

Marketing Techniques

Jan Kalderén

Vidargatan 3
113 27 Stockholm
Tel 08 34 28 56
Mobil 070 338 73 73
E-mail mark.tech@telia.com

Kommunalt byggande

Juni 2009

* Kundvärde

Innehåll

Syfte, metod

Sid

2

Resultatredovisning

1 Kundvärde

3

Projektgrupp

Jan Kalderén

Jonas Gustafsson

Kalle Torstensson

Marketing Techniques har fått i uppdrag av TMF - Trä- och möbelindustriförbundet - att genomföra en undersökning bland landets kommuner om olika aspekter på kommunernas bostadsbyggande.

Syfte

Undersökningen ska belysa kommunernas önskemål och krav på byggherren.

Metod

Undersökningen genomfördes i form av telefonintervjuer under perioden januari - mars 2009.

Endast två intervjuare användes vilket gav god kontroll över fältarbetet. Intervjuerna genomfördes från Stockholm.

Respondent var den person som kunde besvara alla de tre områdena som ingår i undersökningen. (Se bilaga 2). Det kunde vara t ex "byggnads- och exploateringsansvarig", "miljö-, byggnadsavdelning", "exploateringskontoret".

Från ett slumpmässigt urval av 100 kommuner erhöles svar från 75. Respondenterna kontaktades upp till fem gånger. Några direkta vägrare förekom. Som jämförelse med svarsfrekvensen kan nämnas att den för enkäter (postal undersökning) ligger runt 30 %, för nätenkäter ofta lägre. Denna undersökning håller således mycket god kvalitet.

Intervjuerna genomfördes över hela landet med viss överrepresentation av de två norra klimatzonerna för att kompensera det ringa antal intervjuer som blivit fallet vid ett urval proportionellt med befolkningen.

Resultatredovisning

1 Kundvärde

Detta block omfattar tre frågor.

Fråga 1. Vid exploateringsavtal mellan kommuner och byggherre, vilka tror du för en svensk kommun i allmänhet är de två viktigaste egenskaperna en kommun ställer på en byggherre?

Fråga 2. Och om du ser just på din kommun, vilka är de två viktigaste egenskaperna för er?

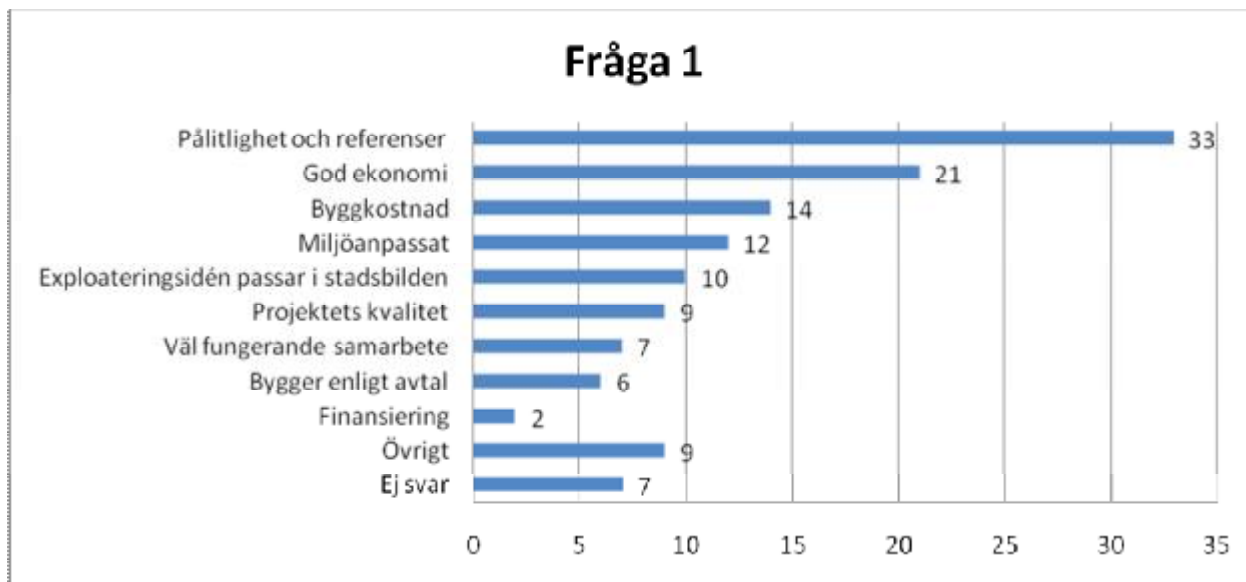
Fråga 3. Jag kommer nu att räkna upp fyra egenskaper och vill att du med en siffra mellan 5 och 1 anger hur viktig du personligen anser den vara för val av byggherre för er kommun. Siffran 5 betyder mycket viktig och 1 helt oviktig.

Som framgår av frågeformuleringen är fråga 1 och fråga 2 s k öppna frågor, dvs inga egenskaper finns angivna i frågeformuleringen. Dessa egenskaper har sedan kodats i de redovisade grupperna.

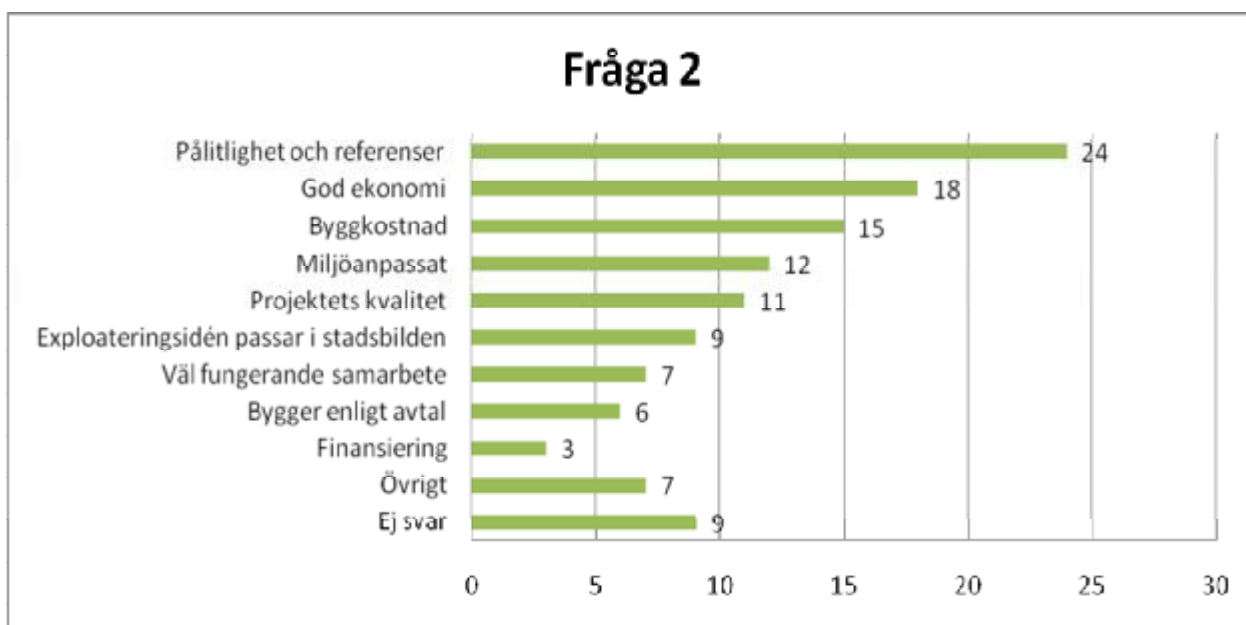
Fråga 1 är en så kallad projektiv fråga dvs man sätter in en annan person i stället för respondenten själv. Den används bl a vid "känsliga" frågor ("hur ofta borstar du tänderna") och vid faktafrågor där man inte vill skylta med sin eventuella okunskap. Det är en öppen fråga till skillnad mot fråga 3 som ger ett antal redan färdiga alternativ. De öppna frågorna, fråga 1 och fråga 2 ger i stort sett samma resultat beträffande rangordning och antal avgivna svar, något färre svar för fråga 2, helt enligt "teorin".

Fråga 3 har ett antal angivna egenskaper som angavs av TMF och som respondenten ska värdera. Som framgår av figur 3 är skillnaden mellan enfamiljs- och flerfamiljshus obetydlig men skiljer sig avsevärt mellan de olika egenskaperna. "Miljö- och energiaspekter" ligger i topp, följt av "byggkostnad". "Kommunal byggherre" får låg poäng. De två högst värderade egenskaperna från fråga 3 kommer dock långt från de viktigaste egenskaper från fråga 1 och fråga 2, som väl kan sägas spegla mer kommersiella aspekter.

Resultaten av frågorna 1 - 3 framgår av figurerna nedan.



Figur 1. De 2 viktigaste egenskaperna vid val av byggherre (projektiv fråga)



Figur 2. De 2 viktigaste egenskaperna vid val av byggherre (egen uppfattning)

Fråga 3

	Enfamiljshus	Flerfamiljshus
Miljöaspekter	4,11	4,09
Byggkostnad	3,58	3,68
Entreprenadform	2,24	2,42
Kommunal byggherre	1,78	1,92

Figur 3. Medelvärden för givna egenskaper vid val av byggherre