

Masteroppgave

Utvikling av studentboligkonsept

HOME Studenthjem

Av

Espen Tungesvik

Magnus Grønningsæter Aglen

Masteroppgaven er gjennomført som et ledd i utdanningen ved Universitetet i Agder og er godkjent som sådan. Denne godkjenningen innebærer ikke at universitetet inntår for de metoder som er anvendt og de konklusjoner som er trukket.

Veileder:

Jan Inge Jensen

Universitetet i Agder, Kristiansand

16.06.2009

Forord:

Denne masteroppgaven utgjør avsluttende del av det toårige Mastergradsstudiet i Økonomi og Administrasjon ved Universitetet i Agder i Kristiansand. Oppgaven har et omfang på 30 studiepoeng, og leveres 16.juni 2009. Målet med denne oppgaven er å lære og anvende vitenskapelige metoder relatert til en problemstilling innenfor fordypningsområdet.

I denne oppgaven gjennomføres det et studie innenfor fordypningen Prosjektadministrasjon. Bakgrunnen for oppgaven er vår generelle interesse for prosjekter, samt interessen for nye og annerledes løsninger. Det er også spennende å jobbe med nyskapning, som kan være av interesse for aktører i markedet.

Vi vil rette en stor takk til veilederen vår Jan Inge Jenssen for god veiledning. Han har kommet med mange, og nyttige innspill. Videre vil vi takke de fire studentene som ville delta i den kvalitative undersøkelsen. De kom med innspill og nye tanker, som uten tvil hjalp oss med å få et bedre resultat.

Kristiansand 16.06.2009

Magnus Grønningsæter Aglen

Espen Tungesvik

Sammendrag

Vi har lenge hatt et konsept rundt studentboliger som vi ønsker å videreutvikle. Vi ville ta utgangspunkt i studentenes preferanser, for så å kunne utvikle et produkt som faller så nærme deres ønsker som mulig.

Vi startet oppgaven med å gjennomføre en kvalitativ undersøkelse av fire studenter som har forskjellig type bosituasjon. Etter vi hadde gjennomført disse intervjuene, utviklet vi hypotesene våre. Deretter gjennomførte vi en kvantitativ undersøkelse, for å kunne avdekke studentenes ønsker.

Vi avdekket blant annet at kun 14,4 % av studentene ved UiA eide egen leilighet. Noe som betyr at det er en betydelig andel studenter som leier leilighet. Dette er med på å konstantere at det er marked for studentleiligheter, så lenge de har egenskaper som gjør dem mer attraktive enn konkurrentene. Etter gjennomgang av diverse artikler så vi også at antagelsen vår om for dårlig tilbud av studentleiligheter var et faktum.

Det andre vi avdekket med den kvantitative undersøkelsen var nettopp hvordan studentene ville ha leilighetene utformet. Hvilke preferanser de hadde, og hvordan de prioriterte disse. Vi tok utgangspunkt i fire preferanser; beliggenhet, størrelse, standard og type bolig.

Da vi startet oppgaven var vi av den oppfatning at kollektiv var den ønskede boformen. Dette ble klart avkreftet. Den mest ønskede boformen var å bo sammen med én annen person. Studentene hadde også en gjennomsnittlig betalingsvillighet på 4000-5000 kroner. Lund var det mest populære stedet å bo, etterfulgt av Kvadraturen. Og den optimale størrelsen på boligen var ca 20 kvm pr person.

Etter vi hadde fått avdekket disse faktorene og preferansene, gjennomførte vi utviklingen av konseptet. Resultatet ble bygg bestående av 2 leiligheter. Hver av leilighetene var på 40 kvm, og hadde to soverom. Byggene har store vindusflater for å slippe mest mulig lys inn. De har også en miljøvennlig profil. De skal kobles til fjernvarme, og bruke ren elektrisitet, ved hjelp av solcellepanel. De er også bygd i moderne design, for å skape større tilhørighet for studentene. Slik at de føler det er mer et hjem, enn et midlertidig oppholdssted. Videre skal byggene være enkle og oppføre, med enkle løsninger, slik at de lett kan oppføres ved økende behov. Dette studentby konseptet ble hetende **HOME** – Studenthjem.

Innholdsfortegnelse

Forord:	i
Sammendrag	ii
Innholdsfortegnelse	iii
1. Innledning	1
1.1 Problemstilling	2
1.2 Oppbygging av oppgaven	2
2 Bakgrunn	3
2.1 Studenter i Norge	3
2.2 Studenter i Agder	4
2.2.1 Universitetet i Agder	4
3 Teori	6
3.1 Pristeori	6
3.1.2 Produsentteori	14
3.1.3 Markedet	19
3.1.4 Studentboligmarkedet i Kristiansand	20
3.2 Eiendomsøkonomi	23
3.2.1 DiPasquale & Wheaton modellen	23
3.3 Segmentering og plassering i markedet	27
3.3.1 Segmentering	27
3.3.2 Posisjonering	28
3.3.3 Servicekonseptet	29
3.3.4 Merke og merkeverdi	29
3.4 Hedonistisk metode	30
4. KVALITATIV GJENNOMFØRT METODE	39
4.1 Innledning	39
4.2 Utvikling av intervjuguide	39
4.3 Sammendrag av svarene	40
4.3.1 Sammendrag fra Espen som bodde i SiA Studenthybel	40
4.3.2 Sammendrag fra Tom, som bor hjemme	41
4.3.3 Sammendra fra Jon, som leier leilighet	42
4.3.4 Sammendra fra Grunde, som eier egen leilighet	43
4.4 Oppsummering etter den kvalitative undersøkelsen	43
5. Hypoteser	45
5.1 Beliggenhet	47
5.2 Standard	49
5.3 Type bolig	50
5.4 Størrelse på bolig	52
5.5 Betalingsmulighet og betalingsvillighet	53
6. DATAINNSAMLING OG TREKKING AV UTVALG	55

6.1 KVANTITATIV METODE:.....	55
6.2 Utvikling av spørreskjemaet.....	56
6.3 Hvordan vi lagde undersøkelsen	58
6.4 Populasjon og utvalg	59
6.5 Forklaringsvariabler i forhold til den kvantitative undersøkelsen.....	59
6.5.1 Variabler med tanke på leietakeren.....	60
6.5.2 Variabler i forhold til boligen de bor i.....	61
6.5.3 Variabler i forhold til lokalisering.....	62
6.5.4 Variabler i forhold til ny bolig.....	63
6.5.5 Variabler i forhold til å bo i kollektiv	65
7. PRESENTASJON AV UTVALG	67
7.1 Datarensing	68
7.2 Presentasjon av utvalg etter datarensing – deskriptiv data.....	69
7.2.1 Kjønn	69
7.2.2 Alder	70
7.2.3 Sivilstatus	72
7.2.4 Fakultet	74
7.2.5 Studieår	75
7.2.6 Opprinnelse	76
7.2.7 Hvor i Kristiansand de bor nå.	78
7.2.8 Busskort.....	79
7.2.9 Bosituasjon.....	80
8 Analyse av datamateriell	81
8.1 Innledning	81
8.2 Beliggenhet	82
8.2.1 Hypotese 1.....	82
8.2.2 Hypotese 2.....	83
8.2.3 Hypotese 3.....	87
8.3 Standard.....	90
8.3.1 Hypotese 4.....	90
8.3.2 Hypotese 5.....	92
8.3.3 Hypotese 6.....	94
8.4 Type bolig.....	97
8.4.1 Hypotese 7.....	99
8.4.2 Hypotese 8.....	99
8.5 Størrelse	103
8.5.1 Hypotese 9.....	103
8.6 Betalingsmulighet og betalingsvillighet	107
8.6.1 Hypotese 10.....	107
8.6.2 Hypotese 11.....	110
8.7 Sammenligninger	114
9. Konklusjon	115
9.1 Resultater	115

9.2 Kritiske vurderinger.....	117
10 konseptutvikling tilpasset konklusjon	118
10.1 Avklare Ide	119
10.2 Vurdere konkurrenter	120
10.3 Definere posisjon, servicekonsept og merkeverdi	120
10.3.1 Definere posisjon.....	120
10.3.2 Definere servicekonsept	121
10.3.3 Merkenavn	121
10.4 Arkitektoniske og utformsmessige forhold	122
10.4.1 Funn fra undersøkelsene	123
10.4.1.1 Størrelse	123
10.4.1.2 Boligmarkedet.....	123
10.4.1.3 Innredning.....	124
10.4.1.4 Utforming.....	124
10.4.1.5 Arkitektoniske forhold	125
10.4.1.6 Farger	126
10.4.1.7 Felles arealer	126
10.4.1.8 Bruk av areal	127
10.5 Utvikling av HOME - Studenthjem.....	127
10.5.1 Utforming.....	127
10.5.2 Konstruksjon.....	132
10.5.3 Løsninger.....	132
10.5.4 Miljøvennlighet	134
10.5.5 Materialvalg.....	135
10.6 Konklusjon.....	136
11 Epilog.....	137
Referanseliste.....	138
Vedlegg 1	140
Vedlegg 2	141
Vedlegg 3	146

1. Innledning

Utgangspunktet for valg av masteroppgave er vår generelle interesse for nyskapning, eiendom og prosjektutvikling. I løpet av vårt snart fem år lange studie har et tilbakevendende tema blant oss studenter vært bo situasjonen. Dette har ført til at vi hyppigere har spurt oss selv om egenskapene ved dagens studentboliger tilfredsstillende studentenes ønsker og preferanser.

Vi vil derfor undersøke hva studentene i Kristiansand ønsker, og ved å fokusere på nettopp deres preferanser, utvikle et nytt og optimalt konsept rundt studentleiligheter. Det er en kontinuerlig vekst i antall studenter fra år til år, og slik har det nå vært lenge. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 2 – Bakgrunn.

Universitetet i Agder er Norges nyeste universitet, og har klare ambisjoner om å vokse både i antall studenter, og med tanke på forskning. Dette er kjempe spennende, og det vil naturlig nok føre til positive synergi effekter for Kristiansand, noe vi ønsker å utnytte.

Oppføring av nye bygg tar tid, og er ment å vare i mange år. Det er derfor vel så viktig å ta forutsetninger for fremtidige trender, som å dekke etterspørselen i øyeblikket.

Vi deltok på seminaret ”Felles mål for Sørlandet”, som fant sted på Quality Hotel Sørlandsparken 15 og 16 januar 2009. Der ble det lagt stort fokus på UiA sin fremtidige satsing, og hvilke prognoser UiA har for fremtidig økning, presentert av rektor ved Universitetet i Agder, Torun Lauvdal. Det ble også tydeliggjort en visjon om at UiA ønsker å bli mer synlig i forskningsmiljøet.

1.1 Problemstilling

Problemstillingen som utgjør rammen for oppgaven er:

” Hvilke preferanser har studentene ved UiA i forhold til ønsket bolig, og er det marked for utvikling og oppføring av nye og unike studentleiligheter med utgangspunkt i disse preferansene?”

Hensikten med oppgaven er å utvikle et bo konsept skreddersydd for studenter. Da med utgangspunkt i deres kriterier. I den forbindelse er det naturlig å se på studentenes krav, tilbudssituasjonen for studentene i UiA, samt se på veksten av studenter i Kristiansand.

1.2 Oppbygging av oppgaven

I neste kapittel vil det komme en innføring i bakgrunnen som er relevant for vår oppgave. Altså en presentasjon av hvordan student antallet har økt i Norge, og i Kristiansand. Det er også en presentasjon av de største undervisningsstedene i Kristiansand. I kapittel 3 presenteres teorien som er brukt i vår oppgave. I kapittel 4 presenteres den kvalitative undersøkelsen vi gjennomførte, og svarene vi fikk der. Hypotesene som ble utformet etter den kvalitative undersøkelsen presenteres i kapittel 5, mens det i kapittel 6 presenteres utformingen av spørreskjemaet, og utvalget vi brukte. Kapittel 7 handler om presentasjonen av utvalget, og datarensingen. Kapittel 8 inneholder analysen av datamaterialet vårt, og hvilke observasjonen vi har gjort oss. Kapittel 9 er konklusjonen av analysen vi gjennomførte. Kapittel 10 er det siste kapittelet vårt, og inneholder et forslag til løsning på analysen vår. Hvordan vi ser for oss at studentleilighetene skal bygges, og hvilke elementer som skal ligge i bunn. Helt til slutt medfølger en referanseliste og relevante vedlegg.

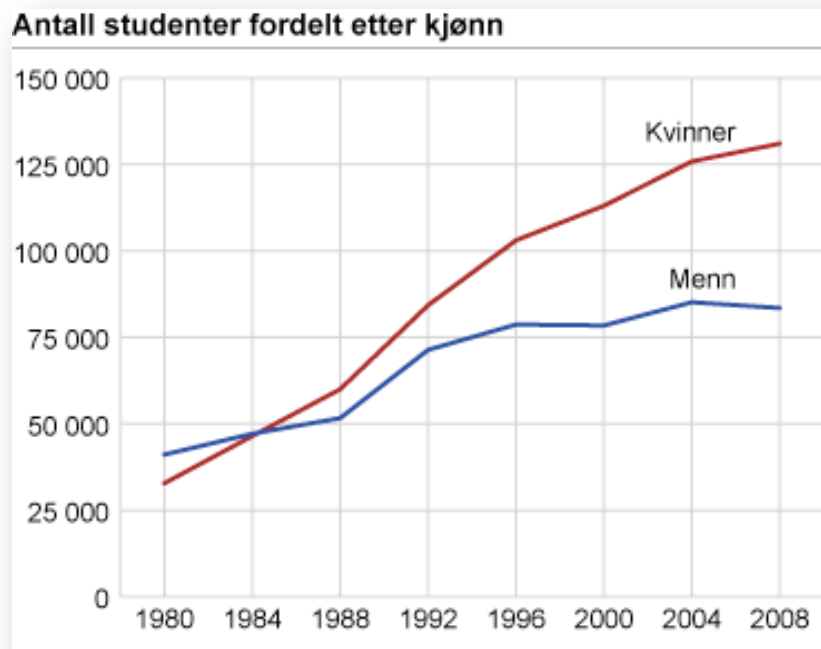
2 Bakgrunn

I det følgende kapitlet presenteres bakgrunnsinformasjon om markedet for vår forretningside, og hvilke krefter som påvirker det.

Oppgaven vår har potensialet til å bli veldig stor, så vi valgte tidlig å utelukke visse grupper, eller rettere sagt å fokusere på en gruppe, studenter. Dette er hovedsakelig fordi grunnideen med oppgaven vår var tenkt rettet mot studenter. Vi har som ønske å utvikle et studentbykonsept, men vi vil tydeliggjøre at dette konseptet også kan brukes på andre grupper enn kun studenter.

2.1 Studenter i Norge

Det har blitt mer og mer vanlig å studere, og dette fører til en betydelig vekst i antallet studenter i Norge. Dette har vært tendenser i mange år, og vi kan da estimere at veksten i antallet studenter vi fortsette å øke i mange år fremover.



Figur 2.1.1 Antall studenter fordelt etter kjønn
(<http://www.ssb.no/emner/04/02/40/utuvh/>)

Figur 2.1.1 illustrerer vekten i studenter i Norge fra 1980 og frem til 2008. Og vi kan her se en tydelig vekst i antallet kvinnelige og mannlige studenter. Kvinner har gått fra å være ca 33 000 studenter til å bli ca 130 000 studenter. Dette er en økning på nesten 300 %, og trendene ser ikke ut til å snu. Den samme økningen for menn er på ca 107 %.

Dette er et godt tegn, og absolutt en viktig faktor i forhold til vårt ønske om å utvikle et studentby konsept.

2.2 Studenter i Agder

Det finnes flere institusjoner som tilbyr høyere utdanning i Kristiansand, men vi vil fokusere på den største, Universitetet i Agder.

BI-AGDER

BI sin avdeling i Agder har 150 heltidsstudenter. Dette utgjør 1.76% av antallet studenter som går på Universitetet i Agder. Selv om studenter på BI er like aktuelle beboere som studenter fra UiA, velger vi å ikke ta de med i undersøkelsen, da det vil føre til mye ekstra arbeid. Vi tar forutsetning om at studentene ved BI-Agder har mer eller mindre samme preferanser som studentene ved UiA. Her har vi tatt utgangspunkt i tallene fra UiA sin nettside, og vi har vært i kontakt med BI.

NOROFF INSTITUTTET

På lik linje med BI, er Noroff Instituttet så lite i forhold til UiA, at vi ikke inkluderer studenter derfra i undersøkelsen vår. Etter å ha ringt Noroff Instituttet, fikk vi bekreftet at de fra høsten 2009 vil ha ca 60 studenter. Dette utgjør 0,7 % av student massen til UiA

2.2.1 Universitetet i Agder

Universitetet i Agder ble etablert 1. September 2007. Den offisielle åpningen ble utført av Kronprinsesse Mette-Marit den 20. November samme år. Dette gjør Universitetet i Agder til Norges yngste universitet. Men UiA er satt sammen av undervisningsinstitusjoner som har røtter tilbake til 1839.

Universitetet i Agder vokste ut fra Høyskolen i Agder, som igjen var et resultat av sammenslåing av seks tidligere høyskoler. Dette var en følge av den nasjonale høyskolereformen.

Den eldste skolen som var med i fusjonen var Kristiansands Lærerhøyskole fra 1839, mens den mest universitetsnære var Agder distriktshøyskole som var etablert i 1969. Etter samlingen var det oppstått en institusjon med 5700 studenter og 540 ansatte. UiA har høsten 2008 8500 studenter og 1000 ansatte, med en årlig budsjetttramme på ca 800 millioner kroner. Høyskolen i Agder ble i 1994 organisert i åtte avdelinger, med lærerutdanningene organisert på tvers av avdelingene.

Universitetet i Agder er lokalisert i Kristiansand, Grimstad og Arendal, og består av fem fakultet;

- Fakultet for helse- og idrettsfag
- Fakultet for humaniora og pedagogikk
- Fakultet for kunstfag
- Fakultet for teknologi og realfag
- Fakultet for økonomi og samfunnsvitenskap

HiA sitt styre vedtok i september 2005 at Aust-Agder skal samles i Grimstad. Etter planene vil denne samlingen skje i 2010, når de nye bygningene rundt Televeien står klare.

I studentavisen UNIKUM (Nr 1 – Årgang 9) er det på side 5 en artikkel om situasjonen for studentleiligheter, under overskriften ”- Lite rom for flere studenter”. Der forklarer Steinar Finseth at han ikke tror det er rom for flere studenter uten flere studentboliger. Han sier også at uten flere studentboliger er det fare for at de eksisterende studentboligene må begrenses til å bli brukt av utvekslingsstudentene. Studentboligene blir også omtalt som en ”flaskehals” for veksten av UiA.

3 Teori

Dette kapittelet omhandler teori som er essensiell for å analysere fremtiden for studentboliger i Kristiansand. Teorien er nyttig med tanke på å utlede hypoteser om hvilke faktorer som har innvirkning på utvikling av konsept for studentleiligheter.

3.1 Pristeori

Videre følger en innføring i pristeorien som er relevant for vår oppgave. Den er essensiell siden det er snakk om tilbud og etterspørsel i et marked. Den danner også grunnlaget for den hedonistiske pristeorien, som blir et viktig element i analysen av studentenes preferanser. Som vi vil utdype senere, vil den hedonistiske pristeorien forklare etterspørselen til enkelte attributter hos en vare, som for eksempel egenskapene ved studentboligene. Dette vil derfor bli grunnlaget når vi skal analysere studentenes preferanser, og utvikle et studentbolig konsept.

En viktig element i vår problemstilling er om det er marked for oppføring av studentboliger. Det er derfor viktig å avdekke etterspørselen, og kunne tilby riktig produkt til riktig pris.

3.1.1 konsumentteori

I denne delen vil vi se på hvordan den enkelte konsumenter vil tilpasse seg i et marked, gitt visse forutsetninger. Grunnlaget for utarbeidelsen er Sæther (2003) og Dedekam (2002). Her tas det forutsetning om at konsumenten handler rasjonelt og har full tilgang til all relevant informasjon. Konsumenten vil bruke den tilgjengelige informasjonen til å maksimere sin nytte innenfor gitte rammer. Etersom konsumenten skal kunne maksimere nytten, må han/hun også kunne sammenligne nytten av forskjellige godekombinasjoner. I forbrukerteorien er denne problemstillingen behandlet på to forskjellige måter, den kardinale nytteteorien og den ordinale nytteteorien.

Den kardinale sier at man kan måle nytten og dermed si noe om hvor mye mer nytte den ene kombinasjonen gir i forhold til den andre.

Den ordinale sier på den andre siden bare noe om i hvilken rekkefølge (orden) en konsument vil velge godekombinasjonene.

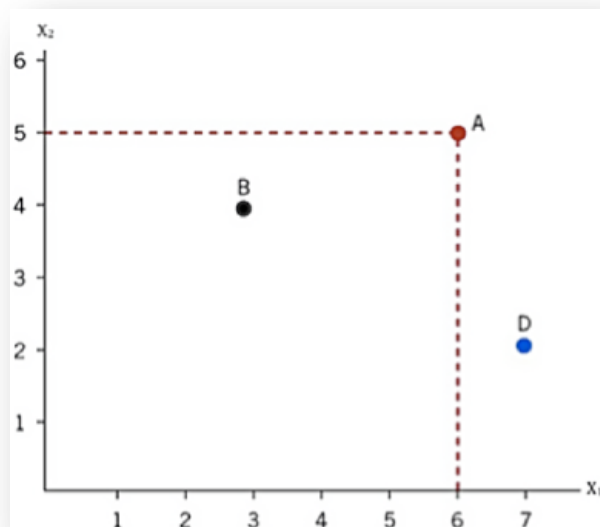
I vår presentasjon av teorien vil vi ha den ordinale nytteteorien som grunnlag.

Indifferenskart

Indifferenskart er en grafisk fremstilling av konsumentens tilpasning i en situasjon med kun to potensielle goder. På en indifferenskurve vil konsumentens nytte være konstant men med forskjellig konsum av de to enkeltgodene.

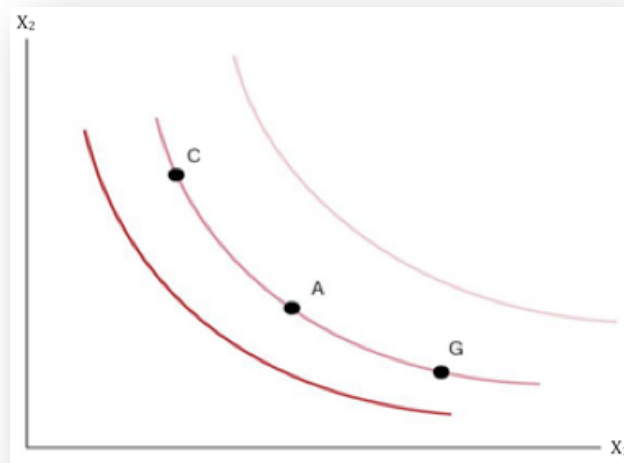
Forutsetningene for å utarbeide indifferenskurver er:

- **Determinerthetsaksiomet**, som vil si at en konsument som blir stilt overfor valget mellom to godekombinasjoner er i stand til å velge den ene før den andre, eller si at de er indifferente.
- **Ikke-metningsaksiomet**. En konsument vil alltid ønske å få flere enheter av et gode, enn å ikke få det.
- **Transitivitetsaksiomet**. (Se fig 3.1.1.1) Hvis en konsument foretrekker a før d, og d før b, forutsettes det at konsumenten velger a før b. Dette vil si at man ikke kan forandre på den rangeringen man allerede har gjort.



Figur 3.1.1.1 (Kilde: Dedekam 2002)

Vi får et indifferenskart ved å tegne en strek mellom punktene som har samme nytte.



Figur 3.1.1.2 (Kilde: Dedekam 2002)

Et viktig element i konsumentteorien er den marginale substitusjonsbrøken (MSB) og loven om avtagende substitusjonsbrøk. MSB viser bytteforholdet mellom de to godene for at konsumenten skal opprettholde samme nytte. Denne brøken skrives som forholdet mellom endring i gode 1 og endring i gode 2.

$$MSB = -\frac{X_1}{X_2}$$

Som også kan skrives

$$\left(\frac{\Delta X_1}{\Delta X_2}\right)_{ind} = -MSB$$

Loven om avtagende substitusjonsbrøk sier at ettersom en konsument konsumerer en større mengde av et gode 1, desto mindre vil han oppgi av gode 2 for å få mer av gode 1.

Hvis vi ser på figur 3.1.1.2, ser vi at det heller nedover mot høyre på grunn av ikke-metningsaksiomet. Indifferenskurvene krysser ikke hverandre på grunn av transitivetsaksiomet. Det er konvekse kurver, med krumming mot origo på grunn av den avtagende substitusjonsbrøken.

Budsjettbetingelsen

Som nevnt tidligere skal konsumenten tilpasse seg best mulig ut ifra gitte forutsetninger. Blant disse forutsetningene finner vi budsjettbetingelsen. Denne viser sammenhengen mellom inntekten R og bruken av denne. Konsumenten bruker hele sin inntekt på gode X_1 og X_2 som har de tilhørende prisene p_1 og p_2 , vi kan derfor skrive betingelsen som følger:

$$R = p_1 X_1 + p_2 X_2$$

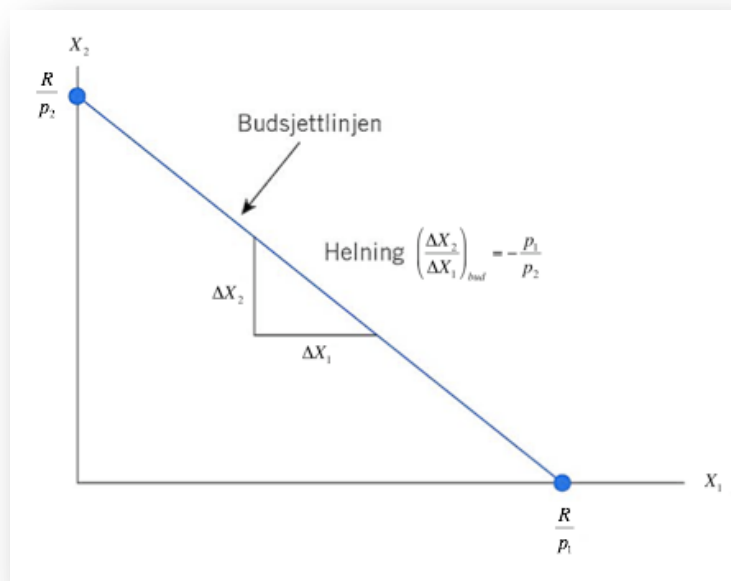
Løser vi denne med hensyn på en av godene, for eksempel X_2 , får vi ligningen til en rett linje:

$$X_2 = -\frac{p_1}{p_2} X_1 + \frac{R}{p_2}$$

Vi ser at denne ligningen har et konstantledd og et stigningstallet $-\frac{p_1}{p_2}$ vi kan derfor skrive:

$$\left(\frac{\Delta X_2}{\Delta X_1}\right)_{ind} = -\frac{p_1}{p_2}$$

Vi kan illustrere en konsumets budsjettlinje i en graf:



Figur 3.1.1.3 (Kilde: Dedekam 2002)

I krysningspunktet mellom budsjettlinja og linjen for et av godene viser punktet hvor hele inntekten brukes på dette godet. Vi forutsetter at konsumenten bruker hele sin inntekt på de to godene så tilpassningspunktet vil være på budsjettlinja. Teoretisk sett kan en konsument tilpasse seg innenfor budsjettlinja og spare deler av inntekten men det er et tema vi ikke skal belyse her.

Konsumentens økonomiske tilpasning

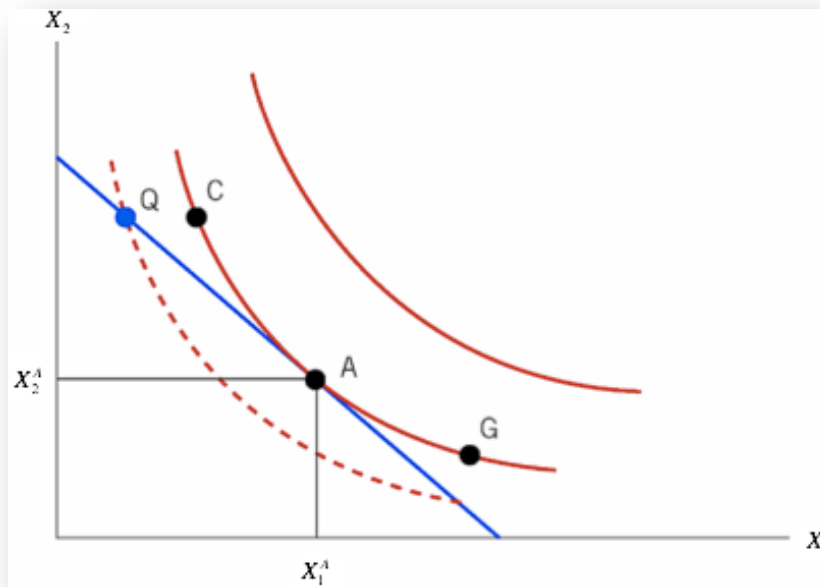
Vi har nå presentert konsumentens indifferenskart og budsjettbetingelse og vil ut fra dette finne den optimale tilpasningen. Som nevnt vil konsumenten ha en nytte som er ligger lengst mulig ut i indifferenskartet men samtidig ligger innenfor mulighetsområdet. Med de forutsetningene vi har tatt er det optimale tilpassningspunktet der budsjettlinja tangerer en indifferenskurve. I dette punktet vil de to linjene ha samme stigningstall og vi kan derfor skrive:

$$\left(\frac{\Delta X_2}{\Delta X_1}\right)_{ind} = \left(\frac{\Delta X_2}{\Delta X_1}\right)_{bud}$$

som tilsvarer

$$MSB = \frac{P_2}{P_1}$$

Vi kan også illustrere dette grafisk



Figur 3.1.1.4 (Kilde: Dedekam 2002)

Som vi ser i grafen vil konsumenten tilpasse seg i punkt A. Punkt Q ligger også på budsjettlinja og dermed innenfor mulighetsområdet men dette punktet gir lavere nytte og velges derfor bort.

Grensenytte

”Grensenytten av et godet er økningen i nytte som følge av en enhets økning i forbruket av godet” (dedekam s.83)

Når vi skal se på grensenytten tar vi to forutsetninger:

- Det er avtagende grensenytte
- Grensenytten er alltid positiv

På den enkelte indifferenskurve er nytten som nevnt konstant. Det vil si at hvis man bytter ut en enhet av gode 1 med gode 2 skal den økte nytten av gode 2 tilsvare den tapte nytten av gode 1. Vi kan derfor sette opp ligningen for nytte på en indifferenskurve, hvor U_x er grensenytten til gode x:

$$0 = U_1\Delta 1 + U_2\Delta 2$$

som kan skrives

$$-\frac{\Delta 2}{\Delta 1} = \frac{U_1}{U_2}$$

$-\frac{\Delta 2}{\Delta 1}$ er som kjent uttrykket for MSB og vi kan derfor skrive

$$MSB = \frac{U_1}{U_2}$$

Hvis vi setter dette sammen med MSB for en nyttemaksimerende konsument får vi $\frac{U_1}{U_2} = \frac{P_1}{P_2}$

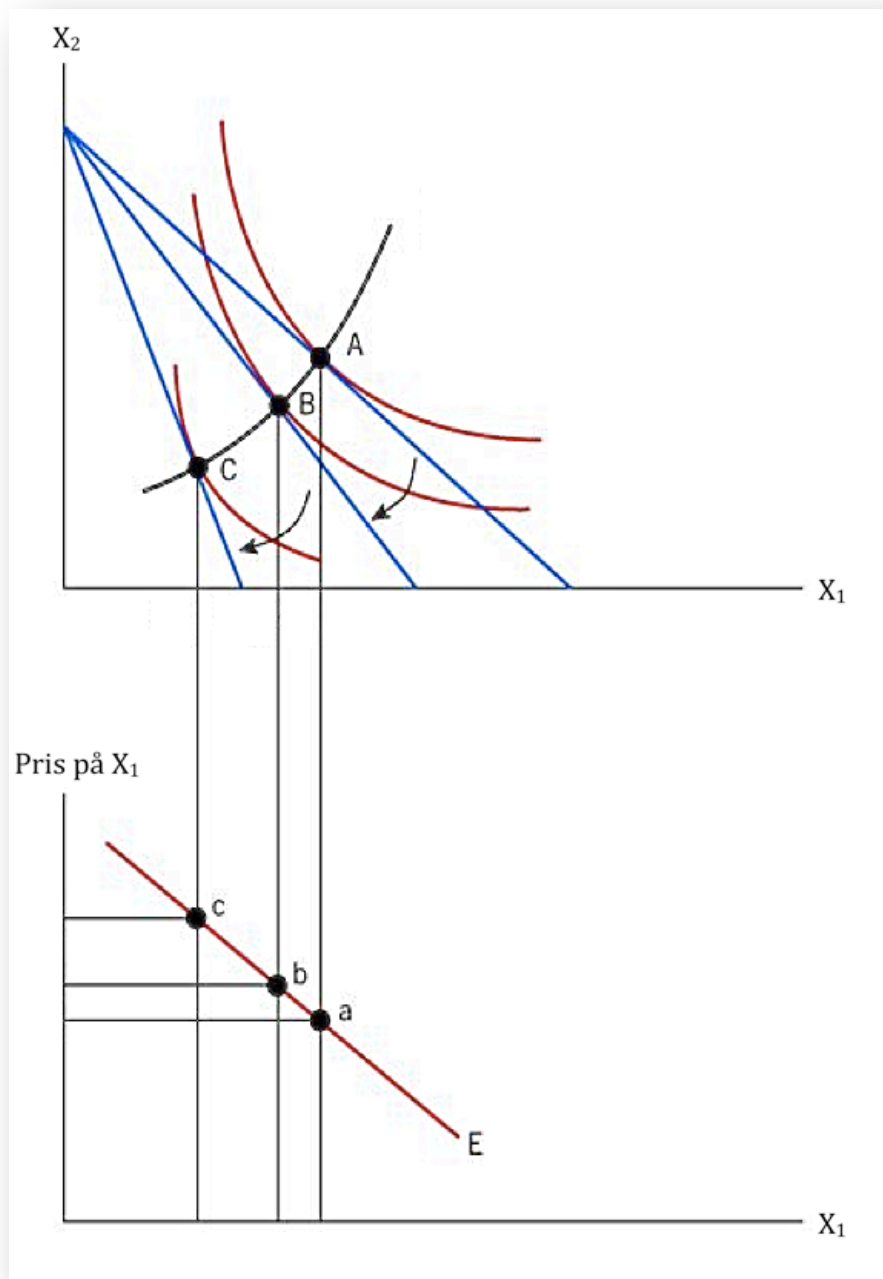
som også kan skrives

$$\frac{U_1}{P_1} = \frac{U_2}{P_2}$$

Dette er Gossens lov som sier oss at i det optimale tilpassningspunktet skal nytten av den siste brukte krona være lik i alle anvendelser.

Etterspørsel

Vi ønsker nå å se på hvordan en konsument tilpasser seg ved forandring i pris på ett av godene og utlede etterspørselskurven ut ifra dette.

**Figur 3.1.1.5 (Kilde: Dedekam 2002)**

Hvis vi øker prisen på X_1 vil konsumentens budsjettlinje svinge innover mot origo. Dette er fordi den uendrede inntekten brukt kun på gode en ikke vil gi samme mengde som tidligere. Vi forflytter oss derfor fra punkt A til punkt B og har fått et nytt tilpassningspunkt som ligger på en lavere indifferenskurve. Øker vi prisen enda en gang får vi på nytt en brattere budsjettlinje og et nytt tilpassningspunkt, C. Effekten av denne prisøkningen er at konsumenten etterspør vesentlig mindre av gode X_1 og noe mer av X_2 .

Vi kan overføre disse effektene til en ny modell som vist i figur 3.1.1.5. Her ser vi sammenhengen mellom etterspurt mengde av gode X_1 og prisen P_1 . Ved å trekke en linje mellom tilpassningspunktene får vi en linje som viser konsumentens tilpassning ved forskjellige priser, det vil si etterspørselskurven.

I et marked kan vi sette sammen alle konsumentenes etterspørselskurver for å finne markedets etterspørselskurve. Dette gjør vi når vi skal finne et likevektspunkt i markedet der konsumentens etterspørsel svarer til produsentens tilbud, dette vises senere.

3.1.2 Produsentteori

Utgangspunktet for oppgaven vår er å se på hvordan konsumenten ønsker å tilpasse seg i et marked. Konsumentteorien vil derfor være det viktigste grunnlaget. Vi ønsker derimot også å se på hvordan produsenten tilpasser seg i det samme markedet gitt visse forutsetning. Vi vil i det følgende gi en presentasjon av produsentteorien.

Som i konsumentteorien tas det forutsetning om at aktørene har full informasjon om markedet. Det vil si at prisen på innsatsfaktorer og sluttprodukt er kjent og produsenten er derfor pristager i begge markeder.

Produsenten vil ut fra sine forutsetninger velge teknologi, innsatsfaktorer og produksjonsmengde for å nå sine mål.

Produsentens tilpasning

Vi tar utgangspunkt i en situasjon der det produseres ett produkt ved hjelp av to innsatsfaktorer. Produsenten ønsker å maksimere profitten.

Det varierer fra industri til industri om man kan øke mengden av den ene innsatsfaktoren på bekostning av den andre og fortsatt få ut lik mengde av sluttproduktet. I vår presentasjon er derimot dette tilfellet og produsenten vil derfor ønske å minimere kostnaden ved en gitt mengde produserte varer. Vi kan skrive produsentens produktfunksjon på følgende måte:

$$X = f(V_1, V_2)$$

Her ser vi at produksjonsmengden X er en funksjon av de to innsatsfaktorene V_1 og V_2 som beskriver mengden av henholdsvis innsatsfaktor 1 og 2. Funksjonssymbolet F beskriver bedriftens tekniske og organisatoriske produksjonsforhold.

På tilsvarende måte som vi fant konsumentens indifferenskurve ønsker vi å finne produsentens isokvanter. Dette er kurver som viser ulike sammensetninger av innsatsfaktorene som gir lik mengde produsert vare.

For å finne helningen på isokvantene benytter vi oss av *den marginale substitusjonsbrøk* som er bytteforholdet mellom de to innsatsfaktorene. Som i konsumentteorien får vi kurver som krummer mot origo. Dette kan vi skrive som

$$MSB = -\frac{\Delta V_1}{\Delta V_2}$$

For å finne produsentens økonomiske tilpasning ser vi hvor helningen på isokvanten er lik helningen på bedriftens kostnadslinje.

Kostnadslinjen er sammenhengen mellom pris på innsatsfaktorene, q_i , og mengden av faktoren som er benyttet i produksjonen. Den skrives:

$$K = q_1 V_1 + q_2 V_2$$

Løses denne ligningen med hensyn på en av innsatsfaktorene, for eksempel V_2 , får vi ligningen til en rett linje

$$V_2 = -\frac{q_1}{q_2} V_1 + \frac{K}{q_2}$$

I denne ligningen har vi et loddrett konstantledd $\frac{K}{q_2}$ og stigningstallet $-\frac{q_1}{q_2}$, vi kan derfor skrive

$$\frac{\Delta V_2}{\Delta V_1} = -\frac{q_1}{q_2}$$

For å finne produsentens optimale tilpasning må vi som sagt se hvor isokvanten tangerer kostnadslinjen. Dette vil igjen si at det finnes flere punkter der isokvanten krysser kostnadslinjer men fordi produsenten er profittmaksimerende vil tilpasningen alltid være nærmest mulig origo (lavest mulig kostnad).

Dette punktet kan vi skrive som:

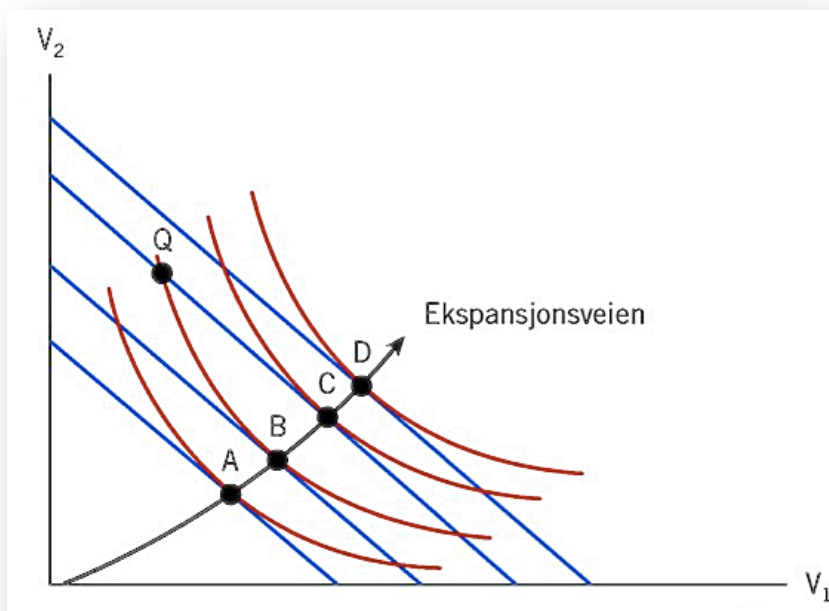
$$\frac{q_1}{q_2} = \frac{V_1}{V_2}$$

ved hjelp av kryssmultiplikasjon får vi:

$$\frac{V_1}{q_1} = \frac{V_2}{q_2}$$

Dette viser at for en produsent er den optimale tilpasningen der økningen i produksjon være lik om man bruker den siste krona på innsatsfaktor 1 eller 2, Dette er Gossens lov i produksjon.

Ved å sette inn flere isokvanter og kostnadslinjer i en figur finner vi de forskjellige tilpasningspunktene og ut fra disse igjen ekspansjonsveien. Det vil si hvordan produsenten varierer bruken av de to innsatsfaktorene ettersom produsert mengde øker.



Figur 3.1.2.1 (Kilde: Dedekam 2002)

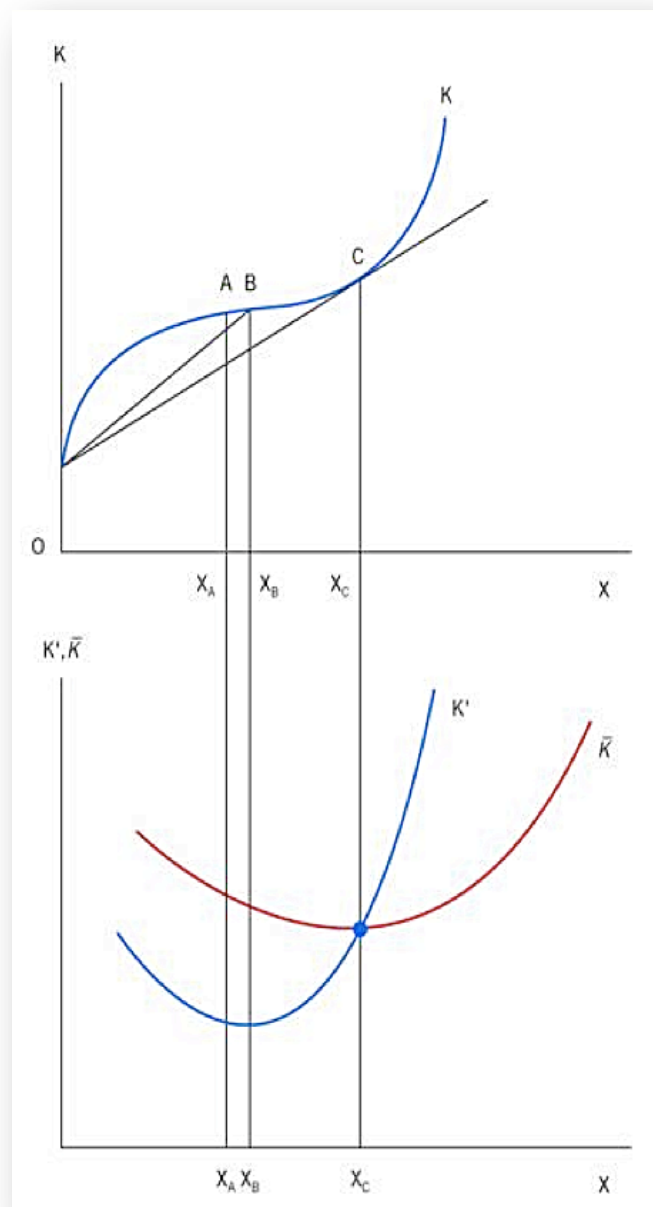
Tilbudskurve

Vi ønsker nå å finne bedriftens tilbudskurve. Dette gjør vi ut ifra en sammenheng mellom bedriftens kostnader og prisen i markedet i og med at produsenten er pristager. Fra figur 3.1.2.1. kan vi skissere bedriftens totale kostnader i en graf. Dette er vist i figur 3.1.2.2. som en s-kurve. Fra denne kurven kan vi igjen fremstille en grensekostnadskurve og en gjennomsnittskurve.

Grensekostnadskurven gjenspeiler totalskostnadskurvens stigningstall. Denne vil ha et bunnpunkt der totalkostnadskurven har lavest stigningstall vist ved punkt X_B i graf 3.1.2.2. Gjennomsnittskostnadskurven gjenspeiler naturlig nok gjennomsnittlig kostnad ved de forskjellige produksjonsmengdene. Bunnpunktet til denne grafen finner vi ved å trekke en linje fra origo som tangerer s-kurven. Dette punktet er også der hvor grensekostnaden overstiger gjennomsnittskostnaden.

Det er tre betingelser for å finne tilbudskurven:

1. Produsenten vil tilpasse seg på den stigende delen av grensekostnadskurven. Hvis produsert mengde hadde befunnet seg på den fallende delen av kurven kunne produsenten hatt økt inntekt ved å øke produksjonen med en enhet.
2. Ved en gitt pris p_x vil produsenten øke produksjonen til det punktet hvor grenseinntekten er lik grenseutgiften det vil si der prisen er lik grensekostnaden.
3. Prisen må være høyere en gjennomsnittskostnaden $p > \bar{K}$



Figur 3.1.2.2. (Kilde: Dedekam 2002)

I grafen er tilpasningspunktene ved de forskjellige prisene markert på grensekostnadskurven. Ut fra forutsetningene for tilbudskurven kan vi se at P_0 er den laveste prisen som produsenten vil tilby til. Ved økning i prisen vil det tilbys en større mengde. Vi vil derfor få en tilbudskurve som er markert med den tykke linjen i grafen.

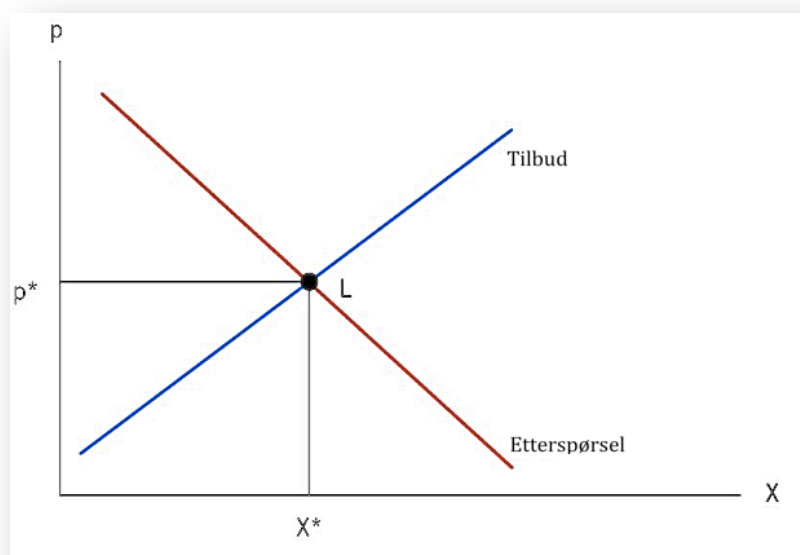
3.1.3 Markedet

Vi har nå sett på hvordan en konsument vil etterspør en vare og hvordan en produsent vil tilby den samme varen. Vi vil nå se på likevektspunktet i et marked med mange konsumenter og produsenter.

Vi har sett at en konsuments etterspørselskurve er fallende med tanke på pris. I et marked vil konsumentenes etterspørselskurve være summen av alle enkeltkonsumenters kurve.

På samme måte er markedets tilbudskurve summen av alle produsentenes tilbudskurver.

Ved å sette disse markedskurvene inn i en figur finner tilpassingspunktet for markedet med tanke på pris og kvantum.



Figur 3.1.3.1. (Kilde: Dedekam 2002)

Her ser vi at prisen i markedet er P^* og tilbudt/etterspurt kvantum er X^* .

I dette tilfellet vil vi ha en konstant situasjon fram til konsumentenes eller produsentenes forutsetninger forandres.

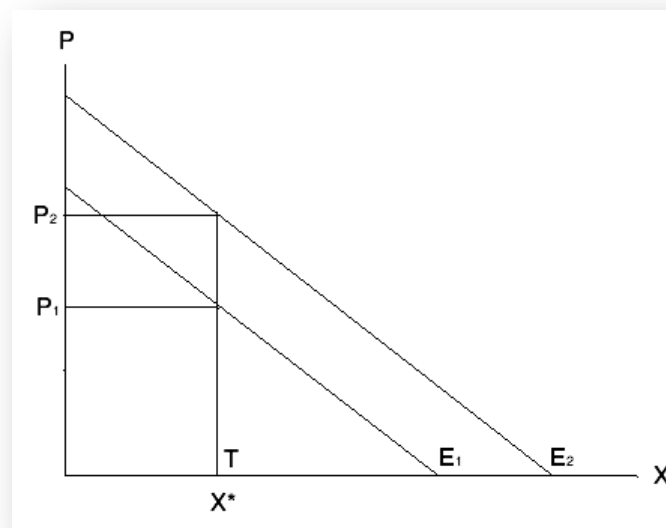
Hvis situasjonen er slik at prisen er høyere enn P^* vil etterspurt kvantum være lavere enn tilbudt. For at det skal bli likevekt må prisen i dette tilfellet senkes. Som vi har sett i tidligere i presentasjonen er dette noe som både produsentene og konsumentene ønsker.

3.1.4 Studentboligmarkedet i Kristiansand.

Som det ble nevnt i innledningen av oppgaven blir det konkludert med at studentbolig tilbudet i Kristiansand er alt for dårlig. I disse uttalelsene er det tatt utgangspunkt i boliger kun beregnet for studenter. For at boligmarkedet skal møte etterspørselen fra studenter må det private aktører inn for å dekke tilbudet. Dette skjer ofte ved at ledig husrom som sokkelleiligheter leies ut samt at privatpersoner kjøper eiendom for å leie ut. I den videre utledningen ser vi bort fra denne type boliger og konsentrerer oss om boliger som er rettet kun mot studenter. I dag er det hovedsakelig SiA som tilbyr dette produktet, med konkurranse fra noen få private aktører. I dette tilfellet vil forutsetningene i markedsmodellen ikke være oppfylt. Dette er fordi det kun er en stor tilbyder av studentboliger og ikke flere små som kan tilby til lavest akseptabel pris.

Som vi har sett vil det i et marked for et enkelt gode være en etterspørsel og et tilbud som varierer i forhold til pris. Dette vil resultere i et likevektspunkt med en likevektsmengde og en likevektspris. Når det gjelder tilbudet av studentboliger er dette noe som ikke kan reagere hurtig på en endring i etterspørselen. Dette er noe man også har sett på tilbudet av SiA boliger som har vært nærmest konstant de siste årene. Samtidig har det vært en økning i antall studenter som vist tidligere.

Hvis vi setter dette inn i modellen for et godemarked ser vi at et konstant tilbud fører til at det kun er etterspørselen som styrer prisnivået. Ved en høyere etterspørsel får vi en høyere likevektspris.

**Figur 3.1.4.1.**

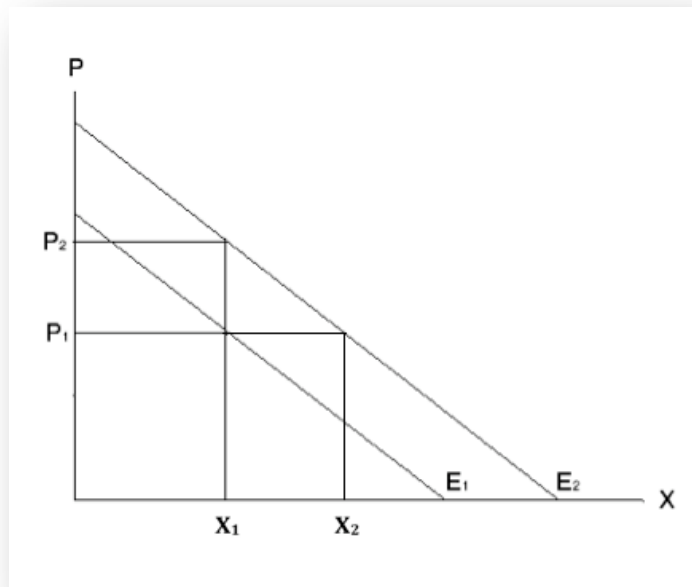
Her ser vi at etterspørselen har økt fra E_1 til E_2 mens tilbudet er holdt konstant. Dette resulterer i en prisøkning fra P_1 til P_2 . Dette resulterer i at SiA kan ta en høyere leiepris enn det som er naturlig i et fungerende marked. Denne prisen gjelder både ved prisøkning og ved at standarden på boligene synker mens prisene holdes konstant ev. reguleres i forhold til konsumprisindeksen.

En situasjon som dette kan høres ut som en monopolsituasjon der en tilbyder kan ta en høyere pris enn det som ville vært mulig i et fungerende marked. Dette er derimot ikke tilfelle. Her er det snakk om det Dedekam (2002) beskriver som markedssvikt ved hjelp av markedskraft.

Det vil si at en eller få aktører har muligheten til å påvirke prisen i et marked.

Selv om vi nå ser på rene studentboliger må vi inkludere et element fra det ”vanlige” boligmarkedet. Dette er at hvis profittmuligheten kommer over et visst nivå vil det bli så attraktivt å tilby studentboliger at SiA og tilsvarende aktører blir utkonkurrert. Derfor vil prisøkningen i modellen bare fungere opp til dette nivået.

Når det gjelder markedssituasjonen i modellen er den naturlige løsningen på likevekstproblemet at det kommer flere aktører inn i bildet og antallet studentboliger øker. Dette er vist i grafen under.

**Figur 3.1.4.2.**

Her ser vi at hvis etterspørselen øker fra E_1 til E_2 og tilbudet holdes konstant på X_1 vil prisen øke fra P_1 til P_2 . Hvis det deretter kommer nye aktører på banen og tilbudet øker til X_2 vil prisen returnere til P_1 .

3.2 Eiendomsøkonomi

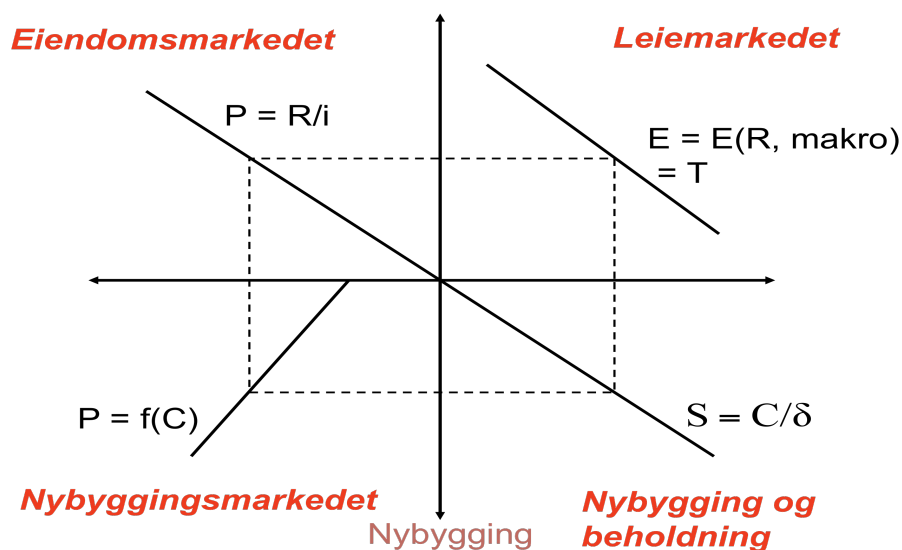
Trendene forandrer seg. Det har blitt mer aktuelt for studenter å kjøpe egne leiligheter nå, enn det var før. Men vi tror fortsatt at det er en stor gruppe studenter, som ikke vil eller kan eie bolig. Vi ønsker å se på hvilken teori som er aktuell for oss når det gjelder å eie, eller leie bolig. Og hvilke faktorer som finnes, som kan påvirke dette.

3.2.1 DiPasquale & Wheaton modellen

DiPasquale & Wheaton modellen illustrerer sammenhengen mellom leie og eiendomsmarkedet, og nybyggingsmarkedet og bygningsmassen/arealbeholdningen. Dette illustreres gjennom fire kvadrater i modellen. Disse fire kvadratene tar for seg hvert sitt markedsområde.

Det ligger til grunn to forutsetninger for at modellen skal bli gyldig. De er:

1. Vi antar at etterspørselen etter arealer til bolig er uavhengig av om man er leietaker eller eier.
2. Vi antar at tilbudet av bygningsarealer er på kort sikt uelastisk og består av beholdning av bygningsarealer.



Figur 3.2.1.1 DiPasquale & Wheaton

Når disse forutsetningene er nevnt, kan vi gå videre med å forklare hva de forskjellige kvadratene har å si for modellen, og hvordan de er avhengige av hverandre.

1. Leiemarkedet

I denne kvadraten har vi som hensikt å finne R , som er leieprisen på bygningsarealer. Med leietaker mener vi en person som leier av en annen person, men også en selveier som leier bolig av seg selv. Tilbudet T (se modell) av leiearealer er uelastisk, mens etterspørselen etter boligarealer avhenger av faktorer som pris, og andre eksterne forhold (makro økonomiske forhold): $E = E(R, \text{makro})$. For at vi skal oppnå likevekt i leiemarkedet, må $T = E$. Prisen på leiemarkedet vil bestemmes av etterspørselen, men dette kun på kort sikt. Ved endringer i makro, vil E forandres, og en nedgangskonjunktur vil føre til at leie- og eiendomsprisene kan bli slått ut.

2. Eiendomsmarkedet

I denne delen av modellen er det hensikten å finne P (eiendomsprisen). Dette er den kapitaliserte verdien av leieprisen, altså må vi se på forholdet mellom R (leieprisen) og i (krav til avkastning). Hvis vi tar forutsetning om evig tidshorisont, gir dette oss formelen $P = R/i$.

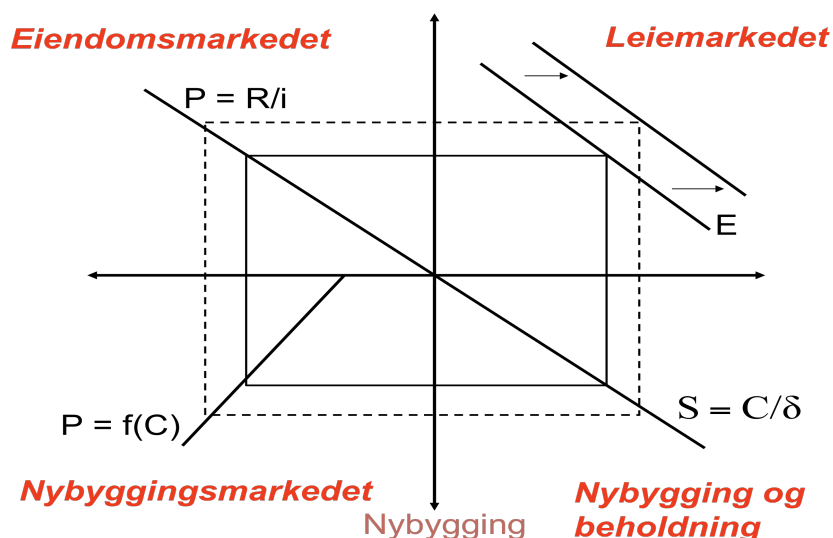
Kravet til avkastning beregnes ut ifra faktorer som langsiktige renter, forventet vekst i leiepris, skatteforhold og risiko. Hvis risikoen på investeringen blir høyere, vil avkastningskravet bli lavere, mtp hva som er vist i modellen. Dette fører til at kurven dreier mot klokka, og eiendomsprisene vil bli høyere.

3. Nybyggingsmarkedet

C (Nybygget areal) avhenger av eiendomsprisen. Prisene på eiendom øker hvis etterspørselen etter eiendom er større en tilbudet. Så hvis vi får en økning i prisene for nybygg, vil nybyggingen øke: $P = f(C)$

4. Nybygging og beholdning

Vi vil finne nettotilveksten, og for å gjøre dette, må vi trekke fra avgangen XS, hvor X er depresieringsraten og S er eksisterende bygningsmasse: $\text{DELTA } S = C - XS$. Videre antar vi at det ikke er noe nettotilvekst bygningsmasse, slik at $\text{DELTA } S = 0$, og dette fører til at vi får $S = C/X$



Figur 3.2.1.2 Endring i markedet

Vi har vært igjennom en nedgangskonjunktur, og mediene sier oss at trendene nå snur, og boligmarkedet er i vekst igjen. Da er det naturlig å tenke seg at betalingsvilligheten ifht

leiepris stiger igjen. Hvis man setter dette scenarioet inn i modellen, ser vi at etterspørselskurven i «leiemarkedet-kvadranten» får en økning. Vi kan da observere hvilke synergieffekter dette får for de andre kvadratene i modellen. Eiendomsprisen er som sagt avhengig av leieprisen og krav om avkastning. Når denne stiger, på grunn av leieprisene, fører dette til at man får mer utbygging i nybyggingsmarkedet. Så man kan si at en økning i markedet kan føre til at nybyggingsmarkedet stiger på grunn av eiendomsprisen, som stiger på grunn av leiemarkedet.

Altså får vi en endring i leieprisen fordi makroøkonomiske forhold endres.

Riktignok er det flere faktorer som påvirker dette. Det vil alltid være en ”lag” på nybygging. Nedgangskonjunkturer kan komme mens byggingen pågår, eller oppgangskonjunkturer kan komme når ingen nybygg er under oppføring. Det vil da oppstå ”lag” fordi man ikke avbryter byggingen av nye oppføringer, og markedet blir enda mer mettet, eller det motsatte, nemlig at det tar litt tid før man kommer i gang med nybygging, og etterspørselen blir enda større.

Når det gjelder studenter, er de alltid avhengige etter et sted å bo. Vi tror jo at hovedvekten av studentene ved UiA ikke kommer fra Kristiansand, og de har da ingen alternativer til å leie eller kjøpe seg et sted å bo. Igjen tror vi at hovedandelen av studentene vil velge å leie fremfor å eie. Det vil derfor alltid være etterspørsel etter å leie et sted å bo for studenter, og utfordringen blir å lage et konkurransedyktig tilbud. Da sett i sammenheng med den påregnede økningen av UiA som vi nevnte i innledningen av oppgaven.

3.3 Segmentering og plassering i markedet

Markedet er essensielt for å sette en forretningside til liv. Da gjelder det å plassere seg riktig i markedet, og finne de segmentene forretningen din er aktuell for. Derfor er segmentering og plassering veldig viktig i oppstart av et selskap.

3.3.1 Segmentering

Ingenting kan være for alle alltid. Derfor er man som oftest, i forskjellig grad, tvunget til å velge. Derfor blir et sentralt spørsmål; Hvem kan man være mest *for* med størst utbytte for begge parter? Grunnlaget for segmentering er knyttet til i hvilken grad kunders preferanser er forskjellige. Siden det finnes forskjellige typer mennesker, vil det alltid være mulig å segmentere. Men om det alltid er lønnsomt er et annet spørsmål.

Et eksempel er jeans produsenten Levis. Levis har i utgangspunktet tre merkefamilier (2003); Levi Strauss Signature, Levi's og Dockers. Buksene i den billigste kolleksjonen starter på ca 250 kroner, mens de dyreste "signature edition" buksene går for ca 2500 kroner. Selv om basisbehovet er det samme for alle mennesker, er det stor forskjell på kjøperne av bukser til 250 kroner og 2500 kroner. Man kan, med dette i bakhodet, definere markedssegmentering som en prosess hvor man deler et potensielt marked inn i distinkte undergrupper av konsumenter, og velger en eller flere av disse undergruppene som målet vi skal nå i en marketing mix.

Det finnes ingen standarder for måten å segmentere på, det kan variere fra alt som for eksempel land, alder, kjønn, religion, inntekt osv. Eller kombinasjoner av disse forskjellige faktorene. Men selv om segmenteringsmulighetene er mer eller mindre uendelige, finnes det noen klare forutsetninger for en praktisk gjennomførbar segmentering:

1. Segmentet må kunne identifiseres.
2. Segmentet må være tilgjengelig.
3. Segmentet må være av en viss størrelse av hensyn til lønnsomhetspotensialet.
4. Segmentets antall og størrelse må passe med bedriftens ressurser.

Av disse fire kriteriene er det ikke nok at et, to eller tre oppfylles; alle fire må oppfylles før man kan anbefale dette segmentet som et reelt alternativ for videre undersøkelse. Vi må derfor se om vårt valg av segment oppfyller disse kriteriene. Dette vil bli gjort i analysen i oppgaven.

De segmenteringskriteriene som i dag oftest blir anvendt på forbrukermarkedet, er:

1. Demografi (kjønn, alder, utdanning, sivilstatus, religion, geografi osv)
2. Psykografi (utadvendt, initiativrik, impulsiv, ledertype osv.)
3. Livsstil (aktiviteter, interesser og holdninger)

3.3.2 Posisjonering

The most successful service firms separate themselves from "the pack" to achieve a distinctive position in relation to their competitors. They differentiate themselves from their competition by altering typical characteristics of their respective industries to their competitive advantage.

James L. Heskett, 1986

Og det er jo dette posisjonering går ut på. Mens kunder blir segmentert, må bedrifter posisjonere seg riktig, for å tiltrekke seg de type kunder de ønsker. Hvordan bedriften lykkes med posisjoneringen (marked, konkurrenter og forventninger), legger grunnlaget for munn-til-munn-kommunikasjon, hvor man tiltrekker seg nye kunder. Markedsundersøkelser er et helt avgjørende virkemiddel for å undersøke om man har den ønskede posisjonen i målgruppen. Det er derfor viktig å fokusere på posisjonering helt fra startfasen, for å få en optimal effekt, og får minimalt behov for omstrukturering.

3.3.3 Servicekonseptet

Etter bedriften har bestemt seg for hvilke segment den vil satse på, og posisjonert seg riktig i markedet, må bedriften fastlegge servicekonseptet. Med servicekonsept menes en presisering av hvilke tjenester bedriften tilbyr. Bakgrunnen for servicekonseptet er hvilke fordeler kundene søker. Et veldefinert servicekonsept beskriver hvordan ledelsen ønsker at bedriftens tjenester skal bli oppfattet av kundene, ansatte, aksjonærer og andre interessenter ("stake holders"). Det konseptet man kommer frem til bør være behovsorientert fremfor produktorientert. Videre kan det deles inn i to holdninger som er reflektert i ett av to spørsmål:

- Hvilke markeder betjener vi? (etterspørselsorientert)
- Med hvilke tjenester betjener vi markedet? (tilbudsorientert)

3.3.4 Merke og merkeverdi

Merkenavn, og betydningen av de, har forandret seg vesentlig med tiden. Man har forklarende merkenavn som *Rørlegger Hansen og sønn AS* eller abstrakte merkenavn som *google*. Og googles suksess har ført til muligens det optimale når det gjelder verdi av merkenavn. Det er blitt vanlig å si at man skal *google noe* når man søker etter noe på internett. Altså har begrepet "branding" og "brand equity" vokst frem som betegnelse for bedriftens arbeid med verdisetting, valg av merkenavn og merkenavsstrategier. Ifølge American Marketing Association er et merke definert som:

A brand is a name, term, sign, symbol or design, or a combination of them, intended to identify the goods or services of one seller or group of sellers and to differentiate them from competitors.

3.4 Hedonistisk metode

En del av vår problemstilling går på å utvikle et produkt. Bolig er et produkt som består av flere attributter. Vi vil derfor utdype pristeorien med den hedonistiske teori. Denne teorien tar hensyn til de enkelte attributtene i et komplekst produkt.

Vi har tidligere sett på en situasjon hvor konsumentens muligheter består av to enkle goder. Når det gjelder etterspørselen etter og betalingsvilligheten for bolig vil den avhenge av flere egenskaper eller attributter ved boligen. Vi sier derfor at en bolig er en heterogen gode. Derfor kan vi ikke regne mengden en konsument får av goden bolig kun ved en enkel parameter, for eksempel størrelse. Vi må ta med flere egenskaper som gir konsumenten nytte, for eksempel alder, plassering, etasje i bygningen osv. Et av målene med å benytte seg av den hedonistiske metode er kunne se isolert på de enkelte attributters påvirkning på totalprisen dvs. marginale implisitte priser eller hedonistiske priser.

Den videre presentasjonen av den hedonistiske metoden er basert på en artikkel av Liv Osland (Osland, 2001). Denne utledningen tar utgangspunkt i den urbane boligmarkedsmodellen.

Forutsetningene for modellen er at det er et stort antall boliger på markedet til enhver tid og konsumenten kan kontinuerlig måle de forskjellige sammensetningene av attributter opp mot hverandre. Konsumentene er pristagere i markedet og har full informasjon om priser og attributter for boligene. Det sees også bort ifra søke, transaksjons og flyttekostnader. Videre tar modellen utgangspunkt i et heterogent gode som har en totalpris som består av mengden attributter $Z=(Z_1, \dots, Z_n)$ og deres implisitte priser $P(Z)$.

Likevekt på etterspørselssiden av markedet

Husholdningene vil maksimere sin nytte:

$$U_j = U(Z, X, \alpha_j)$$

gitt budsjettrestriksjonen

$$Y_j = X + P(Z).$$

Her er X en vektor av alle andre varer enn boligen med en pris satt til 1. Y_j er den totale inntekten målt i enheter av X . Husholdningens preferanser til boligen er definert som α_j . Det antas at nyttefunksjonen er strengt konkav. Husholdningen kjøper kun en bolig og den regnes som et konsumgode.

Hvis vi partiellderiverer prisfunksjonen med et valgt boligattributt får vi:

$$\frac{\frac{\partial U_j}{\partial Z_i}}{\frac{\partial U_j}{\partial X}} = \frac{\partial P}{\partial Z_j}$$

Denne viser substitusjonsraten mellom det valgte attributt, Z_i , og X som igjen er helningen på til prisfunksjonen i punktet for optimal mengde av Z_i .

Budfunksjonen

Budfunksjonen er en form for indifferenskurve for heterogene goder. Den viser maksimal betalingsvillighet for ulike hustyper når nyttenivå og inntekt holdes konstant:

Vi kan utlede budfunksjonen på følgende måte:

De optimale verdiene for boligvektoren og nummeriaren er Z^* og X^* vi kan derfor skrive $X^* = Y_j - P(Z^*)$ hvis vi setter dette inn i nyttefunksjonen får vi

$$U_j = U(Z^*, Y_j - P(Z^*), \alpha_j) = U_j^*$$

Hvis vi så holder nytten konstant lik U^* og antar at inntekten er gitt kan vi si at betalingsvilligheten Θ er lik den prisen som faktisk betales $P(Z^*)$. Nyttefunksjonen kan derfor skrives:

$$U_j = U(Z^*, Y_j - P(Z^*), \alpha_j) = U_j^* = U_j = U(Z, Y_j - \Theta_j, \alpha_j)$$

Denne viser hvor mye en husholdning er villig til å betale for en sammensetning av boligattributter som ikke er optimal. Her vil husholdningen bruke opp hele sin inntekt og

dermed forbli på det optimale nyttenivået. Hvis vi varierer inntekt og nyttenivå vil naturlig nok også budfunksjonen variere. Vi kan formulere en generell budfunksjon som:

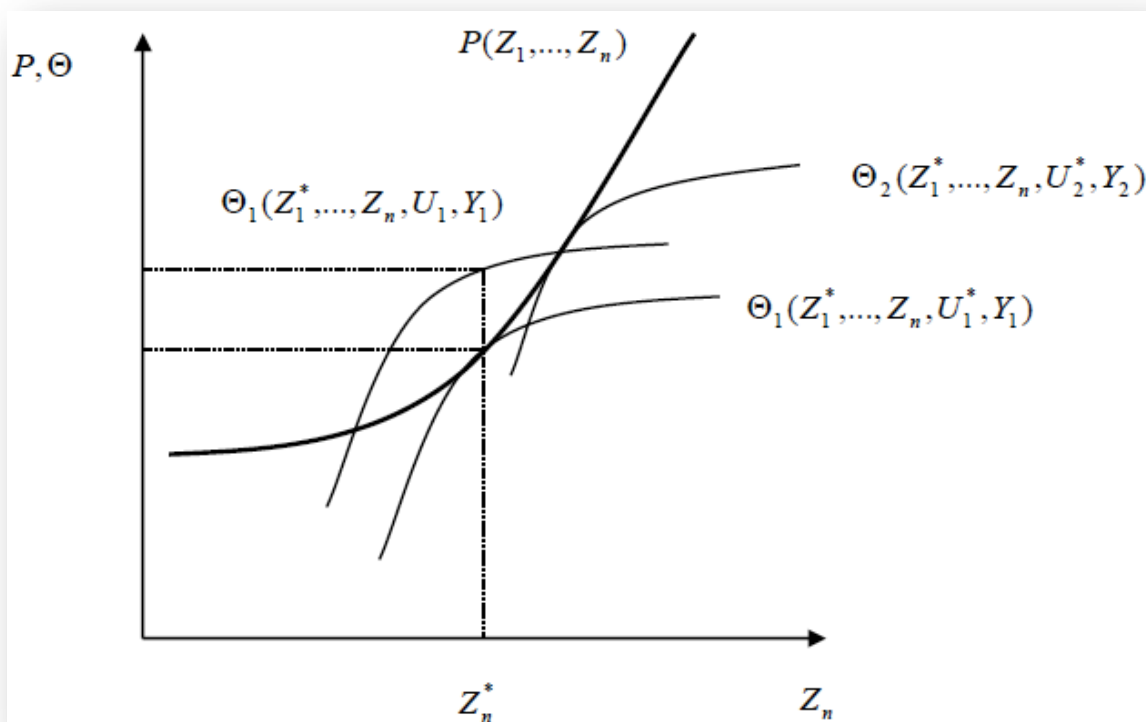
$$\Theta_j = \Theta(Z, Y_j, U_j, \alpha_j)$$

Ved implisitt derivasjon av uttrykk for U_j får vi:

$$\frac{\partial \Theta_j}{\partial Z_j} = \frac{\frac{\partial U_j}{\partial Z_j}}{\frac{\partial U_j}{\partial X}} > 0$$

På venstresiden ser vi husholdningens betalingsvillighet for å få en økning på en enhet av attributtet Z_i . I og med at vi har antatt at budfunksjonen er strengt konkav kan det vises at $\frac{\partial^2 \Theta_j}{\partial Z_i^2} < 0$ det vil si at husholdningen har en positiv men avtagende betalingsvillighet for det aktuelle attributtet.

Vi kan vise budfunksjonen grafisk i figur 3.4.1.



figur 3.4.1 (Kilde: Osland 2002)

Den vertikale linjen viser prisen til et attributt og konsumentens betalingsvillighet i kroner.

Den horisontale linjen viser mengden av attributtet.

Utgangspunktet for fremstillingen er at konsumentene er optimalt tilpasset i alle attributter bortsett fra Z_n , som for eksempel kan være størrelse på bolig. Nyttensnivået for konsumenten stiger jo lengre ned i diagrammet man kommer. Dette er fordi det betales mindre for samme mengde av attributtet. Den optimale tilpasningen blir derfor i det punktet der offerfunksjonen tangerer prisfunksjonen $P(Z)$ som er vist ved den konvekse kurven i figuren. Budfunksjonen Θ_1 viser offerfunksjonen til husholdning 1. Som vi ser ligger den ene av husholdning 1 sine offerfunksjoner over priskurven. Det vil si at husholdningen i dette punktet betaler mer for en sammensetning av attributter enn de alternativt kan gjøre. Ved å bevege seg nedover i kurven får man et tangeringspunkt mellom offerfunksjonen og priskurven og man oppnår det optimale nyttensnivå U^* .

Som vi ser har husholdning 2 med sin offerfunksjon Θ_2 tilpasset seg på et høyere nivå på priskurven. Dette kommer av at husholdningene har forskjellige preferanser, α . I dette tilfellet kan de forskjellige preferansene komme av at husholdning 2 består av flere personer eller har høyere inntekt.

Vi kan utlede likevektsbetingelsen på etterspørselssiden ved å kombinere uttrykk 1 og 5:

$$\frac{\partial \Theta_j}{\partial Z_x} = \frac{\frac{\partial U_j}{\partial Z_x}}{\frac{\partial U_j}{\partial X}} = \frac{\partial P}{\partial Z_n} \quad j=1, \dots, m$$

Ut fra dette kan vi se at maksimal nytte er gitt ved det punktet der helningen på budfunksjonen og priskurven er lik. Det vil si der betalingsvilligheten for den siste kvadratmeteren er lik prisen per kvadratmeter.

Likevekt på tilbudssiden

Vi tar her utgangspunkt i en situasjon med mange små tilbydere av boliger. De har alle hver sin type bolig med attributt sammensetningen Z_n hvor de har komparativt fortrinn.

Produsentene kan både endre antall produserte enheter og sammensetningen av attributter. Profittfunksjonen er formulert:

$$\pi = M P(Z) - C(M, Z, \beta)$$

M er bedriftens tilbud av en bolig med attributtsammensetningen Z. P(Z) er som tidligere prisen for den gitte boligen og multiplisert med mengde får vi her bedriftens inntekt. Kostnadsfunksjonen C er en konveks funksjon bestående av mengde produsert, attributtsammensetning i boligen og en skiftparameter β som representerer kostnaden ved den gitte M og Z. Dette kan for eksempel være faktorpriser eller produksjonsteknologi i den enkelte bedrift. Grensekostnaden i produksjon av attributter er positiv og ikke avtagende. Tilbudet i markedet består av alle boliger som blir produsert, det vil si at ingenting blir produsert til egenbruk.

Førsteordens betingelse for maksimal fortjeneste er:

$$\frac{\partial P}{\partial Z_i} = \frac{\partial C}{\partial Z_i} \quad i=1, \dots, n$$

$$P(Z) = \frac{\partial C}{\partial M}$$

Ut fra disse ligningene kan vi lese at produsenten vil tilpasse seg slik at prisen den får for et attributt i boligen tilsvarer grensekostnaden for det aktuelle attributtet. Og at prisen man får for boligen tilsvarer grensekostnaden ved produksjon av den aktuelle boligen. Sagt på en annen måte så vil produsenten tilføre mer av et attributt til boligtypen den produserer helt til kostnaden av en økning i attributtet tilsvarer inntekten av den samme økningen. Tilsvarende vil den produsere boliger helt til kostnaden ved den siste boligen tilsvarer inntekten som er gitt ved P(Z).

Offerfunksjonen

Offerfunksjonen $\Phi = (Z, \pi, \beta)$ er produsentens svar på konsumentens budfunksjon. Vi ønsker med denne å finne den laveste prisen en produsent ønsker å tilby en bolig til gitt konstant

profittnivå og optimal mengde produserte boliger. Vi tar derfor utgangspunkt i de optimale verdiene Z^* , M^* , og π^* :

$$\pi^* = M^* P(Z) - C(M^*, Z^*, \beta)$$

som beskrevet holder vi profittnivået konstant og vi kan derfor skrive:

$$\pi^* = M^* \Phi(Z^*, \pi^*, \beta) - C(M^*, Z^*, \beta)$$

Videre deriverer vi dette uttrykket med hensyn på M og Z_i som gir:

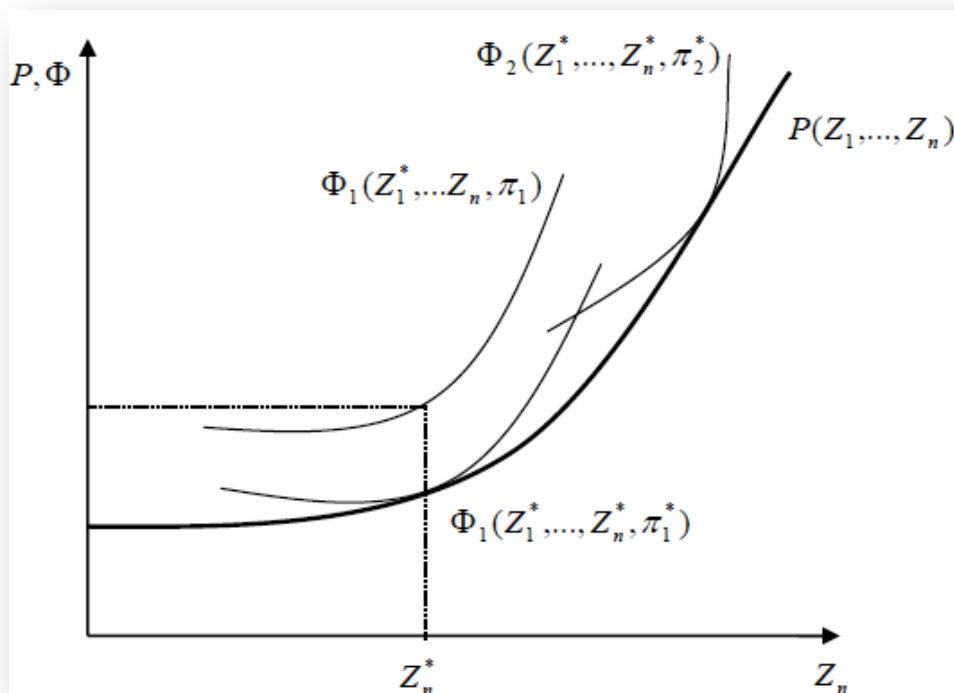
$$\Phi(Z^*, \pi^*, \beta) = \frac{\partial C}{\partial M}$$

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Z_i} = \frac{\partial C}{\partial Z_j} \quad i=(1, \dots, n)$$

Setter vi det andre uttrykket inn i det første kan vi skrive:

$$\Phi = \Phi(Z, \pi^*, \beta)$$

Dette kan også fremstilles grafisk som vist i figur 3.4.2.



figur 3.4.2 (Kilde: Osland 2002)

Her ser vi offerfunksjonene presentert i form av isoprofitkurver. Vi antar at produsenten er optimalt tilpasset i alle attributter bortsett fra Z_n , som for eksempel kan være boligareal. En plassering lengre opp i grafen vil gi høyere fortjeneste. Vi ser her at produsent 1 med tilhørende offerfunksjon ϕ_1 har to isoprofitkurver. Den som ligger lengst opp i grafen vil gi den høyeste fortjeneste ved den gitte Z_n . Grunnen til at ikke produsenten kan tilpasse seg der er at den er pristager i markedet og prisen er markert med priskurven $P(Z_1, \dots, Z_n)$. Den vil derfor bevege seg nedover helt til isoprofitkurven tangerer priskurven. Likevekten kan vises ved å sette sammen uttrykk for $P(Z)$ og Φ og vi får:

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Z_x} = \frac{\frac{\partial C}{\partial Z_x}}{\partial M} = \frac{\partial P}{\partial Z_x}$$

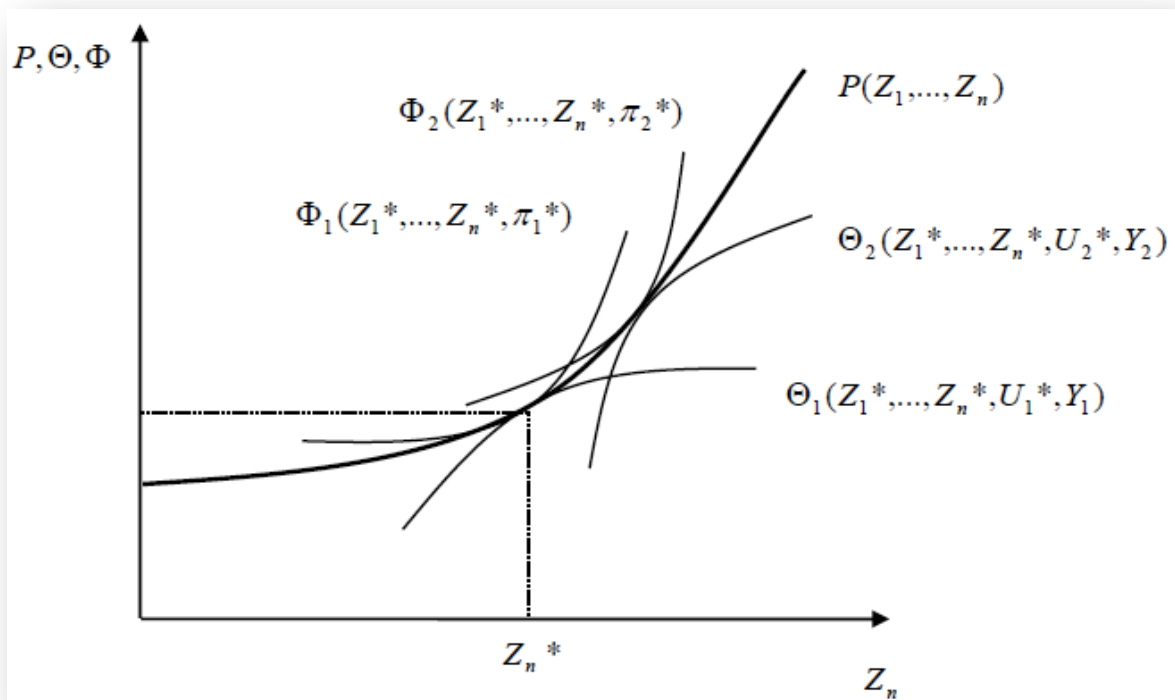
Her vil de to kurvene ha samme stigningstall. Vi ser også at produsent 2 tilpasser seg på et annet punkt i grafen. Dette kommer av at produsentene har forskjellige forutsetninger forklart med β . Dette kan for eksempel være høyere kapasitet i form av flere arbeidere eller bedre utstyr.

Markedslikevekt

Hvis vi nå sammenstiller husholdningenes budfunksjon og produsentenes offerfunksjon får vi:

$$\frac{\partial \Phi}{\partial Z_i} = \frac{\partial P}{\partial Z_j} \frac{\partial Z_j}{\partial M} = \frac{\partial \Phi}{\partial Z_i}$$

Dette er punktet hvor funksjonene tangerer hverandre. Dette er vist grafisk i figur 3.4.3.



figur 3.4.3 (Kilde: Osland 2002)

Som vi ser her er den hedonistiske prisfunksjonen en omhylling av både offerfunksjonen og budfunksjonen.

Hedonistisk metode og studentboligmarkedet i Kristiansand

Som vi har sett i utledningen av teorien er består mange konsumentgoder av flere attributter. Boliger og studentboliger er et godt eksempel på dette. Som nevnt tidligere har det de siste årene blitt oppført få nye studenttilpassede boliger. Vi mener at det tilbudet som finnes i dag ikke møter studentenes preferanser. Grunnen til at det fortsatt er så stor etterspørsel etter de boligene som finnes er nettopp et underskudd på tilbud og ikke hvor attraktive disse boligene er.

Ved oppføringen av nye studentboliger er den hedonistiske metoden et meget viktig element. Hvis man ikke tar hensyn til konsumentenes preferanser vil man ende opp med å ikke treffe konsumentenes offerfunksjon.

Det må nevnes at den hedonistiske metoden tar utgangspunkt i et kjøpsmarked for boliger. Men hvis det skal oppføres boliger med tanke på utleie over lengre tid vil den samme teorien gjelde. Dette kan regnes som om flere personer går sammen om et kjøp som betales ned over tid. Det viktige elementet er som sagt at konsumentenes preferanser ivaretas.

Senere i oppgaven kommer en konseptutviklingsdel som svar på undersøkelsen av studentenes preferanser. Det vil være naturlig at studentmassen vil ha sprikende preferanser og dermed offerfunksjoner. Eksempel på dette ble vist i utledningen over. Når dette er tilfellet kan det være aktuelt å utvikle et fleksibelt konsept som tar hensyn til flere grupper. Samtidig vil det være viktig å ikke skulle tilfredsstille alle. Dette ville både bli for komplisert og forretningsmessig uforsvarlig. Det naturlige er å finne en eller noen få grupper med tilnærmet like preferanser, får så å utvikle et boligkonsept som passer disse.

4. KVALITATIV GJENNOMFØRT METODE

4.1 Innledning

Jo flere personer som er involvert i utformingen av spørreskjemaet, jo mer komplett vil spørreskjemaet bli. Derfor gjennomførte vi en kvalitativ undersøkelse med fire studenter fra fire forskjellige boformer. Vi ville gjennomføre denne undersøkelsen hovedsakelig av to grunner. Den første var at vi ville bekrefte de antagelsene, og spørsmålene, vi selv hadde kommet opp med, som vil danne grunnlaget for den kvantitative undersøkelsen. Den andre grunnen var at vi ville plukke opp innspill og spørsmål som vi selv ikke hadde tenkt på.

De fire intervjuobjektene var som sagt fra forskjellige type bo former. En bodde hjemme hos sine foreldre. En leide leilighet gjennom SiA. En bodde i kollektiv, og en hadde kjøpt sin egen leilighet.

4.2 Utvikling av intervjuguide

Det første vi gjorde, under utviklingen av intervjuguiden, var å lage et tankekart over de temaene vi ønsket å belyse. Men dette ble gjort med grunnlag i at vi skulle utvikle en forretningside. Derfor la vi hovedsakelig vekt på hvilken bosituasjon de var i, og kunne tenke seg å ha. Og hvorfor de har valgt, og velger, akkurat slik. Videre var det viktig at spørsmålene ble så åpne som mulig, da vi ikke ønsket å lede svarene vi fikk i noen spesifikk retning. Et potensielt problem med en så åpen intervjuguide er at de forskjellige intervjuene kan bevege seg i forskjellig retning. Det var derfor vår oppgave å prøve å holde intervjuobjektene innenfor de rammene vi ønsket. En kopi av intervjuguiden finnes som vedlegg 1.

4.3 Sammendrag av svarene

I de neste avsnittene følger det sammendrag fra intervjuene med de fire forskjellige intervjuobjektene. Vi starter med sammendraget fra intervjuet med Espen, som bodde i SiA studenthybel, men valgte å flytte vekk. Deretter følger et sammendrag av intervjuet med Tom, som bor hjemme hos sine foreldre. Så følger intervjuet med Jon, som leier egen leilighet, og tilslutt sammendraget fra intervjuet med Grunde, som har kjøpt egen leilighet.

4.3.1 Sammendrag fra Espen som bodde i SiA Studenthybel

Espen er en heltidsstudent på økonomi og administrasjonslinjen. Han har både bodd i SiA sine studentleiligheter og sammen med en venn i leilighet. På SiA betalte han 3500 kroner i mnd, som dekket alt. Pga dagens situasjon har han ikke mulighet til å betale mer enn 4000 i mnd, men hvis han får jobbet mer, er han villig til å betale 5000.

Når han bodde på SiA delte han kjøkken med 3 andre., men det var eget bad til hvert rom. Når han var ny student i byen var det veldig greit å bo slik, da det var nærme skolen, og man lett ble kjent med nye folk. Men etter hvert blir man lei av å bo slik, og ønsker seg vekk. Det gjorde også Espen etter å ha bodd der i to år. Problemet med å bo på SiA var at det ikke fantes noen oppvaskmaskin, og det var heller ikke mulig å skaffe en. Derfor var det mye skitne tallerkener og lignende rundt omkring. Dette fordi de var 4 stk om et kjøkken. Man ble også litt lei av å ”bo i senga”.

Grunnen til at Espen flyttet inn på SiA var som sagt avstand fra skolen (beliggenhet), at man ble kjent med folk, og ikke minst pris. Men etter hvert skiftet parameteren for beliggenhet seg, og det virket mer ideelt å bo nær kvadraturen.

Så flyttet han fra SiA til en leilighet i kvadraturen sammen med en venn. Dette var fordi han ønsket seg nærmere sentrum, og han var også lei av å bo sammen med tre andre forholdsvis fremmede. I den nye leiligheten hadde de en leie på 7500 pluss strøm. Dette førte til at den månedlige utgiften økte. Espen presiserte her at han også kunne ha bodd på Lund, og at det kun var de to alternativene. Men beliggenhet var den viktigste parameteren for jakten på et nytt sted å bo, og hvis det førte til dårligere standard på leiligheten, var dette helt greit.

En annen faktor for hvor de skulle bo var avstanden til Metro-busstopp. Espen avslutter med å si at han heller vil bo alene i en ettroms leilighet, enn bo i kollektiv med andre, men en annen leietaker kan gå greit.

4.3.2 Sammendrag fra Tom, som bor hjemme.

Tom bor hjemme hos sine foreldre, og betaler derfor ingenting i leie. Siden han ikke jobber, har han ikke mulighet for å leie leilighet. Han har stipend og lån, men dette går med på å dekke andre utgifter.

Grunnen til at han bor slik, er fordi det er billig, og han har heller ikke behov for å flytte til et annet sted i byen. Dette er fordi Kristiansand er såpass lite, og det er derfor ikke noe stort problem og komme seg til og fra skolen, og sentrum. Andre positive effekter ved å bo hjemme er at man bor større, finere og ikke har noen levetgifter (mat, strøm osv).

Beliggenheten kunne vært bedre, da det ikke er ”sentrumsnært”. Tom trives der han bor, selv om det til tider kan virke forlokkende å flytte hjemmefra. Men han har ingen planer om å flytte hjemmefra, med mindre han flytter til en annen by. De alternativene som dukker opp, hvis han skal skifte bopæl, er ikke så mange. I utgangspunktet bare to. Enten å bo sammen med venner i et kollektiv, eller en hybel. Andre alternativer blir utelatt pga økonomi.

De preferansene han setter høyest hvis han skulle flyttet hjemmefra er beligghet, da han kunne tenke seg å bo nærmere sentrum. Han bor i dag på Søm. En annen preferanse for han er nettopp det å kunne flytte hjemmefra, og bo for seg selv.

Betalingsvilligheten for en ”perfekt” bolig er ca 4000,- i mnd, men dette avhenger av at han får seg en deltidsjobb.

4.3.3 Sammendra fra Jon, som leier leilighet.

Studenten studerer til master i økonomi og er på femte året.

Han bor nå i et kollektiv i ”klynga” på Lund. Dette er en privat eid leilighet med tre soverom og felles bad, kjøkken, stue og tv-stue. For øyeblikket deles leiligheten med to andre hvorav en var bekjent på forhånd. Tidligere bosteder er et tilsvarende kollektiv, og han har også delt leilighet med sin tidligere samboer.

Prisen for nåværende bosted er 3500,- + strøm og internett. Maksimal betalingsvillighet og betalingsmulighet for en ideell boenhet i nåværende situasjon er 4500,-inkludert alt. Dette er omtrent det han betaler nå.

Studenten mener denne formen for bolig er det ideelle i hans situasjon. Dette er fordi man får mye mer for pengene ved å dele fellesarealet med flere personer. Alternativet hadde vært å bo i liten hybel hvor man har veldig få muligheter. Et eksempel på en begrensning man får ved å velge å bo alene i en liten leilighet, er at man ikke kan ha besøk av mange personer samtidig, noe som er ønskelig for Jon.

For Jon er denne boformen optimal, med tanke på den forholdsvis lave månedsleien han har, og han mener det ikke er noe problem å dele leilighet med andre personer, så lenge man ikke treffer noen av en helt annen persontype.

En av egenskapene han verdsetter i en bolig, er at det må være en størrelse på kjøkkenet, slik at man kan lage mat uten at det blir for tungvindt. Det ville for eksempel ikke holdt med et enkelt te-kjøkken i en egen boenhet. Felles oppholdsrom må være stort nok til at flere personer enn de som bor i enheten kan oppholde seg der. Han mener også at det ikke er behov for et eget bad hvis det går ut over leieprisen.

Plassering av boligen må være slik at det både er enkelt å komme seg til kvadraturen og til skolen, samt at det ligger nærme en butikk. Han påpeker at nåværende bosted er plassert nærmest ideelt. For Jon er det viktigere å bo nærme Kvadraturen enn universitetet.

Nærhet til busstopp er ikke viktig for hans personlige bruk av buss, men et pluss med tanke på personer som skal besøke han.

Jon avslutter med å si at det kun er denne boformen som er aktuell for han, så lenge han er student.

4.3.4 Sammendra fra Grunde, som eier egen leilighet

Studenten bor i en selveiet ungdomsleilighet som er delvis finansiert av avdragsfritt lån fra kommunen. Det er en toroms leilighet på ca.35m² som ligger i kvadraturen.

De totale utgiftene tilknyttet leiligheten er 7000,- her trekkes vel og merke rentene han betaler på deler av lånet av fra skattbar inntekt. Den maksimale betalingsmuligheten til studenten i nåværende situasjon er 10000,- dette er også det han er villig til å betale for en ideell leilighet. Utgangspunktet for hans valg av bosted var et ønske om å eie istedenfor å leie. I tillegg ønsket ikke studenten å bo sammen med andre studenter, og en ungdomsleilighet var derfor et naturlig valg. Det presiseres at han aldri vil bo i kollektiv igjen. Han kunne heller ikke tenke seg å bo i annen type ungdomsbolig med mindre plass.

Det som savnes av egenskaper i nåværende bolig er vaskemaskin.

Når det gjelder plassering av boligen foretrekker han Kvadraturen fremfor lund, og det er ikke aktuelt å bo i andre områder enn disse to.

Alternative boligformer for studenten er å kjøpe en større bolig i sentrum med tilsvarende egenskaper som nåværende.

Det er uvisst om han vil fortsette å bo der i lengre tid men for øyeblikket er det en veldig god løsning.

4.4 Oppsummering etter den kvalitative undersøkelsen

Når vi nå har gjennomført den kvalitative undersøkelsen vil vi utarbeide en kvantitativ undersøkelse (spørreundersøkelse) med bakgrunn i informasjonen vi har innhentet. Dette hjelper også med å konstantere at preferansene, og forskjellene mellom de, er lik for en stor andel av studentene. Dette gjør det også lettere for oss å utvikle en forretningsidé vi kan være trygge på.

Etter å ha intervjuet studenter i fire forskjellige bo situasjoner, ser vi som vi på forhånd antok, at preferansene er forskjellige. Dette gjelder på ganske mange og vesentlige områder. Spesielt når det gjelder å bo sammen med andre ser vi til dels helt motsatte meninger. Vi må derfor undersøke dette nærmere for å se om det er en overvekt i studentmassen som heller mot en av sidene.

Det ser ut som preferansene rundt plassering av bolig er ganske like men vi ønsker å finne ut hvor i bykjerne område som er mest attraktivt. Dette vil vi måle både ved å spørre om hvilket område som er ønskelig for hver enkelt student å bo, og om tilknytning til skolen eller kvadraturen er viktigst.

Videre ønsker vi å undersøke hvor viktige enkelte egenskaper ved boligen er for studentene. Vi tar utgangspunkt i egenskaper intervjuobjektene har nevnt og egenskaper vi tror kan være attraktive i en studentbolig.

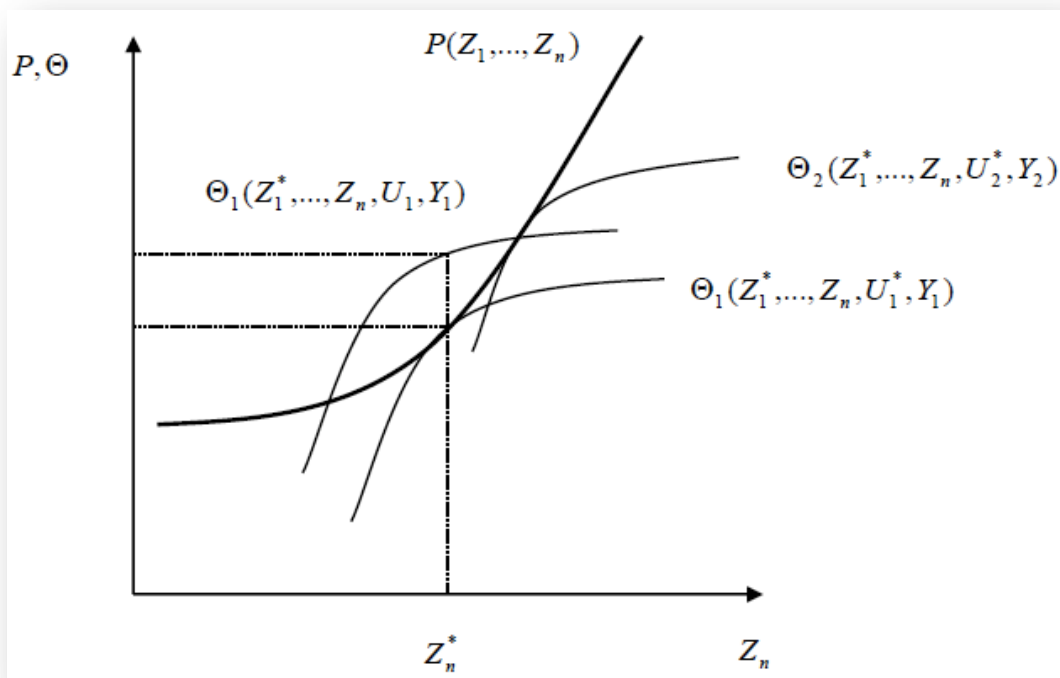
5. Hypoteser

Vår oppgave går ut på å utvikle et studentboligkonsept ut fra informasjon fra studentene selv. Vi skal ikke finne hva for eksempel gjennomsnittet i studentmassen ønsker, noe som ville gitt oss store feilkilder. Vårt konsept skal utvikles til en studentgruppe vi mener finnes, men som per dags dato ikke har et godt nok tilbud. Vi vil derfor ikke *bare* utarbeide et sett med 0-hypoteser som forkastes eller bekreftes. Vi vil også se dybden i resultatene vi får, og på den måten klare å utvikle et produkt som passer for et maksimalt antall studenter.

I etterkant vil vi derfor analysere informasjonen vi har fått gjennom spørreskjemaet, og bekrefte eller forkaste hypotesene. Men vi vil kunne modifisere løsningen på hypotesene, og ikke slavisk tilrettelegge for hypotesen som ble bekreftet. Utgangspunktet for formuleringen av hypotesene er teorien vi har funnet relevant, men også den kvalitative undersøkelsen vi gjennomførte. I de fleste tilfeller vil svarene sannsynligvis sprike og vår oppgave vil bli å beskrive en trend blant de studentene som vi mener er vår målgruppe.

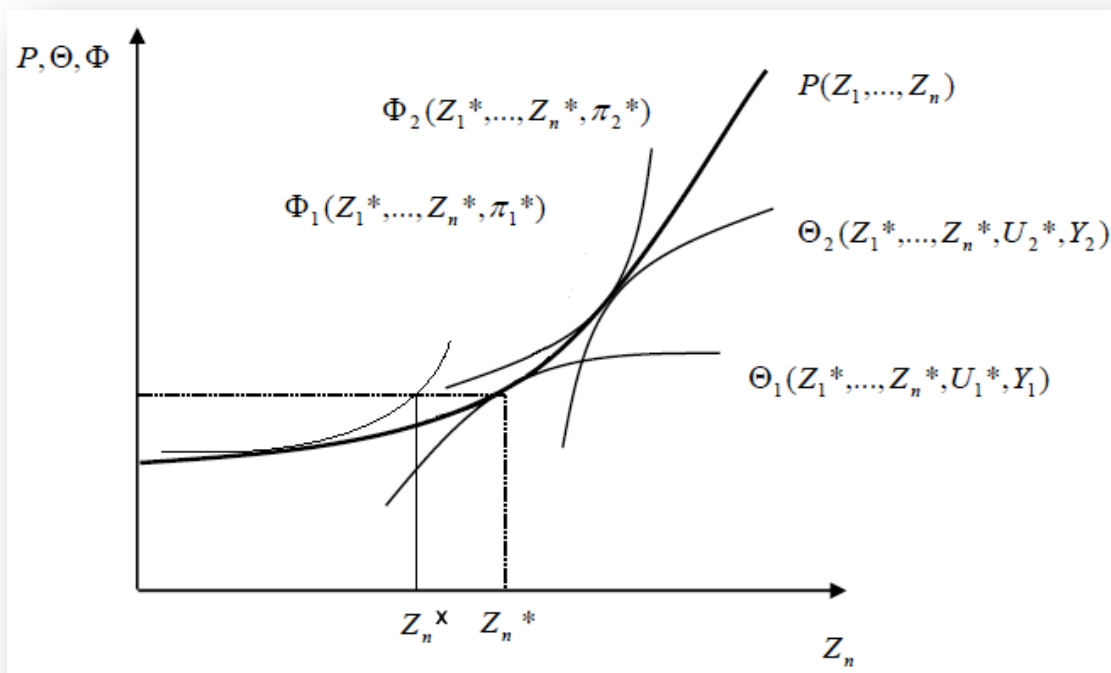
Som nevnt vil vi i utarbeidelsen av hypotesene ta utgangspunkt i blant annet den hedonistiske prisfunksjonen. Vi vil undersøke studentenes preferanser og tilfredsstillelse på forskjellige områder. Det vil derfor være naturlig å se på etterspørselssiden av denne teorien. Som vi ser i figuren under måles betalingsvilligheten i kroner per enhet av attributtet. Måten vi bruker denne teorien på gjør at vi må modifisere tankegangen noe. Noen av hypotesene vil dreie seg om man verdsetter en boligattributt høyere enn en annen. Her vil det være naturlig å se på offer av den ene attributtet som prisen man betaler for den andre. Således kan vi se hvor studentene vil tilpasse seg langs $P(Z)$ for det aktuelle attributtet.

Det samme vil gjelde når vi for eksempel ser på hvilket boligområde som er mest attraktivt. Vi ønsker ikke å se på hva studentene isolert sett betaler for å bo i dette området men kun hvilket som foretrekkes.



Figur 5.1

Vi vil også måle hvor fornøyd studentene er med dagens situasjon. I dette tilfellet utfordrer vi markedslikevekten i teorien. Vi mener at det på noen områder ikke vil være tilbud som møter etterspørselen. Konsumenten, i dette tilfellet studenten, ønsker ut fra sine preferanser å tilpasse seg på et punkt med tilhørende attributtmengde og pris. Hvis det ikke finnes en tilbyder med en offerfunksjon som kysser konsumentens budfunksjon må konsumenten godte en lavere mengde av attributtet til samme pris.



Figur 5.2

I denne sammenheng er det viktig å poengtere to ting. For det første strider denne teorien med forutsetningen i den hedonistiske pristeorien om at det er mange boliger på markedet. Det andre er at denne teorien er basert på studenter. Dette er fordi de har en lavere inntekt enn de som er i en arbeidssituasjon. De kan derfor ikke finne den optimale attributtsammensetningen og så betale minst mulig for den. De må derimot gå ned på en eller flere av attributtene til en tilsvarende pris de ønsket å betale for den optimale boligen.

Således brukes denne teorien som et bilde på en markedssvikt.

5.1 Beliggenhet

Som nevnt tidligere blir dagens studenter mer og mer kravstore. Man vil nå ha alle egenskaper ved en vanlig husholdning, i en studentbolig. Dette gjelder også beliggenhet.

Vi mener at studentene i Kristiansand primært ønsker å bo i nærhet av både Kvadraturen og skolen.

I og med at Universitetet i Kristiansand ligger så nærme bykjernen som den gjør, vil en beliggenhet både i nærheten av skolen og i kvadraturen oppfylle dette. Det er også et godt utbygd busstilbud som visker ut noe av denne distansen. Vi mener derimot at studentene har et ønske om å bo nærmere kvadraturen enn skolen. Derfor vil plasseringen av dagens SiA boliger på Gimlemoen ikke være ideell ut fra studentens preferanser. Her er det også et stykke å gå for å komme til busstoppet .

Av studentene som vi intervjuet i den kvalitative undersøkelsen bodde tre av fire i Kvadraturen eller på Lund. De oppgav også at dette var de områdene de kunne tenke seg å bo i fremover.

Av disse boligområdene peker Lund seg ut som et meget attraktivt alternativ til Kvadraturen. Her har man nærhet både til skolen, Kvadraturen, busstopp og matbutikker. På grunn av kvadraturens utforming, som begrenser ekspansjon, vil det generelt være høyere boligpriser der, enn på Lund. Derfor peker Lund seg ut som det området med best muligheter for utvikling av studentboliger.

Som nevnt vil vi få sprikende besvarelser på hvor studenter bor og ønsker å bo. Det vil selvfølgelig være en del studenter som ikke har Kvadraturen eller Lund som best ønskelig sted å bo. Dette kan komme av flere forhold som familie, boligpriser, kvadratmeterpris med mer. De som har disse preferansene vil derfor falle utenfor vårt segment. Hvis disse gruppene er markante, vil vi se på årsaken til at de har disse preferansene, og om vi kan tilfredsstille disse ønskene i vårt konsept.

Det finnes også andre boligområder som har nærhet til både Kvadraturen og skolen men i noe mindre grad enn Lund. Dette er spesielt Gimlekollen, Grim og Eg. Ut fra den informasjonen vi fikk gjennom de kvalitative intervjuene tror vi ikke disse områdene vil utprege seg som spesielt attraktive for studenter. Dette kommer av de høye kravene som studentene har. Her kan årsaken til den lave populariteten eksempelvis være ”for lang og bratt bakke til Gimlekollen”, ”Grim ligger på feil side av byen”, ”Eg er et kjedelig område”. Det blir allikevel interessant å se om noen av disse får god respons.

Når det gjelder de områdene som er ennå lengre bort fra enten Kvadraturen eller skolen regner vi med at disse vil komme ut med få respondenter både på nåværende plassering, og ønsket plassering av studentboliger.

H₁₀: Studentene ønsker ikke å bo nærmere kvadraturen enn skolen

H₁₁: Studentene ønsker å bo nærmere kvadraturen enn skolen

H₂₀: Kvadraturen/Lund er ikke det mest attraktive stedet for studenter å bosette seg.

H₂₁: Kvadraturen/Lund er det mest attraktive område for studenter å bosette seg.

H₃₀: De som bor på i Kvadraturen/Lund området er ikke mest tilfredstilt med plassering.

H₃₁: De som bor på i Kvadraturen/Lund området er mest tilfredstilt med plassering.

5.2 Standard

Også på dette punktet kommer den kravstore studenten inn i bildet. Studentene vil ikke lengre bare ha et sted å bo, men et hjem de kan trives i. Derfor er standarden blitt et viktigere punkt for dagens studenter. Dette var noe vi også observerte i den kvalitative undersøkelsen.

Samtlige intervjuobjekter svarte at standard var et viktig punkt for dem og hadde på forskjellige måter tilegnet seg en bolig med bra standard. Dette er spesielt interessant å se hos Espen som flyttet fra SiA boligene til en leilighet utleid av en privat aktør. Her var standard et av elementene som førte til at han flyttet.

Vi mener at ved siden av plassering av boligen vil standarden på boenheten være en viktig preferanse. Vi mener også at det, i en begrenset grad, er viktigere enn størrelsen på bolig.

Dette vil spesielt gjøre seg gjeldene når man beveger seg inn i bykjernen hvor kvadratmeterprisen på boligene stiger. Så lenge studentene har tilfredsstillende plass, vil ønsket om bedre standard stå høyere enn å øke arealet på leiligheten.

Her tror vi studentboligene fra SiA sviker, noe vi så tegn til i den kvalitative undersøkelsen. Her er det institusjonspreget utforming og eldre bygninger. Vi tror studentene ønsker å bo i moderne boliger med høy standard på boenheten. Derfor tror vi også dette kan føre til høyere betalingsvillighet.

Selv om studentene har ønske om bra standard på boligen, tror vi at flertallet ikke er fornøyd med standarden der de bor i dag. For utenom de nevnte SiA boligene kommer dette av at

personer som skal leie ut boliger til studenter ikke ønsker å leie ut noe med for høy standard. Dette er på grunn av antagelsen om studenters harde bruk av boligene.

De studentene som bor i Kvadraturen eller på Lund, regner vi som studenter som bor i områder med god beliggenhet. Vi tror også at disse studentene ønsker god standard på leilighetene sine. Med tanke på at vi tror denne beliggenheten er optimal, regner vi med at disse studentene ikke er villig til å gå ned i standard for bedre beliggenhet. Nettopp fordi de allerede mener beliggenheten er optimal.

Hvis våre antagelser stemmer kan man ikke tilby lavere standard med bedre beliggenhet. Men at vi må tilby like god beliggenhet, med bedre standard.

H₄₀: Standarden på boligen er ikke viktigere enn størrelsen.

H₄₁: standarden på boligen er viktigere enn størrelsen.

H₅₀: Flertallet av studentene som bor i SIA boliger er ikke missfornøyd med standarden.

H₅₁: Flertallet av studentene som bor i SIA boliger er missfornøyd med standarden.

H₆₀: Flertallet av studentene er ikke missfornøyd med standarden på boligen de har i dag.

H₆₁: Flertallet av studentene er missfornøyd med standarden på boligen de har i dag.

5.3 Type bolig

Dette er det et av områdene studentboliger skiller seg markant fra vanlige husholdninger på. Siden man i utgangpunktet skal bo i en leilighet som student midlertidig, er man villig til å bo i andre boformer enn å disponere sin egen bolig. Inntektsnivået vil selvfølgelig også påvirke valget av boform. Med et gjennomsnitt på ca. 8000,- (gjennomsnittlig utbetalt stipend/lån) i måneden uten ekstrajobb er det begrenset hvilke muligheter man har. En kostnadsbesparende løsning er derfor å ha et fellesareal med andre personer og et mindre privat område, altså et

kollektiv. Denne løsningen ble brukt av Jon i den kvalitative undersøkelsen. Han ville ha større totalt areal for samme prisen som han kunne leid en ettroms hybel for.

Dette er en løsning vi tror store deler av studentmassen benytter seg av. De som gjør det vil sannsynligvis også ha en lavere betalingsvillighet for bolig enn de som velger å bo alene. Grunnen til at vi tror dette er at de som velger å bo alene, slik som Grunde fra den kvalitative undersøkelsen, fortsatt vil bo sentralt med god standard og størrelse. Og for å få tilfredstilt disse kravene må man ut med en større sum når man er alene. Vi så en markant forskjell fra Grunde og de andre respondentene i undersøkelsen i forhold til betalingsvillighet.

Flere av SiAs boliger er utformet som kollektiver der man deler kjøkken og oppholdsrom, mens man har eget soverom og bad.

En annen utbredt boform blant studenter er å dele bolig med kun en annen person. Dette gjøres som oftest ved å leie en privat leilighet med to soverom. Dette blir mye likt som et kollektiv, bortsett fra at man kun har en person og forholde seg til. Vi tror denne boformen er en meget attraktiv og populær løsning. Vi tror derimot ikke at denne er like utbredt som kollektivene.

Vi tror det er få studenter som ønsker å bo alene. Dette er hovedsakelig grunnet de høye kostnadene som egen bolig medfører, og at for mange er dette første gang man flytter hjemmefra, og man dermed setter pris på å dele leilighet med noen andre.

H₇0: Det er ikke flere som bor i kollektiv enn i egen leilighet.

H₇1: Det er flere som bor i kollektiv enn i egen leilighet.

H₈0: Studentene ønsker ikke å bo sammen med flere enn en person

H₈1: Studentene ønsker å bo sammen med en flere enn en person

5.4 Størrelse på bolig

Størrelsen på boligen henger mye sammen med type bolig studentene ønsker. Vi tror at de som velger kollektiv som boform, ønsker et større oppholdsareal som de kan bevege seg på. Dette arealet må de dele med andre personer men det vil fortsatt gi en følelse av en større bolig. Disse antagelsene bekreftes i sammendragen fra Jon i den kvalitative undersøkelsen. De som bosetter seg alene vil ha et mindre oppholdsareal men det totale private arealet øker. Vi tror derfor at de som bor alene har preferanser som tilsier at lavere totalareal er akseptabel, noe vi igjen så fra intervjuet med Grunde. Han synes leilighetene sin var stor nok til tross for at han disponerte mye mindre oppholdsareal enn for eksempel Jon.

Som nevnt tror vi at kollektiv er den mest utbredte boformen blant studenter, og studenter verdsetter derfor større fellesareal fremfor større eget areal. Det kan også være kollektiver som er utformet med større hybler og mindre fellesareal men vi tror ikke dette er noe som etterspørres. Dette en form som brukes i noen av SiA sine studentboliger, og vi mener dette er feil disponering av arealet i leilighetene.

De som velger å bo sammen med én annen person vil få et større oppholdsareal enn de som velger å bo alene. Derfor vil det være naturlig at disse har preferanser som tilsier et ønske om større totalareal. Vi inkluderte ingen med denne typen boform i den kvalitative undersøkelsen. Det vil derfor bli interessant å se hva de svarer på de andre områdene vi undersøker.

Når det gjelder plassering av bolig opp mot areal, tror vi at de som bor i Kvadraturen/Lund området har preferanser som tilsier at de godtar mindre areal. Hvis vi bruker Grunde og Tom som representanter for de to områdene ser vi dette tydelig. De er allikevel bare to enkeltpersoner, så de svarene vi får fra den kvantitative undersøkelsen kan sprike fra dette. De ønsker ikke å ofre verken standard eller beliggenhet for større areal. Vi tror at de som bor, eller oppgir at de ønsker å bo utenfor dette området, ønsker et større areal og at dette kan være noe av grunnen til å de bosetter seg nettopp der.

H₀ : Studentene er ikke missfornøyd med størrelsen på boligen de har i dag.

H₁ : Studentene er missfornøyd med størrelsen på boligen de har i dag.

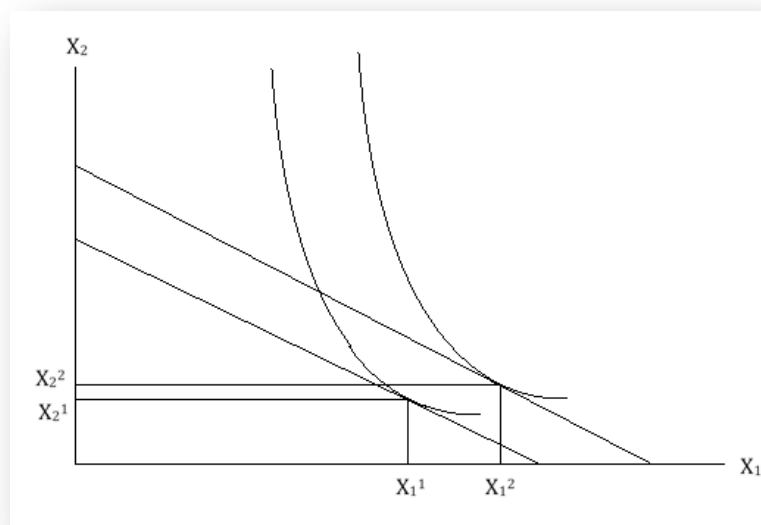
5.5 Betalingsmulighet og betalingsvillighet

Det er vanskelig å konkretisere de antagelse vi har angående betalingsmulighet og betalingsvillighet. En student mottar nå gjennomsnittlig ca. 8000,- i måneden i lån og stipend fra lånekassen. Og dette blir utbetalt i ti av årets tolv måneder. Da med en høyere utbetaling i januar og august. Ut fra vår kvalitative undersøkelse er det summen på 6000,- som oppfattes som månedlig disponibel inntekt blant studentene. Den store utbetalingen i januar og august brukes hovedsakelig til større innkjøp.

Videre viste den kvalitative undersøkelsen oss at det er stor variasjon mellom betalingsvilligheten til de forskjellige intervjuobjektene.

Det som skaper usikkerhet rundt dette punktet, er at store deler av studentmassen jobber ved siden av studiene. Dette skaper et stort variasjon i månedlig disponibel inntekt, noe vi også så i den kvalitative undersøkelsen.

Men vi tror studenter bruker mye av sin disponible inntekt på bolig. Hvis vi ser på konsumentens økonomiske tilpassning under pristeorien vil dette være en situasjon der vi kan kalle bolig for X_1 og alt annet konsum for X_2 . Vi tror at studentenes indifferenskart er utformet slik at de vil bruke største delen av inntekten på bolig slik som vi ser i grafen under. Dette viser seg klart når vi ser et skift i inntekten som gir utslag i et nesten like stort skift i boligkonsum. Mens konsum av andre goder øker med en mindre andel.



Figur 5.5.1

Dette gjør at det ikke skiller så mye mellom det som oppgis som betalingsmulighet og betalingsvillighet. For en student uten ekstra jobb tror vi denne grensen vil ligge på ca.4000.

H₁₀0: Studentene vil ikke bruke store deler av sin disponible inntekt på en perfekt bolig.

H₁₀1: Studentene vil bruke store deler av sin disponible inntekt på en perfekt bolig.

H₁₁0: Studenter som jobber har ikke høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber.

H₁₁1: Studenter som jobber har høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber.

6. DATAINNSAMLING OG TREKKING AV UTVALG

6.1 KVANTITATIV METODE:

For videre undersøkelse av vår problemstilling, har vi, ved hjelp av svarene fra den kvalitative undersøkelsen, utarbeidet en kvantitativ undersøkelse. Det er flere grunner til at vi valgte å gjennomføre en kvantitativ metode. Hovedgrunnene er:

1. Vi vil få inn lett systematiserbar informasjon som kan legges inn på datamaskiner i standardisert form.
2. Vi får større sikkerhet om at svarene vi skal bruke i analysen vil vise majoriteten av studentenes ønsker og preferanser
3. Vi ønsker å kategorisere og presisere sentrale svar og begreper.
4. Vi vil få en statistisk analyse.
5. Vi ønsker å kunne generalisere svarene vi får.

* Jacobsen, D.I. (2005) side 225

Problemstillingen vår er som sagt om Kristiansand har behov for flere studentleiligheter, og hvordan de studentleilighetene eventuelt bør være. Dette er en beskrivende problemstilling, fordi vi ikke har noe svar som vi prøver å forklare. Vi prøver å beskrive behovet til studentene, ikke forklare det. Vi vet fortsatt ikke hvilke preferanser studentene har, og hvordan de blir rangert. Da med tanke på beliggenhet, størrelse, plassfordeling osv.

Videre kan vi beskrive det studieforholdet vi har som et tverrsnittstudie. Vi undersøker en situasjon på et gitt tidspunkt. Vi følger ikke en gruppe eller enkeltpersoner over tid. Vi finner ut hvilke ønsker og meninger de har på et spesifikt tidspunkt.

Hvis vi hadde fulgt studentene over tid hadde vi nok fått et enda mer nøyaktig svar, men pga ressurser, og oppgaven i seg selv, mener vi at vi vil få tilfredsstillende svar ved å kjøre et tverrsnittstudie. Tverrsnittstudie er kanskje den vanligste formen for kvantitative undersøkelser. En annen viktig faktor ved valg av tverrsnittstudie er tidskravet. Undersøkelsen

slipper å vente i lang tid før data kommer inn, og vi slipper å undersøke enhetene mange ganger. Igjen vil vi presisere at problemstillingen vår ikke er ”hvordan forandrer studenters preferanser til leiligheter seg over tid”.

6.2 Utvikling av spørreskjemaet.

Etter å ha gjennomført den kvalitative undersøkelsen vil vi nå utarbeide og gjennomføre en grundig kvantitativ undersøkelse. Denne vil bestå av en spørreundersøkelse, som er gjennomført på en større gruppe respondenter. Dette er for å kunne generalisere resultatene for populasjonen vi ønsker å undersøke.

I prosessen med å utarbeide spørreundersøkelsen har vi tatt utgangspunkt i fem steg som er beskrevet i Heir, Babin, Money og Samuel (2003). Med nødvendige tilpasninger, er disse fem stegene:

1. Initial considerations

Den innledende delen går ut på å beskrive hva vi ønsker å oppnå med undersøkelsen, og hva vi ønsker å få svar på. Dette har vi allerede gjort i utviklingen av hypoteser. Når dette er gjort grundig har man et godt utgangspunkt for å utforme et bra spørreundersøkelse. Videre vil vi utarbeide et foreløpig spørreskjema. Dette vil bli analysert for å se, om vi ved hjelp av dette, kan gi svar på hypotesene. Spørsmålene blir deretter gjennomgått for å undersøke om de er lette å forstå for respondenten. I tillegg må ikke spørsmålene være for lange eller for innviklet. Da vil respondenten la være å svare eller svare tilfeldig for å fullføre spørreskjemaet. Det er derfor viktig å kjenne populasjonen / segmentet man skal undersøke godt. Dette vil vi gjøre, da det kun er studenter som skal respondere på undersøkelsen.

2. Clarification of concepts

I dette avsnittet vil vi gjøre begrepene vi ønsker å måle klare. Vi har allerede konkretisert problemstillingen under utformingen av hypotesene. Men selv om hypotesene er forholdsvis klare vil vi måtte finne spørsmål som måler begrepene nøyaktig. Vi skal også utforme spørreskjemaet med tanke annen informasjon vi ønsker å innhente for å belyse temaet.

Vi ønsker vi å innhente informasjon om studentenes nåværende situasjon, og hva slags preferanser de har opp mot bolig i studietiden. Vi vil også spørre kategoriserende spørsmål som hvilket fakultet de tilhører og hvilket studieår de er på, for å se om det er noe forskjell i preferanser til studentene i de forskjellige kategoriene.

3. Typology of a questionnaire

Denne delen går på utforming av selve undersøkelsen med tanke på lengde, oppsett og struktur. Dette er et viktig punkt for å oppnå god respons på undersøkelsen.

Her vil vi starte med en innledende del bestående av kategoriserende spørsmål som både dreier seg om personlige forhold, og dagens bosituasjon. Her vil det hovedsakelig være lukkede spørsmål for å kunne kategorisere besvarelsene. Men også med et åpent alternativ på noen av spørsmålene for de respondentene som ikke tilhører noen av kategoriene vi har inkludert.

Videre vil undersøke preferansene opp mot ønsket studentbolig. Dette vil bli gjort med likert skala for å kunne gi en bedre forklaringsgrad til svarene.

Hele spørreskjemaet vil bli gjort så enkelt som mulig og med gode instruksjoner. Dette er for å minske sjansen for misforståelser og dermed feilinformasjon. Spørsmålene vil ikke være lengre enn en linje, og inneholde så få komplekse begreper som mulig.

4. Pretesting a questionnaire

Før den endelige spørreundersøkelsen går ut til en større populasjon, er det viktig at man får testet den på et mindre antall respondenter. Dette er for å avdekke eventuelle dårlig formulerte spørsmål, og for å sjekke at respondentene faktisk svarer på det vi spør etter. Personene som man bruker i testen må, for å få et riktig bilde, være fra populasjonen vi skal undersøke.

Test personene vil bli spurt om alle deler og elementer ved undersøkelsen for å få spørreskjemaet så nøyaktig som mulig.

Antall respondenter på testen kan variere fra 4-30. I vårt tilfelle vil et antall mellom 5 og 10 være et naturlig utvalg sett ut ifra den totale populasjonen.

5. Admenistering a questionnaire

Etter at det endelige spørreskjemaet er utformet, må data samles inn fra gruppen man ønsker å undersøke. Dette kan gjøres på flere måter som hver og en kan gi forskjellig utslag på svarene og responsen. I vårt tilfellet står valget mellom en elektronisk undersøkelse hvor respondentene får invitasjon via mail, eller en personlig utdeling av undersøkelsen. Fordelen med den elektroniske versjonen er at man kan administrere større mengde av svar på kortere tid fordi all data ligger elektronisk. Samtidig vil man ikke være sikker på om man får et representativt utvalg i studentmassen. Dette har vi til en viss grad tatt hensyn til med klassifiserende spørsmål som går på studieretning og studieår. Et annet aspekt med denne typen innsamling er at det kan ta lang tid å få inn nok svar i og med at det er helt frivillig å svare og det er studentenes fritid man tar av.

Når det gjelder personlig utdeling av undersøkelse vil dette gi oss mulighet til å kontrollere utvalget. Dette vil si at vi kan sikre oss en jevn fordeling mellom studieår ved å gå rundt i forelesninger å dele ut undersøkelsen. Her vil også respondenten føle seg mer forpliktet til å svare, og man får umiddelbar respons. En negativ side ved dette er behandlingen av data som kommer inn må gjøres manuelt.

6.3 Hvordan vi lagde undersøkelsen

Etter vi hadde utviklet spørreskjemaet ferdig, sendte vi det til veileder. Han kom da med tilbakemeldinger om hva som måtte endres. Vi sendte også skjemaet til en annen foreleser ved UiA, etter ønske fra veileder, for å få hans mening. Da vi fikk klarsignal fra veileder testet vi det ut på 5 studenter, for å se om det var noen problemer med å forstå spørsmålene. Ingen av dem hadde noen problemer, og syntes spørsmålene var lette og forstå. Test utvalget hadde heller ingen spørsmål, eller ønsker om endring av undersøkelsen. Siden veileder hadde gitt klarsignal, og test utvalget godkjente undersøkelsen, følte vi at undersøkelsen var klar for massene.

Vi brukte www.questback.com som verktøy, hvor spørreskjemaet ble laget elektronisk. Vi tok kontakt med Terje Sagstad for å opprette konto der, og etter kort tid var skjemaet ferdig programmert og testet. Spørreundersøkelsen ligger vedlagt som vedlegg 2.

En viktig egenskap med spørreundersøkelsen vår var at vi ba respondentene måle nytten av en egenskap, opp mot en annen. Altså at hvis man ønsket seg mye stort areal, ville dette komme på bekostning av en av de andre faktorene, som beliggenhet eller standard. Dette gjorde vi for å få så brukbare målinger som mulig. Hvis vi ikke hadde gjort det slik, hadde det vært fare for at respondentene hadde valgt et høyt alternativ på alt. Alle vil jo ha så stort areal som mulig, men ikke vil ha det hvis det går på bekostning av beliggenheten.

6.4 Populasjon og utvalg

Med tanke på problemstillingen vår var populasjonen rimelig selvsagt. Populasjonen for undersøkelsen vår er alle norske studenter ved UiA. Grunnen til at vi utelukket de utenlandske studentene var fordi de fleste, hvis ikke alle, er på utveksling, og sannsynligheten er derfor høy for at de kun skal være her et semester eller to.

Vi hadde også ønske om å få så mange svar som mulig, da dette ville gjøre undersøkelsen vår mer nøyaktig og representativ. Vi tok derfor kontakt med Dag Olav Nilsen ved UiA, og fikk hjelp av han til å sende ut en mail til samtlige studenter ved UiA. I mailen sto det først en kort notis på engelsk om at den kun gjaldt de norske studentene ved UiA. Deretter var det en kort forklaring om hva mailen handlet om, og en link til det elektroniske spørreskjemaet.

Tilbakemeldingen fra Dag Olav Nilsen fortalte oss at mailen var sendt til 7648 mottakere og 14424 e-post adresser (de fleste har to e-post adresser). Innsamlingen av dataene foregikk over en periode på 9 dager, og vi mottok totalt 1607 svar.

6.5 Forklaringsvariabler i forhold til den kvantitative undersøkelsen

Vi skal som sagt se om det kan utvikles boliger tilrettelagt for studenter. Nettopp studenter er en av de gruppene som er mest følsomme ovenfor pris og prisendringer. Det er da viktig å se hvilke faktorer som påvirker pris, og hvordan dette da fører til en etterspørselsendring blant studentene. Etterspørselen kan jo bli så lav at konseptet ikke blir gjennomførbart.

6.5.1 Variabler med tanke på leietakeren.

- **Kjønn**

Vi ville vite hvor mange som var menn og hvor mange som var kvinner. Dette fordi vi da kan se om det er forskjell i ønskene til menn i forhold til kvinner. Vi kan også måle arbeidsvillighet og betalingsvillighet opp mot hverandre.

- **Alder**

Denne variabelen antar verdier for hvilken aldersgruppe studenten tilhører. Dette er interessant å vite fordi vi kan se hvilke preferanser studenter i forskjellig aldersgruppe har. Vi kan også se om det finnes noen gjennomgående forandring fra en alder til en annen. At de for eksempel foretrekker kollektiv som ung, og å bo alene som eldre.

- **Sivilstatus**

Vi vil kartlegge hvilken sivilstatus deltakerne av undersøkelsen har. Dette er spennende å måle opp mot betalingsvilligheten, og utleieprisen. Det er også interessant å se om de som er single har andre ønsker i forhold til bo situasjonen sin enn de i forhold.

- **Fakultet**

Denne variabelen antar verdier for hvilket fakultet de tilhører. Igjen er dette en variabel som undersøkes hvis vi ønsker å kunne skille på studenter og deres preferanser.

- **Studieår**

Vi ville vite hvilket studieår studentene var på. Dette kan også brukes på samme måte som spørsmålet om alder. Men siden studenter begynner på studiet i forskjellige aldere, er denne en fin måte å se etter trender på hvis vi ønsker å måle det opp mot denne variabelen.

- **Kommer du fra Kristiansand**

Vi ville kartlegge hvor mange av deltagerne i undersøkelsen som kom fra

Kristiansand, og hvor mange som var tilflyttet. Dette kan også være interessant å måle opp mot ønskene, for å se om man har andre ønsker som tilflyttet.

- **Arbeid ved siden av studiene**

Vi ville undersøke hvor stor andel av studentene som jobber ved siden av studiet. Det kan være interessant å måle dette opp mot betalingsvillighet, for å se om den øker hvis studenten jobber ved siden av studiet.

- **Inntekt**

De som arbeider har inntekt, og den ville vi også måle. Vi kategoriserte inntekten til studentene i forskjellige grupper. Vi kan da måle om betalingsvilligheten øker jo mer man tjener.

- **Betalingsvillighet**

Vi har to spørsmål som dreier seg om dagens betalingsvillighet. Det første spørsmålet er hvor mye de maksimalt kan betale for en leilighet, mens det andre dreier seg om hvor mye de er villig til å betale for en ”perfekt” leilighet, som har alt de vil ha. Dette er med på å lage pris estimater på utleie.

6.5.2 Variabler i forhold til boligen de bor i

- **Hvordan de bor nå**

Det er viktig å kartlegge hvordan de bor i dag. Om de eier eller leier leilighet, om de bor alene eller sammen med andre. Det kan hende de bor hjemme hos foresatte, eller i en SIA studenthybel. Hvis ingen av disse alternativene passet, kunne de ”hukke” av for ”annet”.

- **Hvor mange de eventuelt bor sammen med**

Her ser vi på hvor mange de bor sammen med, hvis de bor sammen med andre. Dette er med på å måle dagens situasjon opp mot ønsket situasjon. Vi har en følelse av at mange vil svare at de ikke ønsker å bo i kollektiv, men bor, eller vil bo, sammen med andre.

- **Totalt areal på bolig**

Her skriver deltakeren inn hvor stor leilighet han bor i. Da det totale arealet på leiligheten. Dette er interessant hvis vi for eksempel vil finne ut hva gjennomsnittsarealet er på leiligheter. Vi kan også måle det opp mot antall samboere for å se hva gjennomsnittsarealet er pr leietaker.

- **Hvis du bor sammen med noen, hvor mye disponerer du alene**

Her skriver deltakeren inn hvor stort areal han/hun disponerer alene. Vi kan med denne informasjonen se hva studenter pleier å disponere alene. Og hvor stor del av det totale arealet som brukes til soverom.

- **Tilfreds med størrelse**

Her ba vi deltakeren svare ved hjelp av en leikert skala hvor fornøyd han/hun var med dagens situasjon i forhold til leilighetens størrelse. Vi kan da få et inntrykk av om størrelse er en faktor vi kan spille på, eller om dette prioriteres ned i forhold til andre faktorer.

- **Tilfreds med dagens standard**

Her ba vi deltakeren svare ved hjelp av en leikert skala hvor fornøyd han/hun er med standarden på dagens leilighet. Informasjonen vi får her kan brukes på samme måte som spørsmålet om ”tilfreds med størrelse”.

6.5.3 Variabler i forhold til lokalisering

- **Hvor i byen de bor nå (hvis annet hvor)**

Vi hadde interesse av å kartlegge hvor studentene bor nå. Vi hadde alternativene Kvadraturen, Lund, Eg, Grim, Tinnheia, Vågsbygd, Slettheia, Søm og Hånes. Hvis ingen av disse passet kunne de velge ”annet” De fikk da mulighet til å skrive inn hvor de bor. Dette kan vi bruke blant annet til å se hvor de bor nå, kontra hvor de kunne

tenke seg å bo.

- **Hva er din adresse**

Vi spurte også om adressen de har i dag. Dette for å kunne lage et kart for å illustrere tettheten av studenter i Kristiansands regionen hvis vi ønsket dette.

- **Hvor i byen de kan tenke seg å bo**

Videre spurte vi også om hvilke steder de kunne tenke seg å bo. Det var da de samme alternativene som i spørsmålet om ”hvor de bor nå”. Her kunne de også velge ”annet” hvis det var steder de ville bo som vi ikke hadde laget som alternativ.

- **Om de har busskort**

Vi spurte om de har busskort. Vi kan bruke denne informasjonen til å se hvor mye studenter bruker buss, og om det er en foretrukket reisemåte. Videre gir det oss et inntrykk av avhengigheten studentene har for å bo nærme skolen og kvadraturen.

- **Beliggenhet tilfredsstillende**

Vi ville danne oss et inntrykk av tilfredsheten av dagens beliggenhet. Her brukte vi en leikertskala, hvor 1 var helt uenig og 7 var helt enig. Dette kan vi bruke til å definere hvilke faktorer vi må vektlegge.

6.5.4 Variabler i forhold til ny bolig

Grunnene til at vi har med variabler i forhold til ny bolig er på mange måter de samme. De skal være med å avdekke hvilke faktorer som betyr mest, og hvilke prioriteringer studentene har. De er også relativt selvforklarende, da de konkret spør om hvilke egenskaper studentene vektlegger mest.

- **Kollektiv**

Vi ville finne ut om det var aktuelt, og i hvor stor grad det var aktuelt for studentene å bo i kollektiv. Dette ble målt med hjelp av en leikert skala fra 1-7.

- **Bo alene**

På samme måte som kollektiv, ville vi finne ut hvor mange som kunne tenke seg å bo alene, og i hvor stor grad dette var ønskelig. Også her ble en leikertskala fra 1-7 brukt.

- **Bo hjemme**

Noen ønsker å bo hjemme, og vi ville finne ut hvor mange som kunne tenke seg dette. Igjen ble en leikertskala brukt.

- **Beliggenhet på bekostning av standard**

Her skulle studentene si om de verdsatte beliggenhet høyere enn standard, og hvor mye mer de eventuelt verdsatte det. Leikert skala.

- **Standard på bekostning av beliggenhet.**

Vi snudde også spørsmålet på hodet, og lurte på hvor mange, og i hvor stor grad, studentene ønsket seg bedre standard, hvis dette gikk på bekostning av beliggenheten. Dette for å kontrollsjekke svaret vi fikk på forrige spørsmål. Leikert skala.

- **Større areal på bekostning av standard.**

Her ville vi se hvor mange, og i hvor stor grad, studentene var villig til å gå ned i standard på leiligheten, mot at arealet blir større. Leikert skala.

- **Bedre standard på bekostning av areal**

Vi har inkludert dette spørsmålet for å se om studentene har mer opptatt av standard enn areal. Om de var villige til å gå ned i areal for å få bedre standard. Leikert skala

- **Høyere leiepris for standard**

Her ville vi avdekke om standarden var så viktig at de var villig til å betale mer leie for å få god standard på boligen, eller at god standard mer fungerte som en bonus.

- **Høyere leiepris for beliggenhet**

Dette bunner mye ut i det samme som forrige spørsmål. Her ville vi se om de var villige til å betale mer for enda bedre beliggenhet, eller at god beliggenhet fungerte

som en bonus. Igjen et spørsmål for å avdekke studenters ønsker og påvirkningsfaktorer.

- **Pris for egen vaskemaskin**

Vi ville vite om studentene var villig til å betale mer for å få egen vaskemaskin, eller om de kunne dele med andre leietakere.

- **Bedre nærme kvadraturen enn skolen**

Vi inkluderte dette spørsmålet for å se om studentene foretrakk å bo nærmere kvadraturen enn skolen. Dette er interessant i forhold til plassering av en eventuell studentby.

- **Viktig å bo nærme metro busstopp**

Dette går mye på det samme som forrige spørsmål. Det kan være interessant i forhold til plassering av en studentby om studentene vil bo nærme metro busstopp.

- **Viktig med internett**

Vi ville avdekke om det var viktig for studentene å ha internett i leiligheten sin.

- **Viktig med tv**

Vi ville avdekke om det var viktig for studentene å ha TV i leiligheten sin.

6.5.5 Variabler i forhold til å bo i kollektiv

- **Bedre med stort fellesareal enn stort eget areal**

Dette variabelen er med fordi den kan være med å forklare hvordan studentene ønsker å fordele arealet i leiligheten sin. Vil de ha stort fellesareal med små soverom, eller store soverom, men da mindre fellesareal.

- **Kan dele bad**

Vi ville se om de som kunne tenke seg å bo i kollektiv var villige til å dele bad med de

andre beboerne, eller om dette var noe de ville disponere alene.

- **Kan dele kjøkken**

Vi var interessert i å finne ut hvor mange som kunne dele kjøkken med andre, og hvor mange som ville ha eget kjøkken.

- **Må kjenne de fra før**

Dette spørsmålet gikk ut på om de som kunne tenke seg å bo i kollektiv måtte kjenne de andre potensielle beboerne fra før av, eller om de kunne flytte sammen med andre fremmede mennesker.

- **Hvor mange kunne du bodd med**

Og tilslutt ville vi vite hvor mange de som kunne tenke seg å bo i kollektiv ville bo sammen med.

7. PRESENTASJON AV UTVALG

Valg av segment

Vi skal nå undersøke om det segmentet vi har valgt å fokusere på oppfyller de kravene som ble stilt til at segment skal være gyldig. Disse kriteriene ble forklart i kapitlet om teori. Som nevnt i teorien rundt segmentering er man avhengig av at fire konkrete kriterier blir oppfylt for at segmentet skal kunne brukes som målgruppe.

Det første kriteriet handlet om at segmentet må kunne identifiseres. Dette kriteriet oppfyller vi, med tanke på at segmentet vårt er studenter i Kristiansand.

Det andre kriteriet var at segmentet må være tilgjengelig. Dette kriteriet oppfyller vi også, da studenter er lett tilgjengelige.

Det tredje kriteriet handlet om det at segmentet måtte være av en viss størrelse, da men tanke på lønnsomhetspotensialet. Dette kriteriet oppfyller vi også da det finnes mange tusen studenter i Kristiansand, som utgjør en god prosentandel av befolkningen i byen.

Det fjerde kriteriet er vanskelig for oss å se om vi oppfyller enda. Dette er fordi det ikke er opprettet en organisasjon rundt prosjektet enda, og man da ikke har samlet inn ressurser. Det er derfor ikke lett å se om segmentets antall og størrelse passer med bedriftens ressurser enda. Vi vil på grunnlag av dette si at vi har et godt segment som oppfyller de kriteriene vi har mulighet til å se om vi oppfyller.

De tre andre faktorene som omhandler segmentering og plassering i markedet (Posisjonering, Servicekonseptet, Merke og merkeverdi) vil være lettere å kommentere i kapitlet ”konseptutvikling” som kommer senere i oppgaven).

7.1 Datarensing

Etter vi hadde fått svarene våre via www.questback.com, har vi brukt programmet SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Her har vi mulighet for å få illustrert resultatene ved grafer og datatabeller.

Som nevnt tidligere i oppgaven fikk vi 1607 svar på spørreundersøkelsen vår. Dette var vi fornøyd med. Men vi merket raskt at vi måtte i gang med litt datarensing, så vi begrenset besvarelsene til at vi satt igjen med svarene fra den gruppen som interesserte oss. Det første vi gjorde var å utelukke studenter som gikk på UiA avdeling Grimstad og Arendal. Vi mente at deres svar ikke ville være optimalt relevante for oss. Vi er som sagt ute etter å finne preferansene til studentene som kunne tenke seg å bo i Kristiansand, og studere på UiA, avdeling Kristiansand. Vi utelukka studentene fra Grimstad og Arendal ved å se hvor de bodde, og kryssjekket dette med svarene de ga rundt hvor de kunne tenke seg å bo. Vi kan selvfølgelig ha utelukka noen, men vi satt igjen 1156 forskjellige svar, og dette er et mer en stort nok tall for videre analyse.

Det fine med systemet vi har brukt er at det ikke er mulig for oss å gjøre punchfeil, da vi automatisk får en grov SPSS fil fra Questback. Videre er det vanskelig for respondentene å gjøre punchfeil da så godt som hele undersøkelsen var avkryssings spørsmål, og de plassene de selv måtte fylle inn svar, spurte vi etter adresser, som er enkelt å lete opp, selv med stavefeil. Vi unngår feil ved hjelp av tre steg: Kontroller for feil, finn feil i datafilen og korrigjer feil.

Noen respondenter hadde svart på en så liten andel av spørsmålene at deres besvarelse ble ubrukelig. Det var også noen som hadde utelatt å svare på et par av spørsmålene, og det er da umulig å finne en erstatningsverdi.

7.2 Presentasjon av utvalg etter datarensing – deskriptiv data

Vi hadde noen avgrensinger i forhold til hvem vi ønsket at skulle svare på undersøkelsen vår. I mailen vi sendte ut, som inneholdt link til undersøkelsen, inneholdt også en liten notis hvor vi ba alle utenlandske studenter se bort ifra mailen. Som nevnt tidligere tok vi ikke forbehold om at mailen kun skulle sendes ut til studenter ved Kristiansands avdelingen til UiA. Derfor måtte vi rense vekk studentene fra Grimstad og Arendal fra resultatet av undersøkelsen. Etter rensingen av svarene fikk vi ut en del informasjon om hvilke typer studenter som har svart på undersøkelsen vår.

7.2.1 Kjønn

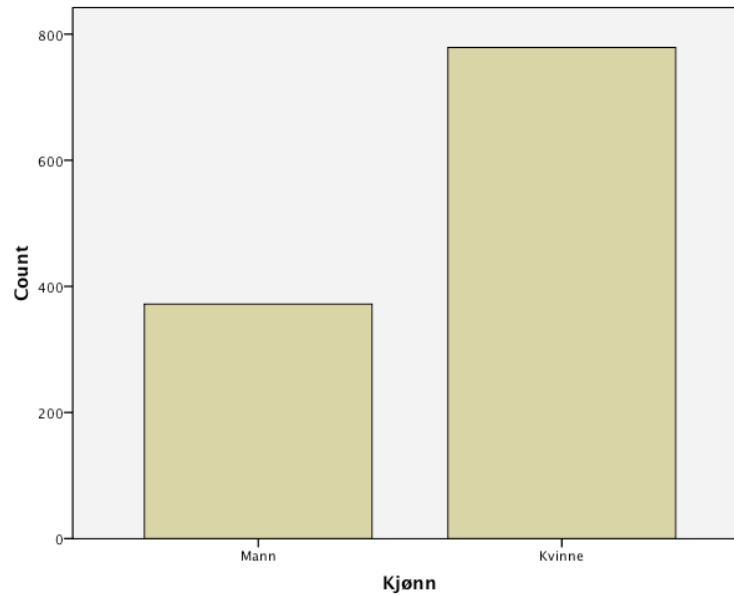
Det er interessant å se hvordan respondentenes kjønn fordeler seg. Dette kan leses av i graf 7.1 og tabell 7.1

Tabell 7.2.1.1 Respondentenes kjønn

		Frequency	Valid Percent
Valid	Mann	372	32.3
	Kvinne	779	67.7
	Total	1151	100.0

Tabellen viser at det er 5 personer som er ”missing value” på dette spørsmålet. Siden vi fikk 1156 svar etter rensing, mens det er 1151 som har svart på dette spørsmålet.

Grafen viser at det var en overvekt av kvinner som svarte på undersøkelsen. Vi ser at hele 67,7 prosent av respondentene er kvinner, og 32.3 prosent av de som svarer er menn. Selv om det er noe høy prosentandel stemmer dette over ens med at det er en større gruppe kvinner enn menn som tar høyere utdanning.



Figur 7.2.1.1 Fordeling av respondentene basert på kjønn

7.2.2 Alder

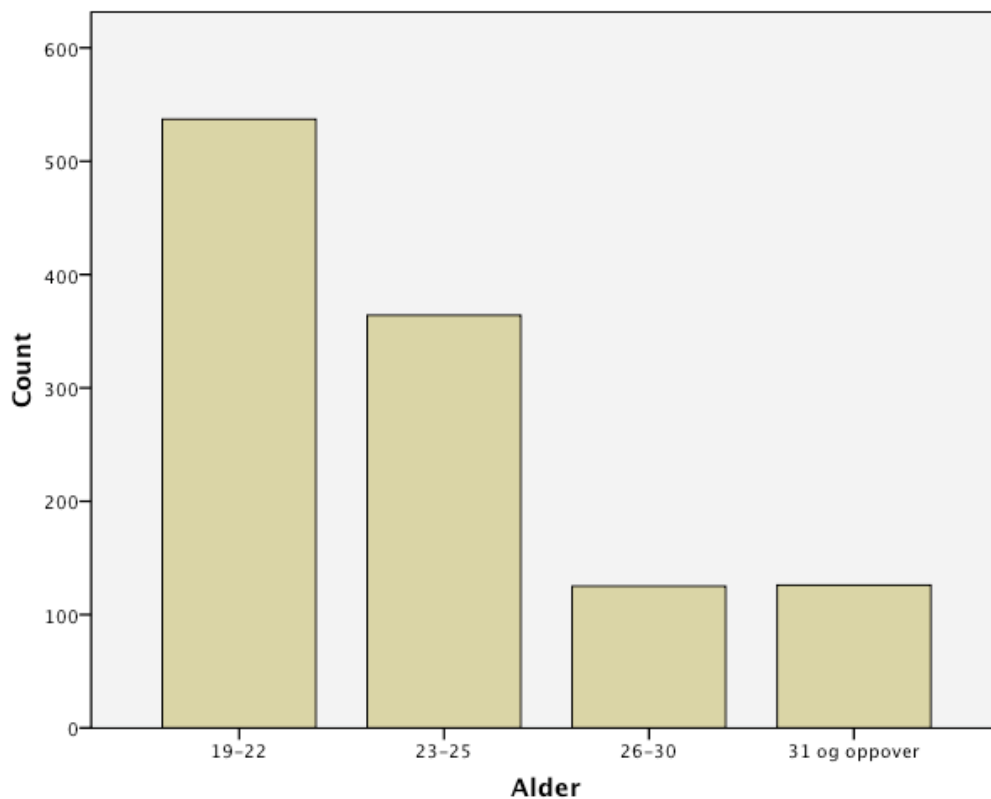
Når det gjelder alderen, fikk respondentene fem svaralternativer. Det var ingen som svarte av de var mellom 16-18, så den søylen falt ut av diagrammet.

Tabell 7.2.2.1 Respondentenes alder

		Frequency	Valid Percent
Valid	19-22	537	46.6
	23-25	364	31.6
	26-30	125	10.9
	31 og oppover	126	10.9
	Total	1152	100.0

I tabell 7.2 ser man hvordan studentene fordeler seg i forhold til alderen sin. 46.6 prosent av de som svarte var mellom 19-22 år. 31.6 prosent var mellom 23-25 år. 10.9 prosent var mellom 26-30 år, mens 10.9 prosent var over 31 år. Vi har ikke undersøkt nærmere om dette stemmer med den faktiske fordelingen. Dette er fordi det ser ut som en naturlig fordeling i og med at en bachelor student som starter rette etter vidergående vil være ferdig som 22-åring. Det er derfor naturlig at denne gruppen er størst og at fordelingen daler etter hvert. Vi ser også at det er en "missing value" på 4. Dette betyr at av de 1156 respondentene var det 4 stk som ikke svarte på dette spørsmålet.

Det er rimelig å anta at vi hadde flest respondenter i den første aldersgruppen fordi vi her inkluderer alle typer studielengder. De som er 26 år eller eldre er mest sannsynlig underveis på et lenger studium, og utgjør en mindre andel av det totale antallet studenter.



Figur 7.2.2.1 Respondentenes alder

7.2.3 Sivilstatus

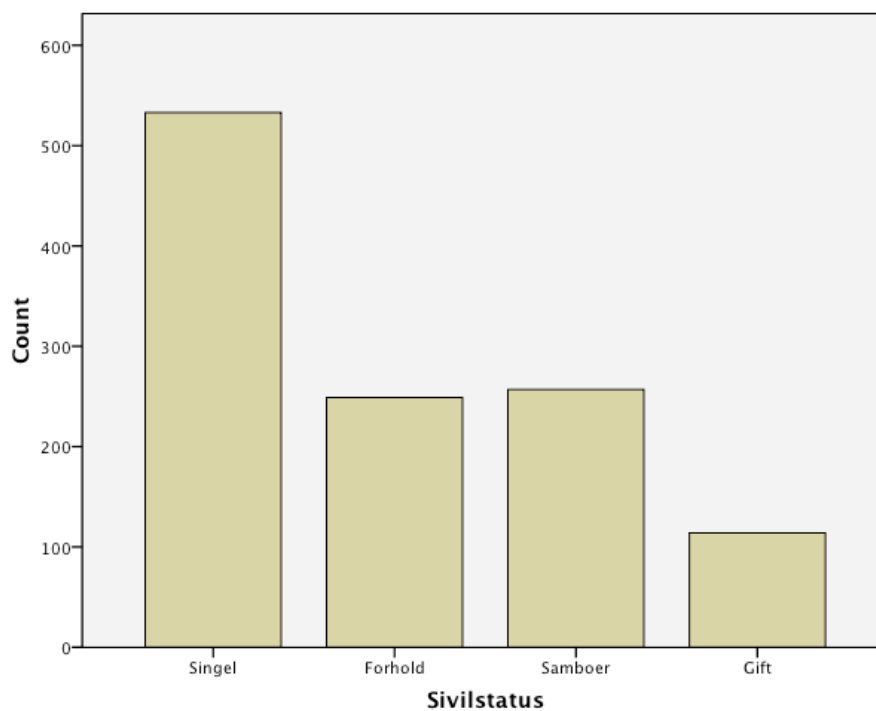
Det var også interessant for oss å finne ut hvilken sivilstatus de forskjellige respondentene hadde. Tabell 7.3 og graf 7.3 viser hvordan dette fordeler seg på de forskjellige alternativene.

Tabell 7.2.3.1 Sivilstatus

		Frequency	Valid Percent
Valid	Singel	533	46.2
	Forhold	249	21.6
	Samboer	257	22.3
	Gift	114	9.9
	Total	1153	100.0

I spørreundersøkelsen hadde de fire alternativer når det gjaldt sivilstatus. 46.2 prosent av de som hadde svart var enslige. 21.6 prosent var i forhold. 22.3 prosent hadde samboer, mens 9.9 prosent var gift. Dette ser man illustrert i tabell 7.3. Tabellen viser oss også at det er en ”missing value” på 3, som betyr at det var 3 av respondentene som ikke svarte på dette spørsmålet etter rensingen av dataen.

Vi ser at nesten halvparten av de som svarte er enslige, men hvis man samler de andre som har svart (forhold, samboer, gift) som at de er i forhold, ser vi at det er en enda større andel. Så over halvparten av alle som har svart er i en form for forhold.



Figur 7.2.3.1 Sivilstatus

7.2.4 Fakultet

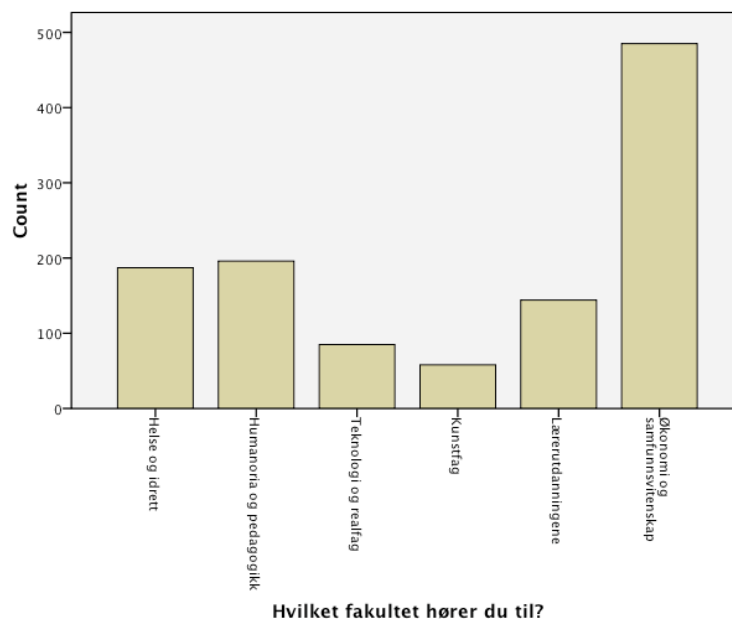
Vi var også interessert i å se hvilke fakulteter som ble representert best. Her er det viktig å huske at de som hører til ”teknologi og realfag” er de studentene som går i Kristiansands avdelingen.

Tabell 7.2.4.1 Hvilket fakultet hører du til?

	Frequency	Valid Percent
Valid Helse og idrett	187	16.2
Humanoria og pedagogikk	196	17.0
Teknologi og realfag	85	7.4
Kunstfag	58	5.0
Lærerutdanningene	144	12.5
Økonomi og samfunnsvitenskap	485	42.0
Total	1155	100.0

Tabell 7.4 viser hvordan svarene fordelte seg over de forskjellige fakultetene. ”Helse og idrett” sto for 16.2 prosent av respondentene. ”Humanoria og pedagogikk” hadde 17 prosent av respondentene. ”Teknologi og realfag” var 7.4 prosent. ”Kunstfag” var 5 prosent. ”Lærerutdanningene” var 12.5 prosent av respondentene, mens ”økonomi og samfunnsvitenskap” har 42.2 prosent av respondentene.

Med tanke på dette er det viktig å huske at det er skjevfordeling med antall studenter i de forskjellige fakultetene. Det er vesentlig flere studenter som hører til ”økonomi og samfunnsvitenskaps- fakultetet” enn de andre, så derfor vil de dominere undersøkelsen vår. Når man arbeider med utviklingen av et konsept rundt en studentby, vil man måtte se på studenter som individer, og ikke fakulteter. Siden økonomi studenter representeres sterkest, vil de ha en sterkere stemme rundt ønskene ved studenthjemmene sine.



Figur 7.2.4.1 Hvilket fakultet hører du til

7.2.5 Studieår

Her ville vi finne ut hvilket studieår studentene var på. En av grunnene til at dette er interessant er det som kom frem under dybdeintervjuene i den kvalitative delen av undersøkelsen vår. Og det var at studenters ønsker til bosted forandret seg jo lenger ut i studiet de var. Vi ville se om dette stemte. Derfor måtte vi blant annet kartlegge studieåret studentene var på.

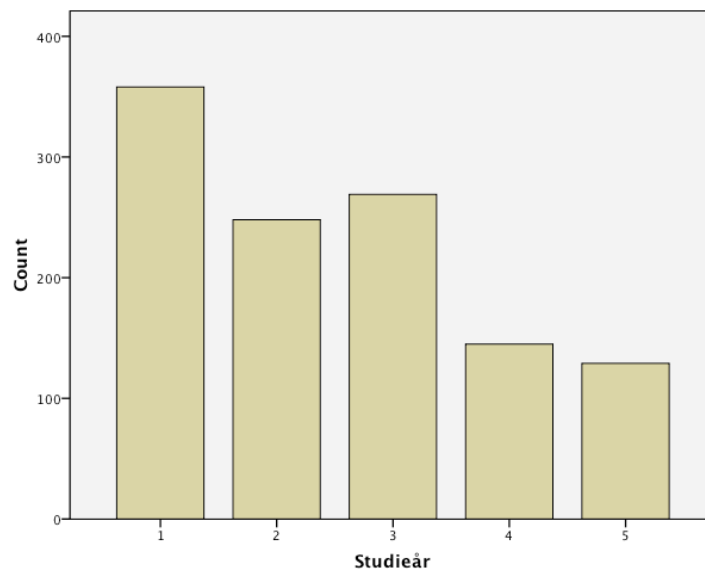
Tabell 7.2.5.1 Studieår

		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	1	358	29.2	31.2
	2	248	20.2	21.6
	3	269	21.9	23.4
	4	145	11.8	12.6
	5	129	10.5	11.2
	Total	1149	93.6	100.0

31.2 prosent var ved første året. 21.6 prosent var ved andre året. 23.4 prosent var på tredje året. 12.6 prosent var på fjerde året, mens 11.2 prosent var på femte året.

Her er det viktig å ta forbehold om at ikke alle går et fem år langt studium. Noen slutter etter 1 år, da de går på et års-studium. Og noen slutter etter tre år da de har tatt en bachelor. Vi ser etter grafene at det er et signifikant dropp da man kommer til fjerde året. Og at første året er størst, da både master, bachelor og års-studenter er innom første året på skolen.

Denne dalene fordelingen ser vi også igjen i aldersfordelingen som er beskrevet tidligere.



Figur 7.2.5.1 Studieår

7.2.6 Opprinnelse.

Ved dette spørsmålet ville vi se hvor mange som hadde opprinnelse fra Kristiansand, og hvor mange som var tilflyttere. Dette spørsmålet kunne vi også bruke i sammenheng med hvor mange som hadde flyttet hjemmefra, selv om de fortsatt hadde mulighet til å bo der, og dermed spare penger. Dette sier noe om motivasjonen til å flytte hjemmefra, selv om det er kostbart.

Tabell 7.2.6.1 Kommer du fra Kristiansand?

		Frequency	Valid Percent
Valid	Ja	265	23.2
	Nei	879	76.8
	Total	1144	100.0

23.2 prosent hadde opprinnelse fra Kristiansand, mens 76.8 prosent var tilflyttende. En mulig feilkilde her er at de ikke flyttet hit da de skulle studere, men har flyttet hit sammen med familien på et tidligere tidspunkt.

Den høye prosenten innflyttere er uansett et positivt svar for utviklingen av et boligkonsept. De som har foreldre som bor i Kristiansand vil alltid ha alternativet med å bo hjemme mens innflyttere må ha et sted å bo uansett hvordan boligprisene er.

Det er også en "missing value" her på 12 respondenter. Det betyr at vi ekskluderte svaret fra 12 studenter, etter vi rensket ned utvalget til 1156 besvarelser. Dette fordi de ikke hadde svart på spørsmålet.

**Figur 7.2.6.1 Kommer du fra Kristiansand?**

7.2.7 Hvor i Kristiansand de bor nå.

Vi ville finne ut hvor i Kristiansand de bor nå. Dette er også interessant å måle opp mot hvor i Kristiansand de kunne tenke seg å bo. Da vil vi også få en følelse av hvor mange som bor på det stedet de helst vil bo. Videre er det også interessant å se med tanke på at vår studentby må ha den mest optimale beliggenheten.

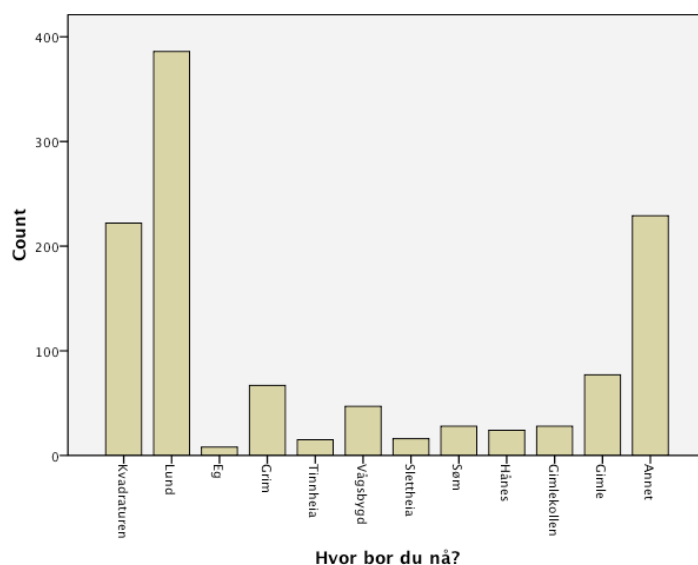
Tabell 7.2.7.1 Hvor bor du nå?

		Frequency	Valid Percent
Valid	Kvadraturen	222	19.4
	Lund	386	33.7
	Eg	8	.7
	Grim	67	5.8
	Tinnheia	15	1.3
	Vågsbygd	47	4.1
	Slettheia	16	1.4
	Søm	28	2.4
	Hånes	24	2.1
	Gimlekollen	28	2.4
	Gimle	77	6.7
	Annet	229	20.0
	Total	1147	100.0

19.4 prosent bor i Kvadraturen. 33.7 prosent bor på Lund. 0.7 prosent bor på Eg. 5.8 prosent bor på Grim. 1.3 prosent bor på Tinnheia. 4.1 prosent bor i Vågsbygd. 1.4 prosent bor på Slettheia. 2.4 prosent bor på Søm. 2.1 prosent bor på Hånes. 2.4 prosent bor på Gimlekollen.

6.7 prosent bor på Gimle mens 20 prosent bor på et ”annet” sted. Det var en ”missing value” på 9 besvarelser.

Dette bekrefter antagelsene våre om at det er mest populært å bo sentrumsnært, da i Kvadraturen eller på Lund. Videre er det viktig å merke seg at svaralternativet ”annet” også fikk en høy verdi. Men den logiske forklaringen på dette må være at dette alternativet inkluderer alle andre steder enn de alternativene vi gav.



Figur 7.2.7.1 Hvor bor du nå?

7.2.8 Buskort

Hvor mange har buskort. Dette sier oss noe om hvor avhengige studenter er av buss, og hvor hyppig de bruker det. Av de vi spurte var det 21.5 prosent som hadde buskort, mens 78.5 prosent ikke hadde det. Dette overrasket oss litt, men grunnen til dette må være at alle bor såpass nærme skolen og/eller sentrum at det ikke er behov. Også med tanke på at buskort utgjør en brukbar bit av det månedlige stipendiet man får.

7.2.9 Bosituasjon

Å kartlegge hvordan studentene bor nå, sier oss også noe om hvordan de kunne tenke seg å bo videre. Det er også interessant å måle dette opp mot påstandene som omfatter dette lenger ute i undersøkelsen.

Tabell 7.2.9.1 Hvordan bor du nå?

	Frequency	Valid Percent
Valid Kollektiv	210	18.4
Leier egen leilighet/hybel	448	39.2
Eier egen leilighet/hybel	165	14.4
Hjemme hos foresatte	63	5.5
SIA Studenthybel	177	15.5
Annet	81	7.1
Total	1144	100.0

18,4 prosent bor i kollektiv per i dag. 39,2 prosent leier egen leilighet/hybel. 1,4 prosent eier egen leilighet/hybel. 5,5 prosent bor hjemme hos foreldrene sine. 15,5 bor i en hybel leid ut av SiA, mens 7,1 prosent bor på en ”annen måte”.

Vi merket at det var mange flere som bor i kollektiv nå, enn antallet som var enige i utsagnet om at ”å bo i kollektiv passer meg utmerket”. Dette kan igjen være, som nevnt tidligere, at studentene definerer ”kollektiv” på forskjellige måter. Det er mulig at studenter som leier leilighet sammen med en eller to andre venner ikke mener de bor i kollektiv, men heller vil kalle det noe annet.

8 Analyse av datamateriell

8.1 Innledning

Vi vil nå analysere datamateriellet vi har fra besvarelsene for å belyse de antagelsene og hypotesene vi tidligere har definert. Dette vil vi gjøre ved å presentere tallmateriell som har betydning for de forskjellige punktene og gi kommentarer ut fra det.

Der det er hensiktsmessig vil vi forenkle svarene litt, å slår respondentene sammen i tre grupper. De som er enig (5,6 og 7), de som er uenig (1,2 og 3) og de som er likegyldig (4).

Regresjonsanalyse

På noen områder vil vi presentere en statistisk analyse for å se sammenhengen mellom to eller flere variabler. Til dette bruker vi regresjonsanalyse. Det vil si at vi har en avhengig variabel, Y , og en eller flere uavhengige variabler X_i . Når vi gjennomfører en regresjonsanalyse måler vi innvirkningen som de uavhengige variablene har på den avhengige.

En enkel regresjonsligning kan skrives: $Y = a + b X + e$

Hvor Y er den avhengige variabelen, a er konstantleddet som angir verdien på Y når $X=0$, b er regresjonskoeffisienten som angir X sin innvirkning på Y og e er de tilfeldige avvikene.

Vi kan ha flere variabler med i ligningen og får da en multivariat regresjon. Ligningen for dett kan vi skrive: $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$.

8.2 Beliggenhet

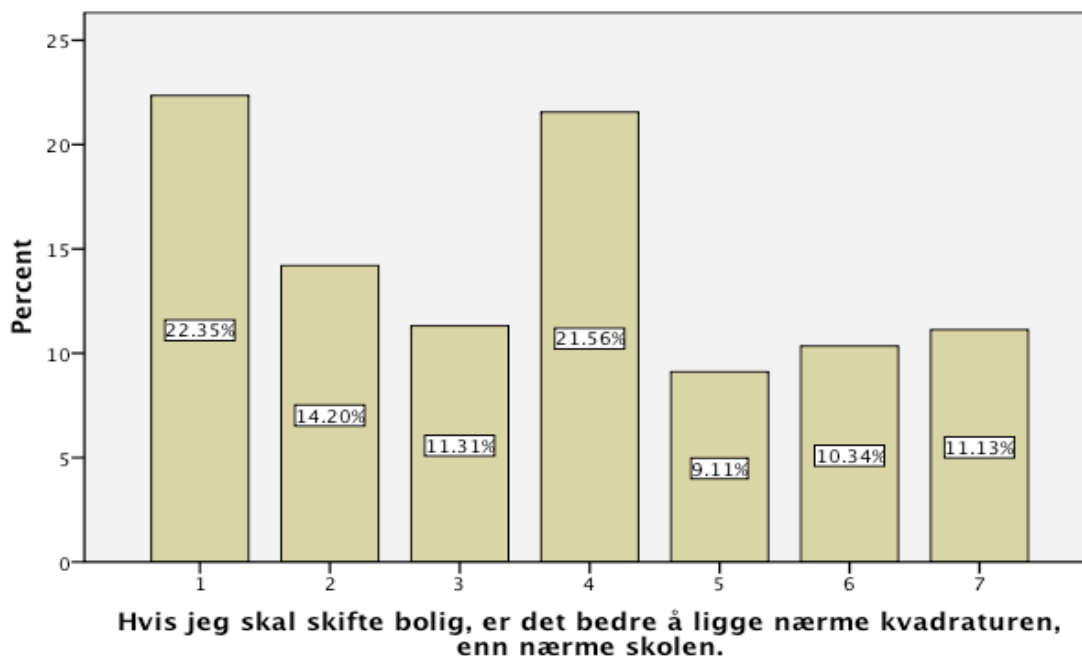
8.2.1 Hypotese 1

Vår første hypotese omhandler av viktigheten av å bo så nærme skolen som overhode mulig. Vi satt da opp ønsket om å bo nær skolen opp mot å bo nærme kvadraturen. Grunnen til at vi valgte kvadraturen var vår antagelse om at dette var det beste alternativet til å bo nær skolen. Vi utformet derfor hypotesen;

H_10 : Studentene ønsker ikke å bo nærmere kvadraturen enn skolen

H_11 : Studentene ønsker å bo nærmere kvadraturen enn skolen

Hvis jeg skal skifte bolig, er det bedre å ligge nærme kvadraturen, enn nærme skolen.



Figur 8.2.1.1 Skolen eller Kvadraturen

Her skulle respondentene svare hvor enig de var i utsagnet. 1 var helt uenig og 7 var helt enig. Hvis de svarte 4 betydde det at de var likegyldig til hvor de bodde nærmest. Hvis vi ser på

grafene over, ser vi at flesteparten har svart helt uenig i utsagnet. Altså vil flesteparten av studentene bo nærmere skolen enn sentrum. Hvis vi summerer de som var uenig i utsagnet, får vi at 47,86% vil bo nærmere skolen, mens 30,58% vil bo nærmere sentrum. Det er derfor klart overvekt på at respondentene ønsker å bo nærmere skolen enn kvadraturen. Vi forkaster derfor hypotese H_1 , og står igjen med bekreftelse av hypotese H_0 :

Studentene ønsker ikke å bo nærmere kvadraturen enn skolen

8.2.2 Hypotese 2

Vår andre hypotese tar for seg om Lund/kvadraturen er det mest attraktive stedet å bo på. Dette spør vi om for å kutte ned de aktuelle plassene for plassering av studentbyen. Vi utformet derfor disse to hypotesene;

H_0 : Kvadraturen/Lund er ikke det mest attraktive stedet for studenter å bosette seg.

H_1 : Kvadraturen/Lund er det mest attraktive område for studenter å bosette seg.

Et av spørsmålene vi stilte studentene var hvor de bodde akkurat nå. Vi fikk da ut denne tabellen.

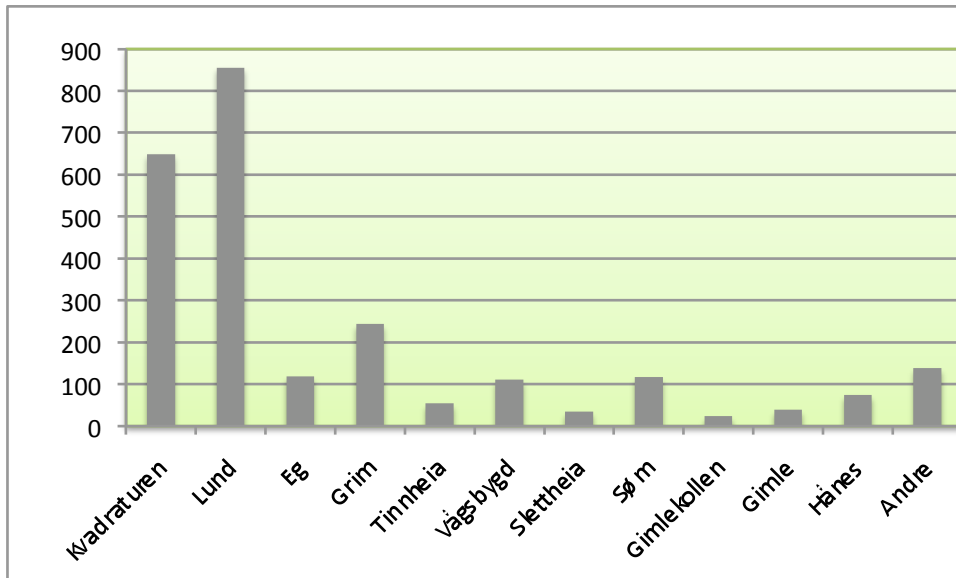
Tabell 8.2.2.1 Hvor du bor nå?

		Hvor bor du nå?		
		Frequency	Percent	Valid Percent
Valid	Kvadraturen	222	19,2	19,4
	Lund	386	33,4	33,7
	Eg	8	,7	,7
	Grim	67	5,8	5,8
	Tinnheia	15	1,3	1,3
	Vågsbygd	47	4,1	4,1
	Slettheia	16	1,4	1,4
	Søm	28	2,4	2,4
	Hånes	24	2,1	2,1
	Gimlekollen	28	2,4	2,4
	Gimle	77	6,7	6,7
	Annet	228	19,7	19,9
	Total	1146	99,1	100,0
Total		1156	100,0	

Som vi ser her er majoriteten av de spurte studentene bosatt i Kvadraturen eller på Lund, noe som stemmer godt over ens med våre antagelser. Som vi også forventet er de resterende spredt relativt jevnt ut over de andre boligområdene uten noen overvekt på en eller flere steder.

Det er overraskende mange som har svart "annet". Når vi ser igjennom de manuelle svarene til som har svart dette ser vi at det er en jevn spredning på mindre boligområder i utkanten av bykjernen. Det er også respondenter som svarer "annet", som manuelt fyller inn for eksempel "Kuholmen". Dette mente vi kom inn under "Lund", og dette viser at vi kan definere stedene på forskjellige måter.. De to grupperingene som er noe større enn de andre er Søgne og Vennesla. Vi vil ikke kategorisere disse besvarelsene noe videre.

Videre ville vi se på hvor studenten oppgir at de kunne tenke seg å bo. Her var det mulighet for å krysse av flere områder så tallverdien blir høyere enn antall besvarelser.



Figur 8.2.2.1. Hvor bor du nå?

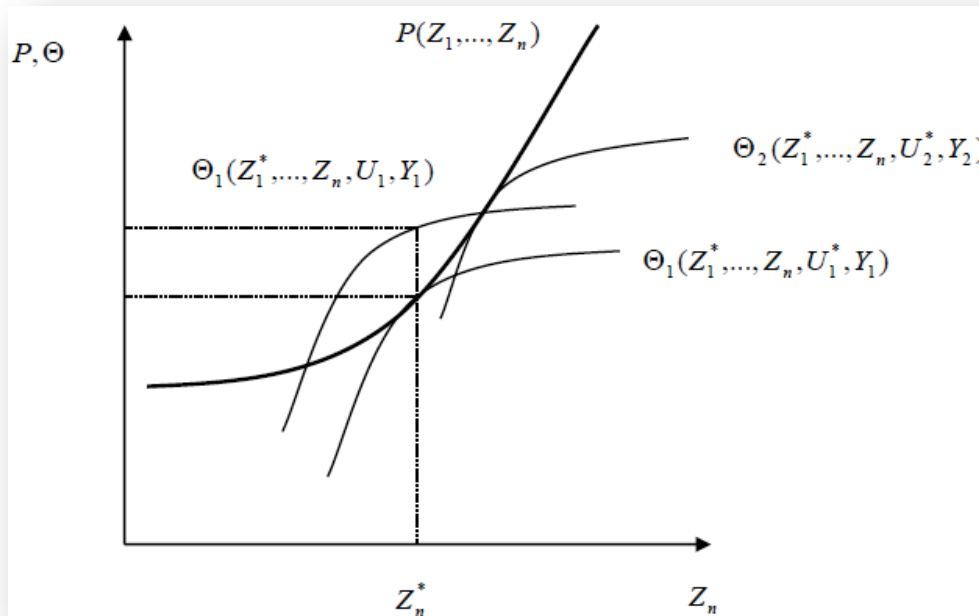
Svarene fra dette spørsmålet gjorde våre antagelser enda tydeligere bekreftet. Hvis vi ser på Lund isolert er det 855 av 1156 respondenter som svarte at Lund er et aktuelt bosted noe som tilsvarer ca.74%. Det som er mer overraskende for oss er at Kvadraturen kommer dårligere ut enn Lund. Så lenge man får muligheten til nevne alle mulige bosteder ville vi tro at Kvadraturen kom ut med en meget høy score. Men dette samsvarer med den første hypotesen, som handlet om ønsket av å bosette seg nærmere skolen enn Kvadraturen.

Når det gjelder de andre områdene er det en forholdsvis jevn fordeling blant besvarelsene. Det eneste området som har en noe større svar prosent er Grim, med 21,1%. Vi er derimot ute etter en større basisgruppe og vil derfor utelukke Grim som aktuell plassering. En av grunnene til at vi trenger en større gruppe å ta av er at andre elementer kan minske den aktuelle kundegruppen.

Det alle disse tallene viser er at studenter bosetter seg der de oppfatter som mest ideelt for seg selv. Det man kan lese ut fra dette er at de tilpasser boform ut fra plassering. Dette kan vi også indirekte se når vi spør om man vil ofre plassering for bedre standard på boligen. Dette er det kun 25,3% som sier de til en viss grad kan gjøre dette og 4% som sier seg helt enig i utsagnet.

I den hedonistiske pristeorien som vi har som teoretisk utgangspunkt her, er dette et godt eksempel på et attributt som studentene har klare preferanser til. Det vil si at de vil tilpasse

seg høyt oppe på den hedonistiske priskurven. Her vil de ofre mye av andre attributter (og derav høy betalingsvillighet) for å få ønsket mengde av dette attributtet. I grafen under er dette representert med budfunksjonen Θ_2 .



Figur 8.2.2.2

Det kommer helt klart frem at det er Kvadraturen og Lund som er de mest populære områdene. De som bor her er har også høy grad av tilfredshet med beliggenheten. På grunn av Kvadraturens utforming og prisnivå samt at Lund kommer enda bedre ut blant besvarelsene vil vi ta utgangspunkt i en plassering på Lund.

Vi forkaster dermed hypotese H_20 , og konkluderer med hypotese H_21 ;

Kvadraturen/Lund er det mest attraktive område for studenter å bosette seg.

8.2.3 Hypotese 3

For at vi skal få et enda bedre bilde av denne situasjonen kan vi kryssjekke hvor studentene bor og hvor fornøyd de er med plasseringen. Vi utformet disse to hypotesene med tanke på dette;

H₃₀: De som bor på i Kvadraturen/Lund området er ikke mest tilfredstilt med plassering.

H₃₁: De som bor på i Kvadraturen/Lund området er mest tilfredstilt med plassering.

Hvor bor du nå? * Jeg er tilfredsstilt med beliggenheten til boligen min idag Crosstabulation

Count

		Jeg er tilfredsstilt med beliggenheten til boligen min idag							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
Hvor bor du nå?	Kvadraturen	4	4	4	6	19	42	143	222
	Lund	5	6	13	16	34	82	230	386
	Eg			1		2	3	2	8
	Grim	1		4	5	11	21	25	67
	Tinnheia	1			2	2	8	2	15
	Vågsbygd	1	2	5	3	11	9	15	46
	Slettheia	1	4	3	1	2	2	3	16
	Søm	1	2	4	4	5	5	7	28
	Hånes	1	1		1	3	7	11	24
	Gimlekollen		2	3	1	6	13	3	28
	Gimle	1	1	1	2	7	29	36	77
	Annet	6	12	23	17	33	60	77	228
	Total	22	34	61	58	135	281	554	1145

Tabell 8.2.3.1 Tilfredsstillelse kontra beliggenhet

Her ser vi at utenom Slettheia så har alle boligområdene en overvekt på at de som bor der er tilfredsstilt med beliggenheten. Dette gjelder spesielt for de som bor på Lund hvor 89,6% svarer at de er tilfredsstilt med plasseringen de har i dag. Her svarer også 59,6% at de er helt enige i dette utsagnet. For Kvadraturen er de tilsvarende tallene 91,9% og 64,4%. Noe er enda høyere enn for Lund. Dette kommer sannsynligvis av at de som bor i Kvadraturen har en

sterk tilknytning til sentrum og vil betale ekstra for denne plasseringen. Derfor er tilfredsstillelsen med plasseringen meget høy. Dette er derfor personer som vil havne enda høyere opp på den hedonistiske priskurven som vist tidligere enn flertallet. Vi er allikevel ute etter en større gruppe og vil derfor rette oss mot Lund området.

I sammenheng med denne hypotesen syntes vi også det var interessant å se hvordan studentene reagerer på utsagnet om å få bedre beliggenhet, mot at standarden på leiligheten ble dårligere.

Når det gjelder de som bor på Lund, antok vi at vi skulle få en negativ respons på dette. Ved å kryssjekk bosted mot dette spørsmålet får vi følgende svar.

		hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få bedre beliggenhet							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
Hvor	Kvadraturen	60	47	24	32	22	24	11	220
bor	Lund	82	51	67	76	46	42	17	381
du	Eg	1	2		1	3		1	8
nå?	Grim	16	9	14	9	10	4	4	66
	Tinnheia	3	4	1		5	2		15
	Vågsbygd	20	3	7	5	6	3	2	46
	Slettheia	3	2	1	4	4	1	1	16
	Søm	7	4	3	4	5	4	1	28
	Hånes	4	6	2	5	4	2	1	24
	Gimlekollen	2	3	2	12	4	4		27
	Gimle	17	16	13	18	7	4	2	77
	Annet	48	35	29	50	28	19	12	221
	Total	263	182	163	216	144	109	52	1129

Tabell 8.2.3.2 Hvor du bor nå, kontra villighet for lavere standard for bedre beliggenhet

Her svarer 52,5 av de som bor på lund at de ikke er enige utsagnet. Det vil også være riktig å ta med de 19,9% som svarer nøytralt på det spørsmålet. Dette er fordi de ikke ønsker noe forandring på dette forholdet og vil derfor gå inn under antagelsen. Totalt utgjør dette 71,9%

som er vesentlig del av denne gruppa. Dette er med på å konkludere om at de som bor i området Lund/Kvadraturen er fornøyd med beliggenhet.

Selv om det som sagt var stor tilfredsstillelse med plassering i de fleste bydelene, scorer Lund og Kvadraturen høyere enn de andre. Derfor kan vi forkaste hypotese H_30 , og konkludere med at hypotese H_31 stemmer.

De som bor på/i Kvadraturen/Lund området er mest tilfredsstilt med plassering.

8.3 Standard

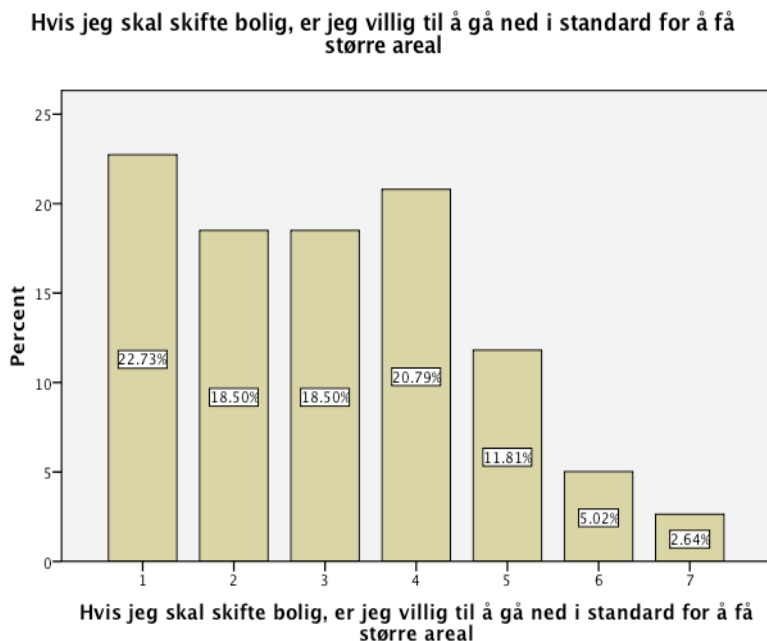
8.3.1 Hypotese 4

Når vi skal utvikle en forretningside er det viktig å oppfylle ønskene til de potensielle kundene så langt det lar seg gjøre. Vi må da finne ut hvilke preferanser som står høyest hos kunden. Derfor var det viktig for oss å se hva som betyr mest for studentene. Derfor kom vi frem til denne hypotesen;

H₄₀: Standarden på boligen er ikke viktigere enn størrelsen.

H₄₁: Standarden på boligen er viktigere enn størrelsen.

I undersøkelsen vår stilte vi spørsmålet; ”Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få større areal”. Respondentene svarte på dette spørsmålet ved hjelp av en leikert skala, hvor 1 var helt uenig, og 7 var helt enig. Resultatet av dette spørsmålet er vist under.



Figur 8.3.1.1 Villighet til å gå ned i standard for større areal

Her svarer kun 19,5% at de er enige i utsagnet og 2,6% at de er helt enige. Det er også viktig å legge merke til de 20,8% som har svart at de verken er enige eller uenige. Det vil si at 1 av 5 av dagens studenter er likegyldig til dette forholdet opp mot den boligen de har i dag.

Det viktigste funnet er allikevel at 59,7% sier seg helt uenige i utsagnet. Vi kan ikke med bakgrunn i disse tallene påstå at disse personene ønsker en motsatt effekt. Men det beviser at disse ikke vil ofre standard på boligen sin for større plass og dermed at vår antagelse stemmer.

Videre kan vi gå litt dypere ned i dette spørsmålet, å se på hvordan dette gjelder de forskjellige stedene i Kristiansand. Tabellen nedenfor viser hvor studentene bor, målt opp mot hvor enige de er i å gå ned i standard for større areal.

Hvor bor du nå? * Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få større areal

Count

		Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få større areal							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
Hvor	Kvadraturen	47	50	33	46	26	10	6	218
bor	Lund	82	71	88	69	42	17	9	378
du	Eg	4	2		1	1			8
nå?	Grim	15	13	14	14	7	4		67
	Tinnheia	2	2	3	2	6			15
	Vågsbygd	18	4	8	8	5	2	2	47
	Slettheia	5	4	1	4	1		1	16
	Søm	7	6	5	4	1	3	2	28
	Hånes	3	3	4	5	4	2	3	24
	Gimlekollen	6	3	7	5	4			25
	Gimle	9	11	13	24	14	4	2	77
	Annet	56	39	34	53	23	13	5	223
	Total	254	208	210	235	134	55	30	1126

Tabell 8.3.1.1 Dagens plassering kontra villighet til å gå ned i standard for større areal

Vi har tidligere i analysen funnet ut at Lund er det mest aktuelle stedet for plassering av bolig. De som allerede bor på Lund vil jo være optimale å rette seg mot, så utfordringen her vil bli å

få studenter til å flytte til lund. Som nevnt tidligere vil 74 % bo på Lund, så forutsetningene for suksess er absolutt tilstede.

Tallene vi finner her er ganske like men med enda større margin. Her svarer 18% at de er enige i utsagnet mens 63,7% svarer at de er uenige i utsagnet.

Altså forkaster vi hypotese H_40 og beholder hypotese H_41 :

Standarden på boligen er viktigere enn størrelsen.

Som vi har beskrevet tidligere bruker vi den hedonistiske pristeorien til å måle attributtene opp mot hverandre. Her er standard eksempel på attributt som man er villig til ofre et annet for, størrelse.

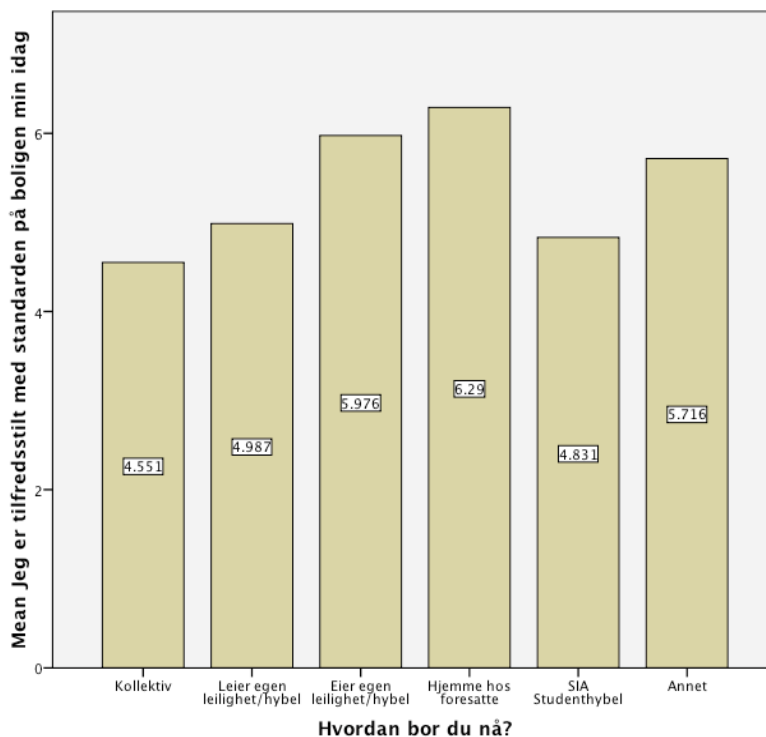
8.3.2 Hypotese 5

Den neste hypotesen går konkret på kartlegging av studentenes mening om det vi ser på som vår potensielt største konkurrent. Vi kom dermed frem til denne hypotesen;

H_50 : Flertallet av studentene som bor i SIA boliger er ikke missfornøyd med standarden.

H_51 : Flertallet av studentene som bor i SIA boliger er missfornøyd med standarden.

To av spørsmålene fra undersøkelsen vår var; Hvordan bor du nå, som kartla hvordan studentene bodde for øyeblikket. Da fikk de alternativene Kollektiv, Leier egen leilighet/hybel, Eier egen leilighet/hybel, Hjemme hos foresatte, SIA studenthybel og Annet. Det andre spørsmålet som er interessant i forhold til denne hypotesen er ” jeg er tilfredsstilt med standarden på boligen min i dag. Vi målte svarene vi fikk på disse to spørsmålene opp mot hverandre, og fikk ut denne grafen;



Figur 8.3.2.1 Hvordan bor du nå, kontra tilfredsstilt med dagens standard.

Her ser vi at som forventet ligger kollektiv og SiA studentboliger på et lavere nivå enn de som eier egen leilighet eller bor hjemme.

	Jeg er tilfredsstilt med standarden på boligen min idag							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
SIA Studenthybel	4	15	21	29	34	46	28	177

Tabell 8.3.2.1 SIA leietakere fornøyd med standard

Hvis man ser på tabell 8.3.2.1, ser man at så mange som 61% av de som bor i SiA studentboliger svarer at de er fornøyd med standarden på boligen, og dette overrasket oss. Det er fortsatt noe forskjellig fra de andre gruppene, men forskjellene er mindre enn vi trodde og spesielt i forhold til de som leier egen leilighet.

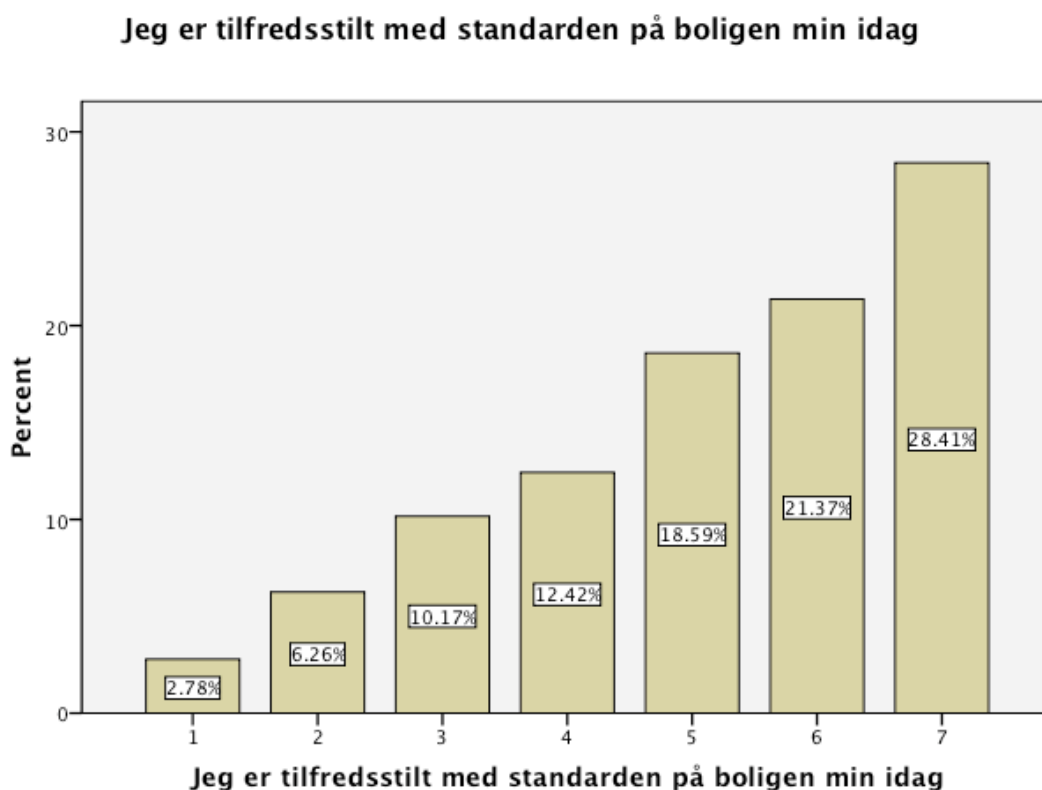
Det tallene viser er at det i alle fall er rom for en generell forbedring i standarden til studentboligene. Selv om flertallet av studentene er fornøyd med standarden SIA leverer, er det fortsatt 40% som ikke finner standarden tilfredsstillende. Derfor er det stort forbedringspotensial her. Men med grunnlag i tallene vi fikk kan vi forkaste hypotese H_51 .

Flertallet av studentene som bor i SIA boliger er ikke missfornøyd med standarden.**8.3.3 Hypotese 6**

På samme måte som vi kartla studenters tilfredsstillelse av standarden på SIA boligene, ønsket vi å finne ut dette generelt for alle studentene. Vi kom dermed frem til denne hypotesen.

H₀: Flertallet av studentene er ikke missfornøyd med standarden på boligen de har i dag.

H₁: Flertallet av studentene er missfornøyd med standarden på boligen de har i dag



Figur 8.3.3.1 Tilfreds med dagens standard

Hvis vi ser generelt på tilfredsstillelsen ved dagens bolig ser vi at hele 68,37% er tilfreds med standarden i den boligen de har i dag og 28,41% sier seg helt enige i utsagnet. Kun 19,21%

sier at de er missfornøyd med standarden. Årsaken til dette kan være at studenter er mindre kresne enn andre personer eller at boligtilbudet er blitt så bra at standarden har blitt tilsvarende private boliger.

Vi bruker også samme fremgangsmåte for å finne svaret som forrige hypotese, og vi får da denne tabellen:

		Jeg er tilfredsstillt med standarden på boligen min i dag							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
Hvordan bor du?	Kollektiv	13	22	31	26	44	29	42	207
	Leier egen leilighet/hybel	14	30	56	63	85	85	115	448
	Eier egen leilighet/hybel	1	2	5	10	27	48	71	164
	Hjemme hos foresatte	0	0	0	7	6	11	38	62
	SIA Studenthybel	4	15	21	29	34	46	28	177
	Annet	0	3	4	8	14	21	31	81
	Total	32	72	117	143	210	240	325	1139

Tabell 8.3.3.1 Hvordan du bor, kontra tilfredsstillelse med standard

Her ser vi at flertallet av studentene er fornøyd med dagens standard. Men det er viktig å merke seg at de som scorer lavest er ”kollektiv”, ”SIA studenthybel” og ”leier egen leilighet”. Dette er utelukkende positivt for vårt forretningskonsept, da det er disse tre alternativene som er hovedutfordrerne våre.

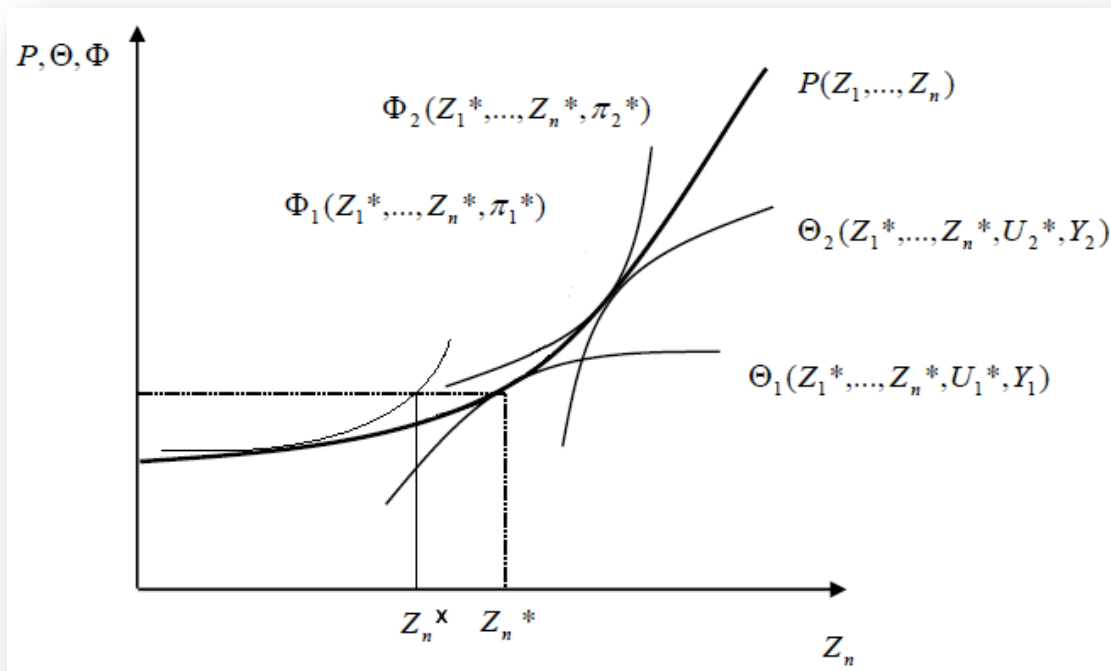
Vi ser fra tabell 8.3.3.1 at 55,56 % av de som bor i kollektiv er fornøyd med standarden. Det vil si at 44,44% ikke er fornøyd med standarden. Videre ser vi at 38,9% av de som leier av SIA ikke er fornøyd med standarden, og 36,4% av de som leier egen leilighet ikke er fornøyd med standarden.

Dette er høye tall, og det er med på å konkludere med at det er mye å hente på å heve standarden på boenhetene som leies ut, og at dette da kan være et ”unique selling point”. Selv om flertallet av studentene er fornøyd med standarden i dag, er det fortsatt en så liten margin

at dette er viktig å merke seg. Men ser vi på tallene forkaster vi hypotesen H_61 , og beholder hypotesen H_60 .

Flertallet av studentene er ikke misfornøyd med standarden på boligen de har i dag.

Til tross for at vi her forkaster H_61 er det såpass høye tall at de er av betydning for oss. Siden en markant gruppe av vårt potensielle marked svarer at de er misfornøyd, vil det si at det betales for mye i forhold til preferansene. Denne formen for markedssvikt viste vi eksempel på i kap.5.

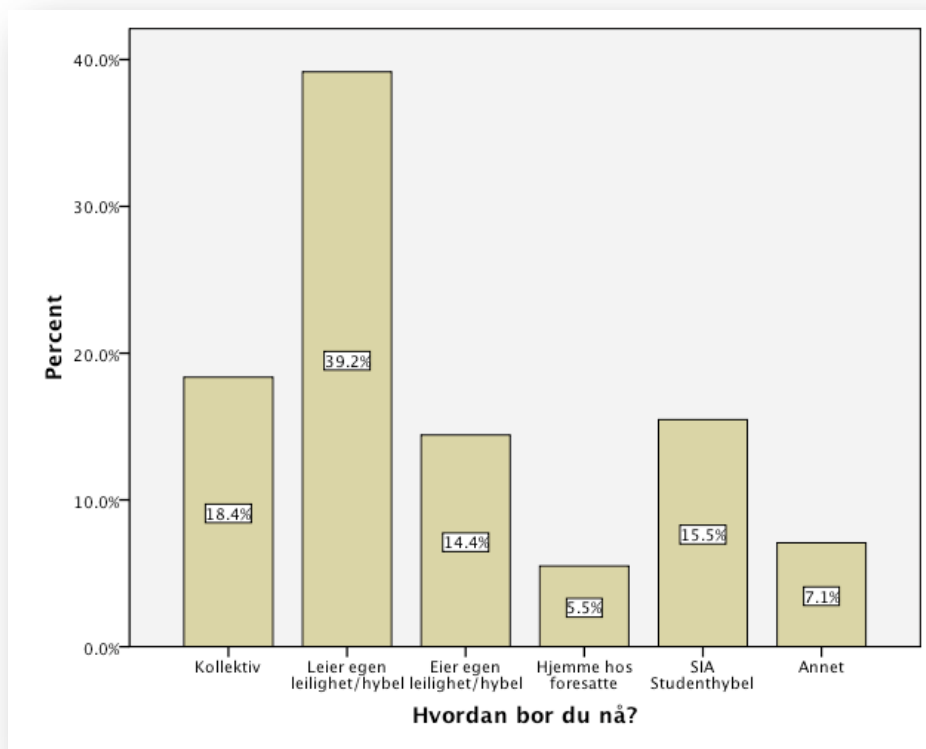


Figur 8.3.3.2

Her må konsumenten klare seg med Z_n^x til samme pris som de etterspurte Z_n^* .

8.4 Type bolig

Videre ville vi undersøke hvordan studentene bor. Altså hvilken type boform de benytter seg av. Vi hadde en antagelse om den mest benyttede boformen var kollektiv. Vår definisjon på hva kollektiv er, er et bo felleskap der man bo sammen tre eller flere personer. I grafen under er fordelingen av boform vist:

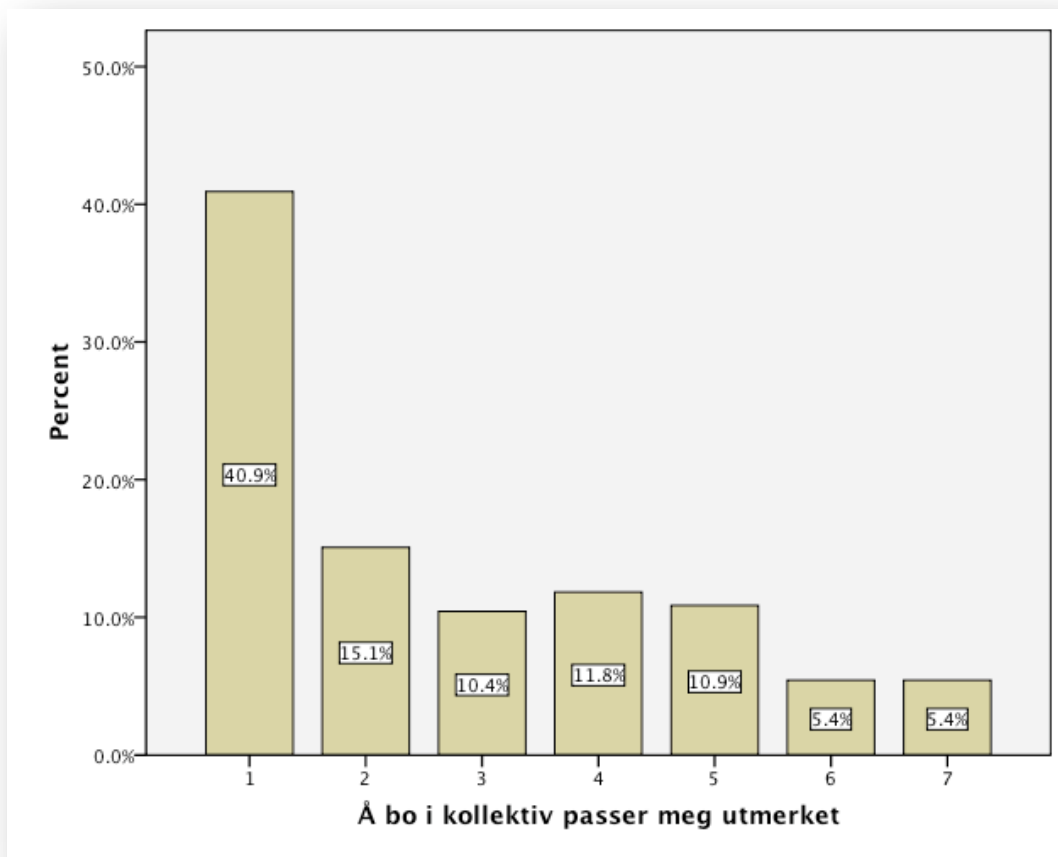


Figur 8.4.1 Hvordan bor du nå?

Her ser vi at i motsetning til vår antagelse at det kun er 18,4% som bor i kollektiv mens 39,2% leier egen leilighet eller hybel. Det som ikke er overraskende er at 15,5% oppgir at de bor i SiAs studenthybler. Dette stemmer forholdsvis bra med dekningsgraden SiA har i studentmassen.

14,4% eier egen leilighet eller hybel. Disse studentene er også potensielle kunder for oss, men de vil være mindre fleksible enn de studentene som leier, så fokuset vil være på de studentene som leier i dag.

For å undersøke ønsket om å bo i kollektiv nærmere, ser vi på hvor mange som svarer positivt på spørsmålet om det å bo i kollektiv passer de utmerket.



Figur 8.4.2 Kollektiv passer meg utmerket.

Dette bekrefter de observerte resultatene. Kun 21,7% svarer positivt på utsagnet, og av disse er kun 5,4% het enig i at kollektiv passer som boform for dem.

Det er 11,8% som svarer nøytralt på dette spørsmålet. Vi kan anta disse kan bo både i kollektiv og boliger som ikke regnes som kollektiv.

Når så mange som 66,4% stiller seg negative til å bo i kollektiv, og av disse er 40,9% svært kritisk til å bo i kollektiv, ser man fort hvilket retning man må gå med tanke på utvikling av studentleilighetene.

8.4.1 Hypotese 7

Når man skal utvikle et bo konsept, må man undersøke hvilken boform studentene ønsker. Vi må da se på dagens situasjon, og videre trend. Den neste hypotesen handlet derfor om kollektiv.

H₇₀: Det er ikke flere som bor i kollektiv enn i egen leilighet

H₇₁: Det er flere som bor i kollektiv enn i egen leilighet

Fra analysen får vi klare resultater om at kollektiv generelt sett ikke er en ønsket boform. Vi har også kartlagt hvordan studentene bor i dag. Som sagt er det kun 18,4 % som svarer at de bor i kollektiv. Det er litt usikkerhet rundt hvordan de som bor i SIA studenthybler bor, da SIA tilbyr både kollektiv og egendisponerte leiligheter. Men selv om vi hadde tatt forutsetning om at alle som bor hos SIA bodde i kollektiv, ville det totale tallet for studenter i kollektiv blitt 33,9%, som fortsatt er et mindretall. Det er også viktig å få frem at det ikke er tilfelle at de fleste som bor i SIA bor i kollektiv. SIA består hovedsakelig av boenheter som deler kjøkken.

Vi kan derfor forkaste hypotese H₇₁, og bekrefter hypotese H₇₀.

Det er ikke flere som bor i kollektiv enn i egen leilighet

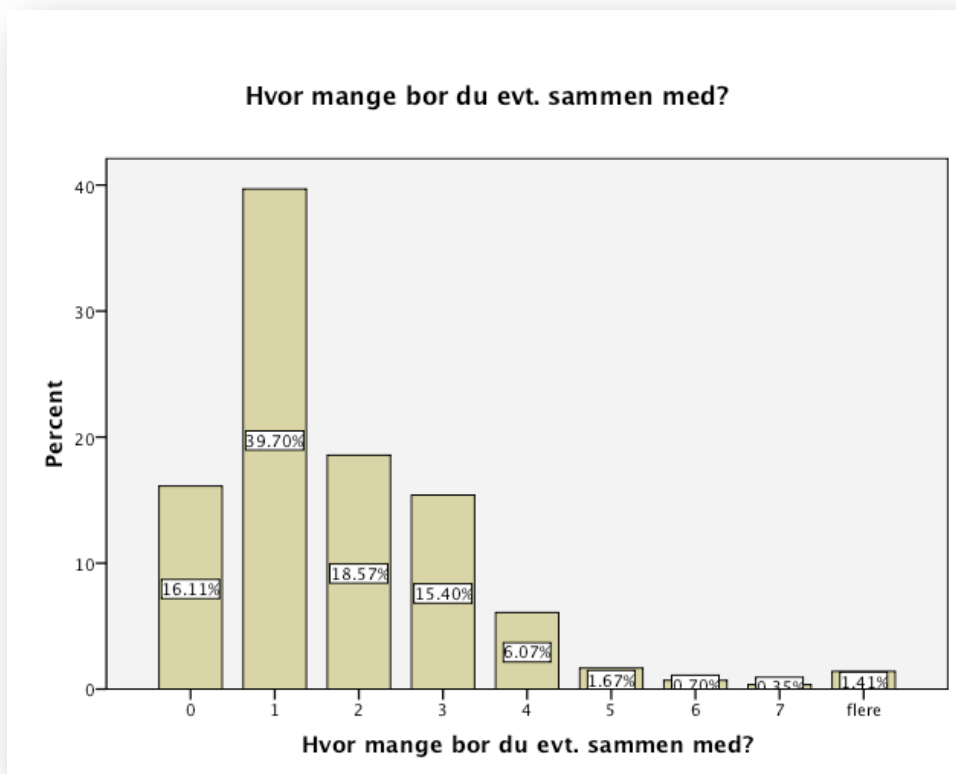
8.4.2 Hypotese 8

Vi har i hypotese 7 avdekket hvordan studentene bor i dag, men det er minst like viktig, hvis ikke viktigere, og avdekke hvordan studenter ønsker å bo i fremtiden. Dette er fordi vi skal bygge studentleiligheter som skal vare i mange år. Derfor er trender viktig for oss. Neste hypotese er derfor:

H₈₀: Studenter ønsker ikke å bo sammen med flere enn en person

H₈₁: Studenter ønsker å bo sammen med flere enn en person

Det kan være forskjellig oppfatning av hva som regnes som kollektiv og hva som ikke regnes som det. Vi ønsker derfor å kontrollere disse tallene opp mot hvor mange personer studentene bor sammen med. Dette vises i grafen under.



Figur 8.4.2.1 hvor mange bor du sammen med?

39,7% oppgir at de bor sammen med en person. Dette samsvarer med våre antakelser om at man ikke regner et bofellesskap bestående av to personer som et kollektiv, men at man må være tre eller flere beboere før man kaller det et kollektiv. Dette da med tenke på at så få har svart at de vil bo i kollektiv, og at så få har svart at de bor i kollektiv.

Hvis vi ser på tallene fra grafen over hvordan studentene bor (Figur 8.4.1) stemmer dette tallet godt. Men det er hele 44,1 % som bor sammen med to eller flere personer. Hvis man regner et kollektiv som å bo sammen med to eller flere, virker dette tallet veldig høyt i forhold til det vi så i graf 8.4.2, som viste hvor mange som ønsker å bo i kollektiv. Vi vil derfor kryssjekke tallene fra spørsmålene ”Hvordan bor du nå” og ”hvor mange bor du evt. sammen med”.

		Hvor mange bor du evt. sammen med?									
		0	1	2	3	4	5	6	7	flere	Total
Hvordan											
bor du	Kollektiv		14	78	66	24	13	4	4	7	210
nå?	Leier egen										
	leilighet/hyb	98	235	69	33	5	1	1			442
	el										
	Eier egen										
	leilighet/hyb	32	78	32	13	5	1	1			162
	el										
	Hjemme hos										
	foresatte	2	11	12	20	11	1	1			58
	SIA										
	Studenthybel	48	85	5	26	5				8	177
	Annet	3	23	14	17	18	3	1			79
	Total	183	446	210	175	68	19	8	4	15	1128

Tabell 8.4.2.1 Hvordan bor du nå, kontra hva mange du bor sammen med.

Som forventet stemte ikke tallene for de som leier egen leilighet og de som bor sammen med en person over ens. Tallene har som ved de fleste spørsmålene i undersøkelsen en god spredning. Det var allikevel en stor overvekt på dette svaralternativet, 53,1%, etterfulgt av ingen samboere med 22,1%. Videre ser vi at blant de som eier egen leilighet så bor 48,1% sammen med én annen person. Dette skyldes blant annet av at par kjøper leilighet sammen, eller bor sammen i leilighet en av dem har kjøpt.

Vi har altså funnet ut at studenter ikke ønsker å bo i kollektiv, og fåtallet av studentene bor i kollektiv i dag. Det er også viktig å ta med i beregningene at verken studentene eller vi har definert et bofellesskap med to personer som et kollektiv. På grunnlag av disse analysene kan vi utelukke hypotese H_81 , og vi beholder hypotese H_80

Studenter ønsker ikke å bo sammen med flere enn en person

Her har vi dermed funnet ut hvor på den hedonistiske priskurven studentene ønsker å tilpasse seg.

Det er vanskelig for oss å konkludere med hvilke type boform vi skal utvikle i studentleilighetene våre fordi det er flere viktige elementer som spiller inn. Konseptet skal treffe en størst mulig kundegruppe og skal samtidig være lønnsomt. Hvis vi ser på teorien rundt plassering i markedet, må vi ikke prøve å rette oss mot alle studenter, da dette vil føre til en uklar profil.

Vi har tidligere vist at studenter allerede har valgt boform etter sine preferanser, og vi må derfor bruke dette som utgangspunkt. Her vil det være naturlig å bruke tallet over hvor mange som bor sammen med én person. Dette er opplagt en populær boform, men ikke nødvendigvis mest kostnadseffektiv. Men det er, som vist i teorien rundt pristeori, viktig å kunne tilfredsstille etterspørselen for å fungere i markedet. Hvis vi kun hadde tenkt kostnadsbesparelse, vil ikke produktet bli attraktivt, og dette fører til fiasko.

Siden vi kom frem til at kollektiv ikke var en attraktiv boform, kan vi utelukke å bruke de siste spørsmålene i spørreundersøkelsen vår, som gikk på preferanser rundt selve boformen *kollektiv*.

De som svarte at de vil bo alene utgjør også en stor andel av respondentene, og det er selvfølgelig et alternativ å utforme leilighetene slik. Men problemet her blir kostnadene dette fører til. En boenhet må inneholde kjøkken og bad som er meget kostbart. Denne kostnaden deles naturlig nok på to hvis det legges opp til enheter som er beregnet for to personer. Man trenger heller ikke doble det totale arealet selv om man går fra en til to beboere, og løsningen som omfatter bofellesskap med to personer er derfor også plasseffektiv.

Ut fra disse analysene er spørsmålet derfor om en enhet for en eller flere personer er den beste løsningen. Effekten av å dele kjøkken og eventuelt bad vil i dette tilfellet være enda større.

Hvis vi ser på hvilke hypoteser som har blitt forkastet, og hvilke som har blitt beholdt, ser en klar tendens til hvilke boform vi må ta utgangspunkt i, og utvikle studentleiligheter ut ifra. Vi vil derfor ta utgangspunkt i bofellesskap for to personer.

8.5 Størrelse

8.5.1 Hypotese 9

Det er svært viktig å kartlegge tilfredsheten til studentene med tanke på størrelsen på boligen deres. Når man skal bygge studentleiligheter er størrelsen på boenhetene en av de faktorene som påvirker prisen mest. Det er derfor viktig å finne ut hvor fornøyde respondentene er med størrelsen på leilighetene sine, og hvor store leilighetene er. Vi har derfor kommet frem til denne hypotesen angående størrelsen på leilighetene deres.

H₀: Studentene er ikke missfornøyd med størrelsen på boligen de har i dag.

H₁: Studentene er missfornøyde med størrelsen på boligen de har i dag.

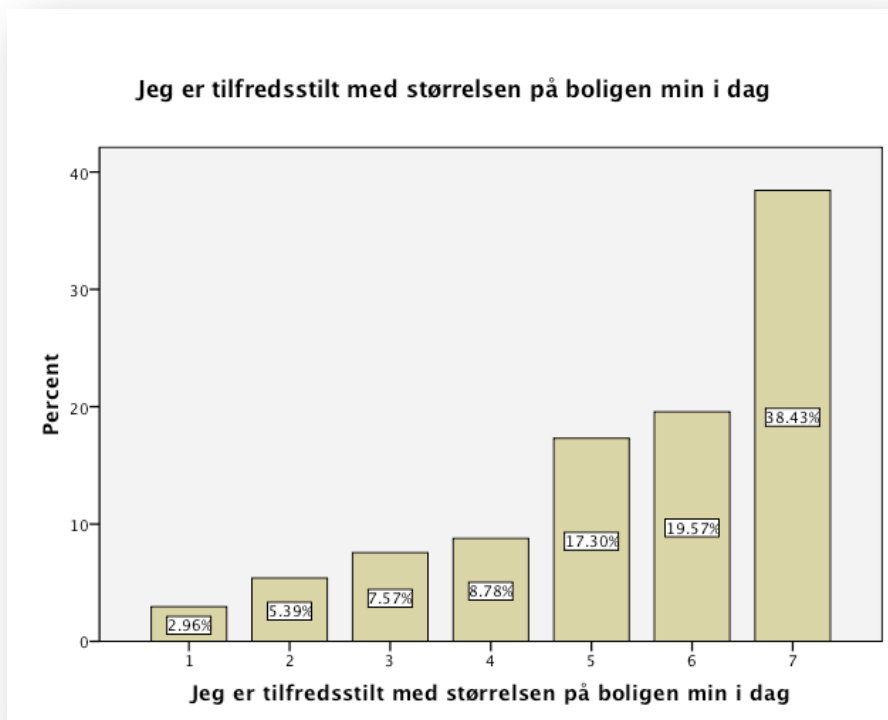
Med tanke på funnene vi har gjort under de andre hypotesene, vil vi ha hovedfokus på de som har svart at de bor sammen med en person, når vi analyser hvilke preferanser de har i forhold til areal. Vi tar forutsetning om at majoriteten av respondentene som *ikke* har svart at de bor sammen med én annen person, vil ha de samme preferansene som de som bor sammen med en annen, *hvis* de hadde delt leilighet med *én* annen person.

Vi ser svarene på spørsmålet om de er fornøyd med størrelsen på bolig målt opp mot hvor mange de bor sammen med i tabellen under.

		Jeg er tilfredsstilt med størrelsen på boligen min i dag							Total
		1	2	3	4	5	6	7	
Hvor	0	7	11	17	16	36	36	58	181
mange	1	15	26	37	45	86	89	152	450
bor du	2	2	9	12	16	34	44	93	210
evt.	3	5	10	16	13	25	34	70	173
sammen	4	1	3	2	7	8	13	35	69
med?	5	1	1			2	2	13	19
	6				1	1	2	4	8
	7					2	1	1	4
flere		2	2	2	2	3	2	3	16
Total		33	62	86	100	197	223	429	1130

Tabell 8.5.1.1 Hva mange bor du sammen med, kontra tilfredsstillelse med størrelse

Her ser vi at blant de som svarer at de bor sammen med en person, er 72,6% fornøyd med størrelsen på boligen. Tallene for de som bor alene eller med flere personer er på tilsvarende eller høyere nivå. Denne tabellen kan således ikke brukes til å bekrefte eller avkrefte at en boform er bedre enn noen annen. Vi kan derimot si at det store flertallet er fornøyd med størrelsen på boligen. Vi kan illustrere dette i grafen under:



Figur 8.5.1.1 Tilfredsstillelse med størrelse på bolig i dag

Vil vi nå se på antagelsene våre om at de som bor i på Lund ikke vil ofre standard for større areal. Vi ser dette i tabellen under:

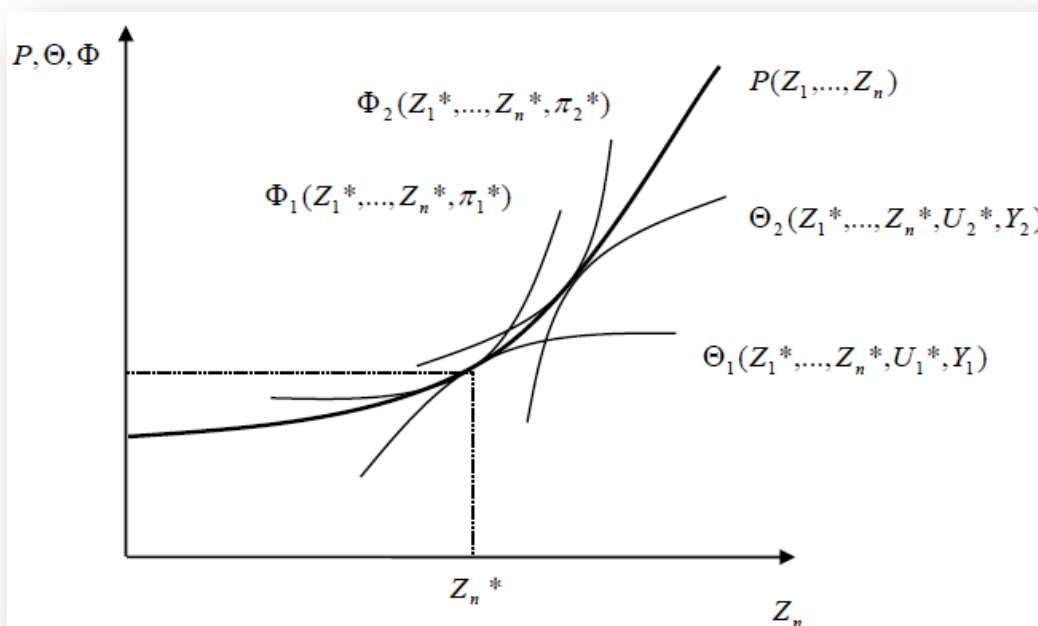
	Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få større areal							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
Kvadraturen	47	50	33	46	26	10	6	218
Lund	82	71	88	69	42	17	9	378

Tabell 8.5.1.2 Kvadraturen Lund, kontra villig til å gå ned i standard for større areal

Her svarer 63,7% at de ikke er enige i få større areal mot at standarden senkes, og hvis vi tar med de som svarer nøytralt er andelen 82%. De som svarer nøytralt sier at de likegyldig med forholdet slik det er i dag, og er derfor naturlig å ta med i vurderingen av denne typen spørsmål. Dette betyr at respondentene er tilfredsstillt med størrelsen på boligen de disponerer. De er ikke villig til å gå ned på andre egenskaper ved leiligheten de bor i for å få større areal, og dette må jo bety at størrelsen tilfredsstillter behovet deres. Med tanke på svarene vi har fått her, kan vi trygt avkrefte hypotese H_91 , og bekrefter at hypotese H_90 stemmer:

Studentene er ikke missfornøyd med størrelsen på boligen de har i dag.

Dette er derfor et eksempel på et fungerende hedonistisk marked hvor konsumentens budfunksjon og produsentens offerfunksjon møtes. Dette er vist i grafen under



Figur 8.5.1.2

Vi må derfor finne ut hvilket areal respondentene disponerer, med tanke på at de er fornøyd med dagens situasjon. Vi hadde med et spørsmål i undersøkelsen vår som gikk ut på hvor stort areal de betjente i dag. Dette tallet ble fylt inn manuelt i spørreundersøkelsen vår av respondentene. Vi ville finne gjennomsnittsarealet, men siden vi hadde så mange

respondenter, måtte vi finne en bedre løsning, da med tanke på tid. Vi forminsket derfor utvalget til 100 tilfeldige respondenter. Vi brukte det totale arealet på boligen, og delte på antall beboere.

Svarene vi fikk varierte fra 9m² til 43m² og hadde et gjennomsnitt på 20,14m².

Gjennomsnittsstørrelsen er det mest interessante tallet for vår del. Hvis vi ønsker å utvikle tomannsleiligheter, bør arealet på leiligheten være ca 40 kvm for å tilfredsstillere respondentene med utgangspunkt i svarene vi fikk i undersøkelsen.

8.6 Betalingsmulighet og betalingsvillighet

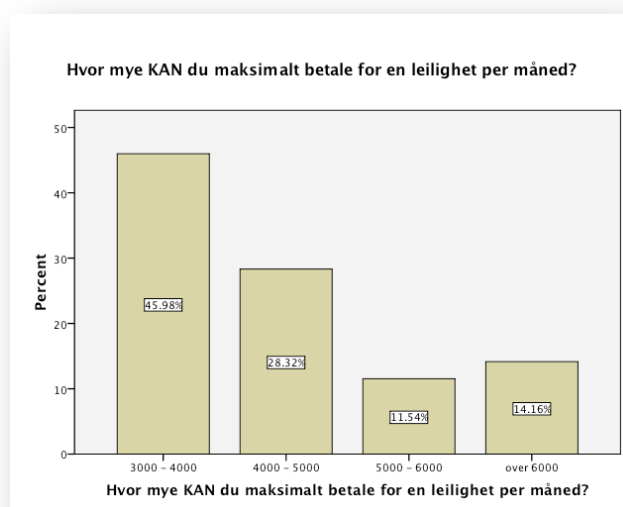
I utviklingen av konseptet er dette naturlig nok også et veldig viktig punkt. Tallene vi får her sier noe om hvor mye man kan forvente at studentene kan, og vil, betale for en bolig er konstruert ideelt, sett ut ifra respondentenes meninger og preferanser. Her er det, som nevnt i hypotesedelen, stor usikkerhet knyttet til svarene. Det vil derfor bli presentert mye tallmaterieell for å gjøre konklusjonen riktigst mulig.

8.6.1 Hypotese 10

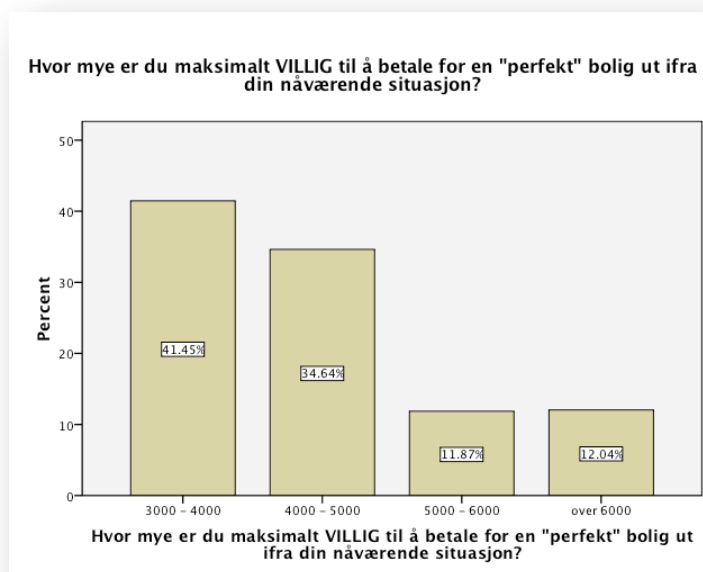
Vi hadde hovedsakelig to spørsmål som konkret dreide seg om betalingsvilligheten til studentene. Et av spørsmålene gikk ut på å kartlegge hvor mye respondentene maksimalt kan betale for en leilighet i løpet av en måned. Det andre spørsmålet gikk ut på å kartlegge hvor mye respondentene var *villige* til å bruke på leilighet i løpet av en måned. Ved å stille disse spørsmålene kan vi avdekke flere forhold. Det første går ut på om studentene er villig til å bruke store deler av inntekten sin på bolig, og vi utformet derfor denne hypotesen:

H_{100} : Studentene vil ikke bruke store deler av sin disponible inntekt på en perfekt bolig.

H_{101} : Studentene vil bruke store deler av sin disponible inntekt på en perfekt bolig.



Figur 8.6.1.1 Hvor mye kan du maksimalt betale for en leilighet per måned?



Figur 8.6.1.2 hvor mye er du villig til å betale for en "perfekt" leilighet?

Vi hadde en antagelse om at studentene bruker store deler av sin disponible inntekt på bolig. Det ser ut som dette stemmer i og med at disse to grafene er svært like. Hvis vi kryssjekker svarene fra disse to spørsmålene, ser vi at hovedvekten av respondentene har svart det samme på begge spørsmålene (70,3%), og at det ikke er noen konkret tendens til høyere eller lavere betalingsvillighet blant de som ikke svarte det samme.

		Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?				
		3000 - 4000	4000 - 5000	5000 - 6000	over 6000	Total
Hvor mye KAN du maksimalt betale for en leilighet per måned?	3000 - 4000	391	119	12	1	523
	4000 - 5000	67	221	35	1	324
	5000 - 6000	7	40	70	14	131
	over 6000	9	15	18	120	162
	Total	474	395	135	136	1140

Tabell 8.6.1.2 maksimalt betale for en leilighet, kontra villig til å betale for en leilighet

Dette er såpass klare tall at vi kan si at antagelsen stemmer. Vi undersøker allikevel forholdet med en regresjonsanalyse hvor variabelen: *Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?* er den avhengige og *hvor mye kan du maksimalt betale for en leilighet i måneden?* er den uavhengige.

Fra tabellen under ser vi at forklaringsevnen, R^2 adjusted, er på ,620 noe som er veldig høyt. Videre ser vi at betaen som representerer påvirkningen den uavhengige har på den avhengige variabelen er på ,788. Dette vil si at hvis den uavhengige variabelen øker med en enhet vil den avhengige øke med 0,788. Dette er naturligvis veldig høyt og bekrefter det vi tidligere har sagt. Det er også viktig å kontrollere signifikansnivået som her er på ,000 som betyr at funnene er nærmest 100% sikre.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.788 ^a	,621	,620	,619

Hvor mye KAN du maksimalt betale for en leilighet per måned?

Tabell 8.6.1.3

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,503	,038		13,223	,000
	Hvor mye KAN du maksimalt betale for en leilighet per måned?	,741	,017	,788	43,137	,000

a. Dependent Variable: Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?

Tabell 8.6.1.4

Videre er det enda viktigere å se på de konkrete tallene på betalingsvillighet. Her svarer 41,4% at de er villige til å betale 3000-4000, og 34,6% at de er villige til å betale mellom 4000 og 5000 kroner. Vår antagelse på ca. 4000 ser derfor ut til å stemme meget bra. Med tanke på tallene vi fikk presentert her, kan vi forkaste hypotese H_{100} , og beholder

hypotese H_{101} :

Studentene vil bruke store deler av sin disponible inntekt på en perfekt bolig.

8.6.2 Hypotese 11

Videre vil vi undersøke om de som jobber ved siden av studiet har høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber. Med tanke på dette utformet vi disse hypotesene:

H_{110} : Studenter som jobber har ikke høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber.

H_{111} : Studenter som jobber har høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber.

Tabellen under viser sammenhengen mellom de som jobber og betalingsvillighet.

		Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?				
		3000 - 4000	4000 - 5000	5000 - 6000	over 6000	Total
Jobber du ved siden av studiet?	Ja	262	286	103	103	754
	Nei	209	105	33	34	381
	Total	471	391	136	137	1135

Tabell 8.6.2.1 Jobber du, kontra villig til å betale for en "perfekt" leilighet

For kategorien 3000,- til 4000,- sier 54,86% av de som ikke jobber at dette er det de maksimalt vil betale for en leilighet. For de som jobber er det samme svaret 34,75 %. Det betyr at en større gruppe av de som ikke jobber velger det laveste alternativet.

Videre kan vi se at 27,63% av de som ikke jobber er villig til å maksimalt betale mellom 4000,- og 5000,-. For de som er i arbeid er det samme tallet 37,93%. Dette er ca 10 % høyere enn den ikke-arbeidende gruppen.

I kategorien mellom 5000,- og 6000,- havner 8,66% av de som ikke arbeider, mens 13,66% av de som jobber faller inn under denne kategorien.

Den siste kategorien, som går fra 6000,- og oppover, inneholder 8,92% av de som ikke er i jobb, og 13,66% av de som jobber.

Ved å studere disse tallene, ser vi at betalingsvilligheten er høyest på de laveste kategoriene, men at de som er i jobb har noe høyere betalingsvillighet. En interessant observasjon er at det er høyere andel av de som jobber som er villige til å betale opp til 5000,- i mnd, men den andelen som maksimalt vil betale 4000,-. Men alle tallene i alle kategoriene er med på å bekrefte at betalingsvilligheten er høyere for de som er i jobb. Hvis vi kjører en regresjonsanalyse med *Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?* som avhengig variabel og *Hvor stor er din gjennomsnittlige utbetalte lønn per måned?* som uavhengig får vi følgende svar:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.389 ^a	.151	.151	.930

a. Predictors: (Constant), Hvor stor er din gjennomsnittlige utbetalte lønn per måned?

Tabell 8.6.2.2

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,188	,061		19,534	,000
	Hvor stor er din gjennomsnittlige utbetalte lønn per måned?	,249	,018	,389	14,099	,000

a. Dependent Variable: Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?

Tabell 8.6.2.3

Det er både en positiv forklaringsevne og påvirkningskraft på henholdsvis ,151 og ,389 ved et signifikansnivå på ,000. Forklaringsevnen blir sannsynligvis så lav fordi man kun måler forskjellen mellom de som jobber og de som ikke jobber. De som ikke jobber vil uansett måtte betale noe for boligen sin. Således er en beta på ,389 et høyt tall.

Med bakgrunn i disse tallene og det vi så tidligere kan vi derfor forkaste hypotese H_{110} , og beholde hypotese H_{111} :

Studenter som jobber har høyere betalingsvillighet enn de som ikke jobber.

Vi ønsker videre å se på om fordelingen blant de som bor på Lund er annerledes enn resten av utvalget.

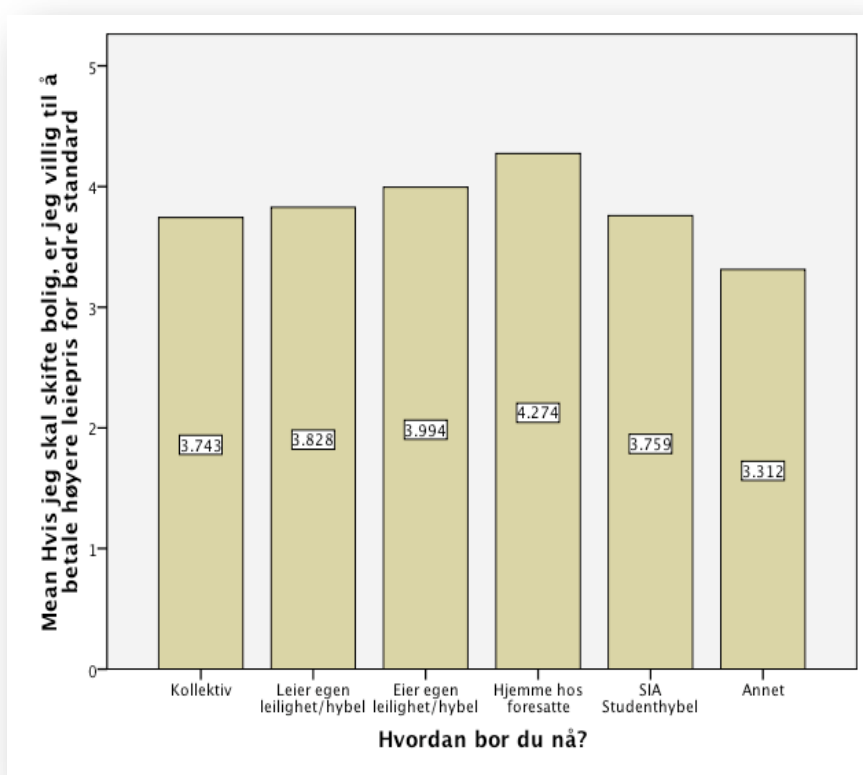
		Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?				
		3000 - 4000	4000 - 5000	5000 - 6000	over 6000	Total
Hvor bor du nå?	Kvadraturen	102	80	20	19	221
	Lund	180	142	37	24	383
	Eg		6	2		8
	Grim	24	20	9	14	67
	Tinnheia	2	6	3	3	14
	Vågsbygd	8	11	14	13	46
	Slettheia	5	4	4	3	16
	Søm	5	12	2	9	28
	Hånes	6	7	2	8	23
	Gimlekollen	14	12	1		27
	Gimle	43	26	6	2	77
	Annet	83	66	35	42	226
	Total	472	392	135	137	1136

Tabell 8.6.2.4 Hvor bor du nå, kontra maksimalt villig til å betale for en "perfekt" leilighet

Her er prosentandelen på de to laveste kategoriene henholdsvis 47% og 37%. Dette sier oss at til tross for sentrumsnærheten er det lavere betalingsvillighet enn gjennomsnittet i utvalget. Opp mot konseptutviklingen betyr dette at produktet vi skal tilby ikke kun kan fokusere på attraktive attributter. Boligene må samtidig ligge på et prisnivå som studentene er villige til å betale for. Vi har ikke presisert om det de svarer på kun er leiepris eller totalpris inkludert strøm osv. Vi mener at studenter i stor grad foretrekker forutsigbarhet med tanke på økonomi. Hvis vi skal tilby et komplett produkt inkludert strøm og andre fellesutgifter, vil 4000-5000

være en naturlig pris ut fra disse svarene. Denne prisen vil gi en student uten ekstra jobb gjennomsnittlig 3000-4000 i måneden til annet forbruk. Vi regner også med at de fleste som ikke arbeider, får inntekter på andre måter. Da med hjelp fra foresatte, eller at de tjener opp penger i feriene, som de sprer utover året.

Til slutt vil vi raskt se på om studenter i forskjellige bo situasjoner er villige til å betale en høyere leiepris for bedre standard. Vi har da koblet disse to opp mot hverandre, og fikk ut grafen vist under.



Figur 8.6.2.1 hvordan bor du nå, kontra villig til å betale mer for bedre standard

Ikke overraskende ligger alle gjennomsnittende bortsett fra de som bor hjemme under nøytral. Dette funnet går på en våre andre antagelser om at studenter allerede betaler det de kan og vil. Når vi setter det sammen med hvor fornøyd de er med dagens standard betyr det at et attraktivt alternativ må tilby høyere grad av standard men til samme pris som de betaler nå, sett isolert fra alle andre forhold.

8.7 Sammenligninger

Hvis det er noe man vet, så er det at trender og markeder forandrer seg. Videre kan tall og bo situasjoner forandre seg fra en del av landet til en annen. Vi ønsker derfor å sammenligne de svarene vi har gjort oss med en tidligere oppgave som omhandler Kristiansand (Studentboligmarkedet, av Tom Stian Lindhjem, 2007), og en undersøkelse gjort SSB, Ugreninov og Vaage. Det fine med dette er at undersøkelsen ble gjort i 2005, den tidligere oppgaven i 2007 og vår oppgave er skrevet i 2009. Dette er en veldig beleilig frekvens. Tabell 9.1 (under) viser sammenligningen i prosent.

	Landsbasis	Kristiansand	Kristiansand
	2005	2007	2009
Antall studenter som bor hjemme	20 %	5 %	5.5 %
Antall studenter som bor hjemmefra	80 %	95 %	94.5 %
Antall studenter som har jobb	56 %	63 %	66.5 %
Av de som bor hjemmefra: Eier?	10 %	35 %	15.5 %
Av de som bor hjemmefra: Leier?	90 %	66 %	73.1 % *

Tabell 8.7.1

*) vi går ut ifra at de som bor i kollektiv og de som bor i SiA studentbolig også leier.

Her er det flere interessant observasjoner. Først kan vi se at vår undersøkelse viser at de som leier bolig har økt de to siste årene, og at de som eier egen bolig har sunket. Vi går ut ifra at boligmarkedet har mye av skylden i dette. Det har vært store stigninger i boligmarkedet frem til finanskrisen ble et faktum. Og etter finanskrisen slo til, har det vært vanskeligere å få finansiert kjøp at leilighet, selv om prisene har sunket. Vi vet som et faktum at de fleste bankene har gått fra å tilby 100 til 110% finansiering av leiligheter, til å kreve minimum 20 % egenkapital. Det er få studenter som har så høy egenkapital. Dette er forsovet positivt for vårt konsept, da flere studenter må/vil leie i stedet for å eie leiligheten sin. De resterende tallene våre fra 2009 er mer eller mindre tilsvarende med tallene fra 2007.

9. Konklusjon

9.1 Resultater

Av de 1156 respondentene som svarte på vår undersøkelse var 67,7% kvinner og 32,3% menn. 46,6 % av dem var mellom 19 og 22 år, mens 31,6 % var mellom 23 og 25 år. Antallet single utgjorde 46,2% av respondentene, så det betyr av flesteparten av studentene som svarte er i et eller annet form for forhold. 42% av studentene hørte til fakultetet for økonomi og samfunnsvitenskap. 76,8 % hadde ikke opprinnelse fra Kristiansand. 19,4 % av studentene ved UiA bor i Kvadraturen, mens 33,7 % bor på lund. 14,4 % av studentene ved UIA eier egen leilighet, mens resten på en eller annen måte leier stedet de bor. Det kan være gjennom SIA eller på egenhånd. Det er i alle fall klart at de fleste studentene leier gjennom det private markedet.

Den første interessante oppdagelsen vi gjorde var at det var mer attraktivt å bo nærmere skolen enn Kvadraturen. Vi hadde sett for oss at Kvadraturen ville være det mest populære stedet å bo, men slik var det ikke. Vi skulle gjerne undersøkt dette nærmere, men da hadde vi vært avhengig av å følge et utvalg over mange år, for å se om preferansene for plassering forandret seg. Etter vårt kvalitative intervju med Espen, sa han at hans preferanser hadde forandret seg, og at selv om han bodde i SIA studenthybler i begynnelsen, og helst vill bo nærme skolen, hadde dette forandret seg. Nå ville han heller bo i Kvadraturen. Men som sagt krever dette et lengre studie. Av det tverrsnittstudiet vi har gjennomført var konklusjonen at det var mer populært å bo nærme skolen enn Kvadraturen.

Videre var Lund det soleklart mest populære stedet å bo på, etterfulgt av Kvadraturen. Dette stemmer godt overens med den forrige konklusjonen. Lund ligger nærmere skolen enn det Kvadraturen gjør. Det er derfor naturlig at lund er mest populært.

Det kom fram av undersøkelsen at standarden på leiligheten de bodde i var viktigere enn størrelsen. Studentene vil derfor at standarden skal være god, og kan heller disponere mindre plass, enn hvis de bodde i en større leilighet med dårligere standard. Studentene som bodde i SIA studentboliger var også generelt sett fornøyd med standarden sin. 6 av 10 studenter svarte at de var fornøyd, men her er det viktig å ikke glemme de missfornøyde studentene. 40 % missfornøyde studenter er et høyt tall, og det betyr at det helt klart er muligheter for å utvikle et konsept som vil tilfredsstille flere med tanke på standard. Det ble også klarlagt at flertallet

av studentene var fornøyd med standarden på boligen de bodde i. Men igjen var det mange som ikke var det, og her er det også rom for forbedring. Det som overrasket oss var at flertallet var fornøyd. Vi var under den oppfatning at flertallet at studentene ikke var fornøyd med standarden på boligen. Dette kan ha noe med at studenter har lavere krav til standarden på boligen sin i forhold til den gjennomsnittlige befolkningen.

Videre avdekket vi at kun et mindretall av respondentene bodde i kollektiv. Det var mange flere respondenter som svarte at de leide egen leilighet. Vi trodde i utgangspunktet at kollektiv ville være den mest populære boformen, og at vi kunne utvikle et bo konsept med utgangspunkt i kollektiv. Vi tydeliggjorde vår definisjon av hva et kollektiv var, altså et bofellesskap bestående av 3 eller flere personer. Studentene var enige med oss i den definisjonen. Dette ser vi fordi så få svarte at de ville bo i kollektiv, selv om majoriteten bodde sammen med én annen person. Altså ville de fleste respondentene vil bo med én annen person. Videre så vi at studentene var fornøyde med størrelsen på leilighetene de bodde i. Og etter vi avdekket gjennomsnittsstørrelsen på leilighetene pr. person, så vi at ca 20 kvm per person var optimalt. Dette er viktig å merke seg i forhold til videre utvikling av bo konseptet vårt.

Studenter bruker mye av sin inntekt på bolig. Vi avdekket hvor mye studentene var villige til å bruke på bolig i måneden, og vi kom da frem til at et sted mellom 3000,- og 5000,- kroner i måneden. Da med hovedvekt på rundt 4000,-. Her vet vi ikke om de regner med at strøm og internett/tv er inkludert, men vi har fortsatt fått en god pekepinn på hvilken pris vi må legge oss rundt.

Vi kan også konkludere med at studentene som jobber ved siden av studiet sitt har høyere betalingsvillighet enn studenter som ikke jobber. Dette ble tydeliggjort ved at det prosentvis var færre studenter i jobb som valgte 3000 til 4000 kriner i måneden, enn studentene som ikke jobbet. De hadde også noe høyere prosent på alternativet 5000 til 6000 kroner, og 6000 og høyere. Dette er viktig å huske på siden hele 66,43 % av de spurte studentene er i jobb ved siden av studiet.

9.2 Kritiske vurderinger

Når vi startet på oppgaven viste vi at det var en kompleks oppgave hvor flere av delene kunne utgjort en egen masteroppgave. Vårt fokus ble å gjennomføre hele prosessen fra undersøkelse av preferanser til utvikling av konsept med de elementer dette fører med seg. Resultatet er at viktige deler av denne prosessen har blitt for overfladisk. Allikevel har vi lagt grunnlaget til å utdype disse områdene ved en eventuell gjennomføring av prosjektet.

I spørreskjemaet valgte vi en form hvor respondentene måtte måle boligattributtene opp mot hverandre. Dette ble gjort slik fordi hvis vi hadde spurt for eksempel om de ønsket stor plass, god standard osv. ville svarene blitt entydig positive. Isteden måtte de vurdere preferansene opp mot hverandre. Det vi ikke tok godt nok høyde for er at respondentene bor veldig ulikt. Svarene de kommer med vil selvfølgelig bli påvirket av dette i og med at vi startet spørsmålene med ”hvis jeg skal skifte bolig”. For å kompensere for dette har vi kontrollert for hva de sier om dagens situasjon der det er mulig.

Som nevnt tidligere i oppgaven ble det gjort en feil når spørreskjemaet ble sendt ut til Grimstad studentene. Disse ble fjernet manuelt ved datarensingen. Dette kan ha ført til studenter som pendler fra Grimstad til Kristiansand har blitt fjernet, noe som ville være en feil. I og med at dette sannsynligvis utgjør en minimal prosentandel av respondentene ser vi ikke på dette som noe problem. I tillegg var vi også ute etter å finne en gruppe studenter som ville etterspørre vårt konsept, noe som ikke ville blitt påvirket av om noen var fjernet.

10 konseptutvikling tilpasset konklusjon

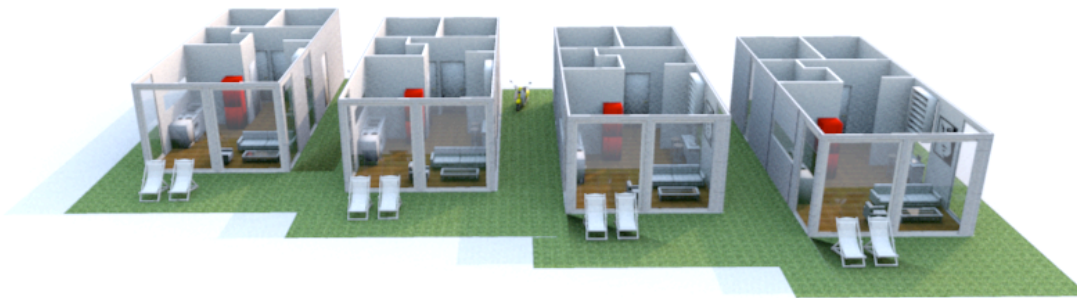
HOME

Studenthjem



10.1 Avklare Ide

Det konseptet vi hadde da vi startet dette prosjektet har gjennomgått store endringer etter analyseringen av studentenes preferanser var gjort. Men grunnideene er fortsatt der, og gjennomføringen av den analytiske delen av oppgaven har bevist at det er marked for oppføring av studentleiligheter. 3D illustrasjonene vil kun vise den første etasjen, for å tydeliggjøre plantegningene.



Ideen vår er å konstruere en modell for et enkelt bygg, som skal være billig og moderne. Bygget skal kunne plasseres alene, eller settes sammen til en større enhet. Man skal også kunne sette flere sammen, eller i nærheten av hverandre, for dermed å ha opprettet en studentby. Det skal som sagt være moderne bygg, som er utviklet i forhold til studentenes preferanser og ønsker. Videre skal de ha visse kostnads besparende egenskaper som hurtig oppsett, og miljøvennlig profil.

Dette er egenskaper som skal kjennetegne HOME –Studenthjem. Man skal kunne med ”enkelhet” sette opp et slikt bygg på en ledig tomt, og studentene skal vite hva de får, når de leier en leilighet hos oss. Altså noen gjennomgående verdier som gjelder for alle HOME bygg.

I oppgaven vår har vi kun undersøkt markedet i Kristiansand, og kan derfor ikke generalisere funnene våre for resten av landet. Det er allikevel sannsynlig at det i store deler av Norge stilles like krav og ønsker til stedet studenten bor.

10.2 Vurdere konkurrenter

Vi har selv vært studenter i Kristiansand i 5 år, og vet hvordan markedet for student leiligheter er, og hvilke erfaringer vi har med det. Hovedaktøren på dette markedet er SiA, og de har mer eller mindre monopol på spesialtilpassede studentleiligheter. Det finnes andre utleiere som har tilrettelagt for studenter, men dette er i liten grad. Vi mener at fellesnevneren for utleierne i dag er at leilighetene deres absolutt har potensial til å tilrettelegges mer for studenters ønsker. Når det gjelder utleie av private leiligheter og hybler er dette selvfølgelig konkurrenter i studentboligmarkedet. De er allikevel ikke utformet etter studentenes konkrete ønsker men er et svar på at manglende tilbud i markedet har ført til profittmuligheter.

Når det gjelder SiA boligene vil de være den vanskeligste konkurrenten i vårt marked. Dette er av flere grunner. Når utenbys studenter ankommer Kristiansand vil det være naturlig å se etter den enkleste løsningen, og den finner de gjennom skolen de skal gå på. SiA tilbyr enkle og forholdsvis rimelige boliger, og ikke minst et godt studentmiljø. På pris blir det vanskelig å utkonkurrere SiA, men på kvalitet, design og hvordan studentene vil identifisere seg med boligen sin, er vi sikker på at vårt konsept kommer mye bedre ut. Vi retter oss i utgangspunktet mot det samme markedet som SiA. Men mens de som ønsker å på i SiA bolig har fokus på pris og enkel tilgang ønsker de som vil bo hos oss en bolig som de kan identifisere seg med å være stolt av å presentere.

10.3 Definere posisjon, servicekonsept og merkeverdi

10.3.1 Definere posisjon

Som vi omtalte i kapittelet om teori er det viktig for en bedrift å posisjonere seg riktig i markedet. Her skriver vi at det er avgjørende å posisjonere seg riktig fra starten av, og et av de beste virkemidlene for å få til det er å utføre undersøkelser. Det har vi gjort. Vi gjennomførte en omfattende undersøkelse blant studentene ved UiA. Ved å ha gjennomført den undersøkelsen, har vi kartlagt studentenes ønsker og preferanser, og ved da å imøtekomme de, er det større sannsynlighet for bedriften å lykkes. En annen positiv effekt med å vektlegge dette fra starten av, er at det i mindre grad vil være nødvendig å omposisjonere seg senere, noe som kan være svært kostbart. Den løsningen vi har for å imøtekomme studentene vil bli presentert under ”utvikling av produkt” senere i konseptutviklingen.

10.3.2 Definere servicekonsept

Vi har tidligere i oppgaven presentert segmentet vi ønsker å fokusere på, og i forrige avsnitt presenterte vi hvordan vi posisjonerer oss. Vi må da presentere vårt servicekonsept.

Bakgrunnen for servicekonseptet er hvilke fordeler kundene søker. Et veldefinert servicekonsept beskriver, som nevnt i kapittel 3.3.3, hvordan ledelsen ønsker at bedriftens tjenester skal bli oppfattet av kundene, ansatte, aksjonærer og andre interessenter ("stake holders"). Vi ønsker at verdiene til HOME – studenthjem skal ligge til grunn for hvordan bedriften blir oppfattet. Det skal være moderne, studenttilpassede leiligheter, med fokus på miljøvennlighet. Og de skal være billige, og enkle og oppføre. Ikke minst skal det føles som et hjem, og ikke et midlertidig sted som fungerer " greit nok".

10.3.3 Merkenavn

Så har vi merkenavn. Dette har vært en viktig faktor for oss. Vi ønsker å kunne gjøre et forklarende navn om til et egennavn. Navnet "HOME" er et veldig forklarende navn. Men vi ønsker å oppnå den effekten at hvis to personer møtes, og en av dem spør hvor den andre bor, skal han/hun kunne svare; "jeg bor på HOME", og bli forstått. Dette mener vi er fullt mulig. Vi synes HOME er et utmerket navn, som forklarer konseptet godt. Da gjennom de fire bokstavene:

H O M E

O B V I O U S – C H O I C E

M O D E R N

E N V I R O N M E N T A L

Vi skal være et moderne og miljøvennlig hjem, og derfor et selvsagt valg.

10.4 Arkitektoniske og utformingsmessige forhold

I vår undersøkelse har vi funnet hvordan studenters ønsker er i forhold til de forskjellige egenskapene ved en bolig. Men vi har ikke undersøkt hvordan arkitektoniske forhold påvirker studentens oppfatning av boligen. Her har vi tatt utgangspunkt i doktoravhandlingen til Judith Thomsen fra 2008 som tar opp nettopp dette, i tillegg til andre elementer ved boligen som påvirker studentenes tilfredsstillelse. Her blir det gjennomført tre case studier av tre moderne studentboliger i Norge. I hvert av tilfellene blir det gjennomført flere dybdeintervjuer med beboere. Vi vil ikke komme med noen gjengivelse av denne avhandlingen men presentere funnene som vi mener er relevant for vår konseptutvikling.



I avhandlingen slås det tidlig fast at den moderne student er mer opptatt bo forholdene en studenter tidligere har vært. Dette gjelder både med tanke på innhold i boenheten, plassering og arkitektoniske utformingen. Dette til tross for at studentboliger fortsatt holder en lavere standard en private boliger.

Det er ikke lengre nok å tilby små rom i en murbygning. Studentene ønsker et sted hvor de kan føle tilhørighet, fremfor et sted hvor de kun skal sove. Resultatet av dette er at etterspørselen etter enkle billige boenheter synker, og at etterspørselen etter mer kostbare boliger med høyere standard øker.

10.4.1 Funn fra undersøkelsene

”Tilstrækkelig størrelse på boligen, gode lysforhold, praktiske løsninger, ikke-institusjonelt preg og nyrenovert bolig viste seg å være like viktig for tilfredsstillelsen ved boligen som plassering.”

Thomsen (2008)

10.4.1.1 Størrelse

Hvis man har mindre boligareal kan den negative effekten av dette til en viss grad kompenseres med romslig design og høy standard. I dette tilfellet er praktiske løsninger viktig for at det dagliglivet skal fungere så godt som mulig.

10.4.1.2 Boligmarkedet

Hvordan studentene bosetter seg avhenger av hvordan tilbudet er på stedet. De vil ofte ende opp med lavere standard på boligen enn ønsket, på grunn av press i markedet, deres lave forventninger til midlertidig bosted og deres økonomiske situasjon. Derfor er det sannsynlig at de vil si seg tilfredstilt med en lavere standard enn de ville i en annen situasjon. Dette kan også komme av at de sammenligner bolig sin opp mot andre studenters bolig, og ikke private boliger.

Dette er en viktig observasjon med tanke på vår oppgave. Majoriteten av respondentene har svart at de er fornøyd med standarden på boligen de bor i. Disse tallene ville sannsynligvis ikke vært like hvis det var personer i andre livssituasjoner som hadde de samme boligene. Studentene er samtidig oppmerksomme på hvordan boligen, og bo situasjonen, påvirker deres generelle tilfredsstillelse, og har derfor i den senere tid satt høyere krav til standard enn tidligere.

10.4.1.3 Innredning

Mulighet for å påvirke innredningen selv gjør at studentene føler seg knyttet til stedet fremfor å se på det som et midlertidig oppholdssted. Dette går både på muligheten til å ominnrede i boenheten, eller større tiltak som personliggjør boligen. Forhold som ofte stod i veien for dette var reglement fra huseier. I de tilfellene det var mulig å påvirke dette var følelsene av en personlig bolig høyere og dermed også tilfredsstillelsen ved boligen.

Dette var spesielt interessant å se i eksempelet ”tre stykker” i doktorgraden. Her kunne de tre beboerne flytte rundt små soveenheter i et stort rom som utgjorde alt fellesareal. Dette førte til at de kunne påvirke utformingen av selve boligen ved å bruke de private enhetene som skillevegger. Denne løsningen gjorde at beboerne følte tilhørighet til stedet, og identifiserte seg med imaget boligen uttrykket.

Interiørmessige detaljer som farge, materialvalg og innredning er med på å påvirke studentenes oppfatning av boligen. I de tilfellene der dette er av institusjonsmessig karakter er det vanskeligere å få et personlig forhold til stedet og dermed se på det som et hjem.

I HOME – studenthjem prøver vi å få til dette så godt som mulig. Hvis alle nye beboere skulle kunne velge og vrake i innredning, ville dette ført til store utgifter. Det er derfor viktig, som vi har gjort, å inkludere studentene på et tidlig plan for å kartlegge ønsker og preferanser, som igjen vil påvirke utformingen.

10.4.1.4 Utforming

Designet til bygningen er med på å påvirke studentenes opplevde identitet utad. Dette er spesielt interessant hvis utformingen er såpass utpreget at den skaper et eget image.

Institusjonspreget utforming av bygningen og arealbruk ble sett på som negativt. Dette gjaldt spesielt forholdet mellom personlig areal og fellesareal. Mangel på fellesareal fører til lite sosial omgang med andre personer. Dette var tilfellet i større bygninger med små hybler. Dette er et veldig viktig punkt, som påvirker utformingen av HOME – studenthjem. Dette fører til at vi velger en mer sosial utforming av studenthjemmene. Dette vil bli tydeligere forklart i avsnittet om utviklingen av konseptet.

Studentene er i situasjon der sosialt liv er viktig. Samtidig ønsker de å kunne ha en privat sone å trekke seg tilbake til. Det er derfor viktig at en studentbolig kombinerer de sosiale aspektene mellom ”romkamerater” og naboer med den private delen. I eksempelet ”Bjølsen”, fra doktorgraden, var den sosiale fellesdelen i bygningen nedprioritert, noe som ble sett på som negativt blant beboerne. Eksempelet ”Tre stykker” hadde på sin side hovedfokus på sosialt samhandling noe som ble sett på som positivt blant beboerne. Samtidig ble den private delen som består av kun en ”soveboks” for ekstrem og ble sett på som negativ. Dette viser at selv om man må ha med begge deler, vil det være viktig å ikke satse for mye på et av aspektene. Allikevel viste undersøkelsen at personer som bor boliger fra Studentsamskipnadene var mer fornøyd med boligen enn de som leide privat. Dette viser at hvis man utformer boligene riktig vil denne formen for studentbolig være attraktivt.

10.4.1.5 Arkitektoniske forhold

Boligen ble ikke vurdert som en helhet av beboerne men isteden ble enkeltelementer lagt merke til. Eksempler på dette var farger, materialer og området rundt. Spesielt ble bygningens fremtoning fra utsiden lagt merke til, fremfor for eksempel rominndelingen i huset.

Bygningens eksteriør gir et inntrykk av hvordan type bygning man ser på. Som nevnt tidligere ble et institusjonelt preg på boligen betegnet som negativt, noe som også gjelder for det eksteriøret.

Store bygninger med stor bruk av de samme materialene ble sett på som negativt. Dette ble forbundet med en eldre type studentboliger. Man ønsket også at bygningen skulle passe inn i miljøet rundt, så den ikke skiller seg ut på en negativ måte. Sammensetning av materialer og former ble nevnt som elementer som reduserte denne effekten.

Eksempelet ”Mosvangen” tilførte originale elementer til den eksisterende fasaden. Dette resulterte i at arkitekturen ble sett på spennende, og ikke som en typisk studentbolig.

Boligens fasade gir bygningen et gjenkjennelig ansikt og informasjon om hviklen bygning det er. Dette gjør at beboerne identifiserer seg med boligen fremfor å se på det som et sted å sove.

Som nevnt ble materialer sett på som ett av elementene som gav tilfredsstillelse ved boligen. Billige, kjedelige og ”utslitte” materialer ble sett på som materialer som gav et institusjonelt preg. Samtidig ble det nevnt alderen på bygningen ikke hadde stor betydning, men vedlikeholdet og oppussing av bygget hadde betydning.

Materialer som ble brukt i interiøret hadde den samme effekten som nevnt for eksteriøret. Hvis de passer til folks oppfatning av institusjon er dette det inntrykket de får av boligen. Eksempel på dette var bruk av linoleum gulv som ble brukt i hele bygningen uten å skille mellom privat og felles areal. Dette gav lite eller ingen følelse av å ha et hjem.

10.4.1.6 Farger

Dette var et område man fikk ulike tilbakemeldinger på. Spesielle løsninger fikk i noen tilfeller negative respons. Dette var spesielt når det var snakk om for sterke farger i de private rommene. Samtidig kunne de samme fargene aksepteres eller sees på som et positivt innslag i et inngangsparti. Denne forskjellen mellom type området var det klareste funnet på dette området. Hvis man eksperimenterer for mye med farger på det private området kan det føre til at beboerne må akseptere løsninger de ikke kan identifisere seg med.

10.4.1.7 Felles arealer

Utgangspunktet er at måten boligen er bygd opp på reflekterer hvordan det er tenkt at beboerne skal omgås. I de tilfelle hvor fellesarealer var holdt til et minimum, ble dette sett på som negativt. Dette var spesielt når de private boenhetene var små hybler. De stedene som man hadde komplette leiligheter for flere enn en person ble det ikke nevnt som spesielt viktig i utgangspunktet men at det ble sett på som en god mulighet til å opprettholde den sosiale delen av studentlivet.

Selv om det ikke var ensidig viste undersøkelsen at eget kjøkken og bad ikke var spesielt viktig for boligtilfredsstillelse. Dette er et veldig viktig punkt for HOME. Dette bekrefter vår antagelse om at disse kostbare og plasskrevende elementene ikke trenger å være per person.

10.4.1.8 Bruk av areal

Det viste seg at små hybler (17m²) med bad og kjøkken ble sett på som upraktiske. Dette var fordi man ikke hadde noen valgmuligheter for innredning på grunn av den minimale plassen. Selv om man gikk ned på gjennomsnittlig m² per person, gav løsningen i ”tre stykker” mer rom for individuell tilpasning på grunn av utformingen. Dette vil være et viktig punkt å jobbe med i utviklingen av HOME. Hvis man kan utnytte plassen bedre vil dette føre til lavere kostnader og samtidig høyere tilfredsstillelse blant beboerne.

10.5 Utvikling av HOME - Studenthjem

10.5.1 Utforming

Vi har kartlagt at den beste plasseringen er mellom bykjernen og skolen, dvs. Lund. Dette området består i store deler av lavbebyggelse på maksimalt 3 etasjer. Vi ønsker med dette som bakgrunn å tilpasse våre boliger til å inneholde to til tre tomannsenheter i høyden. Vi velger også å dele opp HOME studenthjem i flere bygninger, da det ble tydeliggjort at dette var ønsket i doktorgraden til Judith Thomsen fra 2008. Store bygg med mange små enheter ga et for institusjonelt preg. Vi har gjennom hele konseptutviklingsdelen av oppgaven tatt utgangspunkt i reguleringsplanen til Kristiansand kommune.

En av de store utfordringene med dette prosjektet er tomteforholdene i Lund området. Dette er et område med mindre og mindre ledig tomteareal. Vi vil ikke behandle temaet noe nærmere, men har isteden valgt å ta utgangspunkt i en tomt som ligger ute for salg og som passer til vårt konsept. Men denne fremgangsmåten vil vi kunne presenteret prosjektet på et mer konkret grunnlag. Prospektet til tomten ligger vedlagt (Vedlegg 3). Prisen er høy på grunn av

tomteprisen i området. Denne prisen må derfor rettfærdiggjøres med god utnyttelse av tomten, slik at inntjeningen blir maksimal. Vi har tatt utgangspunkt i at det er en BRA på mellom 25 og 30%, og det ble derfor plass til fire av våre bygg på tomten. Vi brukte 25% - 30% da dette var gjennomsnittet på Lund. Vi fant ikke det nøyaktige tallet for tomten vi tok utgangspunkt i.

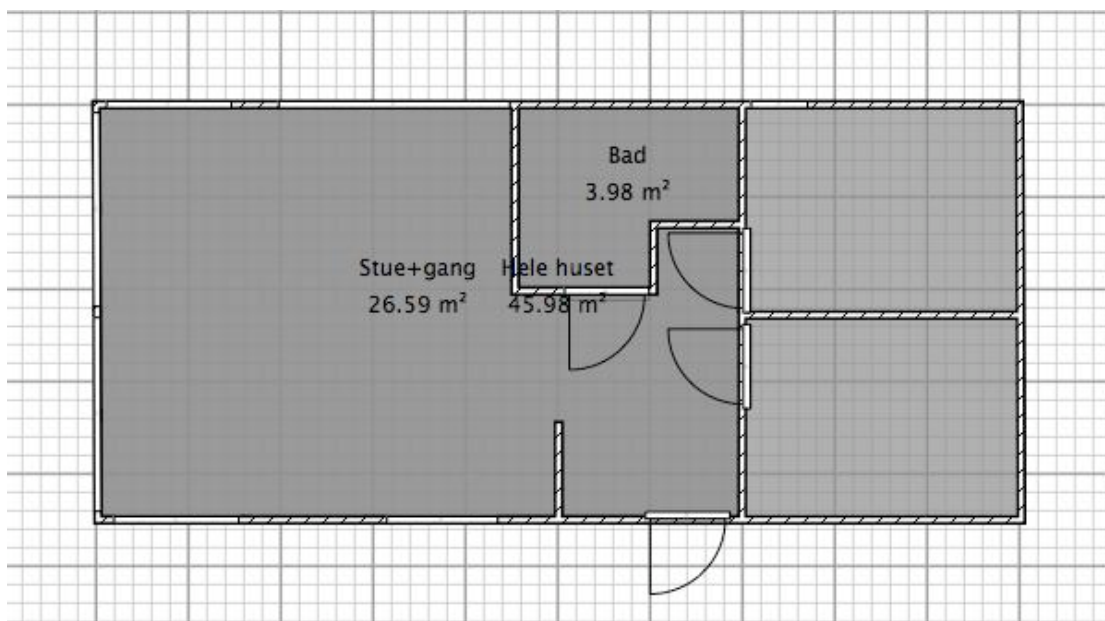
Vi har i analysen funnet at den beste utformingen på enhetene er tomannsenheter på ca. 40m² (20m² pr. beboer). Men det er viktig å påpeke at dette er retningsgivende, og kun et estimat. En bolig på 40m² som skal inneholde alle fasiliteter til to enkeltstudenter må være smart utformet. I og med at vi må ha to enkeltrom vil dette kreve ekstra plass i forhold til en enhet beregnet for et par. Det vil naturlig nok også trenge et bad med alle fasiliteter, et oppholdsrom og et kjøkken. Når plassen er begrenset vil det være naturlig å slå sammen kjøkken og oppholdsrom, i stedet for å lage to små separate rom.

Det andre virkemiddelet som kompenserer for det lave arealet, er at vi øker takhøyden. Så lenge vi ikke skal ha mer en to enheter i høyden, vil en høyde på tre meter ikke være noe problem. Dette gir en følelse av at rommet er større en det egentlig er. Ser man på for eksempel leiligheter i bykjerner er høy takhøyde noe som er med på å gi et eksklusivt og romslig preg. Samtidig er det i vårt tilfelle ikke en veldig fordyrende effekt i og med at det ikke vil gå ut over utnyttelsesgraden på tomten. I følge doktoravhandlingen til Judith Thomsen fra 2008 kunne man kompensere lavt areal med romslig design og høy kvalitet.

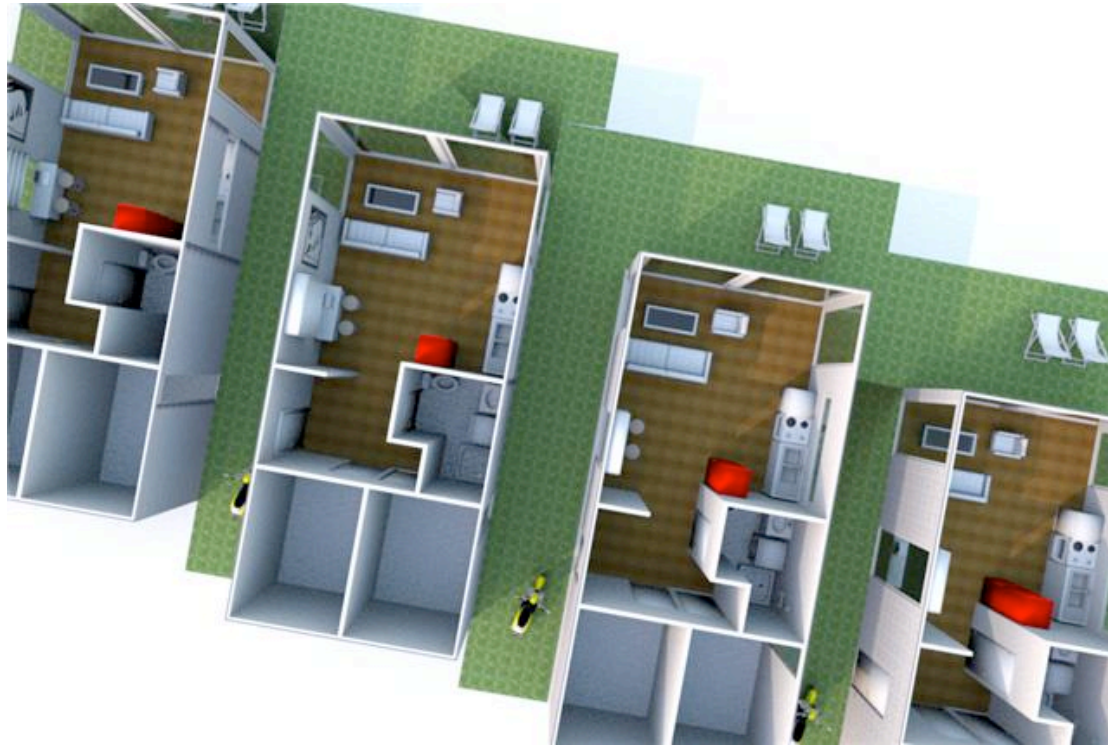
Størrelsene på de to soverommene må være slik at de kan inneholde en dobbeltseng i bredden og vi har derfor valgt ca.2x3 meters rom. Man kan derfor velge å ha en enkelt seng langs kortsiden og dermed større oppholdsplass. Eller man kan ha en dobbeltseng som dekker det meste av bredden og dermed ofre noe av oppholdsplassen. I og med at rommene er forholdsvis små vil lagring fort bli et problem. Her kommer bruken av den ekstra takhøyden inn i bildet. I og med at man har så mye veggplass vil vi legge opp til lagring i høyden, fremfor å ha gulvstående hyller. Dette gjør bruken av arealet mye mer effektivt. Dette skal være et fleksibelt opphengningssystem som gjør at skapene kan flyttes rundt der det er naturlig i forhold til annen innredning



Videre ønsker vi å isolere rommene fra fellesarealet. Her kommer utformingen av selve bygget inn i bildet. Vi ønsker å ha en avlang form med soverommene i den ene enden og oppholdsrom/kjøkken i den andre enden. I og med at soverommene er 2x3 meter vil det være mest plasseffektivt la disse utgjøre hele bredden i den ene enden. Den endelige formen vil derfor gjøre seg selv i og med at vi har ca. 40m² og 4 meter bredde, vil lengden bli 10 meter.



Når vi som sagt ønsker å isolere soverommene i den ene enden, noe som vil gi en følelse av bolig og ikke en hybel, vil det være naturlig å legge inngangen inn fra siden. Som man ser på tegningen, vil man få en entré mellom badet, rommene og oppholdsrommet.



Med denne utformingen har vi gitt rom for både felleskap og en mulighet til trekke seg litt tilbake hvis man ønsker dette. Dette var et viktig funn i doktoravhandlingen til Judith Thomsen, og også et viktig punkt for oss i utviklingen.

Badet utgjør sammen med de to rommene en vinkel som skaper en naturlig entré. Denne kan man som beskrevet senere variere størrelse og utforming på ved hjelp av flyttbare hyller. Selve badet inneholder alle vaskefasiliteter samt en dusj som kommer i naturlig hjørne og vil derfor ikke stå i veien når man beveger seg rundt i rommet. Igjen vil den ekstra takhøyden føre til en økt romfølelse og badet vil føles stort til tross for det begrensede arealet.



Fasaden i motsatt ende av soverommene vil være nesten utelukkende glass, både i form av dører og vinduer. Dette gjør at man ser videre ut av rommet selv om selve bygget stopper, noe som gir en økt romfølelse. Også på sidene har vi store glassflater som slipper lyset inn og skaper romfølelse. Dette er også et av virkemidlene for å bevege oss bort fra et institusjonspreg. I vårt konkrete tomteeksempel vil dette gi et helt spesielt preg, siden man får åpnet opp, og slipper inn naturen.

Det vil være store dører i denne glassveggen slik at man kan utvide oppholdsrommet når det er varmt nok utendørs. I studentboligmarkedet vil dette være helt unike egenskaper. Vi har sett at studenter søker en bolig de kan identifisere seg med, noe vi føler vi er på god vei med å få til.

Det som nå er beskrevet er enheten på bakkenivå. Vi har som nevnt et ønske om å ha like enheter for å forenkle oppsett og produksjon. Derfor vil innholde i andre etasje være det samme som er beskrevet her. Det som skiller de to er uteområdet. Her vil vi ha en omkranset balkong (se tegningene) som vil gi de samme effektene i form av utvidet areal som på bakkenivå. Dette har også to andre viktige effekter. Den første er den arkitektoniske utformingen som blir spesiell, og man får et enda mer personlig preg på byggene. Den andre effekten er at enheten på bakkenivå får tak over sitt uteplass som gjør dette mindre sårbart for utrygt vær, og dermed kan brukes i større deler av året.

Bygget blir utformet som en kube, og har derfor både et moderne uttrykk. Samtidig som vi vil holde oss innenfor klassiske materialløsninger. Kombinasjonen av disse vil gjøre at byggene vil være moderne, men med klassiske trekk.

Vinduene vil som tegningen viser være store og avlange fremfor tradisjonelle ”husmorvinduer”. Dette elementet fremhever byggets personlighet og utforming. Samtidig gir det mulighet for praktiske løsninger som beskrevet nedenfor.

10.5.2 Konstruksjon

Vi har lite kompetanse når det gjelder konstruering av disse byggene, men grunnideene rundt konstruksjonen er en viktig del av konseptet vårt. Produktet skal kunne oppføres hurtig som et svar på økt etterspørsel. Tanken er at konstruksjonen på byggene skal være så enkel at store deler kan ferdigproduseres i moduler. Dette kan enten gjøres ved et byggesett hvor vegger kommer ferdigprodusert og settes på et ferdig fundament på tomten. Eller man kan produsere hele enhetene på fabrikk og deretter plassere de ut på tomten. Den siste løsningen er den aller mest effektive hvis man tenker på å møte en hurtig økende etterspørsel. Her opparbeides tomten samtidig som enhetene produseres, men er sannsynligvis også den mest krevende løsningen å utarbeide. Ved oppføring av denne typen bygg vil det derfor bli inngått et samarbeid med en produsent som sitter på god kompetanse rundt dette.

En stor fordel med denne typen bygg er at ved endring i etterspørselsbildet vil de kunne demonteres og flyttes til et mer egnet sted, og eventuelt brukes til andre formål.

Vår bygning er utformet slik at dette skal være enklest mulig. Ytterveggene er ikke for lange slik at de enkelt kan transporteres. Det er også kort avstand mellom de to langsiden slik at tak elementene ikke får et for stort spenn. Vi håper å kunne få en produksjon der veggene er ferdig isolert og behandlet. Gjøres dette tidlig i prosessen vil man spare håndverkerkostnader og det gir enda raskere oppsett.

10.5.3 Løsninger

Det er flere årsaker til at vi ønsker å fokusere på ”lure” løsninger i innredningen av bygget. De vil både være plassbesparende, og gi mulighet for personlig utforming av boenheten.

Som skillevegg mellom entré og oppholdsrom vil ha en hylleløsning. Som tverrsnittegningen under viser, gir denne oppbevaringshyller både på entré siden og oppholdsroms siden. Det vil også være påmonterbare knagger slik at man kan bruke den som en komplett garderobeløsning med plass til både sko, jakker og annet yttertøy.

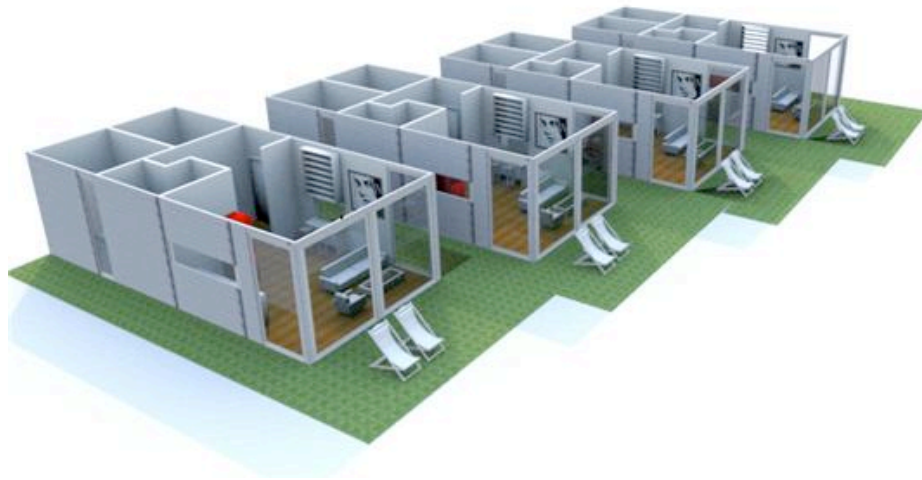
Den vil samtidig være tredelt slik at den kan tas fra hverandre og plasseres et andre steder. Dette gir også mulighet for å skille delene helt fra hverandre og plassere de separat som hyller. Dette kan være inntil en vegg, eller som en romdeler. De tre elementene er i underkant av en meter slik at de sammensatt har en liten klaring til taket. For å feste den når den skal brukes som vegg justeres den opp med de justerbare benene. Dette er en morsom løsning som

gir store muligheter for å påvirke oppholdsrommets utforming. Veggene kan plasseres inntil yttervegg, inntil baderomsveggen midt i oppholdsrommet osv.



Som nevnt tidligere vil oppbevaringsløsningen på soverommene være et fleksibelt skapsystem. Her vil vi ha festeanordning ferdig integrert i veggmodulene. Skapene skal kunne festes på hvilken som helst vegg fortrinnsvis i høyden, men også noe muligheter for lavere plassering, og da selvfølgelig også gulvstående hvis ønskelig. Løsningen for dette vil bli utviklet i samarbeid med en eventuell produsent.

I vinduet nærmest skilleveggen i oppholdsrommet vil det være et justerbart hyllesystem hvor studentene kan tilpasse antall hyller og plassering. Dette vil også fungere som skjul mot innsyn fra vinduet hvis dette føles nødvendig. Det vil også være en ekstra bred hylleplate som brukes som arbeidsplass/frokostbord med de tilhørende barkrakkene.



Salongmøblement vil kun bestå av enkeltmoduler som kan flyttes rundt og settes sammen til større sofaløsninger. Dette gjør at man kan velge hvordan salongutformingen skal være, og man kan tilpasse den etter behov.

10.5.4 Miljøvennlighet

I navnet HOME, står "E" for *environmental*. Det har i de senere årene blitt et stort fokus på miljøvennlighet, og dette synes vi er veldig bra. Vi har derfor et ønske om å utforme HOME på en så naturvennlig måte som mulig. Vi ønsker å koble det til fjernvarmenettet til Kristiansand Kommune, som vi ser går rett forbi tomten. På illustrasjonen under ser vi at den eksisterende fjernvarmen (blå linje) går rett i nærheten av tomten vi har tatt utgangspunkt i.



Videre skal det isoleres så godt, at behovet for oppvarming blir minimalt. Det har kommet gode, og billige løsninger på isolasjon, som gjør dette mulig. Vi har også et ønske om å gjøre HOME uavhengig av strømmett, eller så uavhengig som mulig. Dette ved å investere i solcellepanel, som forsyner HOME med den strømmen som trengs. Solcellepanel er i utgangspunktet en kostbar investering, men med tanke på de sparte strømavgiftene, vil investeringen bli lønnsom i løpet av noen år. Noe som er positivt, da HOME er ment å vare i mange år.

10.5.5 Materialvalg

Det er et konkret valg av materialer i HOME. Vi skal ha en blanding av billige materialer, og estetisk pene, men da noe dyrere. Som man ser i illustrasjonene av bygget, er første etasje laget i betong, mens andre etasje er laget i tre. Det ville vært rimeligere å bygge hele konstruksjonen i betong, men bygget blir mye penere ved å ha treverk på toppen. Selv om det er forskjellige materialer på bygget, er det en rød tråd gjennom alt materialvalget. Det skal være så naturlig som mulig. Da i type materiale, og farger. Dette er en del av den gjennomgående fokus på naturen.

10.6 Konklusjon

HOME – Studenthjem skal bli det mest attraktive bo tilbudet til studentene i Kristiansand. Home er basert på 4 viktige verdier. Den første er *Home*. Det skal være et sted man føler seg hjemme, og ikke kun et midlertidig sted man bor, frem til man er ferdig med å studere. Den andre verdien er *obvious choice*. Dette betyr at HOME er bygget etter studentenes egne preferanser. Dette fører til at HOME blir studentenes opplagte valg. Det neste stikkordet i HOME er ”Moderen”. Tanken bak dette er at bygget skal bygges i tidsriktig design, men også i en design som skal kunne vare mange år. Altså at HOME alltid vil være *moderne*. Og sist men ikke minst har vi ”E”, som står for *environmental*. Dette betyr at HOME skal være så CO2 nøytralt som over hodet. Byggene skal bruke fornybar energi så langt det lar seg gjøre. Det skal også isoleres så godt at oppvarming blir minimal. Videre ønsker vi også å ta i bruk fjernvarme, for å spare fyringsutgifter.

Vi tok som sagt utgangspunkt i en tomt på lund, som var til salgs. Siden tomteprisene er så høye på lund, må tomten utnyttes til det fulle, for å få høyest mulig økonomisk resultat. Vi regnet oss dermed frem til at det var plass til fire av våre bygg på tomten. Dette fører igjen til at et totalt vil være 8 boenheter, som rommer 16 studenter. Hvis studentene betaler 4500 i mnd, blir det en månedlig inntekt på 72000,-. Vi skulle gjerne ha brukt mer til på utregning av byggingskostnader og driftsutgifter, men vi måtte nedprioritere dette på grunn av tidspress.

Byggene består av to leiligheter, som hver rommer to studenter. Leilighetene inneholder to soverom, som er strategisk plassert i motsatt ende av oppholdsrommet. Oppholdsrommet består av stue og kjøkken. Det er også utformet et spisested, som også kan brukes som arbeidsplass, hvis man ikke ønsker å bruke soverommet. Plassering, og størrelsen, på vinduene er viktig. Vi ønsker å få inn så mye lys som mulig, slik at det blir en mer positiv og lysere atmosfære. Det skal også kunne åpnes opp deler av glassveggen på den ene kortsiden, for å få naturen enda mer inn i stua.

HOME – Studenthjem er utviklet i samsvar med studentenes preferanser, og ønsket om å ha et forbruksgjerrig og miljøvennlig alternativ. Vi er sikre på at HOME vil ha mange konkurransefortrinn, som gjør det til det naturlige valget for studentene.

11 Epilog

Det har vært veldig interessant å jobbe med denne oppgaven. Vi er fornøyd med resultatet vi kom frem til, og håper det vil bli realisert. Vi har allerede vært i dialog med aktører på dette markedet, og de har vist stor interesse for vårt konsept. Det er også bra å kunne utvikle en utfordrer til SIA, og dermed utfordre deres ”monopol” som profesjonell aktør på studentleilighets markedet.

Vi skulle gjerne hatt ende mer tid til utviklingen av konseptet vårt, og vi var nok ikke klar over hvor tidkrevende den første delen av oppgaven vår skulle bli. Vi kunne ha lagt opp oppgaven på en annen måte, men konseptet vårt krevde en nøye gjennomgang av studentenes ønsker og preferanser.

Vi skulle gjerne ha gjort gode utregninger i forhold til kostnader ved oppføring og drifting av HOME. Men her støtte vi på to hinder. Det første var tid, og det andre var kostnad. Det er forholdsvis dyrt å få noen til å regne ut hvor mye oppføring vil koste. Men dette blir selvfølgelig en naturlig del i arbeidet med å oppføre disse byggene.

Referanseliste

Brattbakk I. , Medby P. (2003) *Studentboliger - behovsanalyse : en studie av studenters boligsituasjon og behovet for studentboliger ved de norske studiestedene*. Oslo : Norges byggforskningsinstitutt

Bryman A. & Cramer D. (2005). *Quantitative Data Analysis with SPSS 12 and 13*. London: Routledge

Dedekam A. jr. (2002). *Mikroøkonomi*. Bergen : Fagbokforlaget

DiPasquale D. & Wheaton W. C. (1996). *Urban economics and real estate markets*. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall

Fedrelandsvennen boligbilag, nettutgave (2009) *Bolig*. Lastet ned 15. Juni 2009, fra <http://k.fvn.no/fvn08/FVN%20boligavis%20del%203/uke43/21Oct/#/49/>

Hair, J. F., Babin, B., Money, A.H., Samuel, P. (2003) *Essentials of business research methods*. Hoboken, N.J. : Wiley

Hooley, G.J., Saunders, J.A., Piercy, N.F. (2004) *Marketing strategy and competitive positioning* (3.utgave). Harlow : Prentice Hall/Financial Times

Jacobsen D.I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (2. utgave). Kristiansand : Høyskoleforlaget

Kotler P., Keller K.L. (2009) *Marketing management* (13.utgave). Upper Saddle River, N.J.: Pearson/Prentice Hall

Lindhjem, T.S. (2007). *Studentboligmarkedet. Boformer og bokostnader for studenter i Kristiansand*. HiA, Kristiansand.

Osland, Liv (2001): *Den hedonistiske metoden og estimering av attributtpriser*, Norsk økonomisk tidsskrift, nr 115, s 1-22

Robertsen, K. og Theisen, T. (2007): *Forelesningsnotater i eiendomsøkonomi*, BE-409, Universitetet i Agder

SSB (2009) *Økning i antall studenter* Lastet ned 10. Februar 2009, fra
<http://www.ssb.no/emner/04/02/40/utuvh/>

Sæther A. (2003). *Mikro- og markedsøkonomisk analyse*. Høvik: Kolofon

Thomsen, J. (2008). *Student housing - student homes? : aspects of student housing satisfaction*.
NTNU, Trondheim.

Thorvaldsen, T. (2009) 100 nye studentboliger til Kristiansand, *Unikum*, nr.1 årgang 9, s.4-5.

Universitet i Agder (2009) *Organisasjonen*. Lastet ned 7. Februar 2009, fra
http://www.uia.no/no/portaler/om_universitetet/organisasjonen

Varian, H. R. (2006) *Intermediate microeconomics : a modern approach* (7. utgave). New York :
W.W. Norton & Co.

Zaransky M.H. (2006). *Profit by investing in student housing : cash in on the campus housing
shortage*. Chicago : Dearborn Trade Pub.

Personer pr. telefon:

Sentralbord BI-Agder

Tilgjengelig: 982 51 780

Sentralbord Noroff instituttet

Tilgjengelig: 380 00 000

Vedlegg 1

Intervjuguide:

Bakgrunnsinformasjon:

- Er du heltidsstudent, eller deltidsstudent?
- Hvilken linje?
- Hvilket år?

Intro:

1. Hvor bor du?
2. Hvor mye betaler du?
3. Hva kan du maksimalt betale for en bolig ut ifra din økonomiske situasjon.
4. Bor du sammen med noen?
5. Hvor mange bor du ev. sammen med?
6. Hvorfor valgte du å bo slik?
 - i. Pris
 - ii. Størrelse (skille mellom fellesareal personlig rom)
 - iii. Standard
 - iv. beliggenhet
 - v. Antall beboere
7. Kan du fortelle mer om hvilke egenskaper du verdsetter ved boligen. Hvis det er mulig, presiser gjerne hvor "mye" du ønsker deg av de forskjellige egenskapene. For eksempel: det holder med et lite soverom med seng og et skap.
8. Hvordan trives du der du bor?
9. Skal du bor der videre
10. Hva hadde du gjort hvis du skulle skifte bopel
 - a. Hvilke alternativer har du?
 - b. Hvorfor utelater du noen alternativer?
 - c. Hvilke egenskaper ved ny bolig vil du verdsette?
 - i. Pris
 - ii. Størrelse (skille mellom fellesareal personlig rom)
 - iii. Standard
 - iv. beliggenhet
 - v. Antall beboere
11. Hvor mye er du villig til å betale for en bolig som er "perfekt

Vedlegg 2

Student og bosituasjon-10:08

Hei.

Vi er to studenter som skriver masteroppgave om studenters bosituasjon, og hvilke ønsker de har hvis de skulle skiftet sted å bo. Håper du kan ta deg 5 minutter til å svare på noen enkle spørsmål, og takk for at du hjelper oss. Undersøkelsen er helt anonym.

Your answer will be anonymous

Read about anonymity [here...](#)

1) Kjønn

Mann Kvinne

2) Alder

16-18 19-22 23-25 26-30 31 og oppover

3) Sivilstatus

Singel Forhold Samboer Gift

4) Hvilket fakultet hører du til?

Helse og idrett Humanoria og pedagogikk Teknologi og realfag Kunstfag Lærerutdanningene
Økonomi og samfunnsvitenskap

5) Studieår

1 2 3 4 5

6) Kommer du fra Kristiansand?

Ja Nei

7) Hvor bor du nå?

Kvadraturen Lund Eg Grim Tinnheia Vågsbygd Slettheia Søm Hånes Annet

8) Hvis annet; hvor?

9) Valgfritt: Hva er din adresse?

10) Hvordan bor du nå?

Kollektiv Leier egen leilighet/hybel Eier egen leilighet/hybel Hjemme hos foresatte SIA Studenthybel
Annet

11) Hvor mange bor du evt. sammen med?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 flere

12) Hva er det totale arealet på din nåværende bolig?

13) Hvis du bor i kollektiv, hvor stort areal disponerer du alene?

14) Hvor er det aktuelt for deg å bo?

Kvadraturen Lund Eg Grim Tinnheia Vågsbygd Slettheia Søm Hånes Andre

15) Hvis andre; hvor?

16) Har du busskort?

Ja Nei

17) Jobber du ved siden av studiet?

Ja Nei

18) Hvor stor er din gjennomsnittlige utbetalte lønn per måned?

Jobber ikke Under 2000 2000 - 3000 3000 - 5000 over 5000

19) Hvor mye KAN du maksimalt betale for en leilighet per måned?

3000 - 4000 4000 - 5000 5000 - 6000 over 6000

20) Hvor mye er du maksimalt VILLIG til å betale for en "perfekt" bolig ut ifra din nåværende situasjon?

3000 - 4000 4000 - 5000 5000 - 6000 over 6000

21) De neste spørsmålene skal besvares med hjelp av en skala hvor: 1=helt uenig. 4=likegyldig og 7=helt enig.

22) Jeg er tilfredsstilt med beliggenheten til boligen min idag

1 2 3 4 5 6 7

23) Jeg er tilfredsstilt med størrelsen på boligen min i dag

1 2 3 4 5 6 7

24) Jeg er tilfredsstilt med standarden på boligen min idag

1 2 3 4 5 6 7

25) Å bo i kollektiv passer meg utmerket

1 2 3 4 5 6 7

26) Å bo alene passer meg utmerket

1 2 3 4 5 6 7

27) Å bo hjemme hos foreldrene mine passer meg utmerket

1 2 3 4 5 6 7

28) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få bedre beliggenhet

1 2 3 4 5 6 7

29) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å få dårligere beliggenhet for å få bedre standard

1 2 3 4 5 6 7

30) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i standard for å få større areal

1 2 3 4 5 6 7

31) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å gå ned i areal for å få bedre standard

1 2 3 4 5 6 7

32) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å betale høyere leiepris for bedre standard

1 2 3 4 5 6 7

33) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å betale høyere leiepris for bedre beliggenhet

1 2 3 4 5 6 7

34) Hvis jeg skal skifte bolig, er jeg villig til å betale mer for å få egen vaskemaskin, fremfor felles vaskeri

1 2 3 4 5 6 7

35) Hvis jeg skal skifte bolig, er det bedre å ligge nærme kvadraturen, enn nærme skolen.

1 2 3 4 5 6 7

36) Hvis jeg skal skifte bolig, er det viktig å bo nærme metro buss-stopp

1 2 3 4 5 6 7

37) Hvis jeg skal skifte bolig, er det viktig med internett i boenheten min

1 2 3 4 5 6 7

38) Hvis jeg skal skifte bolig, er TV i min boenhet viktig for meg

1 2 3 4 5 6 7

39) De resterende spørsmålene skal kun besvares av de som kunne tenke seg å bo i kollektiv. De

som ikke vil bo i kollektiv, hukker av for "ikke kollektiv"

40) Jeg synes det er bedre med stort fellesareal, enn stort eget-areal

1 2 3 4 5 6 7 ikke kollektiv

41) Jeg kan dele bad med andre beboere, mot at eget-arealet blir større

1 2 3 4 5 6 7 ikke kollektiv

42) Jeg kan dele kjøkken med andre beboere, mot at eget-arealet blir større

1 2 3 4 5 6 7 ikke kollektiv

43) Jeg må kjenne de jeg skal bo sammen med fra før

1 2 3 4 5 6 7 ikke kollektiv

44) Hvor mange kunne du bodd sammen med?

1 2 3 4 5 6 Flere Vil ikke bo i kollektiv

Vedlegg 3



NEDRE LUND - KLYNGA
Attraktiv boligtomt m/egen strandlinje

OPPDRAGSNR.: 2316423
Prisant.: 3.975.000,-
Omkostninger: Ca. 2,6%

Adresse: Gimleveien 4 A
Veiing: Kan besiktiges på egenhånd - er skiltet.
Ansvarlig megler: Eiendoms-
megler MNEF Gunnar S.
Sædberg

Denne boligtomten har en sjelden god beliggenhet, i det etablerte og attraktive bolig-
området "Klynga" på Nedre
Lund - i området bak brann-
stasjonen. Gåavstand til alle
byens fasiliteter og til fullt
skoletilbud. I nærheten finner
man lekplasser, ballleke,
treningscenter, matbutikk,
busstopp. I Øtra kan man
også bade. Tomten har ca. 30
meter egen strandlinje med
egne båtplasser mot Øtra
og ligger vestvendt - svært
sørligt. Tomten er helt flat
og er idag ubebygd. Kontakt
vårt kontor for prospekt med
nærmere informasjon om
reguleringsstatus etc.