



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGAVE

“Hvordan har Covid-19 påvirket arbeidshverdagen til eiendomsmeglere i Bergen?”

«How has Covid-19 effected everyday life to real estate agents in Bergen?»

Martine Østdahl og Emilie Lovise Børresen Skramstad

Eiendomsmegling

IØA – Institutt for økonomi og administrasjon

Veileder Willy Myhre

14.05.21

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

Bacheloroppgaven er skrevet som en avslutning på vår treårige utdanning i eiendomsmegling ved Høgskolen på Vestlandet, Campus Sogndal.

Vi er to studenter som har valgt å skrive om hverdagen til meglere under Covid-19 på bakgrunn av vår utdanning og interesse, men også på grunn av den spesielle tiden vi befinner oss i akkurat nå.

For å hente inspirasjon til problemstillingen vår har vi lest eksisterende litteratur, snakket med eiendomsめglere og sett på samfunnet i dag. Det var viktig for oss å velge et tema vi var nysgjerrige på, og som er til interesse for andre. Vi ville forske på et tema som ikke var skrevet mye om tidligere, og falt raskt på den unike hverdagen vi befinner oss i.

Valget falt derfor på «hvordan Covid-19 har forandret arbeidshverdagen til eiendomsめglere». Et slikt tema ser vi på som relevant i dagens samfunn og et tema som er interessant å fordype seg i.

Vi vil rette en takk til alle som deltok i prosessen vår. Først vil vi takke vår veileder Willy Myhre for god veiledning, med gode konkrete råd og innspill gjennom hele arbeidet. Videre vil vi takke alle respondentene på spørreundersøkelsen som tok seg tid til å hjelpe oss. Vi vil også rette en takk til venner og familie som har kommet med tilbakemeldinger og tips underveis.

Sammendrag

Da Covid-19 kom til Norge preget dette raskt store aspekter av samfunnet. Covid-19 førte med seg en ny hverdag for de fleste i Norge. Eiendomsmegling er et yrke som i stor grad blir affektert av samfunnsøkonomien og folks personlige økonomi. Da Covid-19 kom var det mye usikkerhet rundt hvordan dette kom til å påvirke økonomien og da eiendomsmeglingsbransjen.

Vår problemstilling “*Hvordan har Covid-19 påvirket hverdagen til eiendomsmeglere i Bergen*” tar for seg både opplevelsen meglerne har rundt covid-19. Men også markedet og retningslinjer som er innført ved de ulike stegene i salgsprosessen. Vi har forsket på om Covid-19 har redusere kontakten mellom meglere og kunder, hva som har endret hverdagen, og hvordan markedet er i dag.

Den teoretiske bakgrunnen for oppgaven består i hovedsak av sekundærdata som lærebøker og nettbaserte artikler. Forskningen i oppgaven innehar primært en kvantitativ spørreundersøkelse som baserer seg på eiendomsmeglere i Bergen. Undersøkelsen er nettbasert hvor spørsmålene og svaralternativene er konsise. Vi har underveis hatt en god dialog med en erfaren eiendomsmegler og gjennomført et kvalitativt intervju.

Resultatene fra spørreundersøkelsen er etter vår mening interessante. Vi så i hovedsak på hvordan meglere mente arbeidet hadde forandret seg i spørreundersøkelsen.

Summary

When Covid-19 came to Norway, it affected major aspects of our society. Covid-19 changed everyday living for most people in Norway. Real estate is a profession which is characterized by how the economy is doing and which economic position people are in. When Covid-19 came, there was a lot of uncertainty in how this would affect the economics and then the real estate industry.

Our research question *"How has Covid-19 affected the everyday life of real estate agents in Bergen "* addresses both the experiences of the real estate agents has around covid-19 but also the market and guidelines that have been introduced at the various steps in the sales processes. We look at whether Covid-19 has helped to reduce the contact between real estate agents and customers, what has changed in everyday life, and how is the market.

The theoretical background for the thesis mainly consists of secondary data such as textbooks, and online articles. The research in the thesis consists primarily of a quantitative survey based on real estate agents in Bergen. The survey is online and the questions and answer options are concise. We have also had conversations along the process with contacts who work in real estate and conducted a qualitative interview.

In our opinion, the results from the survey are interesting. We mainly looked at how real estate agents felt things had changed in the survey.

Innholdsfortegnelse

FORORD	1
SAMMENDRAG	2
SUMMARY	3
KAPITTEL 1 - INTRODUKSJON	6
1.1 BAKGRUNN FOR VALG AV TEMA.....	6
1.2 PROBLEMSTILLING	6
1.3 PRESISERING OG AVGRENSNING	6
1.4 OPPGAVENS OPPBYGNING.....	7
1.5 FORVENTNINGER TIL OPPGAVEN	7
KAPITTEL 2 – TEORI OM EIENDOMSMEGLERBRANSJEN	8
2.1 HVA ER EN EIENDOMSMEGLER?.....	8
2.2 EIENDOMSMEGLERS ARBEIDSRUTINE	9
2.2.1 <i>Innhente informasjon</i>	10
2.2.2 <i>Befaring og oppdragsavtale</i>	10
2.2.3 <i>Salgsoppgave</i>	10
2.2.4 <i>Visninger</i>	11
2.2.5 <i>Budrunden</i>	11
2.2.6 <i>Kontraktsmøte og overtagelse</i>	11
2.2.7 <i>På kontoret</i>	12
2.3 GOD MEGLERSKIKK	12
2.4 BOLIGSTATISTIKKEN.....	13
2.5 KREVENDE YRKE.....	14
KAPITTEL 3 – TEORI OM COVID-19	15
3.1 HVA ER COVID-19?	15
3.2 RETNINGSLINJER FOR COVID-19	16
KAPITTEL 4- METODE	18
4.1 <i>Metode</i>	18
4.1.1 <i>Kvalitativ metode</i>	18
4.1.2 <i>Kvantitativ metode</i>	18
4.2 FORSKNINGSDESIGN.....	18
4.2.1 <i>Valg av design</i>	19
4.3 VALG AV METODE.....	19
4.4 PRIMÆR- OG SEKUNDÆRDATA	20
4.5 DATAINNHEITING	20
4.6 UTVALGSTEKNIKKENE	21
4.7 FORDELER OG ULEMPER VED METODEVALGENE	21
4.7.1 <i>Fordeler og ulemper ved kvantitativ metode</i>	22
4.7.2 <i>Fordeler og ulemper ved kvalitativ metode</i>	22
4.8 METODETRIANGULERING.....	23
4.9 FEILKILDER	23
4.9.1 <i>Feilkilder ved spørreundersøkelsen</i>	23
4.9.2 <i>Feilkilder ved Intervju</i>	24

KAPITTEL 5 - DRØFTING OG ANALYSE AV DATA.....	25
5.1 SPØRRESKJEMA DRØFTING	25
5.2 KRYSSKORRELASJON	34
5.2.1 <i>Kryssrelasjonen knyttet til kjønn</i>	34
5.2.2 <i>Krysskorrelasjon knyttet til alder</i>	35
KAPITTEL 6 - AVSLUTNING	37
6.1 OPPSUMMERING	37
6.2 KONKLUSJON.....	37
6.3 BEGRENSNINGER VED STUDIEN OG VIDERE FORSKNING	38
LITTERATURLISTE.....	39
VEDLEGG.....	42
VEDLEGG 1 – SPØRREUNDERSØKELSEN.....	42

Kapittel 1 - Introduksjon

Eiendomsmarkedet er stadig i endring og spesielt nå under et Covid-19 påvirket samfunn. Eiendomsmeglere jobber som mellommenn og har en variert arbeidsdag med mye kundekontakt. Covid-19 har ført med seg en rekke restriksjoner og retningslinjer, som gjør at arbeidsrutinene er blitt annerledes.

1.1 Bakgrunn for valg av tema

I mars 2020 endret hverdagen seg for de aller fleste da Covid-19 førte med seg en stor smittebølge over hele verden. Samfunnet er i dag fortsatt preget av en pandemi som truer økonomien og eiendomsmarkedet. I Bergen har det vært flere runder med lockdown det siste året. Til tross for at mange ble permitterte i pandemien ser man en stigning i boligmarkedet i Bergen (Privatmegleren, u.å).

Oppgaver som befarings, visning og kontraktsmøter er arbeid som oftest gjennomføres ved fysisk oppmøte. Dette er noe som har blitt begrenset under pandemien. Da renten i Mars sank til 1% eksploderte boligmarkedet (Norges bank, 2020). Vi er derfor nysgjerrige og ønsker å undersøke hvordan dette har påvirket hverdagen til eiendomsmeglere i Bergen.

1.2 Problemstilling

Med tanke på oppgavens omfang kan vi ikke ta for oss alle aspekter av hvordan Covid-19 påvirker denne bransjen. Problemstillingen vi har valgt er derfor:

“Hvordan har Covid-19 påvirket arbeidshverdagen til eiendomsmeglere i Bergen?”

1.3 Presisering og avgrensning

For å få en større innsikt og en bredere forståelse i problemstillingen vår har vi valgt å sette opp noen delproblemer. Dette vil hjelpe oss å få innsyn i flere aspekter rundt påvirkningen av Covid-19 på bransjen. Spørsmålene vi stiller oss er:

1. Reduserer Covid-19 kontakt og kommunikasjon mellom meglere og kundene?
2. Har retningslinjene ført til usikkerhet i arbeidet?

Slik som problemstillingen viser har vi geografisk avgrenset forskningen til Bergen. Vi vil innhente opplysninger fra eiendomsmeglere som er ansatt på ulike meglerkontorer. Her vil vi se bort i fra kunder og andre ansatte.

1.4 Oppgavens oppbygning

I denne oppgaven har vi valgt å følge et normalt oppsett for vitenskapelige tekster. Dette for å gi leserne god oversikt. Vi har valgt å dele oppgaven inn i 6 kapitler.

I første kapittel tar vi for oss oppgavens tema og problemstillingen. I kapittel 2 ser vi på eiendomsmeglerbransjen og nødvendig lovverk. Covid-19 er et nytt tema og vi må derfor bruke kapittel 3 til utdyping av Covid-19. Videre forklarer vi hva en pandemi er og de særegne retningslinjene en eiendomsmegler må følge under en slik pandemi.

I metodekapittelet begrunner vi valget av metode og hvordan vi har foretatt datainnsamling. Videre drøfter vi, analyserer dataene og informasjonen vi har innhentet oppgaven. Til slutt avslutter vi med et konklusjonskapittel. Det vil bli vedlagt en grundig litteraturliste og oversikt over vedlegg vi har brukt.

1.5 Forventninger til oppgaven

Ved hjelp av datainnsamling, analyse og diskusjon forventes det å få bedre innsikt i temaet. Vi skal innhente meglernes synspunkt og erfaring med Covid-19. Dermed ønsker vi å få bedre forståelse av hvordan Covid-19 påvirker meglerne sine arbeidsoppgaver og hvor tilpasningsdyktige de er for situasjonen vi befinner oss i.

Kapittel 2 – Teori om Eiendomsmeglerbransjen

I dette kapitlet går vi inn på teorien knyttet til oppgaven. Hvem kan kalle seg eiendomsmegler, hva er eiendomsmegleres arbeidsrutine og hva er god meglerskikk? Disse spørsmålene definerer vi i dette kapitlet.

2.1 Hva er en eiendomsmegler?

Den sentrale definisjonen av en eiendomsmegler er begrepet mellommann, som både kan være kvinne og mann (Bråthen & Solli, 2016, s. 21). Ordet mellommann kommer frem i eiendomsmeglingsloven § 1-2 andre ledd, som sier at eiendomsmegling er å opptre som en mellommann. Dette er en megler som påtar seg å medvirke til avslutningen av en avtale, eller selv å slutte avtalen for fremmed regning og som tilbyr sin tjeneste til begge parter (Bråthen & Solli, 2016, s. 22). Dette vil si at det ikke er megleren som står med noe risiko i eiendomshandelen. Likevel er det viktig for eiendomsmegleren at prosessen går bra, så omdømmet til megleren ivaretas for å bli anbefalt videre til nye interessenter, som er en stor del av megleryrket.

Tidligere kunne hvem som helst kalle seg for eiendomsmeglere. Dermed har eiendomsmeglere i lang tid hatt et dårlig rykte. Dette vil si at kompetansen var veldig varierende. Eiendomsmeglerne i dag har derimot mer kompetanse enn tidligere. I dag må man ha en bachelorgrad og 2 års praksis for å kunne kalle seg for eiendomsmegler. Dette ble bestemt etter lovendringen som trådte i kraft 1.januar 2008 (Mjønerud, 2019). Under utdanningen får man generell innføring i økonomi, marked og organisasjoner. Man får også mye kompetanse innen lovverk knyttet til eiendomsmegling. Etter fullført utdanning kan man jobbe som “eiendomsmeglerfullmektig”. Man jobber da under tilsyn av en ansvarlig megler (Mjønerud, 2019). I tillegg må man bli offisielt godkjent av finanstillsynet (Mjønerud, 2019).

Kjøp og salg av eiendom er en av de viktigste beslutningene i livet. Prosessen er stor og kan ha en viktig betydning for hverdagen til partene involvert. Oppdrag meglerne påtar seg handler om noen sitt hjem og andres fremtidige hjem. Dette er en plass mennesker har og i fremtiden skal kunne føle seg trygg, derfor er det viktig at megleren håndterer oppdrag på best mulig måte (Bråthen & Solli, 2016, s. 28).

2.2 Eiendomsmeglers arbeidsrutine

Eiendomsmegling er en tjeneste som varierer fra oppdrag til oppdrag. I dag tilbys det ofte pakker hvor eiendomsmegleren gjør noe av arbeidet og oppdragsgiver gjør noe av oppdraget selv. Hva som inngår i eiendomsmeglingstjenesten er derfor veldig varierende, men et normalt oppdrag hvor eiendomsmegler blir brukt for fullt innebærer blant annet tilrettelegging og markedsføring, ansvar for budrunde, opprette kjøpekontrakt, gjennomføre oppgjøret, sende alt til tinglysning og slette heftelser (Bråthen & Solli, 2016, s. 83).

Yrket er veldig varierende og dagene blir ofte bestemt av megleren selv. Jobben består noen ganger av lange dager med mye arbeid, mens andre perioder kan inneholde mindre arbeid og mer fritid. En eiendomsmeglers inntekt blir vanligvis betalt med provisjon. For at megleren skal kunne få provisjon må selve handelen være gjennomført. Hvis en bolig megleren har for salg ikke blir solgt, kan ikke megleren kreve provisjon av salgssummen (Bråthen & Solli, 2016, s. 36). Provisjonen kan betales på tre ulike måter, den kan være fast, eller degressiv og i enkelte tilfeller kan den også være progressiv. En fast provisjonssats kan være at megleren får 2 prosent av kjøpesummen. En degressiv provisjonssats er hvis det er avtalt en sum på forhånd som varier. Blir eiendommen solgt for over 2 millioner får megleren 2,5 prosent, men blir eiendommen solgt for under 2 millioner får megleren 1,5 prosent. En progressiv provisjon er når provisjonen øker med kjøpesummens størrelse. Da har man ofte en sats bestemt til prisantydning, hvis kjøpesummen går over prisantydning øker provisjon satsen til megleren (Bråthen & Solli, 2016, s. 36). Derfor er en vellykket handel for alle parter i beste interesse.

Provisjonen kan gjøre prosessen skummel for mange, da det er store summer og kostnader det er snakk om. Det er derfor viktig at meglere etablerer trygghet og får et godt forhold mellom seg og kunde (Bråthen & Solli, 2016, s. 23). Befaringer og kontakt med kunder er derfor en viktig del av arbeidshverdag til megleren.

For å forstå hvordan Covid-19 har påvirket arbeidshverdagen til eiendomsmeglere må vi først se på hva som typiske oppgaver for en megler. Vi tar derfor en gjennomgang av prosessen for et ordinært boligsalg.

2.2.1 Innhente informasjon

Før befaring må det innhentes så mye som mulig av informasjon om boligen og området. Det er viktig at megleren har gode rutiner for innhenting, kontroll og videreformidling av opplysninger om eiendommen. Hvis det forekommer feil eller noe blir glemmt, kan det senere få store konsekvenser for megler og selger. Med dette mener vi om det oppstår mangelfulle eller ukorrekte opplysninger om eiendommen (Bråthen & Solli, 2016, s. 110).

2.2.2 Befaring og oppdragsavtale

Befaringen er meglerens mulighet til å få inn et oppdrag. På befaringen vurderer megler eiendommen, presenterer sine tjenester for kunden og selger seg inn som beste kandidat for boligsalget. Derfor er det viktig for megleren å stille forberedt, for å vise oppdragstaker kunnskap og interesse av boligen og nærområdet (Bråthen & Solli, 2016, s. 83). Befaringen er derfor stedet megleren er nødt til å prestere for å kunne få oppdrag. Dersom megleren får oppdraget skal det signeres en oppdragsavtale etter befaringen. Hva som skal med i oppdragsavtalen kommer frem i Eml §6-4. Hvor det blant annet står at den skal gjennomføres skriftlig, og inneholder 11 punkter som omhandler personene involvert, eiendommen og oppdraget (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §6-4).

2.2.3 Salgsoppgave

Etter oppdragsavtalen er signert må megler innhente alle opplysninger som skal med i salgsoppgaven og utforme salgsoppgaven. Dette er kanskje den aller viktigste oppgaven en megler har i forhold til erstatningsansvaret som kan oppstå ved feil (Bråthen & Solli, 2016, s. 120). Hvilke opplysninger som må opplyses om i salgsoppgaven er definert i Eiendomsmeglingsloven §6-7 (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §6-7).

Salgsoppgaven blir også kalt prospekt og er “magasinet” til boligen. Her blir boligen presentert og viktig informasjon skrevet. Et prospekt består ofte av tre deler, den første delen innehar pene bilder og beskrivelsen av boligen. Den andre delen er lovpålagt informasjon som megler har innhentet, dette er for eksempel kommunale avgifter. Den siste delen er de byggetekniske forholdene (Aktiv Eiendomsmegling, u.å.). Prospektet skal være til hjelp for en eventuell kjøper ved at de får tildelt et “magasin” hvor boligen blir presentert i bilder, men samtidig har all nødvendig informasjon om eiendommen (Aktiv Eiendomsmegling, u.å.).

2.2.4 Visninger

Neste steg i prosessen er å holde visninger for eiendommen. Visningen er ofte den avgjørende faktoren for om interessentene velger å gi bud eller ikke. Visningene er til fordel for både selger og en potensiell kjøper. På den ene siden får kjøper se boligen, vurdere og spørre om det de måtte lure på. På den andre siden får selger vist frem boligen fra sin beste side (Meglersmart, u.å.). Visninger er meglerens hjemmebane, her skal de kunne vise engasjement og kunnskap om boligen. Her er det viktig å snakke mye med interessentene som kommer og høre hva de tenker om boligen. Visninger blir som oftest holdt en uke etter at den blir lagt ut for salg, det blir normalt holdt to visninger før en eventuell budrunde, men kan oppstå flere (Meglersmart, u.å.). Dato og tidspunkt for visning står i annonsen og så mange som vil kan møte opp uansett om man er veldig interessert eller bare vil se.

Under visningen skal megler også opplyse om at alle som er interessert kan skrive seg opp på en liste til budrunden. Denne listen blir brukt til å informere om budrunden og dele portalen til bud innleggelse (Meglersmart, u.å.). Her er det mange meglerkontor som markerer de som virker mest interessert slik at disse ringes først og blir mest oppmuntret til å legge inn bud.

2.2.5 Budrunden.

Før budrunden begynner er meglers oppgave å ringe interessentene som skrev seg opp på listen ved visning. Megler må her informere om at budrunden starter og eventuelle spørsmål skal besvares. Meglere er pålagt å føre budjournal og loggføre alle bud som kommer inn, og skal ikke formidle bud som har kortere akseptfrist enn klokken 12 første virkedag etter annonsert visning (Norges eiendomsmeglerforbund, u.å.).

2.2.6 Kontraktsmøte og overtagelse

Etter avtalen er inngått skal megler utforme en kjøpekontrakt og holde kontraktsmøte. Dette møte holdes felles med kjøper og selger (EiendomsmeglerVest, u.å.). Møtet skal holdes snarest mulig etter bud aksept og ikke senere enn en uke. Under kontraktsmøte er det fortsatt viktig at eiendomsmegleren følger god meglerskikk og opptrer som en mellommann. Dette gjelder også dersom det i senere tid oppstår feil eller mangler. Etter kontraktsmøte er det overtagelse og oppgjør som gjenstår (Bråthen & Solli, 2016, s. 186).

2.2.7 På kontoret

Morgenmøter er en del av meglernes hverdag, dette består av prisgivning på boliger, eventuelle spørsmål meglerne har til hverandre og generelt om deres arbeid (Nordvik, u.å).

Stort sett alle megler kontorene jobber i åpent landskap. Det er viktig for meglerne å ha et miljø hvor man samarbeider og hjelper hverandre. Meglere har i mange år hatt som tradisjon å ringe i en bjelle på kontoret hver gang noen får solgt en bolig. Dette er med på å skape godt samhold blant kollegaene, og et miljø der man heier hverandre frem.

2.3 God meglerskikk

Som mellommann er det viktig for eiendomsmeglere å vite hvordan de skal håndtere ulike situasjoner de kommer opp i. Det forekommer derfor noen etiske regler og normer for hvordan en megler skal opptre. Disse skrevne og uskrevne reglene skal følges for at kravet om god meglerskikk skal bli oppfylt (Bråthen & Solli, 2016, s. 45).

God meglerskikk går ut på at man skal ha omsorg for begge parter. Dette innebærer å gi både selger og kjøper råd og opplysninger av betydning for handelen, og selve gjennomføringen av bolighandelen (Bergsåker, 2010, s. 241). I eiendomsmeglerloven §6-3 (1) skal oppdragstakeren *“utføre oppdrag med samsvar med god meglerskikk”* (Eiendomsmeglerloven, 2007, §6-3).

Det vi kan anse som dårlig meglerskikk er hvis megleren handler i egeninteresse som kan være å sette salgssummen altfor høy, eller holde tilbake vesentlig informasjon (Bergsåker, 2010, s. 268). Utfører man dårlig meglerskikk blir dette sett på som et lovbrudd etter eiendomsmeglingsloven. Dette vil senere få store konsekvenser for megleren selv, og for ryktet til andre meglere og bedriften han eller hun jobber i.

Meglere får oppdrag fra mennesker i ulike livsfaser og møter gjerne da mennesker som er i vanskelige livssituasjoner. Det er ikke alltid like enkelt for en megler å vite hvordan man skal opptre. Derfor kan man si at de etiske problemstillingene ofte oppstår der jussen ikke har et klart svar. Det er i møte med disse etiske problemene at saker kan være vanskelig å håndtere for megleren. Det er dermed ikke alltid gitt hvordan en megler skal håndtere enhver situasjon (Bråthen & Solli, 2016).

2.4 Boligstatistikken

Etter Covid-19 kom til Norge falt styringsrenten ned til det laveste den har vært siden finanskrisen i 2008. Under finanskrisen ble styringsrenten nedsatt fra 5,75% til 1,25% (Leitemo, 2009).

Styringsrenten er den renten private banker får på sine innskudd i Norges Bank, det er denne som bestemmer hva som er NIBOR renten. NIBOR renten er den renten de private bankene tar på sine lån til kunden og er den som bestemmer hva utlånsrenten til leietakerne er (Breivik, 2015). I tillegg til styringsrenten og NIBOR renten har en noe som kalles reserverenten. Reserverente er slik at bankene bare har "lov" til å sette inn et bestemt beløp i Norges bank til styringsrenten, setter de inne mer enn det beløpet får de en lavere rente (Norges Bank, 2020).

Kort fortalt foregår altså styringsrente NIBOR-renten mellom bankene. Mens NIBOR-utlånsrenten foregår mellom bankene og leietakerne. Mellom hvert ledd blir det lagt med en margin slik at hver part får dekket sitt utlånt beløp (Breivik, 2015).

Norges bank bestemte under Covid-19 å redusere styringsrenten med 0,5% til 1% (Norges Bank, 2020). En rente som er så lav har resultert til at det ble solgt 525 boliger i februar i Bergen. Dette er 19% mer enn samme måned i 2020 (Eiendom Norge, 2021). Til tross for at renten er så lav har boligprisene de siste 12 månedene steget med 7,7% i Bergen (Eiendom Norge, 2021). Gjennomsnittlig tid for salg av bolig i Bergen har i februar vært 32 dager, som er raskere enn resten av landet.

2.5 Krevende yrke

Eiendomsmegling er et krevende yrke da man til enhver tid har mye å forholde seg til. Under et oppdrag må de igjennom alle punktene som nevnt over med innhenting av informasjon, befaringer, visninger og mye annet. De må i tillegg til enhver tid forholde seg til lovverket, og god meglerskikk. De har i tillegg mye press på seg i forhold til kjøper og selger om best mulig pris for begge parter. De fleste etablerte meglere tar på seg flere oppdrag samtidig. Alt dette kan være en faktor for stress i arbeid. Eiendomsmegleren har i tillegg en lønn som baserer seg på provisjon forklart i kapittel 2.2. Som vil si at de må få inn oppdrag fra kunder for å få lønn. Det er derfor en hard og varierende bransje, og en jobb som ikke passer for alle.

I 2009 var Eiendomsmegling sett på som en av de mest stressende jobbene man kunne ha i Norge. Dette kom som følge av finanskrisens effekt på boligmarkedet (E24, 2009).

Kapittel 3 – Teori om Covid-19

3.1 Hva er Covid-19?

Covid-19 er en sykdom som smitter gjennom dråpe- og kontaktsmitte. Viruset er vitenskapelig betegnet som sars-CoV-2 og er den nyeste av Coronavirus gruppen (FHI, 2021). Coronavirus er en samlebetegnelse for en rekke virus. Dette viruset er mye likt som det tidligere viruset Sars-viruset som herjet i 2002-2003, da det har noen genetiske likheter (FHI, 2021). Covid-19 viruset ble oppdaget rundt januar 2020 (FHI, 2021). Første påvist smitte i Norge var 26.februar (Tjernshaugen et al., 2021). WHO har anslått at tidsperioden fra man blir smittet til symptomene viser er 5-6 dager, men at det kan ta opp til 14 dager (Jansen, 2020).

Covid-19 har nå pågått i rundt 1 år og rammer hele verden flere land har startet vaksineprosessen. Covid-19 ble 11.Mars 2020 erklært som en pandemi (Tjernshaugen et al., 2021). En pandemi er en betegnelse på en sykdom som rammer veldig mange mennesker, fra et stort geografisk område (Braut, 2020). Pandemi begrepet er forbeholdt infeksjonssykdommer som smitter fra menneske til menneske (Braut, 2020). Eksempler på pandemier er Covid-19, spanskesyken, svartedauden og svineinfluensa.

Den 12. mars ble første runde med tiltak mot koronaviruset i Norge innført (Tjernshaugen et al., 2021). Siden den tid har Norges regjering måtte vurdere ulike tiltak og retningslinjer i bekjempelsen av Covid-19. Norge har hatt 3 smitte bølger av Covid-19 og tiltakene har fulgt bølgene. Noen tiltak som har vært helt siden 12.mars er “meter´n” og håndhygiene. “Meter´n” går ut på at man må holde minst en meter avstand til hverandre. Det har også vært tiltak som har forhindret mange å være i kontakt med hverandre. Dette er en alvorlig pågående pandemi og hverdagen er derfor i stor grad endret for de fleste. Pr. 11.05.2021 er det 768 som har dødd av Covid-19 i Norge (NRK, 2021).

3.2 Retningslinjer for Covid-19

Eiendom Norge har laget en rekke retningslinjer som bør følges av eiendomsmeglere for å sikre en trygg og sikker utførelse av arbeidet. Retningslinjene ble laget 13.mars og oppdateres kontinuerlig (Eiendom Norge, 2021). Det er viktig for den norske økonomien at aktiviteten på boligmarkedet opprettholdes, og Eiendom Norge konsulterer derfor med FHI når det kommer til retningslinjene. Det er innført blant annet 1 meters og til tider 2 meters avstand til andre og krav om munnbind der avstand ikke kan opprettholdes. Det er også innført retningslinjer om hjemmekontor der det er mulig (Eiendom Norge, 2021).

Retningslinjene eiendomsmeglere må forholde seg til er både nasjonale og lokale. Derfor er det viktig at den som har ansvar er oppdatert. De lokale retningslinjene i Bergen finner man på kommunesiden Bergen.kommune.no (Blågestad & Loodtz, 2021). En fullstendig oversikt over Eiendom Norges retningslinjer finner man på deres nettside Eiendommnorge.no (Eiendom Norge, 2021).

Arbeidshverdagen og rutinene eiendomsmeglere er vant med ble endret da retningslinjene kom. Mange av fasene i arbeidet ble annerledes og meglere må til en hver tid være mer oppmerksomme på fysisk kontakt og menneskene de forholder seg til. Det første eiendomsmegleren må ta stilling til under Covid-19 er om selger er i karantene eller har symptomer. Dersom dette er tilfelle må befaringen ikke avholdes før man kan forsikre seg om at det blir gjennomført på en trygg og smittefri måte (Eiendom Norge, 2021).

I dag må befaringen gjennomføres uten noe form for fysisk kontakt og det skal holdes minimum 2 meters avstand til hverandre. Håndvask og desinfeksjon skal gjøres både før og etter befaring. Det er i tillegg meglers oppgave å informere takstmenn, fotografer og alle involverte i salgsprosessen om gjeldende regler (Eiendom Norge, 2021).

Under visning i dag må personer kontakte megler før visningen og melde fra at de kommer (Eiendom Norge, 2021). Megleren skal ha en liste over mennesker som har vært innom på visning, for å senere kunne bidra med smittesporing. Under visning er god hoste- og håndhygiene og avstand viktig å opprettholde til en hver tid. Det er også viktig at megler oppfordrer de som er på visningen til å unngå å ta på ting (Eiendom Norge, 2021).

Fellesvisningene som var før, er blitt erstattet med mindre puljer og lenger visnings tid. Før kunne en visning vare 45 minutter, mens nå varer det opptil 2 timer. Dette er for å kunne holde avstanden som er pålagt. Andre foretrekker privatvisninger for å unngå kontakt med andre interessenter (Eiendom Norge, 2021). Prospektene som blir delt ut på visning er i noen tilfeller erstattet med digitale prospekt, mens andre kontorer fortsatt deler ut prospekter men i egne konvolutter.

Kontraktsmøte har som oftest vært et fysisk møte mellom alle parter, men i dag anbefales det at man ikke har felles møte. Per dagsdato skal man helst benytte elektronisk signering av kontrakt (Eiendom Norge, 2021). Forekommer det spesielle behov, så møte må skje fysisk er det viktig at megler kartlegger smittefaren før kundemøtet. Her skal han/henne opplyse om å begrense antall deltakere og sikre god avstand og hygiene (Eiendom Norge, 2021).

Kapittel 4- Metode

I dette kapittelet skal vi beskrive studiens metodevalg. Her presenterer vi oppgavens forskningsdesign og bakenforliggende valg for datainnsamlingen. Det vil bli gjort en evaluering av datamaterialet som brukes i oppgaven.

4.1 Metode

I forskning kalles valg av metode for forskningsdesign. Det er vanlig å dele forskningsdesign inn i to kategorier, kvalitativt design og kvantitativt design. Metode er et verktøy man bruker som fremgangsmåte for å få ny kunnskap innenfor et felt (Larsen, 2007, s. 21). Hvilket design som benyttes bestemmes etter hvilken problemstilling man skal ha svar på. I denne oppgaven er problemstillingen *“Hvordan har Covid-19 påvirket arbeidshverdagen til eiendomsmeglere i Bergen?”*

4.1.1 Kvalitativ metode

Kvalitativ metode er data som beskriver et emne som omfatter meninger og synspunkter. Denne metoden blir ofte brukt når man ønsker å gå dypere inn i emnet man forsker på (Larsen, 2007, s. 22). Man får derfor en mer detaljert og dypere innsikt i spørsmålene som blir stilt. En har ukjente variabler, fleksible retningslinjer og smalere målgruppe. Dette er i hovedsak et design for datainnsamlingsmetoder hvor intervju og observasjoner ofte blir brukt.

4.1.2 Kvantitativ metode

Kvantitativ metode er data som kan måles, det vil si tall. Ved bruk av denne metoden ser man det store bildet. Når man anvender denne metoden gjør man om svaralternativene til målbare tall, slik at man kan anvende den i statistikk (Larsen, 2007, s. 22). Man har her kjente variabler, etablerte retningslinjer og bredere målgruppe. Her brukes ofte spørreundersøkelser med standardiserte spørsmål.

4.2 Forskningsdesign

Forskningsdesign er strategier for å løse et forskningsproblem og planlegging av hvordan undersøkelsen skal utføres (Oppen, 2020, s. 32). Det finnes ulike typer forskningsdesign som kan benyttes ved løsning av problemet, enten eksplorativt, deskriptivt, eller kausalt design.

Eksplorativ forskningsdesign benyttes når det er lite kunnskap om temaet som skal forskes på og der en ønsker mer innsikt. Dette forskningsdesignet brukes om man vil utforske et nytt område. Med dette designet vil forskningen være ganske fleksibel da det ikke er mye som er fastsatt på forhånd (Oppen, 2020, s. 43).

Deskriptivt forskningsdesign benyttes som oftest når forskeren ønsker å beskrive noe. Dette anvendes når det finnes klare sammenhenger og en tydelig problemstilling. Forskeren har ofte et godt strategisk grunnlag for hvordan forskningen skal gjennomføres. Det kreves derfor ikke alltid like mye undersøkelse som ellers. Et slikt design brukes for å beskrive og er ikke ment til å si noe om årsak (Oppen, 2020, s. 46).

Kausalt forskningsdesign anvendes når man skal se på diverse årsakssammenhenger (Oppen, 2020, s. 48). Målet med dette designet er å finne årsaker til ulike mønstre.

4.2.1 Valg av design

Vi har valgt å bruke deskriptivt design da vi mener dette vil være mest hensiktsmessig for den problemstillingen vi har valgt og måten den er formulert på. Dette er et design som benyttes for å kunne kvantifisere resultatene vi finner. Det kjennetegnes ved at man kan tallfeste resultatene. Da vi har valgt å primært bruke spørreundersøkelse for datainnsamling, var det naturlig å velge deskriptivt design.

4.3 Valg av metode

I vår oppgave har vi valgt å benytte kvantitativ metode for innsamling og analyse av dataene. Vår problemstilling krever at vi innhenter data fra eiendomsmeglere angående erfaring og meninger om det aktuelle temaet. Ved å bruke kvantitativ metode får vi samlet inn data fra en større del av populasjonen enn vi hadde klart ved kvalitative intervjuer eller observasjoner.

Dette har vi valgt å gjøre i form av spørreundersøkelse og tallformat. Målet med å gjennomføre en spørreundersøkelse er å kunne analysere og systematisere svarene på en god måte. Denne metoden tar utgangspunkt i å samle inn data fra et stort antall personer og passer godt å bruke ved studier som bruker deskriptivt design, slik som vi har valgt å gjøre. I tillegg har vi også valgt å gjennomføre et kvalitativt intervju for å få mer forståelse for hvordan

hverdagen til meglere faktisk er i dag. Vår oppgave består derfor av både kvantitativ metode og kvalitativ metode.

4.4 Primær- og sekundærdata

Primærdata er det forskeren selv samler inn ved hjelp av ulike metoder. Det som samles inn er ny data (Larsen, 2007, s. 42). Dataene som innhentes er for å besvare forskerens problemstilling.

Sekundærdata er data som allerede er samlet inn av andre, dette blir også kalt foreliggende data. Sekundærdata er først og fremst forskningsdata, altså undersøkelser som andre har gjennomført (Larsen, 2007, s. 42). Dette blir derfor en sekundær bruk av dataen.

4.5 Datainnhenting

Datainnhenting har i hovedsak bestått av en spørreundersøkelse. Dette har primært vært en kvantitativ undersøkelse med fokus på problemstillingen. Spørreundersøkelsen ble rettet mot eiendomsmeglere for å bedre kunne innhente opplysninger fra deres ståsted. Når vi skulle nå ut til respondentene måtte vi kartlegge hvilke meglere som jobbet i Bergen. Dette gjorde vi ved å gå inn på hvert enkelt foretak sin nettside og finne de ulike kontorene og hvem som jobbet der. Denne informasjonen vil ved ferdigstilling av oppgaven slettes slik at anonymiteten er helt sikret.

Spørreundersøkelsen ble laget ved å bruke en nettside som produserer en spørreundersøkelse etter våre spørsmål og verdier. Når vi skulle samle inn data ved hjelp av spørreundersøkelsen måtte vi først bruke mye tid på å utforme spørsmålene og svaralternativene på best mulig måte, slik at de kunne gi oss svar på hovedproblemstillingen vår. Spørsmålene ble satt opp slik at de også kunne gi oss svar på del problemene. Dette gjør at vi får et godt grunnlag for det vi ønsker svar på i undersøkelsen. Spørreundersøkelsen består av kategori svar, hvor noen av spørsmålene har flere alternativ enn andre.

Når det kom til intervjuet valgte vi å ha et ustrukturert intervju. Vi utarbeidet på forhånd en intervjuguide, denne skulle hjelpe oss å ikke spore av tema. Dette var for å sikre at vi fikk svar på det vi ønsket. Vi intervjuet en megler fra Bergen som snakket om sin erfaring rundt en

Covid-19 påvirket hverdag som megler. Intervjuet ble styrt av megleren, vi bisto med oppfølgings spørsmål for å holde oss til tema.

All data som er innhentet er anonym og kan på ingen måte spores tilbake til respondentene. Vi tok valget om anonym spørreundersøkelse og intervju for å bevare personvern. Øvrige data er innhentet gjennom teori og lover.

4.6 Utvalgsteknikkene

Når man skal innhente data kan dette gjøres på ulike måter. Det er i hovedsak to ulike kategorier for utvalgsteknikker, sannsynlighetsutvalg og ikke-sannsynlighetsutvalg (Larsen, 2007, s. 36). Ved sannsynlighetsutvalg blir deler av populasjonen helt tilfeldig utvalgt. Her blir alle deler av befolkningen helt tilfeldig testet. Dette er den teknikken man best mulig sikrer seg at alle grupper blir representert. For å kunne gjennomføre sannsynlighetsutvalg må man ha tilgang til lister over hele populasjonen og det må være relevant å gjennomføre spørreundersøkelsen på hele befolkningen (Larsen, 2007, s. 36).

Ved sannsynlighetsutvalg er det viktig å generalisere funnene. Når man ønsker å oppnå mest mulig kunnskap innenfor et felt benyttes ikke-sannsynlighetsutvalg. Man kan med denne metoden ikke generalisere de personene som deltar på undersøkelsen vil ikke være representative for resten av populasjonen (Larsen, 2007, s. 78).

I vårt tilfelle er det bare meglerne som er relevant utvalg av populasjonen. Vi valgte derfor å gjennomføre en skjønnsmessig utvelging. Dette går ut på at man på forhånd av spørreundersøkelsen finner de man ønsker å teste (Larsen, 2007, s. 77). Ettersom erfaringer og opplevelser til eiendomsmeglere var det vi var ute etter passet dette utmerket.

4.7 Fordeler og ulemper ved metodevalgene

Det finnes mange fordeler og ulemper ved både kvantitativ metode og kvalitativ metode. Det er viktig å gå igjennom hvilke fordeler og ulemper som er til stede ved valg av metode, slik at man er oppmerksom på pluss og minus ved valgte undersøkelser.

4.7.1 Fordeler og ulemper ved kvantitativ metode

I vårt tilfelle er det gunstig at informasjonen vi er ute etter er redusert til akkurat det vi lurer på. Dette skjer ved at respondentene svarer kun på de spørsmålene vi har utformet. En slik fordel blir enda mer konkret hvis spørreundersøkelsen blir avgrenset så den består av ferdig formulerte svarkategorier. I denne type undersøkelse stiller vi spørsmål til et stort antall mennesker, da oppnår vi en stor bredde i undersøkelsen. Ved en slik metode kan vi benytte oss av statistikkprogrammer der en har mulighet til å gjøre en analyse av materialet. Dette gir en mer oversiktlig arbeidsmetode, ved hjelp av tabeller og figurer som gir et klart bilde av funnene (Larsen, 2007, s. 25).

Vi som forskere trenger ikke oppsøke individene som skal være med i undersøkelsen personlig. Dette sparer man mye tid på, for undersøkelsen kan sendes på mail eller i post. Spørreundersøkelsen er anonym, som gjør det lettere for respondentene å svare ærlig.

Ulempene ved en slik undersøkelse er at den er spesifisert til akkurat det forskerne lurer på. Derfor er det ikke alltid en får all den informasjonen man burde hatt. Det kan være uklart om det bør spørres om mer, for å få en større forståelse. Vi har valgt å ha mer konkrete spørsmål for å få svar på det vi faktisk lurer på. I en slik undersøkelse er det derfor vanskelig å sikre seg god validitet. Validitet betyr i denne sammenhengen at informasjonen er relevant eller gyldig. Altså om data vi samler inn er relevant for problemstilling man har valgt (Larsen, 2007, s. 25). Ulempene i denne metoden kan unngås ved at man forbereder seg godt, så man er mer sikker på at spørsmålene som blir stilt er riktig (Larsen, 2007, s. 25).

4.7.2 Fordeler og ulemper ved kvalitativ metode

En av de største fordelene ved kvalitativ metode er at bortfallet av respondenter ikke er like stor. Det er færre personer som trekker seg fra et intervju enn fra spørreundersøkelse (Larsen, 2007, s. 26). Ved kvalitativt intervju har man mulighet til å gå mer i dybden der det er nødvendig. Dette gjør at man kan få en større forståelse for helheten av temaet.

Ved kvalitativt intervju har man også mulighet til å stille oppfølgingsspørsmål der man ser dette er nødvendig, som også er en stor fordel. Dette gjør at man lettere kan oppklare misforståelser av spørsmålet og få mer utdypende svar (Larsen, 2007, s. 26).

En av ulempene ved et kvalitativt intervju er at det er mer tidkrevende å behandle dataen da det ikke er ferdig svarkategorier som kan krysses av for å generaliseres (Larsen, 2007, s. 26). Når man gjennomfører intervjuet kan det også være vanskelig for den som blir intervjuet å svare helt ærlig enn når det er et spørreskjema som skal fylles ut. Kontroll effekt kan nok være den mest åpenbare ulempen. Dette går ut på at den som blir intervjuet svarer det den tror intervjueren ønsker å høre, og prøver å skjule det når de ikke egentlig kan svaret.

4.8 Metodetriangulering

Som nevnt over har begge metode valgene fordeler og ulemper. Med metodetriangulering menes det at man bruker flere metoder i samme undersøkelse. Dette kan føre til at den ene metodens svakheter veies opp av den andre metodens styrker (Larsen, 2007, s. 27). I vår oppgave har vi valgt å bruke kvalitativt intervju som oppfølging av den kvantitative undersøkelsen.

4.9 Feilkilder

Som forsker må man se om resultatet er påvirket av de metodene som er brukt til innsamling, utvalg og analyse av informasjon. Dette er slik at man videre kan se om det forekomme noen feilkilder.

4.9.1 Feilkilder ved spørreundersøkelsen

Ved spørreundersøkelsen kan en av feilkildene være at man har lav validitet fordi man ikke har klart å stille riktige spørsmål. Man kan også få lav reliabilitet dersom man ikke har vært nøyaktige nok ved formuleringen av spørsmålene eller ved behandlingen av dataene (Larsen, 2007, s. 71). En annen feilkilde som kan oppstå er om man som forsker har klart å påvirke respondentene. Det kan også være en feilkilde dersom utvalget ikke er representativt eller man har trukket konklusjoner på feil grunnlag (Larsen, 2007, s. 71).

Vi ser at undersøkelsen vår kan ha noen misvisende svar da 10% av respondentene har jobbet i 1 år eller mindre. Mange av våre spørsmål går på hvordan det er nå med Covid-19 i forhold til før. Disse respondentene har nok her svart ut fra hva de tror, ikke hva de har erfaring med.

4.9.2 Feilkilder ved Intervju

Ved intervju kan det oppstå feilkilder ved at man blant annet ikke har fått med alle sentrale variabler. Det kan også oppstå feilkilder på grunn av undersøkelseeffekten (Larsen, 2007, s. 104). Ved for eksempel intervju-effekt kan forskeren vise reaksjon på svaret slik at respondenten endrer svaret sitt. Det kan også oppstå feilkilde dersom spørsmålene er ledende spørsmål (Larsen, 2007, s. 105).

Respondentene kan bli påvirket av hvordan intervjueren oppfatter de når de svarer ærlig på ulike spørsmål (Larsen, 2007, s. 105). Vårt intervju er ikke et følelsesladet tema. At det oppstår feilkilde på bakgrunn av følelser her er lite sannsynlig. I og med at vi hadde et ustrukturert intervju kan vi med trygghet si at det ikke er blitt stilt noen ledende spørsmål da respondenten selv utdypet temaet og vi stilte oppfølgingsspørsmål. En feilkilde kan være at vi har valgt feil oppfølgingsspørsmål.

Kapittel 5 - Drøfting og analyse av data

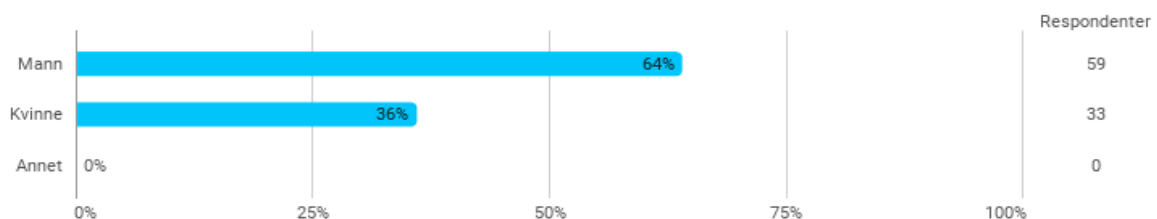
I dette kapittelet blir hovedfunnene fra spørreundersøkelsen presentert. Funnene fra spørreundersøkelsen danner grunnlaget for svar på problemstillingen vår. Analysen søker å besvare hvordan arbeidshverdagen til eiendomsmeglere i Bergen har endret seg under Covid-19. Funnene vil analyseres i lys av teorien fra kapittel 2 og 3.

Etter arbeidet med å kartlegge meglere i Bergensområdet hadde vi god tilgang til den aktuelle delen av populasjonen som er målgruppen for problemstillingen. Vi har hatt god respondentgrad på 38,8%. Vi fikk respons av 92 personer. Av disse var 59 menn, og 33 kvinner som man ser i figur 1.

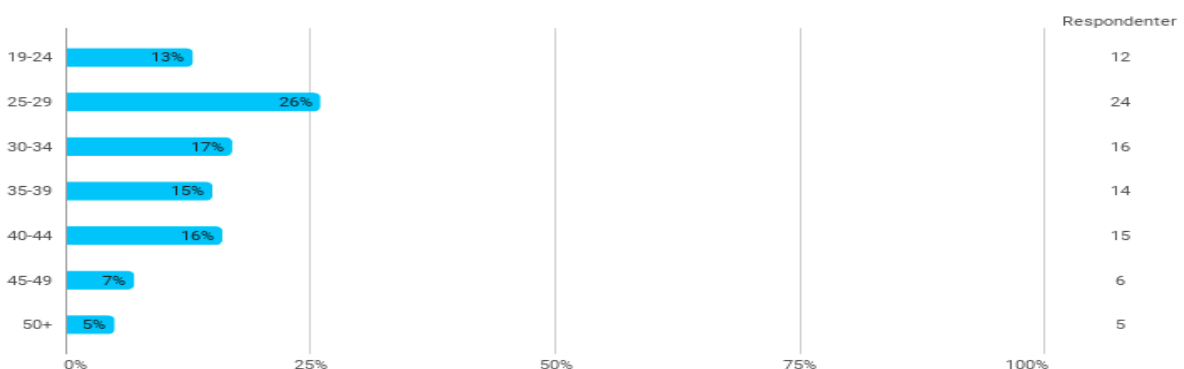
Spørreundersøkelsen ble sendt ut til 237 eiendomsmeglere i Bergen fra ulike firmaer og kontorer. Vi har fått et bredt spekter i de forskjellige aldersgruppene som bidrar til forskjellige synspunkt og meninger. Det er en fordel at aldersfordelingen er såpass bred, men vi registrerer likevel i figur 2 at aldersgruppen 25-29 står for 26% av besvarelsene. Vi ser i figur 3 at 10% av respondentene har startet jobben som eiendomsmegler etter Covid-19 kom til Norge, noe som kan føre til skjevhet i resultatet.

5.1 Spørreskjema drøfting

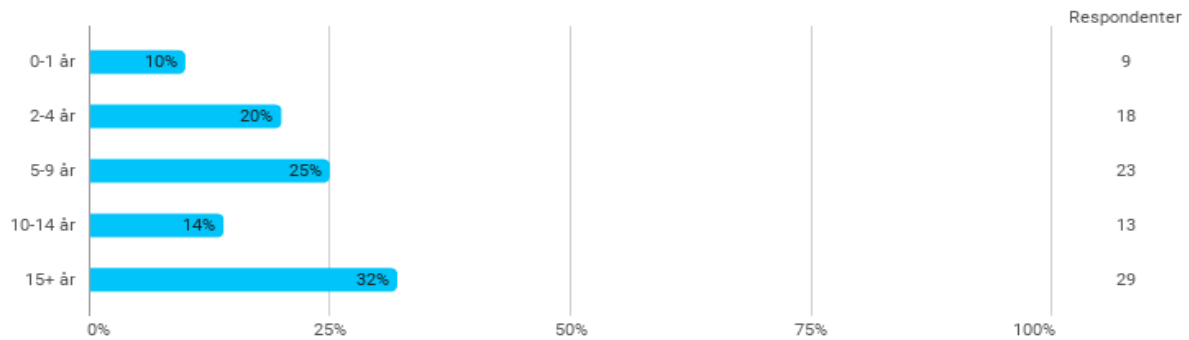
Figur 1 – Hvilket kjønn er du?



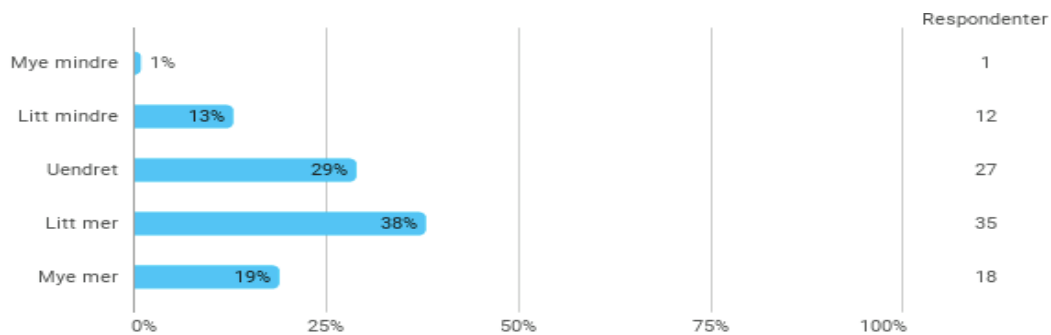
Figur 2 – Hvor gammel er du?



Figur 3 – Hvor lang erfaring har du som eiendomsmegler?



Figur 4 – I hvilken grad har arbeidsmengden endret seg etter Covid-19 kom til Norge?



Vi ser at 28% av meglere mener arbeidsmengden under Covid-19 er uendret. Mens 50% mener det er litt mer, eller mye mer arbeid. Grunnen til at flere meglere mener arbeidsmengden har økt er trolig på grunn av retningslinjene som er i Norge nå.

Retningslinjene som har kommet er med på å endre arbeidet til megleren. Visninger blir holdt oftere for å kunne holde avstand. Flere visninger fører med større mengde arbeid. Den lave renten forklart i kapittel 2.4 gjør at flere vil inn på boligmarkedet. Flere interessenter på boligmarkedet fører til flere kunder, som gjør at arbeidsmengden øker.

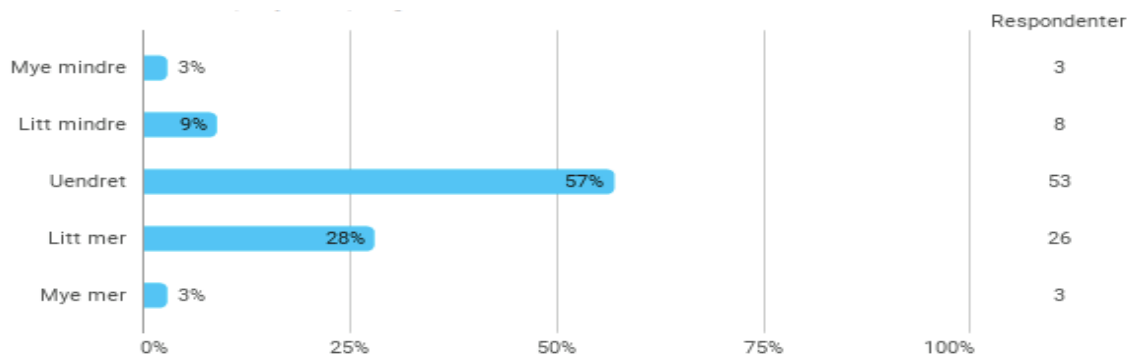
Retningslinjene for hjemmekontor i kapittel 3.2 er også et tiltak som er innført i Bergen på grunn av Covid-19. Derfor har meglerne arbeidet mye hjemmefra. I henhold til intervjuet kommer det frem at arbeid i private hjem ikke er like effektivt som på kontoret. Dette gikk ut på at konsentrasjonen var dårligere og pauser ble forlenget. Barnehager og skoler ble også

stengt, noe som gjorde at mange i hjemmekontor måtte håndtere barn i arbeidshverdagen. Dermed ble arbeidstiden ikke like tilstrekkelig og dagene blir lenger fordi arbeid blir utsatt. Dette kan være en faktor for at flere mener arbeidsmengden har vært økende, siden tiden ikke er like produktiv.

En annen faktor kan være at flere har blitt permittert og vært hjemmeværende derfor har de mye tid til overs. Dette fører til at noen kanskje ser behovet for større plass, eller fått mer tid til å se på bolig eller selge. Vi ser i kapittel 2.4 om boligstatistikken at boligmarkedet i Bergen har steget. Det blir dermed en økning i interessenter som gjør at megleren har flere kunder. Flere kunder vil føre til mer arbeid.

Prosentandelen som mener det er mindre arbeid kan være de meglerne som ikke har hatt arbeid under pandemien. I meglerbransjen er det tøff konkurranse og ikke alle klarer å skaffe seg oppdrag. Det kan derfor bli sett på som en krevende jobb etter kapittel 2.5, siden det oppstår så mye konkurranse mellom meglere om hvem som vinner oppdragene.

Figur 5 - I løpet av en uke, hvor mye er du stresset på jobb på grunn av Covid-19?

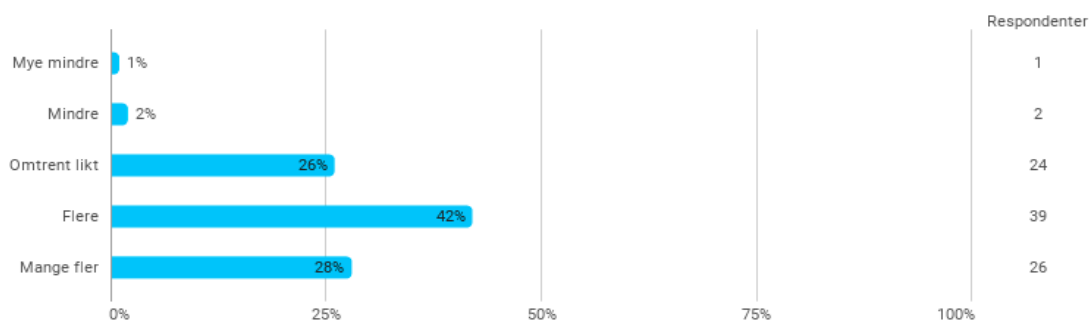


Vi spurte meglerne om hvor mye de stresser på jobb i løpet av en uke på grunn av Covid-19. 57% svarte at det var uendret mengde med stress. Selv om godt over halvparten av deltakerne mener mengden stress er uendret ser vi likevel at 31% mener de stresser mer. Vi spurte i intervjuet hva respondentene kunne ha som grunner til stress, og svaret var da arbeidsmengde, retningslinjene og smittefaren. Mange har personer rundt seg som er i risikogruppen og må være ekstra forsiktige. Dette kan føre til mer stress enn tidligere. Om dette er grunnen eller ikke kan vi ikke med sikkerhet si.

Som vi nevnte i kapittel 2.5 krevende yrke, har yrket som eiendomsmegler vært en av de mest stressende jobbene. Likt som Finanskrisen ble renten satt ned nå under pandemien. Siden stressfaktoren hos meglere gikk opp under Finanskrisen kan vi sammenligne dette med Covid-19. Begge krisene har påvirket boligmarkedet og arbeidsmengden. Dette kan være en av faktorene til at folk stresser mer.

Det var som sagt over 57% som mente stressnivået var uendret mens 12% svarer at de stresser mindre. Disse eiendomsmeglerne kan være de som ikke har hatt mye arbeid under pandemien. Eller være meglere som til vanlig har mye oppdrag og masse på agendaen. Dermed blir ikke Covid-19 en faktor for at de stresser mer. De kan se på det som en del av deres normale hverdag hvor eiendomsmevling er fra før et krevende yrke som kommer frem i kapittel 2.5.

Figur 6 - Er det like mange på visning nå som tidligere?



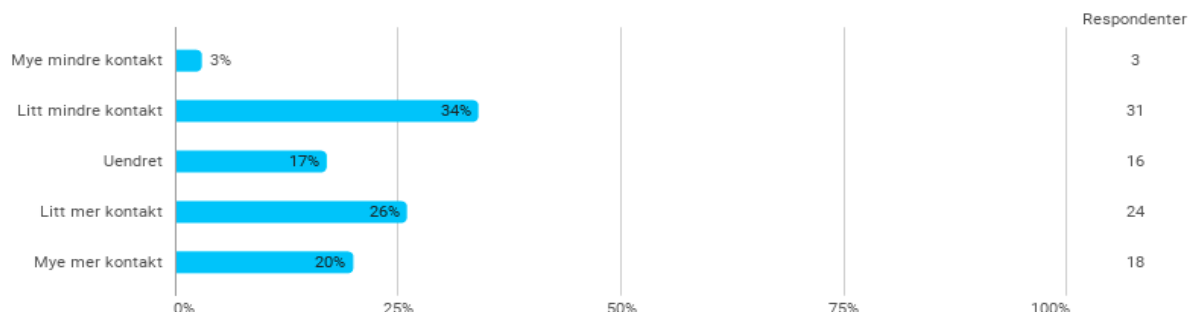
Vi ser at under pandemien mener 70% at det er mer visninger nå enn før. Mens 26% mener visningene er uendret, en liten prosent på 3 mener det er mindre. Visningene som blir gjennomført i dag er annerledes enn tidligere på grunn av tiden vi lever i.

Som nevnt i kapittel 3.2 er det mange retningslinjer å forholde seg til nå. Blant disse er privatvisninger en av de største endringene. Før kunne hvem som helst bare droppe innom på åpen visning. Nå må man som sagt tidligere avtale visning med megler på forhånd. For å kunne opprettholde avstand på visningen, blir det gjennomført lenger og flere visninger enn tidligere. Noe som kan påvirke megler til å svare at det er flere på visninger nå enn tidligere.

Renten i Norge er lav etter teorien 2.4 boligstatistikken. Derfor blir renten på boliglån bedre, noe som gjør at flere får muligheten til å kjøpe bolig. Det er mange interessenter, men få

boliger, av den grunn blir det betydelig flere på visning. Etterspørselen etter bolig i markedet er derfor blitt større enn tilbudet, som gjør at det blir «mange om beinet».

Figur 7 - I hvilken grad føler du kundekontakten har endret seg?

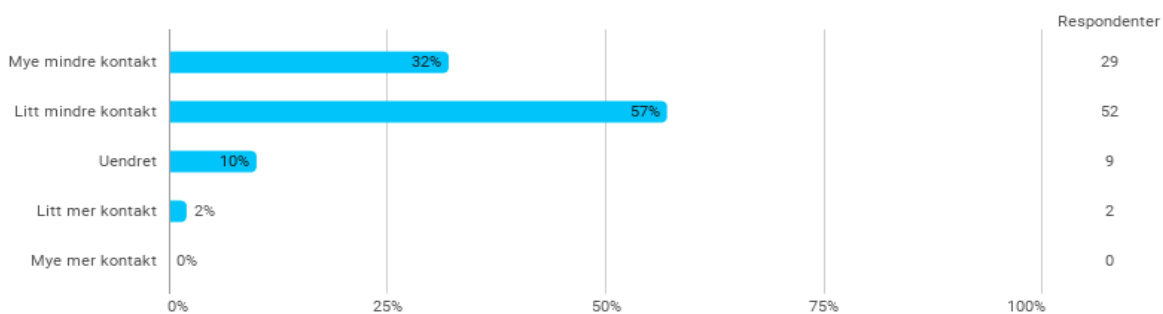


Når det gjelder kundekontakten ser vi at det er en bred og jevn fordeling av svar. 34 % mener det er litt mindre kontakt. Mens 20% mener det er mye mer kontakt nå under Covid-19.

Av respondentene mener 46% at det er litt eller mye mer kontakt med kunden. Dette kan være fordi boligmarkedet har steget og flere er interessert i bolig. Dermed blir kontakten med kunder økende da flere interessenter tar kontakt. I dag blir det gjennomført visninger med færre mennesker som følger av retningslinjene som nevnt i kapittel 3.2, dette innebærer at kontakten med hver enkelt blir mer personlig.

En av grunnene til at noen kan mene det er mindre kundekontakt kan være retningslinjene vedrørende kapittel 3.2 hvor den fysiske kontakten blant mennesker er blitt begrenset. God meglerskikk er en rød tråd som til en hver tid skal opprettholdes i arbeidet. Med begrenset kundekontakt kan dette til tider være utfordrende å sitte i en stilling hvor man skal ha omsorg for begge parter. Noen faktorer ved kundekontakten er blitt endret med retningslinjene, blant annet elektronisk signeringer istedenfor fysisk.

Figur 8 - Har kontakten med kollegaer endret seg etter Covid-19?



Vi ser at 89% mener det er litt mindre eller mye mindre kontakt med kollegaer. Mens de resterende mener det er uendret, og en liten prosent på 2% mener det er litt mer kontakt med kollegaer.

Under Covid-19 har flere kontor som nevnt i kapittel 3.2 innført hjemmekontor. Dette gjør at kontakten mellom kollegaer på kontoret kan ha blitt mindre. Siden flere jobber hjemmefra blir det ikke like lett å ha den enkle dialogen med kollegaer.

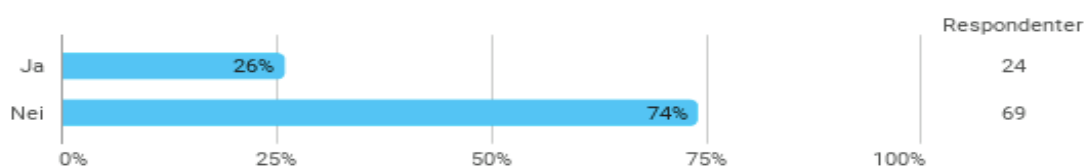
Som eiendomsmegler har man mye sosial kontakt i sitt arbeid. Man rådspør ofte kollegaer på arbeidsplassen om eiendommer og hjelper hverandre mye. Siden flere har hjemmekontor blir ikke hverdagen det samme og terskelen for å spørre om hjelp blir større mener intervjuobjektet.

Det sosiale på kontoret blir endret siden det er et visst antall ansatte som kan være der om gangen. Dette er for å kunne opprettholde avstand og gjeldende retningslinjer.

Intervjuobjektet sier at det ikke er felles lunsjer lenger og møter blir holdt digitalt.

Intervjuobjektet sier også at gleden ved salg av bolig blir litt mindre da man ikke får vært samlet på kontoret med kollegaene. Dette kan ha sammenheng med at man ikke får gjennomført tradisjoner som å ringe i en bjelle ved salg på kontoret og dele gleden med kollegaer.

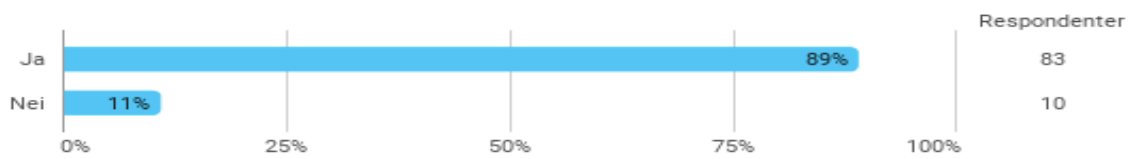
Figur 9 - Er det vanskelig å forholde seg til oppdaterte retningslinjer til enhver tid?



Under Covid-19 mener 75% av meglerne at det ikke er vanskelig å forholde seg til retningslinjene. Mens 25% mener det er vanskelig å forholde seg til de til enhver tid.

De meglerne vi har hatt kontakt med i denne perioden sier de har utnevnt en til å ha ansvar for retningslinjene. I 3.2 nevnte vi hvor retningslinjer kan finnes og den som har ansvar skal til enhver tid være oppdatert på retningslinjene som gjelder og videreformidle dette til alle på kontoret. Den som ofte tar på seg dette ansvaret er lederen på kontoret.

Figur 10 - Har retningslinjene endret arbeidsmetoden?



89% av eiendomsmeglerne mener at arbeidsmetoden har blitt endret på grunn av retningslinjene. Dette er en åpenbar endring hvor noen av tiltakene

Som følge av pandemien har noen kontorer innført digitale visninger. Dette er videoer fra bolig som blir sendt ut til interessentene. Denne faktoren har vært med på å endre arbeidsmetoden siden megler selv var fysisk tilstede før med flere interessenter. Digitale visninger mener intervjuobjektet ikke vil bli brukt senere, siden visningen er det som påvirker interessenter for å kjøpe eller ikke. De som kommer på visning vil gjerne se boligen selv og har den del spørsmål. Dette blir borte i en digital visning siden man ikke ser helheten og eventuelle “feil” ved boligen. Det er noen kontorer som har valgt å gjennomføre det på denne måten men de fleste opererer med private visninger.

I en Covid-19 påvirket hverdag er meglerkontorene nødt til å ha en del møter over teams eller zoom på grunn av retningslinjene vedrørende hjemmekontor som nevnt i teorien fra 3.2. Dette er videomøter over nett, hvor gjerne hele eller deler av kontoret er involvert.

I denne pandemien har møtene vi nevnte i 2.2.7 på kontoret, bestått av å oppdatere seg på retningslinjer og hvem som skal være på kontoret og hjemme. Disse videomøtene mener meglerne selv kan ha en positiv innvirkning på yrket. Her kan flere samles fra ulike steder, som gjør det til et enkelt og tidssparende hjelpemiddel for de som har en varierende hverdag.

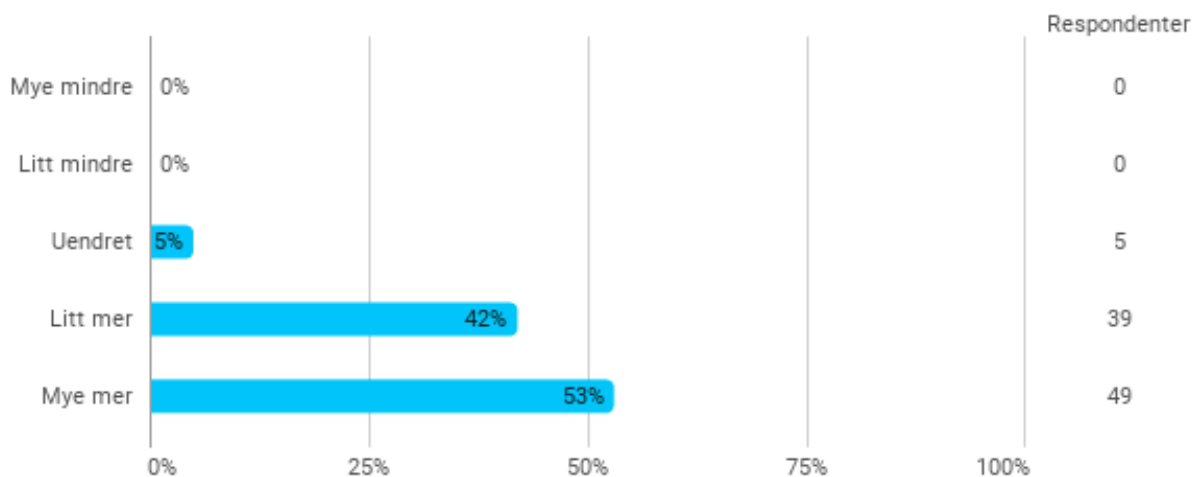
Møter med andre kontorer eller foretak har også blitt mye enklere. Dette er fordi meglerne sparer mye reisetid på å ikke måtte flytte seg til andre steder for å ha et møte. Dermed tror intervjuobjektet at disse video møtene vil bli innført selv etter Covid-19.

Figur 11 - Hvordan føler du Covid-19 har påvirket arbeidshverdagen?



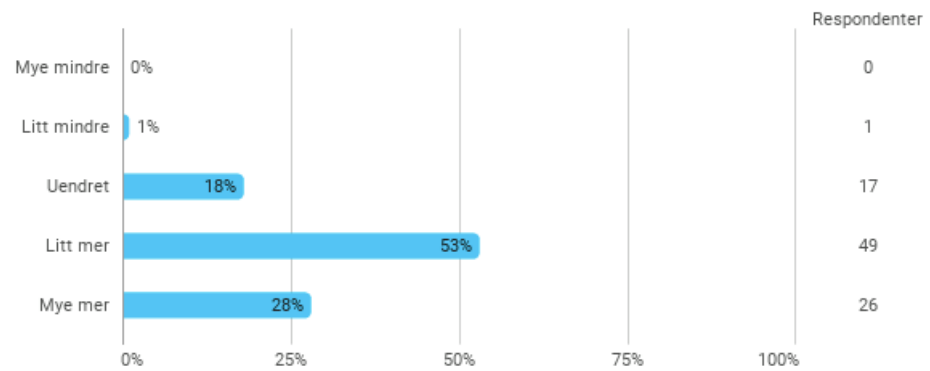
På spørsmålet om hvordan eiendomsmeglerne selv føler Covid-19 har påvirket arbeidshverdagen, var det veldig jevnt fordelt av svar. 34% mener det har hatt en positiv påvirkning, 39% mener det har vært en negativ påvirkning og 32% mener det ikke har påvirket i det hele tatt.

Figur 12 – Foregår mer av arbeidet digitalt i dag enn tidligere?



5% mener det ikke er blitt gjort noen endringer på digitalt arbeid. De mener det er like mye som foregår digitalt nå som før. 95% mener derimot at mer av arbeidet foregår digitalt nå enn tidligere. Dette har en klar og tydelig sammenheng med retningslinjene i kapittel 3.2.

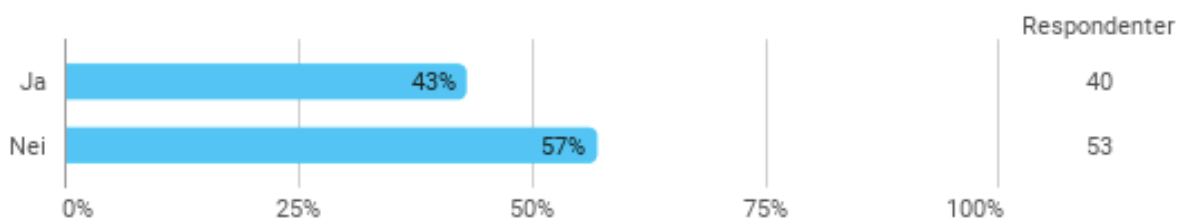
Figur 13 – Har interessen for å kjøpe bolig endret seg?



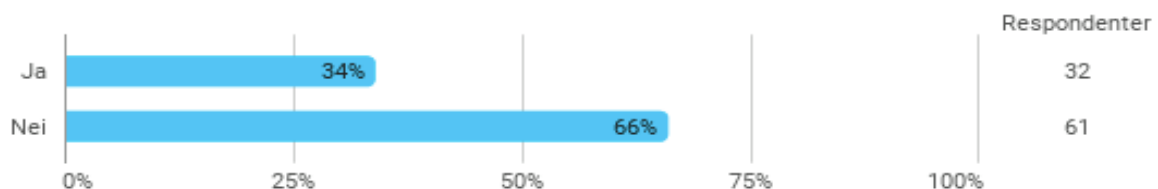
Ut i fra tabellen kan vi se at 81% mener interessen for kjøp av bolig har økt. Noe som kan ha en klar sammenheng med teorien om renten fra kapittel 2.4 og tiltak som hjemmekontor fra kapittel 3.2.

I en Covid-19 påvirket hverdag har flere som sagt tidligere fått mer tid til overs. Vi er mer hjemme nå enn tidligere på grunn av hjemmekontor og hjemmeundervisning. Dette kan gjøre at flere ser behov for større plass i hjemmet. Vi ser også i teorien om boligstatistikken fra 2.4 at det ble solgt 525 boliger i Bergen, som er 19% mer enn i fjor i februar. Dette kan være en grunn til at meglerne mener interessen for boligkjøp har økt.

Figur 14 – Påstand, Befaring blir oftere avlyst eller utsatt nå enn tidligere



Figur 15 – Påstand, Visninger blir oftere avlyst eller utsatt enn tidligere



Både på befaringer og visninger ser vi at de fleste ikke har opplevd flere avlysninger enn tidligere. På befaring var det 58% som mener at det ikke blir oftere avlyst og på visning var det 66%.

5.2 Krysskorrelasjon

Krysskorrelasjonen i vår forskning har vært nøytral. Vi har utført krysskorrelasjon mellom flere ulike spørsmål knyttet til kjønn og alder for å se om det er noen forskjeller.

5.2.1 Kryssrelasjonen knyttet til kjønn

Figur 16 – «Hvilket kjønn er du?» Krysset med «I løpet av en uke, hvor mye er du stresset på jobb på grunn av Covid-19?»

	Mye mindre	Litt mindre	Uendret	Litt mer	Mye mer
Mann	1	6	33	18	1
Kvinne	2	2	20	8	2

Denne krysskorrelasjonen viser sammenhengen mellom stress hos kvinner og menn under pandemien. Vi har prøvd å se forskjellen mellom kvinner og menn under Covid-19, men resultatene viser at det er ingen vesentlig forskjell mellom de to kjønnene.

Figur 17 – «Har kontakten med kollegaer endret seg etter Covid-19?» krysset med «Hvilket kjønn er du?»

	Mann	Kvinne
Mye mindre kontakt	18	11
Litt mindre kontakt	33	19
Uendret	7	2
Litt mer kontakt	1	1
Mye mer kontakt	0	1

Vi så også nøyer på om det var et skille mellom kvinner og menn ved kontakt med kollegaer under Covid-19. Her viser det heller ingen vesentlige forskjeller hos kvinner enn hos menn.

Figur 18 – «I hvilken grad har arbeidsmengden endret seg etter Covid-19 kom til Norge» kryssset med «Hvilket kjønn er du?»

	Mann	Kvinne
Mye mindre	0	1
Litt mindre	6	6
Uendret	20	7
Litt mer	21	14
Mye mer	12	6

I krysskorrelasjonen over kan vi se at det ikke er noe vesentlig forskjell mellom menn og kvinner når det kommer til hvordan arbeidsmengden har endret seg. Svarene her er jevnt fordelt da det er færre kvinner enn menn som har respondert på undersøkelsen.

I denne krysskorrelasjonen knyttet til kjønn kan man ikke konkludere med at det er et skille mellom hva kvinner og menn har opplevd i jobbsammenheng under pandemien. Både kvinner og menn svarer nokså likt på de utvalgte spørsmålene. Vi har kryssset flere av spørsmålene opp mot kjønn men valgte å ta med de tre vi syntes var interessante da vi ikke fant noen vesentlige forskjeller på noen av spørsmålene.

5.2.2 Krysskorrelasjon knyttet til alder

Figur 19 – «Har kontakten med kollegaer endret seg etter Covid-19?» kryssset med «Hvor gammel er du?»

	19-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50+
Mye mindre kontakt	4	5	3	7	7	0	3
Litt mindre kontakt	7	16	11	5	6	5	2
Uendret	1	2	1	2	2	1	0
Litt mer kontakt	0	1	1	0	0	0	0
Mye mer kontakt	0	0	1	0	0	0	0

Vi kan i denne krysskorrelasjonen se at det ikke er noen omfattende forskjeller blant aldersgruppene knyttet til kontakt med kollegaer. Alle utenom tre respondenter har som vi nevnte i figur 8 svart at det er mindre eller underet kontakt mengde med kollegaer.

Figur 20 – «I løpet av en uke, hvor mye er du stresset på jobb på grunn av Covid-19?» krysset med «Hvor gammel er du?»

	19-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50+
Mye mindre	1	1	1	0	0	0	0
Litt mindre	1	2	2	2	1	0	0
Uendret	4	13	10	8	10	4	4
Litt mer	4	8	4	3	4	2	1
Mye mer	2	0	0	1	0	0	0

I denne krysskorrelasjonen ser vi at alle aldersgruppene mener det ikke er mindre stress på jobb under Covid-19 enn tidligere. I aldersgruppene 19-34 mener åtte personer at de stresser mindre under Covid-19 enn tidligere men de fleste respondentene mener at det er underet mengde stress eller litt mer. I aldersgruppene 35-50+ mener de også at det uendret eller litt mer stress.

Figur 21 – «I hvilken grad har arbeidsmengden endret seg etter Covid-19 kom til Norge?» krysset med «Hvor gammel er du?»

	19-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50+
Mye mindre	0	0	0	1	0	0	0
Litt mindre	3	3	1	1	2	1	1
Uendret	3	6	5	5	5	3	0
Litt mer	4	11	5	5	4	2	4
Mye mer	2	4	6	2	4	0	0

I krysskorrelasjonen over får vi en oversikt over hvordan de ulike aldersgruppene mener arbeidsmengden har endret seg. Svarene er relativt likt fordelt blant gruppene der de fleste mener det er mer å gjøre nå.

I krysskorrelasjonen knyttet opp mot alder ser vi at det ikke er noen vesentlige forskjeller på hvordan folk opplever endringer under Covid-19. Vi har likt som med kjønn knyttet alder opp mot andre spørsmål men valgt ut de vi syntes var mest interessante å se på.

Kapittel 6 - Avslutning

Avslutningsvis vil vi oppsummere, konkludere og komme med forslag til videre forskning av emnet.

6.1 Oppsummering

Oppgaven avrundes med å oppsummere funnene som er mest sentrale. For å besvare problemstillingen måtte vi finne teori med utgangspunkt i problemstillingen vi valgte. Vi ville besvare hvordan hverdagen under en pandemi var endret. Det at alle parter samtidig skal ivaretas til enhver tid kan være vanskelig for megleren, spesielt nå med alle Covid-19 tiltak som er innført i Bergen. Tiltakene blir stadig endret og man må til enhver tid som megler være oppdatert.

Vi bestemte oss tidlig for å ha en kvantitativ tilnærming til besvarelsen av problemstillingen. Vi fant i senere tid ut at vi ønsket å ha en kvalitativ tilnærming som supplement for å bygge oppunder den kvantitative. Her valgte vi å gjennomføre et ustrukturert intervju med en megler i Bergen. Intervjuobjektet har en faglig erfaring som vi mente ville være nyttig i vår oppgave.

Hovedfunnene i oppgaven er at man ser en klar sammenheng mellom arbeidsmengde, stressfaktor og påvirkningen på arbeidsdagen. Når det kommer til hvordan Covid-19 har påvirket arbeidshverdagen har meglerne svart jevnt på både positiv påvirkning og negativ påvirkning. Når vi tok en krysskorrelasjon mellom dette med arbeidsmengden så man en klar sammenheng mellom dette.

6.2 Konklusjon

Målet med vår oppgave var å finne ut hvordan hverdagen til eiendomsmeglere i Bergen har endret seg under Covid-19. For å få konkret tilnærming av situasjonen meglerbransjen befinner seg i nå, måtte vi kontakte ulike eiendomsmeglere i Bergen.

Ved drøftingen kom vi frem til at Covid-19 har endret ulike aspekter av hverdagen. Noen endringer er mulig kommet for å bli, som for eksempel digitale møter mellom kollegene. Andre endringer vil utfases når vi får en Covid-19 fri hverdag.

I kapittel 1.3 satt vi opp to del problemer. Når det kommer til del problem 1, som er «Reduserer Covid-19 kontakt og kommunikasjon mellom meglere og kundene?» ser vi at kontakten har endret seg. I følge statistikken fra figur 7 har kundekontakten økt. Vi ser derimot at kontakten med kollegaer etter statistikken i figur 8 har blitt redusert. Dermed vil konklusjonen på dette del problemet være at Covid-19 har redusert kontakten mellom kollegaer, men ikke med kunder.

I del problem 2 som er «Har retningslinjene ført til usikkerhet i arbeidet?» ser vi at hvilke retningslinjer som gjelder til en hver tid har som nevnt tidligere en på kontoret ansvaret for. Meglerne svarer selv at det ikke er vanskelig å holde seg oppdatert. Vi konkluderer derfor med at det ikke har ført til usikkerhet da de har gode rutiner på å vite hva som gjelder når og hvor.

Vi konkluderer til slutt med at Covid-19 har påvirket hverdagen til eiendomsめglere på et semi-positivt nivå. Med dette mener vi at de er blitt rammet av situasjonen og må følge retningslinjene, men de er ikke av det mest utsatte yrke. Eiendomsめglerne kan fortsatt gjennomføre jobben sin og for mange har arbeidsmengden økt. Det at renten har vært så lav som den er nå, har hatt den største positive påvirkningen for eiendomsめglerne.

6.3 Begrensninger ved studien og videre forskning

I vår oppgave har vi som nevnt tidligere hatt noen begrensninger. Det eksisterer lite data om emnet vi har studert. Da Covid-19 fortsatt er et ganske nytt tema er det lite forskning som er gjort på forhånd når det kommer til påvirkning av eiendomsめglere og deres hverdag. En begrensning ved studien er at vi bare har sendt spørreskjemaet til eiendomsめglere i Bergen og konkluderer på bakgrunn av følelser og meninger om temaet.

For videre forskning kunne det vært interessant å forske på eiendomsめglere i hele Norge og gå dypere inn på emnet. I tillegg kunne det vært interessant å studere meglere over lengre tid. Vi har snakket med meglere som jobber med ordinære brukt bolig salg, det kunne vært interessant og forsket på eventuelle ulikheter for prosjektめglere og hyttemeglere.

Litteraturliste

Aktiv Eiendomsmegling. (u.å). *Prospekt*. Hentet 3. mars 2021 fra

<https://aktiv.no/boligtips/Prospekt>

Bergsåker, T. (2010). *Eiendomsmegling : omsorgsplikt og god meglerskikk : med et spesialstudium av salg ved budgivningskonkurranse* (p. 441). Trygve Bergsåker.

Blågestad, N.F & Loodtz, A.K. (2021, 5.mai). *Smittevernsregler for Bergen*. Bergen

Kommune <https://www.bergen.kommune.no/hvaskjer/tema/koronavirus/rad-til-befolkningen/tiltak-i-samfunnet/smittevernregler-for-bergen>

Braut, Geir Sverre: pandemi i Store medisinske leksikon på snl.no. Hentet 11. mai 2021 fra

<https://sml.snl.no/pandemi>

Breivik, L.O (2015, 6.mai). *Forskjellen på Norgesbanks styringsrente og bankens utlånsrente*.

SparebankenVest. <https://www.spvnyheter.no/privatokonomi/boliglaan/forskjellen-pa-norges-banks-styringsrente-og-banken-utlansrente/>

Bråthen, T., Solli, M. R., & Norges eiendomsmeglerforbund. (2016). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling: del 1* (3. utg., p. 261). Norges eiendomsmeglerforbund.

E24 (2009, 27.november). Dette er de mest stressende jobbene. E24 <https://e24.no/karriere-og-ledelse/i/xPIXlp/dette-er-de-mest-stressende-jobbene>

Eiendom Norge (2021, 24.januar). *Eiendom Norges koronaretningslinjer*. Eiendom Norge

<https://eiendommorge.no/nyheter/eiendom-norges-koronaretningslinjer-article1828-919.html>

Eiendom Norge (2021, 3.mars). *Oppgang i boligprisene i Bergen*. Eiendom Norge

<https://www.mynewsdesk.com/no/eiendommorge/pressreleases/oppgang-i-boligprisene-i-bergen-3077884>

EiendomsmeglerVest. (u.å). *Kontraktsmøte ved boligkjøp*. Hentet 4.mars 2021 fra <https://www.eiendomsmeglervest.no/kjope/kjopsprosessen/kontrakt>

Eiendomsmeglingsloven. (2007). *Lov om eiendomsmegling* (LOV-1989-06-16-53). Lovdata <https://lovdata.no/LTI/lov/2007-06-29-73>

FHI (2021, 11.februar). *Fakta om koronaviruset og sykdommen*. Folkehelseinstituttet. Hentet 17.mars 2021 fra <https://www.fhi.no/nettpub/coronavirus/fakta-og-kunnskap-om-covid-19/fakta-om-koronavirus-coronavirus-2019-ncov/>

Jansen, T. (2020, 4.desember). *Alt du trenger å vite om koronaviruset*. Kry. <https://www.kry.no/fakta-og-rad/covid-19/>

Larsen, A. K. (2007). En enklere metode : veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode (p. 122). Fagbokforl.

Leitemo, K. (2009, oktober). *Renter etter finanskrisen*. MAGMA. <https://www.magma.no/renter-etter-finanskrisen>

Meglertmart. (u.å). *Visning: en komplett guide for kjøper og selger (ink.lukket visning)*. Hentet 3.mars 2021 fra <https://www.meglertmart.no/guide/visning>

Mjønerud, I. (2019, 22.november). *Hva slags kompetanse har en eiendomsmegler?*. Eiendomsmegler.no. <https://eiendomsmegler.no/eiendomsmeglere-utdanning-og-kompetanse>

Nordvik. (u.å). *Slik er en typisk dag for megler*. Hentet 11.mai 2021 fra <https://www.meglerkaroline.com/2020/03/22/slik-er-en-typisk-dag-som-megler/>

Norges Bank (2020, 6. januar). *Hvordan blir styringsrenten styrende?*. Norges Bank <https://www.norges-bank.no/kunnskapsbanken/styringsrenten/hvordan-bli-styringsrenten-styrende/>

Norges Bank. (2020, 13.mars). *Rentebeslutning 13.mars 2020*. Norges Bank
<https://www.norges-bank.no/tema/pengepolitikk/Rentemoter/2020/mars-2020/>

Norges Eiendomsmeglerforbund. (u.å). *Regler for budgivning*. Hentet 4.mars 2021 fra
<https://www.nef.no/regler-for-budgivning/>

NRK (2021, 30.april). Status – tall og statistikk rundt koronaviruset. *NRK*
<https://www.nrk.no/korona/status/>

Oppen, M., Mørk, B. E., Haus, E., & Keeping, D. (2020). *Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag : en introduksjon* (1. utgave.). Cappelen Damm akademisk.

Privatmegleren. (u.å). *Slik blir boligåret 2021*. Hentet 21.februar 2021 fra
<https://www.aftenposten.no/brandstudio/i/BIGJkv/slik-blir-boligaret-2021>

Tjernshaugen, Andreas; Hiis, Halvard; Bernt, Jan Fridthjof; Braut, Geir Sverre: koronavirus-pandemien 2020-2021 i Store medisinske leksikon på snl.no. Hentet 17. mars 2021 fra
https://sml.snl.no/koronavirus-pandemien_2020-2021

Vedlegg.

Vedlegg 1 – spørreundersøkelsen

Tusen takk for at du har klikket deg innpå. Denne undersøkelsen er anonym og tar 2-3 minutter. Alle svar settes stor pris på og er helt essensielle for vår undersøkelse.

Hvilket kjønn er du?

- (1) Mann
- (2) Kvinne
- (3) Annet

Hvor gammel er du?

- (1) 19-24
- (2) 25-29
- (3) 30-34
- (4) 35-39
- (5) 40-44
- (6) 45-49
- (7) 50+

Hvor lang erfaring har du som eiendomsmegler?

- (1) 0-1 år
- (5) 2-4 år
- (2) 5-9 år
- (3) 10-14 år
- (4) 15+ år

I hvilken grad har arbeidsmengden endret seg etter Covid-19 kom til Norge?

- (1) Mye mindre
- (2) Litt mindre
- (3) Uendret
- (4) Litt mer
- (5) Mye mer

I løpet av en uke, hvor mye er du stresset på jobb på grunn av Covid-19?

- (1) Mye mindre
- (2) Litt mindre
- (3) Uendret
- (4) Litt mer
- (5) Mye mer

Er det like mange på visninger nå som tidligere?

- (1) Mye mindre
- (2) Mindre
- (3) Omtrent likt
- (4) Flere
- (5) Mange fler

I hvilken grad føler du kundekontakten har endret seg?

- (1) Mye mindre kontakt
- (2) Litt mindre kontakt
- (3) Uendret
- (4) Litt mer kontakt
- (5) Mye mer kontakt

Har interessen for å kjøpe bolig endret seg?

- (1) Mye mindre
- (2) Litt mindre
- (3) Uendret
- (4) Litt mer
- (5) Mye mer

Har kontakten med kollegaer endret seg etter Covid-19?

- (1) Mye mindre kontakt
- (2) Litt mindre kontakt
- (3) Uendret
- (4) Litt mer kontakt
- (5) Mye mer kontakt

Foregår mer av arbeidet digitalt i dag enn tidligere?

- (1) Mye mindre
- (2) Litt mindre
- (3) Uendret
- (4) Litt mer
- (5) Mye mer

Er det vanskelig å forholde seg til oppdaterte retningslinjer til en hver tid?

- (1) Ja
- (2) Nei

Har retningslinjene endret arbeidsmetoden?

- (1) Ja
- (2) Nei

Hvordan føler du Covid-19 har påvirket arbeidshverdagen?

- (1) Positivt
- (2) Uendret
- (3) Negativt

Påstand - Befaringer blir oftere avlyst eller utsatt nå enn tidligere

- (1) Ja
- (2) Nei

Påstand - Visninger blir oftere avlyst eller utsatt enn tidligere

- (1) Ja
- (2) Nei



Høgskulen på Vestlandet

Bacheloroppgave - BO6- 2011

BO6-2011-BO-2021-VÅR-FLOWassign

Predefinert informasjon

Startdato:	05-05-2021 09:00	Termin:	2021 VÅR
Sluttdato:	19-05-2021 14:00	Vurderingsform:	Norsk 6-trinns skala (A-F)
Eksamensform:	Bacheloroppgåve	Studiepoeng:	15
SIS-kode:	203 BO6-2011 1 BO 2021 VÅR		
Intern sensor:	(Anonymisert)		

Deltaker

Kandidatnr.:	211
---------------------	-----

Informasjon fra deltaker

Antall ord *:	10639
----------------------	-------

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

Gruppe

Gruppenavn:	(Anonymisert)
Gruppenummer:	11
Andre medlemmer i gruppen:	209

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