

# Förstudie

Vikten av energieffektivitet och hållbarhet för  
framtidens småhusköpare

Utarbetad av

Sara Borgström, WSP

Granskad av

Agneta Persson, Anthesis

Göteborg, december 2017

***besmå***  
*Innovationskluster för  
energieffektiva småhus*



# INNEHÅLL

<b>SAMMANFATTNING.....</b>	<b>5</b>
<b>1 BAKGRUND OCH SYFTE.....</b>	<b>6</b>
1.1 BeSmå .....	6
1.2 Bakgrund till förstudien .....	6
1.3 Syfte .....	6
1.4 Metod och avgränsning .....	7
1.5 Arbetsgrupp.....	7
<b>2 KARTLÄGGNING .....</b>	<b>8</b>
2.1 Kopplingen mellan värderingar och beteenden .....	8
2.2 Vilka är framtidens småhusköpare?.....	9
2.3 Värderingar och attityder avseende energieffektivitet hos småhusköpare .....	17
2.4 Intentioner hos småhusköpare avseende energieffektivitet .....	29
2.5 Beteenden hos småhusköpare avseende energieffektivitet.....	34
2.6 Vilka organisationer kan ha intresse av värderingar hos framtidens småhusköpare? .....	37
<b>3 ANALYS .....</b>	<b>39</b>
3.1 Slutsatser .....	39
3.2 Behov av ytterligare kunskap.....	41
3.3 Förslag på fortsatt arbete .....	42
<b>4 REFERENSER.....</b>	<b>44</b>
4.1 Referenser .....	44
4.2 Identifierade organisationer och ytterligare kunskapsunderlag, som ej inkluderas i studien .....	46

***besmå***  
*Innovationskluster för  
energieffektiva småhus*



## Sammanfattning

Syftet med denna förstudie har varit att göra en kunskapsöversyn över hur framtidens småhusköpare kommer att värdera energirelaterade frågor vid småhusköp. Förstudien har också syftat till att identifiera eventuella behov av ytterligare analysarbete. Förstudiens resultat ska ge småhustillverkare, mäklare, säljare och andra relevanta aktörer en god bild av vilket energifokus de kan förvänta sig att framtidens köpare har. Följande frågeställningar har besvarats genom förstudien:

1. Vilka är framtidens småhusköpare?
2. Vilket underlag finns i redan genomförda kartläggningar avseende:
  - a. värderingar avseende energi hos framtidens köpare?
  - b. vilka energifaktorer attraherar framtidens köpare?
3. Vilka kvarstående aspekter kring ovanstående frågeställningar finns? Vilka metoder kan användas för att besvara frågorna?
4. Vilka aktörer har intresse av framtida småhusköpares värderingar kring energifrågor?

Tre typgrupper av köpare av nyproducerade småhus har identifierats, med tydligt olika förutsättningar:

- Relativt unga köpare som köper sitt första småhus
- Äldre köpare som ofta bott i småhus tidigare
- Köpare av grupphusbyggda småhus

Det saknas kunskap om gruppen köpare av gruppbyggda småhus, varför förstudiens rekommendation är att kartlägga denna grupp avseende ovanstående frågeställningar separat. Färre hinder har identifierats för äldre köpare än för yngre, varför satsningar denna grupp kan ha potential att vara föregångare för mer energieffektiva småhus.

Det går inte att styrka att de intentioner avseende energieffektivitet som finns hos befolkningen i stort och hos småhusköpare slår igenom i faktiskt beteende i en köpsituation av ett nyproducerat småhus. Detta beror troligtvis på att olika typer av hinder finns. Nedan listas några av dessa hinder.

- Ekonomiska hinder
- Avsaknad av energieffektiva paket och eller avsaknad av marknadsföring av dessa paket
- Låg kunskap om fördelar med energieffektivisering hos småhusköpare
- Upplevelsen att standardvalet är ett energieffektivt val
- Konkurrens mellan energieffektivitet, andra miljötillval och övriga val

Förstudien har identifierat följande åtgärdsförslag, som skulle adressera ovanstående hinder.

- Öka kundkännedomen
- Utveckling av paket med energieffektiva lösningar och visualisering av dess fördelar
- Ta fram typkunder för marknadsföring avseende energieffektivitet
- Utbilda försäljarna
- Öka kunskapen avseende köparna till grupphusbyggda småhus, både avseende värdering av energieffektivitet och om försäljningsprocessen.
- Energilån

## 1 Bakgrund och syfte

### 1.1 BeSmå

### 1.2 Bakgrund till förstudien

Flera svenska studier visar att unga personer värderar minskad miljö- och klimatpåverkan mycket högt. Svenska studier visar också att de boende vill att hemmet ska vara energisnålt. Några exempel på sådana studier är:

- Västra Götalandsregionen har genomfört en kartläggning av attityder hos unga vuxna (20-29 år) (Ekberg, 2016). Denna målgrupp anger att miljöförstöring är det samhällsproblem som de är mest oroad av.
- En undersökning som Naturvårdsverket har låtit göra av allmänhetens attityder i klimatfrågan visar att unga (29 år eller yngre) i högre grad än andra anser sig vara klimatmedvetna (Carlsson, 2015). Undersökningen visar också att åldersgruppen 20-39 är mer positiva till att byta till mer klimatvänlig uppvärmning i hemmet än andra grupper.
- År 2015 NCC gjorde en undersökning som visar att en majoritet av de tillfrågade ville att hemmet skulle vara energisnålt. Drygt 40 procent ville kunna producera sin egen energi (NCC, 2015).

Det finns därför anledning att anta att framtidens köpare av småhus kommer att värdera miljö- och klimathänsyn ( däribland energifrågan) högre än vad dagens kunder gör. Samtidigt blir samhället alltmer värderingsstyrkt, vilket med stor sannolikhet gör att energifrågan kommer att bli allt viktigare för alla småhusköpare i framtiden. Detta är en anledning att tro att miljöfrågan, där energi utgör en del, kan komma att värderas högre framöver.

Författarna av föreliggande rapport känner inte till några genomförda studier avseende de framtida köparnas värderingar kopplade till energifrågor vid köp av småhus. Inte heller finns några för gruppen kända studier avseende vilka energiaspekter som attraherar de framtida köparna.

Mer kunskap om attityderna hos framtidens småhusköpare medför att branschen kan anpassa sitt utbud till de relevanta målgrupperna. Det kan ge stora förändringar i utbudet av framtida småhus med en förskjutning mot mer energieffektiva byggnader.

### 1.3 Syfte

Syftet med denna förstudie har varit att göra en kunskapsöversyn över hur framtidens småhusköpare kommer att värdera energirelaterade frågor vid småhusköp. Förstudien har också identifierat eventuella behov av ytterligare analysarbete. Förstudiens resultat ska ge småhustillverkare, mäklare, säljare och andra relevanta aktörer en god bild av vilket energifokus de kan förvänta sig att framtidens köpare har. Följande frågeställningar har besvaras genom förstudien:

1. Vilka är framtidens småhusköpare?
2. Vilket underlag finns i redan genomförda kartläggningar avseende:
  - a. värderingar avseende energi hos framtidens köpare?
  - b. vilka energifaktorer attraherar framtidens köpare?

3. Vilka kvarstående aspekter kring ovanstående frågeställningar finns? Vilka metoder kan användas för att besvara frågorna?
4. Vilka aktörer har intresse av framtida småhusköparens värderingar kring energifrågor?

Flera av dessa aktörer är lämpliga framtida samarbetspartners för att utreda frågan ytterligare och använda resultatet. Resultatet skulle till exempel kunna vara intressant att använda i dialog med mäklare.

#### 1.4 Metod och avgränsning

Förstudien har genomförts i följande moment:

- **Kartläggning av befintliga utredningar samt analys.**  
Här har källor varit t.ex. Konsumentverket, Mäklarsamfundet, energi- och klimatrådgivarna, SOM-institutet, Västra Götalandsregionen, NCC och Naturvårdsverket.
- **Identifiera behov av ytterligare kunskap.**  
Detta gjordes genom dialog med bl.a. ovanstående aktörer.
- **Identifierade behov av fortsatt arbete** samt föreslog hur detta bör genomföras och finansieras.
- **Sammanställning av resultat**

Förstudien omfattar endast nyproducerade småhus, inte befintligt bestånd. Merparten av det material som tas fram inom kartläggningen kan dock appliceras även på befintligt småhusbestånd.

#### 1.5 Arbetsgrupp

Denna förstudie har genomförts av Sara Borgström (UA), Kristina Landfors och Charlotta Winkler på WSP, samt Agneta Persson på Anthesis. Arbetsgruppen har stämt av arbetet med Anders Rosenkilde, Trä- och möbelföretagen, projektledare för BeSmå.

## 2 Kartläggning

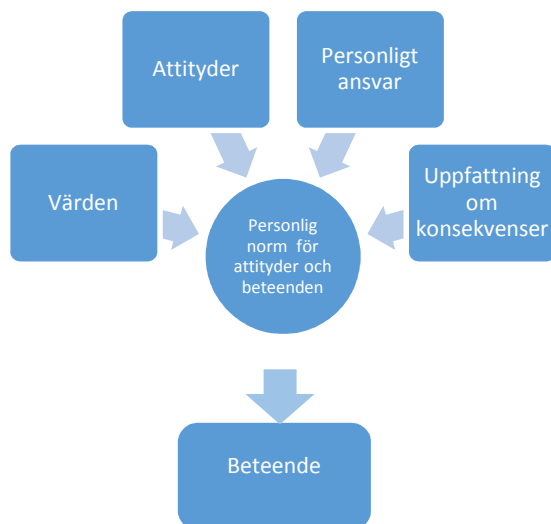
För att ta reda på hur framtidens småhusköpare ser på vikten av energieffektivitet och hållbarhet har frågeställningen delats upp i fyra delar:

- Vilka är framtidens småhusköpare? (se avsnitt 3.2.)
- Värderingar och attityder hos småhusköpare ( se avsnitt 3.3)
- Intentioner hos småhusköpare avseende energieffektivitet (se avsnitt 3.4)
- Beteenden hos småhusköpare avseende energieffektivitet? (se avsnitt 3.5)

Inom ramen för projektet har det också undersökts vilka organisationer som arbetar med dessa frågor och kan ha ett intresse att arbeta vidare med dem (se avsnitt 3.6).

### 2.1 Kopplingen mellan värderingar och beteenden

För att en värdering ska omsättas i handling krävs att ett antal andra parametrar också styr mot detta beteende. En modell för detta presenteras i *värde-uppfattning-norm-teorin* (Nilsson, 2012), se figur 1. En attityd byggs upp av en värdering, en uppfattning som tillsammans skapar en positiv attityd till t.ex. energieffektivt byggande. Förutom dessa delar krävs att personen uppfattar att hen har ett personligt ansvar för att agera i miljöfrågan och att hen har uppfattningen att de positiva konsekvenserna är tillräckligt stora för att agera utifrån sina värderingar i frågan. Även när intentionen finns på plats kan den komma att hindras i genomförande. Detta beskrivs av *teorin om planerat beteende* (Nilsson, 2012). De kommande kapitlen kommer att beskriva först värderingar och attityder och därefter intentioner och beteende , se Figur 1. Illustration av *värde-uppfattning- norm-teorin*, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende .



Figur 1. Illustration av *värde-uppfattning- norm-teorin*, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012).



Nedan visas ett exempel på de olika delarna i värde-uppfattning-norm teorin kombinerat med teorin om planerat beteende, tabell 1. Här framgår att alla delar i kedjan ska finnas på plats och inga hinder ska störa intentionen för att den ska övergå i handling.

Värden	Miljöfrågan är viktig
Attityd	Positiv inställning till cykling.
Personligt ansvar	Jag ska bidra till att minska klimatpåverkan när jag kan.
Uppfattning om konsekvenser	Cykling medför minskad klimatpåverkan jämfört med att köra bil.
Personlig norm för attityd/beteende	Jag ämnar cykla.
Beteende	Idag regnar det, så jag är hindrad från att cykla. Idag kör jag bil.

Tabell 1. Exempel på hur en fråga kan hanteras inom värde uppfattning- norm-teorin och teorin om planerat beteende.

## 2.2 Vilka är framtidens småhusköpare?

Undersökningar avseende värderingar och beteenden delar ofta upp de svarande i olika grupper baserat på ålder, ekonomi, utbildningsnivå, och geografisk spridning. För att analysera dessa faktorer undersöks nedan vad vi vet om dagens småhusköpare och vad vi vet om framtidens småhusköpare.

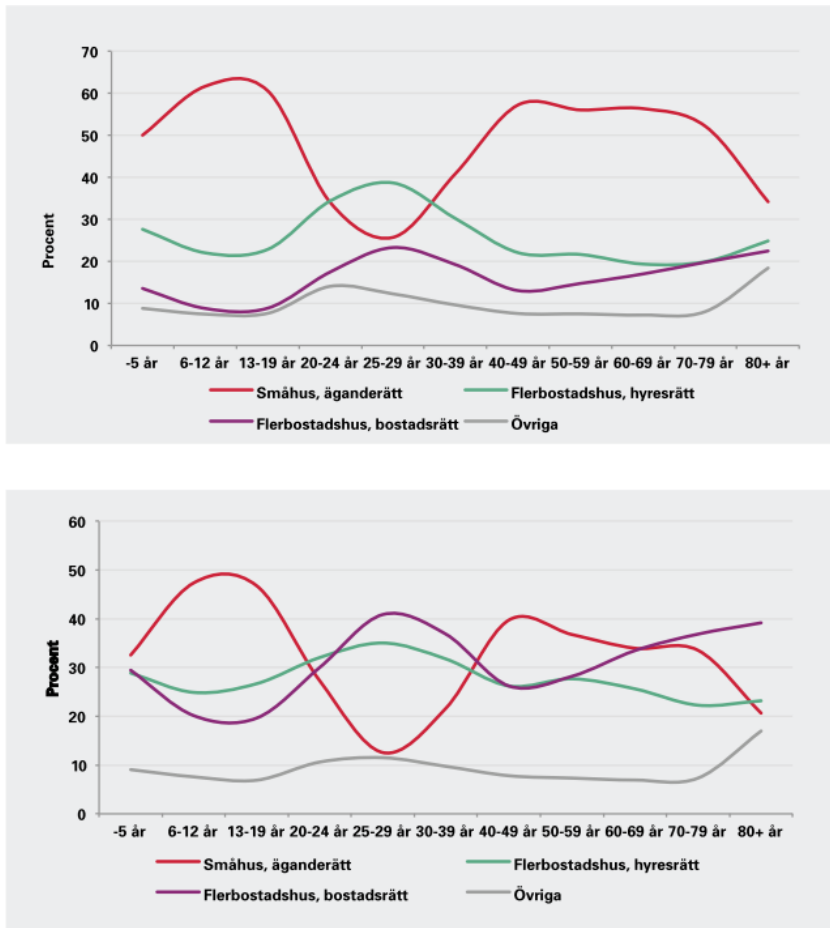
### 2.2.1 Bostadsmarknaden idag, alla boendetyper

**MÅNGA VÄXER UPP I SMÅHUS. UNGA BOR OFTA I LÄGENHET. ÄLDRE OFTA I SMÅHUS.**

Idag bor ca hälften av alla svenskar i en bostad med äganderätt (radhus, parhus, kedjehus och villor).

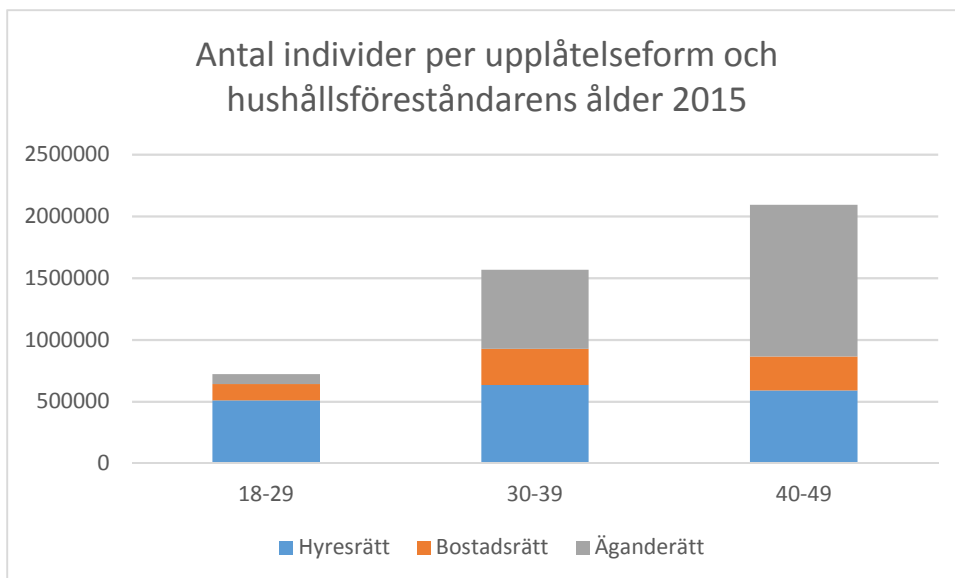
Detta motsvarar ca 40 procent av alla bostäder eftersom dessa hushåll i genomsnitt är större än hushåll i lägenheter (Veidekke).

Fördelningen mellan olika boendeformer skiljer sig åt mellan olika åldrar, Figur 2 (Veidekke). De flesta växer upp i småhus, medan många bor i lägenhet när man flyttar hemifrån. Detta syns som en dipp i kurvan för småhusboende för åldersgruppen 20-30 år. Från 25 års ålder stiger andelen som bor i småhus kraftigt igen upp till ca 45 års ålder då mer än hälften återigen bor i småhus.



Figur 2. Andel som bor i olika boendeformer uppdelat efter ålder. Riket överst och Stockholm nederst. (Veidekke)

Situationen ser olika ut i olika delar av landet. Figur 2 illustrerar detta genom att jämföra Riket med Stockholm. Boende i småhus hos unga (25-30 år) är t.ex. 25 procent i genomsnitt i landet, medan motsvarande andel är endast 10 procent i Stockholm. Detta avspeglar till viss del preferenser, men även bostadsmarknaden och de hinder som finns för unga som vill etablera sig på bostadsmarknaden. En rad rapporter beskriver de svårigheter som unga har avseende att hitta ett (bra) boende (Boklok. Skanska och IKEA, 2017) (Kairos Future, 2016) (Skanska, 2017) (Veidekke). Unga personer oroar sig också mer för bostadsbrist än äldre (SOM-institutet, 2017). Några av de faktorer som begränsar valet av boende är långa bostadsköer, brist på bostäder, kraven på kontantinsats, amorteringskrav samt kravet på stabil inkomst vid köp av bostad.

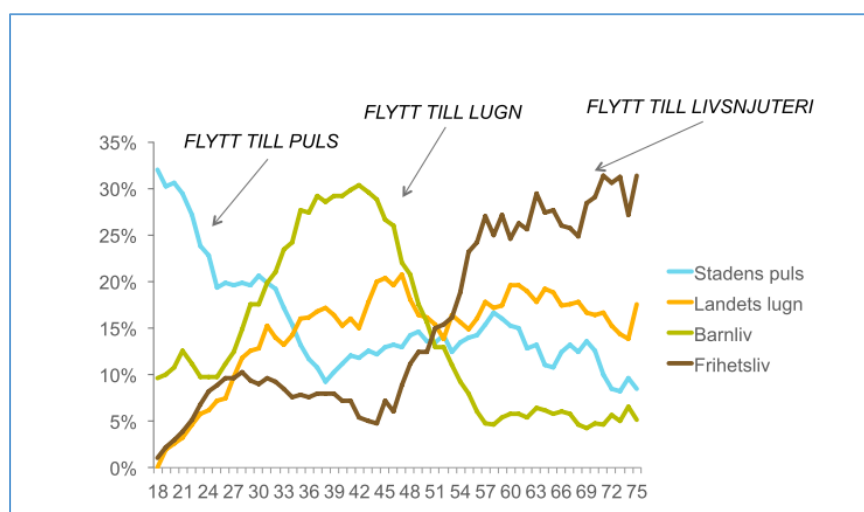


Figur 3. Antal individer per upplåtelseform och hushållsföreståndarens ålder. (SCB, 2017)

Andelen som bor i äganderätt, t.ex. småhus, varierar stort efter ålder. SCB presenterar statistik (SCB, 2017) som avser boende efter hushållsföreståndarens ålder, se Figur 3. Som framgår av figuren ökar antalet individer som bor med äganderätt signifikant med ökande ålder. Det kan dels förklaras med att många köper eget hus någon gång mellan 30 och 39 års ålder, men också med att det bor fler individer i dessa hushåll, framförallt fler barn.

#### LÄGET, LÄGET OCH LÄGET - TRYGGHET OCH NÄRHET VIKTIGT

Boende bestäms i hög grad av vilka värden man önskar sig av närmiljön runt boendet samt avstånd till tex arbete, dvs läget. I 30-årsåldern inleder många sitt föräldraliv och många flyttar till lugnare, mer barnvänliga miljöer, se Figur 4. För många innebär det flytt från lägenhet till småhus. Det ska också noteras att det finns en trend att bo kvar i tät stadsmiljö även när barnen kommit. Eftersom detta inte är huvudfokus i denna förstudie har den frågan inte detaljstuderats.



Figur 4. Andelen som har starka preferenser för de olika platsvärdena, efter ålder (Kairos Future, 2016).

När man frågar svenskar om hur de vill bo anger en stor majoritet att de helst vill bo i villa (Boklok. Skanska och IKEA, 2017) (Ekberg, 2016) (Kairos Future, 2016) (Veidekke) (Boverket, 2014) (Theorell, 2016). Det är också en stor andel som anger att de vill bo med närhet till service och god

tillgång till kollektivtrafik (Ekberg, 2016) (NCC, 2015) (Skanska, 2017). Dessa olika önskemål kan i vissa fall stå i konflikt med varandra.

Kairos Future konstaterar att framtida trender kan innefatta att närhetsbegreppet ändras med t.ex. andra boendemöjligheter med självkörande bilar (Kairos Future, 2016). Man talar om en ”rurbanisering”, dvs områden som kan erbjuda både rurala och urbana kvaliteter.

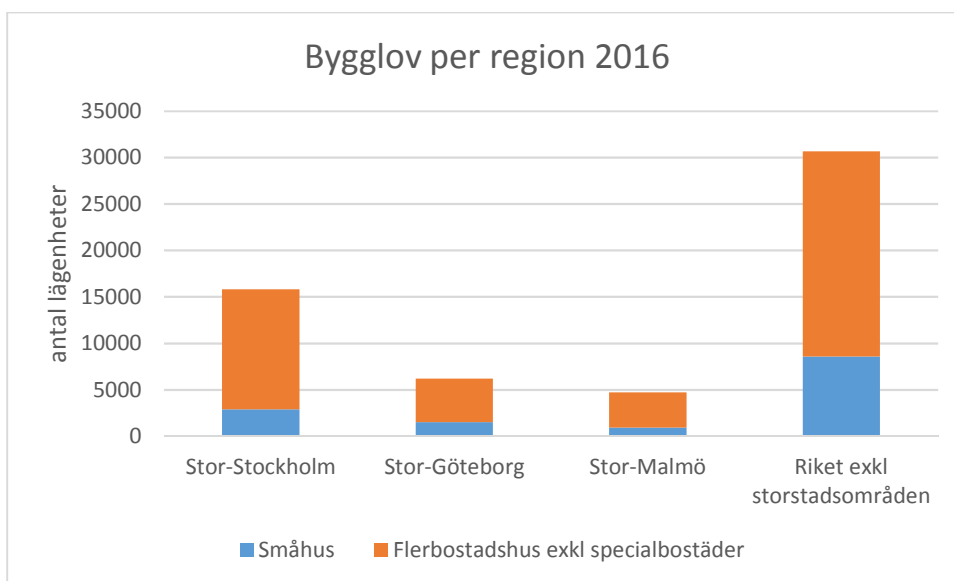
Kairos Future (Kairos Future, 2016) visar också i sina långtidsstudier att bostaden blir allt viktigare i människors liv. Bland de unga är ”bättre bostad” det som har ökat mest som är viktigt i livet vid sidan av ”bättre hälsa” och ”mindre psykisk press” under samma 20-årsperiod. Intervjuer visar att 44 procent av dagens flyttar är motiverade med att man vill ha en bättre bostad, denna andel har ökat.

Dessa trender skulle kunna innebära att de framtida köparnas krav på sitt boende skulle kunna öka.

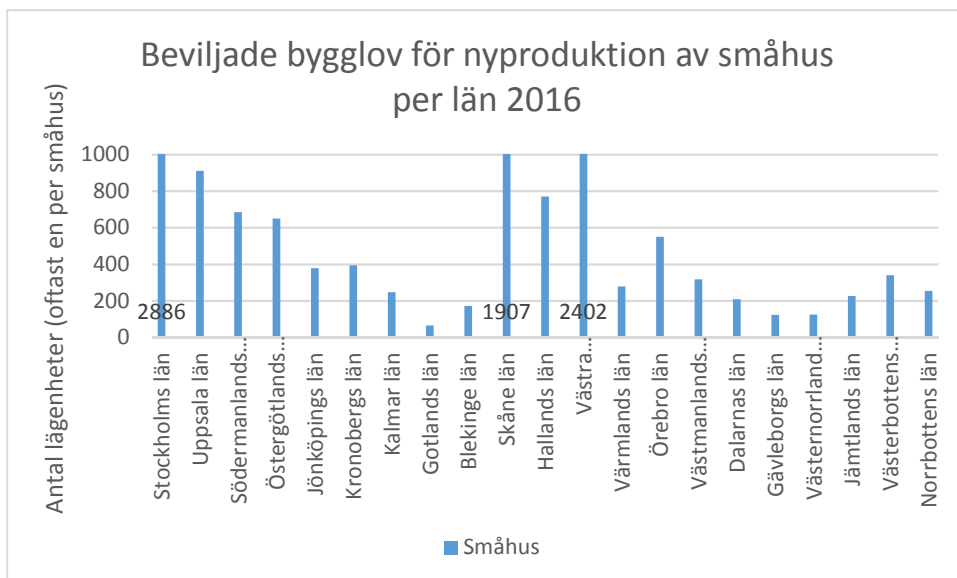
### 2.2.2 *Marknaden för nyproducerade småhus?*

**KNAPPT HÄLFTEN AV DE NYA SMÅHUSEN I STORSTÄDERNA. STÖRRE ANDEL I RESTEN AV LANDET.**

Av Figur 5. Fördelning av bygglov mellan småhus och flerbostadshus per region. framgår att flerbostadshusen dominerar nyproduktionen av bostadsbyggnader. Knappt hälften av de beviljade byggloven för småhus ges i storstadsområdena (SCB, 2017).



Figur 5. Fördelning av bygglov mellan småhus och flerbostadshus per region. (SCB, 2017)

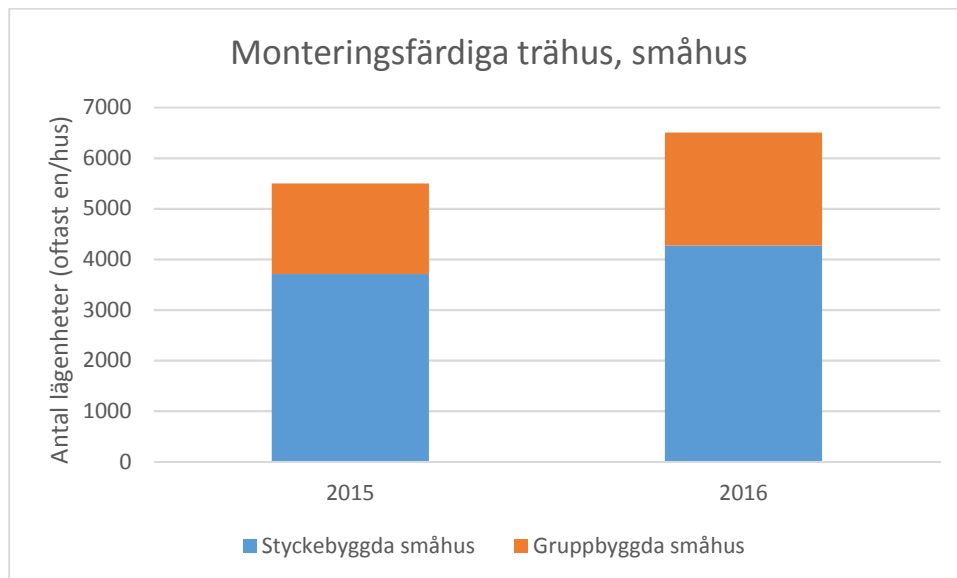


Figur 6. Antalet beviljade bygglov för nyproduktion av småhus per län 2016 (SCB, 2017). Notera att Stockholms län, Skåne län och Västra Götalands län har högre värden än vad som ryms i diagrammet.

Som framgår av Figur 6 skiljer sig nybyggnationen åt mellan länen. I *antal* bygglov som beviljas för nyproduktion av småhus dominerar storstadslänet och omkringliggande län. Ser man däremot på *andelen* bygglov som beviljas för småhus (jämfört med totalen småhus plus flerbostadshus (exkl. specialbostäder)) är andelen högst i andra delar av landet, t.ex. Hallands län, Blekinge län och Västerbottens län.

#### TVÅ TREDJEDELAR AV TRÄHUSEN ÄR STYCKBYGGDA, RESTEN GRUPPBYGGDA

TMF, Trä- och möbelföretagen, sammanställer marknadsstatistik för monteringsfärdiga småhus. I statistiken deltar 32 medlemsföretag i TMF. Dessa företag står för tre fjärdedelar av den totala försäljningen av monteringsfärdiga trähus i Sverige. Som framgår av Figur 7 är nära två tredjedelar av de monteringsfärdiga småhusen som ingår i branschstatistiken, styckbyggda småhus och resten gruppbyggda småhus. Detta är intressant för denna studie, eftersom försäljningsprocessen/kravställningsprocessen skiljer sig åt mellan styckebyggda och gruppbyggda småhus. Det är rimligt att anta att eventuella önskemål om energieffektivitet hos de framtida köparna/hyresgästerna kan fångas upp på olika sätt i dessa två kategorier.



Figur 7. Antal lägenheter i monteringsfärdiga småhus 2015 och 2016. (TMF, Trä och möbelföretagen, 2017)

Mäklarstatistik (Flink, 2017), Byggfakta (Fransén, 2017) och SCB har tillfrågats avseende statistik relevanta för denna kartläggning utan att ytterligare material hittats.

#### 2.2.3 Ekonomi avgörande för val av bostad

##### EKONOMIN AVGÖRANDE VID VAL AV BOSTAD, SPECIELLT FÖR UNGA

Yngre oroar sig mer för bostadsbrist än äldre (SOM-institutet, 2017), och bostadsbrist är en fråga som är högt prioriterad för många unga (Novus. Linnéuniversitetet, 2017).

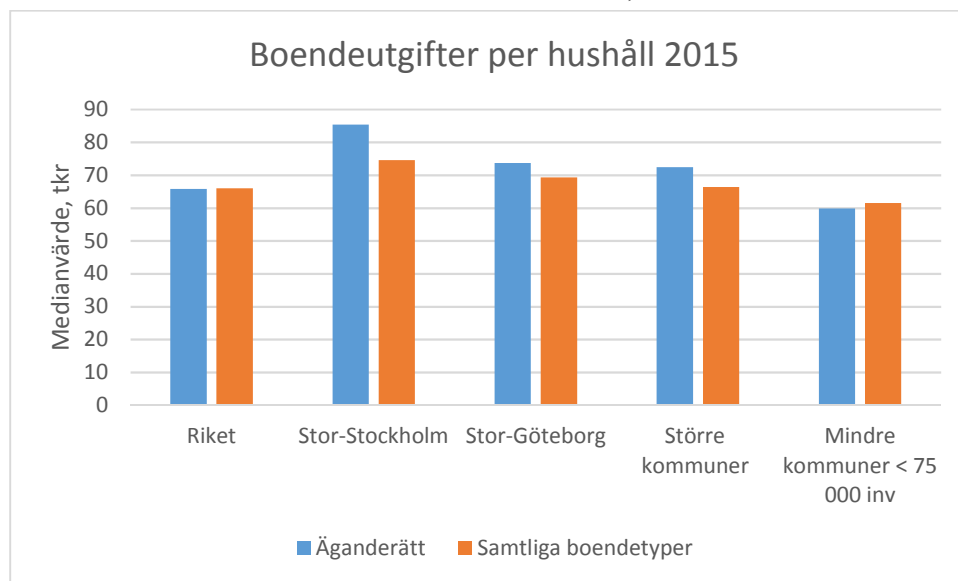
Under sommaren 2017 genomfördes ett antal intervjuer av WSP med säljansvariga hos småhustillverkare (Borgström, 2017). Två typkunder beskrevs i intervjuerna:

- Förstagångsköpare. Unga (under 35 år). Mer priskänsliga och köper enklare småhus.
- Äldre köpare (över 35-40 år) som ofta bott i hus tidigare. Köper hus med fler tillval och väljer lösningar som kostar mer.

Intervjuerna visar att ekonomi är avgörande för om mer energieffektiva alternativ väljs. De som ska bygga ett hus kommer ofta till försäljarna med ett tak för sin investering (Borgström, 2017). De intervjuade säljarna arbetar främst med försäljning till privatpersoner, dvs inte med den tredjedel av småhusen som är gruppbyggda.

Totalkostnaden för att bygga ett nytt småhus blir ofta flera miljoner, vilket ställer krav på köparens ekonomi. Den som köper ett småhus måste ha en kontantinsats på minst 15 procent. För att bevilja banklån på resterande belopp kräver bankerna att låntagaren har en god betalningsförmåga: Ofta ställs krav på en fast anställning med en lön som säkrar betalningsförmågan. Det är många idag som inte klarar dessa krav och därmed inte har möjligheten att köpa ett småhus även om de skulle önska. Framtidens småhusköpare är därför troligen en grupp som kommer att ha relativt god ekonomi och en tillsvidareanställning. Detta urval kommer, som vi ser senare, att påverka de värderingar man kan förvänta sig att hitta hos framtidens småhusköpare.

#### SMÅHUSÄGARE OCH STORSTADSBOR BOR DYRARE, MEN HAR ÄNDÅ MER KVAR ATT SPENDERA



Figur 8. Boendeutgifter efter boendeform och region. (SCB, 2017)

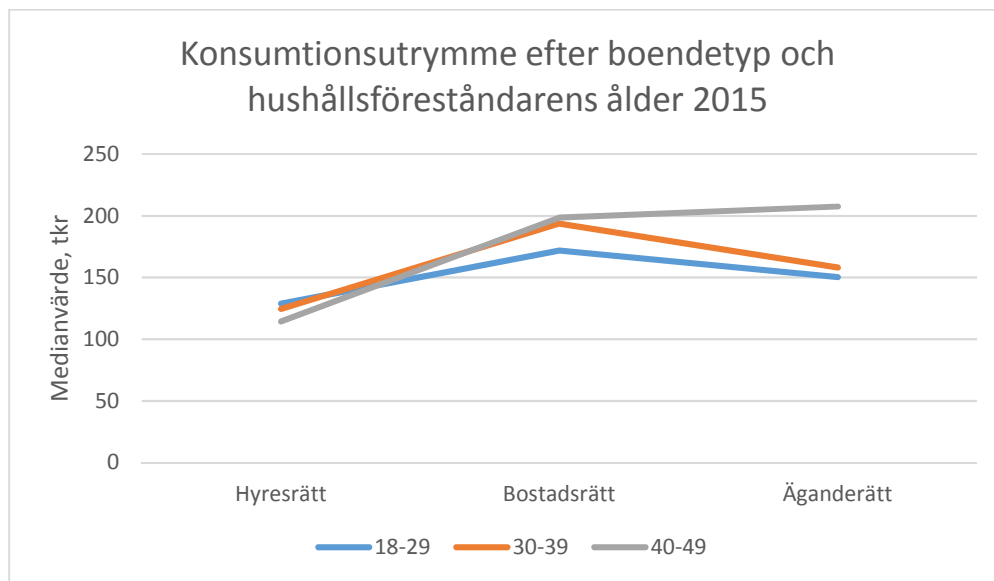
Boendekostnaderna per hushåll varierar med läget i landet, men även med boendetyp. Som framgår av Figur 8. Boendeutgifter efter boendeform och region är kostnaderna för boende störst i Stor-Stockholm. Mediankostnaderna per hushåll är något högre för äganderätt än för samtliga boendeformer. Det bör dock påpekas att boende med äganderätt ofta är större boenden, med fler personer i hushållet, vilket bör beaktas vid tolkningen.

Trots att boendekostnaderna för äganderätt är högre i Stor-Stockholm och Stor-Göteborg än i riket är konsumtionsutrymmet<sup>1</sup> högre per hushåll på dessa orter.

#### KONSUMTIONSUTRYMMET VARIERAR MED BOENDEFORM. STÖRRE SKILLNADER MED ÅLDER

Konsumtionsutrymmet varierar med boendetyp och ålder. Figur 9 visar att ungas inkomster är relativt lika oavsett boendeform, medan konsumtionsutrymmet för boende i äganderätt ökar med åldern. Den andel av den disponibla inkomsten som olika hushållstyper i äganderätt lägger på sitt boende varierar mellan 23 % och 27 % (SCB, 2017).

<sup>1</sup> Konsumtionsutrymmet anger vilket utrymme ett hushåll har kvar för konsumtion efter det att boendekostnaderna har dragits bort.



Figur 9. Konsumtionsutrymme efter det att boendekostnaderna betalats, efter boendetyper och hushållsföreståndarens ålder (SCB, 2017).

#### 2.2.4 Sammanfattning

Denna kartläggning har endast hittat knapphändig statistik över vem som köper nyproducerade småhus idag. Det saknas statistik avseende fördelningen avseende till exempel ålder, civilstånd, utbildningsnivå och inkomst.

Statistik och intervjuer tyder dock på att en stor grupp köpare av nyproducerade småhus är i 30-årsåldern. I de kommande avsnitten undersöks därför ungas värderingar extra noggrant. Det finns också en grupp köpare som är äldre, som ofta äger eller har ägt ett småhus tidigare. De har ofta andra ekonomiska förutsättningar och en tydligare bild av vilka egenskaper de vill ha på sitt nya hem.

Dagens boende i småhus har en något bättre ekonomi än boende i andra boendeformer. Det kräver god ekonomi för att kunna köpa ett nyproducerat småhus, vilket gör att det kan antas att köpare av nyproducerade småhus i hög utsträckning har god ekonomi och en fast anställning.

Ingen statistik har i denna kartläggning kunnat identifieras avseende vilken utbildningsnivå dagens småhusägare har. Men eftersom det finns en korrelation mellan inkomst och utbildningsnivå kan det antas att köpare av nya småhus har en högre utbildningsnivå än befolkningen i genomsnitt.

Huruvida de framtida köparna kommer att ha samma köpmönster som tidigare köpare diskuteras i de kommande kapitlen i denna rapport.

Nyproducerade småhus säljs framförallt som styckehus, dvs till privatpersoner. Enligt branschstatistik är dock en tredjedel av de monteringsfärdiga träsmåhusen grupphus, vilket innebär en annan säljprocess. Det är intressant i denna förstudie eftersom kravställningsprocessen då blir annorlunda.

Det finns mer information om småhusbeståndet i stort (dvs inte enbart nyproducerade) i denna förstudie. I storstäder bor en mindre andel av invånarna i småhus, men eftersom stora delar av befolkningen bor i storstäder, byggs ändå en stor del av alla nyproducerade småhus i storstadsregionerna.

Ekonomi och bostadsutbud är mycket starkt styrande faktorer vid val av bostad.



### 2.3 Värderingar och attityder avseende energieffektivitet hos småhusköpare

Detta avsnitt undersöker vilka värderingar och attityder framtidens småhusköpare har, generellt och avseende energieffektivitet, se Figur 10.



Figur 10. Illustration av värde-uppfattning-norm-teorin, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012). Detta avsnitt behandlar värden och attityder.

I föregående avsnitt konstaterades att småhusköpare har relativt god ekonomi, att en stor grupp sannolikt är runt 30 år eller äldre, och att fördelningen mellan storstadsområden och resten av landet är relativt jämn. De som i framtiden kommer att vara småhusköpare är alltså följaktligen yngre idag. Vilka värderingar som dessa grupper har belyses i detta avsnitt. Värderingar som man bär med sig resten av livet formeras ofta mellan 15-20 års ålder, varför undersökningar av värderingar ofta fokuserar på grupper som är i denna ålder eller äldre.

#### 2.3.1 Värderingar hos unga generellt

För att sätta unga personers värderingar avseende energieffektivitet i ett sammanhang ges här en kort introduktion till ungas värderingar i stort. Dessa värderingar kan också påverka i vilken utsträckning värderingar och attityder avseende energieffektivitet omsätts i handling.

#### GENERATION ORDNING OCH VAD HÄNDER MED 2000-ISTERNA

För att förstå en generation måste man förstå den tid som format den, de så kallade formativa åren, i huvudsak de mellan 15 och 20 års ålder (Kairos Future, 2017). De som idag är 20 år är födda sent på 1990-talet och kallas ofta för Millenials eller Generation Ordning. En överblick över några generationers formativa år finns nedan i Figur 11.

<b>Rekordgenerationen (födda ca 1950)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: rekordåren på 60-talet, social och globalt uppvaknande</li></ul>
<b>Generation Jones (födda ca 1960)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: Miljökrisens och stagflationens sena 70-tal</li></ul>
<b>Generation X (födda ca 1970)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: Marknadshysterin sent 80-tal, normupplösning</li></ul>
<b>Generation Y (födda 1975-1984)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: IT-yrans sena 90-tal</li></ul>
<b>Millenials/Generation Ordnig (födda ca 1990)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: Sent 00-tal, Krisen. Finanskris, "det nya 30-talet", kris, populism och politisk polarisering. Många har växt upp med skilda föräldrar.</li></ul>
<b>Generation Alfa (födda ca 2000)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Formativa år: 2015-2020. Vad kommer dessa år präglas av? Hittills har vi tex haft Parisavtalet, Brexit, SD-framgångar, Putin, terror, flyktningströmmar och Trump. Digitala Alfas.</li></ul>

Figur 11. En överblick över några generationer och dess formativa år, samt händelser som format dem (Kairos Future, 2017). Nedersta rutan är författarens. Namnet Generation Alfa hämtat från diskussioner om digitalisering, bl.a. (IHM, 2017).

Millenials eller Generation Ordnings ungdomstid har präglats av olika typer av kriser. Redan de första årskullarna, födda strax efter 1980-talets mitt upplevde terrorattentatet 9/11 när de skulle börja gymnasiet. Sedan följde några lugnare år innan finanskrisen inträffade 2007-08 och "det nya 30-talet" med kris, populism och politisk polarisering utropades något år senare, samtidigt med de första 90-talisternas gymnasietid.

#### UNGA VÄRDERAR TRYGGHET HÖGT

Kairos Future kan i sina mätserier se att de som är unga (födda ca 1990) idag har följande värderingar<sup>2</sup> (Kairos Future, 2017):

- Söker allt som är äkta.
- Har upplevt osäkerhet på snart sagt alla plan, vilket gör att de söker kontroll inom de områden de kan kontrollera.
- Har vuxit upp i en ungdomsfixerad tid och har själva som mål att bli vuxna så snabbt de kan.
- Har haft alla möjligheter men därmed också ansvaret att lyckas, vilket skapar inre press och en önskan att på livets alla områden reducera stress och press. Kanske därför som de gjort "softa" till "det nya svarta".
- Drömmer om det lilla livet med bra boende, bra jobb, fast relation och barn, medan det stora äventyret ligger långt ned på prioriteringslistan.

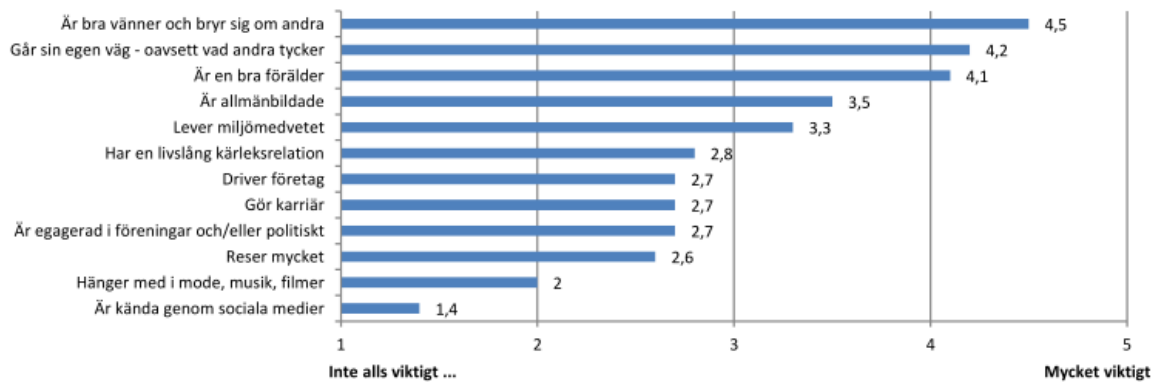
Det är svårt att veta hur dessa värderingar kommer att te sig när de omsätts i handling, men flera av de värderingar som listas ovan tyder på att ett gott boende och trygghet och lugn i boendet i t.ex. ett småhus kommer att värderas högt av dagens unga.

<sup>2</sup> Författarnas urval av parametrar som har bärighet på boende och energi.



**SOCIALA EGENSKAPER, TRADITIONELLA VÄRDEN, ÄR VÄRDA RESPEKT ENLIGT UNGA**

En av de drivkrafter vi människor har är att vi gärna vill bli respekterade av andra. Därför är det intressant att se vad unga svarar avseende vilka egenskaper som är värda respekt. Figur 13 redovisar vad unga vuxna i Västra Götaland anser i denna fråga (Ekberg, 2016). Leva miljömedvetet (som skulle kunna manifesteras genom ett energieffektivt hus) hamnar på femte plats, långt före faktorer som t.ex. att göra karriär. Denna bild bekräftas av Kairos Future (Kairos Future, 2017).



Figur 13. Svar från unga i Västra Götaland. "Vilka egenskaper hos andra gör att du respekterar dem extra mycket (medelvärden) (Ekberg, 2016).

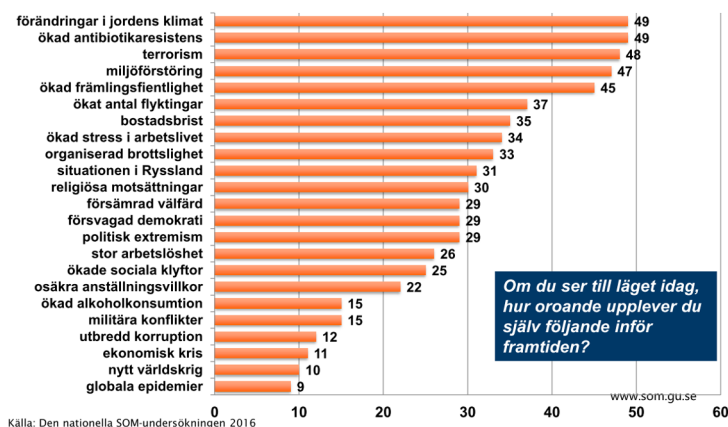
**2.3.2 Värderingar avseende klimat, energi och hållbarhet**

**SVENSKAR I ALLA ÅLDRAR ENGAGERADE I KLIMATFRÅGAN**

Klimatförändringarna toppar det som oroar de tillfrågade svenskarna, oavsett ålder, mest år 2016. Även miljöförstöring hamnar högt upp på listan, på fjärde plats (SOM-institutet, 2017), se Figur 14.

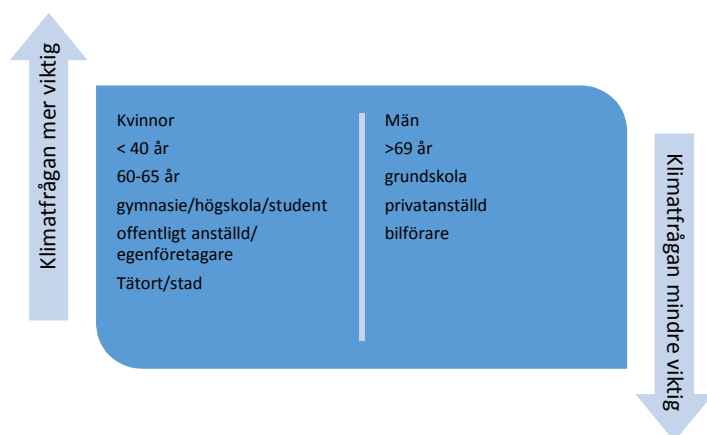
**Svensk samhällsoro: Topplistan 2016**

Andel som upplever läget idag som "mycket oroande" inför framtiden (procent)



Figur 14. Svensk samhällsoro. Topplistan 2016. (SOM-institutet, 2017)

Vid jämförelser inom fördelningar kan man se skillnader enligt Figur 15 (Carlsson, 2015).



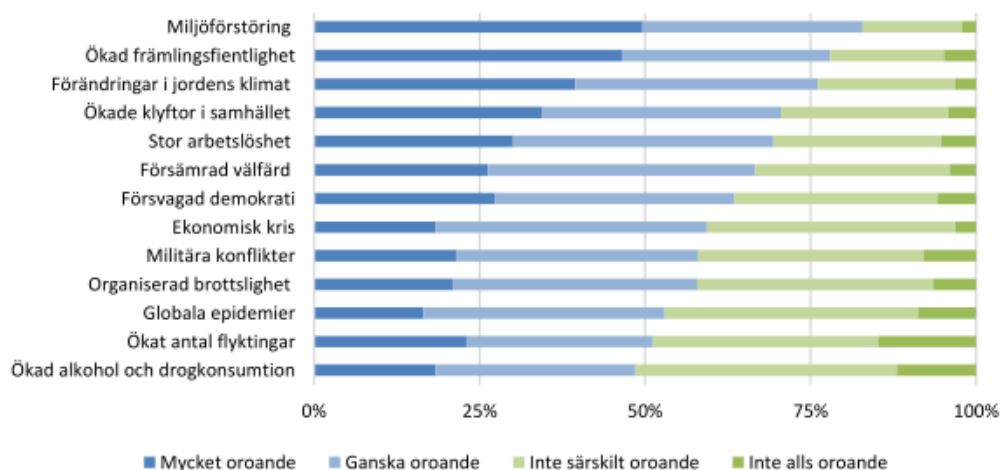
Figur 15. Jämförelse av klimatfrågans vikt inom olika grupper. (Carlsson, 2015)

### MILJÖFRÅGAN OROAR UNGA MEST

En global studie visar att klimatfrågan oroar dagens unga (Kairos Future, 2013).

Resultaten bekräftas av en undersökning genomförd i Västra Götaland. De unga i Västra Götaland är mycket oroliga för miljöförstöring (plats 1) och förändringar i jordens klimat (plats 3), se Figur 16. Dessa svar liknar de svar som fås generellt när man frågar alla ålderskategorier (SOM-institutet, 2017). Men när de unga får frågan om vad samhällets resurser bör användas till de kommande 20 åren kommer investeringar för att minska klimatpåverkan på fjärde plats, efter bland annat resurser till vård, skola och omsorg och investeringar i bostäder (Ekberg, 2016).

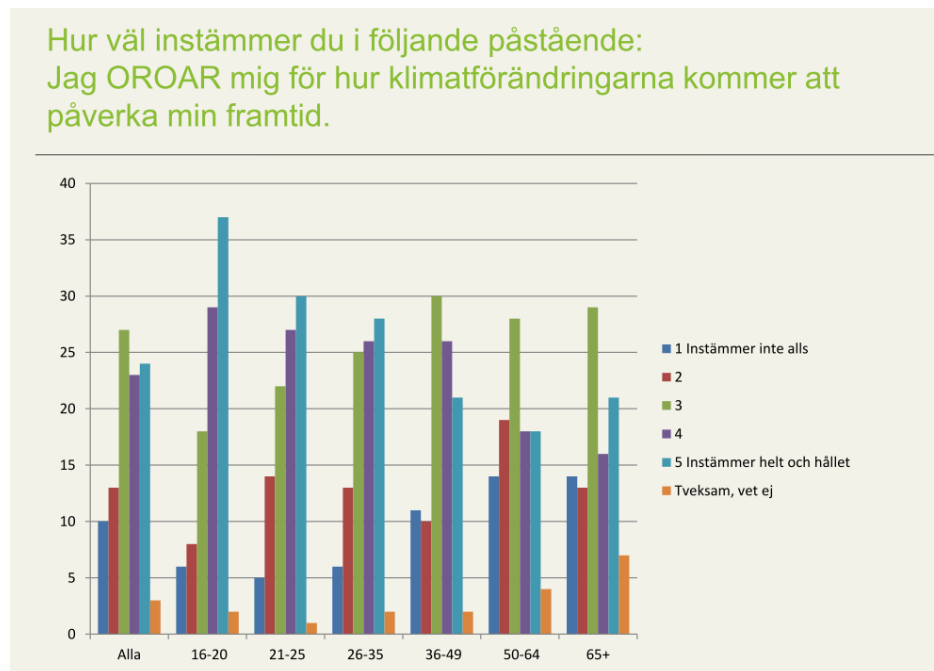
En liknande bild får man från en undersökning från Linnéuniversitetet som visar att (Novus. Linnéuniversitetet, 2017) unga ser bostadsbristen, arbetslösheten och klimatförändringarna/miljöproblemen som de tre största samhällsutmaningarna, medan för egen del oroar man sig mest för klimatförändringarna/miljöproblemen.



Figur 16. Svar från unga i Västra Götaland. ”Om du ser till läget idag, vad upplever du själv som oroande inför framtiden?” (% och balansmätt<sup>3</sup>) (Ekberg, 2016)

<sup>3</sup> Balansmätt innebär att man tar andelen som angett att de är inte särskilt eller inte alls oroade minus andelen som angett att de är mycket eller ganska oroade. Balansmättet kan alltså variera mellan +100 och -100, där ett högt tal visar på hög oro.

Undersökningar visar också att unga oroar sig mer än andra åldersgrupper för hur klimatförändringarna kommer att påverka den egna framtiden, se Figur 17 nedan (WWF, 2017).



Figur 17. Oro för klimatförändringarnas effekt på den egna framtiden. (WWF, 2017).

#### UNGA VILL ATT SAMHÄLLET SKA AGERA KRAFTFULLT I KLIMATFRÅGAN

Det finns ett starkt stöd bland 20-30-åringar i Västra Götaland (Ekberg, 2016) för att samhället ska agera i klimatfrågan, även om det skulle innebära extra kostnader lokalt och regionalt. När det gäller vad som ska göras blir frågan mer komplex. Investeringar i t.ex. solceller på alla skolor och sjukhus, att ge bilpooler fördelar eller att tillåta betydligt fler vindkraftverk har ett närmast hundra procentigt stöd. Nya skatter, avgifter, förbud fungerar snarare avskräckande. Få är villiga att betala extra. Framgångsrika förslag förutsätter en positiv formulering och att det framstår tydligt att många vinner samtidigt som det är oklart vem som ska betala.

Detta bekräftar av WWFs undersökning som visar att unga, i större utsträckning än andra anser att beslutsfattare borde göra något i klimatfrågan (WWF, 2017).

#### 2.3.3 Värderingar varierar stort mellan olika grupper

##### HÖGRE FRAMTIDSTRO HOS DE SOM KÄNNER SIG SOM EN DEL AV SAMHÄLLET

En global undersökning visar att dagens unga, med undantag av ungdomar i Sverige och Ryssland, är övertygade om att de flesta i deras generation kommer att få det sämre än sina föräldrar. Trots detta tror de allra flesta (73 procent i Sverige) att de har en ljus framtid. När samma fråga ställs om samhället svarar enbart 40 procent att de tror att samhället har en ljus framtid. De som är mest optimistiska är också de som känner sig som en del av samhället (Kairos Future, 2013). Resultaten bekräftar av en undersökning i Västra Götaland (Ekberg, 2016).

En stor majoritet av 20-30-åringarna i Västra Götaland (Ekberg, 2016) är nöjda med livet, litar på andra och har en bra hälsa. Det är dock oroande att de unga vuxna i snitt är något mindre nöjda med sina liv och har lägre tillit till andra än de högre upp i åldrarna. Detta är ovanligt. Det är inte osannolikt

att den tid det i dag tar för många att etablera sig på arbets- och bostadsmarknaderna spelar in. Synen på hur bostadsmarknaden fungerar och på betydelsen av att ha ett arbete talar för det.

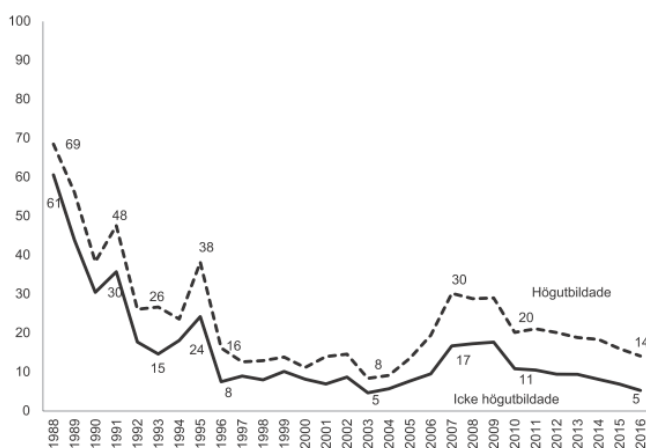


Figur 18. Identifierade grupper när ungas värderingar undersöktes 2016 (Ekberg, 2016).

Den enkätundersökning som genomfördes bland unga i Västra Götaland (Ekberg, 2016) visar på att svaren ofta samvarierar, och sex grupper har identifierats utifrån dessa samvariationer, se Figur 18. *De medvetna*, *innefolket* och *business* är engagerade och ser positiva och engagerade. *De medvetna* och *business* har högre utbildning och kan tänkas bli tongivande i framtiden. När det gäller viljan att engagera sig för samhällsutveckling *de medvetna* med en framskjuten position som absoluta föregångare i klimatfrågan. Sju av tio i denna grupp är kvinnor. Denna grupp skulle kunna vara den som i störst omfattning kommer att efterfråga energieffektiva småhus i framtiden, eftersom de kan förväntas få en relativt god ekonomi och har intresse för frågorna. Gruppen *de uppgivna* är mer eller mindre uppgivna avseende både sig själva och samhället och fast i passivitet. Denna grupp saknar i större utsträckning arbete och det är troligen en begränsad andel av dessa som återfinns bland framtidens köpare av nybyggda småhus.

#### UTBILDNINGSNIVÅ PÅVERKAR INSTÄLLNINGEN TILL KLIMATFRÅGAN

En rad studier har också framhållit att högre utbildning är associerat med högre stöd att agera i miljöfrågor (Andersson, 2017). Detta stöds även av de nationella SOM-undersökningarna, se Figur 20.



Figur 19. Miljö- klimat- och energifrågans prioritering i den svenska opinionen, fördelat på högutbildade och icke högutbildade (Andersson, 2017).

Det finns skillnader i attityder mellan befolkning som bor i stad och i landsbygd i flera undersökningar. Men eftersom resultaten i dessa undersökningar sällan är rensade från faktorer som

inkomst, utbildningsnivå är det svårt att säga om det är själva boendeorten som påverkar värderingarna.

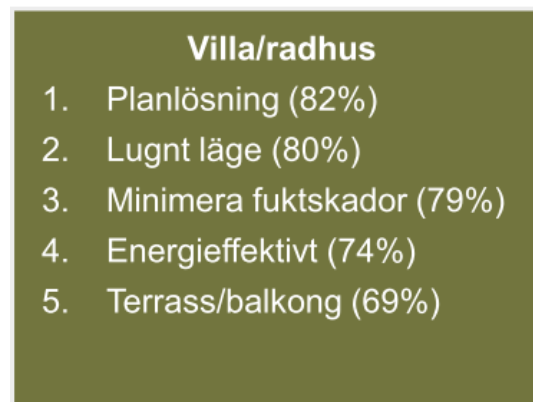
#### 2.3.4 Energieffektivt boende värderas högt- men är det den viktigaste miljöfrågan?

En undersökning som NCC låtit göra visar att bland de egenskaper som de svarande skulle uppskatta mest i ett nytt hem hamnar självförsörjning allra högst av egenskaperna för villor/radhus (NCC, 2015), se Figur 20.



Figur 20. Svar på frågan: "Vilka av följande tjänster skulle du uppskatta mest i ett nytt hem? Topp fem för villa/radhus. (NCC, 2015)

Undersökningen visar också att de svarande anser det är viktigt att minimera fuktskador och att huset ska vara energieffektivt om de skulle skaffa en ny villa/radhus idag, se Figur 21. Trots detta pratar försäljarna mycket lite om kopplingen mellan energieffektiva byggnader och fuktsäkerhet. (Borgström, 2017).



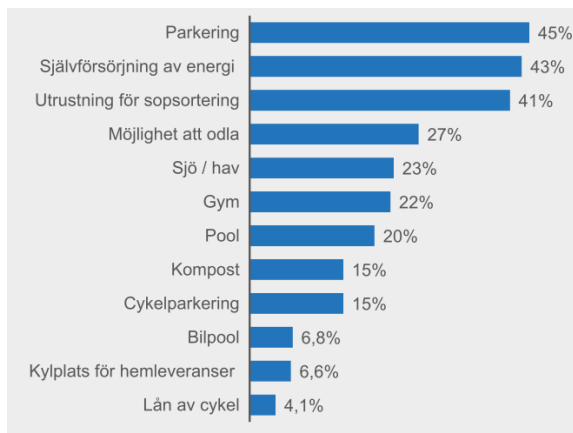
Figur 21. Svar på frågan: "Om du skulle skaffa en ny bostad idag, hur viktigt skulle följande vara? (NCC, 2015)

Bortsett från den undersökning som har gjorts inom ramen för denna förstudie har det inte identifierats några andra undersökningar som kan bekräfta de relativt radikala resultat som framkommit i NCCs undersökning. För att säkerställa dessa resultat behöver ytterligare studier genomföras.

Energieffektivitet är inte den enda miljöfrågan som lyfts. En kartläggning gjord av en småhustillverkare visar att framtidens köpare önskar sig flexibilitet och enkelhet av sitt boende, t.ex. fiffiga system för källsortering (Movehome, 2017). Energi frågan nämns inte alls, däremot lyfts hållbarhetsfrågan upp kopplat till hälsosamma materialval (Movehome, 2017).



NCC har frågat hur viktiga en rad faktorer är för ett boende, se Figur 22 . Av svaren kan man se att det som är relativt etablerat (källsortering) är det som efterfrågas mest, men att även andra, mindre utbredda, lösningar har en viss efterfrågan (bilpool, kylplats för hemleveranser, lån av cykel).



Figur 22. Svar på frågan ”Vilka av följande tjänster skulle du uppskatta mest i ett nytt hem? För alla boendeformer. (NCC, 2015)

### 2.3.5 Personligt ansvar och uppfattning om konsekvenser avseende energi

I detta avsnitt behandlas frågan om personligt ansvar och uppfattning om konsekvenser avseende energieffektivitet vid köp av småhus, se Figur 23



Figur 23. Illustration av värde-uppfattning- norm-teorin, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012). I detta avsnitt diskuteras det personliga ansvaret och uppfattningen om konsekvenser.

#### DET PERSONLIGA ANSVARET FÖR MINSKAD KLIMATPÅVERKAN UPPLEVS SOM STORT

72 procent av svenskarna tänker att de själva kan göra något åt klimatet. Detta ger ett starkt stöd för att svenskar i allmänhet upplever ett starkt personligt ansvar i klimatfrågan, se avsnitt 3.2 *Kopplingen mellan värderingar och klimatfrågan*.

En global studie av unga visar att nära hälften av de tillfrågade tror att klimatfrågan kan lösas genom teknik, medan 30 procent tror att det är för sent att lösa klimatfrågan. 70 procent av de tillfrågade tror

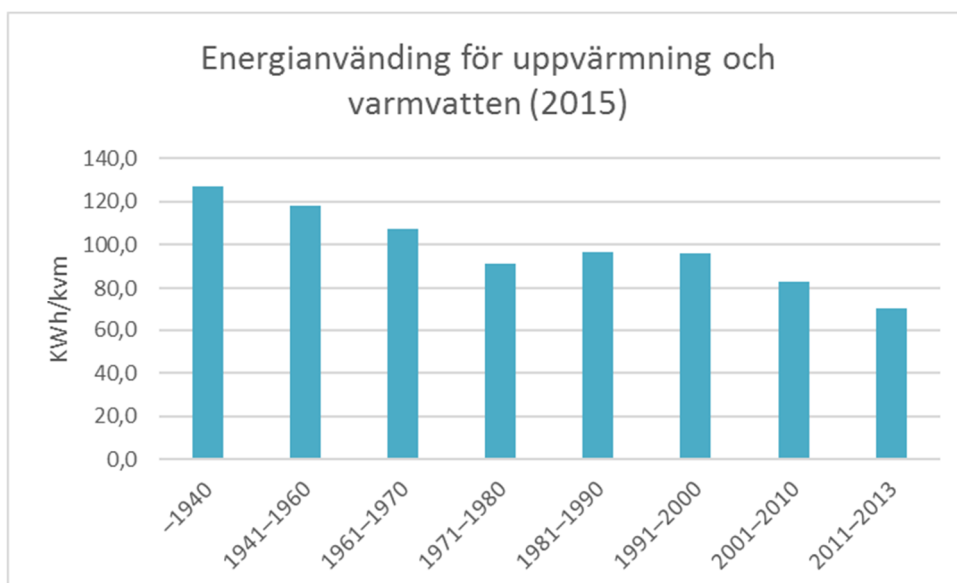
att deras handlingar kan ändra samhället (Kairos Future, 2013). Inga uppgifter har hittats avseende unga svenskers inställning det personliga ansvaret har hittats.

Bland de som har en optimistisk grundsyn och känner sig som en del av samhället är det fler som tror att den globala uppvärmningen kan lösas genom teknik (Kairos Future, 2013). Det finns skäl att tro att framtidens småhusköpare är överrepresenterade i denna grupp, då man behöver ha ett arbete för att kunna köpa ett småhus.

#### UPPFATTAS NYA SMÅHUS REDAN SOM ENERGIEFFEKTIVA OCH HÅLLBARA?

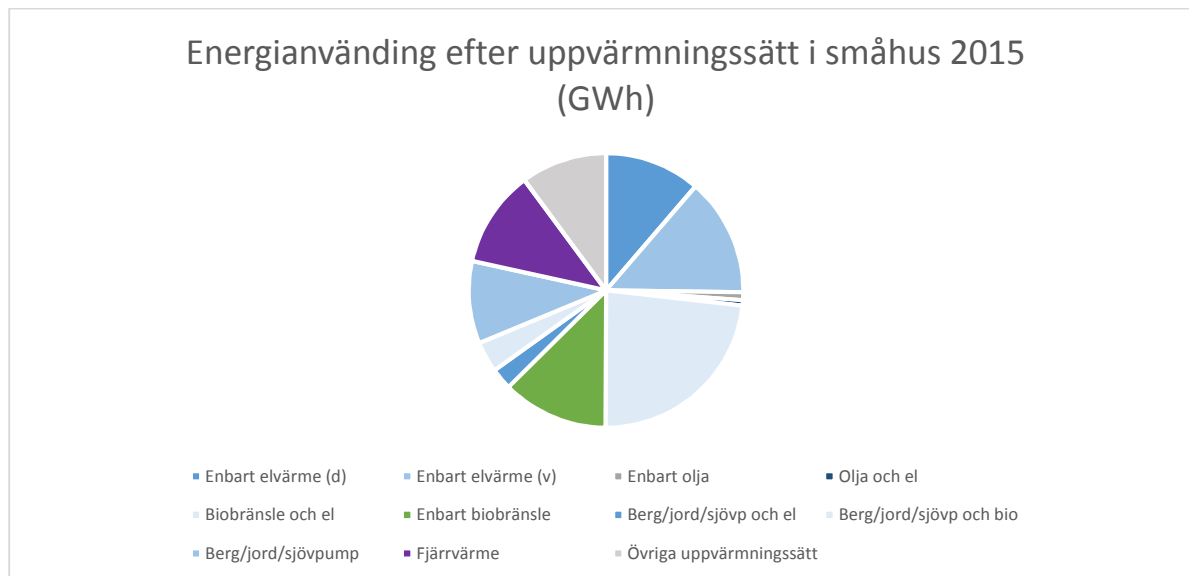
Energimyndighetens statistik (Energimyndigheten, 2017) över energianvändning i småhus visar att det finns en tydligt nedåtgående trend avseende energianvändning för uppvärmning och varmvatten utifrån byggår, se Figur 24. Detta gäller både energianvändning per kvadratmeter och energianvändning per byggnad. De hus som byggs idag är alltså mer energieffektiva än de befintliga småhusen, och genom skärpta lagkrav kommer energieffektiviteten troligen att öka ytterligare.

Det finns enligt de intervjuade säljarna av småhus en stark uppfattning bland dagens småhusköpare att dagens standardlösningar redan är energieffektiva och att ytterligare ansträngningar skulle ge liten effekt för att minska klimatpåverkan (Borgström, 2017). Denna uppfattning delas av säljarna.



Figur 24. Energianvändning per kvadratmeter för uppvärmning och varmvatten år 2015. (Energimyndigheten, 2017)

Dagens småhus värms på en rad olika sätt, se Figur 25 (Energimyndigheten, 2017). De blåa fälten avser elanvändning i olika former. Majoriteten av dagens nya småhus har olika typer av värmepumpar som standardalternativ (Borgström, 2017), dvs lösningar som använder el.



Figur 25. Energianvändning per uppvärmningssätt 2015. Blåa fält avser uppvärmningsformer med hel eller partiell eluppvärmning (Energimyndigheten, 2017).

### 2.3.6 Sammanfattning

Skillnader i värdering mellan individer i alla olika grupper i samhället är stora och nedanstående slutsatser bygger på trender.

De som är unga idag, ca 30 år och yngre, har växt upp med en mycket större osäkerhet än flera tidigare generationer, och ett tydligt värderingsskifte är att de värderar trygghet mycket högt, i kombination med traditionella värderingar avseende boende och familjebildning.

Klimatfrågan är den fråga som oroar svenskar i alla åldrar mest, ett mönster som går igen hos unga. Detta visar en rad olika undersökningar, där miljö/klimatfrågor rankas viktigast/nära viktigast av unga. Av några undersökningar framgår att unga oroar sig mer för klimatfrågan än vad äldre personer gör. Undersökningar visar också att unga vill att samhället ska agera kraftfullt i klimatfrågan.

Hur svenskar förhåller sig till klimatfrågan, bestäms till stor del av den egna positionen i samhället, som t.ex. avseende sysselsättning, bostad och utbildning. Nedan redovisas hur olika faktorer påverkar synen på klimatfrågan. Köpare av nyproducerade småhus kommer sannolikt att vara överrepresenterade i den grupp som ser klimatfrågan som mer viktig än genomsnittet, se ovan.



Figur 26. Skillnader avseende inställning till klimatfrågan i olika grupper. Variationerna inom grupperna är självklart stor, men detta är ändå tydliga trender. (författarens egen sammanställning)

Ovan konstateras att miljö/klimatfrågor rankas högt av svenskar. Men det är inte självklart att det är den högst prioriterade miljöfrågan när ett nytt småhus ska beställas. Det saknas undersökningar som fastslår hur t.ex. materialval och kollektivtrafikmöjligheter rankas jämfört med energieffektivitet. En undersökning antyder att lågt behov av energi, självförsörjning av energi rankas högt. Det behöver dock bekräftas för att kunna användas vidare. Undersökningen visar också att fuktsäkerhet rankas högt, vilket är intressant då det finns kopplingar mellan fuktsäkerhet och energieffektivitet.

De allra flesta unga, liksom svenskarna i allmänhet, ser att de har ett stort personligt ansvar att agera i klimatfrågan. Det finns dock en grupp unga (globalt ca 30 procent) som tror att det är för sent att göra något åt klimatfrågan, något som skulle kunna minska viljan att agera.

## 2.4 Intentioner hos småhusköpare avseende energieffektivitet

Detta avsnitt diskuterar de personliga normerna och intentionerna avseende boendeköp, se Figur 27.



Figur 27. Illustration av värde-uppfattning- norm-teorin, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012). Detta stycke diskuterar de personliga normerna och intentionerna avseende boendeköp.

### 2.4.1 Svenskarnas intentioner avseende klimatfrågan i stort, Naturvårdsverket

#### SVENSKAR I ALLA ÅLDRAR HAR EN BEREDSKAP ATT AGERA I KLIMATFRÅGAN

Naturvårdsverket (Carlsson, 2015) har undersökt svenskarnas inställning avseende det egna beteendet och klimatet. År 2015 gjorde Naturvårdsverket en enkätundersökning avseende allmänheten och klimatet (Carlsson, 2015). Rapporten visar att det finns ett tydligt engagemang för att lösa klimatfrågan, även om de positiva svaren har minskat sedan 2009.

SOM-institutet har undersökt betalningsvilja för mer miljövänliga produkter, dock inte specifikt kopplat till boende (Bouvé, 2016). Undersökningen visar på en stor betalningsvilja för mer miljöanpassade produkter, se Figur 28.

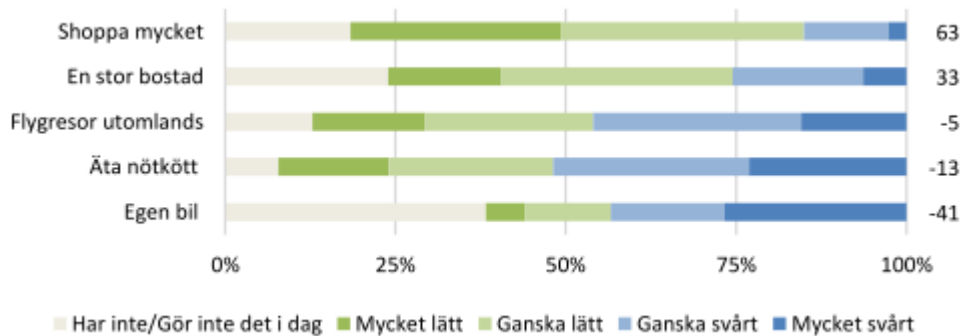
	Inte alls	I liten utsträckning	I ganska stor utsträckning	I mycket stor utsträckning	Antal svar
Mat	7	23	48	22	2 596
Kläder	8	32	47	13	2 563
Hygien och skönhetsprodukter	8	26	47	19	2 566
El	11	32	42	15	2 563
Bilar	13	29	43	15	2 543

Figur 28. Svar på frågan ”I vilken utsträckning är du beredd att betala ett högre pris för miljövänliga alternativ när det gäller...” (procent). (Bouvé, 2016)

Som framgår av den tidigare redovisningen är de unga i Västra Götaland mycket oroliga för miljöförstöring, men när de får frågan om hur viktigt det är för dem personligen att bidra till att göra världen bättre hamnar detta först på nionde plats (Ekberg, 2016).

Det är dock tydligt att här finns beredskap inom gruppen för förändring, se Figur 29. Bland annat syns det i gruppens svar avseende köttkonsumtion. Ungefär hälften av de som äter nötkött säger att det

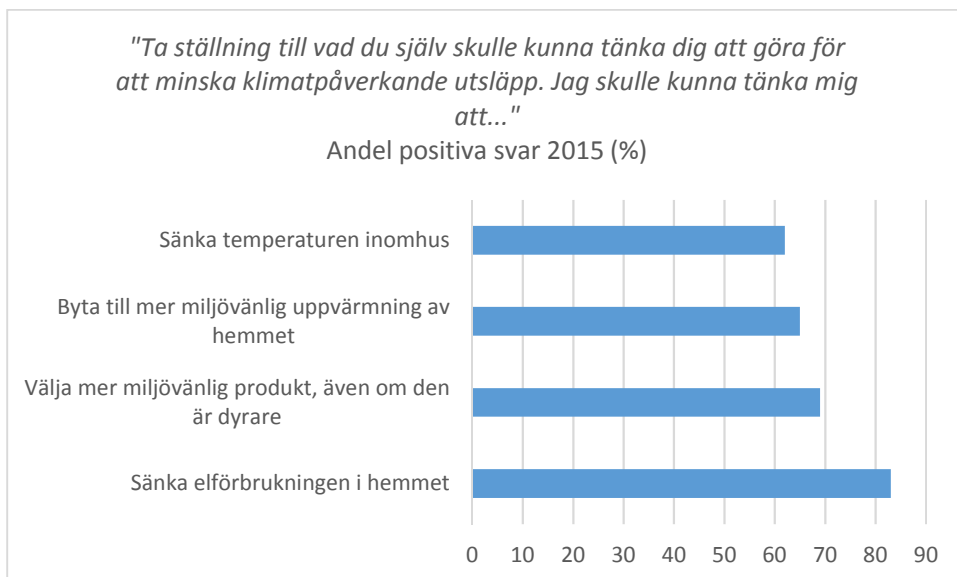
skulle vara ganska lätt att avstå. Det finns också en stor potential för mer hållbar konsumtion generellt. Drygt hälften källsorterar matavfall och handlar miljö och rättvisemärkta varor ganska ofta. Många tycker själva att de köper varor de inte behöver (Ekberg, 2016).



Figur 29. Svar från unga i Västra Götaland. "Om du skulle behöva minska de koldioxidutsläpp du orsakar, hur svårt tror du att det skulle vara för dig att avstå från nedanstående saker?" (Ekberg, 2016)

#### FINNS STOR BEREDSKAP ATT AGERA ÄVEN KOPPLAT TILL ENERGIEFFEKTIVTET OCH BOENDET

En majoritet säger sig vara villiga att köpa energisnåla hushållsapparater när de byter, sänka elanvändningen i hemmet och att sänka temperaturen inomhus, se Figur 30 nedan (Carlsson, 2015).



Figur 30. Acceptans för åtgärder som man själv kan tänka sig att göra. (Carlsson, 2015)

En djupare analys har genomförts avseende klimatåtgärder kopplade till boendet, specifikt tre faktorer inverkan på svaren undersökts, utbildning, boende (landsbygd, tätort, storstad) och ålder (Hammarberg, 2017). Det verkar som om det finns en något mindre andel positiva och/eller större andel negativa svar hos de med lägst utbildningsnivå, avseende egna insatser för att minska klimatpåverkan.

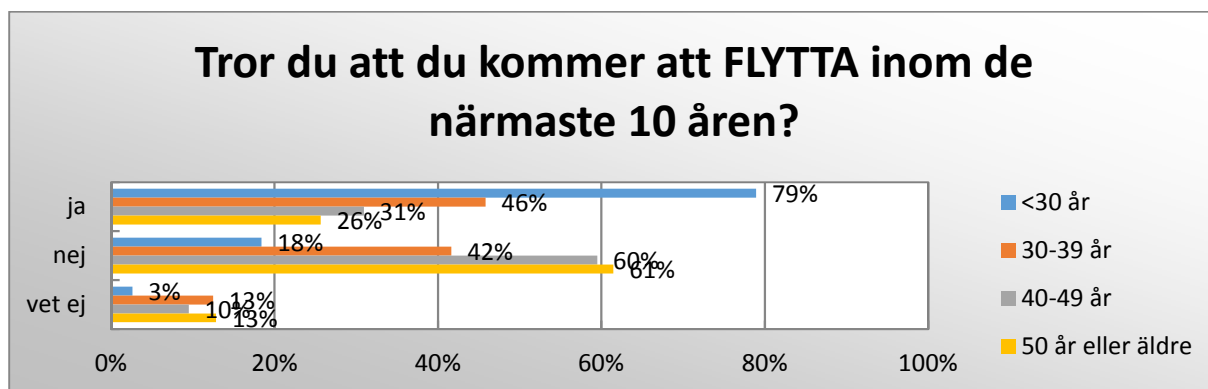
För faktorn boendetyper är skillnaden så liten att inga större slutsatser kan dras.

För faktorn ålder verkar det finnas tydligast variation. Man anser sig som äldre redan ha gjort mer för att minska energianvändningen i hemmet, men man verkar också minst villig att göra något i framtiden för att minska elanvändningen samt byta till mer klimatsmarta alternativ. Det motsatta kan sägas för åldersgruppen 20-49 år som anser sig ha genomfört färre förbättringar, men är mer positivt inställd till framtida förbättringar.

#### 2.4.2 Intentioner hos de som är nära att köpa boende idag

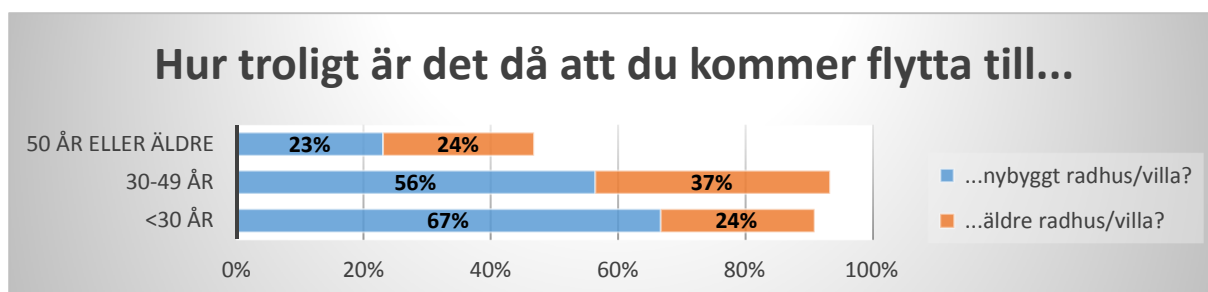
De undersökningar som har identifierats i denna förstudie beskriver värderingar hos befolkningen i stort. För att närmare undersöka värderingarna hos de som står i begrepp att inom en snar framtid köpa ett boende genomfördes under november 2017 ca 275 stycken intervjuer vid bomässor på tre orter (Karlstad, Nässjö och Eskilstuna) (BeSmå, 2017). Syftet var att på detta sätt fånga de personliga normer och värderingar som dessa personer har avseende köp av boende. Resultaten bygger på ett relativt litet urval, och ska tolkas med försiktighet, men kan ändå ge en indikation om vilka normer/intentioner som gruppen har.

Av de svarande var ungefär hälften män och hälften kvinnor. Hälften var under 50 år och hälften var över 50 år. Av de som svarade uppskattade ungefär 40 procent att de kommer att flytta inom tio år. Många av de unga respondenterna trodde att de kommer att flytta inom de närmaste tio åren, medan få av de äldre trodde det, se Figur 31.



Figur 31. Svar avseende om respondenterna tror att de kommer att flytta inom de närmaste tio åren. (BeSmå, 2017).

Undersökningen visar att av de som anger att de kommer att flytta dominerar flytt till villa/radhus stort bland de under 49 år, för att drastiskt sjunka i gruppen över 50 år, se Figur 32. Som framgår är andelen som tror att de kommer att flytta till ett *nybyggt* radhus/nybyggd villa störst bland yngre och sjunker med ökande ålder.



Figur 32. Andel av de som uppger att de tror att de kommer att flytta som anger att de kommer att flytta till radhus/villa. (BeSmå, 2017).

De intervjuade ombads prioritera mellan ett antal egenskaper vid ett nytt hem, i tabell 2 redovisas en sammanställning av de intervjuade personernas prioritering. Lågt behov av energi och miljöanpassat

uppvärmningssystem rankas som andra och tredje viktigast, efter bilparkering. Dessa tre egenskaper värderas högst av samtliga åldersgrupper. De över 40 år värderar lågt behov av energi allra högst. Detta är ett resultat som liknar det som NCC:s undersökning visar (NCC, 2015). I NCCs enkät hamnade självförsörjning av energi högst upp bland de som bodde i villa/radhus. Ingen sådan uppdelning har gjorts i denna undersökning, då underlaget är för litet. Vilken typ av energiparametrar som värderas högst av framtidens småhusköpare behöver därför utredas ytterligare .

1. Bilparkering
2. Lågt behov av energi
3. Miljöanpassat uppvärmningssystem
4. Utrustning för sopsortering
5. Självförsörjning av energi
6. Möjlighet att odla
7. Cykelparkering
8. Kompost
9. Bilpool

Tabell 2. Vilka TRE av följande skulle du uppskatta mest i ett nytt hem? (BeSmå, 2017).

De intervjuade fick ranka ett antal egenskaper utifrån hur viktiga de skulle vara för dem personligen vid köp av ett nytt hem, se tabell 3. Nedan följer ordningen:

*Om du skulle köpa ny bostad idag - Hur viktigt skulle det då vara på en skala från 1 till 10, att bostaden...*

1. ...är byggd för att minimera risken för fuktskador?
2. ...har bra planlösning?
3. ...är energieffektiv?
4. ...är byggd med så lite miljö- och hälsoskadliga material som möjligt?
5. ...har liten klimatpåverkan?
6. ...har garage?
7. ...har egen trädgård?
8. ...har vacker utsikt?
9. ...är en vacker byggnad?
10. ...är nyrenoverad?
11. ...är stor invändigt?
12. ...är helt nybyggd?

Tabell 3. Prioritering mellan ett antal parametrar som uppskattas vid ett nytt boende. (BeSmå, 2017).

Det går inte att urskilja några stora skillnader mellan åldersgrupperna avseende prioriteringar. Samtliga åldersgrupper prioriterar fuktsäkerhet högst och bra planlösning på andra plats. Samtliga åldersgrupper placerar energieffektivitet och bra materialval på tredje och fjärde plats, även om ordningen varierar mellan åldrarna.



Energieffektivitet är alltså viktigare för de svarande än att ha garage, bo i en vacker byggnad med vacker utsikt eller en nyrenoverad byggnad. NCCs undersökning avseende boendes preferenser 2015 visade en liknande bild (NCC, 2015), varför detta relativt radikala resultat kan antas ha belägg.

Vid denna fråga har de olika parametrarna inte ställts mot varandra, utan det har varit möjligt att prioritera samtliga. Det går därför att se att ju äldre de svarande är, desto högre krav har de på den tänkta bostaden, vilket även går igen när det gäller miljöparametrarna (energieffektivitet, liten klimatpåverkan, hälso- och miljöanpassade materialval), som till och med prioriterar dessa parametrar högre än yngre.

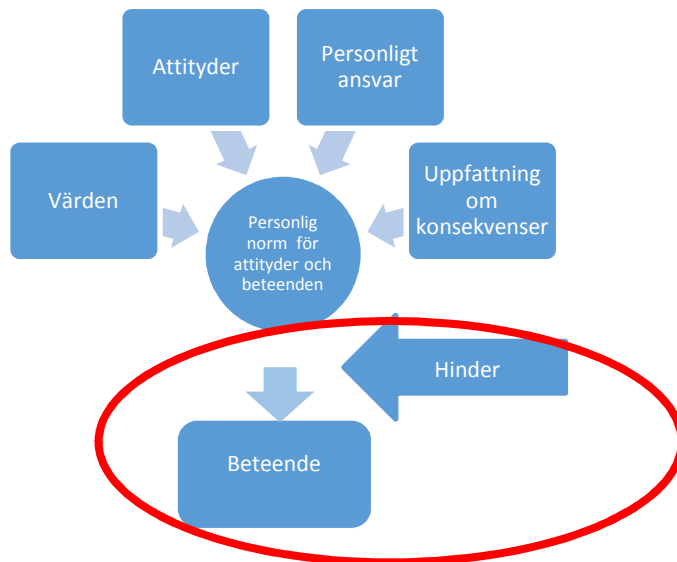
Det går enbart att spekulera om vad som ligger bakom detta mönster. Är det ett högre miljöengagemang i denna grupp (vilket inte syns i undersökningar i befolkningen i stort)? Eller är det så att äldre personer med bättre ekonomi och mindre krav på stor boendearea har större möjligheter att prioritera dessa parametrar?

### **2.4.3 Sammanfattning**

Generellt har svenskar i alla åldrar en hög beredskap att agera i miljöfrågor/klimatfrågan. Det finns inga genomgående trender baserat på ålder. Däremot visar sig beredskapen (intentionen) på lite olika sätt, troligtvis baserat på livssituation (t.ex. ekonomi). Detta mönster syns även när frågorna handlar om boende och villigheten att genomföra åtgärder för att minska energianvändningen i sitt boende. En undersökning genomförd av NCC visar att energieffektivitet/miljöanpassat uppvärmningssystem är mycket högt prioriterade vid val av boende. Självförsörjning var det som rankades högst för villor/radhus. Det genomfördes ca 275 intervjuer vid bomässor inom ramen för denna förstudie, i syfte att undersöka vilka intentioner avseende energieffektivitet, de som är nära ett byte av bostad har. Intervjuerna bekräftar i princip resultatet av NCCs undersökning, men i förstudiens undersökning rankas självförsörjning av energi något lägre. Viken typ av energi-/miljölösningar som prioriteras av framtidens småhusköpare behöver utredas ytterligare. Svaren från personer över 50 år visar på att de har stora krav på ett kommande boende över lag och även avseende miljöparametrar. En tolkning av detta är att äldre köpare har större handlingsfrihet (t.ex. ekonomiskt och tidsmässigt) och större erfarenhet, vilket gör att de ställer högre krav på sitt boende.

## 2.5 Beteenden hos småhusköpare avseende energieffektivitet

Detta avsnitt behandlar beteende och hinder avseende energieffektivitet vid köp av småhus, se Figur 33.



Figur 33. Illustration av värde-uppfattning-norm-teorin, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012). Detta avsnitt behandlar beteende och hinder.

### 2.5.1 Beteende hos dagens småhusköpare

Detta avsnitt behandlar faktiskt beteende avseende energieffektivitet och hållbarhet vid köp av småhus. Antaganden om hur framtida beteende vid småhusköp baseras på nuvarande situation och utifrån detta förs en diskussion om hur den kan komma att förändras framöver.

Denna kartläggning har inte kunnat finna någon statistik kring vilka val dagens småhusköpare har gjort avseende hållbarhet. Vid intervjuer med säljare av nyproducerade småhus (Borgström, 2017) menar merparten av dem att endast en liten andel av deras kunder väljer en mer energieffektiv lösning än den som erbjuds som standard. Standardpaketet beskrivs i de flesta fall av säljarna som energieffektivt, vilket gör att de flesta kunder är nöjda med det. Säljarna beskriver att kunder som undersöker möjligheten att få ett mer energieffektivt paket oftast backar när de ser kostnaden jämfört med energibesparingen. Några av småhustillverkarna erbjuder mer energieffektiva paket, men många visar dessa enbart vid en specifik fråga från kunden.

### 2.5.2 Andra trender med bäring på energi- och hållbarhet i framtidens småhus

Det finns en rad andra trender som kommer att påverka frågan om energieffektivt byggande och hur framtidens köpare kommer att förhålla sig till denna. Lösningar inom nedanstående områden kan vara några av de som konkurrerar med energieffektiva lösningar när framtidens småhusköpare ska göra prioriteringar. Utan att göra anspråk på att vara komplett kommer här några av trender.

#### **DEN FÖRSTA UPPKOPPLADE GENERATIONEN - BLIR SMARTA HEM EN HYGIENFAKTOR?**

Ungas förhållande till digital media och digitaliseringen i stort kommer att vara avgörande för deras beteende, bland annat vid husköp. 2013 spenderade ungefär hälften av de unga mer än fem timmar per

dygn uppkopplade (Kairos Future, 2013). Detta ihop med den snabba utvecklingen inom smarta hem skulle kunna göra uppkopplade småhus till en självklarhet framöver.

#### **SJÄLVKÖRANDE, ELEKTRIFIERADE FORDON**

Utvecklingen mot elektrifierade fordon skapar helt ny dynamik kring energifrågan i småhus. Lagring och egen soletproduktion kan bli mer intressant i kombination med elfordon. Husets läges betydelse kan komma att minska.

#### **DELANDEEKONOMI OCH SYNEN PÅ ÄGANDE**

Delandeekonomins andel av ekonomin är än så länge mycket liten. Utveckling är dock snabb och svåröverblickbar. Det finns en tydlig trend inom en rad områden där det blir vanligare att dela på saker än att själv äga dem. Det vanligaste exemplet är fordon, med bilpooler. Intressant arbete avseende dessa frågor i det befintliga småhusbeståndet har gjorts av KOD arkitekter, inom ramen för projektet 500k. (KODarkitekter, 2017). De menar att man inom det nuvarande villabeståndet kan få plats med 500 000 nya hem. Detta bygger på en kombination av smartare utnyttjande och förtätning i befintligt bestånd.

#### **KLIMATPÅVERKANS ANDEL FRÅN PRODUKTION ÖKAR**

När byggnaderna blir mer och mer energieffektiva vid drift ökar den andel av klimatpåverkan som kommer från själva byggproduktionen, framförallt från de material som byggs in i byggnaden.

#### **HÄLSA VIKTIGT**

Hälsa värderas högt av dagens unga och detta avspeglas till exempel i att sunda materialval förväntas bli en allt viktigare fråga vid husbyggnation (Movehome, 2017).

#### **”PROSUMENTER” OCH SOLTAK**

Den snabba utvecklingen mot mer konkurrenskraftiga priser på solenergi, framför allt solet, ökar intresset för att bli ”prosument”, dvs både producent och konsument av energi. Utvecklingen av olika utformningar av solpanelerna mot att mer likna och ersätta byggnadselement gör att de som tidigare har en avvaktande inställning till solenergisinstallationer av estetiska skäl nu har fler alternativ.

### **2.5.3 Hinder för energieffektiv beteende**

Denna kartläggning har inte kunnat styrka att den starka intention som finns för ett energieffektivt/hållbart beteende slår igenom i det faktiska beteendet när det gäller köp av nyproducerade småhus. Det kan finnas flera skäl till detta. Ett skäl är att människor tenderar att svara det som får dem att framstå som mest fördelaktiga vid intervjuer/enkäter. Detta kan ge en viss överskattning av intentionen att agera hållbart. Ett annat skäl är att småhusköparna inte upplever sig ha reell möjlighet att agera miljöanpassat, även om deras intention är det. Det finns en rad hinder för ett sådant beteende. Några av dessa listas nedan.

- *Ekonomiska hinder*

Investeringen i ett nytt småhus är ofta den största investeringen en enskild person gör under sitt liv. Många yngre gör den dessutom i ett skede i livet där inkomsterna minskas av t.ex. föräldraledighet och deltidsarbete, samtidigt som behovet av ett större boende är stort. Det gör att de ekonomiska ramarna (t.ex. genom storleken på maximalt beviljat lån) antagligen är ett stort hinder för att göra energieffektiva tillval förknippade med extra kostnader för de yngre småhusköparna. Detta hinder är troligtvis inte lika uttalat för gruppen äldre köpare av nyproducerade småhus.

- *Avsaknad av marknadsföring av energieffektiva paket*

De flesta småhustillverkarna har inte några standardpaket för energieffektivare lösningar

utvecklade, beskrivna och presenterade. I de fall det finns paket framtagna beskrivs de ofta av den egna säljarkåren som dyra och med lång återbetalningstid. Nobelpristagaren i ekonomi 2017 Richard H. Thaler visar i sin bok "Nudge" (Taylor, 2009) att det finns en stor marknadsandel kommer att behålla ett "default" alternativ, dvs i praktiken inte göra något aktivt val, dvs inte ens överväga det mer energieffektiva alternativet.

- *Låg kunskap om fördelar med energieffektivisering hos småhusköpare*  
Många av småhusköparna har endast grunda kunskaper avseende energi. Det gör att de har svårt att väga olika lösningar mot varandra. Det är till exempel inte känt hur väl småhusköparna känner till de mervärden som finns vid köp av ett mer energieffektivt hus, i tex ökad komfort och kvalitet.
- *Upplevelsen att standardvalet är ett energieffektivt val*  
De småhussäljare som intervjuades våren 2017 (Borgström, 2017) menar att deras standardval är ett energieffektivt val och nyttan av ytterligare ansträngningar ger mycket lite i förhållande till insatsen.
- *Konkurrens mellan energieffektivitet, andra miljötillval och övriga val*  
Det finns en rad val som köpare av nyproducerade småhus ska göra, från val av knoppar på köksluckorna till energilösning. De flesta tillval som kan göras innebär en merkostnad vid köptillfället, det gäller t.ex. merparten av energitillvalen. Denna kartläggning antyder att energieffektivitet rankas högt, men i praktiken konkurrerar den med andra möjliga miljöinsatser som t.ex. miljöanpassade materialval och laddmöjligheter för elfordon. Vilka frågor som prioriteras högst av dagens och framtida småhusköpare är inte känt.

#### 2.5.4 *Sammanfattning*

Det går inte att se att de intentioner avseende energieffektivitet som uttrycks av befolkningen i stort och hos småhusköpare slår igenom i faktiskt beteende i en köpsituation av ett nyproducerat småhus. Detta beror sannolikt på att olika typer av hinder finns. Nedan listas de av förstudien identifierade hinder.

- Ekonomiska hinder
- Avsaknad av energieffektiva paket och/eller avsaknad av marknadsföring av dessa paket
- Låg kunskap om fördelar med energieffektivisering hos småhusköpare
- Upplevelsen att standardvalet är ett energieffektivt val
- Konkurrens mellan energieffektivitet, andra miljötillval och övriga val

## 2.6 Vilka organisationer kan ha intresse av värderingar hos framtidens småhusköpare?

### 2.6.1 Intervjuade organisationers intresse

Inom ramen för denna förstudie har ett antal intervjuer gjorts och alla intervjuade organisationer har sagt sig vara intresserade av energifrågan och tar gärna del av resultatet. Ingen av de intervjuade organisationerna har idag ett arbete som är direkt kopplat till framtidens småhusköpares värderingar och beteende avseende energieffektivitet och hållbarhet, även om flera skulle vara intresserade av ett sådant arbete. Intresset sammanfattas i tabell 4 nedan.

	<b>Intresserade av att arbeta frågan, i mån av resurser</b>	<b>Ligger utanför organisationens uppdrag</b>
<b>Organisationer</b>	Konsumentverket, Naturvårdsverket, Sustainable Innovation	BeBo, Villaägarna, Mäklarsamfundet, Flexit

Tabell 4. Sammanfattning av svar avseende intresset för att arbeta med framtidens småhusägares värderingar och beteenden.

Både Konsumentverket och Naturvårdsverket är mycket intresserade av värderingsfrågor och har på olika sätt arbetat med attitydfrågor och beteendefrågor kopplade till klimatpåverkande beteende. I dagsläget har de inte något pågående arbete, men är positiva till att i mån av resurser starta ett sådant.

Konsumentverket har ett uppdrag från regeringen att arbeta med konsumenters möjligheter att agera miljömässigt hållbart, och de håller på att starta upp ett forum för miljösmart konsumtion. Energifrågan kommer dock inte att vara fokus i detta skede.

Sustainable Innovation är en medlemsdriven organisation, som driver utvecklingsprojekt för ett energi- och resurseffektivt samhälle. De driver bland annat ett arbete kring hållbar och energieffektiv renovering, där en guide för renovering ska lanseras andra halvan av 2019. En studie avseende attityder och beteende hos småhusköpare som lanseras samtidigt skulle stärka denna lansering. Organisationen har dock inga medel för en större arbetsinsats i en sådan studie. För Sustainable Innovation är det intressant att bredda frågeställningen på flera sätt.

Beställargruppen BeBo är intresserade av resultatet av denna förstudie och skulle även vilja veta hur hyresgästernas värderingar kan komma att utvecklas. Idag finns inte någon egentlig marknad avseende hyreslägenheter eftersom det på de flesta större orter är bostadsbrist, varför hyresgästernas preferenser avseende hållbarhet syns endast i liten utsträckning. När det gäller bostadsrätter har mäklarna en viktig roll redan idag.

Medlemsorganisationen Villaägarna riktar sig i första hand till ägare av småhus, dvs inte till de som står i begrepp att köpa ett småhus. Men det går att få rådgivning inför ett köp från organisationen, förutsatt att man är medlem. Villaägarna har inte undersökt hur intresset avseende energieffektivitet ser ut hos medlemmarna och ser inte att det ligger inom deras arbetsområde.

Mäklarsamfundet arbetar på uppdrag av sina medlemmar, de enskilda fastighetsmäklarna för att stödja dem i de frågor som de hanterar i sitt dagliga arbete. Mäklarsamfundet får sällan frågor avseende energieffektivitet, vilket sannolikt beror på att fastighetsmäklarna i sin tur inte heller får många frågor avseende energi. Mäklarsamfundet driver inte arbete som syftar till att påverka kundernas preferenser,

dvs skulle inte kunna delta i ett arbete för att efterfrågan på energieffektiva hus ska öka. De driver däremot ett arbete för att förbättra konsumentinformationen inför köp av nyproducerade bostadsrätter inom ramen för ett forum som kallas rundabordssamtal för nyproduktion. Fastighetsmäklare och byggföretag ingår. I det fall att småhusbyggandet ökar skulle konsumentinformation avseende förvärv av nyproducerade småhus kunna ingå i ett sådant forum. Där skulle ev. energifrågan kunna platsa.

Flexit, som tillverkar ventilationsutrustning, har intervjuats och de bedömer att energieffektivare lösningar kommer att öka mycket framöver. Deras bedömning är att detta kommer att vara drivet av myndighetskrav.

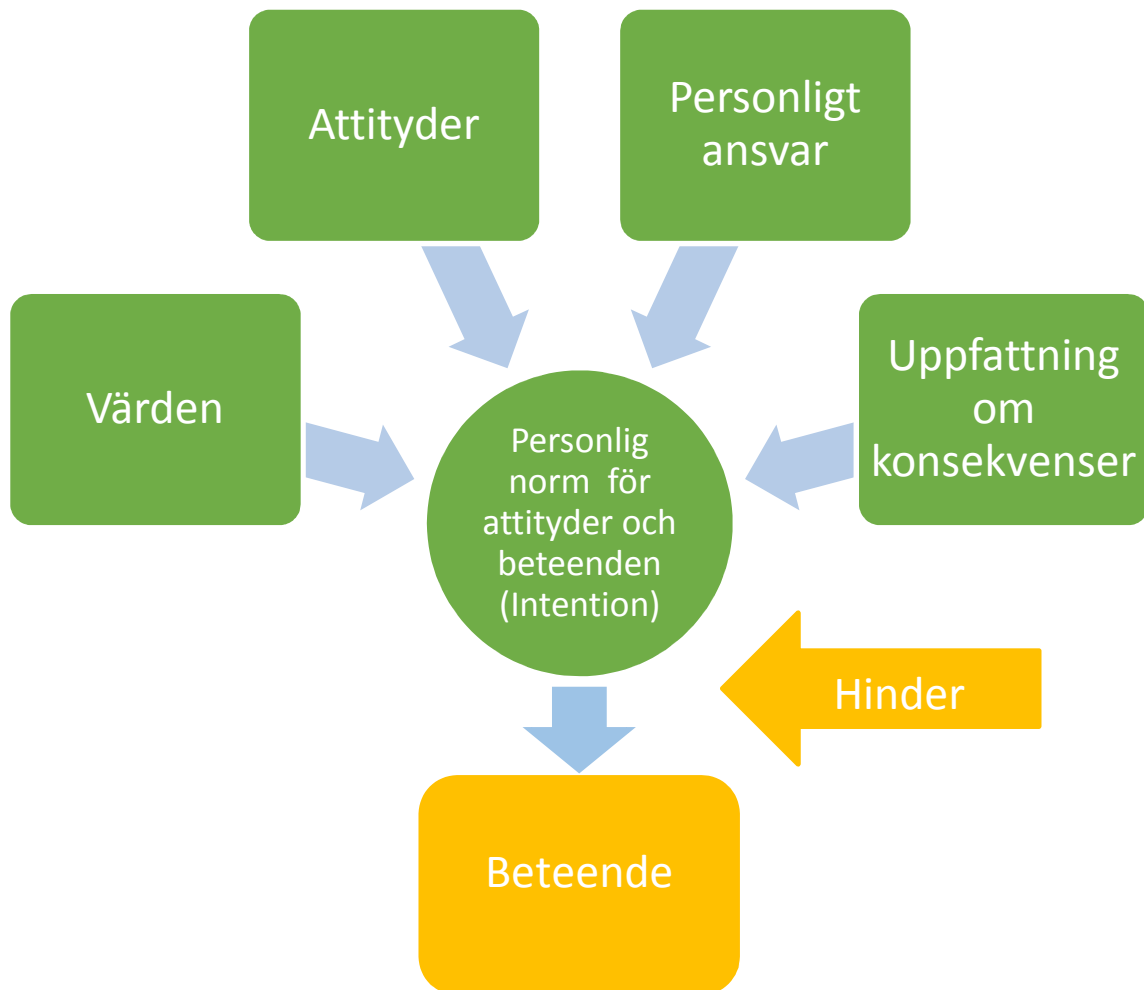
### **2.6.2 Sammanfattning**

Denna förstudie initierades bland annat för att undersöka intresset för att arbeta med värderingar kopplade till energieffektivitet och köp av småhus. Ingen av de ovan nämnda organisationerna arbetar idag med frågan. Merparten av de tillfrågade organisationerna menar att frågan ligger utanför deras uppdrag. De två tillfrågade myndigheterna, Konsumentverket och Naturvårdsverket, har uttryckt stort intresse för frågan, liksom nätverksorganisationen Sustainable Innovation, men ingen av dem har idag ekonomisk möjlighet att gå in i ett konkret arbete inom området. BeSmås hypotes var att både Mäklarsamfundet och Villaägarna skulle vara intresserade av ett samarbete i frågan, men båda dessa har svarat att frågan ej är aktuell att arbeta med för dem.

### 3 Analys

#### 3.1 Slutsatser

Inom ramen för denna förstudie har en systematisk genomgång av de olika faktorer som påverkar människors beteende avseende val vid köp av nyproducerade småhus gjorts. Genomgången visar att samtliga komponenter som styr mot en intention att agera energieffektivt finns på plats hos stora delar av den svenska befolkningen. Däremot syns inte denna intention i det faktiska beteendet, se Figur 34. Det vill säga att köparna har intentionen att göra energieffektiva val, men stöter på hinder i den faktiska köpsituationen.



Figur 34. Illustration av värde-uppfattning- norm-teorin, tillsammans med delar av teorin om planerat beteende (Nilsson, 2012). Grönt visar delar som stödjer ett beteende för mer energieffektiva småhus. Gult visar delar som behöver undersökas mer eller inte stödjer ett sådant beteende.

Denna slutsats gäller samtliga ålderskategorier i den svenska befolkningen. Flera undersökningar har gjorts avseende ungas inställning i klimatfrågan, och troligtvis har denna grupp ha ett något högre engagemang i befolkningen i genomsnitt. Det framgår av undersökningarna att hos unga åtnjuter den som agerar i klimatfrågan hög status, samtidigt som denna grupp är mycket oroad för klimatförändringarna. Det antyder att energi- och klimatfrågornas vikt inte kommer att minska framöver, utan snarare öka, samt att vikten av att synliggöra åtgärder ökar.

Tre typgrupper av köpare av nyproducerade småhus har identifierats, med tydligt olika förutsättningar:

- Relativt unga köpare som köper sitt första småhus (runt 30 år och yngre)
- Äldre köpare som ofta bott i småhus tidigare (runt 50 år och äldre)
- Köpare av grupphusbyggda småhus

För att kunna omsätta sina intentioner i handling krävs att de hinder som finns har undanröjts. Nedan följer en sammanställning av de hinder som identifierats, uppdelade per målgrupp, se tabell 5.

Typ av köpare	Unga köpare (ca 30 år, eller yngre)	Äldre köpare (ca 50 år, eller äldre)	Köpare av grupphusbyggda småhus
<b>Beskrivning av gruppen (generellt)</b>	Mer pressad ekonomi. Behov av stor yta. Mindre kunskap om energi och boende.	Mindre pressad ekonomi. Mindre behov av stor yta. Större erfarenhet av att äga hus.	Kartläggningen har liten kunskap om denna grupp.
<b>Hinder: Ekonomi</b>	X	(X)	?
<b>Hinder: Avsaknad av energieffektiva erbjudanden</b>	X	X	?
<b>Hinder: Låg kunskap</b>	X	(X)	?
<b>Hinder: Upplevelse av att standardvalet är energieffektivt</b>	X	X	?
<b>Hinder: Konkurrens mellan energi-effektivitet och andra tillval</b>	X	X	?

Tabell 5. Identifierade hinder uppdelat per köparkategori. Författarens sammanställning.



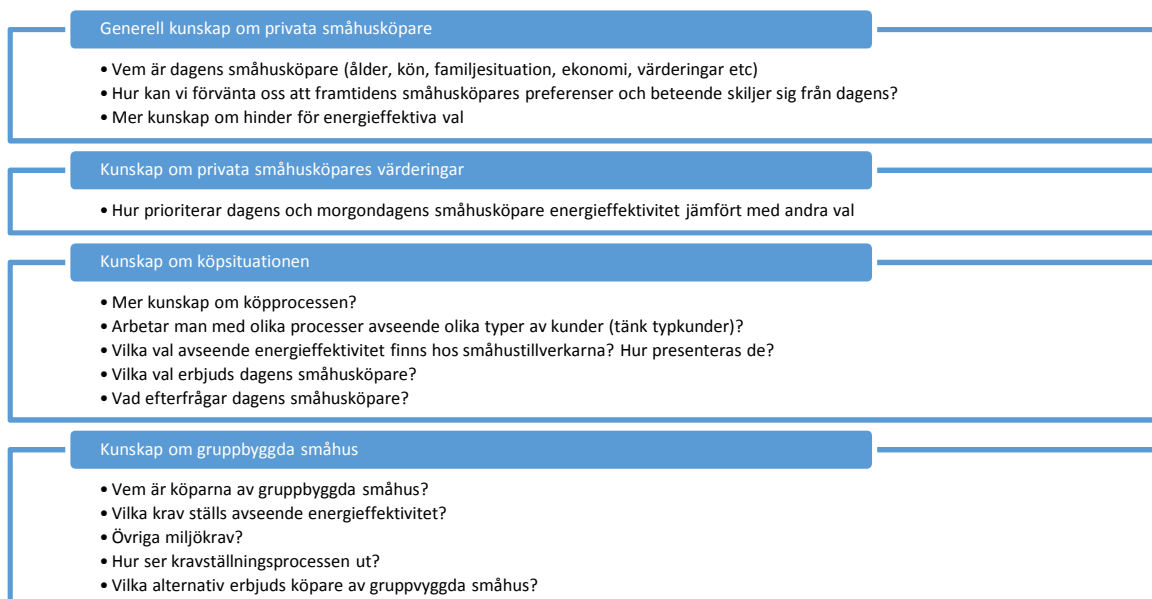
Det finns en rad trender som kan påverka hur framtidens köpare kommer att agera. Hur dessa kommer att påverka framtidens köparens attityder och beteende är svårt att säga om, men nedan följer en lista på några av dessa trender och möjlig påverkan.

Trend	Möjlig påverkan på beteende avseende energieffektivitet
Trygghet värderas högre hos unga, liksom det "lilla" livet (boende, familj etc.)	Efterfrågar kvalitet högre (tex fuktsäkerhet). Använd denna typ av argument mer i marknadsföring. Kan efterfrågan på småhus öka?
Unga bor kvar i stan efter det att barnen kommit	Kan efterfrågan på småhus i denna grupp minska?
Smarta hem	Minskning av hushållselen/minskning av effekttoppar
Elfordon och självkörande bilar	Behov av laddmöjligheter (gynnsamt med solceller) och på sikt minskat behov av plats för bil. Lägets betydelse minskar.
Delandekonomi	Efterfrågan på mer flexibla boendelösningar. Delande av vissa ytor.
Klimatfrågans förskjutning mot tillverkning	Efterfrågan på information om materialens klimatpåverkan, samt krav på minskning av densamma.

Tabell 6. Trender som kan påverka val vid köp av småhus. Författaens sammanställning.

### 3.2 Behov av ytterligare kunskap

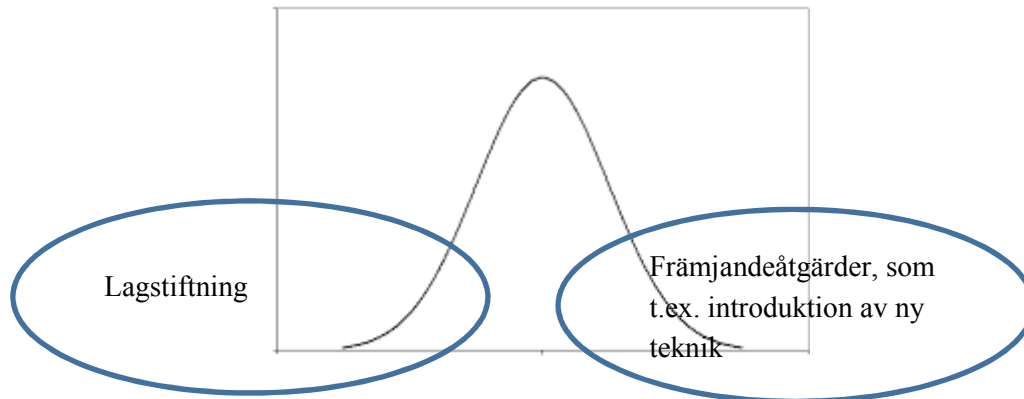
Inom ramen för denna förstudie har det identifierats ett antal frågor som inte kunnat besvarats inom ramen för förstudien, men som är relevanta för den övergripande frågeställningen. Dessa presenteras nedan, Figur 35.



Figur 35. Kvarstående frågeställningar. Författarens sammanställning.

### 3.3 Förslag på fortsatt arbete

Olika typer av åtgärder kan ha olika målgrupp. Lagstiftning har oftast som syfte att få de delar av en grupp som har det *sämsta* beteendet att förbättra sig. Främjandeåtgärder som gynnar de som redan idag har ett beteende i framkant syftar till att utveckla nya lösningar/öka marknaden för, som på sikt kan komma en större grupp till gagn. Detta kan illustreras genom var de olika åtgärderna används illustrerat i en normalfördelningskurva, se Figur 36:



Figur 36. Illustration av normalfördelning avseende tex prestanda inom energieffektivitet och typ av åtgärder som lämpar sig för respektive grupp.

Denna förstudie föreslår främjandeåtgärder som syftar till att arbeta med den grupp småhustillverkare och köpare som har hög potential att bli föregångare. Behovet av åtgärder skiljer sig åt beroende på om köparna är privatpersoner som köper bostad för eget bruk (styckbyggda småhus) eller köpare av gruppbyggda småhus.

Viljan att köpa energieffektiva lösningar är stor hos både äldre och yngre personer, möjligtvis med en övervikt åt ett något större engagemang hos yngre. Det betyder att det är de hinder som finns mellan intention och faktiskt beteende som är avgörande för utfallet avseende energieffektiva tillval, inte värderingarna.

Äldre köpare (runt 50 år och över) drabbas i mindre utsträckning av de hinder som identifierats för att välja ett mer energieffektivt småhus. Förstudiens rekommendation är därför att rikta sig mot denna åldersgrupp i den mån kommande aktiviteter ska riktas direkt mot köparna.

Identifierade åtgärder listas nedan.

- *Öka kundkännedomen*  
Syftet är att öka kunskapen om kundernas preferenser avseende energieffektivitet. Som har beskrivits ovan finns en rad frågor och parametrar som denna förstudie inte kunnat finna svar på. Denna åtgärd skulle bland annat kunna genomföras genom intervjuer med småhuskunder samt genom att samla kunskap som redan finns hos småhustillverkarna. Denna kunskap ligger till grund för övriga åtgärder.

Åtgärden adresserar inte något av de identifierade hindren, men är en förutsättning för att kunna designa nedanstående åtgärder.

- *Paketutveckling för och visualisering av energieffektiva val*  
Syftet är att utveckla lättillgängliga paket för energieffektiva lösningar och visualisera fördelarna med dessa jämfört med standardlösningar. Här bör det även undersökas om småhustillverkarna kan enas om ett gemensamt sätt att visualisera var just detta hus befinner sig avseende energieffektivitet, så att köpare enkelt kan jämföra olika alternativ. Det bör även undersökas om de energieffektiva valen kan göras till förvalt alternativ (default).

Åtgärden adresserar hinder att det saknas tydlig marknadsföring av energieffektiva paket och hindret att det finns en låg kunskap om fördelarna med energieffektivisering hos småhusköpare, samt hindret att standardvalet upplevs som energieffektivt. Medverkande i arbetet bör vara småhustillverkare, med säljare och småhusköpare som referensgrupp.

- *Ta fram typkunder för marknadsföring avseende energieffektivitet*  
Undersök om det går att utarbeta typkunder (tex avseende värderingar, ålder och var på normalfördelningskurvan de befinner sig). Kan man lära sig av andra branscher här (t.ex. fordonsindustrin?). Arbetet sker hos småhustillverkarna och försäljarna.
- *Utbilda försäljarna*  
Syftet är att utbilda försäljarna i hur man kan prata kring energieffektivitet och vilka argument som är lämpliga att använda beroende på vilken typ av köpare de arbetat med. Material från föregående aktiviteter används här. Samverkan mellan småhustillverkare och försäljare.
- *Öka kunskapen om grupphusbyggda småhus*  
Öka kunskapen om försäljningen av grupphusbyggda småhus och utarbeta åtgärds paket utifrån denna kunskap.
- *Energilån*  
Ett stort hinder är de ekonomiska ramar som finns för småhusköpare. Det kan innebära att trots att en åtgärd har god lönsamhet, så genomförs den inte, i brist på kapital för investeringen. Möjligheten att få mer fördelaktiga lån för energieffektiva/miljöanpassade byggnader diskuteras inom en rad sammanhang, bl.a. BeSmå och SGBC, Sweden Green Building Council. En statlig utredning i ämnet publicerades den 6 december. Utredningen föreslår inte energisparlån för småhus, och inte heller en utökning av ROT-avdraget (Utredningen om energisparlån., 2017).

Åtgärden adresserar hindret ekonomi och kan genomföras i samarbetet med banker och småhustillverkare.

## 4 Referenser

### 4.1 Referenser

- Andersson, U. O. (2017). *Larmar och gör sig till*. Göteborg: SOM-institutet. Göteborgs universitet.
- BeSmå. (11 2017). Intervjuer avseende intentioner kring energieffektivitet på tre bomässor. Ej publicerat. Karlstad, Eskilstuna, Nässjö: WSP.
- Boklok. Skanska och IKEA. (den 29 Juni 2017). *BOKLOK. 90-talisternas boendepreferenser*. Hämtat från BOKLOK: <http://www.boklok.se/upload/1%20-%20BOKLOK%20SVERIGE/3%20-%20Bilder%20SE/20%20%C3%A5rs%20jubileum/90-TALISTERS%20BOENDEPREFERENSER.pdf>
- Borgström, S. (2017). *Energi i försäljningsprocessen. Intervjuer med småhustillverkare*. Göteborg: WSP.
- Bouvé, K. (2016). Betalningsvilja för miljövänlig mat. i A. o. Bergström, *Hållbarhetens horisont* (s. 51 ff). Göteborg: SOM-institutet. Göteborgs universitet.
- Boverket. (2014). *Förutsättningar för ökat småhusbyggande i storstadsregionerna. Delrapport 1. Rapport 2014:24. Regeringsuppdrag*. Karlskrona: Boverket.
- Carlsson, K. H. (2015). *Allmänheten och klimatet 2015*. Stockholm: WSP, Naturvårdsverket.
- Ekberg, T. (2016). *Rapport 2016:4. Kan vi gå före? 1000 unga vuxna i Västra Götaland om hur de lever idag och om hur de ser på sin och samhällets framtid*. Göteborg: Västra Götalandsregionen.
- Energimyndigheten. (den 29 Juni 2017). *Energimyndigheten. Den officiella statistiken*. Hämtat från [www.energimyndigheten.se](http://www.energimyndigheten.se): <https://www.energimyndigheten.se/statistik/den-officiella-statistiken/alla-statistikprodukter/>
- Flink, H. (den 27 06 2017). Försäljnings- & Affärsutvecklingschef. (S. Borgström, Intervjuare)
- Fransén, H. (den 27 06 2017).
- Hammarberg, R. (den 28 June 2017). PM Grönt bostadsbyggande. *PM Grönt bostadsbyggande*. Stockholm: WSP.
- IHM. (den 30 Juni 2017). *Olika generationer- olika perspektiv*. Hämtat från IHM: <https://www.ihm.se/blogg/arash-gilan/olika-generationer-olika-perspektiv>
- Kairos Future. (2013). *Global Youth 2013*. Kairos Future.
- Kairos Future. (Maj 2016). *Morgondagens boende- och flyttmönster, del 2 av 3: Vad är en attraktiv plats. Om platsvärden i olika livsfaser och livsstilar*. Kairos Future. Hämtat från Kairos Future.
- Kairos Future. (2016). *Morgondagens boende- och flyttmönster, del 3 av 3: Vad är en attraktiv bostad? Om en syn på bostad i förändring*. Kairos Future.

- Kairos Future. (den 27 June 2017). *När generation Ordning tar över*. Hämtat från Kairos Future:  
<https://www.kairosfuture.com/se/publikationer/nyheter/nar-generation-ordning-tar-over/>
- KODarkitekter. (den 08 Dec 2017). *KOD arkitekter*. Hämtat från 500k:  
<http://kodarkitekter.se/projekt/500k/>
- Movehome. (den 29 Juni 2017). *Framtidens boende*. Hämtat från Movehome Lab:  
<https://www.movehome.se/lab/start>
- Movehome. (den 29 Juni 2017). *Vad gör ett hem till ett hem?* Hämtat från MovehomeLabs:  
<https://www.movehome.se/lab/labbet/trendrapport-3>
- NCC. (den 09 02 2015). *Hur svenskarna vill bo*. Hämtat från NCC:  
<http://mb.cision.com/Public/197/9719787/8d09a85bbf816edf.pdf>
- Nilsson, A. o. (2012). *Attityder till miljöfrågor*. Lund: Studentlitteratur.
- Novus. Linnéuniversitetet. (den 30 Juni 2017). *Sveriges ungdommar om framtiden; Från YOLO till oro*. Hämtat från LNU:  
[https://lnu.se/contentassets/39b4d828ebd14d4db6be77e3a0dfa016/lnu\\_rapport\\_yolotilloro.pdf](https://lnu.se/contentassets/39b4d828ebd14d4db6be77e3a0dfa016/lnu_rapport_yolotilloro.pdf)
- SCB. (den 27 Juni 2017). *SCB Boendestatistik*. Hämtat från SCB Boendestatistik:  
[http://www.scb.se/sv/\\_Vara-tjanster/Tjanst artiklar/Ny-statistik-om-hushall-boende-och-bostader/](http://www.scb.se/sv/_Vara-tjanster/Tjanst artiklar/Ny-statistik-om-hushall-boende-och-bostader/)
- SCB. (den 27 Juni 2017). *SCB Bygglövsstatistik för bostäder*. Hämtat från <http://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/boende-byggande-och-bebyggelse/bygglövsstatistik-for-bostader-och-lokaler/bygglövsstatistik-for-bostader-och-lokaler/>
- Skanska. (den 12 Juni 2017). *Pressmeddelande. Ny bostadsrapport från Skanska. Så påverkas bostadsbyggandet av befintliga byggnormer*. Hämtat från <http://www.skanska.se/om-skanska/press/pressmeddelanden/205479/Ny-bostadsrapport-fran-Skanska-Sa-paverkas-bostadsbyggandet-av-befintliga-byggnormer>
- SOM-institutet. (den 29 Juni 2017). *SOM-institutet*. Hämtat från SOM-seminariet 2017:  
[http://som.gu.se/digitalAssets/1624/1624067\\_som-seminariet-2017-em.pdf](http://som.gu.se/digitalAssets/1624/1624067_som-seminariet-2017-em.pdf)
- Taylor, R. H. (2009). *Nudge*. Penguin Books.
- Theorell, C. E. (den 24 02 2016). *Lantmäteriet*. Hämtat från Undersökning om fastigheter:  
[https://www.lantmateriet.se/globalassets/pressrum/dokument/2016/rapport-undersokning-om-fastigheter\\_2016.pdf](https://www.lantmateriet.se/globalassets/pressrum/dokument/2016/rapport-undersokning-om-fastigheter_2016.pdf)
- TMF, Trä och möbelgöretagen. (den 27 Juni 2017). *Marknadsstatistik Dec 2016*. TMF. Hämtat från Marknadsstatistik dec 2016.
- Utredningen om energisparlån. (2017). *SOU 2017:99 Effektivare energianvändning. Betänkande av Utredningen om energisparlån*. Stockholm: Statens offentliga utredningar.
- Veidekke. (u.d.). *Så löser vi bostadskrisen. Strategier för en fungerande bostadsmarknad*. Veidekke.
- WWF. (den 20 Mars 2017). *WWFs Klimatbarometer. Sifundersökning 20 mars 2017*. Hämtat från WWF: <http://www.wwf.se/source.php/1694459/Klimatbarometern%20mars%202017%20-%20Sifo-undersokning.pdf>

#### 4.2 Identifierade organisationer och ytterligare kunskapsunderlag, som ej inkluderas i studien

##### YTTERLIGARE KUNSKPSUNDERLAG

- OneStopShop, Linnéuniversitetet har gjort en enkätundersökning hos befintliga småhusköpare med information avseende attityder och beteende. Presentation 3 oktober 2017.
- Kairos Future (enbart webbmaterial i denna studie)
- ”Jag vill ha bostad nu”
- Ungdomsbarometern.
- Kajsa Kramming. Doktorsavhandling 2017. Unga förväntar sig en miljökatastrof.
- Annika Carlsson Kanyama (KTH/FOI) Gender och beteende avseende boende.
- Oxana Mont. Lunds Universitet. Nudging.
- Fredrik Karlsson. Göteborgs Universitet.
- Eva Alner. Umeå.
- SB Insight. Millenials och generation Z om hållbarhet.
- Naturvårdsverket (Hans Wråde, Malin Modh)
- Konsumentverket (Maria Ivarsson)

##### POTENTIELLA INTRESSENER

- Byggvaruhandel
- Byggbolag/entreprenörer
- Branschföreningar för alla typer av företag som arbetar med att sälja energieffektiviserande utrustning: VVS-fabrikanternas råd, Sv. Byggindustrier, fönstertillverkare, solskyddstillverkare, solcellsinstallatörer, laddstolpar, batterier, isolering, värmepumpar etc.
- Försäkringsbolag
- Energibolag
- Nystartad organisation, Gröna Städer.
- Hyresgästföreningen (om frågan utvidgas)
- SABO (om frågan utvidgas)
- Svanen