



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGÅVE

Korleis er eigedomsmarknaden i Førde?

How is the real estate market in Førde?

37 Kristina Marie Mandelid

Eigedomsmekling

ASF/IØA/Eigedomsmekling

Rettleiar Willy Myhre

14.05.2018

Eg stadfestar at arbeidet er sjølvstendig utarbeida, og at referansar/kjeldetilvisingar til alle kjelder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10

Forord

Denne bacheloroppgåva er skriven som ei avslutning på mi bachelorgrad i eigedomsmekling ved Høgskulen på Vestlandet, avdeling Sogndal, våren 2018. Hensikt og formål med denne oppgåva er å belyse korleis eigedomsmarknaden i Førde er.

Gjennom arbeidet med denne oppgåva har eg tileigna meg ny kunnskap som vil kome godt med når eg sjølv skal ut i arbeid. Det har vore ein krevjande, spanande og lærerik prosess.

Eg vil takke alle som har bidrege i oppgåva med hjelp og bidrag. Ein stor takk rettast til rettleiar Willy Myhre for godt samarbeid, konstruktive tilbakemeldingar og gode råd gjennom heile arbeidsprosessen. Eg vil og takke mine informantar som stilte til intervju og som tok seg tid til å svare på mine spørsmål.

Samandrag

Lokalkunnskap og kunnskap om marknaden ein jobbar i er ein viktig føresetnad for å gjere ein god jobb som eigedomsmeklar. Som eigedomsmeklarstudent busett i Førde er interessa for å tileigne meg kunnskap om Førde sin eigedomsmarknad stor, når eg no snart tar fatt på arbeidslivet.

Førde har på folkemunne over lengre tid hatt ein marknad omtalt for å vere dyr, med stor etterspurnad vedrørande einebustadar og einebustadtomter. I denne oppgåva ynskjer eg å gjere greie for dei ulike sidene som har påverknad på eigedomsmarknaden i Førde, og sjå nærare på nettopp pris og bustadtilhøve, samt tilbod og etterspørsel.

Problemstillinga mi er som følger: «Korleis er eigedomsmarknaden i Førde?». Oppgåva mi er gjennomført som små-N-studie med ein kvalitativ forskingsmetode, og tar i første del føre seg relevant teori tilknytt problemstillinga. Teoridelen består av sekundærdata og inneheld datamaterial om eigedomsmeklaryrket, og om omgrepa mellommann og god meklarskikk. Vidare er det framstilt teori knytt til Førde og dens eigedomsmarknad i form av presentasjon av aktørar, befolkning, bustadforhold og bustadbehov.

Via ein kvalitativ forskingsmetode har eg fått fram meiningar, opplevingar og oppfatningar knytt til mi problemstilling. Eg har henta inn primærdata til oppgåva via personlege intervju. Intervjuobjekta er lokale eigedomsmeklarar med god kompetanse og lang erfaring innan eigedomsmarknaden i Førde. I neste del av oppgåva presenterer og analyserer eg innhenta datamaterial. Datamaterialet blir drøfta, og teori blir knytt opp mot funna.

I siste del av oppgåva, kapittel 5, presenterer eg dei viktigaste funna og føretek ein diskusjon rundt desse. Konklusjonen blir deretter presentert, samt forslag til vidare forskning.

Summary

Knowledge about your local market and the market in general is an important prerequisite for doing a good job, as in this case as a real estate agent. While living in Førde, and studying real estate, I have a great interest in acquiring knowledge about this particularly market, hence me working here soon.

The real estate market in Førde has over a long time been known to be expensive, and the demand for single-family housing and lands for building has been high. Through this paper I would like to highlight the various sides that affects the real estate market in Førde, and also take a look at the prices and the chances of getting a home in this town, as well as supplies and demands.

The topic question for this paper is; «How is the real estate market in Førde?». My assignment has been completed as a small-N-study with a qualitative research methodology, and in the first part it deals with relevant theory related to my topic question. The theoretical part consists of secondary data and contains data about the real estate profession, and also some theory around the terms «mediator» and «good brokering practice». Furthermore, there is also a theoretical part that relates to Førde and its real estate market in terms of actors, the population, housing and housing needs.

Through the used method, the qualitative research, I have gained both opinions, experiences and perceptions related to my topic question. The primary data for this paper comes from personal interviewing, and the persons I have talked to are local real estate agents who possesses great knowledge and great experience hence the real estate market in Førde. In the second part of the assignment I have presented and analyzed the collected data. The material is also being discussed, and the theory is linked to the findings.

In the last part of the paper (chapter 5) I have presented the most important findings. Furthermore, there is as discussion around these findings, and at last I have made a conclusion as well as some suggestions for further research on my topic.

Innholdsliste

1. Innleiing	8
1.1 Problemstilling.....	8
1.2 Underspørsmål til problemstilling.....	9
1.3 Presisering/avgrensing.....	9
2. Teori	10
2.1 Egedomsmeklaryrket si historie.....	10
2.2 Omgrepet «mellommann».....	11
2.3 «God meklarskikk».....	11
2.4 Kva gjer ein egedomsmeklar?.....	12
2.5 Førde Kommune.....	13
2.6 Førde si befolkningsutvikling og prognosar.....	14
2.7 Bustadforhold.....	16
2.8 Bustadbehov.....	17
2.9 Bustadsal og bustadprisar anno 2018.....	18
2.10 Aktørane i egedomsmeklingsbransjen i Førde.....	19
2.10.1 Egedomsmekling Sogn og Fjordane AS.....	19
2.10.2 Garanti Eiendomsmevling Vest AS, avdeling Førde.....	20
2.10.3 Fjordane Advokatkontor AS – Meglerhuset.....	20
2.11 Prisar hjå aktørane i Førde.....	20
2.12 Aktørane i Førde sitt resultatrekneskap anno 2016.....	22
3. Metode	23
3.1 Kva er metode?.....	23
3.1.1 Kvantitativ og kvalitativ metode.....	23
3.2 Val av metode.....	25

3.2.1 Fordelar ved kvalitativ metode.....	25
3.2.2 Utfordringar ved kvalitativ metode.....	26
3.3 Undersøkingdesign.....	27
3.4 Val av undersøkingdesign.....	28
3.5 Utval.....	28
3.6 Primær- og sekundærdata.....	29
3.7 Innhenting av datamaterial.....	30
3.8 Utforming og gjennomføring av datainnsamling.....	30
3.9 Validitet og reliabilitet.....	32
4. Empiri.....	34
4.1 Resultat frå undersøkinga.....	34
4.1.1 Konkurransen.....	34
4.1.2 Eigedomsmarknaden.....	36
4.1.3 Etterspurnad og tilbod.....	39
4.1.4 Pris.....	42
5. Drøfting, konklusjon og forslag til vidare forskning.....	43
5.1 Drøfting.....	43
5.1.1 Bustadtilbod.....	43
5.1.2 Pris.....	44
5.1.3 Eigedomsmarknaden.....	45
5.2 Konklusjon.....	45
5.3 Forslag til vidare forskning.....	46
6. Kjeldeliste.....	47
7. Vedlegg.....	51
Vedlegg 1: Intervjuguide.....	52

Vedlegg 2: Transkribert intervju nr. 1.....	53
Vedlegg 3: Transkribert intervju nr. 2.....	60
Vedlegg 4: Transkribert intervju nr. 3.....	66
Vedlegg 5: Prisliste Fjordane Advokatkontor AS – Meglerhuset.....	70

Kapittel 1

1.0 Innleiing

Frå tidligare av var ikkje «eigedomsmeklar» eit ord som alltid vart assosiert med tillit eller kvalitet. Sjølv om yrkestittelen har tatt store sprang dei siste åra ser ein fortsatt tendensar til negativitet og skepsis. Dette til tross for at det den 1. juli 2011 tredde i kraft ein ny lovgivnad med strengare krav ved utføring av tenester knytt til eigedomsmekling, samt krav til eigedomsmeklarbrev utstedt av Finanstilsynet for å nytte tittelen som eigedomsmeklar.

Som følge av mellom anna eit blanda syn på tittelen er det i dag ein tilspissa konkurranse føretak og meklarar seg i mellom. I dagens samfunn forventar kvar forbrukar og få levert kvalitet i alle ledd, uavhengig av kva type kjøp eller teneste det dreier seg om, samt storleik og grad av betyding. Som eigedomsmeklar stillast det ulike forventningar sett utan ifrå, og eit godt renommé blant publikum er ein viktig del av kvaliteten som blir målt.

Lokalkunnskap og kunnskap om marknaden der ein jobbar er essensielt for ein eigedomsmeklar, og ei sjølvstøtt forventing. Det å tileigne seg kunnskap og oppdatere denne med jamne mellomrom kan gi grobott for tryggleik og kvalitet hjå kunden. Dette er ein viktig forutsetjing for å levere og prestere i arbeidslivet som eigedomsmeklar, difor har eg som eigedomsmeklarstudent ynskje om å tileigne meg kunnskap om eigedomsmarknaden i byen eg er busett i. Det er nettopp her mine framtidige jobbutsikter ligg.

1.1 Problemstilling

Eg ynskjer gjennom ei kvalitativ undersøking å tileigne meg kunnskap om eigedomsmarknaden og eigedomsmeklingsbransjen i Førde. Førde blir rekna for å vere sentrum av Sogn og Fjordane, og er i folketal den største byen i Sogn og Fjordane fylke. Utviklinga har vore stor dei siste åra, og ein opplev mellom anna stor etterspørsel i bustadmarknaden og relativt høge bustadprisar. Eg ynskjer gjennom oppgåva å gjere greie for korleis dei lokale eigedomsmeklarane opplev eigedomsmarknaden i Førde samt konkurransen i bransjen.

Eg har valt følgjande problemstilling: Korleis er eigedomsmarknaden i Førde?

1.2 Underspørsmål til problemstilling

Med utgangspunkt i Førde sin eigedomsmarknad ynskjer eg å undersøke nærare om bustad-tilboda samsvarer med etterspørselen. Kva blir mest etterspurt i eigedomsmarknaden i Førde? Oppfyller Førde etterspørselen? Kva bør det fokuserast på i framtidens marknad?

Eg ynskjer også å sjå nærare på kva som ligg til grunne for dei omtala høge bustadprisane i bustadmarknaden i Førde. Ligg det føre høge prisar? Kva er grunnen til dei høge prisane?

Ved å sjå nærare på desse underspørsmåla vil eg kunne byggje eit godt grunnlag for å svare på den hovudsakelege problemstillinga, samt sitje igjen med breiare kunnskap og forståing kring eigedomsmarknaden i Førde som vil vere nyttig når eg sjølv skal ut i arbeid.

1.3 Presisering/avgrensing

Tidsaspektet på denne oppgåva strekk seg frå januar til mai, det er difor begrensa kor djupt eg kan gå inn i dei ulike sidene ved eigedomsmarknaden i Førde. Eg vil gå i djupna på det eg meiner er det mest sentrale ved eigedomsmarknaden, som forhåpentlegvis vil gje meg eit meir heilskapleg bilete av marknaden.

Oppgåva er ikkje meint eller eigna for å vere representativt for annan eigedomsmarknad då dette er ein oppgåve som er stadbotna til ein spesifikk plass, Førde.

For ordens skuld vil eg presisere at eg i oppgåva vil nytte eigedomsmarknad og bustadmarknad om ein annan, samt eigedomsmeklar og meklar, og intervjuobjekt og informant. Eg vil vidare presisere at oppgåva byggjer på Førde som by, ikkje som kommune, samt at oppgåva i si heilheit dekkjer eigedomsmarknaden sett frå eigedomsmeklarane sine perspektiv.

Kapittel 2

2.0 Teori

I dette kapitlet vil eg gjere greie for historia til eigedomsmeklingsyrket og kva ein eigedomsmeklar gjer, samt omgrepa mellommann og god meklarskikk. Eg vil vidare ta føre meg eigedomsmeklingsmarknaden i Førde og sjå nærare på aktørar, befolkning, bustadforhold og bustadbehov.

2.1 Eigedomsmeklaryrket si historie

Eigedomsmeklaryrket har lang fartstid i Noregs historie. Allereie i sagaen om Olav den Heilage blir det fortalt om bruk av ein mellommann ved ein handel i utlandet (Bråthen og Solli, 2011, s.10).

I Noreg er Hans Fort den første kjende meklaren ein kjenner til. Han fekk den 7. juli i 1641 bevilling av kongen til å vere meklar i Bergen. I 1820 var det totalt 20 meklarar i Noreg. Deira arbeidsoppgåve var å formidle mellom kjøpmenn, og i første rekke gjaldt dette omsetjing av handelsvarer og verdipapir, samt sal og frakting av skip (Bråthen og Solli, 2011, s.10).

Før ca. 1900 kunne ein ikkje finne mange reine eigedomsmeklarar, då dei fleste overdragingar anten skjedde i form av arv eller ved formidling av sakførarar eller lensmenn. Situasjonen endra seg under fyste verdskrig, det vart då svært lønsamt å formidle sal av fast eigedom som følge av stigande eigedomsprisar og stor omsetning (Bråthen og Solli, 2011, s.10).

Den første lova om eigedomsmekling vart vedtatt i 1931, og inneheldt bestemmelsar om kva plikter eigedomsmeklaren hadde ved gjennomføring av eit oppdrag. I 1932 vart Norges Eiendomsmeqlerforbund (NEF) stifta (Bråthen og Solli, 2011, s.11).

Sidan den gong har yrket tatt store sprang. Utviklinga har vore stor sidan Hans Fort si tid, og i løpet av dei siste åra har fleire store endringar markert seg. Den kanskje største endringa skjedde då eigedomsmeklar vart ein beskytta tittel i 2011. Det vart samtidig eit krav om 3 årig utdanning og 2 års praksis etter endt utdanning (Bråthen og Solli, 2011, s.16).

2.2 Omgrepet «mellommann»

Ordet «mellommann» har ei sentral rolle i alle definisjonar av eigedomsmeklingsomgrepet. Det å opptre som mellommann ved omsetjing av fast eigedom er eigedomsmekling. Med omsetjing meinast primært kjøp og sal (Rosén og H. Torsteinsen, 2012, s. 35).

I emgll. finn ein at: *”Med eiendomsmegling menes å opptre som mellommann [...]”* (Eigedomsmeklingslova, 2007, § 1-2 (2)). Dette vil seie at eigedomsmeklaren skal opptre for framand rekning og ikkje som ein eigenhandlar med direkte part i saka. Når ein opptrer med framand rekning har eigedomsmeklaren ikkje den økonomiske risikoen for eigedomshandel han eller ho gjennomfører som mellommann (Bråthen og Solli, 2011, s.19).

Som mellommann forhandlar meklaren upartisk mellom seljar og interessentane, og hjelper til med å nå einigheit mellom seljar og kjøpar. Den som har fått konsesjon til å drive med eigedomsmekling reknast for å vere ein uavhengig og profesjonell tredjemann i ein transaksjon der det omsetjast fast eigedom (Rosén og H. Torsteinsen, 2012, s.25).

2.3 «God meklarskikk»

I dagens samfunn er fokuset på etikk stadig vaksande. I eigedomsmeklingsbransjen er «god meklarskikk» eit omgrep som skildrar kva etiske køyrereglar som gjeld for eigedomsmeklarar i deira arbeidskvardag. Omgrepet er lovbestemt og seier noko om korleis ein meklar skal opptre og utføre eit oppdrag. Ein kan noko enkelt seie at god meklarskikk dannar den nedre grensa for kva som er etisk forsvarleg (Bråthen og Solli, 2012, s.19).

«Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parters interesser. Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet».
(Eigedomsmeklingslova, 2007, § 6-2).

Som eigedomsmeklar er ein pliktig til å ha god meklarskikk. God meklarskikk er ikkje berre eit etisk omgrep som er forma av normer og reglar, men eit omgrep som også er lovpålagt av emgll., herunder § 6-3 (Eigedomsmeklingslova, 2007, § 6-3). Dei etiske retningslinjene

omhandlar peikepinnar på korleis ein meklar skal opptre i ulike situasjonar.

Eigedomsmeklarane sin praksis forandrar seg over tid, blant anna i takt med marknaden.

Omgrepet god meklarskikk blir difor rekna for å vere eit dynamisk omgrep som forandrar seg over tid (Bråthen og Solli, 2011, s. 44).

2.4 Kva gjer ein eigedomsmeklar?

Ein eigedomsmeklar sin kvardag blir ofte omtalt som hektisk og krevjande. Ein har som regel mange partar å forhalde seg til på ein og same tid, og ansvarsoppgåvene ved kvart eit oppdrag er mange og ulike. Oppdraga kan vere av forskjellig karakter; salsoppdrag, utleigeoppdrag, kjøpsoppdrag, derav salsoppdrag er det mest utbreidde.

Kva ein eigedomsmeklar faktisk sel kan drøftast. Er det ei teneste eller er det eit produkt? Bråthen og Solli hevder at produktet eigedomsmekling er ei teneste, der formålet normalt sett er at meklar skal arbeide for å oppnå at handel blir slutta på vilkår som er best mogleg for oppdragsgivar. Tross dette har eigedomsmeklaren ei plikt til å ivareta begge partar sine interesser på ein tilfredstillande måte. Meklar skal sjølv ta initiativ til å gje kjøpar og seljar råd og opplysningar som har betydning for handelen og gjennomføringa av denne (Bråthen og Solli, 2012, s. 9). Eg sjølv er samd med Bråthen og Solli sitt synspunkt, og ser på arbeidet til ein eigedomsmeklar som ei teneste. Eg vel difor vidare i oppgåva å nytte beskrivinga teneste ved eigedomsmeklaren sitt arbeid.

Kjernen ved arbeidet til ein eigedomsmeklar kan ein enkelt seie er å bringe partane saman (Rosén og H. Torsteinsen, 2012, s. 25). Dette vil seie å få kjøpar og seljar til å bli einige om ein handel, at seljar får selt eigedomen sin og kjøparen får kjøpt eigedomen.

Bråthen og Solli (2011, s. 74) har lista opp følgjande 7 forskjellige fasar som kjenneteiknar eit eigedomsoppdrag (Bråthen og Solli, 2011, s.74):

1. Kundemøte (synfaring) – oppdragsinngåing
2. Salsførebuingar: Innhenting og kontroll av informasjon
3. Utarbeiding av salsoppgåve og annonse
4. Visningar og aktivt salsarbeid, herunder oppfølging av interessentar og oppdragsgivar

5. Bodgjeving og avtaleinngåing
6. Kjøpekontrakt/kontraktsmøte
7. Overtaking, tinglysing, oppgjer og avslutning

Vidare skriv Bråthen og Solli (2011, s.74) at salsprosessen vil bestå av desse fasane uansett kva type omsetjing det gjeld (Bråthen og Solli, 2011, s.74).

Kort sagt kan ein seie at eigedomsmekling består av utføring av praktiske oppgåver i forbindelse med marknadsføring og sal av fast eigedom, juridisk rådgjeving og praktisk bistand med overføring av skøyte og det økonomiske oppgjeret (Bråthen og Solli, 2012, s.9).

2.5 Førde Kommune

For om lag 4500 år sidan slo den første Fördianar seg ned i bygda (Førde kommune, 2017). Sidan den gong har Førde hatt ei enorm utvikling, deriblant bystatus i 1997. Bykommunen Førde ligg i Sunnfjord i Sogn og Fjordane fylke, og grensar i nord til Naustdal, i aust til Jølster, i sør til Gulen og i vest til Askvoll som illustrert i biletet nedanfor.



(*"Sogn og Fjordane"* [Bilete], 2015)

Førde kommune er 590 km² i areal (Førde kommune, 2018a) og har i følge Statistisk Sentralbyrå (2017) 13 089 innbyggjarar per 4. kvartal i 2017, noko som gjer Førde til den mest folkerike kommunen i Sogn og Fjordane fylke (Statistisk Sentralbyrå, 2017).

Befolkninga bur hovudsakeleg i byen Førde. Bydelane i Førde blir rekna for å vere Halbrend/Steiene, Halbrendsholten, Ytre Hafstad, Førde sentrum, Hafstad, Bruland, Slåttebakkane, Vie, Hjelle/Tefre, Grovene/Flata, Tåene/Presteholten, Haugum/Hundvebakke og Bergum/Hornnes. Av desse er det Slåttebakkane og Bruland som i kilometertal ligg lengst unna sentrum, på kvar sin kant. Ytre Hafstad, Hafstad, Vie, Grovene/Flata, Tåene/Presteholten, Haugum/Hundvebakke samt Bergum/Hornnes er dei som ligg nærast sentrum. Desse ligg som ein sirkel rundt sentrum og ligg på nokolunde same bakkenivå som sentrum.

Sidan 1965, då Førde vart utpeika som vekstsenter, har næringslivet blomstra (Starheim, 2010). I dag blir Førde rekna for å vere ein bygdeby med eit moderne handels- og servicesenter der næringslivet vert omtala som både variert og rikt.

Store delar av sentrum består av næringsbygg eller handelsbygg. Mange av desse bygga innehar leilegheiter av ulik storleik, som regel i øvste etasje. Ein kan elles finne eit par kompleks med eldre leilegheiter. I dei seinare tider har det blitt bygd ut eit leilegheitskompleks midt i sentrum av Førde, Ullsentralen, med totalt 23 leilegheiter. Dette sto ferdigstilt i 2017. Det har elles vore lite byggeprosjekt i bysentrum av Førde dei siste åra, men framover antyder Førde Kommune at dette vil endre seg som følge av Førdepakken som vart vedtatt i 2015. Førdepakken er ein bypakke som inneheld 20 ulike tiltak for å sikre ein miljøvenleg og stabil trafikksituasjon i Førde, samt leggje til rette for fortetting og byutvikling (Vegvesenet, 2018). Oppstart av Førdepakken var vinteren 2016.

Førde er dagleg prega av store pendlarstraumar. Desse pendlarane kjem i all hovudsak frå nabokommunane, eksempelvis Askvoll, Gaular, Naustdal og Jølster. I 2017 vart det i følge Sogn og Fjordane Fylkeskommune (2017) registrert 3162 innpendlingar til Førde frå annan kommune i fylket (Sogn og Fjordane Fylkeskommune, 2017). Med andre ord framstår Førde som ein viktig arbeidsregion, då mange av dei sysselsette i Førde bur i nabokommunane og pendlar dagleg.

2.6 Førde si befolkningsutvikling og prognosar

Sentralisering er ein realitet i dagens samfunn, og har vore det i mange år. Langørgen (2007) definerer sentralisering som «*en tendens til at en økende andel av befolkningen bor og*

arbeider i byer eller større byregioner, mens stadig færre bor og arbeider på landsbygda og i spredtbygde strøk» (Langørgen, 2017).

Førde blir rekna for å vere sentrum av Sogn og Fjordane, og har mellom anna eit rikt næringsliv med mange jobbmoglegheiter i både offentleg, kommunal og privat sektor. Førde har om lag 9300 sysselsette (Førde Kommune, 2018b, s.8). Sentralsjukehuset i Førde er den største arbeidsplassen i Sogn og Fjordane, og tilbyr arbeid til om lag 2500 tilsette (Helse Førde, 2018). Sentralsjukehuset er plassert på Vie og ligg dermed sentralt til i Førde, omkransa av mellom anna barnehagar, skular og butikkar. Mange har i dag eit ynskje om å bu nære arbeid samt andre personlege preferansar og tilbod i kvardagen, og dette kan påverke både til- og fråflytting på generell basis.

Til- og fråflytting har mykje og seie for eigedomsmeklingsbransjen, då dette speglar inn på befolkningsutviklinga. Dersom Førde i framtida vil auke i antal innbyggjarar vil også etterspørselen i bustadmarknaden auke.

Per 1. Januar 2016 hadde Førde kommune eit innbyggjartal på 12 900 innbyggjarar (Sogn og Fjordane Fylkeskommune, 2016). Per 4. kvartal i 2017 var innbyggjartalet kome opp i 13 089, altså ei auking på 189 personar i løpet av halvanna år. Derimot var landsnittet på folketalsvekst i 2016 på 1,0% medan Førde hadde ein vekst på 0,8%. Førde har eit mål på folketalsvekst på minimum 1,5% og når dermed ikkje heilt opp (Førde Kommune, 2018b, s.7).

Prognosane for forventa befolkningsutvikling tilseier at Førde per 2030 vil ha ei befolkning på 14 523 innbyggjarar (Statistisk Sentralbyrå, 2017). Det vil seie at folketalet frå 2017 vil auke med 1434 innbyggjarar innan 2030, noko som utgjer ei årleg gjennomsnittsauke på om lag 110 personar i løpet av desse 13 åra. Det vil vidare seie at dersom det i løpet av 2018 kjem 110 nye innbyggjarar til Førde med behov for bustad, og talet bebuarar per husholdning i Førde har eit gjennomsnitt på 2,3 personar, utgjer det eit samla gjennomsnittleg behov på 47,8 bustadar fordelt på desse 110 innbyggjarane.

I følge Førde Kommune sin planprogram har Førde ein stagnasjon i tal unge og ein aukande del eldre blant innbyggjarane (Førde kommune, 2018b, s.7). Førde har elles eit stabilt veksande folketal, og blir kategorisert under middels nasjonal vekst. Det er fleire innbyggjarar

i aldersgruppene frå 0-24 år, og færre i aldersgruppa over 67 år enn i kommunar som er samanliknbare. Demografiske framskrivingar syner likevel at Førde vil få ein befolkningsvekst innan eldre. Denne gruppa vil auke til det dobbelte innan år 2025 (Førde Kommune, 2018b, s.7).

2.7 Bustadforhold

Bysentrum av Førde er omringa av fleire bydelar. Tabell (figur 1) vist under syner statistikk over folketalsutviklinga i Førde Kommune frå 2013 til 2018 per bydel (Sogn og Fjordane Fylkeskommune, 2018). Ytre Hafstad, Slåtdebakkane, Hjelle/Tefre, Grovene/Flata og Bergum/Hornnes har hatt ein nedgang frå år 2013-2018. Størst nedgang har Hjelle/Tefre med 58 personar. Den med størst auke frå år 2013-2018 er Vie med 189 personar. Tal personar totalt stig jamt for kvart år, og frå år 2013-2018 er det ei totalt auke på 251 personar.

Tal personar	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013 til 2018
Halbrend/Steiene	454	456	463	476	476	489	35
Halbrendsholten	731	741	756	753	732	746	15
Ytre Hafstad	1 055	1 012	1 056	1 086	1 041	1 036	-19
Førde sentrum	874	904	898	917	966	959	85
Hafstad	76	76	78	80	84	115	39
Bruland	318	320	323	346	345	346	28
Slåtdebakkane	905	892	880	861	871	868	- 37
Vie	1 915	1 979	2 034	2 026	2 064	2 104	189
Hjelle/Tefre	1 226	1 202	1 170	1 178	1 156	1 168	- 58
Grove/Flata	493	499	498	480	487	465	- 28
Tåene/Presteholten	462	457	494	487	505	495	33
Haugum/Hundvebakke	478	499	489	493	516	499	21
Bergum/Hornnes	745	743	717	710	716	693	- 52
Totalt	9732	9780	9856	9893	9959	9983	251

Figur 1: Statistikk over folketalsutviklinga i Førde (Sogn og Fjordane Fylkeskommune, u.å.)

Som nemnt tidlegare i oppgåva bur det i gjennomsnitt 2,3 personar per husholdning i Førde (Statistisk Sentralbyrå, 2017). Tar ein innbyggjartalet dividert med gjennomsnitt personar per husholdning utgjer det ein sum på 5690,8. Dette talet representerer gjennomsnitt antal bustadeiningar i Førde kommune.

Tal frå 2016 viser at 10% av innbyggjarane i Førde bur trøngt. Forklaringa til SSB på definisjonen trøngt er som følger: «*Personer som bor i husholdning der: 1. antall rom i boligen er mindre enn antall personer eller én person bor på ett rom, og 2. antall kvadratmeter er under 25 kvm per person*» (Statistisk Sentralbyrå, 2017). I slutten av 2016 var innbyggjartalet i Førde på 13 009 personar, det gir eit grunnlag for at i overkant av 1300 personar i 2016 budde trøngt.

Vidare viser tal frå SSB (Statistisk Sentralbyrå, 2017) at ein andel på 68,2% er sjølvengarar, medan 14,4% utgjer andel av bustadeigarar gjennom burettslag og bustadaksjeselskap. Dei resterande 17,3% leiger bustadeining.

6,9% av innbyggjarane i Førde bur på landbrukseigedom per 2016 (Statistisk Sentralbyrå, 2017). I all hovudsak er desse landbrukseigedomane jamt fordelt utover i kommunen, unnateken bysentrum. Ein skal likevel ikkje langt frå sentrum før ein treff på landbrukseigedomar.

I bysentrum av Førde er store delar av arealet utbygd. Førde Kommune (2018b, s.8) skriv likevel i sin planprogram at det er rom for fortetting, og at bustader i sentrum og i sentrumsnære område blir prioritert (Førde Kommune, 2018b, s.8).

2.8 Bustadbehov

Det har over lengre tid, både på folkemunne og i media, vore uttrykt ei misnøye vedrørande tilbod knytt til einebustader og einebustadtomter i Førde. Førde Kommune (2018b, s.8) skriv i planprogrammet sitt at behovet for einebustadar er større enn tilbodet (Førde Kommune, 2018b, s.8).

Per dags dato har Førde Tomteselskap AS, det kommunale tomteselskapet i Førde, ledige einebustadtomter i Brendeholten i Slåttebakkane. I Slåttebakkane dreier det seg om 12 tomter som i april 2017 hadde si første visning. Så langt er 4 av desse 12 tomtene selde (AS Førde Tomteselskap, 2018). Slåttebakkane ligg om lag 204 meter over havet og er kring 8 minutt med bil frå sentrum av Førde, retning Bergen.

Vidare skriv Førde Kommune (2018b, s. 8) i planprogrammet sitt at ei oppteljing per oktober 2017 syner at minst 1200 bustader er under planlegging (Førde Kommune, 2018b, s.8). Kva bustadtypar det er snakk om blir det i planprogrammet deira ikkje nemnt, men dei seier, som nemnt ovanfor, at bustadar i sentrum og sentrumsnære områder blir prioritert.

2.9 Bustadsal og bustadprisar anno 2018

Nettsida til bolig360 (Bolig360, u.å.) er ei teneste frå Norges Eiendomsmeglerforbund. Via denne nettsida kan ein søke på bustadpriser over heile Noreg. På denne nettsida la eg inn «Førde by» som søkeord. Ein kan vidare filtrere søket sitt, og filter eg la inn var «*kunn fritt sal*», «*bustad*», og «*januar 2018 til april 2018*» under «*tidsrom*». Ved å gjere dette fekk eg oversikt over omsette einingar i Førde for gitte tidsrom, samt informasjon om type bustad (burettslagseining eller fast eigedom), omsetjingspris, samt adresse.

Søket mitt enda opp med 13 omsette burettslagseiningar og 39 omsette faste eigedomar i perioden januar 2018 til april 2018. Det gir ein sum på totalt 52 omsette bustadar i dette tidsrommet. Bolig360 (u.å.) opplyser at omsetjingar som visast her er tinglyste omsetjingar som gjeld fast eigedom og burettsandelar, ikkje aksjeleilegheiter (Bolig360, u.å.). I tabellen (figur 2) under tar eg føre meg dei ulike bydelane i Førde, og viser selde burettslagseiningar og faste eigedomar per bydel, samt prisgjennomsnitt. Avrundingar er gjort opp til heile kroner. Eg tar forbehold om at dei omsette einingane kan vere satt inn i feil bydel, samt at oppteljing og rekning kan innehalde feil. I tabellen (figur 2) har eg kunn tatt med bydelar der det ligg føre omsetjingar.

Som tabellen (figur 2) under syner er det seld flest burettslagseiningar ved Bergum/Hornnes. Den bydelen med høgst prisgjennomsnitt på burettslagseiningar er Vie, derimot er det berre seld éin burettslagseining ved denne bydelen. Når det gjeld omsetjing av fast eigedom ligg Vie og Førde sentrum likt med 10 einingar selde per bydel. Den bydelen med høgst prisgjennomsnitt for fast eigedom er Førde sentrum, medan Hjelle/Tefre ligg om lag ein million under. Vie med sine 10 omsette einingar hadde derimot store sprik ved forskjellane i pris, lågaste med 800.000 kr og høgste med 3.975.000 kr.

Bydelar	Burettslagseining		Fast eigedom	
	Selde einingar	Prisgjennomsnitt	Selde einingar	Prisgjennomsnitt
Slåtdebakkane	2	1.962.500 kr	-	-
Halbrendsholten	2	1.525.000 ”	3	3.126.667 kr
Ytre Hafstad	1	1.430.000 ”	5	2.776.000 ”
Bergum/Hornnes	6	1.821.667 ”	5	2.918.000 ”
Hjelle/Tefre	1	2.050.000 ”	3	4.066.667 ”
Vie	1	2.630.000	10	2.938.167 ”
Førde sentrum	-	-	10	5.023.000 ”
Hafstad	-	-	2	3.325.000 ”
Grovene/Flata	-	-	1	2.800.000 ”
Totalt	13	1.903.195 kr	39	3.371.688 kr

Figur 2: Selde einingar samt prisgjennomsnitt for bydelane i Førde (Bolig360, u.å.)

2.10 Aktørane i eigedomsmeklingsbransjen i Førde

I Førde er det til saman tre aktørar i eigedomsmeklarbransjen. Skilnaden er stor mellom desse tre aktørane, både når det gjeld fasong og innhald. Eg vil vidare i all enkelheit presentere dei ulike aktørane i tilfeldig rekkjefølje.

2.10.1 Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS

Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS (vidare forkorta til ESF) har sidan 2008 vore eit aksjeselskap og eit heileigd dotterselskap av Sparebanken Sogn og Fjordane. ESF er den leiande hovudaktøren i Førde og elles i Sogn og Fjordane fylke gjennom fleire år, og har avdelingskontor i Florø, Stryn, Sogndal, Nordfjordeid og Førde. Sistenemnte med ei eiga oppgjersavdeling (Eigedomsmekling Sogn og Fjordane, 2018b). Til saman er dei tolv eigedomsmeklarar, der seks av desse jobbar ved avdelingskontoret i Førde. Av desse seks tilsette er ein av desse eigedomsmeklarfullmektig, medan dei resterande fem er eigedomsmeklarar (Eigedomsmekling Sogn og Fjordane, 2018c).

Per 24. april 2018 har dei liggande ute 13 bustadannonsar på <http://www.finn.no>

Heimeside: <http://www.eigedomsmekling.no>

2.10.2 Garanti Eiendomsmegling Vest AS, avdeling Førde

Garanti Eiendomsmegling Vest AS, avdeling Førde (vidare forkorta til Garanti Førde) er ein del av den landsomfattande eigedomsmeklingskjeden Garanti, med til saman sytten kontor, der tre av desse ligg i Sogn og Fjordane fylke; Førde, Florø og Indre Sogn (Garanti, 2018b). I all hovudsak er kvart enkelt kontor eigd av dei lokale bustadbyggjarlaga. I følge deira eiga heimeside formidlar Garanti Førde ca. 46% av bruktbustadomsetjinga i Førde. Ved kontoret i Førde er dei til saman 2 tilsette, der begge er eigedomsmeklarar (Garanti, 2018c).

Per 24.april 2018 har dei liggande ute 5 bustadannonsar på <http://www.finn.no>

Heimeside: <http://www.garanti.no/kontor/Førde>

2.10.3 Fjordane Advokatkontor AS – Meglerhuset

Fjordane Advokatkontor AS - Meglerhuset (vidare forkorta til Fjordane Advokatkontor) vart stifta i 2008, og jobbar i all hovudsak med eigedomsmekling. I følge deira eiga heimeside gjennomfører dei også oppgjer ved sal av eigedom for kundar over heile landet, samt tvangssal av fast eigedom etter oppdrag frå Fjordane Tingrett (Fjordane Advokatkontor, 2018a). Ved Fjordane Advokatkontor er dei til saman 6 tilsette; ein advokat/eigedomsmeklar, to eigedomsmeklarfullmektige, ein autorisert oppgjersmedarbeidar, ein kontormedarbeidar, samt ein systemansvarleg (Fjordane Advokatkontor, 2018b).

Per 24. april 2018 har dei liggande ute 5 bustadannonsar på <http://www.finn.no>

Heimeside: <http://www.fjordadvokat.no>

2.11 Prisar hjå aktørane i Førde

Felles for dei tre føretaka i Førde er at alle tilbyr kunden fridom ved samansetting av den totale tenesta eigedomsmeklaren sel til den enkelte kunde ved eit oppdrag. Denne tenesta er ein pakke med forskjellig innhald av ulik karakter. Ein kunde betalar med andre ord ikkje for noko som ikkje er ynskjeleg eller sett nødvendig frå kunden si side, så lenge det ikkje er eit ledd i eller ved oppdraget som er nødvendig eller lovpålagt i henhald til opplysningar.

Jamfør eigedomsmeklingslova § 7-2 (2) skal eigedomsmeklar utarbeide eit skriftleg tilbod til potensiell oppdragsgivar basert på timespris, samt tid som er antatt nødvendig og oversikt over direkte utlegg som oppdragsgivar må dekke (Eigedomsmeklingslova, 2007, § 7-2 (2)). I dette tilbodet kan ein også gi eit tilbod på provisjon. Provisjon og timespris hjå dei ulike aktørane i Førde er tilnærma like, slik ein ser i tabellen (figur 3) nedanfor.

	ESF	Garanti	Fjordane Advokatkontor
Provisjon	1,3-3,5%	1,5-3,5%	1-4%
Timespris	2250 kr	1000-2500 kr	2100 kr

Figur 3: Provisjonssats og timespris hjå aktørane i Førde (Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS, 2018a) (Garanti, 2018a) (Vedlegg 5)

Meklarprovisjon er eit vederlag eigedomsmeklaren har rett på når ein handel har kome i stand. Provisjonssatsen til ein eigedomsmeklar kan vere fast eller degressiv. Er provisjonen fast skal meklar ha krav på den avtalte prosentsatsen av kjøpesummen, medan ved ein degressiv provisjon aukar provisjonen med kjøpesummen sin storleik (Bråthen og Solli, 2011, s.32). Alle aktørane i Førde opplyser at provisjonen vil ligge mellom ein prosentsats til ein annan. Aktøren med størst sprik er Fjordane Advokatkontor med ein provisjonssats på 1-4%. Dei er dermed den aktøren som kan gi lågast provisjon, men også den høgste av desse tre. ESF opplyser i si prisliste at grunnlaget for ei vurdering av eit tilbod frå ein meklar bør gjerast ut frå ei vurdering av heilheita (Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS, 2018a). Fjordane Advokatkontor opplyser om det same innhaldet i deira prisliste (Vedlegg 5). Felles for alle er at prisane i prislistene er inkludert meirverdiavgift.

Prislistene elles er svært ulikt forma. Dei ulike aktørane tilbyr alle forskjellige løysingar vedrørande dei ulike delane ved eit oppdrag. Dei fleste prisane er prisatt frå-til, medan eit fåtal er fast. På grunnlag av dette er det umogleg å lage eit reelt prisoverslag per aktør for å sjå eventuelle skilnadar og kven som tilbyr den rimelegaste prisen. Eit tilbod frå ein meklar er med andre ord skjønnsbestemt, og avhenger dermed av omfanget på oppdraget.

Eit eksempel på skilnadar ved prissetting med frå-til er måten desse tre aktørane prissetter marknadsføringsdelen. Medan ESF har to marknadspakkar å velje i mellom, enkel kr. 9000 og standard kr. 16 000 (Eigedomsmekling Sogn og Fjordane, 2018a), har Garanti Førde både

annonsering på nett kr. 1500 - 5000, Garanti Digitale Medier kr. 500 - 12 500, og annonsering i avis å tilby kunden (Garanti, 2018a). Fjordane Advokatkontor tilbyr kunden ein standard marknadspakke til kr. 12 900, og om ynskjeleg kan ein betale for heil- eller halvsi- des annonsering i lokalavisa Firda for kr. 7500 eller kr. 12 500 kr per inntrykk (Vedlegg 5).

Eit anna eksempel med stor skilnad er pris på takst og bustadsalsrapport. ESF tilbyr ein pris frå ca. kr. 5000, medan Garanti tar 2500 - 30 000 kr for dette. Nyttar ein Fjordane Advokatkontor må seljar sjølv dekke vederlaget til takstmannen direkte. Det vil seie at seljar sjølv er ansvarleg for å kontakte taksmann for prisoverslag og eventuell avtale for gjennomføring av takst/bustadsalsrapport. Eit tilbod frå ein meklar er med andre ord skjønnsbestemt, og avhenger dermed av omfanget på oppdraget. Aktørane i Førde har alle ulike måtar å prissetje tenestene sine på, difor er det nærast umogleg å ta føre seg ei samanlikning av desse tre.

2.12 Aktørane i Førde sitt resultatrekneskap anno 2016

Via nettsida til Regnskapstall kan ein finne og samanlikne resultat-rekneskap til ulike firma i Noreg (Regnskapstall, u.å.). Denne nettsida opplyser at dei hentar tal og offentleg juridisk informasjon via Brønnøysundsregistra. Legg ein inn dei tre eigedomsmeklingsføretaka i Førde finn ein registrerte tal for 2012-2016. Det er kunn registrert tal for éin av aktørane i Førde for 2017. Den som sit med høgst årsresultat for kvart år er Eigedomsmekling Sogn og Fjordane. For rekneskapsåret 2016 er det registrert følgjande tal:

	Garanti Eiendomsmegling	Fjordane Advokatkontor	ESF
Resultatrekneskap	2016	2016	2016
Sum driftsinntekter	8 407 000	4 662 000	29 404 000
Driftsresultat	1 326 000	679 000	7 279 000
Resultat før skatt	1 298 000	823 000	7 587 000
Årsresultat	971 000	618 000	5 437 000

Figur 4: Samanlikning av resultatrekneskap for dei tre aktørane i Førde (Regnskapstall, u.å.)

Det er, som vist ovanfor i tabellen (figur 4), store sprik mellom dei tre aktørane. ESF har eit årsresultat som ligg vesentleg høgare enn dei to andre. Garanti Førde ligg som nummer to medan Fjordane Advokatkontor ligg sist. Denne rekkjefølja ligg føre for kvart år som er registrert hjå nettsida (Regnskapstall, u.å.).

Kapittel 3

3.0 Metode

I dette kapitlet vil eg ta føre meg definisjonar knytt til samfunnsvitskapleg metode, samt ei grunngeving og oppsummering av mine val for metode, forskingsdesign, utval og data. Eg vil forklare mi gjennomføring av analysa, samt reliabilitet og validitet ved analysa.

3.1 Kva er metode?

Metode er læra om dei verkty ein kan nytte for å samle inn informasjon, samt ein systematisk måte å undersøke verkelegheita på (Halvorsen, 2008, s. 20). Metode er dermed rekna for å vere eit hjelpemiddel ved forskning, samt læra om å samle, organisere, tilverke, analysere og tolke data på ein systematisk måte (Johannesen et al., 2004).

Når ein skal gjennomføre ei forskning er det viktig å ha ein strategi for korleis ein skal gå fram. Denne strategien er metoden. I samheng med denne oppgåva vel eg metode basert på kva eg meiner kan gje meg gode data og for å belyse problemstillinga mi på best mogeleg måte (Dalland, 2017, s. 51). Valet står mellom kvantitativ metode og kvalitativ metode.

3.1.1 Kvantitativ og kvalitativ metode

Nyttar ein kvantitativ metode er det kvantitative data som samlast inn. Kvantitativ data er data som er omgjort til tal. Desse tala gir data i form av målbare einingar som gir forskaren moglegheit til å behandle store mengde data på ein effektiv måte gjennom ulike statistiske teknikkar (Jacobsen, 2010, s. 65).

Ved ei kvantitativ analyse må forskaren i følge Jacobsen (2008, s. 65) ha klare spørsmål for å få svar på ei hypotese, og på førehand kunne definere svar som er relevante (Jacobsen, 2008, s.65). Ei kvantitativ analyse går i breidda (ekstensivt) og undersøker mange einingar (Jacobsen, 2010, s. 66). All data som blir henta inn analyserast best ved å nytte tabellar, grafar og andre framstillingar som eignar seg for tal.

Nyttar ein kvalitativ analyse er det kvalitative data som samlast inn. Kvalitativ data er data i form av ord, setningar og uttrykk (Jacobsen, 2010, s. 56). Den som forskar prøver ved ei kvalitativ analyse å samle inn data så opent som mogleg, samt leggje få føringar på det som skal undersøkast. Denne tilnærminga blir med andre ord rekna for å vere open, det vil seie at forskaren er open for nye innspel og overraskande informasjon.

Ved ei kvalitativ analyse går ein meir i djupna (intensivt) på eit smalt felt, det vil seie at ein undersøker eit mindre antal einingar.

Lavik (1981) har utarbeida ei oversikt som viser dei største forskjellane mellom kvantitative og kvalitative metodar (Lavik, 1981, s. 19). Tabellen under viser til nokre av punkta henta frå Lavik si oversikt.

Aspekt ved metodane	Kvantitativ metode	Kvalitativ metode
Problemstilling	<i>Ferdige hypotesar, beskrivande</i>	<i>Eksploderande, formulerande</i>
Informasjonsmengd	Få opplysningar om mange undersøkingseiningar	Mange opplysningar om få undersøkingseiningar
Datainnsamlingsprosessen: 1) Forskaren sitt forhold til datakjelda	<i>Distanse, nøytralitet</i> Forskaren engasjerer andre til innsamling av data	<i>Nærleik, innleving</i> Forskaren deltek sjølv i innsamling av data
2) Intervjuaren sit forhold til datakjelda	<i>Eg-det</i> -forhold mellom intervjuar og undersøkingssperson	<i>Eg-du</i> -forhold mellom intervjuar og undersøkingssperson
3) Val av instrument, presentasjon av stimuli	<i>Spørjeskjema</i> (systematisk) strukturert og formelt	<i>Intervjuguide, lydbandopptak</i> (usystematisk) ustrukturert og uformelt
Behandling av data	Svara omkodast	Svara blir verande uendra
Presentasjon av data	Oppteljing	Sitat
Tolking av data	Presisjon	Relevans
Type informasjon resultatane kan gi	Samanliknbart, forklaring, interesse for det felles, det gjennomsnittlege, det representative	Fullstendigheit, forståing, interesse for det særigne, det unike, evt. det avvikande

Figur 4: Forskjellar mellom kvantitative og kvalitative forskingsmetodar (Lavik, 1981, s.19)

3.2 Val av metode

I forkant av denne oppgåva hadde eg eit ynskje om å finne ut meir om eigedomsmarknaden i Førde. Ettersom eg er eigedomsmeklingsstudent var det naturlege valet å sikte problemstillinga inn mot lokale eigedomsmeklarar og deira perspektiv på marknaden.

Ut i frå omfanget på mi problemstilling har eg valt å nytte kvalitativ forskingsmetode. Formålet med mi undersøking er å utvikle ei forståing av heilheita ved eigedomsmarknaden i Førde. For å nå fram til ei slik tilnærming ynskjer eg å gå meir i djupna med ei opa tilnærming. Dei lokale eigedomsmeklarane sine opplevingar og erfaringar er grunnlaget for undersøkinga, difor er ei kvalitativ fenomenologisk tilnærming eigna å nytte i mi oppgåve. Fenomenologi vil seie menneskeleg erfaring. Val av instrument for gjennomføring av undersøkinga er intervju.

Eigedomsmarknaden i Førde innehar totalt kring ti eigedomsmeklarar fordelt på tre føretak, ut i frå desse tala vil det dermed vere representativt med eit mindre antal einingar. Nyttar eg personlege intervju til å innhente data kan eg gjennom desse intervjuar stille opne spørsmål, samt nytte meg av oppfølgingsspørsmål for å finne ut kvifor informanten svarar som han/ho gjer. Som eit resultat av dette vil informanten forhåpentlegvis kome med meir beskrivande svar på spørsmåla. Ein informant er ein person som blir spurt i eit intervju (Halvorsen, 2008, s.296).

Ut i frå desse kriteria ynskjer eg å nytte kvalitativ forskingsmetode, då eg meiner denne metoden vil passe best til mi oppgåve. Ved ein kvalitativ forskingsmetode går ein i djupna med ei opa tilnærming og studerer relativt få einingar.

3.2.1 Fordelar ved kvalitativ metode

Ein kvalitativ forskingsmetode er ein open metode. Openheit gir nyanserte datamaterial, som er godt eigna til å få fram det spesifikke og unike ved ein person (Jacobsen, 2010, s. 61). Kvant intervjuobjekt fekk i førekant av intervjugjennomføringa opplysningar om problemstilling, samt ei oversikt over tema for spørsmåla. Intervjua vart gjennomført som prestrukturerte intervju, alle intervjuobjekta svarte dermed på dei same spørsmåla etter same rekkjefølje, men mine oppfølgingsspørsmål vart forma ut frå intervjuobjektet sitt svar. På

denne måten vart alle intervjuobjekta behandla likt, samtidig som at kvart intervjuobjekt fekk snakke ope og fritt rundt kvart spørsmål.

Ein kvalitativ forskingsmetode tek føre seg eit fåtal einingar. På denne måten får ein nærleik til kvart intervjuobjekt, samtidig som denne nærleiken er gjensidig. Ved å nytte denne metoden kjem ein dermed nært inn på intervjuobjekta, i mitt tilfelle gjennom samtalar både før, under og i etterkant av intervjuet.

Ein kvalitativ forskingsmetode blir og sett på som fleksibel (Jacobsen, 2010, s. 61). Utgangspunktet er at ein har ei problemstilling ein ynskjer å belyse. Undervegs i prosessen kan det dukke opp uventa informasjon og kunnskap som kan endre problemstillinga. Undersøkinga blir dermed rekna for å vere interaktiv, ein kan med dette gå tilbake å endre på problemstilling og datainnsamlingsmetoden undervegs i forskinga (Jacobsen, 2015, s. 130). Dette var tryggande å ha i bakhovudet dersom eg hadde behov for å endre problemstillinga undervegs i prosessen.

3.2.2 Utfordringar ved kvalitativ metode

Fleksibiliteten ein har ved ein kvalitativ forskingsmetode kan i enkelte situasjonar vere ei utfordring for mange då ein kan få ei oppleving av at ein aldri blir ferdig grunna det stadig dukkar opp ny informasjon (Jacobsen, 2010, s. 63). Dette kan medføre at forskaren til slutt vil sitte igjen med ei heilt anna problemstilling, samt undersøking, enn utgangspunktet tilsa.

Ein kvalitativ forskingsmetode kan også vere utfordrande med tanke på ressursane som krevjast ved innsamling av datamaterial. Intervju er tidkrevjande, samtidig som dei kan vere kostnadskrevjande å gjennomføre. I mitt tilfelle opplevde eg ikkje intervju for å vere kostnadskrevjande, men på grunn av hektiske tider i egedomsmeklingsbransjen i Førde var det vanskeleg å samkøyre intervju. Intervjua vart dermed gjennomført i ulike veker, som førte til at det tok lengre tid for meg å kunne starte med analyse av innhenta datamaterial. Det positive med at eg gjennomførte intervju med intervjuobjekt frå same stad som eg bur var at eg kunne møte opp eller avtale intervju på kort varsel.

Ein blir ofte tvungne til å prioritere mange nyanser framfor mange einingar (Jacobsen, 2010, s. 62). Vel ein kvalitativ forskingsmetode rekk ein berre over eit fåtal personar, noko som kan

føre til eit generaliseringsproblem. Sit eg igjen med eit representativt utval?

Ei utfordring som også kan dukke opp er korleis ein skal tolke all den nyanserike informasjonen ein får gjennom eit intervju. Datamaterialet ein får gjennom eit intervju er svært komplekse (Jacobsen, 2010, s. 63), ein kan dermed lett miste oversikta over kva informasjon som er relevant for oppgåva og kva informasjon som ikkje er like relevant.

3.3 Undersøkingdesign

Forskinga sin første fase kan seiast å vere utvikling av problemstilling. Den andre fasen er val av undersøkingdesign. Ein må stille seg sjølv spørsmålet om kva undersøkingdesign som passar best til den gitte, bestemte problemstillinga. Valet av undersøkingdesign vil ha store konsekvensar for undersøkinga si gildskap samt reliabilitet (Jacobsen, 2015, s.89).

Undersøkingdesignet kan ein enkelt seie er ”kartet som viser vegen til målet”, og skal vere eit overordna praktisk opplegg for korleis ein skal gå fram for å samle inn datamaterial. Ein har tre ulike forskingsdesign å skilje mellom; eksplorativt design, deskriptivt design og kausalt design (Sander, 2017).

Eit eksplorativt design blir kjenneteikna for å vere eit utforskande design. Ein vil ved å velje eit eksplorativt design utforske eit fenomen som ein har manglande kunnskap om. Designet nyttast difor når ein ynskjer å finne ut meir ut om eit fenomen. Problemstillinga er gjerne uklår, og ein er usikker på korleis ein skal gå fram med analysa. Eit eksplorativt design blir ofte knytt til kvalitative forskingsmetodar og induktive (intensive) studiar, og handlar om å lage teoriar ut i frå studiar (empiri) av eit fenomen (Sander, 2017).

Eit deskriptivt design blir kjenneteikna for å vere eit beskrivande design. Ein vil ved å velje eit deskriptivt design gi svar på spørsmål som kva, korleis, kven og kvifor. Designet nyttast difor når ein ynskjer å beskrive eller finne samanheng mellom ein eller fleire omgrep eller variablar. Datamaterialet er som regel talfesta og blir ofte nytta i meningsmålingar. Dette designet nyttar ein dersom ein veit kva problem ein ynskjer å utdjupe. Eit deskriptivt design blir ofte knytt til kvantitative forskingsmetodar (Sander, 2017).

Eit kausalt design blir kjenneteikna for å vere eit design som skal forklare ein årsak (årsak-

verknad). Ein vil ved å velje eit kausalt design finne ein statistisk årsakssamanheng, kausalitet, mellom to variablar. Designet nyttast difor når ein ynskjer å finne ut kva årsak som fører til ei hending, og blir ofte knytt til deduktive (ekstensive) studiar som handlar om å teste teoriar mot verkelegheita (empiri) (Sander, 2017).

3.4 Val av undersøkingsdesign

Mi problemstilling omhandlar eigedomsmarknaden i Førde, sett frå lokale eigedomsmeklarar sitt perspektiv. Med utgangspunkt i ei kvalitativ fenomenologisk tilnærming der eg har eit ynskje om å utforske eit område eg har manglande kunnskap om, er eit eksplorativt design det designet som eignar seg best til mi problemstilling. Problemstillinga mi er uklår og definert som utforskande, eg vil dermed gjennom eit eksplorativt design utforske eit fenomen som eg har manglande kunnskap om. Eg vil med eit eksplorativt design få ei betre innsikt og skape ei betre forståing rundt problemstillinga.

Eg ynskjer vidare å gjennomføre oppgåva mi som ein små-N-studie. Ved eit små-N-studie går ein ofte på tvers av fleire casar for å skape eit breiare perspektiv, og ei rikare beskriving av eit spesielt fenomen (Jacobsen, 2010, s. 60).

3.5 Utval

Eit utval blir definert som ei stikkprøve som trekkjast frå eit empirisk univers (Halvorsen, 2008, s. 303).

Ein skil mellom to utval; sannsynsutval og ikkje-sannsynsutval. Ved sannsynsutval vel ein eit utval på ein måte som gjer at ein etterpå kan generalisere resultata med ein nøyaktig spesifisert grad av sikkerheit. Ved ikkje-sannsynsutval kan ein ikkje generalisere funn ut over det utvalet ein har føretatt (Halvorsen, 2008, s. 160). Eg har i denne oppgåva valt å nytte sistnemnte, eit ikkje-sannsynsutval.

Det fins ulike formar for ikkje-sannsynsutval; bekvemmelegheitsutval, kvoteutval og vurderingsutval. Eg har valt å utføre eit vurderingsutval då dette er mest hensiktsmessig i henhold til mi problemstilling.

Når ein vel eit vurderingsutval er formålet ikkje å sikre representativitet, men å få eit høgast mogleg kvalitativt innhald i informasjonen. Eit vurderingsutval er eit utval der ein forskar vel ut element frå populasjonen fordi desse elementa har bestemte eigenskapar som forskaren ynskjer skal vere representert i utvalet (Halvorsen, 2008, s.164).

Problemstillinga mi omhandlar eigedomsmarknaden i Førde, funna vil dermed ikkje nødvendigvis vere representative for andre stadar. Når eg formulerte problemstillinga mi hadde eit ynskje om å fokusere den inn imot ei spesiell gruppe av einingar, dette grunna deira kunnskap og erfaringar innan området som problemstillinga omhandlar. Sjølv om funna nødvendigvis ikkje vil vere representative for andre stadar, har eg likevel prøvd å skaffe eit representativt utval til mi forskning. Eit representativt utval styrker validiteten ved oppgåva.

Sidan mi forskning omhandlar eigedomsmarknaden i Førde ville eg snakke med lokale eigedomsmeklarar. Dette fordi eg meiner eigedomsmeklarane sit med størst kunnskap om eigedomsmarknaden. I Førde er det tre eigedomsmeklingsføretak. Eg valte å kontakte kvart føretak med den intensjonen om å setje saman eit utval beståande av ein eller fleire eigedomsmeklarar frå kvart føretak. På denne måten ville eg få eit meir representativt utval. Sidan eg gjennom problemstillinga mi også ville sjå nærare på eigedomsmeklingsbransjen i Førde ville ikkje det eksempelvis vore representativt å ha eit utval med eigedomsmeklarar frå eitt og same føretak.

Utvalet mitt består av totalt tre eigedomsmeklarar, alle lokale eigedomsmeklarar i Førde. Ein eigedomsmeklar frå kvart føretak. Alle har hatt god fartstid i yrket som eigedomsmeklar og kjenner marknaden i Førde godt.

3.6 Primær- og sekundærdata

Når ein skal samle inn datamaterial til ei forskning står ein ovanfor to val. Skal informasjonen innhentast som primærdata eller sekundærdata?

Primære datakjelder definerast som nye data som forskaren samlar inn sjølv (Halvorsen, 2008, s. 114). Dette datamaterialet samlast inn fysisk eller digitalt ved at forskaren direkte går ut i felten og spør menneske eller grupper av menneske. Primærdata blir dermed også kalla feltdata, medan primærundersøking også går for feltundersøking. Ved ei feltundersøking kan

ein innhente informasjon via eksempelsvis intervju, observasjon eller spørjeskjema (Jacobsen, 2015, s. 139-140). Desse tre metodane kan brukast kvar for seg eller saman.

Sekundære datakjelder definerast som data som allereie eksisterer. Dette datamaterialet er med andre ord informasjon som er samla inn av andre og som er tilgjengeleg (Halvorsen, 2008, s. 301). Dersom ein skal nytte seg av sekundære datakjelder er det viktig med ei kritisk tilnærming då informasjonen kan vere samla inn for eit anna formål enn det ein ynskjer å nytte den til. Sekundærdata blir også kalla for skrivebordsdata, medan sekundærundersøking også går for skrivebords-undersøking.

I denne oppgåva har eg i teoridelen nytta sekundære datakjelder, altså allereie eksisterande informasjon. I forskingsdelen skal eg samle inn nye data (primære datakjelder/feltdata) gjennom intervju (primærundersøking/feltundersøking).

3.7 Innhenting av datamaterial

Når ein nyttar ein kvalitativ forskingsmetode som grunnlag for innhenting av datamaterial kan metodar for innsamling vere gruppediskusjon, djupneintervju og observasjonar (Halvorsen, 2008, s. 133-140). I denne oppgåva hentar eg inn datamaterial gjennom djupneintervju, som nemnt under punkt 3.2.

Mitt ynskje ved ei kvalitativ tilnærming var å innhente datamaterial via djupneintervju slik at eg skulle få ei djupare tilnærming av intervjuobjekta sin åtferd, motiv og personlegdom (Halvorsen, 2008, s. 138). Gjennom eit djupneintervju blir kvart intervjuobjekt intervjuet kvar for seg, på denne måten unngår ein at intervjuobjekta blir påverka av andre, slik som eksempelvis kan oppstå under ein gruppediskusjon. Eit djupneintervju er ein samtale der forskar oppmuntrar intervjuobjektet, også kalla ein informant, til å bruke eigne ord til å fortelle om erfaringar og haldningar som er relevante for den aktuelle problemstillinga (Halvorsen, 2008, s. 138).

3.8 Utforming og gjennomføring av datainnsamling

Som nemnt i punkt 3.2.1 vart intervjuet gjennomført som pre-strukturerte intervju. Eit pre-strukturert intervju er den vanlegaste forma for intervju, og er ein samtale mellom forskar og

intervjuobjektet som vert styrt av forskaren.

Når eg forberedte intervjuguiden starta eg med å dele intervjuet inn i ulike tema. Dette blir kalla pre-strukturering, og inneber at ein på førehand bestemmer seg for kva element intervjuet skal konsentrerast spesielt om. Idealet til den kvalitative metoden er at eit intervju skal vere ustrukturert og uformelt, difor påpeiker enkelte at pre-strukturering er ei form for lukking av data. Går ein i staden vekk frå pre-strukturering og heller nyttar seg av at ein svært lav struktur kan det føre til at datamaterialet blir så komplekse at det kan bli både ressurskrevjande og vanskeleg å analysere dei (Jacobsen, 2010, s. 90-91). På bakgrunn av dette valde eg difor temainndeling slik at intervjuet og dens innhald på denne måten vart konsentrert rundt problemstillinga mi.

Under intervjua presenterte eg dermed kvart tema med innleiande spørsmål for å få intervjuobjektet til å uttale seg fritt. Intervjuguiden skal kunn nyttast dersom intervjuobjekta sjølv ikkje kjem inn på eller belyser det eg ynskjer svar på (Jacobsen, 2010, s. 92), difor hadde eg i intervjuguiden laga punkt med spørsmål som eg ynskje svar på per tema. Ved hjelp av ein slik struktur fekk eg dermed svar på det eg hadde eit ynskje om å få vite noko om eller som hadde betyding for mi forskning.

Sidan problemstillinga mi er relativt vid måtte eg både bestemme meg for å fokusere på enkelte forhold og lage underspørsmål til problemstillinga (punkt 1.2) samt presisere og avgrense problemstillinga (punkt 1.3). Dermed måtte eg i intervjuha ei opa tilnærming og fokusere på heilheita ved eigedomsmarknaden i Førde, samtidig som eg måtte avgrense og spesifisere enkelte tema for at eg skulle få svar på underspørsmåla til problemstillinga. På denne måten hadde eg ein struktur i intervjuet, men fortsatt ein open og lett dialog der intervjuobjekta kunne snakke fritt og dele sine meiningar og opplevingar.

I forkant av intervjua vart kvart intervjuobjekt, vidare kalla for informant, per e-post informert om hensikta ved intervjuet, samt informasjon om problemstilling. Informantane fekk valet om anonymitet. Alle takka ja til dette og blir difor anonymisert i oppgåva. Tross anonymiteten fekk eg tillating til å skrive at informantane kjem frå ulike eigedomsmeklingsføretak i Førde. Informantane vart i førekant av intervjua også spurt om bandopptak var greitt å nytte. Alle samtykte til dette så lenge bandopptaka vart sletta ved ferdig gjennomført forskning. Ved å ta opp lyd via bandopptak vart ikkje intervjua for langdryge, og eg kunne gjennom intervjuet

fokusere på informanten og den informasjon som var gitt, i staden for å bruke tida på å notere ned alt som vart formidla.

Intervjua av informantane er transkribert frå munnleg til skriftleg form, og ligg som vedlegg i oppgåva. Det føreligg derimot eit par små endringar i kvart intervju då eg ynskjer å ivareta informantane og deira anonymitet. Eg meiner likevel dette ikkje har noko betyding for intervjua, og deira kontekst eller innhald. I etterkant av intervjua har eg gjennomgått data for kvar enkelt informant. Eg har høyrte gjennom kvart enkelt intervju via bandopptakar, samt skrive ned og tatt føre meg den informasjonen som var mest sentral for mi problemstilling.

3.9 Validitet og reliabilitet

Validitet (gyldigheit) og reliabilitet (pålitelegheit) seier noko om kvaliteten på oppgåva og den informasjonen som har blitt innhenta (Halvorsen, 2008, s.67-68).

Validitet er knytt til datamaterialet eg har samla inn. Er datamaterialet relevant for problemstillinga mi? Har eg fått inn informasjon som kan gi meg svar på problemstillinga?

I etterkant av intervjua med eigedomsmeklarane sit eg igjen med mykje relevant informasjon. Utarbeidd tema og spørsmål, via pre-strukturering, som vart nytta i intervjua ser eg på som gode då datamaterialet har gitt mange funn til mi problemstilling. Eg ser likevel at spørsmåla kunne vore endå meir spesifisert, då informasjonen som var gitt av kvar informant ved enkelte spørsmål var av veldig ulik karakter. Det vart difor vanskeleg å samanlikne enkelte funn. Eg har likevel fått svar på dei områda eg gjennom oppgåva ynskja å belyse, eg er dermed nøgd med innhenta datamaterial og måten det vart gjort på.

Reliabilitet er knytt til kvaliteten på undersøkinga eg har føretatt. Kan du stole på at datamaterialet som eg har henta inn er påliteleg og gjennomført på ein truverdig måte? Er målingane mine pålitelege?

Datamaterialet mitt vart henta inn via djupneintervju av lokale eigedomsmeklarar. Under slike intervju kan det oppstå situasjonar som kan vere ein trussel mot oppgåva si pålitelegheit:

Tillit er ein av desse, og kan under intervjua vere med på å påverke informatane sine svar.

Ligg det føre ein tillit mellom intervjuar og informant vil det vere større sannsyn for at informanten svarar ærleg under intervjuet. Eg har, heilt sidan første kontakt med informantane, prøvd å byggje opp ein tillit med kvar enkelt. Dette med å mellom anna behandle intervjua konfidensielt og anonymisere informantane ved kvart ledd i oppgåva.

Vidare kan det under intervju oppstå kommunikasjonssvikt som kan vere ein trussel mot pålitelegheita, dersom det eksempelvis oppstår misforståingar eller feiloppfatningar ved gitt informasjon. Under intervju var eg spesielt oppmerksom på dette, og passa på å kome med oppfølgingsspørsmål til det eg var usikker på, og ved uklare svar avklare om eg hadde forstått informantane riktig.

Ein trussel på pålitelegheita kan også oppstå ved at informantane kjem med usanne utsegn i intervju. Eg trur derimot dette ikkje ligg føre ved mine informantantar då intervju ikkje omhandla personlege spørsmål om dei sjølve, men meir om deira personlege meiningar innanfor eit område som ikkje er dei personleg nærstående.

Kapittel 4

4.0 Empiri

I dette kapitlet vil eg presentere og analysere innsamla og gjennomgått datamaterial, empirien. Eg vil ta føre meg spørsmåla frå intervjuguiden der funna frå dei tre informantane blir presentert, samanlikna, samt kopla opp mot teori. Samanlikning blir gjort for å belyse og finne eventuelle likskapar eller forskjellar ved informasjonen som er gitt av informantane. Datamaterialet eg tar føre meg i avsnitt 4.1 er dei funna som kan ha størst betydning for mi problemstilling. Intervjua ligg i ordrett transkribert form som vedlegg.

4.1 Resultat frå undersøkinga

4.1.1 Konkurransen

- Korleis opplever du konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde?

På dette spørsmålet gav alle informantane eit felles uttrykk for at konkurransen mellom aktørane i eigedomsmeklingsbransjen i Førde er relativt liten. Aktørane konkurrerer om kundane, men konkurransen er i lita grad synleg eller merkbar, tross i at mange vel å hente prisar hos fleire aktørar samt synfaring med ulike meklarar. Ord som moderat og stabilt vart nytta til å skildre konkurransen. Ein informant meiner det går meir på tillit og at *"kunden søkjer mot den dei stolar på"*. Ein annan seier deira føretak har forventa fleire aktørar i bransjen i Førde. Bransjen er nok tøffare andre plassar enn i Førde uttalar eine informanten. Ein informant legg til at konkurranse bør det vere, hans føretak ynskjer konkurranse fordi *"noko anna blir jo ei sovepute"*. Det blir fortalt at to aktørar delar marknaden likt med 45% i snitt medan den tredje aktøren har 10% i snitt, og at slik har det vore i 6-7 år. *"Med andre ord ganske stabilt"* i følge eine informanten. I teorien (punkt 2.12) viser tal for rekneskapsåret 2016 at ESF sit med eit resultatrekneskap langt høgare enn dei to andre føretaka, om lag 4,5 millionar meir. Fjordane Advokatkontor og Garanti Førde har eit sprik mellom seg på om lag 350 000 kr, noko som tilseier at dei ligg ganske likt i forhold til driftsresultat. Likevel ligg Garanti Førde med om lag det dobbelte i driftsinntekter i forhold til Fjordane Advokatkontor.

Det er tydeleg, både gjennom ordlegging og kroppsspråk, at dei tre aktørane har lite med

kvarandre å gjere, og ser lite til kvarandre. Alle meiner det ligg føre ein konkurranse og at dette er sjølvsgagt i kvar ein marknad, men at sjølve konkurransesituasjonen er liten og lite merkbar. I forhold til årsresultat, vist i (tabell 4) teorien (punkt 2.12), er det som informantane indikerer ein stabilitet mellom dei tre aktørane i eigedomsmeklingsbransjen i Førde. Dette har det også vore i mange år i følge årsresulta, slik informantane også gir uttrykk for. Funna kan dermed indikere på at konkurransen i eigedomsbransjen i Førde er roleg og stabil, då desse informantane representerer aktørane i eigedomsmeklingsbransjen i Førde.

- Er det rom for fleire eigedomsmeklingsføretak i Førde?

Ingen av informantane ser føre seg at det per no er marknad for ein aktør til i eigedomsmeklingsbransjen i Førde. Dersom nokon prøver seg så må denne aktøren ha god tolmod samt lite krav til inntening. To av informantane meiner at dersom ein ny aktør ynskjer å etablere seg i Førde så må denne aktøren vere så bra at ein anten utkonkurrerer ein annan aktør, eller tar over for ein allereie etablert aktør. Fram i tid, med ein større marknad som resultat av fleire innbyggjarar, vil det kanskje vere mogleg for ein ny aktør å etablere seg i Førde. I følge prognosar skal Førde ha eit folketal på 14 523 innbyggjarar innan år 2030. Dette utgjer, som skrive i teorien (punkt 2.6), ei årleg gjennomsnittsauke på om lag 110 personar. Om dette er ei auke som vil gi aktuelle aktørar moglegheita til å etablere seg var det eintydig semje hjå informantane om at det er umogleg å forutsjå.

Ein annan informant peikar på koplinga mellom det å vere bankkunde og ha meklar i banken, og siktar til Sparebanken Sogn og Fjordane som er ein stor og dominerande bank med stor marknadsandel på nettopp bank i følge informanten. I Førde har ein andre kjedebankar med lågare marknadsandel, med meklarkontor i andre delar av landet. Desse kjedebankane har tidlegare og vil i framtida mest truleg prøve seg i Førde, men samtidig peikar informanten på at det mest truleg ikkje er den store kundeporteføljen i egne bankkundar. Ein informant seier at som bankuavhengig aktør opplev dei at dei mindre bankane i Førde anbefaler kundane sine å kome til dei då dei ikkje vil sende kundane til ESF, då dei gjerne vil få tilbod om bank samtidig. Ein annan informant meiner det ligg eit konkurransefortrinn ved å vere knytt til bank. Ein kan ved dette nå ut til nye kundegrupper på tvers av tenestene kvar einskild bank tilbyr. *”Det er jo ein strategi på den sida”* seier vedkommande. Det er tydeleg at denne strategien fungerer ut i frå tala vist (figur 4) i teorien (punkt 2.12).

4.1.2 Egedomsmarknaden

- Korleis vil du beskrive egedomsmarknaden i Førde så langt dette året?

Informantane starta innleiingsvis å fortelje om deira føretak sine nøkkeltal for første kvartal i år, i forhold til første kvartala dei to førre åra. To av informantane fortel at første kvartal i 2018 har vore ganske likt med første kvartal både i 2017 og 2016. Den eine legg til at første kvartal i 2017 og 2018 ligg lågare i forhold til første kvartal i 2016, medan den andre seier første kvartal i 2018 er betre enn første kvartal i 2017 og 2016. Ein informant fortel at marknaden stagnerte og gjekk ned i siste del av 2017, der prisnedgang var eit resultat av dette. Eit godt resultatet for første kvartal i 2018 kan, i følge den eine informanten, ha kome av at informanten sitt føretak har lukkast betre i konkurransen og tatt større marknadsandel. Set ein nøkkeltala frå desse to informantane opp i mot folketalsauka på 189 personar frå 1. januar 2016 til siste kvartal i 2017 kan det tyde på ein samanheng mellom desse to variablane.

I motsetnad til ein bra marknad så langt i 2018 har ein informant opplevd det første kvartalet i år for å vere *"heilt greitt"*, samanlikna med september/oktober året før der føretaket til informanten hadde den beste perioden nokon gong. Denne informanten trur faktorar som renter og eigenkapital spelar inn på folk si mindre interesse ved å flytte på seg. Dette fører til meir mekling, at ein må forhandle meir og samla sett jobbe mykje meir for å få i gong ein handel enn ved tidlegare periodar i følge vedkommande.

Felles for to informantar er at dei peikar på færre objekt for sal i marknaden i Førde enn tidlegare. Frå januar 2018 til april 2018 har det blitt omsett 52 bustadeiningar, som skrivi i teorien (punkt 2.9). Eine informanten opplev at det har vore slik sidan siste del av desember. Per 24. april hadde dei tre aktørane, som skrivi i teorien (punkt 2.10), totalt 23 annonsar registrerte på nettsida Finn. Desse to peikar også på færre kundar på visning, der den eine legg til at seljarane ofte må setje ned prisen på sitt salsobjekt, i motsetnad til den andre som opplev få men seriøse kundar på visning, som gir god treffprosent i forhold til bod. Ein informant beskriv omsetjingstida som lengre, og at ein ikkje oppnår like mange sal over takst slik som tidlegare. Likevel peikar denne informanten på at dei attraktive bustadane går som før, gjerne over takst.

- Opplever du at Førde sin egedomsmarknad bevegar seg i takt med resten av landet og/eller

med samanliknbare plassar?

To av informantane fortel at på generell basis oppfattar dei bevegelsane i marknaden i Førde som stabile. Marknaden går ikkje like mykje opp som andre plassar, men den går heller ikkje like mykje ned. Den er meir flata ut. *”Ein har på ein måte ei jamnare kurve her enn det ein får andre plassar”* seier eine informanten. Ein informant meiner marknaden sjølvstøtt blir påverka av trendane i landet, på same måte som ved andre plassar. Ein annan informant ser ofte ei kopling mellom utelukkande skambod frå kundar og negativ omtale i media om eksempelvis prisnedgang i bustadmarknaden. To av informantane har ei felles oppfatning av at ein ikkje får dei store svingingane i marknaden grunna stabile statlege og offentlege arbeidsplassar, då Førde har, som skrive i teorien (punkt 2.6), om lag 9300 sysselsette der omtrent 2500 av desse er tilsette i Helse Førde. Informantane er alle samla sett samde om ei stabil kurve.

- Kva vil du seie er spesielt med Førde sin eigedomsmarknad?

Ved dette spørsmålet fokuserer kvar informant på ulike sider. Eine informanten fortel at det spesielle med Førde sin eigedomsmarknad er det høge prisnivået sett i forhold til folketalet. Vedkomande opplev samtidig sentralisering, *”vi samlast rundt det som er”* uttalar ein informant. Ein annan informant meiner det ligg føre ei tilflytting som held liv i bustadmarknaden i Førde, samt ein fordel vedrørande dei offentlege arbeidsplassane. Den tredje informanten nemner også dei statlege arbeidsplassane, og at det held prisen godt oppe. Vedrørande fortel vidare om situasjonen kring pendlarane som pendlar til Førde kvar dag på jobb, og meiner desse skapar eit naturleg underliggende press i marknaden. Desse pendlarane kjem, som skrive i teorien (punkt 2.5), frå nabokommunane, og i 2017 var det registrert 3162 innpendlingar til Førde. *”Dersom berre ein liten prosentdel av desse pendlarane vel å flytte mot Førde så har ein plutselig alt for mange som vil kjøpe i forhold til det som er tilbod om her”* seier vedkomande. Kvifor desse pendlarane ikkje har valt å busette seg i Førde når dei arbeider der er det nok mange ulike grunnar til, men at ein og annan ikkje busette seg i Førde som følge av ulike bustadforhold skal ein ikkje sjå vekk ifrå.

- Korleis ser framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde ut i henhold til eigedomsmarknaden?

Ein respondent meiner bransjen i Førde kan få fleire meklarar i framtida, og forklarar dette med at marknaden sannsynlegvis etterkvart vil auke i omfang. Med dette vil konkurransen også bli tøffare. I motsetnad til dette meiner ein annan at det i Førde er begrensa kor mange meklarar det kan vere med tanke på nødvendig tilstrekkeleg omsetnad.

Alle informantane er samde om at «selje-sjølvtjenestene» og digitaliseringa vil påverke framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane. *”Eg trur at desse selje-sjølvtjenestene først og fremst vil føre til eit digitalt løft for heile bransjen som gir moglegheiter for å kunne effektivisere drifta like mykje som desse her selje-sjølvtjenestene”* seier ein av informantane. Ein informant meiner folk ikkje er med på ideen til desse tenestene grunna for stor konsekvens ved å rote det til. *”Ein har mange som tilbyr selje-sjølvtjenester, og dei tilbyr det gratis, så det seier kor mykje inntekter ein kan forvente frå eit slikt konsept”* seier vedkommande. Det blir vedrørande desse tenestene også sagt at ei slik form for teneste vil føre til eit prispress i marknaden. Eine informant seier det sikkert er mange som er i stand til å selje sjølv, men undrar på om det er lønsamt i forhold til tida dei vil bruke.

Vedrørande digitaliseringa seier alle at dette vil føre til ei endring i eigedomsmeklarane sine arbeidsoppgåver. Det blir sagt at nokre funksjonar vil forsvinne gjennom automatisering. Ei slik automatisering vil hjelpe oss til å gjere same jobben meir effektivt skildrar eine respondenten. Informantane er samstemde om at dei trur og håpar at digitaliseringa vil føre til at kostnadsnivået går ned, og at ein dermed forhåpentlegvis vil bli meir konkurransedyktige vedrørande pris, for eksempel i forhold til selje-sjølvtjenestene. *”Det er grådig dyrt å drive med eigedomsmekling, og dermed er det dyrt for kundane”* uttalar ein informant seg. Ein informant peikar på at digitaliseringa vil føre til mindre behov for antal meklarar, og at framtida dermed ikkje er så lys, sett i forhold til kor mange som i dag utdannar seg til å bli eigedomsmeklar. To av informantane kommenterer at dei ser positivt på digitalisering, og at det mellom anna kan hjelpe meklarane til å gjere same jobben meir effektivt, samtidig som dei slepp å bruke mykje energi på dei arbeidsoppgåvene dei ikkje har lyst å bruke tida på. *”Det er ikkje noko kjekt å berre sitje å skrive, det å selje er gøy, å sjå på hus er gøy”* seier ein informant.

Alle informatane er dermed samde om at digitaliseringa vil påverke framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde. Ved å få eit digitalt løft og forenkle arbeidsoppgåvene til meklarane vil det i følge ein informant ligge føre eit mindre behov for meklarar i Førde,

samtidig som marknaden mest sannsynleg vil auke i omfang og dermed gi rom for fleire meklarar og eventuelt aktørar.

4.1.3 Etterspurnad og tilbod

- Oppløver du samsvar mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde?

Ved dette spørsmålet er svara frå informantane svært ulike. Ein informant meiner det samla sett er bra harmoni og balanse mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde. Vedkommande seier det likevel er for lite tilbod i dei pressa områda, og at dette fører til litt for høge prisar. Dei to andre informantane er meir detaljerte og beskriv situasjonen per i dag ved at marknaden har for få einingar til sals og at det for lite aktivitet til å seie noko. *”Spør ein dei som skal selje så er dei sikkert fornøgde med tilbodssituasjonen og etterspurnaden i Førde, spør ein dei som er på bustadjakt og dei som vil kjøpe så får ein nok eit anna svar”* seier ein informant.

Heilt spesifikt meiner ein informant at det er i forhold til etterspurnad er behov for større familiebusadar og større rekkehus, gjerne sentrumsnære. Vedkommande meiner utbyggjarane har for stort fokus på leilegheiter i Førde per i dag, og at dette i etterkant kan gjere Førde til ein leilegheitsby som igjen kan føre til fråflytting. Informanten forklarar dette ved at nabo-kommunane til Førde kan dra nytte av dette, og utvikle seg og få ei folketalsauking dersom Førde ikkje har større busadar å tilby til dei som ynskjer større plass rundt seg.

Dei to andre informantane meiner derimot at Førde har behov for dei mindre leilegheitene, og at utbyggjarane endeleg har forstått dette. Både unge og eldre ynskjer små sentrumsnære eller sentrale leilegheiter. Førde kommune skriv i sin planprogram (punkt 2.8) at minst 1200 einingar er under planlegging. Førde Kommune oppgir ikkje kva for bustadprosjekt det er snakk om, men sett i forhold til omfang vil det sannsynlegvis vere snakk om bustadblokk-prosjekt i sentrum og sentrumsnære områder, slik Førde Kommune ynskjer å prioritere framover, skrive i teorien (punkt 2.7). Eine informanten legg ved at nye einingar som kjem for sal mest truleg vil leggje pris på bruktmaknaden og føre til at den vil gå ned.

Ein av informantane peikar også på tomter og einebusadar som ein generell mangel gjennom fleire år. *”Dei einaste einebusadane som har vore bygde i Førde dei siste åra i noko særleg*

grad er på Ulltang, Sunde og Farsund, og i det eine lille feltet i Bøbakkane” uttalar vedkommande. Førde kommune skriv i sin planprogram, punkt 2.8, at behovet for einebustadar er større enn tilbodet.

Vedkommande viser vidare til Førde kommune og ein tomteselskapspolitikk som dreier seg om å tilby tomter på ein og ein plass. Dette ved å halde igjen tilgjengelege områder til dei har gjort ferdig eit, for så å leggje ut eit nytt. Slik informanten antyder ligg det per april 2018, punkt 2.8, einebustadtomter ute i eit felt i heile Førde. Desse ligg i Slåttebakkane og vart lagt ut til sals for eit år sidan i april 2017. Så langt er 4 av 12 tomter er selde. Informanten meiner konkurransesituasjon ikkje ligg til stades når kommunen fører ein slik tomteselskapspolitikk.

Ein av informantane meiner Førde sine tidlegare «rekkjeføljekrav» har hatt store negative innverknadar på eigedomsmarknaden og sentrumsstrategien i Førde. Rekkjeføljekrava var i følge informanten tidlegare forma slik at for at ein utbyggjar skulle få byggje ut noko i sentrumsnærliggande strøk så måtte vegstruktur vere på plass før ein fekk starte å byggje. Utbyggjaren måtte sjølv eventuelt stå føre kostnadane ved å få ferdigstilt vegstrukturen. *”Når Førde Storsenter vart bygd så kom det samstundes ei ny rundkøyning på riksveg 5. Det var då slik at for at Førde Storsenter skulle få kome opp så måtte eigaren følge rekkjeføljekrava og betale for rundkøyninga i tillegg”* seier vedkommande. Informanten meiner det har vore lite prosjekt i sentrum og elles rundt sentrum dei siste 10 åra på grunn av dette. *”Rekkjeføljekrava har vore noko spesielt for Førde, det har vore ein slags flaskehals i mange år”* fortel informanten. Vedkommande forklarar vidare at når Førdepakken, skrive i teorien (punkt 2.5), beståande av 20 tiltak for å mellom anna forbetre samt etablere veglenker, vart vedtatt så falt dette rekkjeføljekravet vekk. *”Sånn sett er Førdepakken ein gåvepakke til utbyggjarane og Førde”* seier informanten.

Informanten meiner vidare at utvikling og byggeaktivitet er bra for Førde, men er meir skeptisk til at alt kjem på ein gong. *”Ting har no losna, men ulempa er at konkurransesituasjonen blir heilt innsides fordi det gjerne kjem eksempelvis 300 leilegheiter på ein gong i Førde, og så er det ingen som kjem i gong fordi det er ingen som får selt halvparten ein gong”* seier vedkommande. Informanten meiner det vil vere dei beste prosjekta som overlever, eller dei billegaste. Førdepakken har som hovudmål å mellom anna leggje til rette for fortetting og byutvikling, som skrive i teorien (punkt 2.5). Informanten fortel om rekkjeføljekrav som han antyder er grunnen til lite utvikling og utbygging i sentrum av Førde.

Dette kan stemme overeins, sett i forhold til Førdepakken sine formål.

- Kva type bustad og kva område oppfattar du blir minst/mest etterspurt i Førde?

Ved dette spørsmålet trekk informantane fram ulike bustadar og ulike områder. Ein informant meiner det er mangel på einebustadar rundt Sentralsjukehuset. Sjukehuset ligg, som skrivne i teorien (punkt 2.6), sentralt til på Vie omkransa av mange tenester samt bustadtilhøve. Det vil vere naturleg å tenkje at tilsette hjå sjukehuset har ynskje om å bu nærre arbeidsplassen, og at Vie dermed er ein attraktiv plass for desse. Sett i forhold folketalsauka vist i teorien (punkt 2.7, figur 1) er det bydelen Vie som har størst auke i antal personar. Frå januar til april i 2018 har det blitt selt totalt 11 einingar i Vieområdet (punkt 2.9, figur 2). Vedkommande meiner Slåttebakkane er attraktivt, men ligg lågare i pris. I Slåttebakkane har innbyggjartalet minka med 37 personar frå 2013 til år 2018 (punkt 2.7, figur 1), og frå januar til april 2018 har det kunn vore selt 2 einingar (punkt 2.9, figur 2). Ein annan trekk også fram Vie som eit etterspurt område, men har elles ingen formeining om etterspurnaden då den varier i forhold til dei ulike kundegruppene. Den siste informanten tar ikkje føre seg noko spesifikt, men dreg fram Bergum/Hornnes samt Slåttebakkane med grei aktivitet. Ved Bergum/Hornnes har det i januar til april i 2018 vore selt totalt 11 einingar, derav 6 er burettslagseiningar og 5 er fast eigedom. Det har derimot vore ein nedgang på 52 innbyggjarar ved Bergum/Hornnes frå år 2013 til år 2018. *”Det er klart at det er nokre plassar det er høgare prisar enn andre, så sånn sett kan ein kalle desse plassane for meir attraktive”* uttalar eine informanten.

Det blir sagt av ein informant at kundane ynskjer å bu nærre tilbod og jobb, medan ein annan nyttar ordtaket *”der ein har vakse opp skal ein bu”*. Her er for øvrig ein annan informant også einig i dette ordtaket.

Ein informant meiner det i framtida bør leggjast til rette for fleire einebustadar i attraktive områder, og viser til Førde sin tomteselskapspolitikk som også var snakk om ved førre spørsmål. *”Det er jo på ein måte hemsken som har vore i Førde i alle år, at dersom tomtetilboda som ligg ute ikkje blir utselde så er ikkje etterspurnaden der, ergo la ein ikkje rette til meir”* seier vedkommande. Eine informanten meiner det ligg føre store variasjonar innad i Førde sin bykjerne, og at kvar bydel har kvar sin marknad. *”Sjølv om det er ein liten by så har ein eit veldig fragmentert marknad”* seier informanten.

4.1.4 Pris

- Korleis opplever du at eigedomsmarknaden i Førde er vedrørende pris?

Alle informantane svarer samla at prisnivået er høgt. Ein informant peiker på litt for høge prisar i attraktive områder grunna ein restriktiv bustadpolitikk over fleire år, medan ein annan seier at prisnivået er høgt i forhold til folketalet i Førde. I Førde sentrum, frå januar til april i 2018, har det blitt selt 10 einingar med ein gjennomsnittspris på omkring 5 millionar (punkt 2.9, figur 2). Dette er den bydelen med høgast prisgjennomsnitt for gitt tidsrom. *”Med ein annan politikk der ein la meir til rette for busetnad sentralt over lengre tid ser eg ikkje vekk frå at Førde kunne vore dobbelt så stort som i dag”* seier ein informant. Det er tydeleg at informantane meiner politikken ikkje har spelt på lag med marknaden gjennom mange år, og at dette har ført til situasjonen marknaden er per i dag. Ser ein i forhold til Førdepakken, som er vedtatt og under arbeid, så verkar det som kommunen kan ha forstått problematikken i eigedomsmarknaden, og ynskjer å finne løysingar som kan forbetre denne.

- Opplever du at dei strame lånevilkåra/lånemoglegheitene for unge/førstegongskjøparar påverkar eigedomsmarknaden i Førde?

Ved dette spørsmålet er alle informantane einige om at dette påverkar eigedomsmarknaden i Førde, til ein viss grad. Den eine informanten fortel at det tar toppane av marknaden, og at prisane for to- og treromsleilegheiter er svært populære grunna gunstig pris. *”Så ja, det har påverka marknaden her og sannsynlegvis alle andre plassar i landet også”* uttalar eine informanten.

Kapittel 5

5.0 Drøfting, konklusjon og forslag til vidare undersøkingar

I dette kapittelet skal eg jobbe vidare med empirien som er framstilt i førre kapittel. Eg vil vise til dei funna frå kapittel 4 som kan koplast opp mot teorien i kapittel 2, som vidare vil gi meg svar på mi problemstilling samt underspørsmåla til problemstilling. Konklusjon vil deretter presenterast, for deretter å kome med forslag til vidare undersøkingar.

5.1 Drøfting

Eg vil i dette avsnittet samle dei viktigaste funna eg har gjort i oppgåva. Eg vil vidare svare på mi problemstilling gjennom tre forhold oppdelt i følgjande tre punkt som skal dekkje mi problemstilling samt underspørsmål til problemstilling:

1. Bustadtilbod
2. Prisar
3. Eigedomsmarknaden

5.1.1 Bustadtilbod

Kva blir mest etterspurt i eigedomsmarknaden i Førde, og oppfyller Førde etterspørselen? Kva bør det fokuserast på i framtidens marknad?

Vinteren 2016 var oppstart av Førdepakken, ein såkalla gåvepakke til eigedomsmarknaden sett i forhold til at Førde sine tidlegare rekkjeføljekrav med denne pakken vart fjerna. Som følge av rekkjeføljekrava har det tidlegare vore lite utvikling og utbygging i sentrum, medan Førdepakken no opnar for sentrumsutvikling samt sentrumsutbygging.

Eit viktig funn som kan koplast opp mot teorien er at behovet for små sentrumsnære og sentrale leilegheiter er større enn tilbodet. Førde Kommune skriv i sin planprogram for 2018 at det fram i tid nettopp skal satsast på bustadar i sentrum og i sentrumsnære områder. Førde sentrum har sidan år 2013 hatt ei folketalsutvikling på 89 personar fram til 2018, og er bydel nummer to med størst folketalsutvikling i dette tidsrommet. I Førde sentrum har det frå januar

til april i år vore omsett totalt 10 bustadar, éi eining bak bydelen som i dette tidsrommet innehar flest omsette einingar. Førde sentrum er derimot den bydelen som i same tidsrom har høgast prisgjennomsnitt, på følgjande 5.023.000 kr, og er tydeleg ein bydel som er svært attraktiv då slike prisar ofte er eit resultat av eit press i marknaden.

Eit anna viktig funn som samsvarar med teori er at behovet for einebustadar er større enn tilbodet, herunder også einebustadtomter. Her er plassering og storleik essensielle og viktig faktorar som spelar inn.

Eit anna funn som kan koplast opp mot teori er bydelen Vie og dens popularitet. Vie ligg sentralt til i Førde og innehar det meste av tilbod innan kort avstand. Sentralsjukehuset er plassert på Vie og er ein viktig faktor som spelar inn, tatt i betraktning at sjukehuset årleg sysselset om lag 2500 menneske og at ein i dagens samfunn mellom anna ynskjer å bu nære arbeid. Tal vist i teorien samt funn stadfestar at Vie er svært etterspurt i eigedomsmarknaden i Førde. Sidan 2013 har Vie hatt ei folketalsutvikling på totalt 189 personar, og er dermed den bydelen med størst folketalsutvikling i Førde i dette tidsrommet. Mellom januar til april i år har det vore selt totalt 11 bustadeiningar, derav éin burettslagseining og ti faste eigedomar i Vieområdet. Prispjennomsnittet på Vie var moderat i forhold til dei bydelane med høgst prispjennomsnitt. Forklaringa ligg i antal einingar samt store forskjellar i prisar per eining.

5.1.2 Prisar

Kva ligg til grunne for dei høge prisane?

Det ligg føre funn som indikerer at næringslivet og arbeidsplassane i Førde held prisane i eigedomsmarknaden oppe. Det føreligg derimot ingen teori som kan stadfeste at dette funnet stemmer overeins. Likevel er det ikkje alt ein kan finne teori ved, og ut i frå andre casar som kan koplast opp mot dette funnet er sannsynet for at dette stemmer stor.

Førde Kommune sine rekkjeføljekrav har ført til ein restriktiv bustadpolitikk gjennom fleire år. Eit viktig funn som samsvarar med teorien er at ein slik bustadpolitikk har ført til høge prisar i dei attraktive områda i eigedomsmarknaden i Førde. Førdepakken har som mål å mellom anna rette opp i dette. Vie og Førde sentrum er prega av høge prisar som resultat av den store attraktiviteten.

5.1.3 Eigedomsmarknaden

Korleis er eigedomsmarknaden i Førde?

Dei viktigaste funna som kan koplatt opp i mot teori er at eigedomsmarknaden i Førde innehar små svingingar og har ei forholdsvis stabil kurve. Dette på grunn av stabiliteten ein har ved næringslivet i Førde der om lag 9300 er sysselsette. Samtidig vart det i 2017 registrert 3162 innpendlingar til Førde frå andre kommunar i fylket, og funn indikerer at desse pendlarane skapar eit naturleg underliggende press på marknaden. Kva vil skje med eigedomsmarknaden dersom 1% av desse pendlarane anten ser seg nøydde eller har eit ynskje om å flytte til Førde på ein og same tid?

Eit viktig funn som samsvarar med teorien er at konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde har lite påverknad på eigedomsmarknaden eller bransjen. Konkurransen mellom dei tre aktørane er roleg og stabil. Eigedomsmekling Sogn og Fjordane sit med størst marknadsandel og har gjennom fleire år hatt det beste driftsresultatet, mange millionar frå dei to andre konkurrentane. Garanti Eiendomsmegling ligg som ein god nummer to, derimot ikkje langt over Fjordane Advokatkontor sett i forhold til driftsresultata til dei begge. Det ligg føre funn som indikerer at det foreløpig ikkje er marknad for fleire eigedomsmeklingsaktørar i eigedomsmarknaden i Førde. Funn indikerer vidare at digitalisering er eit faktum for framtidens eigedomsmeklarar i Førde. Det føreligg ingen teori å knyte funna opp til, men ut i frå at utvalet mitt representerer bransjen i Førde stemmer funna overeins med verkelegheita.

5.2 Konklusjon

Førde, den største kommunen i Sogn og Fjordane fylke med eit rikt næringsliv innan offentlege og statlege arbeidsplassar, har ein stabil eigedomsmarknad som følge av stabile arbeidsplassar og dei mangfaldige sysselsette totalt i kommunen. Førde er prega av eigedomsprisar som i enkelte attraktive områder er høge. Vie og sentrum er dei mest attraktive bydelane i Førde, og har gjennom åra størst folketalsutvikling og eit prispress deretter. Tilbodet vedrørande små leilegheiter til unge og eldre i sentrum og sentrumsnære områder, samt einebustadar i dei attraktive områda til barnefamiljar, oppfyller ikkje etterspørselen i eigedomsmarknaden. Førde Kommune sitt satsingsområde vil i framtida vere

utvikling og utbygging, og deira hovudfokus ligg på nettopp mindre leilegheiter og einebustadar samt einebustadtomter. Eigedomsmeklingsbransjen i Førde er stabil, men vil i framtida truleg konkurrere med nye aktørar, og rutte med ei digitalisering som vil leggje press på bransjen og innhaldet i den.

5.3 Forslag til vidare forskning

Eg har i mi oppgåve tatt stilling til eigedomsmarknaden i Førde, og sett på ulike sider ved denne gjennom opplevingar og erfaringar til lokale eigedomsmeklarar. For vidare forskning kunne det vore interessant å intervjuar utbyggjarane i Førde for å høyre på deira syn vedrørende eigedomsmarknaden. Ein kunne då ha samanlikna likskap og ulikskap mellom dei to aktørgruppene, og ved dette hatt større moglegheit for å generalisere funna.

Ein annan måte oppgåva kunne vore vinkla på, hadde vore å tatt føre seg innbyggjarane i Førde for å finne ut korleis dei ser på eigedomsmarknaden i forhold til bustadbehov og prisar. Ved å gjere dette kunne ein ha samanlikna funna opp mot aktørane, og samla sett fått ei større oppfatning på den totale marknaden.

6. Kjeldeliste

Bøker

- Bråthen, T., Solli, M.R. (2011). *Lærebok i Praktisk Eiendomsmegling, del 1*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.
- Bråthen, T., Solli, M.R. (2012). *Lærebok i Praktisk Eiendomsmegling, del 2*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.
- Dalland, O. (2017). *Metode og oppgaveskriving* (6. utg.). Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.
- Halvorsen, K. (2008). *Å forske på samfunnet: En innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (5. utg.). Oslo: Cappelen Akademisk Forlag AS.
- Jacobsen, D.I. (2010). *Forståelse, beskrivelse og forklaring: Innføring i metode for helse- og sosialfagene* (2. utg.). Kristiansand: Høyskoleforlaget.
- Jacobsen, D.I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (3. utg.). Oslo: Cappelen Akademisk Forlag AS.
- Johannesen, A., Kristoffersen, L., Tuft, P.A. (2004). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt Forlag AS.
- Lavik, R. (1980). *En undersøkelse av kvinners forbruk og velferd*. Oslo: FMD.
- Rosén, K., Torsteinsen, D.H. (2008). *Eiendomsmegling: Rettslige spørsmål* (2. utg.). Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Lovverk

- Eiendomsmeklingslova. (2007). Lov om eiendomsmekling av 29. juni 2007 nr. 73. Henta frå <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-73?q=eiendomsmegling>

Internettkjelder

AS Førde Tomteselskap. (19.03.2018). *Brendeholten/Slåttebakkane. Einebustadtomter*. Henta 30. april 2018 frå <https://www.finn.no/realestate/plots/ad.html?finnkode=101366429>

Bolig360. (u.å.). *Boligpriser*. Henta 28. April 2018 frå <http://www.bolig360.no/boligpriser/>

Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS. (2018a). *Prisliste*. Henta 24. april 2018 frå <https://www.eigedomsmekling.no/prisliste/>

Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS. (2018b). *Om oss*. Henta 25. april 2018 frå <https://www.eigedomsmekling.no/om-oss/>

Eigedomsmekling Sogn og Fjordane AS. (2018c). *Kontakt*. Henta 25. april 2018 frå <https://www.eigedomsmekling.no/kontakt>

Fjordane Advokatkontor. (2018a). *Fjordane Advokatkontor*. Henta 25. april 2018 frå <https://www.fjordadvokat.no>

Fjordane Advokatkontor. (2018b). *Kontakt oss*. Henta 25. april 2018 frå <https://www.fjordadvokat.no/kontakt-oss/>

Førde Kommune. (13.11.2017). *Førde før og no*. Henta 23. april 2018 frå <https://www.forde.kommune.no/politikk-og-samfunn/om-forde/fakta-om-forde/forde-for-og-no/>

Førde Kommune. (02.05.2018a). *Fakta om Førde*. Henta 23. april 2018 frå <https://www.forde.kommune.no/politikk-og-samfunn/om-forde/fakta-om-forde/>

Førde Kommune. (31.01.2018b). *Planprogram for rullering av kommuneplanen sin samfunnsdel og arealdel 2018 – 2030*. Henta frå https://www.forde.kommune.no/_f/p5/if7b2dfc5-aa95-482a-86b8-2c2ee7bfe08f/vedtatt-planprogram-for-kommuneplanen-2018-2030.pdf

Garanti. (2018a). *Prisliste gjeldende fra 1. januar 2018*. Henta 26. april 2018 frå

http://garanti.no/doc/GARANTI_Prisliste_2018.pdf

Garanti. (2018b). *Om oss*. Henta 25. april 2018 frå www.garanti.no

Garanti. (2018c). *Garanti Førde*. Henta 25. april 2018 frå www.garanti.no/kontor/Førde

Helse Førde. (25.01.2018). *Om oss*. Henta 23. april 2018 frå <https://helse-forde.no/om-oss>

Langørgen, A. (18.04.2007). *Sentralisering – årsaker, virkninger og politikk*. Henta 19. april frå <https://www.ssb.no/offentlig-sektor/artikler-og-publikasjoner/sentralisering-aarsaker-virkninger-og-politikk>

Regnskapstall. (u.å.). *Sammenligning av regnskapstall*. Henta 26. april 2018 frå

https://www.regnskapstall.no/firmasammenligning/100037870S1_2016|101402457S1_2016|100135072S1_2016

Sander, K. (28.07.2017). *Forskningsdesign*. Henta 20. april 2018 frå <https://estudie.no/hva-er-forskningsdesign/>

Sogn og Fjordane [Bilete]. (26.10.2015). Henta frå

<https://www.allkunne.no/framside/geografi/noreg/fylka-i-noreg/kart-til-nedlasting/2003/0/>

Sogn og Fjordane Fylkeskommune. (14.11.2016). *Folketalsutvikling*. Henta 21. april 2018 frå

<http://www.sfj.no/folketalsutvikling.5696789-337925.html>

Sogn og Fjordane Fylkeskommune. (2017). *Pendlingsstraumar i fylket*. Henta 23. april 2018

frå <https://statistikk.fylkesatlas.no/statistikk/a70dec97-aef0-4c39-b2ec-5dcc92e997be>

Sogn og Fjordane Fylkeskommune. (u.å.). *Folketalsutvikling i Førde, grunnkrets kart – Førde*

Kommune. Henta 30. april 2018 frå <https://statistikk.fylkesatlas.no/statistikk/e6d6f929-c5f2-4d32-a4a9-6862a4c6215b>

Starheim, O. (01.12.2010). *Vekstsenteret Førde*. Henta 24. april 2018 frå

<https://www.allkunne.no/framside/fylkesleksikon-sogn-og-fjordane/kommunar-i-sogn-og-fjordane/forde/forde--alle-artiklar/vekstsenteret-forde/1899/75907/>

Statistisk Sentralbyrå. (2017). *Kommunefakta Førde – 1432 (Sogn og Fjordane)*. Henta 23.

april 2018 frå <https://www.ssb.no/kommunefakta/forde>

Vegvesenet. (03.04.2018). *Fakta om Førdepakken*. Henta 30. april 2018 frå

<https://www.vegvesen.no/vegprosjekter/fordepakken/fakta>

7. Vedlegg

Vedleggsliste

Vedlegg 1: Intervjuguide

Vedlegg 2: Transkribert intervju nr. 1

Vedlegg 3: Transkribert intervju nr. 2

Vedlegg 4: Transkribert intervju nr. 3

Vedlegg 5: Prisliste Fjordane Advokatkontor

Vedlegg 1: Intervjuguide

Tema – Konkurransen

1. Korleis opplever du konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde?
2. Er det rom for fleire eigedomsmeklingsføretak i Førde?

Tema – Eigedomsmarknaden

3. Korleis vil du beskrive eigedomsmarknaden i Førde så langt dette året?
4. Opplever du at Førde sitt eigedomsmarknad bevegar seg i takt med resten av landet og/eller med samanliknbare plassar?
5. Kva vil du seie er spesielt med Førde sin eigedomsmarknad?
6. Korleis ser framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde ut i henhold til eigedomsmarknaden?

Tema – Etterspurnad og tilbod

7. Opplever du samsvar mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde?
8. Kva type bustad og kva område oppfattar du blir minst/mest etterspurt i Førde?

Tema – Pris

9. Korleis opplever du at eigedomsmarknaden i Førde er vedrørende pris?
10. Opplever du at dei strame lånevilkåra/lånemoglegheitene for unge/førstegongskjøparar påverkar eigedomsmarknaden i Førde?

Vedlegg 2: Transkribert intervju nr. 1

Tema – Konkurransen

1. Korleis opplever du konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde?

Eg tenker den eigentleg er moderat. Hovudsakeleg tre aktørar. Vi har vel eigentleg forventa at det skulle ha kome fleire aktørar. Sånn sett så har vi jo konkurranse, det er veldig bra og veldig sunt. Konkurransen bør det jo vere, men den er nok tøffare andre plassar enn her.

2. Er det rom for fleire eigedomsmeklingsføretak i Førde?

Eg trur det er tøft å etablere seg i Førde. Dersom det skal kome ein ny aktør her så må den aktøren eigentleg vere så bra at aktøren klarer å feie nokon andre av bana, og det trur eg er krevjande i ein slik Sunnfjords tankegang, at ein skal berre kome hit å feie nokon av bana. Men marknaden veks jo, og eg trur nok den kjem til å vekse framover og, så at det vil vere rom for eit meklarføretak til vil det jo gjerne kunne vere, men ikkje i stor skala, då må ein eigentleg utkonkurrere nokon av dei andre føretaka for å få det på plass. Vi ynskjer jo konkurranse, fordi noko anna blir jo ei sovepute. Det blir ikkje noko gøy å jobbe i marknaden i det heile tatt utan konkurranse. Vi tek gjerne i mot kven det måtte vere, det er eigentleg berre spanande.

Oppfølgingsspørsmål: Meiner du det å vere knytt opp til bank gir eit konkurransefortrinn i forhold til dei andre aktørane?

Ja, det vil eg tru. Ein kan jo nå ut til nye kundegrupper på tvers av tenestene kvar einskild bank tilbyr. Så det er nok ein strategi på den sida.

Tema – Eigedomsmarknaden

3. Korleis vil du beskrive eigedomsmarknaden i Førde så langt dette året?

Vi har hatt eit veldig godt første kvartal. Marknaden stagnerte og gjekk ned i siste del av 2017, og så hadde vi ein prisnedgang. Det er det lenge sidan vi har hatt. Vi hadde ein veldig

god start på fjordåret, og veldig god start på 2016. Også ser vi at vi i 2018 har ein like god start, eller rettare sagt ein betre start enn ved dei to åra før. Når vi klarer å tangere og gå litt forbi fjordåret så har vi eigentleg ein veldig god start. Det kan vere fleire faktorar som gjer det. Det kan vere vi lukkast betre i konkurransen, at vi har fått fleire oppdrag, og den type ting. Det kan vere det at vi berre har gjort noko rett og bygd stein på stein, og tatt større marknadsandel. Vi opplever jo at omsetjinga og sal av dei eigedomane vi har går bra. Så starten på året i år har vore veldig bra.

4. Opplever du at Førde sin eigedomsmarknad bevegar seg i takt med resten av landet og/eller med samanliknbare plassar?

Det er jo klart at marknaden her blir jo påverka av trendane i landet, på same måte som ved alle andre plassar. Det er veldig store variasjonar i landet, ein har jo presset i Oslo som generaliserer det som skjer i Oslo med resten av verda, på ein måte. Det er eit lite pressområdet i fylket og i dei tettstadane som fylket har, men vi ser her er at prisane gjerne ikkje går like mykje opp som andre plassar, men dei går heller ikkje like mykje ned. Så ein har på ein måte ei jamnare kurve her enn det ein får andre plassar, og det gjere jo til at ein kanskje ikkje får like høg avkasting på eigedomane her som ein ville fått sentralt i for eksempel Bergen og Oslo. Men ein skal ikkje langt utanfor Bergen eller Oslo før ein kjem på Førde-prisar. Så prisnivået i Førde er eigentleg ganske høgt i forhold til kor liten plassen er, og kor lite det er av ting rundt om. Og det tenker eg har med ein ting hovudsakeleg, det er mange offentlege arbeidsplassar her. Ein har hatt ein bustadpolitikk over mange år som har vore litt lite offensiv. Det har ført til at vi har ca. 3000 pendlarar kvar dag til Førde, som jobbar her. Og då kan du tenke deg at dersom 1% av desse ynskjer å flytte hit så får ein eit press i marknaden med ein gong. Det ligg ein underliggande faktor med press i marknaden i Førde heile tida på grunn av dette. Det er eigentleg slik eg tenker, at det er ei jamnare kurve til stades, det går ikkje like mykje opp og ikkje like mykje ned. Førde er samanliknbart med omlandet til storbyane, dei forstadane som eigentleg er ganske bra pressa. I Førde har ein hjørnesteinsbedrifter som er veldig viktige. Handel er sjølvsagt også veldig viktig for Førde, men sjukehuset er desidert viktigast. Ein ser at prisnivået i Førde varierer veldig mykje, det går oppover rundt sjukehuset også fell det etterkvart som ein går litt vekk derifrå, det er ganske tydeleg.

5. Kva vil du seie er spesielt med Førde sin eigedomsmarknad?

Førde er ein liten by, med mange pendlarar, det er det spesielle. Folkeveksten her er eigentleg ganske liten, den er ikkje så stor. Dersom berre ein liten prosentdel av pendlarane vel å flytte mot Førde så har ein plutselig alt for mange som vil kjøpe i forhold til det som er tilbod om her. Det skapar eit naturleg underliggende press i marknaden. Det er mange statlege arbeidsplassar og det held prisane godt oppe.

6. Korleis ser framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde ut i henhold til eigedomsmarknaden?

Eg ser føre meg at det kan kome fleire aktørar i marknaden i Førde, og med det så tenker eg at konkurransen kan bli tøffare. Men så trur eg og at marknaden vil bli større slik at det kanskje vil bli rom for fleire aktørar etterkvart. Det er sånn som ein har sett at utviklinga har gått. Det er andre ting som slår oss og, og det vil vi jo merke her også utan tvil, desse selje-sjølvs konseptane. Dei vil gjerne føre til at ein får prispress og andre ting, og det gjer til at vi som jobbar med tradisjonell mekling må endre oss. Vi har ein alt for dyr kostnadsstruktur i dag til å konkurrere med desse produkta. Med marginane nedover og større konkurranse så vil jo vi følge med på denne digitaliseringa og ta den i bruk etterkvart som den kjem. Den kan jo føre til at fleire funksjonar som vi har per i dag vil forsvinne. Med automatisering tenker eg at kostnadsnivået vil gå mykje ned, i tillegg så vil dei enkelte meklarane faktisk kunne gjere veldig mykje meir enn det dei gjer per i dag. Så samla sett vil jo det føre til eit mindre behov for antal meklarar i marknaden enn det det er i dag. Framtida er for så vidt ikkje så veldig lys i den forstand, men eg har veldig tru på at sjølv om ein lukkar ein del dører så kjem det til å opne seg veldig mange fleire. Og eg trur at vi i dag ikkje veit kva vi kjem til å tene peng på om 5 år, eg trur det er noko heilt anna enn det vil ser føre oss. Det vil utviklinga føre oss til. Det er ikkje sikkert ein har føretak lengre om 5 år. Det er med andre ord veldig mange spanande ting som skjer. Samla sett så trur eg det blir behov for færre meklarar i framtida enn det er per i dag. Det blir utdanna veldig mange, så det er ein dårleg match der. Men det er ikkje alle som nødvendigvis byrjar å jobbe med som det ein er utdanna til, og det trur eg gjeld her og.

Oppfølgingsspørsmål: Du var inne på desse selje sjølv løysingane, opplev du at mange i Førde sel sjølv?

Det er det veldig lite av. Det har jo vore i alle år, det er ikkje noko nytt. Einaste som er nytt er at nokon brukar mykje meir peng på det enn før. Det som no er spanande bak det er at ein puttar veldig mykje inn i utvikling av verktya bak det. Dei verktya vi nyttar i dag vil utvikle seg i samsvar med dette her. Så sann sett vil jo det føre til at vår kvardag også blir betre ved tradisjonell eigedomsmeikling. Eg trur at desse selje sjølv tenestene først og fremst vil føre til eit digitalt løft for heile bransjen som gir moglegheiter for å kunne effektivisere drifta like mykje som desse her selje sjølv tenestene. Selje sjølv tenestene har jo ein fordel med at dei no byrjar heilt frå start, men ulempa er då at dei ikkje er kjende i marknaden. Kor mykje tillit skal ein ha til dei? Får dei god nok pris for huset ditt? Er dei råda du får gode nok? Er rådet ein får i Oslo like godt som ein får i Førde? Eg trur ikkje det. Det er mange fordelar for oss at dette skjer. Det er mykje spanande som skjer, og eg ser på det som ein fordel at vi får effektivisert mykje av desse tinga vi ikkje har lyst å bruke tid på. Det er ikkje noko kjekt å berre sitje å skrive, det å selje er gøy, å sjå på hus er gøy. Då kan vi drive meir med det som er kjekt, og mindre med det som ikkje er så kjekt. Så det er eigentleg ein vinn-vinn. Alle sit med sine ting, men innovasjon føregår jo i det skjulte. Mange sit klare med sine ting, og vi må jo berre vere med. Det er unikt å få vere med i ein slik transformasjon.

Tema – Etterspurnad og tilbod

7. Opplever du samsvar mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde?

Det er ein bra harmoni og balanse mellom etterspørsel og tilbod. Men det er samla sett. Sjølv om ein legg ut ein einebustad i Førde så er det ikkje gitt at ein sel den, sjølv om alle seier at det er mangel på einebustadar. Ligg den på feil plass så gidd ikkje folk å kjøpe den. Så det er eigentleg bra harmoni og balanse, men det er litt for lite tilbod i dei pressa områda. Rundt sjukehuset for eksempel, det fører til at det blir litt for høge prisar der.

8. Kva type bustad og kva område oppfattar du blir minst/mest etterspurt i Førde?

Einebustadar rundt sjukehuset er alltid bra etterspurt. Minst etterspurt vil eg seie er eit stort hus litt for langt oppe i ein dal, det vil ikkje folk betale for. Folk vil helst bu nært dei tilboda som er, og jobben. Det vi manglar er fleire leilegheiter sentralt i Førde. Det kjem til å kome i løpet av dei neste åra, mange sentrale prosjekt, 300-500 bustadeiningar. Ein vil med dette

kanskje få ein naturleg sirkulasjonen i marknaden. Eg tenker dei kanskje bør leggje til rette for å bygge meir einebustadar i attraktive områder der folk faktisk vil bu, i staden for å seie at no har vi eit felt i Slåttebakkane med tomter og det er der du får kjøpt. Vil du kjøpe ein annan plass, beklagar, det er kunn i Slåttebakkane du får kjøpe. Det er på ein måte hemsken som har vore i Førde i alle år, at dersom tomtetilboda som ligg ute ikkje blir utseld så er ikkje etterspurnaden der, ergo legg ein ikkje rette til meir.

Oppfølgingsspørsmål: Eksempelvis Slåttebakkane, eit bustadområde som har mista sin attraktivitet?

Slåttebakkane er framleis attraktivt, men ligg lågare i pris. Til sin pris er det attraktivt. Førde er lite, men sjølv om det er lite så er det store variasjonar innad i den lille andedammen vi har her. Så ein kan eigentleg seie at det er ein marknad ved sjukehuset, eit ved Ytre Hafstad, eit i Slåttebakkane, eit utover mot Hornnes, som eigentleg er heilt sjølvstendige. Førde er jo litt merkeleg sånn sett, dei som bur og kjem frå Vie vil ikkje flytte til Slåttebakkane, og dei som bur Slåttebakkane vil ikkje flytte til Hornnes. Sjølv om det er ein liten by så har ein eit veldig fragmentert marknad. Det er umogleg å lage prisstatistikk for Førde, ein har for lite hus for det første, og dei husa ein har er så ulike og så ulikt plassert. Einaste plassen ein kan lage ein viss statistikk over er Viebøen, der har ein mange rekkjehus som er like i storleiken. Mange av husa og tomtene som er i Slåttebakkane er fine, men ein har mange hus som går rett ut i ein veg, og som barnefamilie tenker ein jo at det kanskje ikkje er optimalt. Skal ein tørre å sleppe ungen ut her? Ein del vegar er flate og fine innover, der er det kanskje meir spanande for barnefamiliar å bu. Eg trur det er veldig avhengig av plassering, det andre er sjølvsagt korleis huset er helde, kva løysningar som er, er det nok soverom, kan ein ha leigeinntekter her. Med andre ord er det mange faktorar som spelar inn på kor spanande huset er eller ikkje.

Oppfølgingsspørsmål: Kan ein konkludere med at Vieområdet er det mest attraktive?

Det er klart at det er relativt små variasjonar. Vi har aldri ville gått ut og meine så mykje om bydelane i Førde, vi er litt redde for makta vi har i den forstand. Vi vil ikkje stemple ein marknad for det eine eller det andre, men vi ser at det er litt høgare prisar rundt sjukehuset, og så er det litt lågare enkelte plassar. Infrastrukturen rundt trur eg nok betyr noko her, dersom ein har ein viss infrastruktur som er bygd ut i eit område så er det jo mykje meir spanande å

flytte dit enn ikkje. Er det eit område med godt vaksne eller eldre så er ikkje det sikkert ein får barnefamiliar til å flytte dit.

Oppfølgingsspørsmål: Asylmottaket ved Hornnes er nyleg lagt ned, har dykk merka ei form for prisauking eller trur du det vil kome etter kvart?

Det trur eg vil kome etter kvart som dei riv bygningane og kjem med noko nytt, slik at ein visuelt ser at det skjer noko der. Men det har ikkje påverka prisane mykje. Ein mista jo tidlegare heilt klart ein del av marknaden, nokon vil rett og slett ikkje bu på ein slik plass. Det er naturleg at det er ein prisforskjell når bygningsmassen er gamal. Bergum har pussa opp mykje, den siste tida har vi seld for gode prisar der, men dei har litt høgare fellesutgifter så det held ting litt nede. Burettslaga rundt forbi med høgare fellesutgifter har vore litt lågare prisa enn andre.

Tema – Pris

9. Korleis opplever du at eigedomsmarknaden i Førde er vedrørande pris?

Prisnivået trur eg er litt for høgt i dei mest attraktive områda. Og det trur eg er resultatet av ein litt restriktiv bustadpolitikk over fleire år. Eg trur at dersom ein hadde gjort det motsette over tid her, ikkje hatt ein restriktiv bustadpolitikk, men heller lagt til rette for at ein kunne bygge hus i dei attraktive områda, så trur eg Førde kunne vore dobbelt så stort i dag enn det det faktisk er. Det er jo konsekvensen av den politikken, i mitt hovud. Det er berre ein påstand, umuleg å få det bekrefte på nokon måte. Vi ser at når ein legg ut nokre tomter i ei fjellside bak Folkehøgskulen i Førde så går folk av huse og skal kjøpe det. Elendige tomter, men det ikkje andre alternativ. Sånn burde det ikkje vere. Prisnivået er eit resultat av politikk over tid. Dei 3000 pendlarane kunne like godt budd i Førde hadde det vore gode nok plassar å bu.

10. Opplever du at dei strame lånevilkåra/lånemoglegheitene for unge/førstegongskjøparar påverkar eigedomsmarknaden i Førde?

Ja det tar nok litt toppane av marknaden. No er det slik at ein må ha 15% eigenkapital, det er ikkje så lett. Det er ganske mykje peng, og etterkvart som prisane stig så er det endå meir

peng. Den prisveksten går kanskje raskare enn det ein klarer å spare, så avstanden til å kunne kjøpe noko blir jo egentleg berre større og større. Den er litt usosial, slår ut litt uheldig på den sida. Det har her ført til at prisane for to- og treromsleilegheiter har skutt i veret, fordi det er der folk har råd til å kjøpe. Dei dyrare objekta blir det færre kjøparar på, så desse toppane ein hadde ved bodrunder før blir meir avslipt. Ein har kanskje oppnådd litt det ein ville med å dempe prisveksten i marknaden, samtidig som ein har gjort det vanskelegare for førstegongskjøparar å kome inn i marknaden. Ein er heilt avhengig av å ha foreldre som har pengar. Så ja, det har påverka marknaden her og sannsynlegvis alle andre plassar i landet også.

Vedlegg 3: Transkribert intervju nr. 2

Tema – Konkurransen

1. Korleis opplever du konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde?

Det er per i dag tre aktørar. Konkurransesituasjonen er slik at to aktørar delar marknaden likt med 45% i snitt kvar, også har ein aktør i snitt ca. 10%. Slik har det vore ganske lenge, i ein 6-7 år. Med andre ord ganske stabilt.

2. Er det rom for fleire eigedomsmeklingsføretak i Førde?

Eg hadde hvertfall ikkje starta det. Det er ein viss kopling mellom det å vere bankkunde og ha meklar i banken. I Førde er det ein veldig stor og dominerande bank med stor marknadsandel på bank. Deretter er det ein haug med andre bankar med lågare marknadsandel, som kanskje har meklar på litt større plassar enn Førde. Mange av dei meiner nok at det er rom for å ha ein meklar, men samtidig så er det kanskje ikkje den store kundeporteføljen i egne bankkunder. Ein må mest truleg ta ut av konkurrentane skal det vere levbart. Som bankuavhengig meklar opplev vi at dei mindre bankane kjem til oss, då dei helst ikkje vil sende sine bankkunder til Sparebanken då dei gjerne vil få tilbod om bank samtidig.

Tema – Eigedomsmarknaden

3. Korleis vil du beskrive eigedomsmarknaden i Førde så langt dette året?

Ganske likt som i fjor. I fjor var eit meir stabilt år enn året før, då det gjerne var slik at eigedomane gjekk litt lengre over takst i snitt. No er det meir balanse mellom det som er tilbodsprisen, eller det salsprisen endar på til slutt. Færre kundar på visning, men litt meir seriøse dei som er der, ganske bra treffprosent på dei i forhold til bod. Vi ligg ganske likt med 2017 til no i april, men 2017 var igjen litt lågare enn 2016. 2016 var eigentleg eit betre år enn 2017. Totalt sett litt færre bustadar for sal, det ligg ikkje så mykje ute. Det er slik at dei første kjøper først og sel etterpå. I Førde i dag, av berre brukte bustadar, ligg det ute 21 bustadar i heile kommunen. Det er ganske lite, og det har vore slik ganske lenge no, heilt sidan rundt jul. For dei som skal kjøpe bustad er det veldig lite å velje i. Vi vil ikkje seie at det er roleg, for vi

sel ein del, men det er alltid rom for meir.

4. Opplever du at Førde sin eigedomsmarknad beveger seg i takt med resten av landet og/eller samanliknbare plassar?

Eigentleg kjenner vi ikkje til eigedomsmarknaden nokon andre plassar enn i Førde og om kring. Så det veit ikkje vi så mykje om. Einaste er at vi er lite berørt av det som skjer elles rundt. Dersom det eksempelvis er eit økonomisk knekk i industrien så merkar vi ikkje det, sidan alle jobbar på sjukehuset eller i butikk. Ein får ikkje dei store svingingane. Men ein blir jo påverka når det står berre negativt om bustadmarknaden i media for eksempel, som då hovudsakeleg berre gjeld Oslo regionen, Stavanger eller Bergen. Står det at prisane skal ned 10% så er det mange som ventar eller kjem med utelukkande skambod.. Ikkje alt går etter første visning men det er heller ikkje noko som står veldig lenge utan å bli seld i snitt.

5. Kva vil du seie er spesielt med Førde sin eigedomsmarknad?

Det som vi kan sjå er at vi har forholdsvis høgt prisenivå i Førde i forhold til folketalet. Vi opplev sentralisering her, men i litt mindre skala enn det som snakkast om i dei store byane. Folk ynskjer å bu nærre jobb og tenester og den slags, mindre skular og barnehagar blir lagt ned, vi samlast rundt det som er. Det er få plassar som har det prisenivået vi har i Førde, med mindre det er forstad til ein større by, dersom ein snakkar i forhold til innbyggjartal på 13 000. Det er høge prisar, men det er fordi det ligg sentralt i vår region. Ein skal ikkje så langt ut av sentrum i Bergen før Førde er likt med prisenivået der.

6. Korleis ser framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde ut i henhold til eigedomsmarknaden?

Det har heile tida, heilt sida eg starta som meklar, vore snakk om teknologiutvikling. At den skal jobbe i mot oss, overta og erstatte oss til slutt. Men det vi ser er at folk berre blir meir og meir spesialiserte i sine oppgåver, kanskje til og med dei som jobbar med folk har betre framtidsutsikter enn andre. Teknologien kan hjelpe oss langt på veg til å lage gode verkty som gjer at vi kan jobbe meir effektive og vere meir konkurransedyktige på pris. Marknadsverkty går berre framover, husa finn deg omtrent før du veit du er interessert sjølv. Det er jo ein kunnskap å vite kva verkty ein skal nytte og korleis ein skal nå ut og fram. I Førde, i forhold

til nye meklarar, er det begrensa kor mange meklarar det kan vere her som vil ha tilstrekkeleg med omsetnad.

Oppfølgingsspørsmål: Korleis vil eigedomsmarknaden i Førde sjå ut i framtida?

I Førde skal det, i følge Firda, kome 1600 einingar med leilegheiter fram i tid. Kor mange leilegheiter er det marknad for? Statistisk sett så bur ein jo på mindre og mindre kvadrat dersom ein ser tilbake på dei tre siste tiåra. Dersom det kjem store leilegheitsprosjekt samtidig som konkurrerer om kundane så er jo Førde nett like stort eller like lite. Dersom dei har krav om å selje minimum halvparten eller opp i 60-70% så vil dei beste leilegheitsprosjekta overleve, medan dei andre blir skrinlagt eller lagt på vent.

Oppfølgingsspørsmål: Ser dykk på digitaliseringa som positiv?

For vår del vil det vere ein fordel fordi det hjelp oss til å gjere same jobben meir effektivt. Ein skal tilrettelegge alt, ha bilete, prospekt, visning, bodrunde, kontraktsmøte og lage oppgjersmappe. Det er ei begrensing på kor mange slike transaksjonar ein klarer å få gjennom i løpet av eit år. Dersom det kjem noko som vil gjere kvardagen vår vesentleg lettare så ynskjer vi det velkomen.

Tema – Etterspurnad og tilbod

7. Opplever du samsvar mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde?

Vi skulle jo helst hatt litt fleire bruktbustadar som gjer at dei som skal kjøpe har noko å kjøpe. Større familiebusadar, større rekkehus. Dersom utbyggjarane nesten utelukka berre satsar på leilegheiter så vil jo Førde bli ein leilegheitsby. Skal ein ha større plass rundt seg, og bu i eit byggefelt i ein tradisjonell einebustad eller noko tilsvarande, så er det noko tettstadane eller bygdene rundt Førde vil satse på for å utvikle seg, og for folketalsaukinga sin del. Sande har til dels gjort det ved å byggje ut Steia feltet som har vore stor suksess, det er mange unge par med og utan barn rundt 25 år som flytter til Sande frå Førde. Dei byr på det folk vil ha, ein får seg ei tomt til ein fornuftig pris, ein kan bygge seg hus med garasje og hage og elles alt det ein har lyst på. Ein har trygg gang- og skuleveg, rett ned på eit idrettsanlegg og rett ned til

butikken. E39 er vekke frå sentrum. Det er draumeplassen. Det er relativt kort og god veg til Førde. Spør ein dei som skal selje så er dei sikkert fornøgde med tilbodssituasjonen og etterspurnaden i Førde, spør ein dei som er på bustadjakt og dei som vil kjøpe så får ein nok eit annan svar. Som meklar skulle vi gjerne hatt fleire einingar for sal.

Oppfølgingsspørsmål: Einebustadar i Førde, oppfyller tilboda etterspørselen?

Dei einaste einebustadane som har vore bygd i Førde dei siste åra, i noko særleg grad, er på Ulltang, Sunde og Farsund, og i det eine lille feltet i Bøbakkane. Samt eit og anna hus inni mellom, som ikkje er som følge av ein heilskapleg plan. Alle har ikkje lyst å bu der tomtene har vore tilgjengelege. Kommunen har hatt ein tomteselskapspolitikk med ”no held vi på der, vi har andre areal, men vi held på der og skal gjere det ferdig”.

Oppfølgingsspørsmål: Kvifor trur de tomtene i Slåttebakkane ikkje vart like populære som kommunen hadde antatt dei skulle bli?

Slåttebakkane er ikkje veldig sentralt. Tomtene ligg rett under slaktehuset, og med tanke på lukt er ikkje det så heldig. Det er ei utfordring å finne god kvalitet med tanke på mellom anna storleik. Dersom ein hadde fordelt utbygginga og tilbydt felt ved ulike plassar så hadde ein ikkje fått det presset og det hadde ordna seg heilt fint. Ein hadde fått ein heilt naturleg tilvekst samt fråfall. Ein burde setje ulike krav til type busetnad. Folk hadde hatt ei val, alt etter kor mykje dei ville betale for tomte eksempelvis. Då hadde ein fått eit variert tilbod. No held dei igjen områda til dei har gjort eitt ferdig, og så legg dei ut eit nytt. Ein får ikkje den konkurransesituasjonen.

Oppfølgingsspørsmål: Kva type bustad per no er det mest etterspurnad om, som det er mangel på?

Alt som er sentrumsnært og plass til familie. Dersom ein skal seie heilt generelt så er det tomter. Vi ser at prisane på bruktbustad ber preg av det. Det gir ingen meining at ein skal betale 5,5 millionar for eit brukt hus der ein føler at ein må pusse opp alle rom. og at huset har ein teknisk lågare standard, der ein må ta igjen alt det utvendige innan forholdsvis kort tid berre på grunn av beliggenheten. Hadde ein hatt alternativ så hadde det ikkje vore slik. Veldig mykje av det som er sentrumsnært er utbygd, men det kjem areal rundt om no.

Oppfølgingsspørsmål: Kunne politikarane eller kommunen tenkt annleis vedrørande eigedomsstrukturen i Førde?

Dei gjorde ein feil for ganske lenge sidan. Dei lagde noko som vart kalla for rekkjeføljekrav. Eit eksempel er når Førde storsenter vart bygd så kom det ei ny rundkøyring på riksveg 5. Den gong var det slik at dersom Førde Storsenter skulle få kome opp så måtte eigaren følge rekkjeføljekrava og betale rundkøyringa i tillegg. Det same ved Rema 1000 på Hafstadflata, grunneigarane måtte betale rundkøyringa for å få regulert ut område til å byggje det som tidlegare var Lidl men som no er Rema 1000. Eit anna rekkjeføljekrav, som har gjort til at det har vore bygd lite prosjekt i sentrum og elles rundt sentrum dei siste 10 åra, var at vegstruktur og den slags måtte vere på plass før nokon fekk byggje. Ingen har dermed kunne gjort noko. Når Førdepakken vart vedtatt så falt dette rekkjeføljekravet vekk. Det har gjort til at det berre blomstrar, og at dei no seier det kjem 1600 nye einingar. Alt kjem på ein gong, og det er det som er ulempa med rekkjeføljekrava. Hadde ikkje dei halde på med desse rekkjeføljekrava så hadde ikkje dette skjedd. Ting har no losna, men ulempa er at konkurransesituasjonen blir heilt innsides. Det kjem gjerne eksempelvis kjem 300 leilegheiter på ein gong i Førde, men ingen kjem i gong fordi det er ingen som får selt halvparten ein gong. Rekkjeføljekrava har vore noko spesielt for Førde, det har vore ein slags flaskehals i mange år. Nokre andre byar praktiserer ei form for rekkjeføljekrav, men ikkje i den grad som denne. Det har på ein måte kvelt heile sentrumsutviklinga i Førde. Sånn sett er Førdepakken ei gåvepakke til utbyggjarane, og eigentleg Førde. No blir det plutselig utvikling, og byggjeaktivitet tener alle på.

Oppfølgingsspørsmål: Er det marknad for at det kan byggast 300 einingar på ein og same tid i Førde?

Eigentleg ikkje. Det vil vere dei beste prosjekta som overlever, eller dei billigaste.

8. Kva type bustad og kva område oppfattar du blir minst/mest etterspurt i Førde?

Vie er etterspurt fordi det har vore bygd mykje der, og fordi det er gode solforhold, samt det er tett på fylkes største arbeidsplass. Det er tre gode drivarar. Elles har vi ingen formeining om kva plass som er minst eller mest etterspurt, det kjem jo an på kundegruppene. Førde er

slik at dei som har vakse opp ein plass skal bu der. Det går i generasjonar og generasjonsskifte. Det er klart at det er nokre plassar det er høgare prisar enn andre, så sånn sett kan ein kalle desse plassane for meir attraktive.

Oppfølgingsspørsmål: Kan ein seie at i Førde er det ein marknad per bydel?

Det er vel kanskje ikkje fullt så gale, men det er dei same folka som går igjen på dei same stadane. Har ein visningar på fire like einingar i løpet av ei veke på Vie så er det ofte dei same som kjem. Dei har med andre ord plukka seg ut eit område dei har lyst å bu ved, det kan rett og slett vere jobb som er grunnen. Og rundt skulekrinsar for eksempel, ein vil gjerne ikkje flytte ungane sine frå ein skule til ein annan om ein kan unngå det.

Tema – Pris

9. Korleis opplever du at eigedomsmarknaden i Førde er vedrørande pris?

Det er høgt prisnivå i forhold til folketal. Snittet er framleis lavt for fylket. Det har med kor folk vil bu, og kor enkelt dei vil ha det i forhold til infrastruktur, arbeidsmarknad og tenester. Ein skal ikkje langt utanfor Bergen før ein treff prisar som er like som i Førde, eksempelvis Fyllingsdalen.

10. Opplever du at dei strame lånevilkåra/lånemoglegheitene for unge/førstegongskjøparar påverkar eigedomsmarknaden i Førde?

Det føler eg. I ein eigedomsmarknad konkurrerer unge mot generasjonen over seg, og kanskje ein til generasjon over der igjen. Desse sit gjerne på fleire år med bustadprisvekst der dei har ein stor del eigenkapital og slett ikkje treng å låne i nærleiken så mykje for den same bustaden fordi dei hadde betre vilkår når dei kjøpte. Så for førstegongskjøparar er det nok ikkje så enkelt, dei er nok den store taparen. Det er ikkje alle som har foreldre som kan spytte inn og stille sikkerheit, og har ein ikkje det så blir ein jo egentleg litt ekskludert faktisk.

Vedlegg 4: Transkribert intervju nr. 3

Tema – Konkurransen

1. Korleis opplever du konkurransen i eigedomsmeklingsbransjen i Førde?

Eg vil ikkje seie det er ein enorm konkurranse. Eg trur kundane søker mot den dei stolar på. Det går meir på tillit. Eg merkar ikkje at vi konkurrerer så mykje med nokon andre. Det er mange som hentar prisar hos fleire aktørar, mange har synfaring slik at den enkelte får snakke med meklarane. Klart det er konkurranse, men ein merker ingenting til det.

2. Er det rom for fleire eigedomsmeklarføretak i Førde?

Nei, det trur eg ikkje. Då skal dei ha god tolmodigheit og lite krav til inntening. Per no meiner eg det ikkje er rom for fleire. Dersom det framover er tilflytting og vekst i befolkninga så vil det jo kanskje vere eit rom for det.

Tema – Eigedomsmarknaden

3. Korleis vil du beskrive eigedomsmarknaden i Førde så langt dette året?

Det er heilt greitt. Omsetjingstida er lengre, ein oppnår ikkje like mange sal over takst som det var tidlegare, men seljarane er ikkje så pressa at dei må selje. Dei fleste sel innan eit halvt år. Dei attraktive bustadane går som før for mykje, gjerne over takst. I år er det ei anna greie, stor forskjell frå tidlegare, eit seigt år så langt. Eg trur det med renter og eigenkapital og den slags gjer at folk er mindre interessert i å flytte på seg. Folk er meir forsiktige. Vanlegvis ville vi selt eigedomar og hus dagen etter visning, det har vore standard dei siste fem åra. I år er det gjerne fleire visningar og færre på visning. Seljarane må setje ned prisen. Ein kan normalt sett ikkje finne enklare bustadar å selje enn på Viebøen og i Vieåsen, mens no har det vore slik at det inni mellom ikkje kjem folk på visning på dei mest attraktive bustadane til og med. Tidlegare, uansett kor dårleg bustaden var, så vart det selt over takst. Det er jo klart at det er enkelte bustadar som blir selt raskt til gode prisar, men det er ikkje i år slik det var i fjor. September/oktober 2017 er den beste månaden vi har hatt nokon gong. Det hadde vore veldig stille lenge, og så plutselig eksploderte det. I år er det er mykje meir mekling, ein må

forhandle om meir og leggje mykje meir i det for å få til ein handel enn tidlegare.

4. Opplever du at Førde sin eigedomsmarknad bevegar seg i takt med resten av landet og/eller med samanliknbare plassar?

I forhold til det nasjonale så har jo storbyane hatt store fall, det har ikkje Førde hatt. Det har vore flatt her. Det har ikkje økt spesielt, kan godt vere det har gått ned litt, men ikkje så mykje som i Oslo som eksempelvis hadde 15% nedgang. I Førde er det færre sal, difor får ein ikkje dei store svingingane.

5. Kva vil du seie er spesielt med Førde sin eigedomsmarknad?

Det er ei tilflytting som held liv i bustadmarknaden i Førde. Fordelen til Førde er at det er mange statlege arbeidsplassar her, og mange offentlege. Ein er ikkje avhengig av hjørnesteinsbedrifter, som eksempelvis Høyanger er av Hydro. Det er ein offentleg og statleg motor som held bustadmarknaden i gong i Førde. Det går eigentleg av seg sjølv med tanke på dette.

6. Korleis ser framtidsutsiktene til eigedomsmeklarane i Førde ut i henhold til eigedomsmarknaden?

Eg trur det ser greitt ut. Det som har vore mykje snakk om nasjonalt er selje sjølv tenestene. Det verker ikkje som folk er med på den ideen, det er litt for stor konsekvens av å rote det til. Ein har mange som tilbyr selje sjølv tenester, og dei tilbyr det gratis, så det seier kor mykje inntekter ein kan forvente frå eit slikt konsept. Når det er gratis og folk likevel ikkje brukar det så seier jo det sitt. Når ein skal selje sjølv så er problemet at dei som kjem og ser på huset har lita tiltru til framlagt dokumentasjon. Har ein mellommann er det tryggare for då er det ein tredje person som har vore inne å kontrollert det og innhenta det, og satt ting i system. Det er klart at det sikkert er mange som er i stand til å selje sjølv, men har ein tid til det? Det er svært tidkrevjande. Er det lønsamt i forhold til tida ein bruker? Eg trur i framtida at meklarane ikkje vil forsvinne, men oppgåvene vil nok mest truleg endre seg. Dei vil bli meir automatiserte, kostnadane vil forhåpentlegvis gå ned. Det er grådig dyrt å drive med eigedomsmekling, og dermed er det dyrt for kundane.

Tema – Etterspurnad og tilbod

7. Opplever du samsvar mellom etterspurnad og tilbod i eigedomsmarknaden i Førde?

Det vil alltid vere manglar. Små leilegheiter, desto billigare desto betre. Det er alltid periodar der det er mindre einbustadar ute for sal. I Førde er det ein liten marknad. Per no er det for lite aktivitet til å seie at det er for lite eller for mykje av noko. Dei nye einingane som kjem for sal vil sannsynlegvis legge press på bruktmarknaden, den vil gå ned. I år er det mange som har måtte gått ned i pris. Viebøen er tettbygd av rekkehus, så ynskjer ein ikkje det så er det veldig lite elles å velje mellom på det området. Det er mange som har behov for mindre leilegheiter, det er unge og det er dei eldre. Dei små leilegheitene er forholdsvis lette å selje. Utbyggjarane har no forstått at det er marknad for små leilegheiter. Nær sentrum vil mange ha små leilegheiter. Det er kanskje noko dei burde tenkt på tidlegare. Ein har tidlegare kunne bygd kva som helst, for alt har blitt selt. Det kan då vere at alt blir meir selektivt i framtida. Ein må bygge meir etter det marknaden faktisk vil ha.

8. Kva type bustad og kva område oppfattar du blir minst/mest etterspurt i Førde?

Det varierer. Det er nokon områder med eldre hus som er mindre ettertrakta, borte ved Steinen for eksempel. Haugum/Bergum har eit ufortent rykte på seg, ting går ganske raskt der. Asylmottaket er vekke, det kan godt vere området der vil stige litt med tanke på dette. Slåttebakkane går greitt, store og gamle hus, men det er alltid nokon som vil kjøpe det. Slåttebakkane har hatt eit behov for eit generasjonsskifte, husa vart bygd på 90-talet og borna har flytta ut, foreldra er igjen. Det er på tide at det kjem eit generasjonsskifte, og det trur eg er i ferd med å skje. Det har blitt bygd ut mange andre plassar som gjer Slåttebakkane mindre populært kanskje.

Tema – Pris

9. Korleis opplever du at eigedomsmarknaden i Førde er vedrørande pris?

Har prata om det ved dei tidlegare svara, svarer respondenten. Sjå i svara ovanfor.

10. Opplever du at dei strame lånevilkåra/lånemoglegheitene for unge/førstegongskjøparar påverkar eigedomsmarknaden i Førde?

Ja, hvertfall ved dyrare bustadar. Eigenkapitalkrava er det mange som slit med. Det er mange som ikkje får lån. Ein er avhengig av foreldra.

Vedlegg 5: Prislister Fjordane Advokatkontor

Fjordane Advokatkontor AS

Prislister eiendomsmegleroppdrag

Veiledende prislister – kostnader ved salg av eiendom – alle priser er inkl. mva.
Prisene gjelder fra 1.1.2018.

Meglers vederlag:

Provisjon av salgssum		1 – 4%
Minimumsprovisjon	Kr	25 000 – 30 000
Evt. timepris (ved valg av timebasert meglerprovisjon)	Kr	2 100

**Provisjon vil variere i forhold til salgssum, markedsmessige forhold, geografiske avstander, overbeholdninger/kreditorforhandlinger mm. Konkret tilbud skjer etter nærmere vurdering av eiendommen og grunnboken for denne. Tilbudet vil variere ut i fra omfanget av arbeidet. Provisjon beregnes av salgssum av boligen. (evt. andel i fellesgjeld inngår ikke i provisjonsgrunnlaget).*

Tilrettelegging

fra kr 7 000,-

**Tilrettelegging inkl. blant annet kundemøte, reisetid, informasjon og rådgivning. Utforming av annonser og markedsmateriell, trykking av prospekt og reklame, oppgjør og visninger.*

Informasjonsinnhenting

Gebyr diverse registersøk	Kr	900
Tinglysning av sikringsobligasjon	Kr	525
Tinglysning av sikringsobligasjon (borettslag)	Kr	430
Innhenting av tinglyste erklæringer (pr. stk.)	Kr	202
Ev. gebyr pr. utleggsforretning (pr. stk.)	Kr	1 500
Innhenting av kommunale opplysninger	fra kr	700
Innhenting av opplysninger borettslag / sameie	kr	0 – 6 000

Markedsføring

Markedspakke (standard)	Kr	12 900
Halvside Firda	Kr	7 500 pr. innrykk
Helside Firde	Kr	12 500 pr. inntrykk

**Standard markedspakke inkl. finn-annonse, Firda, amedia, Fjordane Advokatkontor sine nettsider, Facebook. Pakken kan endres etter avtale.*

Fotografering

Fotograf	(liten pakke ca. 15 bilder)	fra kr 3 500
Fotograf	(normal pakke ca. 25 bilder)	fra kr 4 000
Fotograf	(stor pakke ca. 30 bilder)	fra kr 4 500
Fotograf	(heldagsfoto)	fra kr 7 000
Fotograf	(kveldsbilder ca. 10 bilder)	fra kr 3 700
Plantegninger		fra kr 700

**Pris på fotografering varierer ut i fra antall bilder, plantegninger, dronebilder, boligfilm etc. samt avstand fra fotografens kontor i Førde.*

Boligselgerforsikring

Andelsleilighet i blokk med mer enn 4 leiligh. i 2. etg.	2 ‰ minimum kr 2 000
For andre boliger med andelsnr.	3,3 ‰ minimum kr 3 300
For alle boliger med seksjons nr.	3,3 ‰ minimum kr 3 300,-
For alle eiendommer og tomter med eget gbnr.	
- Med verdi- og lånetakst	5,25 ‰ minimum kr 7 500
- Med boligsalgsrapport	4,25 ‰ minimum kr 7 500

**Det er krav om at salget er solgt «as is» og at det foreligger minimum verdi- og lånetakst fra autorisert takstmann ved tegning av boligselgerforsikring. Boligselgerforsikring må tegnes før eiendommen blir lagt ut for salg.*

Takst / boligsalgsrapport

Vederlag til takstmann varierer etter størrelse på bolig, omfang på rapport. Kontakt takstmann for prisoverslag. Vederlag til takstmann dekkes direkte av selger.

Eierskiftegebyr

For borettslagsboliger tilknyttet BOB	kr 5 645
Andre borettslagsboliger	fra kr 0 – 6 000
Seksjonsboliger	fra kr 0 – 5 000

Forbehold om endringer i offentlige gebyr, gebyr fra borettslag og boligsameier.