

Veien til din første bolig - en webapplikasjon for førstegangskjøpere FB-15

*(The path to your first home - a web application for first-time
buyers)*

Visjonsdokument

Versjon <4.0>

Dokumentet er basert på Visjonsdokument utarbeidet ved NTNU. Revisjon og tilpasninger til bruk ved IDER, DATA-INF utført av Carsten Gunnar Helgesen, Svein-Ivar Lillehaug og Per Christian Engdal. Dokumentet finnes også i engelsk utgave.

Revisjonshistorie

Dato	Versjon	Beskrivelse	Forfatter
13/01/23	0.1	Oppsett av dokumentet	Tora
20/01/23	1.0	Skrevet om brukere og interessenter.	Simen, Tora
27/01/23	1.1	Gjort klar til innlevering av første iterasjon. Skrevet første utkast av innledning, sammendrag av produkt og problem, beskrivelse av interessenter og brukere, brukermiljø, alternativer til vårt produkt, forutsetninger og avhengigheter samt opplisting av noen ikke-funksjonelle krav.	Runar, Simen og Tora
23/02.23	2.0	Oppsett av brukernes behov	Tora
24/02/23	2.1	Oppsett av produktets funksjonelle egenskaper og klargjøring for innlevering av andre iterasjon	Simen, Tora
02/03/23	3.0	Endringer gjort etter tilbakemelding fra veileder i statusmøte 5. Lagt til og fjernet ikke-funksjonelle krav, endret i problem- og produktsammendrag og alternativer til vårt produkt.	Runar, Tora
15/03/23	3.1	Skrevet om alternative løsninger	Tora
17/03/23	3.2	Skrevet om ikke-funksjonelle krav	Simen
28/03/23	3.3	Endret i ikke-funksjonelle krav samt små endringer i dokumentet	Simen
30/04/23	3.4	Endret i interessenter og brukere.	Tora
06/05/23	3.5	Gjort klar til innlevering av tredje iterasjon.	Tora
19/05/23	4.0	Gjort klar for siste innlevering. Rettskriving og referanseliste.	Tora

INNHALDSFORTEGNELSE

1	INNLEDNING	1
2	SAMMENDRAG PROBLEM OG PRODUKT	2
2.1	PROBLEMSAMMENDRAG.....	2
2.2	PRODUKTSAMMENDRAG.....	2
3	BESKRIVELSE AV INTERESSENER OG BRUKERE	2
3.1	OPPSUMMERING INTERESSENER	3
3.2	OPPSUMMERING BRUKERE.....	4
3.3	BRUKERMILJØET	5
3.4	SAMMENDRAG AV BRUKERNES BEHOV	6
3.5	ALTERNATIVER TIL VÅRT PRODUKT	6
4	PRODUKTOVERSIKT	9
4.1	PRODUKTETS ROLLE I BRUKERMILJØET	9
4.2	FORUTSETNINGER OG AVHENGIGHETER	9
5	PRODUKTETS FUNKSJONELLE EGENSKAPER	10
6	IKKE-FUNKSJONELLE KRAV OG ANDRE EGENSKAPER	11
7	REFERANSER	12

1 Innledning

Dette dokumentet er opprettet som støttedokument i forbindelse med vår bacheloroppgave i faget DAT191. Dokumentet har som formål å forklare hvorfor vi har valgt å jobbe med dette prosjektet og hvilket samfunnsproblem produktet er basert på.

Dokumentet skal gi leseren en oversikt over bakgrunnen til prosjektet. Det vil bli forklart hvilken samfunnsgruppe som vil være brukerne og interessentene av produktet. Det vil også bli forklart diverse egenskaper og krav til produktet, et innblikk i brukeren og interessentens rolle for utvikling og definering av kravene til produktet.

2 Sammendrag problem og produkt

2.1 Problemsammendrag

Problem med	Uoversiktlig informasjon om hva som skal til for å få skaffe sin første bolig
berører	Førstegangskjøpere
som resultatet av dette	Mangler en helhetlig oversikt over krav og informasjon om boligkjøp
en vellykket løsning vil	Forberede og hjelpe unge førstegangskjøpere inn i boligmarkedet.

Tabell 2.1 Problemsammendrag

2.2 Produktsammendrag

For	brukeren
som	har behov for bedre organisert informasjon
produktet navngitt	er Veien til din første bolig
som	skal gi brukerne en bedre forståelse ovenfor boliglån
I motsetning til	dagens løsninger som er lite brukervennlige.
Har vårt produkt	samlet og forenklet informasjon om boliglån og kjøp av eiendom.

Tabell 2.2 Produktsammendrag

3 Beskrivelse av interessenter og brukere

3.1 Oppsummering interessenter

Navn	Utdypende beskrivelse	Rolle under utviklingen
Sparebanken Vest	Sparebanken Vest er vår oppdragsgiver og vil av denne grunn være vår primærinteressent.	Som vår oppdragsgiver vil denne organisasjonen spille en stor rolle når det kommer til utviklingen av systemet. Siden organisasjonen er direkte involvert i prosjektet, har dette resultert at vi har valgt å begrense oss til deres designprinsipper, rammeverk/arkitektur og regelverk under utviklingen.
Andre banker	Andre banker hvor det tilbys lån til kjøp av bolig vil stille som konkurrent som vil kunne bli påvirket av resultatet av løsningen vår.	Konkurrentenes løsninger for boliglån for unge har stått sentralt i planleggings- og kartleggingsfasen i prosjektet vårt. Vi er avhengig av å bli inspirert av konkurrenters løsninger for å utvikle den beste løsningen.
Brukere (som ønsker å lære om boligkjøp)	Personer i aldersgruppen 18-34 som skal kjøpe sin første bolig de kommende 3 årene, og som ønsker å forberede seg	Kundens rolle, vil gjennom brukertester og intervju, hjelpe til å kartlegge brukerens behov og krav til utviklingen av systemet.

Tabell 3.1 Oppsummering interessenter

3.2 Oppsummering brukere

Navn	Utdypende beskrivelse	Rolle under utviklingen	Representert av
Brukere som ønsker å lære om boligkjøp	Personer som ønsker å tilegne seg kunnskap om boligkjøp	Det er viktig at løsningen tar hensyn til alle personer i alle aldre, situasjoner og funksjonstilstand. Denne gruppen av brukere som inkluderer alle gjør at prinsipper som inkluderende design, universell utforming og brukervennlig design står sentralt.	Seg selv
Førstegangs-kjøpere	Førstegangskjøpere er hovedbrukeren i dette markedet fordi det er disse brukerne som skal ta opp et lån i banken.	Det er viktig å skreddersy programmet for å engasjere førstegangskjøpere til å velge sparebanken vest. Derfor vil disse brukerne ha en stor rolle i utviklingen.	Seg selv
Unge	Unge vil være fremtidige førstegangskjøpere og er derfor viktige brukere å engasjere tidlig.	Unge vil spille en stor rolle i utviklingen fordi det er viktig å få dem interessert i banken tidlig.	Seg selv eller foresatte

Tabell 3.2 Oppsummering brukere

3.3 Brukermiljøet

Det skal utvikles en webapplikasjon hvor brukere kan få en bedre og enklere oversikt over boligkjøpsprosessen. Webapplikasjonen skal være tilgjengelig for alle uten krav om å opprette bruker eller annen form for innlogging.

Det ville krevd en rekke tekniske og regulatoriske krav å knytte løsningen til bankens systemer, noe som ikke var ønsket. I stedet har det blitt utviklet en frittstående løsning med funksjoner som kan brukes og endres uavhengig av banken, men som er designet for å se ut og føles som en del av Sparebanken Vests nettsted. På denne måten kan banken senere velge å implementere funksjonene på sin faktiske nettside hvis de ønsker det, uten å måtte gå gjennom hele utviklingsprosessen på nytt.

Kunder innenfor målgruppen i Sparebanken Vest vil kunne få reklame i form av en notifikasjon eller melding i nettbanken om at funksjonene eksisterer og en anbefaling om å sjekke de ut. Reklame gjennom andre kanaler vil kunne tiltrekke potensielle brukere til å teste funksjonene.

Webapplikasjonen har blitt utviklet og tilpasset mobilvisning, ettersom målgruppen foretrekker å lære og utføre raske oppgaver på mobil fremfor desktop. Designet vil bli laget i ramme for iPhone 14 Pro, da det er en slik modell løsningen vil testes på.

Selv om produktet er utviklet for unge førstegangskjøpere, er det også fokusert på at løsningen skal treffe den sekundære målgruppen. Denne målgruppen inkluderer alle som ønsker å lære om boligkjøpsprosessen, uavhengig av alder og om en har kjøpt bolig tidligere.

3.4 Sammendrag av brukernes behov

Behov	Prioritet	Påvirker	Dagens løsning	Foreslått løsning
Tilgang til rådgiver hele døgnet	1	Bruker	Rådgiver er kun tilgjengelig i arbeidstiden.	En nettbasert applikasjon som gjør det enkelt å navigere og finne all informasjonen du trenger i et oversiktlig format.
Motivasjon til å opparbeide seg forkunnskaper.	2	Bruker	Gjennom samtaler med venner og familie og egen undersøkelse.	Tilby spennende og innovative funksjoner som er lett tilgjengelig.
Føle seg bedre forberedt.	3	Bruker	Opparbeider seg kunnskap underveis i prosessen.	Utvikle funksjoner hvor brukeren kan gjennomføre simulert boligkjøp i tillegg til å opparbeide seg kunnskap om hele prosessen.
Ha informasjon samlet på ett sted.	3	Bruker	Et nettverk at sider.	Tilby nyttige funksjoner samlet og formidle all relevant informasjon brukeren trenger på samme side.
Informasjon formidlet gjennom presis og kort tekst.	3	Bruker	Lange tekster og informasjon formidlet gjennom videoer.	Utvikle gode og korte tekster ved hjelp av profesjonelle redaktører.
Veiledning gjennom prosessen	2	Bruker	Ta kontakt med fysisk rådgiver eller bekjente som har vært gjennom prosessen.	Utvikle en funksjon hvor en får veiledning gjennom prosessen.
Bedre forståelse av salgsannonser på Finn.no	2	Bruker	Må spørre personer eller søke opp ordene og lære hvordan en skal tolke tallene.	Utvikle en funksjon som skal kunne forklare begrepene og gi en tilbakemelding på hvor tallet kommer fra, og om det er et bra eller dårlig tall.
Unngå vanlige tabber og feil	2	Bruker	Få tips av personer eller søke opp erfaringer.	Inkludere nyttige tips og hjelpe med å skape et realistisk bilde av prosessen.

Tabell 3.2 Sammendrag av brukernes behov.

3.5 Alternativer til vårt produkt

Ettersom dette er utarbeiding av et allerede eksisterende produkt, vil det eksistere flere alternativer som formidler den samme informasjonen. Et alternativ til vårt produkt vil derfor være alle andre bankers- og andre nettsider med informasjon om boligkjøpsprosessen for unge. Omtrent alle banker har egen boliglånskalkulator som vil være et alternativ til boliglånskalkulatoren implementert i løsningen. Et utvalg av flere løsninger som vil kunne være alternativer til vår løsning er listet i avsnittene under.

3.5.1 DNB

DNB er den største konkurrenten til produktet, de fokuserer mye på unge boligkjøpere ved hjelp av en rekke nettsider som er siktet mot unge og promotering gjennom reklamer. Det DNB linker ofte videre til nye artikler som forklarer mer. Dette har vi gjennom brukerintervjuer funnet ut at ikke er foretrukket blant målgruppen. Funksjoner og artikler hos DNB som kan være alternativer til funksjoner i vår løsning er:

1. **10 smarte tips til deg som er ung og på boligjakt**

Dette er en artikkel hvor det har blitt listet opp ti ulike tips for kjøp av bolig for unge (DNB Eiendom, u.å). Dette er et alternativ til vår både vår informasjonsside og Boligkjøpssimulator. I våre funksjoner blir det også delt ulike nyttige tips.

2. **Kjøpe bolig**

Boligkjøp formidlet i en artikkel (BNB, u.å). Dette er også et alternativ til både informasjonssiden og Boligkjøpssimulatoren. I våre funksjoner formidler vi også hele prosessen, men på ulik måte. De formidler gjennom mye tekst, mens vi formidler gjennom korte steg og et interaktivt verktøy.

3. **10 tips for en vellykket budrunde**

Dette er en artikkel hvor du blir gitt tips i henhold til budrundeprosessen (DNB Eiendom, u.å). I boligkjøpssimulatoren får et tips til hvordan en burde utføre en budrunde, dette er derfor et alternativ til vårt produkt.

4. **Boligdrømtesten**

En kalkulator hvor du kan fylle ut verdier du drømmer om og din egen økonomi for å

få et resultat som tilsier om drømmen kan nås, eller ikke. Skjemaene en fyller ut i denne kalkulatoren, er noe likt spørsmålene en blir stilt i rådgivningstimen i Boligkjøpssimulatoren og en vil få en oppsummering av lånesum og total kjøpesum.

3.5.2 Nordea

Nordea er en annen bank som sikter seg inn på unge førstegangskjøpere. Her blir det også brukt en rekke nettsider som skal hjelpe unge med å finne informasjon om boligkjøp. Sider hos Nordea som kan være alternativer til funksjoner i vår løsning er:

1. Boliglån Ung-nettside

Dette er en slags landingsside med innganger til ulike funksjoner, artikler og søknader for førstegangskjøperne. En har her tilgang til boliglånskalkulator, link til å søke om boliglån og tekst som formidler generell informasjon og tips om boligkjøp. Dette er et alternativ til vår løsning med å samle funksjonene på samme side, med innganger til alt en trenger. Problemet med Nordea sin landingsside er at det er mye tekst og vanskelige tall, dette blir fort overveldende for brukeren.

3.5.3 Andre banker

1. Boliglån Ung-nettside (Nordea)

Dette er en slags landingsside med innganger til ulike funksjoner, artikler og søknader for førstegangskjøperne. En har her tilgang til boliglånskalkulator, link til å søke om boliglån og tekst som formidler generell informasjon og tips om boligkjøp (Nordea, 2023). Dette er et alternativ til vår løsning med å samle funksjonene på samme side, med innganger til alt en trenger. Problemet med Nordea sin landingsside er at det er mye tekst og vanskelige tall, dette blir fort overveldende for brukeren.

2. Veien til din første bolig (Sparebank1)

Artikkelen tar for seg viktige begreper og tips for boligkjøpsprosessen (Sparebank1 Østfold-Akershus, 2021). Dette er et alternativt produkt som formidler den samme informasjonen som blir formidlet i både i Boligkjøpssimulatoren og informasjonssiden, men på ulike måter.

4 Produktoversikt

4.1 Produktets rolle i brukermiljøet

Webapplikasjonen vil bli et verktøy som førstegangskjøpere vil bruke for å finne organisert informasjon om boligkjøpsprosessen. Webapplikasjonen vil gi korte og enkle forklaringer på hva som inngår i prosessen med å kjøpe seg et hjem. Denne prosessen blir også formidlet gjennom å simulere et kjøp av en bolig.

Målet med webapplikasjonen er å hjelpe brukeren med å gi førstegangskjøperne realistiske forventninger, tips og kjennskap til hva som skjer i boligkjøpsprosessen. Dette gjøres ved å forberede brukeren på boligkjøpsprosessen ved hjelp av enkle intuitive verktøy og informasjonsformidling som engasjerer brukeren til å lære mer og bli mer forberedt på hele prosessen.

4.2 Forutsetninger og avhengigheter

En viktig forutsetning for dette prosjektet var at selve oppgaven forble like fri og åpen som hele veien. Det ble brukt mye tid frem til planlegging og utførelser basert på de frie tøylene. En endring i dette ville som konsekvens ha vært omstruktureringer som ville krevd endringer i hele eller store deler av prosjektet.

For at prosjektet skal få best mulig resultat var vi avhengig av å ha tilganger til deres verktøy og ressurser. Det er en rekke verktøy vi har behov for å få tilgang til under prosjektets forløp, slik som eksempelvis Figma. Det har også vært behov for validering av arbeidet med fagpersoner.

5 Produktets funksjonelle krav

Funksjonelle krav	Beskrivelse
Informasjonsmodul	Webapplikasjonen skal ha en modul som inneholder all viktig informasjon om boligkjøpsprosessen i et forenklet og oversiktlig format.
Simulert boligkjøp	Webapplikasjonen skal visuelt formidle hele boligkjøpsprosessen gjennom en funksjon hvor du kan simulere ett kjøp av en boligannonse.
Mobilvisning	Webapplikasjonen skal lages slik at den kan vises og fungere optimalt på en mobil enhet.
Interaktivitet	Brukeren skal kunne trykke på interaktive elementer, som knapper og lenker, og forventet handling skal bli utført.
Laste inn fiktiv salgsannonse fra Finn.no	Webapplikasjonen skal ha en forhåndslaget salgsannonse som lastes inn når brukeren trykker på en knapp eller felt for å lime inn link.
Analyse av fiktiv salgsannonse	Webapplikasjonen skal gi brukeren informasjon om tall og begreper i den fiktive salgsannonsen.
Budsjettgenerering fra input	Webapplikasjonen skal ha evnen til å vise brukeren et forhåndslaget budsjett i Boligkjøpssimulatoren.
Lånekalkulator	Webapplikasjonen skal gi brukeren mulighet til å beregne lånekapasitet.

Tabell 5.1 Produktets funksjonelle krav

6 Ikke-funksjonelle krav

Ikke-funksjonelle krav	Beskrivelse
Brukervennlighet	Webapplikasjonen skal være enkel å bruke og lett å forstå. Brukeren skal enkelt kunne navigere problemfritt i funksjonene.
Språk	Webapplikasjonen skal forholde seg til norsk bokmål for tekstlig innhold og figurtekst.
Tilgjengelighet	Webapplikasjonen skal være enkel å finne på nettet.
Vedlikehold	Koden til webapplikasjonen skal være godt strukturert slik at arbeidsgiver lett kan vedlikeholde og videreutvikle ideen etter prosjektet er ferdig.
Universell utforming	Applikasjonen skal følge UU-tilsynets retningslinjer, WCAG 2.0.
Ytelse	Webapplikasjonen skal ha en respons- og lastetid som vil kunne sikre en rask og effektiv brukeropplevelse.
Stimulerende	Engasjerende og stimulerende design og funksjoner som får leseren til å ville bli lengre i webapplikasjonen.
Skjermstørrelse og oppløsning	Webapplikasjonen bør tilpasses skjermstørrelse og oppløsninger til mobil som skal teste løsningen.
Rangering og tilbakemelding	Webapplikasjonen skal gi brukeren mulighet til å rangere og gi tilbakemeldinger.

Tabell 6.1 Ikke-funksjonelle krav

7 REFERANSER

DNB. (u.å.). Boligdrømtesten. Tilgjengelig fra: <https://boligdromtesten.dnbung.no> Hentet 15. mars, 2023.

DNB. (u.å.). *Hva skal til for å kjøpe bolig?* Hentet 15. mars 2023, fra <https://www.dnb.no/okonomisk-radgiver/hjem/kjope-bolig/hva-skal-til.html>

DNB (u.å.). *Kjøpe bolig.* Hentet 15. mars 2023 fra <https://www.dnb.no/okonomisk-radgiver/hjem/kjope-bolig>

DNB Eiendom. (u.å.). *Ung og på boligjakt.* Hentet 15. mars, 2023 fra <https://dnbeiendom.no/kjope/ung-og-pa-boligjakt>

DNB Eiendom (u.å.). *Tips til budrunden.* Hentet 15. mars, 2023 fra https://dnbeiendom.no/altombolig/kjop-og-salg/tips-til-kjopere/budrunde/tips-til-budrunden?utm_source=DNB&utm_medium=lenke&utm_campaign=temaside&utm_content=budrunder-10-tips

Nordea. (2023). *Boliglån Ung.* Hentet 6. mai, 2023 fra <https://www.nordea.no/privat/vare-produkter/lan-og-kreditt/boliglan/boliglan-ung.html>

Uutilsynet (u.å.). *Gjeldende regelverk og krav.* Hentet 20. januar, 2023 fra <https://www.uutilsynet.no/wcag-standard/wcag-20-standard/86>

Prosjektveiviseren. (u.å.) *Interessenter.* Tilgjengelig fra: <https://prosjektveiviseren.digdir.no/god-praksis/interessenter/85> Hentet 23 jan, 2023

Prosjektveiviseren. (u.å.) *Interessenter.* Tilgjengelig fra: <https://prosjektveiviseren.digdir.no/god-praksis/interessenter/85> Hentet 23 jan, 2023

SpareBank 1 Østfold Akershus. (u.å.). *Veien til din første bolig.* Hentet 15.mars, 2023 fra <https://www.sparebank1.no/nb/ostfold-akershus/om-oss/nyheter/veien-til-din-forste-bolig.html>