mellom regionene. Bergen og Oslo virker å være nærmest upåvirket av oljeprisfallet, men det er tegn til noe større negativ påvirkning i Bergen. For Stavanger derimot har en stor andel blitt påvirket i liten grad, samt største andelen av alle respondentene som har svart “I stor grad” befinner seg her. I tillegg har også omtrent halvparten i Stavanger ikke blitt påvirket av oljeprisfallet.



Figur 24 Regionsinndelt negativ økonomisk påvirkning som følge av oljeprisfall

Det at en så betydelig del av respondentene ikke har blitt påvirket negativt økonomisk kan tyde på at flesteparten av boligkjøperne i LR-gruppen ikke innehar oljerelaterte stillinger. Fra en artikkel i Dagens Næringsliv (Solem, 2015) tror Prognosesenteret at den lave oljeprisen vil påvirke boligprisene i oljepåvirkede områder som Bergen. Etter et tidligere oljeprisfall ble det rapportert at økt arbeidsledighet påvirket boligmarkedet i Stavanger (NOU 2013:13, 2013). Svekket lønnsomhet påvirket lønningene, og den lave lønnsveksten ble forventet å føre til omstilling i norsk økonomi.

Fra figur 24 over kan svarene rundt ingen påvirkning i Stavangerregionen tyde på at respondentenes stillinger ikke er oljerelatert. Videre fant vi at omtrent halvparten i Stavanger tilhører LR-gruppen (se Vedlegg D). Vi oppfatter dermed at svarene fra Stavanger for LR-gruppen kan tyde på underestimering av risiko.

Siden andelen respondenter mellom Bergen og Oslo er meget like, oppfatter vi også at Oslo ikke kan være helt upåvirket av oljeprisfallet. Svarene fra disse to regionene, og spesielt da fra Bergen, kan tyde på at respondentene virker desillusjonerte. Med desillusjonerte mener vi at respondentenes lave oppmerksomhet rundt fremtidig påvirkning i boligmarkedet, gjennom ringvirkningene av oljeprisfallet, kan tyde på en oppfattet illusjon av kontroll. Illusjonen kan tyde på at risikoen for prisfall underestimeres i Oslo, og spesielt for Bergen.

For andelen i LR-gruppen som rapporterer liten påvirkning oppfatter vi respondentene å kunne ha blitt indirekte påvirket gjennom oljenæringen i noen grad. Siden respondentene her kan ha blitt klar over oljeprisfallet og i tillegg har blitt påvirket av oljeprisfallet, samt fremdeles hevder at boligkjøp er lite risikabelt, kan tyde på en underestimering av boligprisfall.

Når det gjelder GR-gruppen har vi funnet, gjennom svaret “Ganske risikabelt”, tegn på at respondentene viser risikooppfattelse. Ved inndeling av LR-gruppens andeler for “Liten påvirkning” og “Ingen påvirkning”, kan vi skille mulige begrunnelser for respondentenes svar. For “Liten påvirkning” kan oljeprisfallet ha påvirket respondentene direkte før, under, og etter boligkjøpet, og derigjennom ha skapt en risikooppfattelse. Spesielt respondentene fra Stavanger kan ha erfart oljeprisfallet og innvirkningen i boligmarkedet. For “Ingen påvirkning” kan media, egen erfaring, eller kunnskap om boligprishistorie reflektere svaret “Ganske risikabelt”. Det finnes flere forklaringer på respondentenes oppfattede risiko, men GR-gruppens oppfattelse oppfatter vi å tyde på ingen underestimering av risiko.

Etter gjennomgang av spørsmålet har vi identifisert tre feilkilder. Den første feilkilden omhandler alternative oppfatninger av spørsmålet. Siden negativ økonomisk påvirkning også innbefatter kjøpekraft og valuta, vil enhver respondent kunne svare at de har blitt negativt påvirket av oljeprisfallet. Grunnen til at alle respondentene kan svare slik er at oljeprisfallet har påvirket valuta, hvor kronen har depreciert seg mot de fleste store valutaene i verden. Følgelig har husholdningenes kjøpekraft mot utlandet blitt redusert, og med andre ord har respondentene blitt negativt påvirket. For å unngå eventuell misoppfattelse av påvirkning gjennom valuta, kunne vi ha omformulert spørsmålet og ekskludert valuta som en mulig påvirkning.

Den andre feilkilden er mangel på oppfølgingsspørsmål rundt intervjuobjektets arbeidsplass. Dersom spørsmålet var om arbeidsplassen var oljerelatert med gradering fra svært til lite, kunne vi ha oppfattet direkte eller indirekte tilhørighet i oljesektoren. Ved en oppfattelse av respondentenes tilhørighet i arbeidsmarkedet ville tegnene vi oppfattet kunne ha blitt styrket. I ettertid valgte vi å benytte regionfordeling av respondentene for å kunne finne tegn.

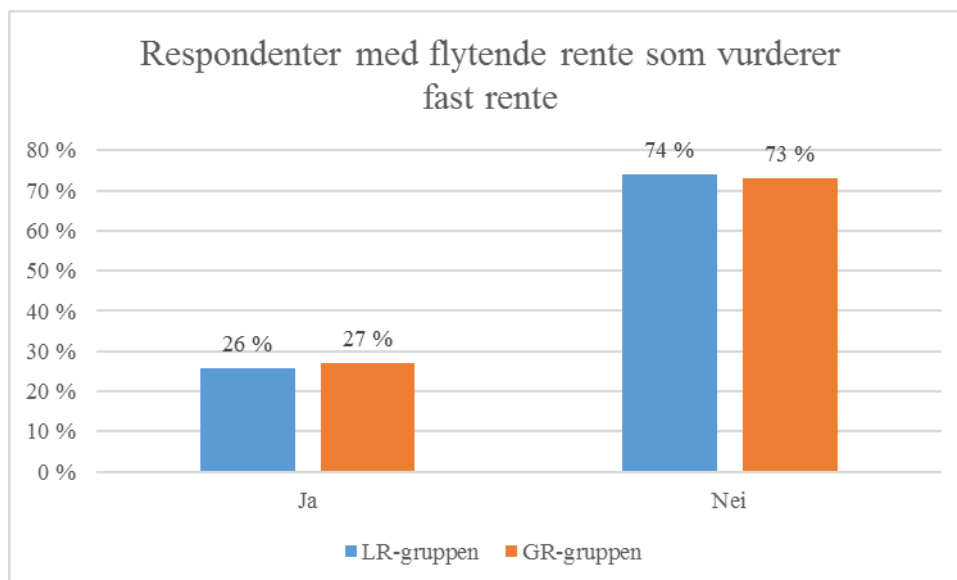
Den tredje feilkilden omfatter ordet “så langt”, som innbefatter året 2015, og frem til dato for spørreundersøkelsen i 2016. Vi mister dermed presise data for 2015, og kan med andre ord ikke tidfeste påvirkningen i forhold til boligkjøpet deres. Uten tidfesting kan vi ikke trekke slutninger om boligkjøpet ble gjort med underestimering av risiko eller ikke, eller om risikooppfattelsen oppstod i ettertid. Dersom oppfatningen ved kjøp var at boligkjøp var lite risikabelt, men i ettertid har de blitt påvirket av oljeprisfallet, vil respondenten kunne svare “Ganske risikabelt” i undersøkelsen. Å tolke respondentenes svar rundt underestimering og boligkjøp blir dermed krevende, og tegnene vi finner her angående GR-gruppen må oppfattes som svake. For LR-gruppen oppfatter vi ingen oppdatert risikooppfatning i stor grad, da respondentene hevder boligkjøp er lite risikabelt ved dato for spørreundersøkelse.

Oppsummert: Vi har valgt å benytte svarene til GR-gruppen til tross for ukjent tidfesting av risikooppfattelse, og fant ingen tegn til underestimering. Blant LR-gruppen fant vi tegn som tyder på underestimering av risiko, og da spesielt Bergensregionen. Respondentene av LR-gruppen i Stavanger skiller seg også ut ved å vise tegn til underestimering.

På grunn av feilkilden som omhandlet valuta, og tidfestelsen av risikooppfattelse ved boligkjøp, kan tegnene vi fant være svakere, spesielt rundt funnene tilhørende GR-gruppen.

Q22 Hvis du/dere har flytende rente, vurderer du/dere å binde renten i stedet?

Ut fra undersøkelsen, og figuren nummer 25 under, fant vi at omtrent 74 prosent av LR-gruppen vurderer ingen overgang til fast rente fra flytende, nærmest tilsvarende andel fant vi også blant GR-gruppen.



Figur 25 Respondenter med flytende rente som vurderer fast rente

Brå svingninger i flytende rente kan gjøre husholdningene økonomisk sårbare, og rentesvingning vil ha innvirkning på kjøpekraft (Døskeland, 2014). Ved fast rente vil rentesvingninger påvirke kjøpekraften mindre.

Vi oppfatter tegn på at majoriteten av GR-gruppen ikke kan ha oppfattet risikoen ved å holde flytende rente. Den manglende risikooppfattelsen rundt renteendringer, men samtidig innehar oppfattet risiko for boligprisfall, kan reflektere tegn på mangelfull forståelse av sammenheng mellom ulike økonomiske hendelser. Et boligprisfall kan føre utlånsrenten opp, da banken ønsker å dekke utlånstap ved at risikopåslaget øker, og dersom oppfattelsen av muligheter for boligprisfall eksisterer vil fastrente være et tryggere alternativ for husholdningenes økonomi. Alternativt kan svarene rundt renteendringer reflektere tro på uendret eller fallende rente, og vi henviser da til Q33 for diskusjon av renteforventninger.

For majoriteten av GR-gruppen som ikke vurderer overgang til fastrente kan svarene tyde på risikovillighet, og derigjennom underestimering av risiko i noen grad. Vi sier i noen grad da risikooppfattelsen for boligprisfall er oppfattet.

Også majoriteten av LR-gruppen sine svar kan tyde på risikovillighet angående fremtidige renteendringer. Hva som skiller LR- fra GR-gruppen er egen risikooppfattelse for boligprisfall. LR-gruppen oppfatter boligkjøp som lite risikabelt, hvor bakgrunnen kan være tro på boligprisvekst (se også Q35) og fortsatt uendret eller lavere renter (Q33). Siden majoriteten i LR-gruppen ikke vurderer fastrente kan det tyde på at respondentene innehar en illusjon av kontroll på boligmarkedet, og derigjennom underestimerer risiko.

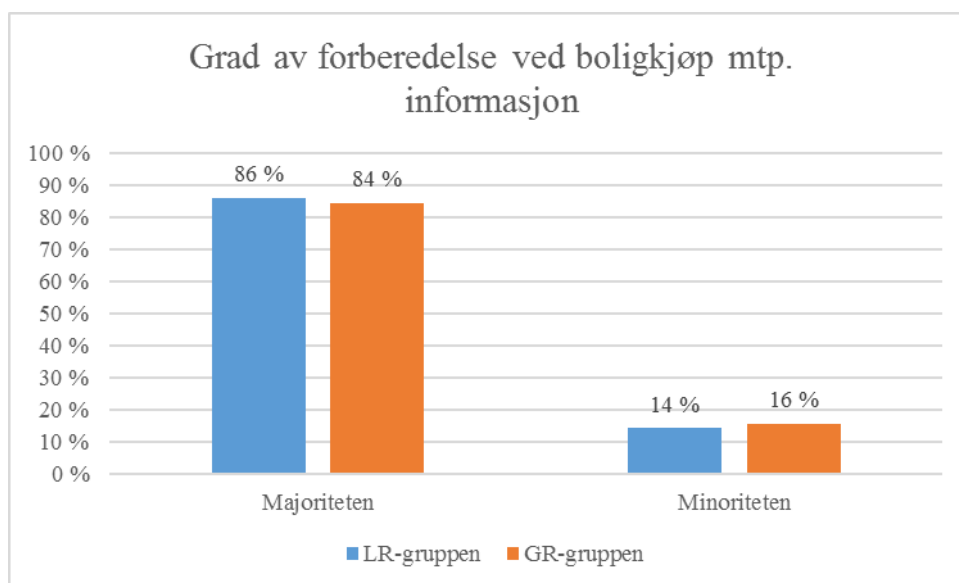
Angående minoriteten av LR-gruppen som vurderer fastrente, kan villigheten til fastrenteovergang tyde på en nylig tilegnelse av oppfattet risiko for boligprisfall, eller tro på renteøkning. At minoriteten likevel svarte at boligkjøp i dag er lite risikabelt kan begrunnes med lave fastrenter, da fastrentene i dag er historisk lave (Gulbrandsen, 2015). Samtidig kan mangelfull kunnskap om tidligere boligprisfall og utlånsrenter virke inn på risikooppfattelsen, siden utlånsrenten ikke er i et en-til-en forhold med styringsrenten (Døskeland, 2014). Vi oppfatter således at minoriteten i LR-gruppen underestimerer risiko i noen grad.

Spørsmålets største feilkilde var mangel på svaralternativ dersom respondenten allerede hadde fastrente. Ved fastrente må respondenten ha svart “Nei” eller “Vet ikke”, men fordelingen mellom svaralternativene er ukjent, og vil forstyrre andelen uten fastrenteplaner i drøftelsen. Den andre feilkilden var mangel på svaralternativ dersom respondenten ikke tok opp lån. Fordelingen av respondentenes svar mellom de ulike svaralternativene er uklar, og vi oppfatter denne prosentandelen til å påvirke funnene minimalt grunnet få var uten lånebehov.

Oppsummert: For majoriteten av respondentene i GR-gruppen tyder svarene på underestimering av risiko i noen grad. Vi sier i noen grad fordi risiko for boligprisfall er oppfattet, men grunnet manglende forståelse for følgene av et prisfall blir ikke fastrente vurdert. Majoriteten i LR-gruppen underestimerer også spesielt grunnet ingen oppfattet risiko i motsetning til GR-gruppen, og viser tegn til mangelfull forståelse, samtidig viser majoriteten i begge gruppene tegn til risikovillighet rundt renteforventninger. For minoriteten av LR-gruppen tyder svarene på nylig tilegnet informasjon eller endring i økonomien deres, likevel oppfatter de boligkjøp som lite risikabelt, og kan tyde på underestimering av risiko i noen grad. I tillegg, grunnet feilkilden, kan svarene “Nei” og “Vet ikke” i undersøkelsen ha forstyrret funnene for “nei”-andelen, og derigjennom gjort funnene for majoritetene i dette spørsmålet upresise.

Q28 I hvor stor grad var du/dere forberedt på å kjøpe bolig? Med tanke på informasjon

Fra undersøkelsen fant vi at en klar majoritet var godt og svært godt forberedt på boligkjøp blant GR og LR-gruppen, se figur 26 under. Vi har valgt å legge sammen svarprosentene for “I stor grad” og “I svært stor grad”, og vil videre omtale summen for majoriteten. For minoritetene har vi valgt å legge sammen gruppene “I liten grad”, “I svært liten grad” og “Ikke forberedt i det hele tatt”, og kaller den oppsamlede gruppen videre i spørsmålet for minoritet. Vi starter med å skille ut diskusjonen av GR-gruppen, og deretter diskutere LR-gruppen.



Figur 26 Grad av forberedelse ved kjøp mtp. informasjon

Av GR-gruppens majoritet oppfatter vi deres svar “Ganske risikabelt” å reflektere kjennskap til risiko for boligprisfall. Siden respondentene var forberedt før boligkjøp, kan egne forberedelser også påvirke svaret “Ganske risikabelt” gjennom egenoppfattet risiko. Med egenoppfattet risiko mener vi risikoen respondenten oppfatter selv, kan være ulik den faktiske risikoen. Da vi oppfatter at gode forberedelser kan være et tegn på lav risikovillighet, burde respondentene ikke vise tegn til risikovilje. At GR-gruppen kjøpte bolig kan tyde på risikovilje, og svaret “Ganske risikabelt” kan reflektere egenoppfattet risiko. Den reflekterte egen oppfattede risikoen virker å ikke være helt ulik den faktiske risikoen. Vi oppfatter dermed at majoriteten av GR-gruppen ikke underestimerer risiko med tanke på forberedelser.

Minoriteten av GR-gruppen viser tegn til ikke å kjenne risiko for boligprisfall, grunnet lite forberedelse og at de valgte å utføre et boligkjøp. Uten forberedelse og fortsatt

kjøpsavgjørelse kan tyde på et spontankjøp, eller et forhastet kjøp. Ved et spontant eller forhastet kjøp trenger ikke boligen å ha dekket behov eller preferanser, slik at et prisfall kan føre til tap på boligkjøpet sammenlignet med alternativet å leie. Dersom minoriteten hadde valgt å leie ville et eventuelt tap på boligkjøpet ikke ha forekommet. Det kan virke som minoriteten har oppfattet risiko for tapet gjennom svaret “Ganske risikabelt”. Vi oppfatter likevel minoriteten å være risikovillige, grunnet at den egenoppfattede risikoen kan tyde på å være er ulik den faktiske risikoen for respondentene. Det kan være at den egenoppfattede risikoen var grunnlaget for boligkjøpet. Vi oppfatter dermed tegn på at minoriteten av GR-gruppen underestimerer risiko i noen grad.

LR-gruppens majoritet rapporterer god forberedelse før boligkjøpet, samtidig som risikooppfattelsen ved boligkjøp er besvart “Lite risikabelt”. Svarene fra respondentene kan tyde på risikovillighet rundt boligkjøp, eller en egenoppfattelse av lav risiko grunnet gode forberedelser. Dersom risikovillighet kan være tilfelle tolker vi majoriteten i LR-gruppen til å underestimere risiko i noen grad. Vi sier i noen grad fordi risikovillighet impliserer kunnskap om risiko for renter, boligmarked eller begge deler. Ved en egenoppfattelse av lav risiko, kan respondentene sies å sterkt underestimere risiko. Den sterke underestimeringen kan begrunnes med at egenoppfattet risiko er ulik den faktiske risikoen for boligprisfall. Tuftet på majoritetens gode forberedelser, kan forberedelsene selv skape en illusjon av kontroll mot boligprisfall.

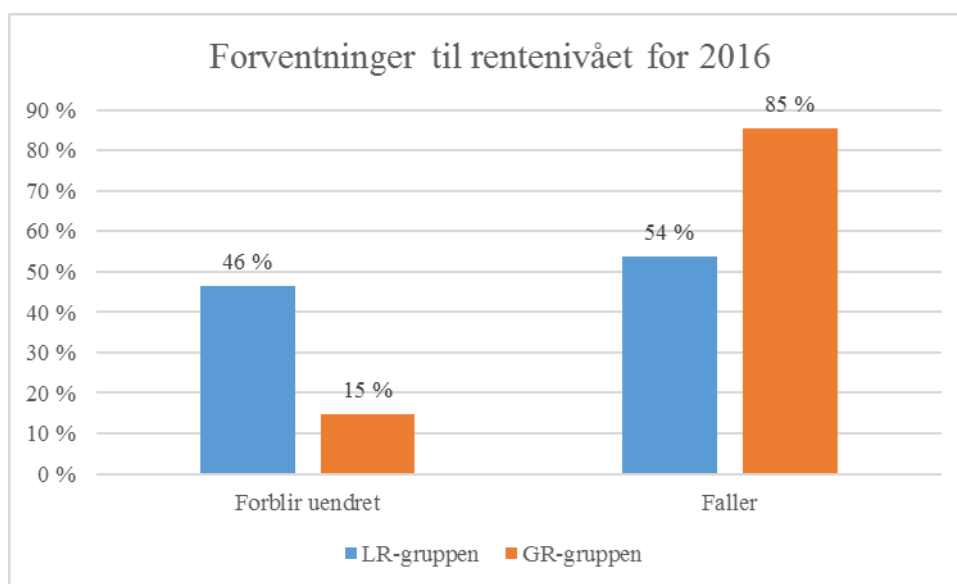
For minoriteten av LR-gruppen hvor det ble rapportert liten forberedelse, har gruppen også svart “Lite risikabelt” for boligprisfall, samtidig som respondentene kjøpte bolig. Svarene fra minoriteten av LR-gruppen kan oppfattes som at boligkjøpet var forhastet. Ved forhastede boligkjøp og lav forberedelse kan det være muligheter for ingen full dekning av boligpreferanser, eller boligbehov. Alternativet å leie kunne vært mer hensiktsmessig. Siden minoriteten valgte boligkjøp kan svarene reflektere sterk tro på fremtidig boligprisoppgang, i motsetning til GR-gruppen hvor risiko for boligprisfall er oppfattet.

Videre kan LR-minoritetens egen risikooppfattelse virke helt rasjonell for seg selv. Vi begrunner rasjonaliteten gjennom svarene LR-gruppens minoritet har avgitt, det vil si lav forberedelse, oppfatter boligkjøp til å være lite risikabelt og valgte å foreta boligkjøp. Det kan virke som minoriteten av LR-gruppen har en egenoppfatning av risiko som virker klart ulik faktisk risiko for boligprisfall. Med andre ord, kan minoriteten oppfatte at man ikke trenger å gjøre forberedelser for å få avkastning. LR-minoritetens svar kan for spørsmålet tyde på sterk underestimering av risiko.

Oppsummert: Vi oppfatter fra svarene at majoriteten i GR-gruppen ikke viser tegn til underestimering, mens GR-minoriteten viser tegn på underestimering i noen grad. I LR-gruppen derimot kan majoriteten som var godt forberedt vise tegn til underestimering, men av ulik grad. Graden avhenger av egen risikovilje og egenoppfatning av risiko, hvor graden fordeles i henholdsvis til noen grad og sterk. For minoriteten finner vi tegn på sterk underestimering av risiko grunnet egen risikooppfattelse.

Q33 Hva tenker du/dere om renteutviklingen for i år?

Renteforventningene for året 2016 er jevnt splittet mellom fall og uendret for LR-gruppen, mens et klart flertall blant GR-gruppen tror på rentefall. Dette har vi illustrert i figur 27 under. I den videre drøftelsen har vi valgt å drøfte LR-gruppens tro på fall og uendret, samt GR-gruppens tro på rentefall.



Figur 27 Forventninger til rentenivået for 2016

Det ble ingen rentekutt i fjerde kvartal 2015, men Norges Bank senket rentebanen for 2016 (Staavi, 2016). Videre oppfattes Norges Bank å være forsiktig med senkning av styringsrenten grunnet økt risiko for boligprisvekst og gjeld (Norges Eiendomsmeglerforbund, 2015). For 2016 forventer DNB Markets et ytterligere kutt i styringsrenten fra 0.50 prosent til 0.25 prosent (Halvorsen & Hartwig, 2015).

Prognosesenteret forventer økt etterspørsel i boligmarkedet siden rentekuttene har skapt trygghet for at det er “ok” å investere i bolig (Laustsen, 2015). Rentekuttet har ikke stor betydning per norsk krone, men selve forventningen om lav rente er den avgjørende faktoren. Prognosesenterets utsagn støttes av Norges Eiendomsmeglerforbund som videre utdyper at den økende gjeldsveksten forklares av forventninger om langvarig lav styrings- og utlånsrente, og det selv etter nedgangen i norsk økonomi (Norges Eiendomsmeglerforbund, 2015). Et rentekutt kan skape økt investering i bolig, grunnet fremtidige renteforventninger (Laustsen, 2015), og vil øke boligprisvekst og gjeld (Norges Eiendomsmeglerforbund, Uendret styringsrente bra for boligmarkedet, 2015).

Fra boligprishistorien har vi sett uforutsette boligprisfall etter en langvarig boligprisvekst, og de siste årene har vi opplevd en nesten uavbrutt prisstigning (Konkurransetilsynet, 2015). Det er ikke utenkelig at boligprisfallet kommer snarlig, som én “Black swan”, gitt boligprishistorien.

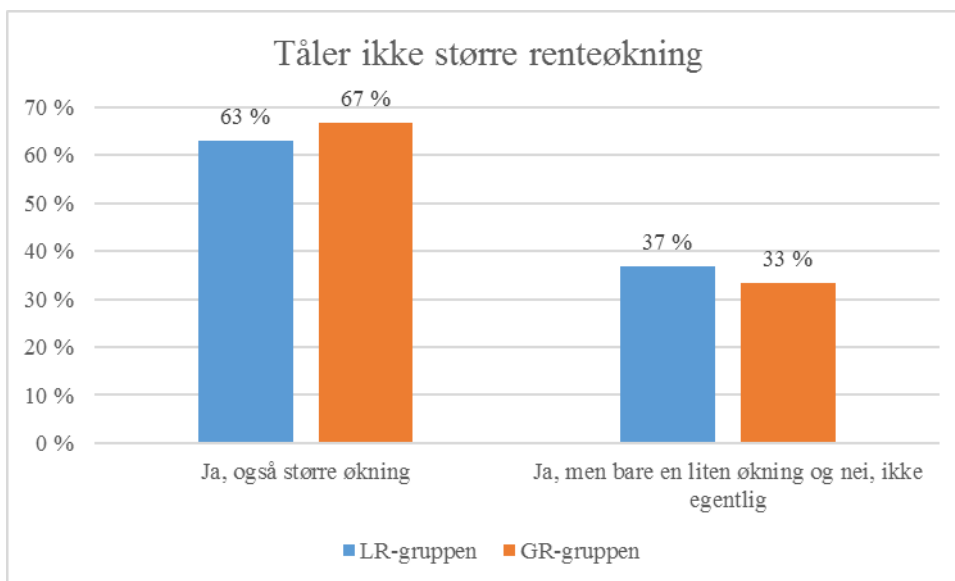
Vi oppfatter fra rapportene at et rentefall vil forbedre låntagernes betalingsevne, og gjelde både GR og LR-gruppen. For GR-gruppen kan tro på rentefall tyde på en overvurdering av positive hendelser, da forståelsen av risiko for boligprisfall er tilstede, mens et prisfall vil påvirke rentenivået og dermed bedre betalingsevnene marginalt. Overvurdering av sannsynlige positive hendelser, samt undervurdering av de negative hendelsene ble funnet av Plous (Plous, 1993). For GR-gruppen tyder renteforventningene på overvurdering av positive hendelser heller enn underestimering. Alternativt kan respondentenes tro være grunnet på kunnskap om rentefall, og dens implikasjoner på gjeldsvekst og muligheten for boligprisfall. Vi oppfatter GR-gruppen til ikke å underestimere risiko.

Når det gjelder LR-gruppen reflekterer svarene om renteendringer tegn på ingen overvurdering av positive hendelser som rentefall. I stedet for overvurdering av positive hendelser kan svaret “Lite risikabelt” tyde på at de feilvurderer sannsynligheten for boligprisfall indirekte gjennom renteoppfattelsen. Vi argumenterer for LR-gruppens feilvurdering med deres oppfattelse om boligprisfall. Selv om renten kan falle eller forblir uendret trenger ikke etterspørselen i boligmarkedet endres. Etterspørselen kan vi oppfatte å blant annet være oppbygd av potensielle boligkjøperes oppfattelse om at det er “ok” å investere i bolig. I tillegg kan lav utlånsrente også medvirke til boligprisvekst. Ved økende boligprisvekst vil også gjeldsveksten øke, derigjennom øke risiko for boligprisfall. Vi oppfatter LR-gruppen til å underestimere risiko gjennom svaret “lite risikabelt” heller, enn gjennom fremtidig renteoppfatning.

Oppsummert: Vi fant fra spørsmålet tegn på at GR-gruppen ikke undervurderer risiko, men kan overvurdere tro på rentefall. For LR-gruppen fant vi tegn til underestimering av risiko, ikke grunnet renteoppfatningen direkte, men gjennom deres oppfattelse av boligmarkedet.

Q34 Kan du/dere tåle en renteøkning?

Vi fant fra undersøkelsen liten variasjon mellom svaralternativene til GR- og LR-gruppen, se figur 28 under. I videre drøfting av spørsmålet har vi valgt å sammenlegge svaralternativene som ikke innbefatter at de tåler en større renteøkning. Av respondentene i begge gruppene svarte omtrent 65 prosent at de tålte en større renteøkning, og omtrent 35 prosent tålte en mindre renteøkning. Vi kaller den oppsamlede gruppen videre for “mindre”. De omtrentlige 65 prosentene som tåler en større renteøkning har vi valgt å kalle for “større” i dette spørsmålet.



Figur 28 Toleranse for renteøkning

Rapporten Finansiell Stabilitet 2015 informerer om økende gjeldsvekst blant husholdningene, og veksten øker raskere enn inntekten deres. Likevel vurderer rapporten sannsynligheten for kraftig mislighold av lån til moderat, da det ventes prioritering av gjeldsinnbetaling blant husholdninger ved et inntekts- og boligprisfall (Norges Bank, 2015).

Det hevdes at de norske bankene blir presset til å gi boliglån (Staavi, 2015). Sparebank1 på sin side hevder bankene selv er risikovillige (Bø, 2015). Samtidig forventes oljeprisen å falle,

og kan medføre svakere utvikling i enkelte regioner (Norges Bank, 2015). Vi oppfatter dermed tegn på økt usikkerhet rundt arbeidsledighet, boligprisfall og norsk økonomi.

Finansiell Stabilitet-rapporten kan indikere at gruppen “mindre” har relativt høy gjeld i forhold til inntekten. Gruppen “mindre” vil trolig prioritere nedbetaling av gjeld ved fall i inntekt eller boligpriser. At andelen “mindre” er omtrent 35 prosent kan være et produkt av bankenes eget utlånspress, og økning i boligpriser. Andelen er betydelig høy, og en høy renteøkning vil få store følger.

Vedrørende “større” kan svaret reflektere høy betalingsevne, eller trygg økonomi.

Betalingsevnen er nærliggende å oppfatte gjennom tåleevnen av større renteendringer, mens trygg økonomi oppfatter vi fra Finans Norges utsagn om at flertallet har trygge arbeidsplasser, og kan opprettholde normalt forbruk (Kreutzer & Håkonsen, 2015).

Tegnene på økt usikkerhet i norsk økonomi, arbeidsledighet, og gjeldsvekst kan tyde på økt risiko for boligprisfall. I GR-gruppen har både “mindre” og “større” vist tegn til ingen underestimert risikooppfattelse, grunnet deres oppfattelse av boligkjøp til å være ganske risikabelt.

LR-gruppens oppfattelse tyder på å være delt i to. For “større” i LR-gruppen kan boligkjøp virke rasjonelt grunnet trygge jobber, og derigjennom kunne hevde lav risiko ved boligkjøp i dag. Vi oppfatter andelen “større” tilhørende LR-gruppen å ikke tyde på underestimering av risiko.

For “mindre” andelen i LR-gruppen oppfatter vi tegn til undervurdering av risiko.

Undervurderingen kan argumenteres gjennom svak økonomi, og lav oppfattelse av retningen på norsk økonomi. Siden “mindre” av LR oppfatter boligkjøp som lite risikabelt, kan svaret på spørsmålet her indikere illusjon av kontroll, og derigjennom underestimere risiko.

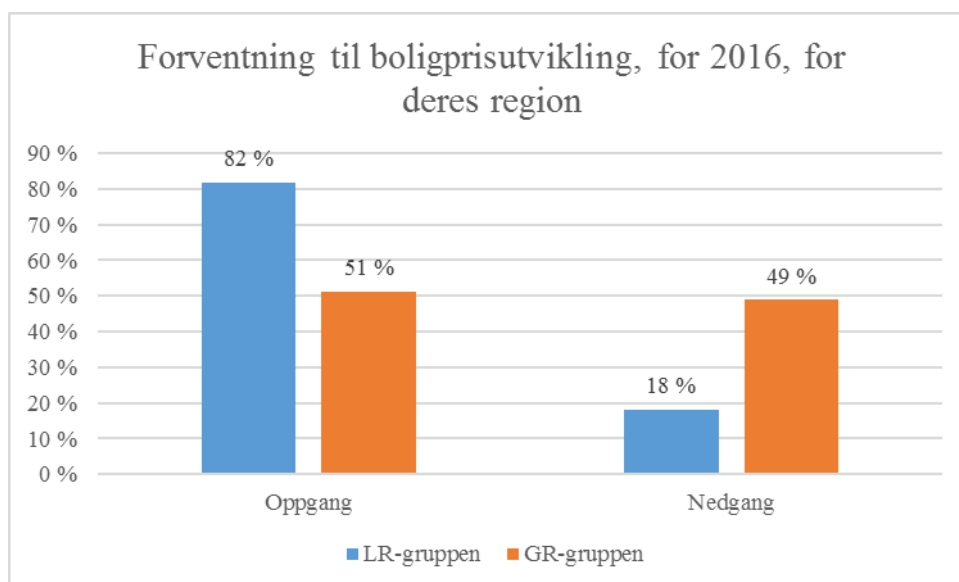
En feilkilde i spørsmålet er at svaralternativene bygger på respondentens oppfattelse av begreper. Eksempelvis kan “større renteøkning” oppfattes ulikt, da større for noen kan være 3 prosent, mens for andre 8 prosent. Vi kan dermed ikke tolke svaret direkte fra undersøkelsen, men kun som pekepinn for respondentenes tåle-grense ved renteendringer. En annen feilkilde er mangelen på et svaralternativ for andelen uten lånebehov, og respondenten må dermed ha valgt ett av svaralternativene, derigjennom forstyrret datasettet i noen grad. Vi oppfatter graden av forstyrrelser i datasettet å være liten da prosentandelen uten lånebehov var lav.

Oppsummert: Fra spørsmålet fant vi ingen tegn på at GR-gruppen underestimerer risiko. For LR-gruppen fant vi to ulike risikooppfattelser. Den ene oppfattelsen fant vi blant andelen som kan tåle større renteøkning, hvor betalingsevnen kan tyde på ingen underestimering av risiko. Den andre oppfattelsen er tuftet på andelen som ikke tåler større renteøkning, og viser tegn på å underestimere risiko.

Grunnet svakheten i begrepene, som eksempelvis “større”, blir funnene for dette spørsmålet svekket. Svekkelsen begrunnes med at begrepet “større” kan oppfattes ulikt avhengig av individets oppfattelse

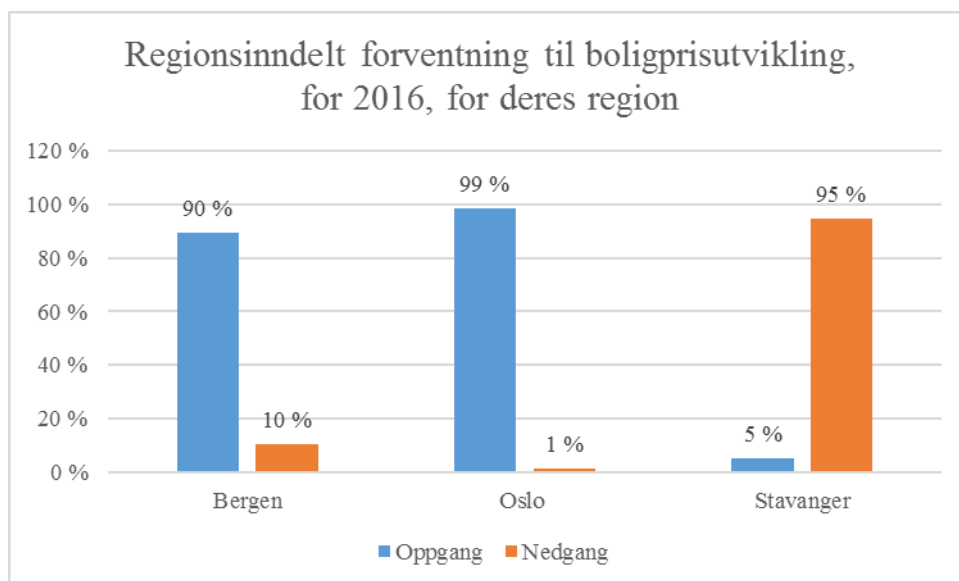
Q35 Hva tenker du/dere om boligprisene i regionen, der din/deres nye bolig ligger, for i år?

Fra undersøkelsen fant vi at flestparten i LR-gruppen tror på boligprisoppgang i sin region, mens i GR-gruppen er oppfatningen jevnt fordelt mellom prisoppgang og nedgang. Vi har vist funnet i figur 29 under. I drøftelsen har vi valgt å fokusere på flestparten i LR-gruppen, samt GR-gruppens fordeling av prisoppgang og nedgang. Fra Norsk økonomi kan det argumenteres for både oppgang og nedgang for i år avhengig av regionen (Haugsvær, 2016).



Figur 29 Forventning til boligprisutvikling, for 2016, for deres region

Når vi sammenligner svar med hensyn på regioner, tror en klar majoritet i Stavanger på boligprisnedgang (Q25), se figur 30 under. For Bergen og Oslo tror flestparten på boligprisoppgang.



Figur 30 Regionsinndelt forventning til boligprisutvikling, for 2016, for deres region

For året 2016 forventer vi ingen økt boligbygging, og politiske endringer som kan øke produktivitetsutviklingen krever tid, samt bygging av boliger vil også være tidkrevende (Konkurransetilsynet, 2015). Med andre ord forventer vi ikke økt tilbud av boliger for i år.

Vi har valgt å først drøfte Stavangerregionen.

Stavanger-husholdningene har opplevd boligprisfall, og omsetningstiden har vært stigende siden 2013 (Jacobsen S. , 2016). Den lave boligbyggingen forventer vi ikke å påvirke prisene i regionen, grunnet økonomisk tilbakegang i Stavanger (Øye, 2015). I stedet kan det forventes en oppgang i boligprisene mot en ny normal (Øye, 2015).

Fra resultatene i undersøkelsen fant vi en jevn fordeling i risikooppfattelse rundt boligkjøp mellom “Lite risikabelt” og “Ganske risikabelt” (se Vedlegg D). Sammen med den jevnt fordelte oppfattelsen av boligprisendring, for regionene, fant vi at drøftelsen av GR-gruppen for Stavangerregionen kan bli litt krevende.

Grunnen til at drøftelsen blir krevende er mangelen på kjennskap til hvilke respondenter som har svart “Ganske” og “Lite risikabelt”, og samtidig har svart “Prisoppgang” og “Prisnedgang” i Stavanger. Respondentenes svarkombinasjoner kan videre vise tegn til ulike

syn i samme region, vist tabell 2 under. Oppfattelsen av “Lite risikabelt” og boligprisoppgang er ett syn, og “Ganske risikabelt” og boligprisnedgang er et annet. I tillegg oppfatter vi at det kan finnes to alternative syn.

| Ulike syn | Boligprisoppgang | Boligprisnedgang |
|--------------------------|------------------|------------------|
| “Ganske risikabelt” (GR) | GR-prisoppgang | GR-prisnedgang |
| “Lite risikabelt” (LR) | LR-prisoppgang | LR-prisnedgang |

Tabell 2 Oversikt over ulike syn

Det førstnevnte synet kan tyde på en oppfattelse av at “bunnen er nådd” og forventning om prisstigning mot en ny normal. Om det første synet er holdbart kan diskuteres, da Stavanger har opplevd boligprisfall allerede, og det likevel er mulighet for videre boligprisfall (“Black swan”). Vi tolker det første synet som en svak underestimert risiko for regionen. Det andre synet kan tyde på pessimisme for egen region, en mulig forklaring er lang omsetningstid over en lengre periode kan påvirke risikooppfattelsen. Vi oppfatter det andre synet å ikke underestimere risiko.

Det første alternative synet, “Lite risikabelt” og boligprisnedgang, oppfatter vi å være et særs irrasjonelt syn. Det irrasjonelle synet kan begrunnes med at tro på lav sannsynlighet for boligprisfall, og samtidig tro på boligprisnedgang, er inkonsistent og dermed vanskelig å rasjonalisere. Det andre alternative synet om muligheten for boligprisfall, gjennom svaret “Ganske risikabelt”, og boligprisoppgang kan begrunnes. Begrunnelsen for prisoppgangen kan være lav boligbygging som øker etterspørsel rundt eksisterende boliger, men vi ser bort fra argumentet grunnet forventet økonomisk tilbakegang i Stavanger. Begrunnelsen for det alternative synet består av boligprisforventninger mot en ny normal, og “Ganske risikabelt” begrepet impliserer ikke en sterk sannsynlighetsoppfatning. Synet kan tolkes slik at boligprisene kan stige for 2016, men muligheten for et boligprisfall er til stede og respondenten har oppfattet risikoen.

For videre drøfting av spørsmålet har vi valgt å slå sammen Bergen- og Oslo-regionen under ett, da majoriteten i regionene tror på boligprisoppgang.

I Oslo er økonomien fortsatt sterk, med litt lavere arbeidsledighet (Hartwig, Denne situasjonen tilsier dessverre at vi får en ny "prisboost", 2015). Tilbudet av boliger er i Oslo

spesielt lavt, samtidig som etterspørselen er sterk og rentenivået lavt. Selv om det forventes svakere økonomisk utvikling, oppfatter Boligbyggeren JM en moderat prisstigning i Norge for året 2016 (Mikalsen, 2015). Det forventes at andre oljeeksponerte byer, som Bergen, blir berørt av oljeprisfallet i 2016 (Hartwig, Denne situasjonen tilsier dessverre at vi får en ny "prisboost", 2015).

Det kan virke som Bergen og Oslo vil oppleve boligprisoppgang, spesielt grunnet ingen forventning om økt boligbygging, for året 2016. Svarene til LR-gruppen fra Bergen og Oslo kan således, i disse regionene, ikke tyde på underestimering av risiko. I stedet kan svarene tyde på refleksjon av boligmarkedsoppfattelse.

På lengre sikt, dersom boligprisene fortsetter oppgangen, kan muligheten for boligprisfall øke slik vi oppfatter boligprishistorien. De oljeeksponerte byene kan bli påvirket av oljeprisfallet i 2016, og boligprisene kan falle som i Stavanger, Bergen kan virke spesielt utsatt.

For GR-gruppen kan synet være todelt, slik vi "utledet" under drøftelsen for Stavanger-regionen. Dersom synet er at boligkjøp er "Ganske risikabelt" og tro på prisnedgang, kan synet tyde på overestimering av risiko for Oslo. Vi oppfatter overestimering til ikke å være en form for underestimering. Vi benytter ordet overestimering fordi økonomien i Oslo oppfattes å være stabil, slik at boligprisfall på kort sikt oppfatter vi å virke lite sannsynlig. At respondentene oppfatter risikoen ved boligkjøp til ganske risikabelt, kan reflektere et langsiktig syn eller pessimisme rundt norsk økonomi (Øye, 2015). For Bergen tyder synet på en oppfattelse av risikoen, grunnet endringen i norsk økonomi og en forventet påvirkning av oljeprisfallet. Svarene fra Bergen kan ikke tyde på at de underestimerer risiko for boligprisfall.

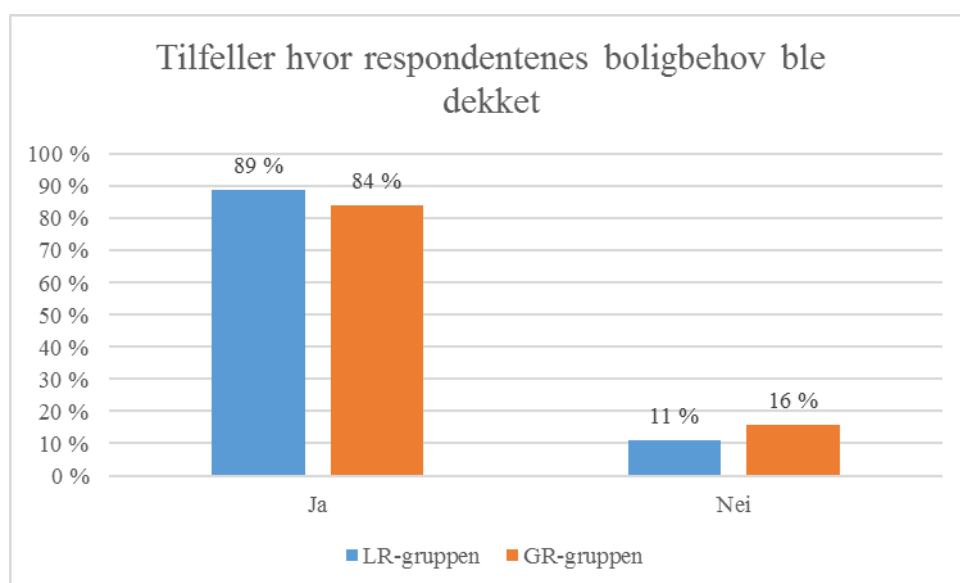
For det alternative synet hvor GR-gruppen tror på boligprisoppgang, kan Bergen og Oslo oppfattes under ett. Uten økt boligbygging vil etterspørselen stige, samtidig som rentenivået er lavt, og på kort sikt kan det virke som regionene vil oppleve prisoppgang. At GR-gruppen oppfatter risiko for boligprisfall kan tyde på kunnskap om boligpriser eller boligmarkedet. Kunnskapen reflekteres gjennom risikooppfattelsen, samtidig som boligprisene stiger og medfører økt avkastning på den kjøpte boligen. GR-gruppen med det alternative synet virker å ikke underestimere risiko.

Oppsummert: Det kan virke som det er tre ulike syn som eksisterer i Stavanger, av synene oppfatter vi at kun synet "LR-og-prisoppgang" tyder på svak underestimering av risiko. For de to andre synene i Stavanger oppfatter vi ingen tegn til underestimering. Videre fant vi

ingen tegn til underestimering av risiko for Bergen og Oslo tilhørende LR-gruppen. For GR-gruppen, i Bergen og Oslo, fant vi tegn på to ulike funn. Ved bruk av “GR-prisnedgang” fant vi tegn på at Oslo virker å overestimere risiko, samt også Bergen ikke underestimerer risiko. Ved bruk av synet “GR-og-prisoppgang” fant vi at Bergen og Oslo ikke underestimerer risiko. Vi gjør oppmerksom på at synene vi drøfter omfatter året 2016.

Q41 Er boligen tilstrekkelig stor for ditt/deres behov?

Fra undersøkelsen fant vi at majoriteten av respondentene kjøpte boliger som dekket deres behov, vist i figur 31 under. For GR og LR-gruppen fant vi at henholdsvis 84 og 89 prosent har fått dekket sitt behov, mot henholdsvis 16 og 11 prosent uten dekkede behov.



Figur 31 Dekning av respondentenes boligbehov

Siden LR-gruppens prosent av dekket boligbehov er større enn for GR-gruppen, kan det være tegn på egenoppfattet risikostyring. Med egenoppfattet risikostyring mener vi at respondentene som har svart “Lite risikabelt” å kjøpe bolig med tanke på prisfall, kan selv oppfatte risikoen som lav grunnet at boligbehovet er dekket. Vi velger å benytte et eksempel, neste avsnitt, som kan forklare hvordan boligbehovet kan påvirke risikooppfatningen.

La oss i eksempelet her anta et individ som har boligbehov lik én million. Eksempelet vårt omhandler teori om boligkonsum (Døskeland, 2014). Dersom denne boligkjøperen anskaffer

bolig lik boligbehovet sitt på én million vil boligprisutviklingen ha ingen effekt på boligkjøpers boutgifter.

Hvis vi nå antar at det samme individet har anskaffet en bolig til nihundretusen, kan vi konstatere at boligkjøperen ikke har dekket boligbehovet sitt på én million. Det udekkede boligbehovet ligger således på hundretusen. Dersom boligprisen stiger med ti prosent vil kostprisen på den identiske boligen øke med hundretusen. Som følge av dette vil boligkjøperen måtte betale hundretusen mer det påfølgende året for å dekke det samme boligbehovet sitt. Det motsatte kan påvises ved boligprisnedgang.

Oppsummert vil boligeiere med udekket boligbehov tape ved boligprisstigning og vinne ved boligprisfall. For øvrige boligeiere med dekket boligbehov vil prisendringen ikke ha effekt. Vi har i tillegg valgt å sitere Døskeland (2014, s. 359) sitering av Sinai and Souleles 2005, for å tydeliggjøre den egenoppfattede risikostyringen som kan eksistere blant boligkjøpere bedre.

“Conventional wisdom assumes that homeownership is risky because house prices are volatile. But all households start life “short” housing services, and homeownership could be a less risky way of obtaining those services than the alternative, renting. (Sinai and Souleles, QJE 2005)”

Videre oppfatter vi at blant alle respondentene kan det finnes flere risikosyn, et hvor boligbehov er i sentrum (vi kalte det egenoppfattet risikostyring), og et annet hvor økonomisk tap på boligobjektet er i sentrum. Vi kjenner ikke fordeling av risikosynene blant respondentene, men gjennom synene kan vi si noe om GR- og LR-gruppen.

Fra GR-gruppens minoritet uten dekket boligbehov oppfatter vi tegn på at risikosynet for økonomisk tap på boligobjektet er mer gjeldende. Vi begrunner oppfattelsen med at dersom boligbehovet var dekket, ville ikke respondentene ha oppfattet boligkjøpet til å være ganske risikabelt.

Gjennom svaret “Ganske risikabelt” og risikosynet rundt økonomisk tap på boligobjektet, oppfatter vi videre at deler av minoriteten i GR-gruppen kan ha gjort et forhastet kjøp eller kjøpt for utleie. Vi begrunner delene av minoriteten med vår oppfattelse om at muligheten for ingen av de to nevnte punktene trenger å gjelde. Videre begrunner vi hastekjøpet med at kjøpet kan forklare årsaken til at boligbehovet ikke er dekket, samt tro på prisstigning, da et

prisfall kan forklare svaret “Ganske risikabelt” og prisfallet vil påvirke respondentens økonomiske tap på boligobjektet. Dersom en andel i GR-gruppens minoritet kjøpte for utleie, oppfatter vi at utleieårsaken kan tyde på forventning om avkastning og ved et boligprisfall vil et økonomisk tap på boligobjektet inntreffe. I tillegg kan kjøp av bolig for utleie rettferdiggjøre svaret at boligbehovet ikke er dekket, da utleieboligen kan være eksempelvis en hybel. For utleieandelen oppfatter vi også at risikosynet er sentrert rundt økonomisk tap på boligobjektet.

Et annet moment kan være gjennom egenoppfattet risiko, hvor respondentene kjenner til sitt udekkede behov, og en forventning om et mulig boligprisfall vil påføre dem et tap i verdien av boligbehovet. Vi oppfatter at minoriteten i GR-gruppen ikke har underestimert risiko.

Vedrørende majoriteten i GR-gruppen med dekket boligbehov, kan risikosynet være tegn på refleksjon av økonomisk tap på boligobjektet, da egenoppfattet risikostyring rundt boligbehovet er dekket. Videre vet vi GR-gruppen har oppfattet risiko for boligprisfall, og vi finner dermed ingen tegn på underestimering av risiko.

For LR-gruppens minoritet som ikke har dekket boligbehovet kan vi oppfatte behovsdekningen som tegn på utleie. Vi begrunner utleie med at når boligbehovet ikke er dekket, samtidig som det ble gjort et boligkjøp og kjøpet anses av kjøper å være “lite risikabelt”, kan det tyde på forventning om avkastning på boligkjøpet. Videre kan avkastningen reflektere et syn på ingen økonomisk tap av boligobjektet. Siden et boligprisfall kan inntreffe uventet, oppfatter vi den resterende andelen på 11 prosent i LR-gruppen å underestimere risiko.

Ser vi på LR-gruppens majoritet som har dekket boligbehovet innbefatter den flest respondenter i undersøkelsen, og andelen kan tyde på at både egenoppfattet risikostyring og tro på ingen økonomisk tap på boligobjektet er tilstede. Grunnen til todelingen av risikosynet er at respondentene er klar over å ha dekket boligbehovet og et boligprisfall vil ikke påvirke dem. I tillegg kan tro på prisoppgang, gjennom svaret “Lite risikabelt”, tyde på forventninger om avkastning. For majoriteten av LR-gruppen oppfatter vi tegn på svak underestimering av risiko, da risikosynet kan være todelt hvor det ene synet er sentrert rundt behov, mens det andre synet er sentrert rundt sikring mot økonomisk tap.

I tillegg til drøftelsen over skal det nevnes at vi fant at 96 prosent av respondentene i LR og GR-gruppen kjøpte bolig til eget bruk (se figur 13), og den egenoppfattede risikostyringen kan gjelde da bolig benyttes for å dekke boligbehovet. Videre kan både den egenoppfattede

risikostyringen og risikosynet rundt økonomisk tap på boligobjektet gjelde under ett, med andre ord, respondentene kan kjøpe både med intensjon om å dekke boligbehov og forvente økonomisk verdiendring på boligobjektet. Siden vi ikke kjenner til fordelingen av risikosynene, om ett eller begge gjelder samtidig for respondenten, kan klarere tegn på LR og GR-gruppen bli vanskelig. Vi oppfatter likevel at dersom boligbehovet er dekket, kan “Lite risikabelt” besvares uten å tyde på underestimering av risiko.

Oppsummert: For dette spørsmålet oppfatter vi fra respondentene at LR-gruppen virker å underestimere risiko uavhengig av om boligbehovet er dekket eller ikke, men graden av underestimering for gruppen er svakere dersom respondentene er klar over egenoppfattet risikostyring gjennom dekket boligbehov. For GR-gruppen tyder svarene på ingen underestimering av risiko. Det skal også nevnes at boligen ble, i 96 prosent av tilfellene, kjøpt for eget bruk og kan tyde på at den egenoppfattede risikoen kan reflekteres i svaret angående risiko for boligprisfall.

Kommentar til funnene tuftet på hovedspørsmålet Q25

Fra oppsummeringene over fant vi tegn på at GR-gruppen ikke underestimerer risiko, med unntak av deres valg mellom fast og flytende rente. Majoriteten av GR-gruppen fant vi til ikke å vurdere fastrente, selv om de har oppfattet risiko for boligprisfall. Funnet kan tyde på mangelfull forståelse av økonomiske sammenhenger, eller risikovilje. Det skal nevnes at funnet er svakt da fastrentetakere ikke hadde et tilpasset svaralternativ, og påvirket andelen uten planer for overgang til fastrente.

Fra oppsummeringen av funn fra LR-gruppen fant vi tegn på underestimering av risiko, med unntak av toleranse for renteøkning. Vi fant tegn på at andelen som tåler en større renteøkning ikke underestimerer risiko da de har god betalingsevne. Det skal nevnes også at funnet er svakt, grunnet begrepet “større” kan oppfattes ulikt av ulike respondenter.

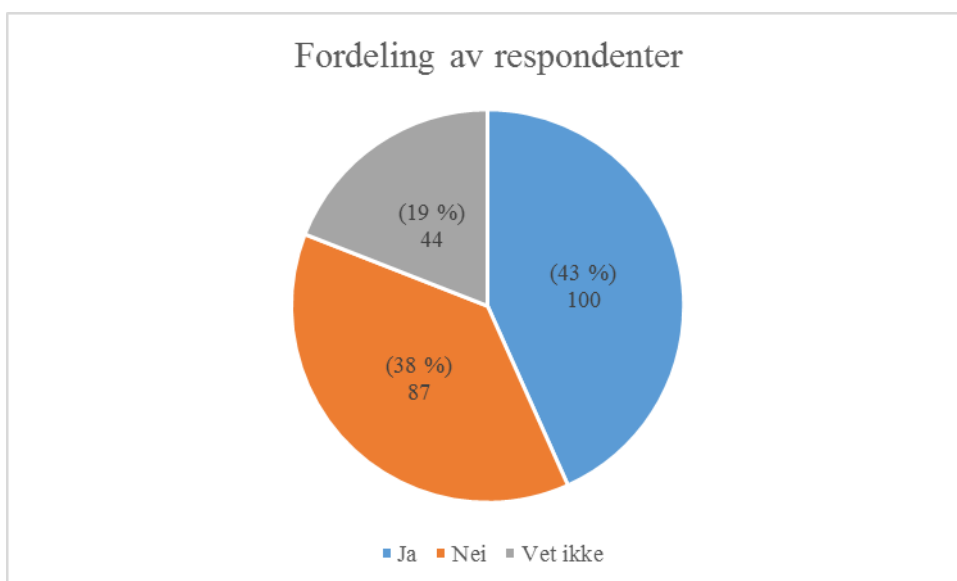
Det virker å eksistere et skille mellom gruppene GR og LR, og LR-gruppens tegn på underestimering kan videre tyde på overkonfidens ved boligkjøpet.

5.3 Drøfting av hovedspørsmål Q14

For gjennomgangen av spørsmålene vi oppfatter å være relatert til overoptimisme, velger vi å drøfte hvert spørsmål enkeltvis. For hvert spørsmål velger vi å starte med en kort påminnelse av funn fra undersøkelsen, deretter viser vi funnet grafisk for en visuell forståelse. Videre drøfter vi funnet, og inkluderer eventuelle feilkilder vi oppfattet etter undersøkelsen var gjennomført. Til slutt oppsummerer vi våre oppfattede funn fra spørsmålet, og fortsetter med samme fremgangsmåte for neste spørsmål. Etter gjennomgangen avslutter vi drøftelsen av hovedspørsmålets besvarelser kort med en kommentar til funnene, om vi fant tegn på overoptimisme eller ikke. Med andre ord er fremgangsmåten lik den vi benyttet for drøfting av overkonfidens.

Vi starter med et overblikk over dette hovedspørsmålet (Q14) før drøftingen av de ulike respondentenes oppfatning. Hovedspørsmålet var følgende: “Har du/dere fremtidige planer for videresalg av boligen?”

Respondentenes svar fordelte seg på tre kategorier, “Ja”, “Nei” og “Vet ikke”, se figur 32 under. For den videre drøftelsen har vi valgt å utelate gruppen respondenter som havnet i kategorien “Vet ikke”. Grunnen for utelatelsen er at vi oppfatter usikre respondenter til å være krevende å drøfte. Spesielt for dette spørsmålet kan “Vet ikke” også oppfattes som en svak vurdering, da kun svaret “Nei” kan reflektere ingen tegn på vurdering av videresalg. Vi fant dermed andelen av “Ja” og “Nei” til henholdsvis å være 43 og 38 prosent, og vi benytter de tilhørende begrepene VS-gruppen for andelen med videresalgsplaner.



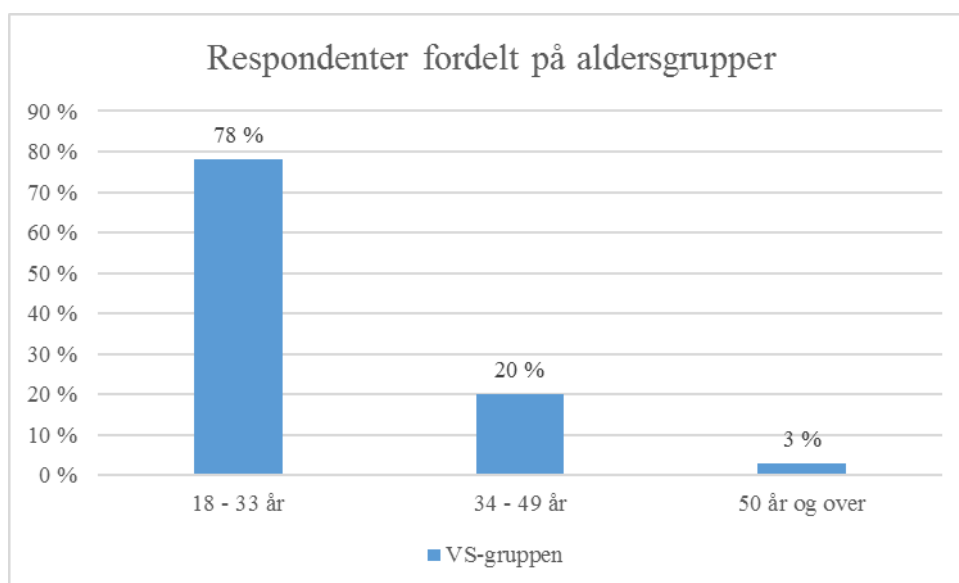
Figur 32 Fordeling av respondenter

En svakhet vi identifiserte ved spørsmålet (Q14) i drøftelsen av overkonfidensens tilstedeværelse, gjelder også for videre drøfting av overoptimisme. Feilkilden bestod av mangel på oppfølgingsspørsmål rundt videresalget. Uten oppfølgingsspørsmål mistet vi bakgrunnen for videresalgsplanen, og tidspunkt for når neste boligkjøp er planlagt.

Vi oppfatter likevel at et videresalg kan være tuftet på ønske om meravkastning. I tillegg har vi kun valgt å fokusere på gruppen som vurderer videresalg, da vi oppfatter videresalg som essensielt for å kunne heve meravkastningen. Alternativet å ikke heve meravkastningen, ved ingen fremtidige flytteplaner oppfatter vi ikke passer for teorien rundt overoptimisme. Vi har oppfattet overoptimisme å gjelde for boligkjøp med forventning om gevinst ved salg, meravkastning, på boligkjøpet.

Q1 Hvilken aldersgruppe tilhører du/dere?

Vi fant fra undersøkelsen, og vist i figur 33 under, at en klar majoritet av unge, fra 18 til 33 år, har kjøpt bolig med planer om videresalg. Den resterende andelen består i hovedsak av yngre fra 34 til 49 år, men også eldre fra 50 år og over. Vi starter med å dele VS-respondentene i to grupper. Gruppen unge som består av respondenter fra 18 til 33 år, og eldre som omfatter respondenter fra 34 år og over.



Figur 33 Respondenter fordelt på aldersgrupper

For den unge gruppen oppfatter vi bakgrunnen for svaret “videresalg” å reflektere en oppfattelse av egen fremtidig livsstilsendring. Med livsstilsendring mener vi at boligbehovet for unge som eksempelvis ønsker å bo i sentrum uansett boligens størrelse eller stand, vil endres med tiden hvor de fremtidige preferansene kan gå i retning av sentrumsnær bolig av større størrelse og bedre stand.

Rentenivået har vært meget lavt i 2015 og frem til juni i 2016. Grunnet rentenivået oppfatter vi at skillet mellom leiekostnader og nedbetaling av boliglåmsgjeld er lite. SSB rapporterer at leie av bolig ofte foretrekkes i bestemte livsfaser, og spesielt blant studenter og unge (Statistisk sentralbyrå, 2004). De bestemte livsfasene som SSB nevner kan tyde på en parallell til livsstilsendringen i fant tegn til blant de unge boligkjøperne. Vi oppfatter videre at det lave kostnadsskillet mellom leie og eie, kan tiltrekke flere potensielle boligkjøpere til boligmarkedet. På grunn av muligheten for livsstilsendring, og dermed endring i boligbehov, oppfatter vi bakgrunnen for de unges boligkjøp å tyde på forventning om meravkastning. Vi begrunner forventningen med å vise til alternativet å leie. Dersom de unge valgte å leie vil ikke et boligprisfall påvirke dem.

Den eldre andelen består i hovedsak av yngre, hvor forventede fremtidige livsstilsendringer kan forklare svaret “videresalg”. Bjørn Erik Øye i Prognosesenteret viser til at flere oftere flytter, velger mindre leiligheter, og hevder det er del av en urbanisering (Laustsen, 2015). Prognosesenteret anslår at gjennomsnittlig flytting mellom bolig er i dag 6-7 år, mens for 40 år siden var boligkjøpsintervallet 17 år. Videre hevder Øye at intervallet i flyttingen mellom bolig ikke vil forlenges med det første (Laustsen, 2015).

Vi oppfatter, grunnet majoriteten av yngre, at den resterende gruppen kan ha et ønske om å forlenge ungdomsperioden. Vi begrunner påstanden ved at husholdningssammensetningen er i endring. Flere individer foretrekker å bo alene, og det er rapportert lavere fødselstall (NOU 2016:1, 2016). Samtidig er 41 prosent av husholdningene aleneboende i dag (Statistisk sentralbyrå, Dette er Norge 2015 Hva tallene forteller, 2015). Svarene fra de yngre respondentene kan tyde på utsettelse av ekteskap og familieoppstart, ved heller å prioritere en bolig som kan dekke dagens preferanser bedre. Dagens preferanser kan tyde på at husholdningen, bestående av en person, kan foretrekke oppgradering av eksempelvis sin bolig i sentrum til bedre standard og størrelse. For respondenter hvor husholdningen bestod av flere enn én, kan forklaringen ligge i planlagt utsettelse av barn grunnet større preferanser for den nåværende boligens beliggenhet. Enten husholdningene i undersøkelsen består av en eller flere, vet vi de har planer for videresalg. Planen for videresalg kan reflektere oppfatning av

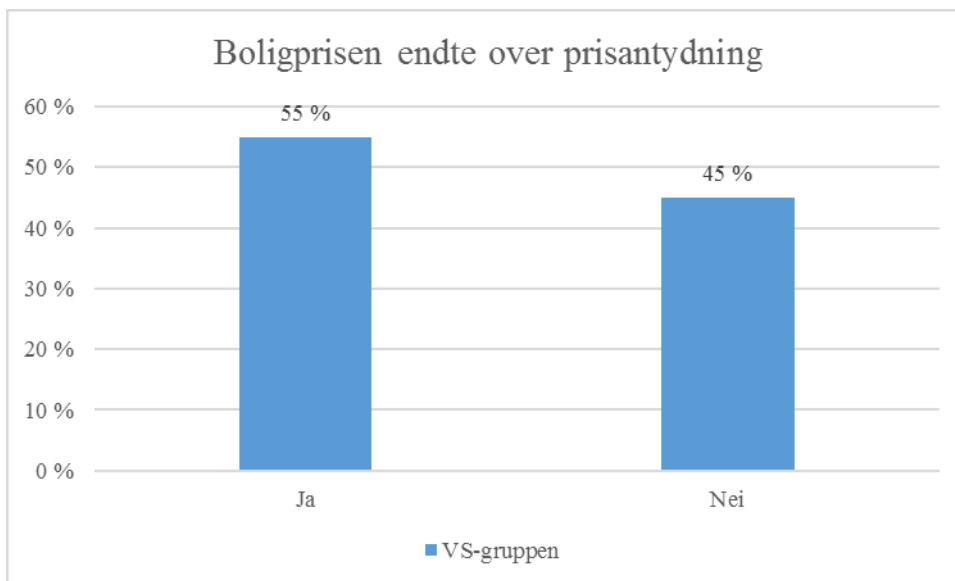
fremtidige livsstilsendringer, eksempelvis grunnet familieførøkelse eller ekteskap. For majoriteten av den resterende gruppen kan svaret tyde på at egne preferanser verdsettes høyere enn forventet meravkastning på boligkjøpet.

Spørsmålet hadde en feilkilde angående tilrettelegging av undersøkelsen for de eldre intervjuobjektene, 50 år og over, og vi viser til gjennomgangen av feilkilden i metodedelen.

Oppsummert: Svaret fra de unge kan tyde på forventning om meravkastning ved videresalg, mens for den resterende andelen oppfatter vi at personlige preferanser verdsettes over meravkastningen. Den lave andelen eldre kan skyldes metoden vi benyttet i undersøkelsen, og vi har ikke lagt mye tyngde på de eldste i den eldre aldersgruppen.

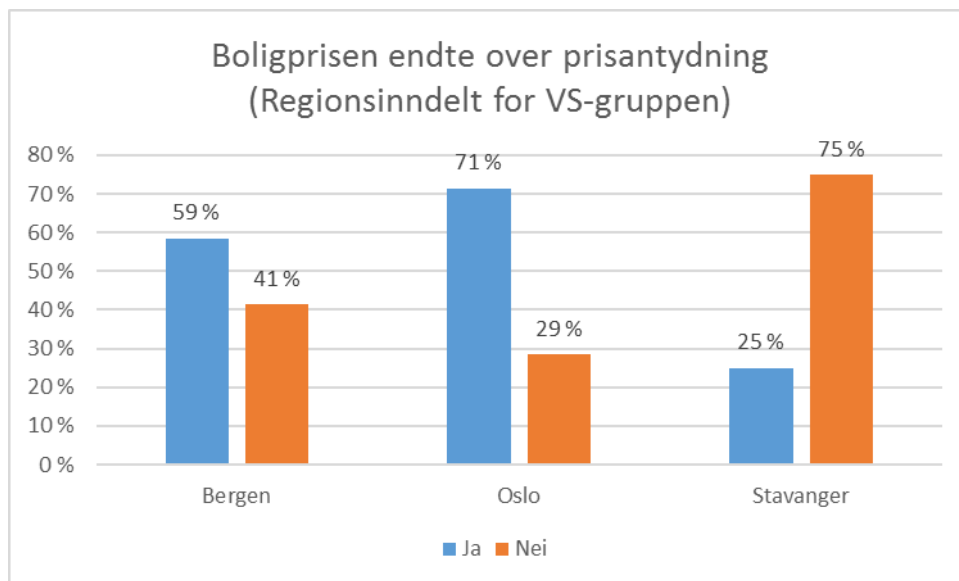
Q18 Endte boligprisen over prisantydning?

Fra respondentenes svar på dette spørsmålet fant vi litt oftere kjøp over prisantydning for VS-gruppen som vi har illustrert i figur 34 under.



Figur 34 Boligpriser som endte over prisantydning for VS-gruppen

Når vi ser på fordelingen mellom regionene i figur 35 under, var det svært få kjøp over prisantydning i Stavanger, mens en svak overrepresentasjon i Bergen og Oslo.



Figur 35 Boligpriser som endte over prisantydning for VS-gruppen, regionsinndelt

For spørsmålet velger vi å fokusere på andelen som betalte over prisantydning. Vi oppfatter at boliger solgt over prisantydning ofte kan være mer attraktive, eksempelvis grunnet sentrumsnær beliggenhet. Siden vi vet respondentene tilhører VS-gruppen, kan boliger over prisantydning skape oppfattelse om lettere likvide salgsobjekter.

Da vi fant en svak overrepresentasjon i Bergen og Oslo, hvor boligene ikke har vært påvirket av prisfall, kan vurderingen av videresalg tyde på forventning om meravkastning. Det har blitt rapportert lav boligbygging i Norge det siste året (Konkurransetilsynet, 2015). Samtidig er det høy etterspørsel etter bolig i begge regionene (Mikalsen, 2015). Den lave boligbyggingen og høye etterspørselen etter bolig i begge regionene, kan støtte opp under forventningene her (Konkurransetilsynet, 2015).

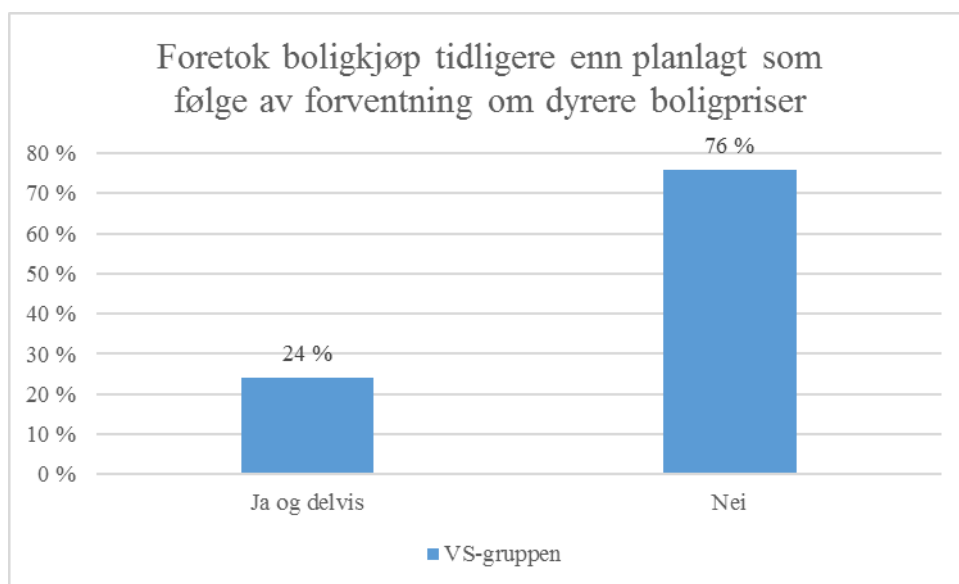
For Stavanger kan tro på boligprisstigning mot en ny normal også skape forventning om økt avkastning, men andelen med slik forventning virker lav (Øye, 2015).

Spørsmålet hadde en større feilkilde. Ved svaralternativene har vi ikke tillagt et alternativ dersom boligkjøpet skjedde til under prisantydning. Vi vet dermed ikke andelen respondenter som betalte under prisantydning. Grunnet mangelen på den andelen som betalte under prisantydning valgte vi kun å fokusere på respondentene som betalte over prisantydning. Ser vi på størrelsen av respondentene som betalte over prisantydning, sammenlignet med resten som består av kjøp til eller under prisantydning, oppfatter vi at gruppen er relativt stor.

Oppsummert: Fra respondentenes besvarelser fant vi tegn til forventet meravkastning blant andelen som betalte over prisantydning, og andelen er fordelt med hovedvekt på Bergen og Oslo. For Stavanger kan den lave andelen respondenter tyde på et fåtall med forventning om meravkastning. I tillegg er andelen i aldersgruppene 18 til 33 år, og fra 34 til 49 år relativt stor, slik at vi oppfatter ikke feilkilden overfor aldersgruppen 50 år og oppover til å være restriktiv overfor tegnene på meravkastning.

Q27 Ble boligkjøpet gjort tidligere enn planlagt i forventning om dyrere boliger i fremtiden?

Fra undersøkelsen fant vi at VS-gruppen har oftere svart ja og delvis på boligkjøp tidligere enn planlagt i forventning om dyrere boliger i fremtiden, videre kalt for hastekjøp her, og utgjør 24 prosent. Dette har vi illustrert i figur 36 under. For drøftelsen av spørsmålet velger vi å fokusere på de 24 prosentene som foretok boligkjøp tidligere enn planlagt.



Figur 36 Boligkjøp foretatt i forventning om dyrere boligpriser

Gjennom 2015 har det vært publisert avisartikler med overskrifter som blant annet “Det er i sånne tider de beste kjøpene gjøres” (Hartwig, 2015). Vi oppfatter boligmarkedet å være et populært nyhetstema, og spesielt grunnet den store andelen som eier egen bolig (Statistisk sentralbyrå, 2015). Artikkene kan etter vår oppfattelse påvirke folk til å vurdere boligkjøp, derigjennom å bli potensielle boligkjøpere. At 24 prosent som kjøpte bolig vurderer

videresalg kan vi tyde som tegn på hastekjøp grunnet media, og oppfattelse av prisstigning. Omtrent halvparten av eiendomsmeğlerne hevder boligmarkedet påvirkes av media (Måklarsamfundet, 2015).

Media er en vanlig kilde til informasjon, og eksperter i boligmarkedet får her utfolde seg (Døskeland, 2014). Problemet med ekspertenes uttalelser er ansvarsfrihet overfor forbrukernes handlinger. Det er også rapportert at hyppigheten av boligtvister, angående dårligere stand enn opplyst, er sterkt representert hos Forbrukerombudet (Forbrukerombudet, 2016).

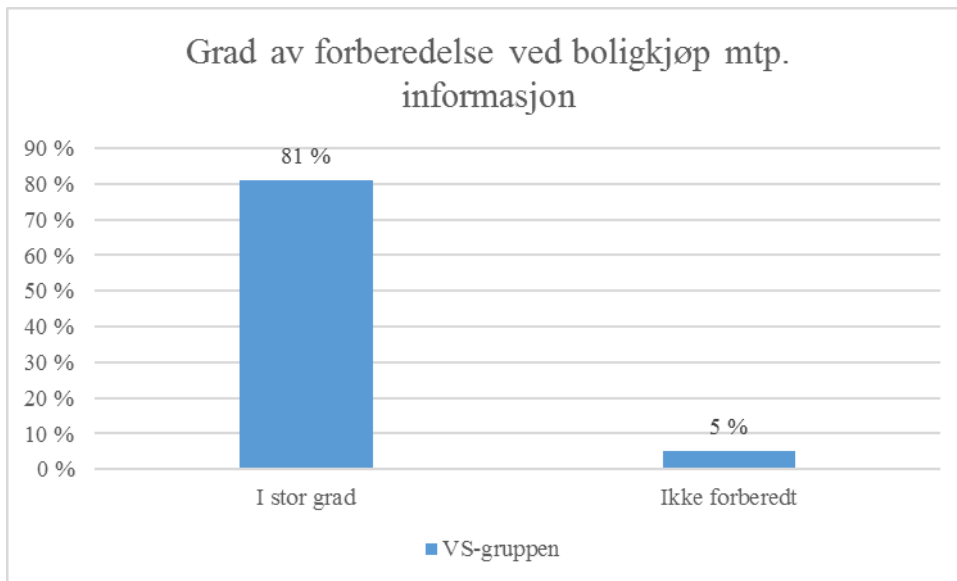
Vi oppfatter at ekspertenes uttalelser kan forsterke de potensielle boligkjøpernes beslutningsevne, og dermed kunne øke muligheten for et hastekjøp. Siden boligkjøp er en tidkrevende og kompleks prosess, kan et hastekjøp tyde på lav oversikt over mangler på boligen. Ved mangler på boligen, og derigjennom misnøye, kan vi oppfatte et ønske om videresalg.

Bakgrunnen for boligkjøp tidligere enn planlagt, fant vi gjennom spørsmålets utforming, var grunnet forventning om prisstigning. Hastekjøpene kan være tegn på et ønske om å delta i boligmarkedets prisoppgang mens de har muligheten. Deltagelsen kan tyde på at hastekjøpene reflekterer forventningene om økt meravkastning.

Oppsummert: For spørsmålet oppfatter vi de 24 prosentene å forvente meravkastning ved videresalg, og bakgrunnen for kjøpet var prisstigning og medias innflytelse.

Q28 I hvor stor grad var du/dere forberedt på å kjøpe bolig? Med tanke på informasjon før boligkjøp

Fra besvarelsene fant vi, og har vist i figur 37 under, at en klar majoritet, av VS-gruppen, på 81 prosent, var godt til svært godt forberedt på boligkjøp. I tillegg fant vi at 5 prosent var helt uforberedt. Vi har valgt i drøftelsen av spørsmålet å ekskludere "I liten grad" og "Svært liten grad".



Figur 37 Grad av forberedelse ved boligkjøp mtp. informasjon

Vi oppfatter at de helt uforberedte 5 prosentene kan vise tegn til et forhastet kjøp. Begrunnelsen kommer av drøftelsen over, rundt hastekjøp, hvor media og meravkastningsforventninger kan være tilstede. Det kan virke som andelen her har overvurdert boligkjøpsprosessen. En overvurdering kan også forklare villigheten for videresalg, da et forhastet uforberedt kjøp kan medføre en bolig som ikke dekker behovet eller har mangler. For de 5 prosentene oppfatter vi bakgrunnen for videresalg til å være tegn på misnøye med boligen, samt forventning om meravkastning i noen grad. Vi benytter begrepet i noen grad, da misnøye ved boligkjøpet kan oppfattes å være viktigere videresalgsargument for boligkjøper enn avkastning, og kjøpers oppfattelse kan være individuell.

Spørsmålet har en relativt stor feilkilde her³, og ligger i begrepet forberedelse. Fra besvarelsene kan vi finne graden av forberedelse, men hvilke forberedelser som ble gjort vites ikke. I ettertid oppfatter vi at spørsmålet burde ha vært åpent, slik at de utførte forberedelsene villet blitt beskrevet tydeligere av respondentene. For drøftelsen av de 81 prosentene kan vi ikke gå i detalj på hvilke forberedelser som ble utført, men i stedet benytte tegnene vi oppfattet fra de 5 prosentene som en pekepinn.

De 81 prosentene var godt forberedt, og forberedelsene kan være et sterkt tegn på at hastekjøp utelukkes. Videre oppfatter vi respondentenes forberedelse å innbefatte kjennskap til eget

³ Feilkilden gjelder for videresalg, men ikke i drøftelsen av LR- og GR-gruppene fordi der oppfattes forberedelser generelt som for/mot argument for overestimering av risiko, vha. egenoppfattelse.

behov og kunnskap om mangler rundt boligstandarden. Ved dekking av preferanser oppfatter vi at misnøye rundt kjøp vil falle, og årsaken til videresalg trenger ikke å reflektere misnøye. Kunnskap rundt boligstandarden kan være tegn på høyere krav til boligen som eksempelvis unngå vannskader og skader i treverk, samt egenoppfattet boligbehov. I tillegg kan kunnskapen finne og tolke eventuelle oppussingskostnader som kan bearbeides i boligkjøpsavgjørelsen. Vi oppfatter fra respondentene at forberedelsene blant annet innbefatter informasjonshenting rundt bolig, og kunnskap rundt boligstandarden.

Siden respondentene vurderer videresalg, kan gode forberedelser også inkludere en videresalgplan, derigjennom en forventning av meravkastning på boligkjøpet.

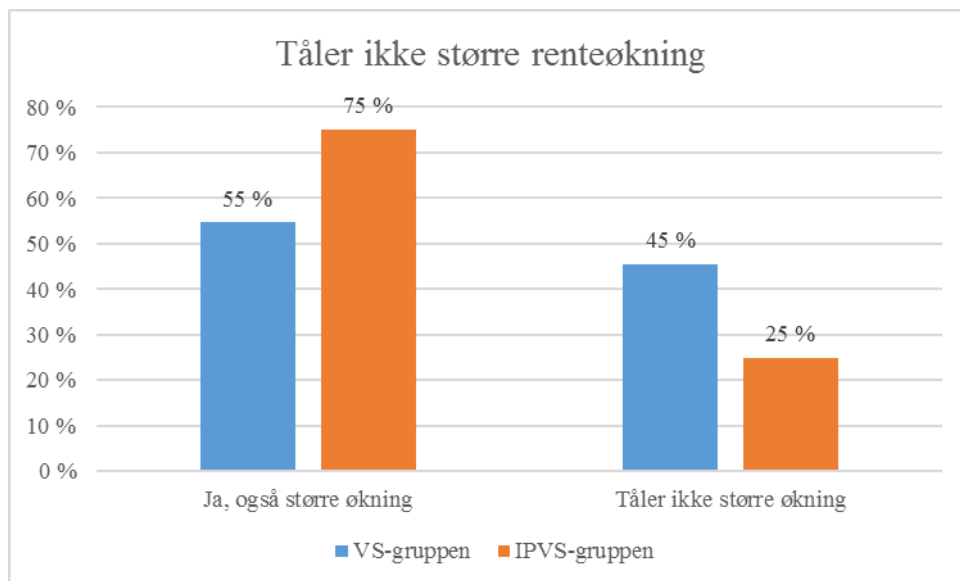
Forventningens styrke oppfatter vi til middels, da gode forberedelser før kjøp kan ha resultert i en bolig de er fornøyd med og dermed ikke føler et press for å selge.

Oppsummert: Fra spørsmålet finner vi tegn til at de 5 prosentene kan ha gjort et hastekjøp, og bakgrunnen for salget kan være delt mellom misnøye ved boligkjøpet og forventning om meravkastning. For de 81 prosentene som var godt forberedt kan svarene tyde på god kunnskap rundt bolig og boligstandard. Bakgrunnen for videresalg, blant de godt forberedte, kan være fordi videresalg var en del av forberedelsesplanen. Vi oppfatter likevel at de 81 prosentene kun forventer meravkastning i middels grad, da det er tegn til tilfredshet ved den allerede kjøpte boligen.

Q34 Kan du/dere tåle en renteøkning?

Fra resultatene i undersøkelsen, illustrert i figur 38 under, viser 45 prosent av respondentene i VS-gruppen at de ikke tåler eller tåler kun en liten renteøkning. Mens øvrige 55 prosent rapporterer å kunne tåle en større renteøkning. For drøftelsen har vi valgt å fjerne "Vet ikke"-respondentene, da denne andelen kan vanskelig fortolkes og ved fjerning oppfatter vi at de andre besvarelsene fremstår klarere.

For den videre drøftelsen av dette spørsmålet har vi lagt sammen respondentene som ikke tåler, eller kun tåler en liten renteøkning. Den samlede andelen utgjør dermed betydelige 45 prosent med videresalgplaner.



Figur 38 Toleranse for renteforøkelse

Sammenligner vi med gruppen som ikke har plan for videresalg (IPVS), ser vi at de 45 prosentene er en meget høy andel i figur 38 over. Vi oppfatter at den høye andelen kan være et faremoment i det norske boligmarkedet.

Den betydelige andelen på 45 prosent kan tyde på å ha en sterk forventning om meravkastning på boligkjøpet. Ettersom et negativt omslag i boligmarkedet, privatøkonomien, eller økonomien for øvrig vil kunne forverre deres evne til å tilbakebetale boliglånet dramatisk. Videre kan liten eller ingen toleranse for renteøkning, blant de 45 prosentene, indikere svak betalingsevne. Indikasjonen begrunner vi med vår oppfattelse om at en større renteøkning vil kunne skape høyere utgifter for husholdningen, og at lav betalingsevne ikke forbedres ved et tilskudd av økte utgifter.

Den største andelen, på 55 prosent, tolker vi å ha en tryggere økonomi, og dermed bedre betalingsevne. Siden vi kjenner ønsket om videresalg, kan svarene tilhørende andelen tyde på at de forventer meravkastning på boligkjøpet. Vi kan derimot ikke estimere graden av forventet meravkastning her, da vi ikke kjenner tidspunktet for utførelsen av videresalget.

I ettertid har vi identifisert tre svakheter ved dette spørsmålet. Den første svakheten lå i andelen av respondenter med fastrente. Bakgrunnen for feilkilden var mangel på svaralternativ dersom respondenten hadde fastrente, og dermed ikke fikk tildelt et tilpasset svar for rentevalget. Vi oppfatter at fastrentetakere kan ha svart "Ja, også større økning", da

utsagnet stemmer med fastrentevalget, men ikke med ønsket vi hadde om å finne tegn blant flytende-rentetakere.

Ved å først filtrere VS-gruppen for Q20 (rentetypevalg) fant vi at størstedelen, 63 prosent, av denne gruppen har flytende rente. En renteøkning oppfatter vi kun ville ha påvirket de 63 av de 55 prosentene av VS-respondentene med flytende rente. For de 55 prosentene oppfatter vi at andelen fastrentetakere har påvirket funnet, og oppfatter dermed at tegnene vi fant rundt de 55 prosentene er svake. For de 45 prosentene oppfatter vi svarene i liten grad å ha blitt påvirket av mangelen på fastrente-svaralternativet, da vi oppfatter respondentene ikke ville blitt påvirket av en større renteøkning.

En annen stor svakhet i spørsmålet var oppfattelsen rundt ordbruken, da spesielt angående “større økning” og “liten økning”. Tegnene vi fant i undersøkelsen ble dermed bygget på respondentenes oppfattelse av begreper, hvor eksempelvis “større” renteøkning kan oppfattes ulikt. Vi kan videre ikke tolke svaret direkte fra undersøkelsen, men kun som en pekepinn for respondentenes toleranse for renteendringer.

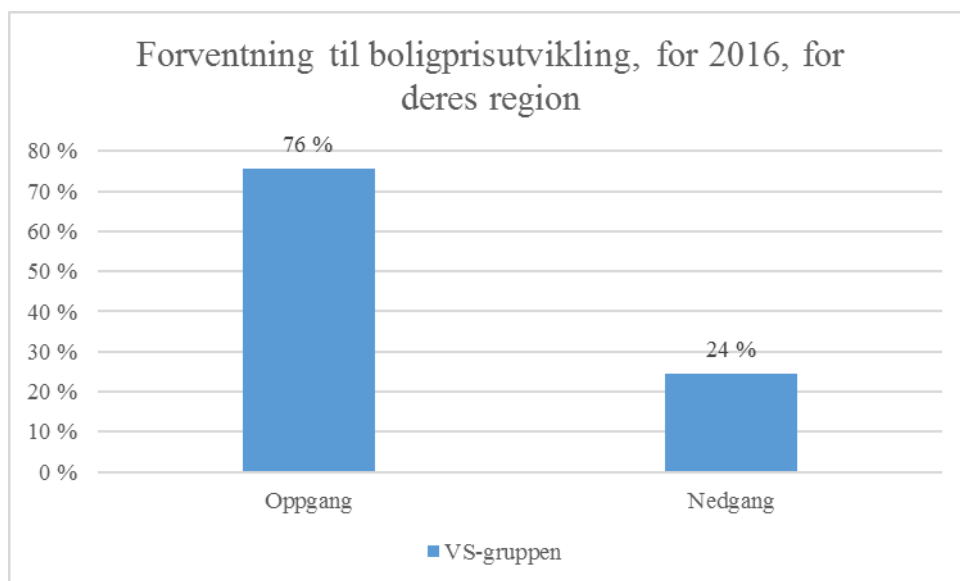
Den tredje svakheten vi merket oss var mangelen på et svaralternativ for andelen boligkjøpere uten lånebehov. Denne andelen må ha svart med et av de gitte svaralternativene, og derigjennom påvirket funnene fra spørsmålet i noen grad. Vi oppfatter andelen til å være lav, og dermed ikke påvirke funnene i spørsmålet.

Oppsummert: Fra spørsmålet fant vi at 45 prosent er sårbare for en større renteøkning. Andelen med videresalgsplaner kan tyde på forventning om meravkastning på fjorårets boligkjøp, da et prisfall eller større renteøkning vil påvirke andelen svært negativt. I tillegg er de 45 prosentene en meget høy andel sammenlignet med IPVS-gruppen, og kan være et faremoment. For andelen som tåler en større renteøkning, 55 prosent, oppfatter vi tegn til forventning om meravkastning i noen grad. Vi oppfatter funnet for de 55 prosentene som tåler en større renteøkning å være svakt, grunnet mangelen på alternativt svaralternativ for fastrentetakere. Samt, grunnet feilkilden rundt begrepene “større” og “liten”.

Q35 Hva tenker du/dere om boligprisene i regionen, der din/deres nye bolig ligger, for i år?

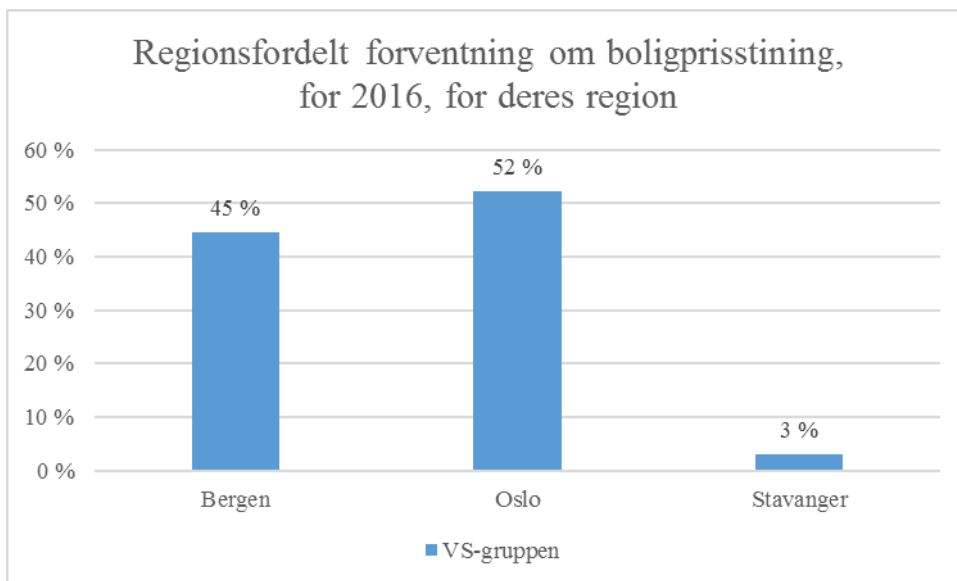
Fra undersøkelsen fant vi at majoriteten av respondentene med planer om videresalg tror på boligprisoppgang eller betydelig boligprisoppgang. Vi har for drøftelsen videre valgt å legge

sammen “Betydelig oppgang” og “Oppgang”, samt “Nedgang” og “Betydelig nedgang”. Videre valgte vi å ekskludere andelen som svarte “Ingen endring”. Vi har vist sammenslåingen i figur 39 under.



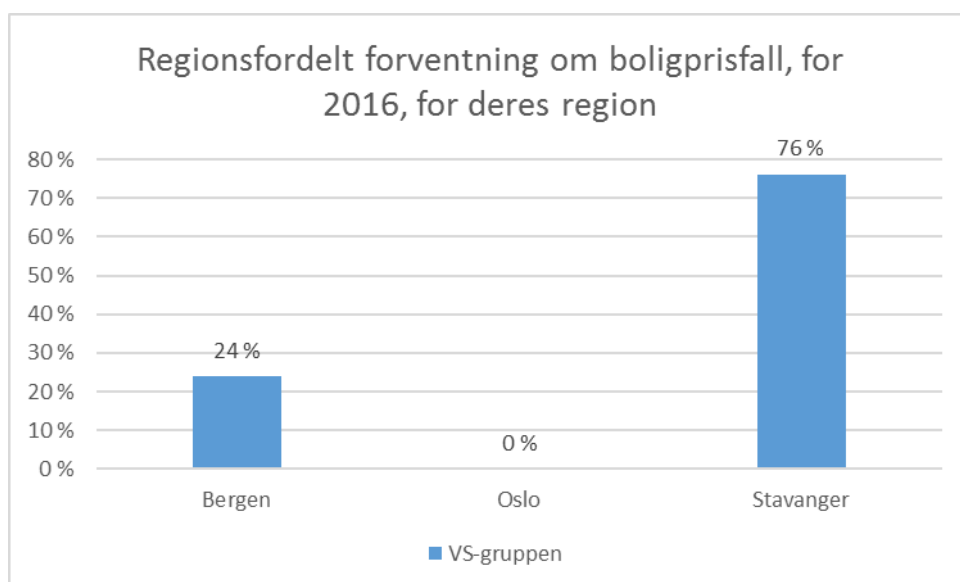
Figur 39 Forventning til boligprisutvikling, for 2016, for sin egen region

Fra undersøkelsen fant vi at 76 prosent av respondentene i VS-gruppen forventer boligprisstigning i 2016 for sin egen region. Videre vet vi at 76 prosent av totalt 86 respondenter, i VS-gruppen, utgjør 65 respondenter. Av disse 65 respondentene fant vi at 97 prosent er enten fra Bergen eller Oslo, og er illustrert i figur 40 under. I Stavanger kan imidlertid svarene tyde på at stemningen er annerledes.



Figur 40 Forventning om boligprisstigning for 2016, for sin egen region, regionsinndelt

Dersom vi filtrerer for VS-gruppen mot forventning om boligprisfall, finner vi at 21 respondenter av 86 forventer boligprisfall. Av de 21 respondentene tilhører 76 og 24 prosent henholdsvis Stavanger og Bergen. Vi har illustrert respondentenes tilhørighet ved tro på boligprisfall i figur 41 under. Andelen i Bergen er relativt liten sammenlignet med Stavanger og tatt i betraktning den totale andelen respondenter i hver region. I tillegg fant vi ingen respondenter fra Oslo i VS-gruppen som forventer boligprisfall for 2016.



Figur 41 Forventning om boligprisfall, for 2016, for sin region, regionsinndelt

Vi har valgt å dele drøftelsen av dette spørsmålet i to grupper, Bergen og Oslo som en gruppe, og Stavanger som den andre. Før vi starter drøftelsen finner vi det hensiktsmessig å gå gjennom en svakhet i spørsmålet.

Svakheten med spørsmålet, var mangel på flere lignende spørsmål for å kunne finne klarere tegn på respondentenes oppfattelse. Med lignende spørsmål mener vi spørsmål rundt deres oppfattelse av boligprisene for eksempelvis 3 år, 5 år og 10 år frem i tid. Grunnet mangelen på flere lignende spørsmål må vi forholde oss til respondentenes oppfatning for i år, 2016, i den videre drøftelsen.

For Bergen og Oslo fant vi at fra VS-gruppen tror tilsammen 97 prosent på boligprisoppgang for 2016. Fra metoden vet vi at respondentene bestod av boligkjøpere fra året 2015. Vi oppfatter at et snarlig videresalg for året 2016 kan tyde på at boligkjøpet gjort i 2015 var et hastekjøp heller enn boligspekulasjon. Grunnen for at hastekjøp kan være en mulig årsak er misnøye ved boligen, samt en dokumentavgift⁴ på 2,5 prosent av kjøpesummen (Kormilitzine, 2015). Vi oppfatter at dokumentavgiften kan fungere som en transaksjonskostnad for å gjøre boligtransaksjoner mindre likvide, derigjennom mindre kortsiktig boligspekulasjon. Ifølge dagens skattelov er gevinsten ved salg av bolig skattepliktig, med mindre man har eid og brukt den som egen bolig i minst ett av de to siste årene (Skatteetaten, 2016). Andelen i Bergen og Oslo med videresalgsplaner for 2016 oppfatter vi å vise tegn på lav forventning om meravkastning på boligkjøpet. For respondentene med videresalgsplaner etter 2016, kan respondentenes tro på boligprisoppgang reflektere tro på meravkastning for året 2016. Særlig svarene fra respondentene i Oslo kan tyde forventninger om meravkastning da ingen, av de utvalgte respondentene, tror på boligprisnedgang.

Når det gjelder tro på boligprisnedgang av VS-gruppen i Bergen, fant vi at 24 prosent av 21 respondenter tror på boligprisfall for året 2016. Vi oppfatter at funnet kan tyde på en risikooppfattelse blant disse respondentene. Troen på boligprisfall kan være et tegn på oppfatning av ringvirkninger fra oljeprisfallet og boligprisfallet i Stavanger. For andelen VS-respondenter i Bergen med tro på boligprisfall oppfatter vi ingen tegn på forventning om meravkastning for året 2016. Vårt oppfattede tegn gjelder for både andelen med videresalgsplaner for 2016 og for senere år.

For Stavanger fant vi kun 3 prosent av VS-gruppen som tror på boligprisoppgang. Vi oppfatter at de 3 prosentene kan vise tegn til tro på korreksjon av boligprisene, og at

⁴ Dokumentavgiften omfatter ikke borettslags- og aksjeleiligheter (Kormilitzine, 2015)

korreksjonen antas av respondentene å være positiv vekst i boligprisene. Videre kan planer for videresalg i 2016, etter vår oppfattelse, tyde på et forhastet kjøp slik vi oppfattet respondentene i Bergen og Oslo å vise misnøye etter boligkjøpet. Vi oppfatter svarene fra de 3 prosentene, med videresalgsplaner for 2016, å vise tegn på ingen forventning om meravkastning. For de 3 prosentene med videresalgsplaner etter 2016, oppfatter vi tegn på forventning om meravkastning for 2016.

Majoriteten av VS-gruppen i Stavanger tror ikke på boligprisoppgang, samt 76 prosent av 21 respondenter tror på boligprisfall for året 2016. Vi oppfatter av svarene at respondentene kan tro på ingen bedring i oljepriser eller boligmarkedet, men majoriteten forventer heller ingen videre nedgang. Av respondentene oppfatter vi dermed tegn på ingen forventning om meravkastning for 2016, blant minoriteten. For majoriteten som kan oppfatte ingen endring i boligmarkedet kan svarene tyde på tegn til ingen forventning om meravkastning for året 2016. I tillegg oppfatter vi fra svarene at verken for andelen med planer om videresalg i 2016, eller senere år, forventer meravkastning for året 2016.

Oppsummert: Fra spørsmålet fant vi tegn på at respondentene med tro på boligprisoppgang i Oslo, og majoriteten i Bergen forventer meravkastning for året 2016. Unntaket for de to nevnte regionene er andelen med videresalgsplaner for året 2016, da boligen ble kjøpt i 2015. For andelen i Bergen som tror på boligprisfall, fant vi ingen tegn til forventning om meravkastning for 2016. Fra respondentene i Stavanger som tror på prisoppgang fant vi kun tegn på forventning om meravkastning for andelen med videresalgsplaner etter året 2016. For respondentene uten tro på prisoppgang i Stavanger fant vi ingen tegn til forventning om meravkastning for året 2016. Grunnet svakheten med mangel på flere lignende spørsmål ble oppfatning om meravkastning kun mulig å drøfte for året 2016, selv om respondentene kan vurdere videresalg også etter året 2016.

Kommentar til funnene tuftet på hovedspørsmålet Q14

Fra de oppsummerte funnene fant vi tegn på forventning til meravkastning på boligkjøpet. Spesielt unge mellom 18 og 49 år utmerket seg, samt boligkjøpere i Bergen og Oslo som kjøpte over prisantydning. Videre fant vi tegn til at 24 prosent som hadde kjøpt bolig tidligere enn planlagt forventer meravkastning på boligkjøpet, og 5 prosent av videresalgsguppen virker å ha gjort et forhastet kjøp. I tillegg fant vi at 45 prosent av den undersøkte gruppen ikke kan tåle en større renteøkning, som er en betydelig andel og kan være et sterkt tegn på

forventning om meravkastning. Det skal også nevnes at vi ikke fant tegn til forventning om meravkastning i tilfeller hvor boligkjøperen har videresalgsplaner innenfor året 2016.

Av funnene som kan tyde på meravkastningsforventninger er det tegn på tilstedeværelse av overoptimisme blant boligkjøperne.

5.4 Oppsummert drøfting i henhold til problemstilling

For å kunne vurdere tilstedeværelsen av overoptimisme blant respondentene, må vi ha funnet tegn på at boligkjøpere oppfatter boligkjøpet som lite risikabelt. I tillegg må respondentene forvente en gjennomsnittlig prisøkning på mer enn 11 prosent per år (Salzman & Zwinkels, 2013).

Finner vi tegn på overkonfidens?

Vi startet med hovedspørsmålet “Hvor risikabelt er det å kjøpe bolig i dag? med tanke på boligprisfall”, for å se etter tegn på boligkjøperes risikooppfattelse, hvor risiko her henviser til sannsynligheten for boligprisfall.

Fra undersøkelsen filtrerte vi ut andelene som oppfattet boligkjøp som “Lite risikabelt” (LR-gruppen) og “Ganske risikabelt” (GR-gruppen) med tanke på boligprisfall, for deretter å drøfte andelenes besvarelser av spørsmålene i undersøkelsen. Bakgrunnen for drøfting av hver risikoinndelt andel mot andelenes andre svar i undersøkelsen, var for å finne tegn på rasjonalitet mellom risiko-utsagnet og respondentenes andre besvarelser. Dersom vi finner rasjonalitet mellom utsagnet “Lite risikabelt” og LR-gruppens andre svar for undersøkelsen, kan vi oppfatte at LR-gruppens besvarelser tyder på at gruppen er overkonfident. I tillegg bør GR-gruppens besvarelser reflektere rasjonalitet i forhold til risikoutsagnet, dersom svarene virker irrasjonelle kan tegnene tyde på svakheter i undersøkelsens oppbygning, samt tyngden av funnene for LR-gruppen svekkes.

Fra kommentaren rundt GR-gruppens besvarelser fant vi ingen underestimering av risiko. Gruppens besvarelser virker å være rasjonelle sammenlignet med risikoutsagnet. Med andre ord, vi fant ingen underestimering av risiko for gruppen som oppfatter boligkjøp å være ganske risikabelt. Vi kan dermed fortsette med funnene for LR-gruppen, uten tro på store svakheter i undersøkelsens oppbygning så langt.

Fra kommentaren tilhørende LR-gruppens besvarelser fant vi at gruppen underestimerer risiko ved boligkjøpet. Besvarelsene virker å være rasjonelle sammenlignet med risikoutsagnet, og vi oppfatter ingen store svakheter i undersøkelsens oppbygning.

Fra de oppsummerte delkonklusjonene oppfatter vi at det er tegn som tyder på overkonfidens blant boligkjøperne i LR-gruppen. Etter gjennomgang av GR-gruppens besvarelser oppfatter vi at spørreundersøkelsens oppbygning har få svakheter. Vi oppfatter, fra mangelen på svakheter i undersøkelsens oppbygning at funn fra alle de utvalgte respondentenes svar kan virke troverdige. Videre kan tegnene vi fant på overkonfidens benyttes som grunnlag for en videre vurdering av overoptimismens tilstedeværelse.

Finner vi tegn på overoptimisme?

Da undersøkelsen ikke inneholdt et spørsmål om eksakt prosentvis forventning til fremtidige boligpriser kan vi ikke vurdere om forventning til meravkastning per år er over 11 prosent. Vi har dermed valgt å gjøre en tilnærming til forventningen gjennom vår oppfattelse av at prisøkning, uten boligprisfall, vil gi meravkastning ved salg. Det er forventningene rundt prisøkningen som vi oppfatter kan ligne på forventet prisøkning på 11 prosent. Vi har videre valgt å benytte begrepet svak overoptimisme, da 11 prosent kravet ikke kan finnes fra den utførte undersøkelsen, men meravkastning tilsier en forventet positiv avkastning. Det vil da være andelen som forventer meravkastning som vil kunne vise tegn på svak overoptimisme.

Siden vi fant tegn på overkonfidens, som var grunnlaget for drøftelsen av svak overoptimisme, kan vi videre benytte kommentaren tilhørende drøftelsen av hovedspørsmål Q14. Ut fra kommentarene oppfatter vi tegn på tilstedeværelse av svak overoptimisme blant boligkjøpere, spesielt i Bergen og Oslo.

Kommentar rundt hovedfunnet

Selv om antall respondenter er mye større i LR-gruppen skal vi likevel være forsiktig med å hevde at majoriteten av boligkjøpere er i noen grad overoptimistiske, da gruppen “Ganske risikabelt” også er relativt godt representert blant besvarelsene.

Det kan også virke som boligkjøpere kjøper bolig for eget bruk, samtidig som boligens verdi forventes å stige på sikt, derav majoritetens svar “Lite risikabelt”. Med andre ord kan

boligkjøperne både oppfatte bolig som et redskap for å dekke boligbehovet, og som et investeringsobjekt. Ved en slik oppfattelse svekkes også funnet av svak overoptimisme.

6 Konklusjon

6.1 Oppsummering og konklusjon

I denne masteroppgaven var vår problemstilling først “Hvordan har situasjonen vært for boligkjøpere som har kjøpt bolig i 2015?”. For å kunne svare på problemstillingen måtte vi forstå hvilke faktorer som påvirket boligmarkedet, og derigjennom kunne forstå boligkjøperne. Vi startet med å identifisere variabler som kunne påvirke boligmarkedet for videre å utforme et spørreskjema mot boligkjøpere.

Ved å benytte Kartverkets grunnbok over tinglysning av eiendom kunne vi identifisere boligkjøpere for året 2015, da boligomsetning blir offentliggjort. Dermed kunne vi benytte nummeropplysningssider for å videre identifisere boligkjøpernes kontaktinformasjon. Gjennom denne fremgangsmåten fikk vi kontroll på tilgangen til den ønskede populasjonen vi ønsket å undersøke.

Fra respondentene fant vi en rekke interessante funn, og valgte å endre problemstillingen for økt fokus rundt et par funn. En kvantitativ metode er mer krevende å endre enn en kvalitativ, og krever i så fall godt forarbeid (Jacobsen D. I., 2015). Siden vår første problemstilling var bred, og spørreundersøkelsen omfattet et bredt utvalg av variabler, kunne vi velge økt fokus på et utvalg av spørsmålene i undersøkelsen. Den aktuelle problemstilling vi valgte ble da:

“Var boligkjøpere for optimistiske ved kjøp av bolig i 2015?”

Dataene fra undersøkelsen hadde noen svakheter. Ulik boligkjøpsaktivitet mellom bydelene kan ha påvirket utvalget av respondenter, da bydeler med stor aktivitet kan vise hvilke boligkjøpere som er nærmest “normalen”. Vi manglet informasjon angående omsetningstall for de ulike regionene, og gjennom vårt utvalg med lik andel intervjuobjekter per bydel innen samme region kan ha gitt en skjevhet i datasettet. En annen svakhet var at en større andel alenekjøpere falt bort i vår identifisering av boligkjøperes telefonnummer.

Fra datasettet fant vi at 234 personer, av våre 1200 utvalgte boligkjøpere, hadde svart på undersøkelsen. Tre respondenter ble imidlertid ekskludert ettersom de ikke var del av boligkjøper-definisjonen. Fordelingen mellom regionene Bergen, Oslo og Stavanger var henholdsvis 86, 87 og 58 besvarelser. Av besvarelsen fant vi at majoriteten oppfatter

boligkjøp å være lite risikabelt med tanke på boligprisfall. Etter inndeling i gruppen “Ganske risikabelt” (GR-gruppen), og “Lite risikabelt” (LR-gruppen) fant vi tegn på at førstnevnte gruppe ikke underestimerer risiko. For LR-gruppen fant vi tegn på underestimering av risiko, og vi oppfattet at boligkjøpere i 2015 kunne indikere overkonfidens.

Gjennom tilstedeværelsen av overkonfidens blant respondentene undersøkte vi også ønske om meravkastning på boligkjøpet. Fra besvarelsene fant vi tegn på ønsket blant respondentene, og boligkjøpet kunne tyde på svak overoptimisme. Særlig Bergen og Oslo skilte seg ut her.

Selv om majoriteten av respondentene tilhørte LR-gruppen, var svarprosenten relativt lav og alenekjøpere kan ha vært undervektet. Vi er dermed forsiktige med å konkludere svak overoptimisme for boligkjøpere i 2015. Som svar på problemstillingen, gjennom hovedfunnet svak optimisme, svarer vi følgende:

“Ja, noen boligkjøpere i 2015 viser tegn på svak overoptimisme, og da spesielt i Bergen og Oslo”

6.2 Forslag til videre forskning

Gjennom arbeidet med besvarelsene avgitt fra boligkjøperne fant vi andre interessante funn. Vi velger å nevne her noen forslag til videre forskning på boligkjøpere.

- Vi fant fra spørsmål 11 at omtrent 50 prosent av respondentene i Stavanger har opplevd liten til ingen negativ påvirkning av oljeprisnedgangen. Funnet er interessant da vi oppfatter at boligeie i en periode hvor boligprisene faller, også vil påvirke husholdningens formue plassert i boligen. Med andre ord oppfatter vi boligeiere å bli negativt påvirket av et boligprisfall.
- Vi fant fra spørsmål 34 at fordelingen av respondentene med liten toleranse for renteøkning er jevnt fordelt over alle regionene. Funnet er spesielt interessant da alle andelene med lav toleranse for renteøkning er over 19 prosent, som er betydelig. At andelene er noenlunde like for regionene kan tyde på systematisk utlånspraksis.

7 Litteraturliste

- Aven, T. (2014). *Risk, Surprises and Black Swans: Fundamental ideas and concepts in risk assessment and risk management*. Abingdon: Routledge.
- Barlindhaug, R., & Astrup, K. (2012). *Housing Affordability*. Hentet fra Norsk institutt for by- og regionforskning:
https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/rapporter/affordability_paa_norsk.pdf?id=2326327
- Boyer, S., & Stron, M. (2012). *Best Practices for Improving Survey Participation*. U.S.A: Oracle Corporation.
- Bø, F. (2015). *Bankenes tilpasning til nye kapitalkrav*. Hentet fra
<https://www.finansnorge.no/contentassets/856a2736bb65490998d975ee569d9b9d/frode-bo---bankenes-tilpasning-til-nye-kapitalkrav.pdf>
- Czaja, R., & Blair, J. (2005). *Designing surveys: A Guide to Desisions and Procedures* (2.. utg.). Thousand Oaks, Calif: Pine Forge Press.
- Digitale Medier 1881. (2016). Eiendomspriser. Hentet Mars 28, 2016 fra
<http://www.1881.no/om/boligpriser/>
- Dillman, D. A., Leeuw, E. D., & Hox, J. (2008). *International handbook of survey methodology*. New York: Lawrence Erlbaum.
- Døskeland, T. M. (2014). *Personlig Finans*. Bergen: Fagbokforlaget.
- ERT. (2010). *Using Incentives to Boost Response Rates*. Hentet fra
<https://www.cdc.gov/healthyyouth/evaluation/pdf/brief22.pdf>
- Fanebust, B. (2014, August 28). *Unge kjøper egen bolig tidligere*. Hentet fra Bergens Tidende: <http://www.bt.no/bolig-old/Unge-kjoper-egen-bolig-tidligere-3185339.html>
- Forbrukerombudet. (2016). *Agenda 2016 (bokmål)*. Hentet fra
<https://forbrukerombudet.no/om-forbrukerombudet/agenda-2016#chapter-3>
- Gjerde, K. V. (2007, Februar 15). *Gjedrem frykter boligprisfall*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <http://www.dn.no/nyheter/politikkSamfunn/2007/02/15/gjedrem-frykter-boligprisfall>

- Grande, F. M. (2015, Juli 6). "Alle" under 50 år har smarttelefon. Hentet fra Kampanje:
<http://kampanje.com/medier/2015/07/vent-alle-under-50-ar-har-smarttelefon/>
- Gulbrandsen, T. (2015, September 24). *Bør du binde den rekordlave renten?* Hentet fra Nettavisen: <http://www.nettavisen.no/na24/br-du-binde-den-rekordlave-renten/3423171960.html>
- Halvorsen, M. T. (2015, November 12). *Folk tenker: "Krisen treffer ikke meg. Jeg skal ha bolig"*. Hentet fra Dagens Næringsliv:
<http://www.dn.no/privat/2015/11/12/0615/Boligmarkedet/-folk-tenker-krisen-treffer-ikke-meg-jeg-skal-ha-bolig>
- Halvorsen, M. T., & Hartwig, K. (2015, Desember 10). *DNB Markets: Tre grunner til at boligprisene faller neste år*. Hentet fra Dagens Næringsliv:
<http://www.dn.no/privat/2015/12/10/1823/Boligpriser/dnb-markets-tre-grunner-til-at-boligprisene-faller-neste-r>
- Haraldsen, G. (1999). *Spørreskjemametodikk etter kokebokmetoden*. Oslo: Ad Notam Gyldendal.
- Hartwig, K. (2015, November 8). - *Det er i sånne perioder de beste kjøpene gjøres*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <http://www.dn.no/privat/eiendom/2015/11/08/1020/Boligkjop/-det-er-i-snne-perioder-de-beste-kjopene-gjres>
- Hartwig, K. (2015, Desember 26). *Denne situasjonen tilsier dessverre at vi får en ny "prisboost"*. Hentet fra Dagens Næringsliv:
<http://www.dn.no/privat/2015/12/26/1535/Boligmarkedet/-denne-situasjonen-tilsier-dessverre-at-vi-fr-en-ny-prisboost>
- Haugsvær, N. (2016, Januar 6). *Så mye har boligprisene steget i 2015*. Hentet fra Aftenposten: <http://www.aftenposten.no/osloby/Sa-mye-har-boligprisene-steget-i-2015-15665b.html>
- Helstrup, T., & Kaufmann, G. (cop. 2000). *Kognitiv psykologi*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* (3. utg.). Oslo: Cappelen Damm akademisk.

- Jacobsen, S. (2016, Januar 8). *Skremmende boligmarked: Salgstiden er firedoblet*. Hentet fra Hegnar: <http://www.hegnar.no/Nyheter/Eiendom/2016/01/Skremmende-boligmarked-Salgstiden-er-firedoblet>
- Knudsen, K. M. (2015, September 10). *Oljeprisen er halvert - kan boligprisene falle like mye?* Hentet fra Sysla: http://sysla.no/2015/09/10/meninger/oljeprisen-er-halvert-kan-boligprisene-falle-like-mye_60704/
- Konkurransetilsynet. (2015). *Konkurransen i boligutviklermarkedet*. Hentet fra http://www.konkurransetilsynet.no/globalassets/filer/publikasjoner/rapporter/rapport_-_konkurransen_i_boligutviklermarkedet.pdf
- Kormilitzine, N. (2015, November 19). *Må jeg betale dokumentavgift?* Hentet fra Neste Helg: <http://www.nestehelg.no/2015/11/ma-jeg-betale-dokumenatvgift/>
- Kreutzer, I., & Håkonsen, A. (2015, November 24). *Rekordlav tillit til norsk økonomi - spareviljen når nye høyder*. Hentet fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/sporreundersokelser/forventningsbarometeret1/forventningsbarometeret-2015/rekordlav-tillit-til-norsk-okonomi---spareviljen-nar-nye-hoyder/>
- Laustsen, E. (2015, September 28). *Blir veldig, veldig spennende å følge nordmenns psyke fremover*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <http://www.dn.no/privat/eiendom/2015/09/28/1959/Boligmarkedet/-blir-veldig-veldig-spennende--flge-nordmenns-psyke-fremover>
- Lohne, L. (2015, August 31). *Nå er folk bare 25 år gamle når de kjøper sin første bolig*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <https://www.dn.no/talent/2015/08/31/2000/Privatkonomi/n-er-folk-bare-25-r-gamle-nr-de-kjper-sin-frste-bolig>
- Marynowski, T. (2015, Februar 25). *Android passerte milliarder i 2014*. Hentet fra Digi: <http://www.digi.no/incoming/2015/02/25/android-passerte-milliarden-i-2014>
- Mikalsen, B. E. (2015, November 17). *Frykter lavere boligbygging og ny prisoppgang*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <http://www.dn.no/privat/eiendom/2015/11/17/1000/Boligmarkedet/frykter-lavere-boligbygging-og-ny-prisoppgang>

- Montier, J. (2007). *Behavioural investing : a practitioner's guide to applying behavioural finance*. Chichester : Wiley.
- Mäklarsamfundet. (2015). *Stark tro på uppgång i Norge Räntan och media påverkar mest Stabil utveckling på fritidshus-marknaden*. Hentet fra http://www.maklarsamfundet.se/sites/default/files/Analyser_rapporter/Maklarinsikt/NI/nordic_housing_insight_sommar_2015.pdf
- Nofsinger, J. R. (2001). *Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing... and What to Do About It*. USA: Pearson Education.
- Norges Bank. (2015). *2015 FINANSIELL STABILITET SÅRBARHET OG RISIKO*. Hentet fra http://static.norges-bank.no/pages/104006/FinansiellStabilitet_2015.pdf?v=12112015124734&ft=.pdf
- Norges Eiendomsmeglerforbund. (2015). *Gjeldsveksten er ikke bærekraftig*. Hentet fra http://nef.no/xp/pub/topp/aktuelt/nef_nyheter/672089
- Norges Eiendomsmeglerforbund. (2015). *Uendret styringsrente bra for boligmarkedet*. Hentet fra <http://www.nef.no/xp/pub/topp/aktuelt/presseklipp/672402>
- NOU 2013:13. (2013). *Lønnsdannelsen og utfordringer for norsk økonomi*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/7682d9ecd19b4794bb687c160a020f07/no/pdfs/nou201320130013000dddpdfs.pdf>
- NOU 2016:1. (2016). *Arbeidstidsutvalget regulering av arbeidstid – vern og fleksibilitet*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/32354d9ee7974df0976d76790cab566e/no/pdfs/nou201620160001000dddpdfs.pdf>
- Plous, S. (1993). *The psychology of judgement and decision making*. New York: McGraw-Hill.
- Salzman, D., & Zwinkels, R. C. (2013). *Behavioural Real Estate*. Hentet fra http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2289214
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (5. utg.). Essex: Pearson Education.

- Shiller, R. J. (2005). *Irrational exuberance* (2. utg.). Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Simon, H. A. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. London: Oxford University Press. Hentet fra <http://www.jstor.org/stable/1884852>
- Skatteetaten. (2016). *Salg av fast eiendom*. Hentet fra [2016, Mai 24] Skatteetaten: <http://www.skatteetaten.no/no/Person/Selvangivelse/tema-og-fradrag/Bolig/Kjop-og-salg/Salg-mv-av-fast-eiendom/?chapter=3833>
- Skog, O.-J. (2004). *Å forklare sosiale fenomener* (2. [rev. og utvidet]. utg.). Oslo: Gyldendal akademisk.
- Smith, S. M., & Albaum, G. S. (2012). *Basic marketing research*. Utah: Qualtrics Labs.
- Solem, L. K. (2015, Oktober 1). *Boligprisene har roet seg for denne gang*. Hentet fra Dagens Næringsliv: <http://www.dn.no/privat/eiendom/2015/10/01/2203/Eiendom/-boligprisene-har-roet-seg-for-denne-gang>
- Staavi, T. (2015, November 11). *Slik blir utvikling i gjeld og boligpriser bærekraftig*. Hentet fra Finans Norge: <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2015/11/slik-blir-utvikling-i-gjeld-og-boligpriser-barekraftig/>
- Staavi, T. (2016, Januar 3). *2016: Hvor mange rammes av arbeidsledighet?* Hentet fra E24: <http://e24.no/kommentarer/spaltister/2016/kommentar-2016-hvor-mange-rammes-av-arbeidsledighet/23586787>
- Statistisk sentralbyrå. (2004). *Leiemarkedet - kjennetegn og prisdannelse*. Hentet fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/artikler-og-publikasjoner/leiemarkedet-kjennetegn-og-prisdannelse>
- Statistisk sentralbyrå. (2015). *Dette er Norge 2015 Hva tallene forteller*. Hentet fra https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/_attachment/234757?_ts=1516c743d80
- Taleb, N. N. (2010). *The Black Swan: The Impact of the highly improbable*. New York: Random House Trade Paperbacks.

Øye, B. E. (2015). *Boligmarkedet fra innsiden*. Hentet fra

<https://www.finansnorge.no/contentassets/856a2736bb65490998d975ee569d9b9d/bjorn-erik-oye---boligmarkedet-sett-fra-innsiden.pdf>

Vedlegg

Vedlegg A: Identifisering av variabler som påvirker boligmarkedet

Ved utforming av spørreskjema tilhørende vår første foreslåtte problemstilling oppdaget vi at spørreskjemaets lengde er negativt korrelert med antall respondenter (Jacobsen D. I., 2015), og vi måtte avgrense antall variabler som påvirker boligmarkedet og dermed boligkjøperen indirekte. Variablene vi identifiserte og valgte å unnlate fra undersøkelsen var: En tydelig inndeling av tilbud og etterspørselssiden for undersøkelse (drøfting av begge sider), Boligbygging, Lønnsomhetsproblematikken rundt eie og leie, Arbeidsmarkedet, Demografi og Innvandring, Inflasjon, Bankens stabilitet, og Meglere.

Grunnen for identifisering av variabler som påvirker boligmarkedet, heller enn direkte påvirkninger på boligkjøper, var ønske om mer objektiv markedsoppfattelse for oss selv. Vi oppfatter at forståelse av boligmarkedet vil kunne gjøre undersøkelsen om boligkjøperes oppfatning lettere å forklare, samtidig betrakter vi variablene å påvirke kjøpersoppfatning ved raske endringer. Eksempelvis kan variabler angående uttalelser om full stopp i boligbygging, eller åpne landegrenser påvirke leie- og eiemarkedet for bolig, og dermed alle potensielle boligkjøperes oppfatning rundt boligkjøp.

Av variablene vi valgte å fokusere på, og oppfattet som mest relevante for boligkjøper, laget vi en liste med utfordringer inneholdende: Om markedet (informasjon fra året 2015), Affordability⁵, Markedspsykologi, Boligpriser, Lån (sett fra privatperson, etterspørselssiden), Synet på bolig, Renteutsikter, Bankenes stabilitet og utlånspraksis, Kjøpers preferanser, og Skattemessige årsaker.

I tillegg utelukket vi Makroøkonomi som blant annet oljeprispåvirkning utenfor Norge, annen teknologi ute, utenrikspolitikk, andre investorer, kronekurs, da vi oppfatter norske boligkjøpere sjelden tar hensyn til slike faktorer for boligkjøp i Norge. Vi argumenterer videre for utelukkelsen av de nevnte makroøkonomiske variablene gjennom idealet “Den økonomiske mannen” (Simon, 1955). Hvor mannen er kjent for å være rasjonell, inneha all informasjon, og ubegrenset kognitiv kapasitet, og vi oppfatter at de fleste av oss er ikke slik.

⁵ Barlindhaug og Astrup (2012, s. 15) sier at “Housing Affordability fokuserer på den evnen personer eller husholdninger har til å betjene de boutgiftene som følger av ulike boligvalg eller mer generelt forholdet mellom husholdningenes ressurser/betalingsevne og boligpriser/husleier.”

Vedlegg B: Spørreskjema og data fra undersøkelsen

Boligmarked-undersøkelse

SurveyMonkey

Q1 Hvilken aldersgruppe tilhører du/dere?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| 18 - 33 år | 55,41% | 128 |
| 34 - 49 år | 32,03% | 74 |
| 50 år og over | 13,85% | 32 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q2 I hvilken by ligger din/deres nye bolig?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Bergen | 37,23% | 86 |
| Oslo | 37,66% | 87 |
| Stavanger | 25,11% | 58 |
| Totalt | | 231 |

Q3 Hvor bodde du/dere tidligere?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| By | 85,71% | 198 |
| Tettsted | 11,69% | 27 |
| Landsbygd | 3,46% | 8 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q4 Hvor lenge har du/dere vært aktivt søkende i boligmarkedet før dere fant og kjøpte boligen?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|----------------|--------|------------|
| Under 1 måned | 19,91% | 46 |
| 1 - 2 måneder | 25,97% | 60 |
| 3 - 5 måneder | 31,60% | 73 |
| 6 - 9 måneder | 6,93% | 16 |
| Over 9 måneder | 15,58% | 36 |
| Totalt | | 231 |

1 / 12

Q5 Har du/dere tatt opp boliglån sammen med noen?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 54,98% | 127 |
| Nei | 45,02% | 104 |
| Totalt | | 231 |

Q6 Hvis ja, sammen med:

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| Partner | 52,38% | 121 |
| Foreldre | 6,49% | 15 |
| Venner | 0,43% | 1 |
| Søsken | 0,43% | 1 |
| Andre | 1,30% | 3 |
| Tok opp lån alene | 42,42% | 98 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q7 Hvis du/dere tok opp boliglån med andre, jobber dere i samme bransje? (for eksempel begge har jobb i bank)

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-------------------|--------|------------|
| Ja | 6,93% | 16 |
| Delvis | 7,36% | 17 |
| Nei | 41,99% | 97 |
| Vet ikke | 0,43% | 1 |
| Tok opp lån alene | 43,29% | 100 |
| Totalt | | 231 |

Q8 Har du/dere fått startlån og/eller tilskudd av Husbanken?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|----------|-------|----|
| Ja | 4,33% | 10 |

| | | |
|----------------------------|--------|------------|
| Nei | 83,12% | 192 |
| Kjenner ikke til ordningen | 12,55% | 29 |
| Totalt | | 231 |

Q9 Har du/dere kjøpt bolig tidligere?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 48,92% | 113 |
| Ja, en av oss | 14,29% | 33 |
| Nei | 36,80% | 85 |
| Totalt | | 231 |

Q10 Hvilke utdanning har du/dere?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| Grunnskole | 3,03% | 7 |
| Videregående | 15,58% | 36 |
| Kort høyere utdanning 1 - 3 år | 38,53% | 89 |
| Lang høyere utdanning 4 år og over | 55,41% | 128 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q11 Har oljeprisnedgangen sålangt påvirket deg/dere negativt økonomisk?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--------------------|--------|------------|
| I svært stor grad | 0,43% | 1 |
| I stor grad | 4,33% | 10 |
| I liten grad | 20,35% | 47 |
| I svært liten grad | 21,65% | 50 |
| Ingen påvirkning | 53,25% | 123 |
| Totalt | | 231 |

Q12 Kjøpte du/dere bolig for eget bruk eller utleie?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar |
|----------|------|
|----------|------|

| | | |
|----------------------------|--------|------------|
| Eget bruk | 88,74% | 205 |
| Utleie av hele boligen | 3,90% | 9 |
| Utleie av deler av boligen | 7,36% | 17 |
| Totalt | | 231 |

Q13 Hvis utleie av hele eller deler av boligen, hvor avhengig er du/dere av utleieinntekten?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------|--------|------------|
| Veldig avhengig | 3,90% | 9 |
| Litt avhengig | 6,93% | 16 |
| Ingen betydning | 5,63% | 13 |
| Leier ikke ut | 83,55% | 193 |
| Totalt | | 231 |

Q14 Har du/dere fremtidige planer for videresalg av boligen?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 43,29% | 100 |
| Nei | 37,66% | 87 |
| Vet ikke | 19,05% | 44 |
| Totalt | | 231 |

Q15 Har du/dere lånt kapital av andre enn banken for å finansiere dette boligkjøpet? I så fall av hvem?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| Privatpersoner | 1,30% | 3 |
| Familie/Slekt | 18,18% | 42 |
| Eget selskap | 0,43% | 1 |
| Arbeidsplass | 0,87% | 2 |
| Aktører som gir boligstøtte (som for eksempel Husbanken) | 1,30% | 3 |
| Andre som ikke står på denne listen | 0,87% | 2 |
| Lånte ikke av noen | 78,35% | 181 |

Totalt antall respondenter: 231

Q16 Har noen stilt kausjon for deg/dere på dette boliglånet?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 16,45% | 38 |
| Nei | 83,55% | 193 |
| Totalt | | 231 |

Q17 Ble BSU-konto benyttet ved kjøp av boligen?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 22,08% | 51 |
| Nei | 77,92% | 180 |
| Totalt | | 231 |

Q18 Endte boligprisen over prisantydning?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 49,78% | 115 |
| Nei | 50,22% | 116 |
| Totalt | | 231 |

Q19 Har du/dere tatt opp ekstra lån på boligen for å finansiere andre goder ved låneopptak? I så fall hvilke?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|-----|
| Oppussing og vedlikehold | 19,05% | 44 |
| Bil/båt | 4,33% | 10 |
| Ferie | 0,00% | 0 |
| Forbrukslån | 2,60% | 6 |
| Andre | 1,73% | 4 |
| Har ikke tatt opp ekstra lån | 75,32% | 174 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q20 Har du/dere fast eller flytende rente?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Fast | 18,18% | 42 |
| Flytende | 77,49% | 179 |
| Vet ikke | 4,33% | 10 |
| Totalt | | 231 |

Q21 Hva var grunnene for valg av denne type rente?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|----|
| Sikkerhet | 14,29% | 33 |
| Risikovilje | 11,26% | 26 |
| Media | 9,09% | 21 |
| Venner og bekjente | 6,06% | 14 |
| Bankens rådgivning | 34,20% | 79 |
| Tro på egen økonomi | 32,47% | 75 |
| Vet ikke | 12,12% | 28 |
| Annet (vennligst spesifiser) | 16,45% | 38 |
| Totalt antall respondenter: 231 | | |

Q22 Hvis du/dere har flytende rente, vurderer du/dere å binde renten i stedet ?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 18,61% | 43 |
| Nei | 52,38% | 121 |
| Vet ikke | 29,00% | 67 |
| Totalt | | 231 |

Q23 Hvis du/dere har fast rente, hvor lenge har du/dere bundet den?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|----------|-------|----|
| 1 - 3 år | 8,66% | 20 |

| | | |
|---------------------|--------|------------|
| 4 - 5 år | 4,76% | 11 |
| 6 - 10 år | 3,46% | 8 |
| Over 10 år | 2,60% | 6 |
| Har ikke fast rente | 80,52% | 186 |
| Totalt | | 231 |

Q24 Tror du/dere at boliglånsrenten kuttes med 0,25 prosent hvis styringsrenten reduseres med 0,25 prosent?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 3,03% | 7 |
| Ja, iblant | 18,61% | 43 |
| Nei, sjelden | 22,51% | 52 |
| Nei | 20,78% | 48 |
| Vet ikke | 35,06% | 81 |
| Totalt | | 231 |

Q25 Hvor risikabelt er det å kjøpe bolig i dag? med tanke på boligprisfall

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------------|--------|------------|
| Svært risikabelt | 1,30% | 3 |
| Ganske risikabelt | 20,78% | 48 |
| Lite risikabelt | 53,68% | 124 |
| Svært lite risikabelt | 13,42% | 31 |
| Vet ikke | 10,82% | 25 |
| Totalt | | 231 |

Q26 Oppfatter du/dere vedlikeholds- og oppussingskostnader som høye ved å eie bolig?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------|--------|-----|
| Ja, veldig høye | 5,63% | 13 |
| Ja, litt høye | 46,32% | 107 |
| Nei, lave | 34,63% | 80 |

| | | |
|-----------------|-------|------------|
| Nei, svært lave | 6,93% | 16 |
| Vet ikke | 6,49% | 15 |
| Totalt | | 231 |

Q27 Ble boligkjøpet gjort tidligere enn planlagt i forventning om dyrere boliger i fremtiden?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 7,36% | 17 |
| Delvis | 12,12% | 28 |
| Nei | 80,52% | 186 |
| Totalt | | 231 |

Q28 I hvor stor grad var du/dere forberedt på å kjøpe bolig? med tanke på informasjon før boligkjøp

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--------------------------------|--------|------------|
| I svært stor grad | 31,17% | 72 |
| I stor grad | 52,81% | 122 |
| I liten grad | 11,26% | 26 |
| I svært liten grad | 2,60% | 6 |
| Ikke forberedt i det hele tatt | 2,16% | 5 |
| Totalt | | 231 |

Q29 Hvis du/dere allerede eide en bolig, ventet du/dere med å selge inntil du/dere hadde kjøpt ny?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------|--------|------------|
| Ja | 31,60% | 73 |
| Nei | 26,84% | 62 |
| Eide ikke bolig | 41,56% | 96 |
| Totalt | | 231 |

Q30 I hvilket kvartal kjøpte du/dere bolig?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar |
|--------------------------------|------------|
| 1. kvartal, januar - mars | 35,06% 81 |
| 2. kvartal, april - juni | 23,81% 55 |
| 3. kvartal, juli - september | 17,32% 40 |
| 4. kvartal, oktober - desember | 23,81% 55 |
| Totalt | 231 |

Q31 Ranger faktorene - fra mest (6) til minst viktig (1) - som du/dere vektla ved kjøp av boligen:

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Totalt | Vektet gjennomsnitt |
|----------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------|---------------------|
| Antall boligannonser | 51,08% 118 | 14,29% 33 | 20,78% 48 | 5,19% 12 | 5,63% 13 | 3,03% 7 | 231 | 2,09 |
| Arbeidsmarked | 28,57% 66 | 9,52% 22 | 19,91% 46 | 22,94% 53 | 14,29% 33 | 4,76% 11 | 231 | 2,99 |
| Beliggenhet | 0,87% 2 | 1,30% 3 | 3,90% 9 | 7,79% 18 | 26,84% 62 | 59,31% 137 | 231 | 5,36 |
| Media | 48,92% 113 | 22,08% 51 | 21,65% 50 | 3,46% 8 | 2,60% 6 | 1,30% 3 | 231 | 1,93 |
| Boliglånsrente | 17,75% 41 | 10,39% 24 | 28,57% 66 | 20,35% 47 | 16,02% 37 | 6,93% 16 | 231 | 3,27 |

Q32 Har boligkjøpsprosessen vært stressende for deg/dere? med tanke på søk etter bolig, møter med bank og eiendomsめglere

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar |
|---------------|------------|
| Ja | 14,29% 33 |
| Delvis | 36,36% 84 |
| Nei | 49,35% 114 |
| Totalt | 231 |

Q33 Hva tenker du/dere om renteutviklingen for i år?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar |
|----------|---------|
| Stiger | 3,90% 9 |

| | | |
|-----------------|--------|------------|
| Forblir uendret | 28,57% | 66 |
| Faller | 47,19% | 109 |
| Vet ikke | 20,35% | 47 |
| Totalt | | 231 |

Q34 Kan du/dere tåle en renteøkning?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|------------------------------|--------|------------|
| Ja, også større økning | 61,04% | 141 |
| Ja, men bare en liten økning | 30,30% | 70 |
| Nei, ikke egentlig | 5,63% | 13 |
| Nei, ikke i det hele tatt | 0,00% | 0 |
| Vet ikke | 3,03% | 7 |
| Totalt | | 231 |

Q35 Hva tenker du/dere om boligprisene i regionen, der din/deres nye bolig ligger, for i år?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-------------------|--------|------------|
| Betydelig oppgang | 14,29% | 33 |
| Oppgang | 47,19% | 109 |
| Ingen endring | 16,88% | 39 |
| Nedgang | 16,88% | 39 |
| Betydelig nedgang | 4,76% | 11 |
| Totalt | | 231 |

Q36 Tror du/dere den lave utlånsrenten fører til høyere boligpriser?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--------------|--------|----|
| Ja | 36,36% | 84 |
| I stor grad | 19,48% | 45 |
| I liten grad | 16,88% | 39 |
| Nei | 4,76% | 11 |
| Vet ikke | 22,51% | 52 |

| | |
|--------|-----|
| Totalt | 231 |
|--------|-----|

Q37 Hvor viktig er det for deg/dere at boligen er plassert i sentrum?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------|--------|------------|
| Svært viktig | 22,08% | 51 |
| Viktig | 17,75% | 41 |
| Litt viktig | 22,94% | 53 |
| Ikke viktig | 30,30% | 70 |
| Ingen betydning | 6,93% | 16 |
| Totalt | | 231 |

Q38 Hva var hovedgrunnen til å eie fremfor leie?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--|--------|------------|
| Jeg/vi har behov for å eie, og si at boligen er min | 8,66% | 20 |
| Foretrekker å betale ned lån over å betale husleie | 76,19% | 176 |
| Skattemessige fordeler (gjeldsfradrag, skattefritt utleie av deler av boligen) | 6,49% | 15 |
| Liker ikke tanken på å bli bedt om å forlate boligen jeg/vi leier | 1,73% | 4 |
| Annet (vennligst spesifiser) | 6,93% | 16 |
| Totalt | | 231 |

Q39 Oppfattet du/dere utlysingsprisen på boligen som en lokkepris (sett bort fra dokumentavgiften)?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|-----------------|--------|------------|
| Ja, i stor grad | 4,33% | 10 |
| Ja, delvis | 22,08% | 51 |
| Nei | 68,40% | 158 |
| Vet ikke | 5,19% | 12 |
| Totalt | | 231 |

Q40 Har det fremkommet feil/mangler ved boligen som ikke var dokumentert i

11 / 12

salgsoppgaven?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|--------------------------|--------|------------|
| Ja | 27,71% | 64 |
| Nei | 68,40% | 158 |
| Vet ikke | 3,90% | 9 |
| Leste ikke salgsoppgaven | 0,00% | 0 |
| Totalt | | 231 |

Q41 Er boligen tilstrekkelig stor for ditt/deres behov?

Besvart: 231 Hoppet over: 0

| Svarvalg | Svar | |
|---------------|--------|------------|
| Ja | 87,88% | 203 |
| Nei | 12,12% | 28 |
| Totalt | | 231 |

Boligmarked-undersøkelse

Informasjon

Hei,

Vi er to mastergradsstudenter ved Norges Handelshøyskole (NHH) som i vårt avsluttende arbeid har valgt å undersøke det norske boligmarkedet. Hovedfokuset er å finne måten boligkjøpere tenker på, og se om det er noen forskjeller mellom de ulike regionene i Norge. Vi benytter Kartverkets grunnbok over tinglysning av eiendom, som er offentlig tilgjengelig informasjon, for å finne boligkjøpere.

I den forbindelse har du/dere blitt trukket ut tilfeldig, som et representativt utvalg av alle boligkjøpere i 2015, for byene Bergen, Oslo eller Stavanger. Vi ønsker din/deres hjelp til å svare på spørreskjemaet vårt. Utfylling av skjema er beregnet til å ta ca. 10 minutter. Svarene blir anonymisert og vil ikke kunne spores tilbake til deg/dere.

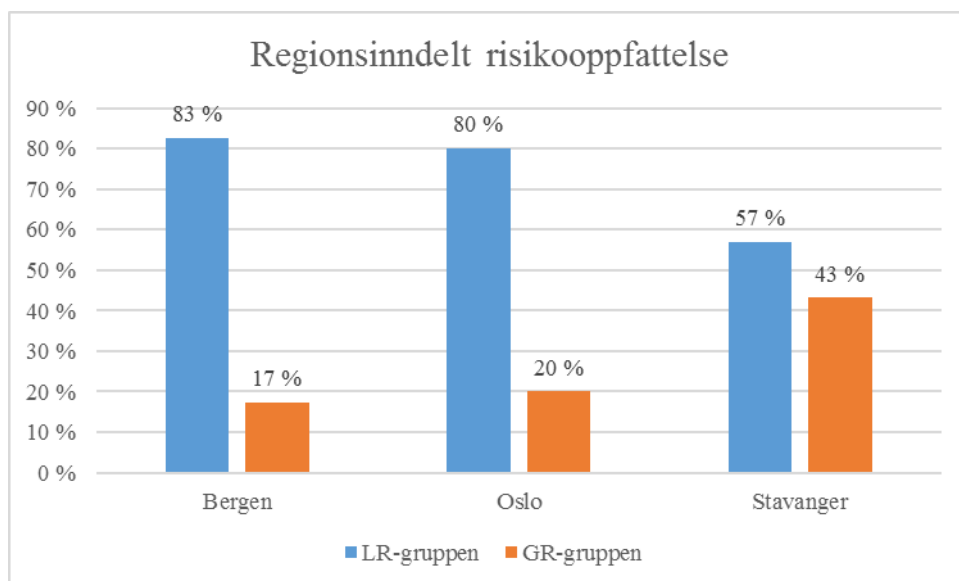
Etter å ha svart på undersøkelsen velger du/dere selv å være med i konkurransen om 10 flakslodd per by (det vil i alt bli delt ut 30 flakslodd). Trekningen vil finne sted 15. april og de heldige vil bli kontaktet kort tid etter.»

Du/dere får 10 dager på å svare på denne spørreundersøkelsen, men vi setter stor pris på om du/dere svarer med en gang du/dere har anledning til dette. Skulle det dukke opp noen spørsmål vedrørende spørreskjemaet kan vi alltid kontaktes på tlf. og/eller e-postadresse:

På forhånd takk

Daniel Hagebø og Kestutis Korsakas

Vedlegg D: Regionsinndelt risikooppfattelse



Figur 42 Regionsinndelt risikooppfattelse