



Høgskulen  
på Vestlandet

# Bacheloroppgave

Hvilke faktorer som har påvirket eiendomsmarkedet i Sogndal?  
Which factors have influenced the real estate market in Sogndal?

**Simen Vedvik Århus og Emil Handal**

IØA - Institutt for Økonomi og Administrasjon, Eiendomsmegling

Veileder: Willy Myhre  
Innlevering 26 mai 2023

Totalt antall ord: 15 060  
Totalt antall sider: 47

Jeg bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 12-1.

## Forord

Det er med stor glede og takknemlighet at vi kan presentere denne bacheloroppgaven. Dette prosjektet markerer vår avslutning på vår bachelorutdanning og er et stort skritt i vår faglige reise.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår veileder Willy Myhre, som har bidratt med god veiledning, støtte og oppmuntrende ord gjennom hele prosessen. Vi er takknemlige for all kunnskap og innsikt han har tilført oss. Vi ønsker også å uttrykke vår takknemlighet til våre venner og medstudenter som har kommet med verdifulle innspill og gode ord. Deres støtte har betydd mye for oss i denne utfordrende, men givende, reisen. En spesiell takk rettes også til våre familier for deres enorme støtte og forståelse gjennom bachelorprosjektet vårt, men også hele bachelorutdanningen. Deres oppmuntring og støtte har betydd mye for oss.

Vi ønsker også å benytte anledningen til å takke Jostein Mo fra Privatmegleren Sogn, som stilte opp i intervju og delte sin ekspertise og innsikt i eiendomsmarkedet her i Sogndal. Din kunnskap og erfaringer har vært utrolig viktig for vår forståelse av eiendomsmarkedet, og vi er takknemlig for ditt samarbeid.

Takk til Sogndal kommune og deres to representanter, Arne Abrahamsen og Markus Werner. Deres bidrag og kunnskap i intervjuet ga oss verdifulle innsikter fra kommunen sitt perspektiv og vi fikk høre om spennende prosjekter i fremtiden som ga oss en pekepinn på hvordan utviklingen vil være i fremtiden. Deres kunnskap og engasjement har beriket vårt forskningsarbeid og det er vi veldig takknemlig for.

Sist men ikke minst ønsker vi å takke Høgskolen på Vestlandet avd. Sogndal, som ga oss en grundig og god utdanning, samt legge til rette for et bra læringsmiljø der vi har fått utviklet oss som studenter, men også mennesker. Vi håper at denne bacheloroppgaven vil bidra til folk sin kunnskap om eiendomsmarkedet i Sogndal og være et godt bidrag til videre forskning.

Denne oppgaven er et resultat av samarbeid, støtte og engasjement fra flere enkeltpersoner. Vi er stolte og ydmyke over å ha hatt denne muligheten og ser frem til hvilke utfordringer og muligheter som møter oss i fremtiden.

## Sammendrag

Eiendomsmarkedet i Sogndal har hatt en usedvanlig prisvekst de siste årene med tanke på størrelsen på bygden. Og vi kan se at gjennomsnittsprisene er på nivå med storbyene i Norge. Det er en rekke faktorer som er med på å påvirke prisene, og vi har funnet de viktigste av dem.

Problemstillingen vår “Hvilke faktorer som påvirker eiendomsmarkedet i Sogndal” skal belyse hvilke faktorer som er med å påvirke eiendomsmarkedet i Sogndal, og i hvor stor grad de påvirker. Vi har sett blant annet på renteendring, utleiemarkedet, utbyggingsmuligheter samt andre faktorer som vi mener har en vesentlig påvirkning på eiendomsmarkedet i Sogndal.

Teoridelen i oppgaven inneholder for det meste sekundærdata i form av nettbaserte artikler og bøker. Og forskningsmetoden baserer seg både på kvantitativ og kvalitativ metode. Kvalitativ metode har vi brukt ved å intervjuer to representanter fra kommunen som kunne fortelle om eiendomsmarkedet fra kommunens perspektiv og i tillegg intervjuet vi Jostein Mo fra Privatmegleren Sogn som kunne formidle sin kunnskap om markedet i Sogndal. Vi hentet også inn data og statistikk fra eiendomsverdi.no, som kunne vise oss tall og gjennomsnittspriser over Sogndal de siste fem årene, som blir en kvantitativ metode.

Studiens funn er spennende og vi har anskaffet et godt innblikk i hvilke faktorer som påvirker eiendomsmarkedet i Sogndal og i hvor stor grad de påvirker. Vi mener at de funnene vi har, går overens med vår teori og er samstemte.

## Summary

The real estate market in Sogndal has experienced an unusually high price growth in recent years considering the size of the village. We can see that the average prices are on par with those major cities in Norway. There are several factors influencing these prices, and we have identified the most significant ones,

Our research question “Which factors influence the real estate market in Sogndal” aims to shed light on the factors that impact the real estate market in Sogndal and to what extent. We have examined variables such as changes in interest rates, the rental market, development opportunities, and other factors that we believe have a substantial influence on the real estate market in Sogndal

The theoretical part of our study primarily relies on secondary data in the form of online articles and books. Our research method encompasses both quantitative and qualitative approaches. For the qualitative aspect, we conducted interviews with two representatives from the municipality’s perspective. Additionally, we interviewed Jostein Mo from Privatmegleren Sogn, who shared his knowledge about the market in Sogndal. To employ a quantitative method, we gathered data and statistics from Eiendomsverdi.no, which provided us with figures and average prices for Sogndal over the past five years

The findings of our study are intriguing, and we have gained valuable insights into the factors that influence the real estate market in Sogndal and the extent of their impact. We believe that our findings align with our theory and are consistent.

## Kapittel 1 - Bakgrunn

Eiendomsmarkedet i Norge har hatt en markant utvikling gjennom de siste årene. Helt siden starten på 2000-tallet har det vært en stadig økning i boligprisene i Norge og en sterk vekst generelt i eiendomssektoren. Det har også blitt mer populært og vanlig å eie egen bolig i Norge.

På starten av 2000-tallet var boligprisene i Norge relativt stabile sett ut fra de foregående årene, men fra midten av årtusenet begynte prisene å stige langt raskere enn forventet. Økningen i boligprisene kan ha vært en kombinasjon av lav rente, sterk økonomi og en økende etterspørsel etter boliger. Dette resulterte i en økning av investeringsmuligheter i eiendomsmarkedet, blant annet å kjøpe eiendom for å leie ut med gevinst, noe som igjen har bidratt til ytterligere prisøkninger i eiendomsmarkedet.

Denne trenden fortsatte fra 2010 og utover, der boligprisene steg ytterligere på grunn av en fortsatt lav rente og sterk økonomi. Samtidig ble det også stadig mer populært å investere i eiendom, noe som bidro til en økning i boligprisene. Men eiendomsmarkedet i Norge har de siste årene vært preget av noen utfordringer. En økning i renten og en svakere økonomi førte til en bremsing i prisveksten på boliger. Samtidig har en økt usikkerhet om fremtiden påvirket eiendomsmarkedet, dette har ført til en nedgang i investeringer. Pandemien førte også til at det ble usikkerhet rundt eiendomsmarkedet.

Til tross for utfordringene ser eiendomsmarkedet i Norge fortsatt lovende ut på lengre sikt. Med en stabil økonomi, voksende befolkning og at det fortsatt er etterspørsel etter boliger indikerer at eiendomsmarkedet vil fortsette å være et attraktivt område for investeringer i tiden fremover også.

Et av stedene som har merket dette er Sogndal. Etterspørselen etter boliger har blitt påvirket av faktorer som bygdens voksende befolkning, en økning i turisme og en god infrastruktur med blant annet flyplass og gode utdanningsmuligheter. Men utbyggingstakter og mulighetene i Sogndal er svært begrenset, spesielt i sentrumsområdet. Dette har ført til

at det har blitt en høy etterspørsel og et lavt tilbud av tilgjengelige boliger, og som et resultat av dette har boligprisene steget kraftig de siste årene. Det forventes at boligprisene generelt og i Sogndal vil fortsette denne trenden og i fremtiden.

## 1.1 Problemstilling

Vi har i denne bacheloroppgaven valgt å fordype oss i teamet eiendomsmarkedet i Sogndal. Eiendomsmarkedet i Sogndal har hatt en unormal utvikling i forhold til resten av landets utvikling og det er spesielt de siste fem årene at boligprisene i Sogndal har økt og blitt lagt merke til. Vår problemstilling er: "Hvilke faktorer har påvirket eiendomsmarkedet i Sogndal de siste fem årene?"

## 1.2 Presisering og avgrensing

Vi har valgt å se på hvilke faktorer som har påvirket Sogndalsområdets eiendomsutvikling gjennom de siste fem årene. Der vi ser på alle boligtyper fra poststedene 6856 Sogndal og 6857 Sogndal.

Vi har bevisst valgt å ta med fritidseiendommer når vi er inne på temaet eiendomsmarkedet i Sogndal for å få det helhetlige bildet ettersom hyttemarkedet også er i stor vekst og har en påvirkning. Vi vil i tillegg komme inn hvordan Covid pandemien vi har vært gjennom har påvirket eiendomsmarkedet.

# Innholdsfortegnelse

<b>Forord</b> .....	<b>2</b>
<b>Sammendrag</b> .....	<b>3</b>
<b>Summary</b> .....	<b>4</b>
<b>Kapittel 1 - Bakgrunn</b> .....	<b>5</b>
1.1 Problemstilling .....	6
1.2 Presisering og avgrensing .....	6
<b>Kapittel 2 - Teori</b> .....	<b>8</b>
2.1 Det norske eiendomsmarkedets historie.....	8
2.2 Aktørene i eiendomsmeglerbransjen i Sogndal .....	9
Tabell 1. Viser foretak og markedsandeler .....	10
2.3 Konkurransen for meglere i eiendomsmarkedet i Sogndal .....	11
2.4 Faktorer som påvirker eiendomsmarkedet .....	11
2.4.1 Rente og renteendring .....	11
2.4.2 Konjunkturer i eiendomsmarkedet .....	12
2.4.3 Etterspørselen i eiendomsmarkedet .....	12
2.4.4 Kjøpekraft og inflasjon i eiendomsmarkedet .....	13
2.4.5 Samfunnsutvikling og infrastruktur.....	14
2.4.6 Pandemiens påvirkning på eiendomsmarkedet.....	14
2.4.7 Utleiemarked.....	15
<b>Kapittel 3 - Metode</b> .....	<b>16</b>
3.1 Hva er metode?.....	16
3.1.1 Kvantitativ metode .....	16
3.1.2 Kvalitativ metode .....	17
3.2 Valg av metode .....	17
3.2.1 Fordeler med kvalitativ metode .....	18
3.2.2 Ulemper med kvalitativ metode .....	18
3.3 Undersøkellesdesign.....	19
3.4 Valg av undersøkelsesdesign.....	19
3.5 Primær og sekundærdata .....	19
3.6 Innhenting av datamateriale .....	20
3.7 Utforming og gjennomføring av datamateriale .....	20
3.8 Validitet, reliabilitet og feilkilder.....	21
<b>Kapittel 4 – Empiri</b> .....	<b>22</b>
Eiendomsbransjen i Sogndal.....	23
Boligtyper og omsetningsfordelingen i Sogndal .....	24
Tabell 2. Viser fordelingen av antall salg og antall boliger .....	25
Utleiemarkedet i Sogndal.....	25
Samfunnsutvikling og infrastruktur .....	26
Pandemiens påvirkning på eiendomsmarkedet.....	29

<i>Utvikling av gjennomsnittspriser i Sogndal</i> .....	30
<i>Tabell 3. Viser utvikling av gjennomsnittspriser</i> .....	30
Enebolig.....	31
Rekkehus .....	31
Leilighet.....	32
Fritidsbolig.....	32
Tomannsbolig.....	32
<i>Rente og renteendring</i> .....	33
<i>Kjøpekraft og inflasjon</i> .....	33
<i>Etterspørsel og tilbud</i> .....	34
<b>Kapitel 5 - Konklusjon og fremtidsutsikter</b> .....	<b>35</b>
<b>Kildeliste:</b> .....	<b>37</b>
<b>Vedlegg:</b> .....	<b>38</b>
<i>Vedlegg 1 - Intervju med Jostein Mo fra Privatmegleren</i> .....	38
<i>Vedlegg 2 – Intervju med to fra Sogndal kommune</i> .....	43

## Kapittel 2 - Teori

### 2.1 Det norske eiendomsmarkedets historie

På 1960-tallet var Norge et land i bolignød. Den økonomiske tilstanden var helt ulik slik den er i dag, en normal årslønn var på rundt 14 500 kr og som regel levde husstandene på kun en inntektskilde. Etter 2.verdenskrig var det en stor vekst i barnekull og det var ikke nok boliger. (O.Iversen, 2016)

Da Norge skulle gjenoppbygges etter 2.verdenskrig var det viktig å bygge opp igjen raskt og billig. I 1946 fikk Den Norske Stats Husbank stor betydning. Det ble da opprettet rimelige boliglån med lav rente, men småhusene hadde begrenset med material de kunne bruke og fastsatte rammer på boarealet. Dette var for at de skulle luke bort alt som ikke var nødvendig og være mest mulig effektiv i gjenoppbyggingen slik at de kunne jobbe rimelig og lønnsomt. (Stang, 2010)



På 1960-tallet var eiendomsmarkedet regulert. Hvis man ville kjøpe seg en bolig, måtte man søke om det og ofte stå på venteliste i flere år, men de som var gift eller hadde barn hadde en bedre prioritet. Prisen på en leilighet kunne gjerne ligge på 3,5 ganger inntekten til husstanden. Reguleringen av eiendomsmarkedet varte frem til 1. september 1982. Og når eiendomsmarkedet ikke lenger var regulert, kunne man se en stor prisstigning på eiendomsmarkedet. Leiligheter kunne tredoble seg i pris på kort tid og det var kaos en stund i eiendomsmarkedet, men den norske befolkningen kunne glede seg over at de nå fritt kunne kjøpe seg en eiendom uten å måtte være på venteliste i flere år.

2000-tallet var preget av høy lønnsvekst og lav boligrente. I 2015 var det 84% av nordmenn som eide sin egen bolig og de tallene har økt ytterligere siden det. Dette var som en følge av den enorme lønnsveksten som Norge opplevde tilbake på den tiden. Det var og på denne tiden det ble innført egenkapitalkrav. Det er et krav om at man må ha en viss prosentandel i egenkapital av kjøpesummen for å kunne få innvilget lånet av banken. I dag er dette egenkapitalkravet på 15%. (O.Iversen, 2016)

## 2.2 Aktørene i eiendomsmeglerbransjen i Sogndal

I Sogndal er det flere meglerkontor som opererer i eiendomsmarkedet. De siste årene har noen av de største meglerkontorene i Sogndal vært Privatmegleren, Aktiv Eiendomsmegling, Meklarhuset Sogn, Eiendomsmegler Vest og Eiendomsmekling Sogn og Fjordane. Disse meglerkontorene har hatt betydelige markedsandeler og har vært sentrale for utviklingen av eiendomsmarkedet i Sogndal.

Nr	Foretak	Antall	Andel
1	Eiendomsmekling Sogn og Fjordane AS	132	33 %
2	Meklarhuset Sogn AS	110	27 %
3	Eiendomsmegler Vest	67	17 %
4	Aktiv Eiendomsmegling	43	11 %
5	PrivatMegleren	35	9 %
6	W Eiendomsmegling AS	8	2 %
7	Propr AS	4	1 %
8	Proaktiv Eiendomsmegling	1	0 %
9	NORDIC Eiendomsmegling AS	1	0 %
10	Advokatfirmaet Amble AS	1	0 %
11	Fjordane Eignedomsmeikling AS	1	0 %
12	GARANTI	1	0 %
<b>SUM</b>		<b>404</b>	<b>100 %</b>

Tabell 1. Viser foretak og markedsandeler for postnummer 6856 Sogndal og 6857 Sogndal

Den følgende statistikken er basert på alle boligtyper inkludert fritidsbolig og er begrenset til poststed 6856 Sogndal og 6857 Sogndal. Gjennom de siste fem årene har det på de to nevnte postnumrene vært totalt 404 annonserte meglersalg fordelt på totalt 12 ulike aktører som driver med meglersalg.

Vi har tatt utgangspunkt i de meglerkontorene som har over 1% i markedsandeler på de nevnte postnumrene gjennom de siste fem årene. Ut fra tabellen ser vi at det er Eiendomsmekling Sogn og Fjordane som har den største markedsandel med 33% som tilsier 132 annonserte meglersalg. Like bak følge Meklarhuset Sogn som har en markedsandel på 27% som tilsier 110 annonserte meglersalg. De tre neste kontorene på listen er Eiendomsmegler Vest, Aktiv eiendomsmegling og Privatmegleren med henholdsvis 17%, 11% og 9% i markedsandeler. W Eiendomsmegling og Propr AS har en markedsandel på forholdsvis 2% og 1% med henholdsvis 8 og 4 annonserte meglersalg.

De resterende selskapene Proaktiv eiendomsmegling, NORDIC eiendomsmegling, Amble Advokatfirma, Fjordane eiendomsmegling og GARANTI eiendomsmegling har kun ett salg hver gjennom de siste fem årene og dette tilsvarer i prosent ingen markedsandeler i Sogndal.

## 2.3 Konkurransen for meglere i eiendomsmarkedet i Sogndal

Norge har et moderat og konkurransedyktig eiendomsmarked, spesielt i de store byene som Oslo, Bergen og Trondheim. I disse byene er prisene høyere enn i de mindre byene og tettstedene, men Sogndal er et unntak for å være et tettsted der prisene er stabilt økende. Konkurransen mellom eiendomsmeglerne i Sogndal er hard. Det er mange meglere, og få eiendommer som skal selges. Derfor tar meglerne som er stasjonert i Sogndal oppdrag i områdene rundt det som tidligere var Sogn og Fjordane fylke. Det kan være opp til Florø, Førde og til Voss. For Sogndal som andre steder er det faktorer som befolkningstetthet, økonomisk aktivitet og lokale forhold som avhenger av hvordan aktiviteten i eiendomsmarkedet er, og aktiviteten i eiendomsmarkedet er en faktor for konkurransen.

## 2.4 Faktorer som påvirker eiendomsmarkedet

### 2.4.1 Rente og renteendring

Renten er viktig for eiendomsmarkedet ettersom den har en virkning på etterspørselen etter boliger. Renten har en påvirkning på eiendomsmarkedet og en endring i den nåværende renten vil kunne føre til store endringer i prisene og etterspørselen av boliger i markedet. Derfor vil en renteendring være en faktor både kjøper, selger og investorer må være forberedt på hvordan vil påvirke eiendomsmarkedet på kort og lang sikt.

En høyere rente kan føre til en lavere etterspørsel etter boliger, på kort sikt vil boligprisene reduseres. På lang sikt kan en høyere rente være en faktor for å bremse ned vekst i eiendomsmarkedet ved å redusere kjøpekraften til potensielle kjøpere. En lavere rente kan føre til en høyere etterspørsel etter boliger, og på kort sikt vil det gi høyere boligpriser. Det kan ut fra dette virke rimelig å anta at renten og en renteendring virker like sterkt på etterspørselen om den settes opp som om den settes ned. (Aastveit & Anundsen, 2018)

Renten kan også påvirke tilbudet av boliger på markedet. En høyere rente kan føre til at flere boligeiere velger å holde på boligen sin og avvente et salg, og dermed reduseres tilbudet av tilgjengelige boliger i eiendomsmarkedet. Sett fra et investeringsperspektiv vil høyere rente

gjøre det mindre lønnsomt å investere i eiendom og føre til at investorer ser etter andre investeringsmuligheter. Dette er igjen med på å påvirke etterspørselen etter boliger som igjen påvirker boligprisene. Renten påvirket også kostnadene ved å ta opp boliglån, der høyere rente gjør det dyrere å låne penger fra banken for å finansiere bolig. Det fører til at færre har råd til å komme seg inn på eiendomsmarkedet eller oppgradere den nåværende boligen de har.

#### 2.4.2 Konjunkturer i eiendomsmarkedet

Konjunkturer i eiendomsmarkedet påvirker alt fra etterspørselen, tilbudet og prisene på eiendommer. Det er flere ulike konjunkturfaser som eiendomsmarkedet kan oppleve. Vi skiller først mellom konjunkturoppgang og konjunkturedgang. I konjunkturoppgang vil etterspørselen etter eiendommer øke, men tilbudet kan være begrenset som fører til høyere priser og verdistigning på eiendommer. Men i konjunkturedgang vil etterspørselen kunne reduseres, men tilbudet økes, som vil føre til at prisene vil reduseres og det kan bli overskudd av eiendommer i eiendomsmarkedet. I toppfasen vil komme etter en periode med sterk vekst og når tilbudet etter eiendommer i markedet øker. Bunnfasen vil komme der tilbudet etter eiendommer er høyt, men etterspørselen kan være lav. Det er i denne fasen det vil være gode muligheter for kjøpere å finne rimelige eiendommer til under markedspris.

Faktorer som påvirker konjunkturer i eiendomsmarkedet er som vi har vært inne på over i oppgaven, økonomisk vekst, rentenivåer, tilbud og etterspørsel, demografiske faktorer, politikk og reguleringer. Men konjunktursyklusene i eiendomsmarkedet kan variere fra land til land og fra region til region, det avhenger av lokale og økonomiske forhold. (SSB, 2022)

#### 2.4.3 Etterspørselen i eiendomsmarkedet

Etterspørselen i eiendomsmarkedet påvirkes av flere faktorer, renten som nevnt over, men også økonomisk vekst, kjøpekraft, demografi, offentlige reguleringer og tilbudet er sentralt for etterspørselen. Når økonomien i samfunnet vokser så øker etterspørselen etter eiendom

i takt. Virkninger på dette kan være økte inntekter, økt kjøpekraft eller økning i arbeidsplasser i et område som gjør området mer attraktivt. Kjøpekraften til potensielle kjøpere kan påvirke etterspørselen, med høyere inntekter og lavere arbeidsledighet vil etterspørselen etter eiendom øke. Enten om det er førstegangskjøpere som skal inn på eiendomsmarkedet eller om det er allerede eksisterende eiendomseiere som bytter ut sin nåværende eiendom til en større eiendom og dermed er med på å skape flyt i eiendomsmarkedet. Men på den andre siden vil lavere inntekter og høyere arbeidsledighet føre til at etterspørselen reduseres. Det kan føre til at eiendommer vil gå langt under prisantydning.

Demografiske faktorer som befolkningsvekst og alderssammensetning i et område kan påvirke etterspørselen. Ser man i et bestemt område at det er en økning i antall unge voksne vil det kunne føre til en etterspørsel etter leiligheter, mens en økning i antall etablerte familier med barn vil kunne føre til økt etterspørsel etter litt større eiendommer, gjerne med hage og kort vei til skole og den type infrastruktur. Offentlige reguleringer som kan påvirke eiendomsmarkedet kan være ulike pålagte skatter og avgifter, men denne type faktorer vil i mindre grad enn de nevnte over være med på påvirke etterspørselen i eiendomsmarkedet.

Tilbudet av tilgjengelige eiendommer er også med på å påvirke etterspørselen. Dersom det er mange like eiendommer i et område som samtidig er tilgjengelig på markedet, kan det føre til at etterspørselen på et tidspunkt blir mett og et direkte resultat av det er at prisene reduseres. Men det kan også være knapphet på eiendommer i et område, og da er det ikke nok eiendommer til å mette etterspørselen i området, noe som gjør at flere kjemper om de samme eiendommene og prisene vil presses opp i en budrunde med mange interesserte. (Jansen, 2011)

#### 2.4.4 Kjøpekraft og inflasjon i eiendomsmarkedet

Kjøpekraft er evnen til å kjøpe varer og tjenester med en gitt mengde økonomisk kapital. Alle husholdninger har sin unike kjøpekraft ettersom de ulike husholdningene har ulike inntekter. Kjøpekraften påvirker om man kan kjøpe seg eiendom og avgjør tilgjengeligheten av hva

man kan kjøpe. Med god kjøpekraft kan man kjøpe en eiendom i en høyere prisklasse enn hva man kan med dårligere kjøpekraft. Hvis kjøpekraften generelt i landet er sterk, vil flere kunne ta opp boliglån. Det bidrar til at det blir større etterspørsel og flere kan bli med i budrunder på interessante eiendommer og prisene vil dermed presses opp. Men dersom kjøpekraften er lav vil det være mindre folk på visning og færre folk deltar i budrundene. Dette gjør at prisene på eiendommene blir lavere.

#### 2.4.5 Samfunnsutvikling og infrastruktur

En infrastruktur er en fellesbetegnelse på faste anlegg og systemer som er nødvendige for at en virksomhet eller et samfunn skal fungere optimalt. (Solvoll & Kjøll, 2023) Et områdes infrastruktur har en betydelig påvirkning på eiendomsmarkedet i dette området. Bygging av veier, broer, tunneler, flyplasser, skoler og barnehager kan føre til en økning i et områdes attraktivitet. Det bidrar også til å skape arbeidsplasser og dermed øke etterspørselen etter eiendommer i et område.

Et eksempel på dette kan være utbygging av en ny motorvei som forbinder og gjør et område litt utenfor byen mer sentralt. Dette gjør at man kan redusere reisetiden og gjøre det lettere å pendle til jobb. Et godt eksempel på dette er den nye Follobanen. Dette gjør at eiendommer kan øke sin verdi betraktelig ettersom etterspørselen i området øker. Et annet eksempel er hvis det blir utviklet et nytt kollektivsystem eller en forbedring av det eksisterende systemet som gjør det enklere for personer å reise på en miljøvennlig måte. Det samme vil gjelde ved bygging av kjøpesenter, idrettsarena og lignende. Alt av ny infrastruktur vil kunne bidra til å øke etterspørselen i eiendomsmarkedet i et område og være en faktor for at prisene i eiendomsmarkedet øker.

#### 2.4.6 Pandemiens påvirkning på eiendomsmarkedet

I starten av pandemien var det mange dystre spådommer. De fleste eksperter var enige om at vi ville oppleve et drastisk prisfall i eiendomsmarkedet, dette var generelt for hele landet, inkludert Sogndal. Men gjennom pandemien har vi heller opplevd det motsatte. Prisene har

holdt seg overraskende godt og prisveksten har vært stabil. Inn mot pandemien var eiendomsmarkedet godt balansert. Forholdet mellom etterspørsel og tilbud var stabilt, og det gjorde at eiendomsmarkedet var forholdsvis stabilt.

Hvis vi går mer i dybden kan vi se at det var de som i utgangspunktet hadde dårlig økonomi som kjente mest på en svakere kjøpekraft grunnet permittering og oppsigelser. De med god økonomi fra før ble ikke like berørt. Dette gjorde at eiendomsmarkedet ikke ble påvirket slik man fryktet på grunn av at det er i utgangspunktet de med god økonomi som kan kjøpe seg bolig. (handelsbanken, 2020)

#### 2.4.7 Utleiemarked

Utleie av bolig er i praksis at man leier ut en bolig man eier for en viss periode mot betaling av en avtalt sum per måned. Utleie kan være en lønnsom virksomhet og vi har sett at det har blitt stadig mer populært å investere i bolig for så å leie den ut. Når man leier ut boligen sin vil man få en passiv inntekt, altså en inntekt som man ikke trenger å arbeide for. Og dette er det mange som benytter seg av. Man kan både gjøre det som privatperson, men også drive virksomhet som en profesjonell aktør.

Spesielt i Sogndal er det gunstige forhold for utleie av bolig ettersom det er flere tusen studenter her. Disse studentene trenger en plass å bo og da blir det stor etterspørsel etter hybel og leiligheter. Det er ikke nok studentboliger fra det offentlige til å etterkomme etterspørselen. Ved stor etterspørsel av utleie vil prisene øke deretter. Dette gjør at flere som flytter til Sogndal velger å kjøpe istedenfor å leie, det gjelder både de som skal studere, men også andre grupper. En kombinasjon av at studenter velger å kjøpe og at lokale ønsker å kjøpe for å leie ut gjør at boligprisene øker. (Nordstrøm, 2016)

## Kapittel 3 - Metode

### 3.1 Hva er metode?

Metode er et verktøy som benyttes for å samle inn informasjon til et formål. Denne type informasjon som samles inn kaller vi for data og den innsamlede dataen kaller vi for empiri. Metode er en systematisk måte å undersøke realiteten på. Ved bruk av ulike metoder kan vi forbedre og skjerpe oppdragelsesevne slik at vi kan se årsakene og meningene som ligger bak hendelser.

Verktøyene som brukes for å innhente data er ulike metoder, begreper, teorier og teoretiske perspektiver. Metode kan derfor tolkes som noe mer enn undersøkelsesteknikker. Det er læren om å samle inn, organisere, bearbeide, analysere og tolke dataene på en systematisk måte. Etterprøvbarehet står sentralt i dagens vitenskapelige tradisjon i samfunnet.

(Halvorsen, 2008, s. 20)

#### 3.1.1 Kvantitativ metode

Kvantitativ metode er en forskningsmetode som blir brukt ved innsamling og analyse av kvantitative data. Dette er i all hovedsak data i form av tall eller andre mengdetermer. Når man skal studere mange enheter bruker man kvantitativ metode. Der kan man dele opp enhetene i individer, organisasjoner, lokalsamfunn og lignende. Hver informasjonstype blir spesifisert som en variabel. Denne variabelen kan ha ulike verdier. For eksempel kan variablene være høy, lav eller middels. Ved å ta utgangspunkt i dette kan man spørre et individ hvor glad vedkommende er i å trene. Der personen plasserer svaret sitt på et av alternativene, som i dette tilfellet er høy, lav eller middels.

Ved datainnsamling brukes det strukturerte skjemaer for registrering av informasjon som samles inn. Da brukes det et helt likt skjema for alle enhetene i undersøkelsen. Kvantitativ data kan også bli hentet fra offentlige registre eller forskjellige databaser. Kvaliteten til den kvantitative dataen blir uttrykt i form av reliabilitet, validitet og troverdighet. (Grønmo, 2023)



### 3.1.2 Kvalitativ metode

Kvalitativ metode er som regel en intensiv studie med få enheter der data samles inn som tekster og ord. Et kvalitativt intervju kan ha ulike grader for åpenhet. Intervjuet kan foregå som en helt vanlig samtale uten noen form for begrensninger eller styring fra intervjuers side, men generelt kan man si at det åpne intervjuet ikke bør være så strukturert at det består av en forhåndsbestemt rekke av spørsmål med faste svaralternativer. Strukturen på intervjuet vil være at det på forhånd bør tenkes gjennom hva temaer som skal tas opp. Dette kalles pre-strukturering, og det er delte meninger om at pre-strukturering er at undersøkelsen blir lukket og ledet i en retning som undersøkeren ønsker. Kvalitativ metode er ikke data i form av tall, men data i form av det intervjueren har fått skrevet ned på notater eller tatt opp på lydopptak slik som vi har gjort for deretter og transkriberte intervjuet.

Ved datainnsamling brukes primærdata som det åpne individuelle intervjuer, observasjoner og gruppeintervjuer, men også sekundærdata gjennom det som kalles kildegransking av data. Datainnsamlingsmetoden vil påvirke dataenes gyldighet, ettersom at det kan diskuteres om selve datainnsamlingsmetoden er egnet til den problemstillingen som er ønsket kartlagt. Den valgte metoden vil kunne påvirke dataenes pålitelighet ettersom at noe av informasjonen vil falle ut og undersøkelseeffekten kan påvirke resultatet på ulike måter. (Jacobsen, 2022, s. 157)

## 3.2 Valg av metode

I alle undersøkelser må forskerne ta et valg om hvordan han eller hun skal samle inn informasjon om virkeligheten. Det handler om å måle virkeligheten, og valg av data er et måleinstrument. Data som allerede finnes for forskningen kalles sekundærdata, det er informasjon samlet inn av andre som er tilgjengelig for oss. I vårt tilfelle er det allerede eksisterende statistikk som vi har innhentet for denne oppgaven. Data som forskeren selv må samle inn kalles primærdata. Uavhengig av om det er primær- eller sekundærdata er det et skille mellom det å måle virkeligheten i form av tall og i form av ord og tekst. Det første kaller vi for kvalitativ data og det andre kvantitativ data. Datainnsamlingsmetodene er i utgangspunktet like gode og nyttige, men de egner seg til å belyse forskjellige problemstillinger.

Kvalitativ og kvantitativ analyse blir ofte sett på som hverandres motsetninger. Men selv om metodene er ulike, er det fortsatt mulig å kombinere de. Tanken om at kvantitativ og kvalitativ analyse er på hver sin side av skalaen er kontraproduktivt og flytter fokuset vekk fra oppgaven og undersøkelsen sitt opprinnelige mål som er å finne mer ut om fenomenet. Ved å kombinere de to analysene vil man kunne forsterke den ene typen på bakgrunn av at man kan relatere til den andre analysen. Selv om det kan være en fordel å kombinere de to analysene, må man også være klar over at det kreves en del arbeid for å integrere kvantitativ og kvalitativ metode best mulig. (Hjerm, 2011, s. 138)

På bakgrunn av dette vil vi velge å kombinere kvalitativ og kvantitativ ettersom vi bruker et intervju med en eiendomsmegler og et intervju med kommunen. I tillegg til at vi har samlet inn data fra eiendomsverdi, som gir oss data på hvor mange eiendommer som er solgt og til hvilken pris.

### 3.2.1 Fordeler med kvalitativ metode

Kvalitativ data kan oppleves der relasjonen med den eller de som undersøkes føles mer åpen, nær, naturlig og presis ettersom datainnsamlingen foregår med ord. En kvalitativ tilnærming vil vektlegge og møte den eller de som undersøkes på deres premisser og ikke forskerens, selv om språk kan være forskjellig. Målet ved kvalitativ data er å få den eller de som undersøkes sin oppfatning formidlet med egne ord. Forskeren har i en slik setting i liten grad bestemt på forhånd hva han eller hun skal lete etter, det er ikke faste spørsmål eller faste svaralternativer. Vi kan påstå at kvalitativ data ofte vil ha høy presisjon og får frem den riktige forståelsen. Det er undersøkeren som i stor grad definerer hva som er den korrekte forståelsen. (Jacobsen, 2022, s. 141)

### 3.2.2 Ulemper med kvalitativ metode

Kvalitative data kan ikke gjøres om til tall som kvantitativ metode og er mer ressurskrevende. Ved bruk av kvalitativ metode vil vi få svar i form av meninger eller holdninger. Dette gjør at de svarene vi får ikke vil gi mening å presse inn i en form for statistikk. Når individer eller grupper gir svar i form av meninger eller tolkninger, vil det være nødvendig å tolke dette slik at det gir mening og det krever en del ressurser. (Meyer Johansen & Toft Sundbye, 2019)

### 3.3 Undersøkellesdesign

Valg av undersøkelsesopplegg vil kunne gi store konsekvenser for undersøkelsen sin validitet og fremstilling. Ved valg av undersøkelsesdesign står valget mellom intensivt og ekstensivt opplegg.

Intensivt opplegg går i dybden på en hendelse eller et fenomen. Slike undersøkelser gir oss en mer detaljert og bedre forståelse av hvordan alt henger sammen. Kjennetegn ved intensivt opplegg er at det er relativt få enheter, men mange variabler. Ekstensivt opplegg studerer flere enheter og gjerne færre variabler. Da er hensikten med undersøkelsen å finne ut av hvor normal eller unormal en hendelse er. Når man undersøker flere enheter, er det viktig å være generell tilnærmingen og gjøre det meningsfylt for deltakerne. Ulempen med undersøkelsen er at den kan oppleves som virkelighetsfjern og at resten av populasjonen ikke gjenkjenner seg i studien. (Jacobsen, 2022, s. 99–100)

### 3.4 Valg av undersøkelsesdesign

Vår problemstilling omhandler hvilke faktorer som påvirker eiendomsmarkedet i Sogndal. Derfor mener vi at ekstensivt design er det beste for vår oppgave. Når vi skal studere markedet i Sogndal er vi nødt til å studere flere enheter for å få dekket flest mulig områder og få en god validitet. Ved et ekstensivt design vil vi studere flere enheter og eiendommer, og fokusere på færre variabler.

### 3.5 Primær og sekundærdata

Primærdata defineres som data som forskeren samler inn selv. Dataene samles inn ved at forskeren går direkte ut for å spørre et utvalg av mennesker. En spørreskjemaundersøkelse krever ofte et stort forarbeid med å utforme et godt spørreskjema. Det er små justeringer som kan gjøres etter at spørreskjema først er sendt ut. Man må forsøke å unngå ledende spørsmål som kan skape uønskede resultater og man må avgjøre om man ønsker spørreundersøkelsen som et personlig intervju, telefonintervju eller gjennom å sende ut skjemaer. (Jacobsen, 2022, s. 263–264)

Sekundærdata defineres som data som allerede finnes. Datamateriale er informasjon som er samlet inn av andre, men er tilgjengelig for oss. Når man bruker sekundærdata er det viktig å være kritisk til informasjonen ettersom at det kan være dataen er blitt hentet inn til et annet

formål enn det vi ønsker å bruke den til. Når forskeren har utformet sin problemstilling blir oppgaven å finne frem til allerede tilgjengelig informasjon som kan belyse problemstillingen. Forskeren må ta stilling til om denne informasjonen er relevant, pålitelig og representert for problemstillingen. (Halvorsen, 2008, s. 115)

I vår oppgave har vi i teoridelen benyttet oss av sekundærdata, data som allerede eksisterer. I forskningsdelen har vi innhentet primærdata i form av intervjuer med Sogndal kommune og en megler fra Privatmegleren Sogndal. Vår sekundærdata har vi funnet på eiendomsverdi som viser en oversikt over eiendommer som er blitt omsatt gjennom de siste fem årene i Sogndal, postnummer 6856 og 6857. Denne type data hjelper oss med å få et helhetlig bilde over eiendomsmarkedet i Sogndal og hvordan eiendomsmarkedet har utviklet seg gjennom de siste fem årene. Men ettersom at dette er statistikk som ikke er laget for vårt formål, blir det å regne som sekundærdata i vårt tilfelle.

### 3.6 Innhenting av datamateriale

I metoden har vi både benyttet oss av kvalitativ og kvantitativ metode. Ved kvalitativ metode var ønske vårt å få innhentet data ved hjelp av dybdeintervju med både en megler i området og Sogndal kommune. Slik at vi skal kunne få en bedre forståelse av eiendomsmarkedet og samtidig få den nødvendige informasjonen vi trenger for oppgaven vår. Et dybdeintervju er en samtale hvor intervjueren oppfordrer intervjuobjektet til å bruke sine egne ord og fortelle om egne erfaringer som er relevant for spørsmålene som stilles, men også for oppgaven sin helhet. (Halvorsen, 2008, s. 138)

Som nevnt tidligere har vi valgt å kombinere kvantitativ og kvalitativ metode i oppgaven vår. Dette er fordi kvalitativ metode er som regel en form for intervju, mens kvantitativ metode er i all hovedsak data i form av tall. I vår innhenting av statistikk fra eiendomsverdi har vi fått en god del data i form av tall og tabeller som vi må tolke og bearbeide ettersom dette går inn som vår sekundærdata.

### 3.7 Utforming og gjennomføring av datamateriale

Vi fikk tidlig i datainnsamlingsprosessen vår tilgang til eiendomsverdi sitt system. Dette er et program som har samlet data over eiendommer i Norge der man kan filtrere datasøk slik man ønsker. Dataen vi har hentet ut gjelder for omsatte eiendommer gjennom de siste fem

årene i Sogndal. Dette var for å få med hvordan pandemien har påvirket eiendomsmarkedet og se på utviklingen Sogndal har hatt gjennom de siste årene. Vi valgte å ta med alle typer eiendommer som hadde adresse på postnummer 6856 og 6857. Vi tok og med postnummer 6857 i hytteområdet Hodlekve, ikke langt fra Sogndal sentrum for å få med fritidseiendommer som gir oss et helhetlig bilde på eiendomsmarkedet.

På forhånd av intervjuene våre hadde vi satt opp klare spørsmål vi ønsket å få svar på. Det var spørsmål som var åpne i den forstand at det var mulig for intervjuobjektet å snakke konkret om spørsmålet, men rundt temaet vi hadde avtalt å snakke om. Intervjuet gikk for seg på ustrukturert og uformell måte. Dette var for å unngå en potensiell lukking av datamateriale, men samtidig var det viktig å få en lavterskel struktur slik at datamaterialet vårt ikke ble for vanskelig å analysere.

I forkant av intervjuene sendte vi e-post til intervjuobjektene med informasjon om problemstillingen vår og hvilke spørsmål vi ønsket svar på slik at intervjuobjektene kunne forberede seg best mulig. Vi spurte også intervjuobjektene om det gikk greit at vi tok lydopptak av intervjuet slik at vi kunne fokusere på selve intervjuet, noe som ble akseptert av intervjuobjektene. I etterkant gikk vi gjennom lydopptakene og dataen vi fikk fra intervjuene og transkribert det på en oversiktlig og ryddig måte.

### 3.8 Validitet, reliabilitet og feilkilder

Ved validitet er det viktig å samle inn data som er relevante for problemstillingen som vi arbeider med. Ved måling av validitet må vi bruke skjønn og argumentere for vårt standpunkt siden man ikke kan måle validitet. Dersom det er tvil om de variablene vi faktisk har reflekterer et teoretisk begrep, vil det bli stilt spørsmål om validiteten til undersøkelsen. (Halvorsen, 2008, s. 67)

Ved reliabilitet menes det hvor pålitelige målingene er. Når man har en høy reliabilitet så betyr det at de målingene man foretar seg skal kunne gi tilnærmet identiske resultater, altså små målefeil. Høy reliabilitet vil gi målinger og undersøkelser med en god pålitelighet. En forutsetning for reliabiliteten er validiteten. Det er viktig at data er valide, altså relevante for problemstillingen. Det kan fort være problematisk hvis vi for eksempel bruker

sekundærdata til undersøkelsen vår ettersom at den dataen ikke er til vår primære bruk. (Halvorsen, 2008, s. 68)

I startfasen av en undersøkelse er det vanlig at forskerne har bygget opp en forventning over hva utfallet vil kunne bli. Derfor er det spesielt viktig at disse forventningene ikke skal påvirke selve undersøkelsen. Dette kan slå ut på flere måter, en måte er at man tolker dataene slik at den "passer" med hypotesen, dette er en type feilkilde man bør prøve å unngå. (Svartdal, 2019)

I vår oppgave har vi samlet inn relevante data fra eiendomsverdi og utfylt med to intervjuer. Dataen fra eiendomsverdi er som nevnt sekundærdata og er i utgangspunktet ikke hentet til vårt formål. Men vi har filtrert dataen på eiendomsverdi slik at dataen passer inn mot vår problemstilling og oppgave.

Eiendomsverdi er en faktabasert database over omsatte eiendommer. Intervjuene vi har gjennomført er gjort med en megler med lang fartstid i yrke og god kjennskap i området. Dette gjør at han blir en pålitelig kilde til vår oppgave. Intervjuet med kommunen er gjort med fagfolk innenfor relevante stillinger for vår problemstilling. Mulige feilkilder i vår oppgave er begrenset når det kommer til intervjuene er de som nevnt gjennomført i lukkede omgivelser som gjør at distraksjoner reduseres. Feilkilder med portalen eiendomsverdi kan være manglende, utdatert eller feil informasjon om eiendommer, feil i databehandling eller analyse, og begrensninger i tilgang til data om eiendommer.

## Kapittel 4 – Empiri

I dette kapittelet skal vi presentere og analysere våre innsamlede data som er innhentet fra eiendomsverdi og intervjuer som vi har hatt med to representanter fra Sogndal kommune og en eiendomsmegler i Sogndal. De to intervjuene vi har gjennomført ligger vedlagt transkribert.

## Eiendomsbransjen i Sogndal

Aktørene som er i eiendomsbransjen i Sogndal er som nevnt over fem eiendomsmeglerforetak som har betydelige markedsandeler. Av disse foretakene er det ulikt hvor mange ansatte og hvor etablert kontorene er, men konkurransen mellom eiendomsmeglere i Sogndal er hard. I intervjuet vi har hatt med eiendomsmegler Jostein Mo i Privatmegleren i Sogndal kom det frem at det er en til to meglere for mye i Sogndals område i forhold til antall oppdrag det er. Han mener at det som skjer når det er for mange eiendomsmeglere i et område er at enkelte foretak dumper prisen på produktet de tilbyr for å få oppdraget, mens noen foretak mener de har et sterkt produkt med god kvalitet og med enkelte tilleggsprodukter og nekter derfor å konkurrere på pris som gjør at foretaket vil tape en del oppdrag.

Enkelte meglerkontor har bedre forutsetninger enn andre for å få markedsandeler i et område. En faktor som påvirker dette er hvor mange ansatte meglerkontoret har. Ser vi ut fra statistikken vi har hentet inn for Sogndalsområdet, kan vi se at Privatmegleren kun har en markedsandel på 9 % i på de to poststedene vi har tatt utgangspunkt i. En av grunnene til dette kan være at Privatmegleren per dags dato kun har to eiendomsmeglere. Da blir det begrenset hvor mange oppdrag kontoret kan innhente, og ved begrenset kapasitet blir det begrenset med oppdrag. Dette kan være en faktor som fører til en svakere markedsandel. Ser vi på Eiendomsmekling Sogn og Fjordane har de en større markedsandel med 33%, men de er mer etablert og kjent i tidligere Sogn og Fjordane fylke.

Meklarhuset Sogn er som Privatmegleren nyetablerte i Sogndalsområde, selv om det er personer i de to eiendomsmeglingselskapene som har kjennskap til Sogndalsområde er det ulemper knyttet til å være et nyetablert meglerkontor når det gjelder å ta markedsandeler. Generelt sett kan en av ulempene med å være nyetablert i et område være at de har lavere synlighet og mindre nettverk i markedet i motsetning til etablerte meglerkontor. Dette gjør at de etablerte meglerkontorene har et konkurransefortrinn med å tiltrekke seg nye oppdrag.

Et manglende nettverk vil være en ulempe for nyetablerte meglerkontor. Et bredt nettverk kan være viktig med tanke på å kunne tilby kunder et bredt utvalg av eiendommer og finne

både kjøpere og selgere. Ved å ha et bredt nettverk vil det ofte være selgere som henvender seg til megleren, og ikke omvendt. I tillegg kan et nettverk være med på å gi det lille ekstra, om det er til stilingen av eiendommen før salget eller kjennskap til om det er lagt planer for området rundt eiendommen.

En annen ulempe er den økonomiske styrken de nyetablerte kontorene har. Som oftest vil de nyetablerte ha en del større kostnader i starten uten at de nødvendigvis har så mye inntekt ettersom det kan være vanskelig å få inn en god del oppdrag i startfasen. Det gjør at de nyetablerte meglerkontorene vil i utgangspunktet ha mindre ressurser for markedsføring og andre viktige elementer som gjør at de kan bygge opp og etablere markedsandelen og kundebasen sin.

## Boligtyper og omsetningsfordelingen i Sogndal

Gjennom de fem siste årene, i perioden 01.01.2018 - 01.01.2023 har antallet eiendommer totalt vært på 2616 fordelt på boligtypene eneboliger, rekkehus, leiligheter, fritidsboliger og tomannsboliger på poststedene 6856 Sogndal og 6857 Sogndal. Av disse har totalt 729 blitt registrert som solgt inne i systemet til Eiendomsverdi. Flesteparten av disse salgene har vært av leiligheter, som i prosent står for 44% av salgene gjort i området. Dette har en direkte faktor med de nyoppførte leilighetene på Ulvahaugen. Som det kom frem i intervjuene våre er det ikke et overskudd av leiligheter av den grunn. Markedet er avhengig av hverandre og Sogndal er generelt i underskudd av nybygg og nye prosjekter som Ulvahaugen og Lerum Brygge. Eneboliger vil alltid være attraktive i Sogndal og det er det tilflyttere og de som ønsker å etablere seg er ute etter, og ikke en leilighet på Lerum brygge.

Ved å få prosjekter som Lerum Brygge vil man kunne tilby moderne leiligheter til en målgruppe som ønsker å flytte fra eneboligen sin og dermed få den naturlige rundgangen av omskiftninger i eiendomsmarkedet. I intervjuet med kommunen kom mye av det samme frem og de delte flere av de samme synspunktene. Fra kommunen sitt perspektiv vil det være viktig å ha flyt i eiendomsmarkedet. Dette er positivt for kommunen med tanke på eldreomsorg og rasjonell drift med at eldre flytter fra eiendommer som trenger en del vedlikehold og ikke er like tilpasset for denne målgruppens behov. For kommunens del vil det være positivt at folk bor nærmere hverandre og det blir kortere avstand for



hjemmesykepleiere. Bor man med god infrastruktur, nært til butikk og helsetjenester vil man klare å bo hjemme lenger og dette er ønskelig for kommunen og de eldre, men også for de eldres pårørende.

Boligtype	Salg		Boliger		Avvik
	Antall	%	Antall	%	
Enebolig	171	23 %	1216	46 %	-23 %
Rekkehus	77	11 %	175	7 %	4 %
Leilighet	324	44 %	626	24 %	20 %
Fritidsbolig	109	15 %	466	18 %	-3 %
Tomannsbolig	48	7 %	133	5 %	2 %
Totalt	729	100 %	2616	100 %	0 %

Tabell 2. Viser fordelingen av antall salg og antall boliger totalt innenfor hver boligtype. Postnr. 6856 og 6857 fra 2018-2022

## Utleiemarkedet i Sogndal

Utleiemarkedet i Sogndal er unikt og Sogndal har landets høyeste andel som bor i leid bolig sammen med Volda og Bø, som også er studentsteder. I intervjuet med Jostein Mo kom det frem at han mente at eiendomsmarkedet ikke ble påvirket av utleiemarkedet. Han mente at det er veldig få som kan sitte på flere eiendommer enn den de selv bor i og at dette er grunnet skattereglene og strenge bankregler. Jostein Mo kom også inn på belåningsgraden som sier at man ikke kan låne mer enn fem ganger inntekten og egenkapitalkravet på 15%. I intervjuet med kommunen kom det frem at de mener at utleiemarkedet er en viktig faktor på de høye eiendomsprisene som vi har i Sogndal. Saman sine prosjekter med nye studentboliger vil gi et større tilbud av utleieboliger og dermed være med på å påvirke eiendomsmarkedet. Dette mener kommunen av tidligere erfaring vil føre til at leieprisene flater ut og det vil dermed ikke være like attraktivt å kjøpe eiendom for å leie den ut. Dette er viktig for å få en sunn og bærekraftig utvikling i eiendomsprisene, men også for å kunne frigjøre eneboliger som i dag brukes som studentkollektiv til familier som ønsker å etablere seg i Sogndal sentrum.

Kommunen omtalte Høgskolen i Sogndal som en hjørnesteinsbedrift i Sogndal ettersom at høgskolen tiltrekker seg studenter fra rundt om i landet hvert år. Når man begynner å studere i Sogndal, tar man enten et årsstudium, en bachelorgrad eller en mastergrad. Det innebærer at man blir boende i Sogndal i alt fra 1 til 5 år og da vil man få en viss tilhørighet til plassen og området. Kommunen kan fortelle at det har vært en vekst blant studenter som blir værende etter endt studie og melder flytting til Sogndal. Dette kjenner Jostein Mo seg igjen i, han mener at den største forskjellen fra nå og tidligere er at flere blir værende i Sogndal etter endt studie og bosetter seg. Så attraktiviteten til Høgskolen påvirker eiendomsmarkedet direkte og indirekte, og er en spesielt viktig faktor inn mot leiemarkedet.

Hadde ikke Sogndal hatt en Høgskole, ville ikke det vært et like omfattende leiemarked i Sogndal ettersom at etterspørselen ville vært betydelig mindre uten studentene. For de som investerer i eiendom for å leie ut eiendommen ville det ikke vært like attraktivt å kjøpe eiendom i Sogndal som et investeringsobjekt. En faktor på dette ville blitt at det ble flere boliger tilgjengelig for de som hadde et formål og ønske om å etablere seg og bo i boligen selv. Det ville heller ikke ha vært den samme tilveksten av studenter til Sogndal som ville påvirket eiendomsmarkedet og leiemarkedet i Sogndal. Kommunen påpekte også at studentene er blitt en sentral og viktig del av tettstedet og for området.

## Samfunnsutvikling og infrastruktur

På spørsmål om befolkningsutviklingen i Sogndal i årene fremover svarte Jostein Mo og kommunen veldig likt. Jostein Mo kan fortelle at Sogndal er sammen med Bergen de eneste to stedene på Vestlandet med positiv folkevekst. Han tror at pandemien var en avgjørende faktor for at nettopp Sogndal har opplevd en positiv vekst i befolkningen. Han peker på pandemien og pandemiens ettervirkninger som en direkte årsak til denne befolkningsveksten og at man trenger ikke å bo i byen for å jobbe i byen. I tillegg mener han at naturen og det spesielle med Sogndal er at det kan være sommer i Sogndal sentrum og vinter på fjellet i Hodlekve. Men det Jostein Mo etterlyser er nok kafeer og "bytilbud" for at Sogndal skal kunne utvikle seg i takt med befolkningsutviklingen.

Sogndal kommune kunne fortelle at siden år 2008 har det vært en jevn befolkningsvekst som stadig har blitt krappere, og dette er spesielt for en kommune i distriktet. Sogndal er en av to kommuner i "Utkant-Norge" som er i en positiv befolkningsvekst. Økningen i folketallet er i hovedsak tilknyttet Sogndal sentrum. Det er også viktig å påpeke at Sogndal ble en ny kommune i 2020 og fikk som følge av kommunesammenslåing en befolkningsvekst som har påvirket økningen. I dag har Sogndal kommune et innbyggertall på rundt 12 200 mennesker, tilbake i 2017 var innbyggertallet på 11 500 mennesker. Kommunen forventer at befolkningsveksten vil fortsette med en jevn stigning, noe Jostein Mo er helt enig i. Det er planlagt en ny barneskole ved Kvåle, som viser at Sogndal tilrettelegger for befolkningsvekst i alle aldersgrupper. Når folk flytter til Sogndal, kommer det enkelte som har oppholdt seg i en by. Derfor er det som kommunen påpeker viktig å tilrettelegge også for flere urbane kvaliteter, samtidig som at de ikke mister sin identitet med god atmosfære.

Som eiendomsmegler kan Jostein Mo fortelle at det er tilnærmet ingen tilgjengelige tomter i Sogndal sentrum og at for å finne en eneboligtomt må man ut av sentrumskjernen. En faktor på dette mente Jostein Mo ville bli at Sogndal trolig med tiden ville vokse mer sammen Leikanger og Kaupanger som er områder rundt Sogndal. Skal man bosette seg sentralt i Sogndal må man kjempe om de allerede eksisterende boligene. Sogndal kommune kunne bekrefte at det er en utfordring å skulle bosette folk og at det er krevende å bygge gjennom fortetting i Sogndal sentrum. De forteller at det legges ikke lenger ut tomter for eneboligbygging slik det er gjort tidligere. Dette er av hensyn til jordvern, men også grunnet et svært begrenset utbyggingsareal. Rent geologisk har Sogndal dårlige forutsetninger for å fortette med bratte fjellsider, fjord og jord omkring. Men for å kunne følge befolkningsveksten må kommunen fortette, det er som de sier ganske grunnleggende for å få plass.

Den gamle kommuneplanen til Sogndal la opp til at største del av befolkningsveksten frem mot år 2040 skulle komme i Sogndal sentrum. I denne kommuneplanen var det lagt opp til fortetting flere steder i sentrumsområdet. Sogndal kommune har satt i gang en områdeplan for to beliggenheter, Nestangen og området bak Sognekraft. Dette er langvarige prosjekter, men prosessen har startet og det er konkrete utbyggere som står bak. I tillegg har kommunen et stort prosjekt der skysstasjonen i dag ligger. Tomten har et stort potensial der

hele parkeringen og området vil bli transformert til et bo- og serviceområde. Så er det regulert et par andre steder, men uten konkrete utbyggere involvert. Kommunen kan bekrefte at det vil bli lagt opp til en videre befolkningsvekst i årene som kommer.

Jostein Mo er tydelig på at om utbyggere skal tjene penger på å bygge noe i Sogndal sentrum, må de bygge i høyden. Videre forteller han at reguleringsplaner viser til hva som kan bygges på området og hvordan utnyttelsen er. Om det er 30% utnyttelsesgrad vil være mest optimalt å bygge en enebolig. Mens om det er 300% utnyttelsesgrad vil det være mest optimalt å bygge i høyden. Jostein Mo er klar på at om Sogndal vil fortsette å øke folketallet og etterkomme folk sine ønsker om å kunne bosette seg i Sogndal sentrum, er det helt sentralt å bygge i høyden for å få plass til befolkningsveksten.

På spørsmål om utbyggingstaktene i Hodlekve (postnr. 6857) mener både Jostein Mo og kommunen at det er et stort potensial i Hodlekve som tiltrekker seg folk fra hele landet. Kommunen opplyser om at en del av planarbeidet har måtte settes på vent ettersom tilgjengelig areal som man har hatt som utgangspunkt i forhold til regulering, stoppet litt opp og eierinteresser har vært i konflikt. Det er en pågående rettstvist uten å gå mer i detalj på det. Kommunen går ikke inn og bidrar til tilrettelegging av tomter, det er private aktører som gjør jobben både med planlegging og praktisk tilrettelegging. Sogndal kommune ønsker å bygge opp Hodlekve både som destinasjon og skisted, kommunen jobber med å få på plass en arealdelt kommuneplan som skal ut på høring i juni. I denne kommuneplanen er Hodlekve et prioritert utfallsområde og hytteområde. Jostein Mo forteller også at det er planer om både hytte og skisenterutbygging i Hodlekve. I tillegg tror han at det på et tidspunkt vil komme et World Cup-stadion i langrenn. Han tror at dette vil tiltrekke seg et helt annet marked og det vil etter hvert bli et marked for et resortanlegg som igjen vil tiltrekke seg folk med penger. Men han påpeker at det er avhengig av hvordan hytteutbyggingen går, for hytteutbyggingen og skiutbyggingen går hånd i hånd. For hver hyttetomt som blir solgt og bygget, kommer det litt inntekter til skisenteret.

På spørsmål om hva Jostein Mo tenker om hyttemarkedets utvikling nå etter pandemien tror han at det vil bli en korleksjon i markedet ettersom at når pandemien kom ble det en voldsom etterspørsel i hyttemarkedet. Han tror ikke at hyttemarkedet kommer tilbake på

det nivået det var før pandemien. Han drar paralleller til strømprisene som og har vært gjennom en voldsom økning, der strømprisene nå til en viss grad har stabilisert seg, men de ligger på et høyere nivå enn før de økte og ble et tema. Han mener at hyttemarkedet generelt er blitt mer populært og han merker at markedet er litt bedre enn det var før pandemien kom, men at det vil i tiden fremover komme en del hytter ut på markedet ettersom enkelte finner ut at det var nødvendigvis ikke en hytte de ønsket seg likevel. Han tror det vil ta noe tid før hyttemarkedet før korreksjonen legger seg og stabiliseres, men han mener at flere har fått øynene opp for hyttemarkedet og det kan ses på som en direkte sammenheng med pandemien.

## Pandemiens påvirkning på eiendomsmarkedet

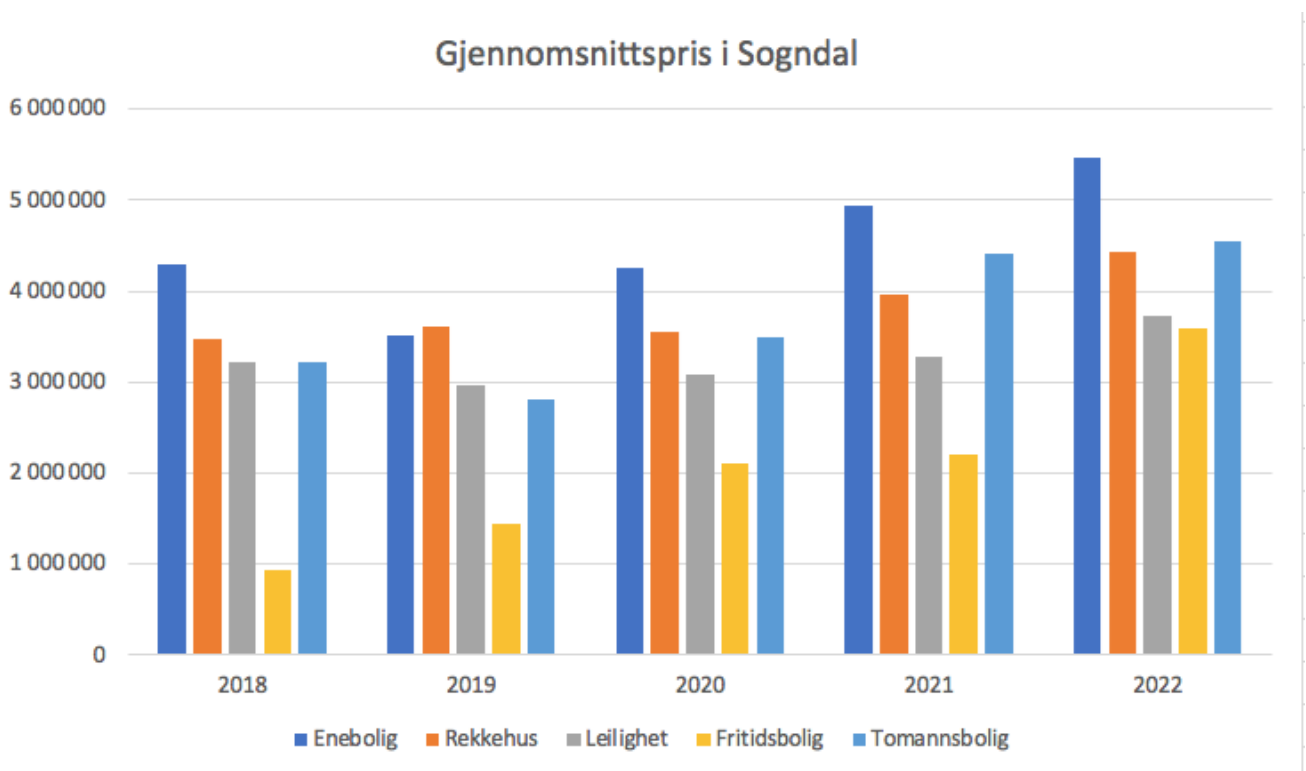
Pandemien gjorde at man innså at man ikke nødvendigvis trengte å bo der man jobbet. Jostein Mo mener at folk innså etter pandemien at mye reising i jobbsammenheng ikke var nødvendig når man hadde teknologi som Zoom og Teams. Kommunen nevnte også at folk kunne eksempelvis ta med seg jobben og flytte til Sogndal. Dette ved hjelp av digitale verktøy og god infrastruktur som flyplass.

Ifølge statistikken vi har innhentet fra eiendomsverdi var det spesielt eneboliger i Sogndal som fikk merke pandemien i form av at gjennomsnittsprisen på enebolig i Sogndal gikk ned fra 4,3 millioner til 3,5 millioner. Det er en nedgang på 18,6%. Eksperter innen eiendomsmarkedet i Norge mente at vi ville oppleve et prisfall i boliger, noe Sogndal opplevde spesielt med eneboliger. Etter hvert gjennom pandemien fikk vi se at prisene på eiendomsmarkedet ble mer stabile og fikk en stabil prisvekst. En annen type bolig som ble påvirket av pandemien var fritidsbolig. Jostein Mo nevnte i intervjuet at ettersom det ble mange restriksjoner og vanskeligheter med å reise utenlands, ble nordmenn mer turister i eget land. Dette gjorde at nordmenn fikk oppleve at Norge ikke var så ille, som resulterte i at hyttemarkedet eksploderte. Fra 2019 til 2022 har gjennomsnittsprisene på fritidsbolig steget fra 1,4 millioner til 3,6 millioner. Det utgjør en prosentvis økning på 157%, og gjelder primært i Hodlekve.

## Utvikling av gjennomsnittspriser i Sogndal

Årstall	2018		2019		2020		2021		2022	
	Pris	Utvalg	Pris	Utvalg	Pris	Utvalg	Pris	Utvalg	Pris	Utvalg
Eneboliger	4 294 935	31	3 517 558	34	4 258 588	34	4 933 939	33	5 458 846	39
Rekkehus	3 466 510	15	3 614 332	16	3 544 047	21	3 960 000	13	4 437 916	12
Leilighet	3 225 845	108	2 968 082	82	3 089 127	48	3 278 670	49	3 736 850	37
Fritidsbolig	942 500	16	1 435 416	12	2 104 666	30	2 204 634	41	3 583 636	11
Tomannsbolig	3 217 084	8	2 800 000	2	3 487 777	9	4 414 000	12	4 548 034	17

Tabell 3. Viser utvikling av gjennomsnittspriser. Hentet fra Eiendomsverdi.no. Perioden 2018–2022, postnr. 6856 og 6857.



Gjennom oppgaven har vi nevnt flere faktorer som påvirker og har påvirket eiendomsmarkedet i Sogndal. Vi vil nå se på hvor mye det faktisk har påvirket eiendomsmarkedet i forhold til statistikken over gjennomsnittsprisene de fem siste årene. Dataen vi har hentet fra Eiendomsverdi er filtrert etter boligtype og viser

gjennomsnittsprisen per år fra perioden 2018 til 2022 og derfor har vi valgt å se på hver enkelt boligtype og utviklingen de ulike boligtypene har hatt i perioden 2018 til 2022. Vi har valgt å runde av til nærmeste 1000 slik at vi får et oversiktlig og enkelt bilde av gjennomsnittsprisene.

## Enebolig

Antall eneboliger som er registrert som solgt i eiendomsverdi sitt system gjennom de siste fem årene er tilnærmet lik for hvert av årene. I 2018 var gjennomsnittsprisen på en enebolig i Sogndal 4 295 000 kr, det er det første året vi har tatt utgangspunkt i for å se på utviklingen av gjennomsnittspriser. I 2019 kom pandemien til verden og vi kan se at dette har hatt en påvirkning på gjennomsnittsprisene i eiendomsmarkedet i Sogndal. I 2019 var gjennomsnittsprisen på en enebolig i Sogndal 3 518 000 kr, dette er en nedgang på 18% fra året før. Fra 2018 til 2019 hadde eneboliger den største nedgangen i gjennomsnittspris av alle boligtypene. Ekspertene var enig i at vi ville oppleve et drastisk prisfall i eiendomsmarkedet når pandemien kom og dette bekrefter statistikken vår med en nedgang på 18%.

I 2020 var gjennomsnittsprisen på en enebolig i Sogndal 4 259 000 kr, og dette er tilbake til nivået som var før pandemien inntraff. De resterende årene fikk vi en kontinuerlig prisstigning i gjennomsnittsprisene. Fra 2020 til 2021 økte prisene med 15,8% og fra 2021 til 2022 10,7%. Gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisene på en enebolig i Sogndal økt med 27%.

## Rekkehus

Antall rekkehus som er registrert som solgt i eiendomsverdi sitt system gjennom de siste fem årene er tilnærmet lik for hvert av årene. Gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisen på rekkehus i Sogndal steget jevnt i pris, men unntak av året 2020 der prisene gikk ned med 1,94% fra 2019. Totalt gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisene på et rekkehus i Sogndal økt med 28%.

## Leilighet

Antall leiligheter som er registrert som solgt i eiendomsverdi sitt system gjennom de siste fem årene er ulikt for hvert av årene. I 2018 er det registrert 108 leiligheter og i 2019 er det registrert solgt 82 leiligheter, dette er på grunn av Ulvahaugen som kom med 54 nye leiligheter og de ble registrert i 2018. I årene 2020 til 2022 er antall solgte leiligheter mer stabilt, men i 2022 er det nedgang på antall solgte leiligheter. Gjennomsnittsprisen på en leilighet i Sogndal har relativt lik utvikling som enebolig. I 2019 gikk prisene ned med 7,99%, mens fra 2019 til 2022 har prisene økt gradvis. Totalt gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisen på en leilighet i Sogndal økt med 15,72%. Når statistikken for 2023 kommer vil antall solgte leiligheter i Sogndal øke betraktelig som følge av Lerum Brygge, for skjøtet på leilighetene blir ikke overført og registrert på kjøper før overtakelsen.

## Fritidsbolig

Antall fritidsboliger som er registrert som solgt i eiendomsverdi sitt system gjennom de siste fem årene er ulikt for hvert av årene. I 2018 og 2019 ble det solgt forholdsvis færre fritidsboliger, men i 2020 og 2021 fikk vi en stor økning i antall solgte fritidsboliger, på henholdsvis 30 og 41. I 2022 ser vi en stor nedgang på antall solgte fritidsboliger, der vi gikk fra 41 året før til 11 solgte enheter. Det vil si en nedgang på 73,2%. Vi tror denne nedgangen har en sammenheng med rettstvisten som kom frem i intervjuet med kommunen. Gjennomsnittsprisen på fritidsboliger i Sogndal har økt voldsomt fra 2018 til 2022. I 2018 var gjennomsnittsprisen på 942 000 kr og frem til 2021 har prisene mer enn doblet seg til 2 205 000 kr. Men det er fra 2021 til 2022 den største økningen har kommet, med 62%. Gjennomsnittsprisen har de siste fem årene steget kraftig, selv i pandemi året var det en solid økning. Totalt gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisen på en fritidsbolig i Sogndal økt med 280%.

## Tomannsbolig

Antall tomannsboliger som er registrert solgt i eiendomsverdi sitt system de siste fem årene er ulikt for hvert av årene. I pandemi året 2019 er det kun registrert to solgte enheter som kan gi et dårlig grunnlag for å skulle analysere gjennomsnittsprisen. Etter 2019 steg det jevnt med antall solgte tomannsboliger i Sogndal. Prisutviklingen er veldig lik som på eneboliger,



der gjennomsnittsprisen går ned i 2019 og utvikler seg positivt de resterende årene frem til 2022. Fra 2018 til 2019 gikk gjennomsnittsprisen ned med 11,5%, mens totalt gjennom de siste fem årene har gjennomsnittsprisen på tomannsbolig i Sogndal økt med 41%. Antall solgte tomannsboliger har også økt de siste årene.

## Rente og renteendring

Jostein Mo mener at det er nyheten om at renten skal gå opp som påvirker markedet. Når nyheten kommer om at renten går opp, vil folk være mer forsiktig med å ta opp lån og bli mer tilbaketrukne. Ved spørsmål om hvordan renten blir fremover sier Jostein Mo at han forventer at renten vil stige med ca. 1%, før den vil begynne å gå nedover igjen. Da tror han den vil stabilisere seg. For en som har lite lån, vil ikke en renteendring påvirke like mye for en som har mye i lån. Det vil si at de som er mest utsatt for en renteendring er de med lav inntekt og mye i lån. Kommunen sier at når renten gikk opp, merket de at det ble en stopp i eiendomsmarkedet, men også kulturtilbudet. Rentemarkedet påvirker folk sin helhetlige vurdering av hva de har råd til når de skal inn på eiendomsmarkedet.

## Kjøpekraft og inflasjon

På spørsmål om priser og kjøpekraft er kommunen klar på at de er avhengig av at folk klarer å kjøpe. De ønsker å legge til rette for prosjekter, og disse prosjektene vil kunne konkurrere mot hverandre. Dette mener kommunen er en av mekanismene som kan bidra til at prisene ikke stiger ut av kontroll og heller stabiliserer seg på et fornuftig nivå i forhold til prosjektets kostnad og folks kjøpekraft.

Kommunen sier videre at veksten som har vært på boligprisene ikke er bærekraftig på sikt i forhold til den lønnsutviklingen vi har for øyeblikket. Akkurat nå stiger boligprisene mye raskere enn lønnsutviklingen på nasjonal plan. Så boligprisene kan ikke vokse opp i himmelen så lenge man har regelen om at man ikke kan låne mer enn fem ganger inntekten sin. Dersom lønnsutviklingen ikke følger boligprisutviklingen vil kjøpekraften til folk

reduseres. Som kommunen er tydelig på, må enten lønnsutviklingen øke i tråd med boligprisene eller at utviklingen på boligpriser må reduseres.

Kjøpekraften inn mot eiendomsmarkedet vil bli påvirket av økte matpriser, drivstoffpriser og strømpriser, men lønnsforhandlingene har utlignet noe av forskjellene. Man merket at alt blir dyrere og det er dette som er inflasjon, at pengene blir mindre verdt. Jostein Mo tror ikke dette vil bli et langvarig problem ettersom prisene vil normalisere seg. Jostein Mo er tydelig på at han tror ikke prisene vil komme tilbake på det nivået det var før prisøkningen. Han tror ikke at disse faktorene har påvirket kjøpekraften inn mot eiendomsmarkedet enda, ettersom det er en forsinket effekt. Han mener at det ofte er nyheten om endringen som påvirker mer enn endringen som faktisk skal skje, effekten kommer når nyheten kommer, et eksempel på dette er når bybanetraseen i Bergen ble planlagt økte prisene rundt bybanetraseen. Og når bybanen kom hadde effekten allerede lagt seg.

Jostein Mo opplever at kjøpekraften til innbyggerne i Sogndal er generelt høyere enn andre steder i landet. Og når man har god kjøpekraft blant innbyggerne vil flere kunne ta opp boliglån, noe som bidrar til at flere kan være med i budrunder som resulterer i at prisene på boliger i markedet øker.

## Etterspørsel og tilbud

I Sogndal er det blitt slik at man må kjøpe det som er der av eiendommer ettersom det ikke kommer ut nye tomter. Dersom man ønsker å bygge bolig, må man utenfor Sogndal sentrum. Siden tilbudet er begrenset og etterspørselen etter eiendom er høy, vil prisene stige. Jostein Mo er tydelig på at mye er opp til kommunen for å kunne øke tilbudet av eiendommer, kunne stabilisere prisene og redusere etterspørselen. Som nevnt tidligere har kommunen flere pågående prosjekter mot eiendomsmarkedet.

Jostein Mo er tydelig på at det ikke er nok bygging i Sogndal, som medfører at prisene på det som allerede er av eiendommer blir høye i forhold til folketallet. Tilbudet er lavere enn etterspørselen og da går prisene opp. Dette gjelder spesielt for enebolig, men også de andre boligtypene påvirkes.

## Kapitel 5 - Konklusjon og fremtidsutsikter

I dette kapittelet skal vi presentere funnene våre fra empirien og svare på problemstillingen vår om "Hvilke faktorer som påvirker eiendomsmarkedet i Sogndal" gjennom de siste fem årene. Vi har tatt utgangspunkt i de funnene vi har fra primærdataen og sekundærdataen vår og laget en oppsummering av faktorene vi mener har påvirket eiendomsmarkedet i Sogndal gjennom de siste fem årene.

Som nevnt tidligere er det begrensede muligheter for utbygging av eneboliger og kommunen sier at det ikke vil bli lagt ut tomter for enebolig i nærmeste fremtid på grunn av jordvern og begrensninger. Sogndal er generelt i underskudd av nybygg og nye prosjekter, men kommunen har informert om at det vil komme flere byggeprosjekter, noe som vil være fristende for målgruppen som sitter på en enebolig og ønsker å skifte den ut for en moderne og praktisk leilighet. Derfor er utbygging og spesielt nybygg en viktig faktor for at eneboliger kan bli frigjort og gjort tilgjengelige for nye beboere med mer behov for en enebolig.

Når renten er lav vil flere ha mulighet til å ta opp boliglån og investere i bolig. Dette gjør at det vil bli større etterspørsel der en direkte faktor er at prisene presses opp. Ved en høy rente derimot vil det bli dyrere å ta opp lån. Dette vil dempe etterspørselen og redusere konkurransen blant kjøpere. For å oppsummere er renten en betydelig faktor som er med på å påvirke prisene og etterspørsel i eiendomsmarkedet.

Gjennomsnittsprisene i Sogndal gikk i pandemiåret ned som ekspertene spådde, men fra 2020 og utover har det vært en positiv utvikling i gjennomsnittsprisene som kommer av en stadig økende befolkningsvekst og et begrenset tilbud av eiendommer i Sogndal sentrum. Gjennomsnittsprisene i fritidsboligmarkedet i Sogndal som primært er i Hodlekve har økt betraktelig de siste årene, og har en direkte sammenheng med pandemien. Når pandemien kom ble det vanskelig for nordmenn å reise utenlands grunnet ulike restriksjoner, noe som førte til at man ble mer turister i eget land og fikk øynene opp for Norge og norsk natur. Dette resulterte i en stor økning i interessen for hyttemarkedet i Sogndal der gjennomsnittsprisen for en fritidsbolig økte med 280% fra år 2018 og frem til år 2022.

Høgskolen i Sogndal er helt avgjørende for å tiltrekke seg studenter til Sogndal. Og uten studentene ville ikke leiemarkedet i Sogndal vært like omfattende ettersom etterspørselen ville vært betydelig lavere uten studentmiljøet. Ettersom studentmiljøet bidrar og øker interessen i utleiemarkedet vil også investorer se mot eiendomsmarkedet i Sogndal for å kjøpe seg eiendom for så å leie den ut med gevinst. Dette gjør at det er flere med ulike interesser som ønsker å kjøpe eiendom i Sogndal som resulterer i at prisene blir presset opp.

Priser blir bestemt av to variabler, tilbud og etterspørsel. Og prisene på en eiendom i Sogndal er ikke et unntak. I Sogndal sentrum er det svært få muligheter for utbygging og fortetting. Og når alt tilsier at folketallet i Sogndal vil fortsette å øke i tiden fremover vil det bli større etterspørsel i det allerede presset eiendomsmarkedet som er i Sogndal sentrum og prisene vil trolig presses ytterligere opp.

Vi tror at faktorene som påvirker eiendomsmarkedet i Sogndal i dag også er de faktorene som vil påvirke i fremtiden, og at disse faktorene ikke vil endre seg sett bort ifra renten som er vanskelig for oss å spå. Etterspørselen tror vi at vil i årene fremover være i tråd med befolkningsveksten. Vi tror at så lenge høgskolen beholder sin attraktivitet at det vil fortsette å være attraktivitet i leiemarkedet som vil være en betydelig faktor for eiendomsmarkedet i Sogndal sentrum sin utvikling.

Kommunen er tydelig på at det er en utfordring å bosette folk og at det er og blir krevende gjennom fortetting. Sogndal har dårlige forutsetninger for fortetting med bratte fjell, fjord og jord. Vi tror på et tidspunkt at det ikke vil være mulig med mer fortetting i Sogndal sentrum på grunn av plassmangel, og da virker det logisk å tro at gjennomsnittsprisen på en eiendom i Sogndal vil øke og stabilisere seg på et høyere nivå enn det vi ser i dag. På spørsmål om det blir lagt opp til en videre befolkningsvekst i årene som kommer svarer kommunen at det gjør det så absolutt og det er dette kommuneplanen har lagt opp til.

## Kildeliste:

- Grønmo, S. (2023, 26. januar). Kvantitativ metode. I *Store norske leksikon*.  
[https://snl.no/kvantitativ\\_metode](https://snl.no/kvantitativ_metode)
- Halvorsen, K. (2008). *Å forske på samfunnet: En innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (5. utg.). Cappelen akademisk forl. [https://urn.nb.no/URN:NBN:no-nb\\_digibok\\_2014071106061](https://urn.nb.no/URN:NBN:no-nb_digibok_2014071106061)
- handelsbanken. (2020, 18. desember). *Boligmarkedet under koronakrisen: Lav rente som katalysator*. Magasinet | Handelsbanken.  
<https://magasinet.handelsbanken.no/makro-og-marked/boligmarkedet-under-koronakrisen-lav-rente-som-katalysator/>
- Hjerm, M. (2011). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig analyse*. Gyldendal akademisk.  
[https://urn.nb.no/URN:NBN:no-nb\\_digibok\\_2016020808179](https://urn.nb.no/URN:NBN:no-nb_digibok_2016020808179)
- Jacobsen, D. I. (2022). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (4. utgave.). Cappelen Damm akademisk.  
[https://www.nb.no/search?q=oaiid:"oai:nb.bibsys.no:999920298324802202"](https://www.nb.no/search?q=oaiid:)
- Jansen, E. S. (2011, 5. desember). *Hva driver utviklingen i boligprisene?* ssb.no.  
<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-driver-utviklingen-i-boligprisene>
- Meyer Johansen, C. & Toft Sundbye, L. M. (2019, 19. november). *Kvantitative og kvalitative metoder—Markedsføring og innovasjon*. ndla.no.  
<https://ndla.no/nb/subject:1:f18ad41e-d9c3-4428-8cb6-5eb852e45082/topic:1:7df2950d-3af9-462e-b27f-cf3df147eaa3/topic:1:f189e9b6-222c-4d31-adc4-d7bc74149e03/resource:f2a118d4-d382-4476-ac4a-8906bba2f736>
- Nordstrøm, J. (2016, 9. juli). *Sogndal har bare 7.839 innbyggere, men Oslo-priser på boliger*.  
<https://e24.no/i/Wbg2Rj>
- O.Iversen, K. (2016, 9. desember). *Historiske boligpriser og renter*. DNB Eiendom.  
<https://dnbeiendom.no/altombolig/kjop-og-salg/boligpriser1/boligpriser-da-og-na>
- Solvoll, G. & Kjøll, G. (2023, 22. januar). Infrastruktur. I *Store norske leksikon*.  
<https://snl.no/infrastruktur>
- SSB, S. (2022. 12). *Rentetopp på 3 prosent i starten av 2023*. SSB.  
<https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/konjunkturer/statistikk/konjunkturtendensene/artikler/rentetopp-pa-3-prosent-i-starten-av-2023>
- Stang, N. (2010, 4. oktober). *Etter 1945: Fra sosial boligbygging til individualisme*. ifi.no.  
<https://www.ifi.no/etter-1945-fra-sosial-boligbygging-til-individualisme>
- Svartdal, F. (2019, 13. desember). Feilkilder i forskning. I *Store norske leksikon*.  
[https://snl.no/feilkilder\\_i\\_forskning](https://snl.no/feilkilder_i_forskning)
- Aastveit, K. A. & Anundsen, A. K. (2018, 7. juni). *Renteendringer og boligpriser*.  
<https://www.norges-bank.no/bankplassen/arkiv/2018/renteendringer-og-boligpriser/>

## Vedlegg:

### Vedlegg 1- Intervju med Jostein Mo fra Privatmegleren **Gjennomført 22 mars 2023**

- **Hvordan ser du for deg at befolkningsutviklingen vil være i årene fremover?**

Det er Sogndal og Bergen som er de to stedene på Vestlandet med positiv folkevekst. Det var en måling av Statistisk sentralbyrå som antok at det ville bli nærmere en dobling i befolkningen i Sogndal. Jeg tror det har å gjøre med pandemien, folk har fått øynene opp for Sogndal, fordi der har man sommer i sentrum (postnr. 6856) og vinter i Hodlekve ikke langt unna (postnr. 6857). Det man eventuelt mangler er bytilbudet, nok kafeer og uteplasser, men jeg merker at folk ønsker å trekke litt ut av byene.

- **Så det går på infrastruktur det som mangler?**

Det som er spesielt med Sogndal er naturen, jeg pleier å si at for eksempel i påsken kan jeg være ute i båten, og 20 minutter senere stå i bakken ski på beina oppe i Hodlekve.

- **Hva tenker du er årsaken til at enkelte som flytter fra Sogndal har en tendens til å komme tilbake?**

Det er den store forskjellen fra før, studentene som kom til Sogndal for å studere reiste hjem igjen da de var ferdig med studiet sitt, mens nå blir flere værende i Sogndal. Mens de som reiste fra Sogndal for å studere, kommer ofte tilbake. Jeg kan snakke for meg selv, når jeg fikk barn ønsker jeg ikke ha det man kaller for "blokkunger". Jeg vil ha friheten av at jeg bare kan slippe ut ungene, og i Sogndal har 5-åringen min mye mer frihet til å kunne gå rundt ute. Og tilbudet som er til ungene i Sogndal er eksepsjonelt med ulike typer fritidstilbud.

- **Hva vet du om utbyggingsmulighetene i Sogndal, med postnummer 6856?**

Topografien, hvordan det er i Sogndal gjør at man må ut av Sogndal sentrum for å finne tomter. Jeg tror Sogndal vil vokse sammen med Kaupanger og Leikanger etter hvert. For om du skal bo sentralt i Sogndal så er man nødt å kjøpe det som allerede eksisterer av boliger. Skal utbyggere tjene penger på å bygge noe må de bygge oppover, eneboligtomter kommer ikke til å komme mye av, det er ikke snakk om. Så man må kjøpe det som er der, ellers må man ut av bykjernen i Sogndal. Så det er dette som gjør at etterspørselen er så stor, mens tilbudet er så lavt.

- **Oppe i Hodlekve (postnr. 6857), hvordan ser utbyggingstaktene ut der?**

Det er store planer om hytteutbygging, skisenterutbygging og en World cup stadion i langrenn. Dette vil trekke til seg et helt annet marked, på et eller annet tidspunkt vil det komme et resort av et slag, og da kommer det folk med penger. Men det er avhengig av både hytteutbygging og skiutbygging, for dette går litt hånd i hånd. For hver hyttetomt som blir solgt får skisenteret litt.

- **Påvirkes eiendomsmarkedet av utleiemarkedet som er i Sogndal?**

Nei, det har nok med skattereglene og strenge bankregler å gjøre. Belåningsgraden gjør at det er veldig få som kan sitte på flere eiendommer enn den de selv bor i.

**-Vil du si at det er et overskudd eller underskudd av enkelte boligtyper i Sogndal?**

Nei, markedet er avhengig av hverandre. Det blir en naturlig utskiftning at når eneboligene går så vil leilighetene gå, og motsatt. Men det som er problemet nå er at det er nesten kun leiligheter på markedet. Eneboliger vil alltid være attraktive i Sogndal, og det er det tilflyttere med barn gjerne ønsker seg, og ikke en leilighet på Lerum Brygge. Men man er avhengig av prosjekter som Lerum Brygge for å få folk ut av eneboliger som er ferdig med vedlikehold og den type ting. Så man er avhengig av den naturlige rundgangen. Men det jeg vil si er at det er underskudd generelt av bygging og nye prosjekter i Sogndalsområdet, men dette har med materialprisene, inflasjon og strømprisene. Pandemien gjorde at det var flere krisepakker som ble delt ut, og disse skal tilbakebetales en gang, og det kommer mange til å

slite med.

- **Hvordan tenker du på generell basis at pandemien har påvirket eiendomsmarkedet?**

Folk er blitt mer opptatt av at man ikke trenger å bo i en bykjerne, og at man nødvendigvis ikke trenger å bo i Oslo for å jobbe i Oslo. Teknologien med Zoom og Teams som allerede fantes ble utbedret og tatt i bruk, som har ført til at mye av reising i jobbsammenheng ikke lenger ble nødvendig. Folk ble også mer turister i eget land ettersom at man ikke hadde anledning til å reise til utlandet og da fant man ut at Norge ikke er så verst, og dette er en årsak til at hyttemarkedet har eksplodert i pandemien.

På en merkelig måte ble det ekstreme priser, vi forventet dårlig, men så ble det veldig bra. Det har noe med å gjøre at markedet satt og ventet og gjerne kjedet seg vil jeg si. Hyttemarkedet eksploderte når man ikke kunne reise til utlandet, folk var mer hjemme og fikk et annet behov enn tiden før pandemien. Hjemmekontor ble en stor ting og man opplevde at man trengte større plass når hele familien var hjemme til enhver tid av døgnet.

- **Tror du det vil skje noe med hyttemarkedet nå når ting går tilbake til normalen og flere av de som kjøpte seg hytte i pandemien ønsker å selge av ulike årsaker?**

Det blir nok en korreksjon for det ble en voldsom utvikling i hyttemarkedet, men det kommer nok aldri tilbake dit som det en gang var. Det blir det samme som strømprisene, det ble en voldsom økning som aldri vil komme seg helt tilbake på det nivået det var på. Det vil si at hyttemarkedet kommer nå alltid til å ville være litt bedre og mer populært enn det var før pandemien, og det vil nok nå i den nærmeste fremtiden komme en del hytter på markedet fordi enkelte finner ut av at det var ikke nødvendigvis en hytte de ønsket seg likevel. Så det vil stabilisere seg, men flere har nå fått øynene opp for hyttemarkedet enn før pandemien.

- **Kan man si at det har vært en høyere prisstigning i Sogndal enn andre tettsteder?**



Ja, og det har med de faktorene jeg var inne på tidligere. Tilflyttingen til området, mangelen på plass og den unike kulturen og naturen. Man kan si at prisene er nesten direkte sammenlignbart med Bergen prisene om man skal sammenligne de jevne prisene i Sogndal med et annet område i Norge. Men kjøpekraften til mange av de i Sogndal er gjerne høyere. Det man har i Sogndal som man ikke har i Bergen er stabilt vær, forskjellige årstider og mer friluftstilbud.

- **Hva vil du si er den største forskjellen på å være megler i Sogndal og Bergen?**

Forskjellen er at i Sogndal er man litt mer gammeldags og at markedet må læres opp. Holdningen til markedet i Bergen er at man skal ha mest mulig penger for huset, mens i Sogndal er det litt mer at man ikke ser hele verdien til huset. Det er ikke bare å legge ut eiendommen, eiendommen må presenteres med en moderne type eiendomsmegling. Og så merker jeg at det siden Sogndal har mye færre eiendommer enn Bergen at konkurransen om eiendommene er gjerne litt tøffere, og det er nok en til to meglere for mye i Sogndal. Jeg merker at konkurrentene dumper priser for å få oppdragene, men jeg nekter å gå på akkord med kvalitet så derfor koster det dessverre det som det gjør. Det taper vi en del oppdrag på.

- **Om du skal se for deg Sogndal om 50 år, hvordan tror du det ser ut?**

Jeg husker hvordan det var her for 30 år siden da jeg vokste opp her, det har vært en voldsom utvikling og området er ikke til å kjenne igjen i forhold til da. Mye er opp til kommunen, men alt tilsier at Sogndal vil fortsette en betydelig vekst i årene fremover.

- **Hvordan påvirkes eiendomsmarkedet av reguleringsplaner?**

En reguleringsplan forteller hva som kan bygges på eiendommen og hvordan utnyttelsen av eiendommen er, om det er 30% som vil si at det mest optimale er en enebolig eller 300% som vil si at da er det optimalt å bygge i høyden. Dersom Sogndal vil øke folketallet så må det bygges i høyden for å få plass til flere. Det ville vært fullstendig galskap av utbygger om det på Lerum Brygge ble bygget noen få eneboliger eller rekkehus i forhold til utnyttelsen.

- **Er det nok tilbud i forhold til etterspørselen som er i Sogndal sentrum?**

Nei, det er ikke nok bygging og det er derfor prisene i Sogndal er usedvanlig høye i forhold til folketallet. Tilbudet er lavere enn etterspørselen og da går prisene opp. Dette gjelder spesielt for enebolig, men det påvirker også de andre boligtypene.

- **Hvordan blir kjøpekraften påvirket av de økte prisene på drivstoff, strøm og mat?**

Det vil slå ut på et tidspunkt, men nå har lønnsforhandlingene utlignet noe av forskjellen. Så vil jeg ikke tro at disse faktorene blir et langvarig problem, prisene kommer til å stabilisere seg og normalisere seg, men det kommer ikke tilbake til det nivået de var før økningen. Jeg tror ikke det har slått inn mot kjøpekraften, det er ofte en forsinket effekt. Strøm økningen slo til en viss grad inn i høst (2022), men det er nyheten om at det skal skje som utløser en korrigering, ikke at endringen faktisk skjer. Det er veldig rart, folk sitter og venter og har muligheten til å kjøpe noe. Men så kjøper de ikke for de forventer at renten skal gå opp, så går renten opp og så går de tilbake til markedet igjen for at de vet at renten har gått opp, men da er ikke det et problem lenger. Effekten kommer når nyheter kommer. Et eksempel på dette er når bybanen kom om bybanetraseen, så gikk prisene i været på eiendommer rundt bybanetraseen. Når bybanen kom hadde effekten allerede lagt seg, og så er det motsatt med negative effekter. Nyheten om pandemien er det eneste som ikke har hatt noen effekt, verken positivt eller negativt. Når vi ser på matprisene har de økt med rundt 10%, så ting blir dyrere. Alt blir dyrere og det er det som er inflasjonen, pengene blir mindre verdt. Lønnsøkningen var på rundt 5%, så det gjør det litt bedre.

- **Hvordan påvirker renten eiendomsmarkedet og hvordan tror du renten blir fremover?**

Det går litt på det samme om at når nyheten om at renten skal opp har større effekt enn at renten faktisk går opp. 1% økning er mye for de som har mye i lån, men for de som har lite i lån vil ikke merke effekten av en slik økning like masse. Renten kommer nok til å fortsette å stige, maks 1% til tror jeg før den begynner å gå nedover. Da tror jeg den stabiliserer seg og faktisk går litt ned.

Vedlegg 2 – Intervju med to fra Sogndal kommune. Representert av Markus M. Werner og Arne H. Abrahamsen - Gjennomført 20 april 2023

- **Hva typer mennesker er det som kommer til Sogndal?**

Vi har hatt en vekst både blant studenter som blir værende i Sogndal, melder flytting og får seg jobb og så er det en del nyetableringsfirmaer og en stor del offentlige arbeidsplasser innenfor forvaltning, og forså vidt høgskolen også som gjør at folk flytter til Sogndal. De senere årene har vi også hatt en del som har tatt med seg jobben hit, image av Sogndal som friluftstidsted har vært sterkt medvirkende til det. Men det har også vært en del bosetting av flyktninger og andre som er en del av ulike avtaler. Man har også enkelte eksempler etter pandemien på folk som har tatt med seg jobben og flyttet til Sogndal og jobber hjemmefra. En konsekvens av tilflyttingen til Sogndal kan være tett botilbud i byer og at en del har valgt å flytte hjem igjen (til Sogndal) og de er gjerne i en fase der de venter unger og da kan det friluftstilbud Sogndal har å by på være det som vipper på at man velger å flytte hjem igjen.

- **Studentene er en viktig faktor, i form av at det hele tiden kommer nye folk til området og Sogndal, der enkelte blir værende. Hva tenker dere om det?**

Helt åpenbart. I år 2000 var innbyggertallet i gamle Sogndal 6000. Og i det Sogndal ble en ny kommune i 2020, var vi 8000. Så på 20 år har det økt med  $\frac{1}{3}$  fra det opprinnelige. Også kommer studenter opp på de tallene igjen.

- **Og man trenger jo også studentene for deltidsjobber i området?**

Ja, studentene er en helt sentral del av tettstedet her, men også i eiendomsmarkedet. Og det som kanskje er interessant er hvor mye studentene har å si for sammensetningen av eiendomsmarkedet. Vi har landets høyeste andel som bor i leid bolig sammen med Volda og Bø, som også er studentsteder. Så man kan gjerne kalle høgskolen for hjørnesteinsbedriften i Sogndal. Så om det skjer noe med attraktiviteten til høgskolen, så vil jo det klart påvirke eiendomsmarkedet både direkte og indirekte.

- **Hvordan ser dere på utbyggingsmulighetene i Sogndal (postnr. 6856)?**

Det er en utfordring å skulle bosette folk, og det er krevende å bygge gjennom fortetting som vi må her i Sogndal sentrum. Men dette er en del av politikken til kommunen sånn det har vært i Sogndal gjennom hvert fall de siste 10 årene. Det legges ikke ut tomter for eneboligbygging på den måten som det tidligere har blitt gjort, med hensyn til jordvern og et begrenset utbyggingsareal. Vi har naturlig lite forutsetninger for fortetting med bratte fjellsider, fjord og jord. Men for å få plass til denne folkeveksten som vi har så må vi fortette, det er ganske grunnleggende for å kunne få plass.

- **Vil dere si at det er et overskudd eller underskudd av noen boligtyper i Sogndal?**

Tradisjonelt sett har det vært eneboliger og småhus som har blitt bygget, men den siste tiden har vi hatt en økning i Sogndal sentrum med leiligheter og litt større tetthet. Så sånn sett skal man få til et skifte i eiendomsmarkedet til en mer bærekraftig boligtype, for eneboliger er de mest energikrevende boligtypene vi har. Så må det være et annet tilbud som gjør at folk faktisk kan flytte. Så det å få leiligheter i Sogndal er nødvendig for å skape flyt i eiendomsmarkedet. Vi prøver å få til en omveltning i eiendomsmarkedet slik at det frigjør eneboliger ved at de som er kommet en del opp i årene og kommer seg over til en leilighet der det er mindre vedlikehold og den type ting. Dette er positivt også for kommunen med tanke på eldreomsorg med mer rasjonell drift der folk bor nærmere hverandre og det blir kortere avstander for hjemmesykepleieren. Bor man med god infrastruktur, nært til butikk og helsetjenester klarer man å bo hjemme lenger, og dette er ønskelig blant de eldre, å være lengst mulig selvstendig. Men enebolig i Sogndal er også attraktiv som investering for utleie som sånn sett fører til at det blir færre tilgjengelige familieboliger, som igjen fører til at prisene øker. Og nettopp utleiemarkedet er en viktig faktor på de høye eiendomsprisene vi ser i Sogndal. Sammen sine prosjekter med nye studentboliger vil gjøre noe med eiendomsmarkedet i Sogndal, at man skaper et større tilbud studentboliger og det vi har sett tidligere når det har kommet nye studentboliger er at leieprisen flater ut og blir med stabil. Det har vært veldig viktig for å få en sunn og bærekraftig utvikling i eiendomsprisene.

- **Hvilke faktorer mener dere er med på å påvirke eiendomsmarkedet, utenom de vi har vært inne på tidligere?**

Det har jo vært lang tid med lavere nivå og lave kostnader på lån. Men vi merket jo at når rentene gikk opp ble det plutselig en stopp i både det ene og det andre, både generelt i eiendomsmarkedet og kulturtilbudet. Også virket det som om renten har stabilisert seg mer nå. Så det er klart at rentemarkedet og strømprisene vi har vært gjennom påvirker folk sin helhetlige vurdering av hva de har råd til når det kommer til eiendomsmarkedet.

Også har vi sammenlignet Sogndal på nasjonal plan. Og vi merker at det kan gå litt trått i Bergen og Oslo, men i Sogndal merker man ikke nødvendigvis så mye til det ettersom man har en litt egen dynamikk i tillegg til de nasjonale trendene, dette går på etterspørsel og tilgang på eiendommer. Prisnivå på byggevare og material er jo også noe man merker påvirker nybyggprosjekt om det varer over tid. Og naturligvis blir prisene på nybygg høyere når materialet blir dyrere, og den kostnaden er det fort kjøperen som ender opp med å ta.

Det som også er litt interessant med eiendomsmarkedet i Sogndal er at det blir litt utstillingsvindu siden det er så oversiktlig og relativt lite. Og når folk har lyst å bosette seg i Sogndal blir det kamp om plassene, noe som øker prisene, hvert fall på eneboliger har vi merket dette.

- **Oppe i Hodlekve (postnr. 6857), hvordan ser utbyggingstaktene ut der?**

Det er en plansituasjon og eierstruktur i Hodlekve som gjør at en del av planarbeidet må settes på vent, tilgjengelig areal som man har hatt som utgangspunkt i forhold til regulering, stoppet litt opp ettersom eierinteresser har vært i konflikt, det er en pågående rettstvist. Men det er et stort potensial i Hodlekve, og det er ikke sånn at kommunen går inn og bidrar til tilrettelegging av tomter, det er private aktører som gjør jobben både på plan og praktisk tilrettelegging. Men det har vært et mål for tidligere Sogndal kommune å bygge opp under Hodlekve som destinasjon og skisted. Det trengs en ny plan på plass, nå driver vi på med arealdelt kommuneplan som vi skal ha klar i løpet av mai, som skal ut på høring i juni. Og der

er Hodlekve et prioritert utfallsområde og hytteområde.

- **Hvordan ser dere for dere Sogndal om 50 år?**

Vi har jo noen visjoner og fremtidsbilder, og det er jo at veksten fortsetter og nå har vi nettopp hatt ny sak om ny barneskole i Sogndal, og da har vi lagt til grunn en høy befolkningsvekst. Og det vi ser for oss er at tettstedet skal få enda flere urbane kvaliteter, men samtidig ha noen fruktbare kvaliteter og bevare sin identitet med god atmosfære.

Den veksten vi har hatt boligprisene er ikke bærekraftig på sikt, i forhold til den lønnsutviklingen vi har for øyeblikket. Akkurat nå stiger jo boligprisene mye raskere enn lønnsutviklingen på nasjonalt plan. Så den kan ikke vokse opp i himmelen, så lenge man har 5x inntekt. Så enten må lønnsutviklingen øke i tråd med boligprisutviklingen eller så må boligprisene på en eller annen måte flate ut på et tidspunkt for å kunne bedre kjøpekraften.

- **De prisene vi ser nå på boliger i Sogndal er veldig unormale, og som du sier lite bærekraftig, er dette noe dere jobber med for å stabilisere med tanke på kjøpekraft til folk?**

Det er klart at vi er avhengig av at folk klarer å kjøpe. Vi vil legge til rette for en del prosjekt, og de vil til dels konkurrere med hverandre. Så det er jo en av mekanismene som kan bidra til at prisene ikke stiger helt ut av kontroll og heller vil stabilisere seg på et fornuftig nivå i forhold til kostnaden til prosjektet og folks kjøpekraft.

- **Hvordan ser dere for dere at befolkningsutviklingen vil være i årene fremover?**

Vi har både grafer og kurver som viser befolkningshistorien og det vi har sett er at fra rundt år 2008 har veksten blitt stadig krappere og har gått gjennom hele perioden siden dette. Så må man tolke dataene ut fra at vi er blitt en ny kommune siden 2020. Vi har hatt veksten og sånn sett er Sogndal kommune en av to kommuner i "Utkant-Norge" som er i en slik positiv befolkningsvekst. Stigningen i befolkningsveksten er jevn og stort sett er stigningen tilknyttet Sogndal sentrum. Så per i dag er befolkningstallet rundt 12 200 og i 2017 var dette tallet 11

500. Statistisk sentralbyrå har framskriving stall på folketallsveksten, og Sogndal kommune har ligget oppe på høyt nivå når det kommer til vekst, spesielt for en kommune i distriktet.

- **Er det planlagt noen større byggeprosjekt i Sogndal i nærmeste fremtid?**

Gamle Sogndal sin kommuneplan la opp til at største del av befolkningsveksten frem mot 2040 skulle komme i Sogndal sentrum. Så det er lagt opp til stor fortetting mange steder. Og nå setter vi i gang med områdeplan for Nestangen og oppe der som Sognekraft ligger. Så det blir ganske stor andel av høy utnyttelse for bolig. Dette er langvarig prosjekter selvfølgelig, men vi har startet prosessen, der det er konkrete utbyggere som står bak.

I tillegg har vi et stort prosjekt der skysstasjonen nå ligger. Hele parkeringen og området blir transformert til et bo og serviceområde. Busstasjonen vil være der, men parkeringen vil forsvinne. Så er det regulert et par andre steder, men uten konkrete utbyggere involvert.

- **Så det blir lagt opp til en videre befolkningsvekst i årene som kommer?**

Det gjør det, absolutt.



# Høgskulen på Vestlandet

## BO6-2011: Bacheloroppgave

BO6-2011-BO-2023-VÅR-FLOWassign

### Predefinert informasjon

<b>Startdato:</b>	12-05-2023 12:00 CEST	<b>Termin:</b>	2023 VÅR
<b>Sluttdato:</b>	26-05-2023 14:00 CEST	<b>Vurderingsform:</b>	Norsk 6-trinns skala (A-F)
<b>Eksamensform:</b>	Bacheloroppgåve		
<b>Flowkode:</b>	203 BO6-2011 1 BO 2023 VÅR		
<b>Intern sensor:</b>	(Anonymisert)		

### Deltaker

<b>Navn:</b>	Emil Handal
<b>Kandidatnr.:</b>	242
<b>HVL-id:</b>	586901@hvl.no

### Informasjon fra deltaker

**Antall ord \*:** 15060

**Egenerklæring \*:** Ja  
**Jeg bekrefter at jeg har registrert oppgavetittelen på norsk og engelsk i StudentWeb og vet at denne vil stå på vitnemålet mitt \*:** Ja

### Gruppe

**Gruppenavn:** Simen og Emil  
**Gruppenummer:** 10  
**Andre medlemmer i gruppen:** Simen Vedvik Århus

Jeg godkjenner avtalen om publisering av bacheloroppgaven min \*

Ja

Er bacheloroppgaven skrevet som del av et større forskningsprosjekt ved HVL? \*

Nei



Er bacheloroppgaven skrevet ved bedrift/virksomhet i næringsliv eller offentlig sektor? \*

Nei