



Trädgårdsrådgivning via kataloghusföretag

- en undersökning om efterfrågan och
metod i praktiken

Kristina Nygren

Garden consulting trough prefab house companies – a research in market
and method in reality

Självständigt arbete inom landskapsarkitektur, 15 hp

Landskapsarkitektprogrammet

Institutionen för Stad och Land

2010,Uppsala

Kandidatarbete vid institutionen för stad och land, SLU Uppsala

Kandidatarbete vid Sveriges lantbruksuniversitet, fakulteten för
naturreсурser och lantbruksvetenskap, institutionen för stad och land i
Uppsala, LA- avdelningen

EX0529 Kandidatarbete i landskapsarkitektur, 2010, 15hp på
landskapsarkitektprogrammet, grund C

© Kristina Nygren

Titel: Trädgårdsrådgivning via kataloghusföretag – en undersökning om
efterfrågan och metod i praktiken

Engelsk titel: Garden consulting through prefab house companies – a research
in market and method in reality

Nyckelord: Trädgårdsrådgivning, kataloghus, färdig trädgård, principförslag,
principträdgård, kataloghusträdgård

Handledare: Anna Tandré, institutionen för stad och land

Examinator: Ylva Dahlman, institutionen för stad och land

Online publication of this work: <http://epsilon.slu.se/>

Inledning

Att bygga hus är en av de största investeringarna man gör i livet och många väljer att köpa ett kataloghus. Som blivande landskapsarkitekt har jag intresserat mig för den stora grupp människor som väljer detta boende och hur deras situation ser ut ur trädgårdssynpunkt.

I doktorsavhandlingen *Drömmen om det egna huset – från bostadsförsörjning till livsprojekt* (2004) diskuterar Annika Almqvist drömmen om ett hus. Ett hus fyller nämligen behoven av självständighet, relation och skapande.

Frihetskänslan fås genom distansen till grannarna, relation genom att huset är den plats där familjerelationerna vårdas och skapande fås genom att man själv kan förändra huset och den livsstil som levs. Att flytta till hus kan dessutom vara ett sätt att bekräfta att man som person satsat stort gällande arbete, pengar, tid och förhoppningar (Almqvist 2004). Trädgården är en del av att bo i hus varvid jag tror att drömmen om ett hus går hand i hand med drömmen om en trädgård.

Processen att bygga hus är lång och innebär för många mer arbete än vad de hade räknat med. Att bygga hus kan vara stressigt och tära både på de ekonomiska medlen samt på familjeförhållandet (*Vibyggerhus* 2010). Under husprocessen får kunden hjälp med att fatta beslut angående husets utseende och funktion. De får även särskild hjälp med köksplanering och inredningshjälp av kunniga rådgivare. När huset är färdigt flyttar kunden in men på tomten utanför är spåren av en byggarbetsplats fortfarande stora berättar kataloghusförsäljaren Peter Henriksson¹ vid Anebyhus. Någon hjälp med trädgården utanför erbjuder inte husföretagen trots att trädgården utgör en stor del av kundens hela boendesituation.

Syfte

Mitt huvudsyfte är att undersöka om nyblivna kataloghusägare är en potentiell kundgrupp för trädgårdsrådgivning och hur en metod skulle kunna se ut för hur man via husföretaget skulle kunna erbjuda trädgårdsrådgivning i praktiken. Som en underfråga vill jag undersöka om tillvägagångssättet att bygga kataloghus går att applicera på processen att planera och anlägga trädgården runtomkring huset. Min förhoppning är att nyblivna husägare ska kunna erbjudas experthjälp gällande planering och anläggning av sin trädgård på samma sätt som de erbjuds hjälp med planering och uppförande av huset.

Avgränsning

I arbetet redovisas tre principförslag på trädgårdsutformning med olika detaljeringsgrad i form av varsitt gestaltningsförslag med beskrivande text. De tre planförslagen utgår från samma plana tomt på 1000 m² varav hus och bilgarage upptar 120 m². Tomten saknar tidigare befintlig vegetation. Till två av principförslagen följer också ett förslag på hur tillvalslistor skulle kunna se ut. Växtematerialet är begränsat till att klara zon I-V. Arbetet tar inte upp några

¹ Peter Henriksson. Kataloghusförsäljare på Anebyhus. Samtal 14.4.2010

kostnadskalkyler och visar heller inte en helt färdigt metod, utan endast ett förslag.

Metod

Underlaget till denna kandidatuppsats är hämtat både genom litteraturstudier såsom examensarbeten, undersökningar, böcker, artiklar och bloggar samt genom samtal med kunniga inom ämnet.

Litteraturundersökning

Min huvudlitteratur i uppsatsen är examensarbetet *En färdig trädgård-enkätundersökning om gruppbebyggda småhusträdgårdar* (Rydberg 2009). Enkätundersökningen visar hur JM:s huskunder värdesätter en ”färdig” trädgård, deras intresse för trädgårdsrådgivning samt vad de önskar i en trädgård. Denna litteratur förklarar kataloghusköparen som kundkrets samtidigt som den legat till grund för framtagandet av mitt resultat i del 2.

För att komplettera och styrka ovan nämnda undersökning har jag läst pressmeddelandet *Skanskas Bostadspanel: trädgårdens läge och skydd mot insyn påverkar bostadsköp* som sammanfattar en trädgårdsundersökning som utförts av Skanska.

För att kunna ta del av kataloghusägares erfarenheter och tankar kring processen att bygga hus har jag undersökt flera bloggar (*Vibyggerhus.se – inspiration till ditt nya hus* 2009) skrivna i ämnet. I samband med detta undersökte jag sambandet mellan valet av hel- eller delad entreprenad jämfört med upplevd arbetsinsats. Jag fann dessa bloggar intressanta då de ofta ger en ärlig bild av hur kunderna upplever byggprocessen. De bloggar som valdes ut representerade både kunder som valde hel- eller delad entreprenad.

För att få en inblick i vilket utbud och vilka valmöjligheter kataloghuskunder ställs inför har jag valt att läsa och gå igenom Myresjöhus huskatalog *Attraktion från Myresjöhus* (2009) och deras tillvalskatalog *Möjligheter* (Myresjöhus 2010).

Boken *Kataloghuset – det egna hemmet i byggsats* (Byggförlaget 2004) lästes för att få en bakgrund till kataloghusens historia och hur de utvecklats med tiden.

För att förstå hur synen på kataloghus är utifrån en arkitekts perspektiv har jag läst artikeln *Arkitekturitet eller kataloghus?* (2006) skriven av Carl Ståhle.

Jag har även använt mig av boken *Villaträdgårdens historia – ett 150-årigt perspektiv* (Wilke 2006) för att förstå hur dagens trädgårdsideal ser ut vilket också ger förslag om många husägares trädgårdstankar.

Jag har också haft hjälp av en mängd olika böcker inom ämnet trädgårdsdesign för att undersöka vilka likheter som finns mellan att planera ett hus och att planera en trädgård. Dessa böcker har varit *Trädgårdens rum* (Kvant & Plamgren 1999), *Trädgårdsdesign – för en vackrare hemträdgård* (Rosenholm & Rosenholm 2006), *En bok om trädgårdar* (Martinsson 1957), *Mitt hem och min trädgård* (Larsson & Martinsson 1963) samt *Trädgårdens natur* (Möller 1992). Dessa böcker har samtidigt varit viktiga vid utformandet av de tre olika trädgårdsmodellerna.

.Samtal

För få en bild av hur husköparprocessen går till och vilka erfarenheter människor i branschen har hölls samtal med två kataloghusförsäljare från olika företag. Genom att prata med Peter Henriksson från Anebyhus och Urban Sandehl från Myresjöhus har jag fått en förståelse för synen på trädgård från både säljare och kund genom husprocessen. Att försäljarna kommer från varsitt kataloghusföretag möjliggör en jämförelse dem emellan. Båda samtalen har varit lågstrukturerade med några förbestämda frågor. Varav det ena också spelades in för att kunna återge samtalet så korrekt som möjligt.

Resultat del 1: Kataloghusköparen som kundkrets

Att köpa hus är förmodligen den största investeringen många gör i sitt liv både ekonomiskt och emotionellt och det är ofta början på en helt ny fas i livet. Innerstadens puls och lägenhetsliv lockar kanske inte längre utan istället önskas ett eget hus i ett lugnare kvarter. Kanske har det blivit tillökning i familjen vilket har ökat behovet av lekvänliga och generösa ytor.

I denna del av uppsatsen presenteras först begreppet kataloghus med dess historia. Sedan redovisas hur husprocessen ser ut i början då hustyp och tomt väljs. Därefter presenteras husföretagens upplägg med tillvalslistor samt den speciella tågordning som det innebär att bygga hus. Tågordningen har jag under min arbetsprocess funnit nödvändig att undersöka, för att kunna sätta mig in i kundens situation.

Kataloghus – nybygge som tilltalar den breda massan

Istället för att köpa ett äldre hus med en uppvuxen trädgård väljer en del att bygga helt nytt. Många väljer då att bygga utifrån en färdig kataloghusmodell som modifieras efter kundens egna preferenser gällande utseende, planlösning och efter tomtens förutsättningar. Det finns större valfrihet idag än vad det någonsin funnits.

I boken *Kataloghuset – det egna hemmet i byggsats* (Andersson m.fl 2004 s. 7) beskrivs kataloghus som ett enfamiljshus som saluförs i katalog och som kunden kan beställa hos en hustillverkare. Huset är en variant av ett typhus vilket betyder att det är prefabricerat och går att upprepa. Genom att erbjuda billiga hus av god kvalitet som de flesta har råd med har kataloghusen nått stora framgångar. Alla associerar dock inte kataloghusen med något positivt.

Arkitekten Carl Ståhle skriver i artikeln *Arkitekturritat eller kataloghus?* (2006) om hur fullt det ansågs vara att som arkitekt prata om kataloghus och prefabricering då han utbildade sig. Husen fick dåligt rykte då de ansågs vara en lagom standardlösning med dåliga material. De gick tvärt emot dåtidens ideal som innebar tron om det perfekta huset för den speciella tomten och den unika beställaren. Han är därför skeptisk till att husen kallas för arkitekturritade då de varken är anpassade till platsen eller brukaren.

Trots att kataloghusen bland vissa anses ha dåligt rykte är det fenomenet kataloghus ingenting nytt. Det var på 1930-talet som tillverkningen av monteringsfärdiga hus fick ordentligt uppsving i Sverige. Det fanns husföretag över hela Sverige där man från början skapade hus med lokal särprägel. Detta förändrades dock senare då husen blev en industriellt tillverkad produkt utan anknytning till platsen den kom att uppföras på. Många svenska hem, uppförda från 30-talet och framåt, är ofta kataloghus utan att vi uppfattar dem som massproducerade. Idag är det svårt att se vilka hus som är ritade av arkitekter och vilka som är kataloghus eftersom husen har individualiserats och anpassats till både omgivning och de boende. Idag går de istället under samlingsnamnet ”äldre hus” oavsett ursprung. (Andersson m.fl. 2006 s. 10, 14)

Att kataloghuset har haft lite av ett mindervärdeskomplex gentemot den arkitekturritade villan tas också upp i boken. I jämförelse med villan indikerade ett kataloghus varken stil, klass eller exklusivitet. Kataloghusen beskrivs istället som lagom gällande exempelvis husets och tomtens storlek samt hur praktiska de ansågs vara (Andersson m.fl. s.7, 8). Arkitekten Carl Ståhle skriver dock i sin artikel (*Arkitektur eller kataloghus?* 2006) att det idag ser annorlunda ut och menar att det finns många kataloghus som är bra både tekniskt och materialmässigt.

Välja hus och välja tomt

Besöker man webbsidan www.huskataloger.se (2010) visas en lista på över 50 olika kataloghusföretag som är verksamma i Sverige. Varje husföretag har uppskattningsvis mellan 30 och 50 olika hus att välja mellan. Stilen på husen varierar mellan allt från nyfunktionalism och minimalism till herrgårdsliknande hus och lantliga mangårdsbyggnader.

Kataloghusen går i de flesta fall att modifiera och anpassa efter kundens behov och estetiska preferenser, berättar kataloghusförsäljaren Peter Henriksson² på Anebyhus. Man tillåts då göra stora ändringar som exempelvis förändra husets längd och bredd, planlösning, takvinklar samt fasad- och takbeklädnad, berättar han. Trots det stora utbudet av hus vet kunden ofta vilken hustyp de intresseras av, menar Urban Sandehl³ från Myresjöhus.

Parallellt med att kunden bestämmer hustyp sker tomtletandet, berättar Henriksson.² Ibland åker husförsäljaren ut till en tomt som kunden har för avsikt att köpa för att undersöka de fysiska förutsättningarna för att bygga hus, samt diskutera eventuella markarbeten, berättar Sandehl.³ Eftersom tomterna kan variera gällande storlek, läge och topografi gör det att huset också måste anpassas därefter. Tomtens väderstreck och husets placering i förhållande till solen är de frågor som är aktuella i samband med att kunden väljer tomt, fortsätter Sandehl. En del kunder börjar då fundera smått kring husets infart och gångvägar, berättar Henriksson. Enligt honom är det egentligen inte förrän en månad före inflyttning som kunden först inser att det inte finns någon trädgård till huset. Sandehl beskriver på liknande sätt att trädgården kommer som en ”kalldusch” då många husköpare redan ligger på lånegränsen vilket gör att det inte finns utrymme för några extra kostnader som att anlägga en trädgård. Att kunden redan behövt

2 Peter Henriksson. Kataloghusförsäljare på Anebyhus. Samtal 14.4.2010

3 Urban Sandehl. Kataloghusförsäljare på Myresjöhus. E-post 11.5.2010

lägga mellan två och tre miljoner för tomtytan på cirka 1000 m² är inte ovanligt i stockholmsområdet, berättar Henriksson.

Enligt Sandehls³ krävs det många möten innan kunden bestämmer vilket husföretag de önskar ingå avtal med. Henriksson² berättar att kunden ofta står och väljer mellan 2-3 olika husföretag innan tillverkare bestäms. Husen brukar nämligen ha stora likheter med varandra gällande utseende och kostnad. Det som avgör valet av husföretag är istället om kunden erbjuds andra mervärden såsom inredningshjälp och andra tjänster, upplever Henriksson. Han förutspår att erbjudanden om trädgårdshjälp skulle gynna både husföretag och kund.

Tillvalslistor åskådliggör kundens alternativ

Att det är många beslut som kunden behöver ta innan huset är redo att börja byggas är både Henriksson och Sandehls eniga om.⁴ För att minska kundens beslutspress tas besluten vid olika skeden i processen från de stora frågorna till de mindre. För att åskådliggöra kundens olika exteriöra alternativ arbetar exempelvis Myresjöhus (2009 s. 117-189) med alternativlistor i sin katalog som visar vad som ingår i standard och vad som är tillval. Där presenteras exempelvis vilka fasadbeklädnader, takpannor, och fönster som ingår i huspriset och vilka val kunden kan betala extra för. Alternativen är framtagna utifrån olika samarbetspartners sortiment vilket gör att priserna kan hållas nere, berättar Henriksson.⁵

Sandehls⁶ berättar att kunden först får besluta husets exteriöra utseende tillsammans med husförsäljaren. Det andra beslutsskedet rör husets planlösning som ingås då utsidan är färdigplanerad. När utsida och planlösning är färdigplanerad samt husets placering på tomten är bestämd, skickas handlingarna in för bygglovsprövning. I väntan på svar inleds det tredje beslutsskedet som rör husets detaljer. Det tas då beslut om utseendet av kök, badrum och rummens ytskikt vilket görs i samråd med en köksrådgivare respektive en inredningsarkitekt som husföretaget samarbetar med, berättar Sandehls. Som ytterligare hjälp finns en mer detaljerad tillvalskatalog från Myresjöhus kallad *Möjligheter* (2010) som visar den typen av alternativ. Genom att göra olika tillval och andra ändringar från husets originalutformning kan man som kund påverka och sätta sin personliga prägel på sitt boende. Kunden har alltså stor valfrihet inom vissa givna ramar vilket är ett koncept som även skulle kunna fungera i trädgården.

Sköt byggandet själv eller låt andra göra det åt dig

För dem som varken har kunskap om, eller tiden till, att planera och övervaka hela byggprocessen erbjuder många husföretag totalentreprenad vilket innebär att husföretaget ansvarar för det mesta. De sköter kontakten med hantverkare, entreprenörer och leverantörer och ansvarar för att tidplanen hålls och att huset byggs på rätt sätt. På så sätt slipper kunden lösa problemen som kan uppstå med försenade leveranser, hantverkare som inte kommer på utsatt tid och andra

4 Peter Henriksson. Kataloghusförsäljare på Anebyhus. Samtal 14.4.2010 & Urban Sandehls.

Kataloghusförsäljare på Myresjöhus. E-post. 11.5.2010

5 Peter Henriksson. Kataloghusförsäljare på Anebyhus. Samtal 14.4.

6 Urban Sandehls. Kataloghusförsäljare på Myresjöhus. E-post. 11.5.2010

oförutsägbara händelser. I katalogen *Attraktion från Myresjöhus* (Myresjöhus 2009 s. 23) förklaras begreppet totalentreprenad med orden: ”gör vad du vill, vi ordnar allt och sen kan du flytta in” . På samma sida påstår de också: ”Att bygga hus kan betyda vila och en god bok” och menar alltså att totalentreprenad är lösningen på hur kunden får en bekymmersfri byggprocess.

Ett alternativ till totalentreprenad är så kallad delad entreprenad vilket riktar sig till dem som är kunniga och hellre vill bygga själva och samtidigt spara på kostnaderna. Huset levereras som en byggsats som kunden alltså själv kan bygga ihop eller kontraktera andra till att uppföra. Allt ansvar för att huset byggs klart ligger med detta alternativ på kunden.

På de många bloggar (*Vibyggerhus.se – inspiration till ditt nya hus* 2009) som finns idag kan man läsa om husbyggares berättelser från att de köpt en tomt till att de kunnat flytta in i huset och om vad som hänt sen dess. För många som valt delad entreprenad beskrivs byggprocessen som mer kämpig och tung än vad de hade förväntat sig. En del upplever att de tagit sig vatten över huvudet då all ledig tid måste läggas på att bygga på huset.

Av dem som valt totalentreprenad är det ingen jag hittat som har beskrivit processen som en tid för ”vila och en god bok” såsom Myresjö vill beskriva det i sin katalog. Då många upplever vardagen som redan stressfull kan ytterligare ett projekt alltså öka denna press och tidsbrist. Trots att kunden slipper utföra arbetet på själva huset ska ändå beslut hela tiden tas.

Trädgårdsrådgivning och ”färdiga” trädgårdar efterfrågas

Husägares intresse för ”färdiga” trädgårdar diskuteras i examensarbetet *En färdig trädgård – enkätundersökning om gruppbebyggda småhusträdgårdar* som landskapsarkitektstudenten Hanna Rydberg (2009) gjort för JMs räkning. JM är ett stort husföretag som på samma sätt som Skanska och Peab bygger stora småhusområden i grupp där varje hus sedan säljs färdiga för kunden att flytta in i. Trots att undersökningen gäller just gruppbebyggda småhusområden är den fortfarande relevant för ämnet då den visar hur en nybliven husägares intresse för trädgård. Undersökningen som presenteras i examensarbetet är baserad på enkäter som både presumtiva kunder och nyblivna husägare fått svara på.

I vissa gruppbebyggda småhusprojekt ingår en ”färdig” trädgård till huset vilket brukar betyda utrullad gräsmatta, planterad häck, asfalterad uppfart och plattlagd entré. ”Färdig” trädgård värderas högt hos både presumtiva och nyblivna husägare och har enligt undersökningen varit en stor anledning till varför de nyblivna husägarna valt just JM, då det ingick i köpet av hus.

Undersökningen visar att över 40 procent av JMs potentiella kunder, som inte köpt ett hus, vill anlita experthjälp för att planera trädgården i framtiden. Över 60 procent önskade dock hellre att JM bör erbjuda experthjälp gällande trädgård i samband med köp. En bekymmersfri trädgård anses, av de tillfrågade i undersökningen, vara en trädgård som kunden fått hjälp med att planera samt att den är anlagd och klar innan kunden flyttar in (Rydberg 2009 s. 46,50,51).

Möjligheten till avkoppling och vila är en av trädgårdens viktigaste funktioner visar undersökningen. Uteplatsen har därför en väldigt viktig roll i detta. Att bjuda in till middag och fest för vänner och familj är också en viktig funktion som trädgården har samt att den ska vara avskärmande. Vikten av att kunna odla

frukt, bär och grönsaker, ha tillgång till en stor gräsmatta samt möjlighet till blommande träd och rabatter ansågs också stor (Rydberg 2009 s. 44,45).

Betydelsen av en trädgård är stor visar undersökningen och det som värderas högt är tillgången till en uteplats med trätrall, färdigrullad gräsmatta samt att entrégången är plattlagd. Staket eller häck i tomtgräns ansågs också vara viktigt tillsammans med en asfalterad uppfart. Det som värdesätts lågt av husägarna är ytor lagda med grus, frösådd gräsmatta och färdigkomponerade rabatter med växter. Intresset för att kunna påverka utseendet av sin trädgård gällande färg och form på plattor samt storlek och val av häckväxt var stort. Det fanns även intresse för att kunna välja olika träd och växter till planteringar (Rydberg 2009 s. 47,48).

Att vi nu befinner oss i individualismens tid, fri från pekpinna skriver Åsa Wilke i boken *Villaträdgårdens historia – ett 150-årigt perspektiv* (2006 s. 238-277). Individualismen innebär att man själv får bestämma hur man vill bo istället för att tvingas in i tydliga stilideal som visar vad som är rätt och fel. Dagens friare ideal har lett till en stor mångfald inom både husarkitektur och trädgård där det är viktigt att husets ägare återspeglas.

Skanska har på liknande sätt som JM gjort en undersökning bland befintliga och pressumtiva kunder om deras inställning till hus och trädgård. Det redovisades i ett pressmeddelandet *Skanskas Bostadspanel: trädgårdens läge och skydd mot insyn påverkar bostadsköp*, under våren 2010. Även i denna undersökning visar resultatet att trädgården påverkar husköpet mycket. Intresset är svalt för att utforma trädgården från grunden och majoriteten önskar hellre en halvt ifärdigställd trädgård med en gräsmatta och vissa planteringar. En tredjedel av de tillfrågade önskar däremot en helt färdigställd trädgård, planerad in i detalj. Nästan hälften av de svarande i undersökningen vill ha hjälp med trädgårdsdesign och övergripande planeringshjälp och en tredjedel vill få hjälp med trädgårdsrådgivning. De flesta önskar att trädgården ligger i sydvästligt läge samt en insynsskyddande häck.

Trots att intresset för redan iordningställd trädgård är stort enligt JM:s undersökning (Rydberg 2009) visar den att många av deras huskunder är missnöjda gällande trädgårdens kvalitet. Det största problemet anses vara kvaliteten på jorden samt jorddjupet. Många var inte heller nöjda med häcken som planterats i tomtgräns

De båda kundundersökningarna visar att det finns ett intresse för trädgårdsrådgivning och designhjälp hos huskunderna. Undersökningarna visar också att en del önskar en enklare trädgård medan andra önskar en mer detaljerad trädgård planerad i detalj. Det framkommer även en önskan från kunden om att kunna påverka trädgårdens utseende och innehåll.

Många likheter mellan hus och trädgård

Det finns många likheter mellan hur ett hus och en trädgård är uppbyggd. Oavsett om det är ett kataloghus, villa eller radhus har de alla en stomme av golv, väggar och tak som tillsammans skapar rum (Larsson & Martinsson 1963 s. 301). I trädgården består golvet bland annat av gräs, plattor eller marktäckande perenner. Väggarna kan utgöras av buskar, staket och klätterväxter på spaljé. Trädgårdens tak är exempelvis en trädkrona, pergola eller uppspänd segelduk.

Man kan tänka att husets rum bör ha en motsvarighet i trädgården som placeras utifrån ett praktiskt förhållande till varandra samtidigt som sol, vind och insyn

beaktas (Martinsson 1957 s. 30). Trädgården rum bör alltså på samma sätt som i huset vara sammanlänkade med varandra. På så sätt blir trädgården mer intressant samtidigt som olika funktioner lättare kan samsas. Fler rum ökar också upplevelsen av trädgården då nyfikenhet väcks hos besökaren (Rosenholm 2006 s. 89,111).

Trots likheterna mellan hur man planerar ett hus och en trädgård är det få husägare som tänker på det sättet. Istället faller de för ljuva blommor som planteras utan att väggar och tak är lösta (Martinsson 1963 s. 301). Det många också missar är att trädgården bör utformas efter dess sammanhang för att kunna skapa en helhet. Man bör därför ta hänsyn till husets karaktär där husets proportioner, material, stil och färgsättning påverkar trädgårdens utseende (Kvant & Palmgren 1999 s. 90-91).

Resultat del 2: Förslag till trädgårdsrådgivning i praktiken

I denna del av uppsatsen redovisas ett eget förslag till hur trädgårdsrådgivning skulle kunna fungera i praktiken. Resultatet visar en metod innehållande en föreslagen arbetsprocess samt underlag för hur kataloghusträdgårdar skulle kunna skapas. Detta resultat är baserat på resultatet i del 1 som bland annat förklarar kataloghusköpare som kundkrets och visar husköparprocessen.

Först klargörs det tänkta samarbetet mellan husföretag och trädgårdsrådgivare. Sedan den tänkta arbetsgången från att kunden intresserar sig för trädgårdshjälpen till att trädgården är färdiganlagd och etablerad. Sist redovisas tre principförslag på trädgårdsutformning med tillhörande tillvalslista.

Husföretag och trädgårdsrådgivare blir samarbetspartners

På samma sätt som kataloghusföretagen samarbetar med olika köksåterförsäljare, dörrleverantörer och inredningsarkitekter skulle även ett samarbete kunna ingås med en landskapsarkitekt, trädgårdsdesigner eller annan utbildad person inom trädgård och gestaltning. Personen fungerar då som trädgårdsrådgivare till företagets huskunder. Trädgårdsrådgivaren samarbetar i sin tur med flera väletablerade leverantörer och företag som kan tillgodose kundens olika behov såsom väletablerade plantskolor, sten- och plattföretag och anläggningsföretag.

Arbetsprocessen mellan kund och rådgivare

Den tänkta arbetsgången från trädgårdsrådgivning till färdig trädgård inleds med att kunden informeras i ett tidigt stadium om att trädgårdsrådgivning erbjuds via kataloghusföretaget. Kunden får möjligheten att välja om de är intresserade av att få denna hjälp eller inte. Är kunden intresserad får den hem information om hur trädgårdsrådgivningstjänsten går till och får samtidigt bekanta sig med tre principförslag på trädgårdsutformning med olika detaljeringsgrad.

Efter att kunden bekantat sig med de tre olika principförslagen meddelar kunden vilket av förslagen som hon eller han vill gå vidare med. Detta görs

genom att kunden fyllt i den tillhörande tillvalslistan till det valda principförslaget och skickat in det till husföretaget. I och med det kopplas också husföretaget bort från trädgårdsprojektet då trädgårdsrådgivaren tar över.

Ett möte mellan trädgårdsrådgivare och kund bokas in och hålls på tomten där huset är byggt eller kommer att byggas. Tillvalslistan går igenom och diskuteras. Har kunden valt den enklaste trädgårdsmodellen ”Stomme” utförs gestaltungsarbetet gratis för kunden och debiteras husföretaget. Har kunden däremot valt trädgårdsmodellen ”Stomme + Rum” eller ”Stomme + Rum + Detaljer” lämnar trädgårdsrådgivaren en offert på vad gestaltungsarbetet utöver ”Stomme” kostar. Trädgårdsrådgivaren gör en snabb inventering och analys av platsen innan mötet är slut.

Kunden får någon vecka på sig att anta budet. Anses offerten gällande ”Rum” eller ”Detaljer” för dyr enligt kund arbetas endast ett gestaltungsförslag enligt principförslaget ”Stomme” fram. Antas gestaltungsofferten får kunden ta beslut om hel- eller delad entreprenad önskas. Helentreprenad innebär att trädgårdsrådgivaren ansvarar för att hela processen fram till färdig trädgård. Delad entreprenad innebär att kunden själv får välja hur mycket hjälp och service som önskas av trädgårdsrådgivaren. Kunden kan alltså själv välja att beställa växter, övriga material och utföra anläggningsarbetet eller få hjälp med vissa delar.

Rådgivaren arbetar vidare och tar fram ett gestaltungsförslag i ett 3D-program utifrån det valda principförslaget och den tillhörande tillvalslistan. När förslaget är färdigritat skickas det till kund. Beroende på vilken typ av entreprenad som kunden valt skickas en kostnadskalkyl på vad växter och andra material, leverans och anläggningshjälp skulle kosta.

Kunden får då bestämma om de antar kostnadsbudet och i så fall skrivs också ett kontrakt. Anser däremot kunden att de inte har råd att betala för varken växter eller anläggningshjälp stannar arbetet för trädgårdsrådgivaren som överlämnar ritningen. Antingen förverkligar kunden förslaget helt på egen hand eller så kan trädgårdsrådgivaren kontaktas i ett senare skede då nya aktuella kostnadskalkyler tas fram.

Om kontraktet signeras bestämmer trädgårdsrådgivaren datum för när jord och växter ska levereras samt när eventuella markentreprenörerna ska påbörja arbetet samt när planeringsarbetet kan startas och vara klart. Vill kunden också ha trädgårdsskötsel under etableringstiden kan denna tjänst också förmedlas.

Om kunden valt helentreprenad har trädgårdsrådgivaren hela ansvaret för att anläggningsarbetet går enligt planerna och att det utförs inom tidsramen.

Tre principförslag på trädgårdsutformning

Tre principförslag med olika detaljeringsgrad visar hur en tomt på 1000 m² kring ett hus och garage med en markyta på 120 m² skulle kunna utformas till en trädgård. Den lägsta detaljeringsgraden kallas för ”Stomme” och ger grunden till trädgårdens uppbyggnad. Det mer detaljerade principförslaget kallas för ”Stomme + Rum” och innefattar trädgårdens inre rumsliga struktur samt ger förslag på perennplanterings placering, storlek och form. Kunden kan dessutom få hjälp med detaljer samt artval och komposition av rabatterna vilket ingår i det mest detaljrika principförslaget som kallas ”Stomme + Rum + Detaljer”. De tre

principförslagen bygger på varandra. Till två av de tre olika modellerna följer också en tillvalslista som presenterar de olika val som kunden kan göra till respektive principträdgård. Kunden markerar sina val genom att kryssa i rutan. Vet till exempel inte kunden vilken typ av häck som önskas, fyller kunden endast att den vill ha en häck. Önskas en kombination av både häck och staket kryssas båda i. Det blir sedan trädgårdsrådgivarens uppgift att ge förslag på häck utifrån bland annat kundens övriga önskemål samt husets stil. Tillvalsprodukterna väljs utifrån samarbetsföretagens sortiment som anses ha god kvalitet, tilltalande utseende och möjlighet att fungera i flera sammanhang.

"Stomme"

Den enklaste trädgårdsmodellen kallas för "Stomme" och bygger upp trädgårdens grundläggande struktur. Stommen består av en gräsmatta, häck och/eller staket i tomtgräns, träd, hårdgjord uppfart och entré samt platt- eller trälagd uteplats.

Bild 1:

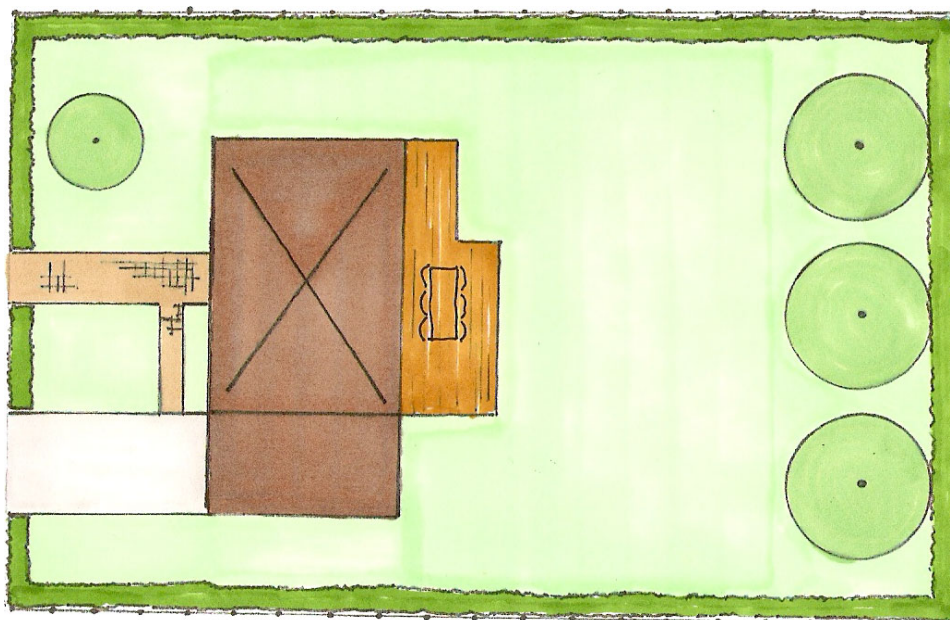


Bild 1 visar principträdgården "Stomme" som i detta förslag innehåller gräsmatta, häck, staket, asfalterad biluppfart, plattlagd entrégång, trätrall, tre fruktträd och ett prydnadsträd. Tomten är 1000 m² stor.

Tillvalslista "Stomme"

€ Rullad gräsmatta

[Redan förkryssat för kund]

€ Avgränsning i tomtgräns

- € Häck *[Kunden får en lista på de cirka 20 arter lämpliga för växtzon I-V att välja på].*
- € Staket *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*
- € Grind/port *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*

€ Träd

- € Frukträd
- € Prydnadsträd *[Kunden får en lista på de cirka 20 arter lämpliga för växtzon I-V att välja på].*

€ Biluppfart

- € Asfalt
- € Plattlagd *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*

€ Gång till entré

- € Plattlagd *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*

€ Uteplats

- € Trärall *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*
 - € Plattlagd *[Kunden uppmanas att ta del av sortimentet i separat katalog].*
-

Listan ovan visar ett översiktligt förslag till hur tillvalen för principträdgården "Stomme" skulle kunna se ut för kunden.

"Stomme + Rum "

Det andra gestaltningsförslaget kallas "Stomme + Rum" vilket innebär att kunden utöver hjälp med stommen också får hjälp med att bygga upp trädgårdens inre struktur och rumslighet. Rummen ges olika funktioner, karaktär och skötselkrav utifrån kundens önsknings. Det kan alltså handla om att kunden önskar en plats för fikabordet, en yta för bollsport eller en pergola. Rummen byggs upp av bland annat buskar och spaljéer som skapar väggar samt träd vars kronor bildar tak.

Ytor definieras också genom trädgårdens golv vilket kan vara allt från gräs, till marktäckare eller hårdgjorda ytor. Förslag till perennplanteringars placering, storlek och form ges även.

Bild 2:

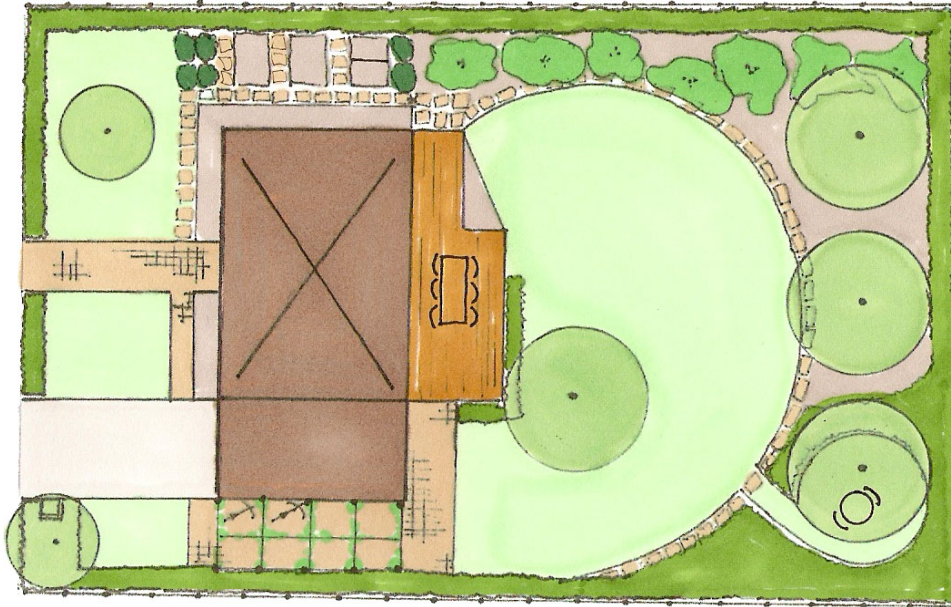


Bild 2 visar principträdgården "Stomme + Rum" som i detta förslag innehåller ett större gräsrum för fest eller lek och ett mindre runt gräsrum för fika och vila. Rummen definieras av buskage och med underplantering av valfri sort. Trädgården innehåller även odling, en kompost, cykelparkering och plats för soptunna. Tomten är 1000 m² stor.

Tillvalslista "Rum"

€ Vila och rekreation

- € Matplats i trädgården (ej altan)
- € Fikaplatz i trädgården (ej altan)
- € Hängmatta
- € Pergola
- € Växthus
- € Pool

€ Odl

- € Bär
- € Grönsaker

€ Lek och Spel

- € Yta för bollsport
- € Sandlåda
- € Gungställning
- € Studsmatta

€ Praktisk förvaring

- € Parkera cykel
- € Soptunna
- € Hänga tvätt
- € Kompost

Användning/skötsel

Finns det någon period då trädgården inte används?
Exempelvis under semestern.

Vilken skötselnivå eftersträvas?

Listan ovan visar ett översiktligt förslag till hur tillvalen för "Rum" skulle kunna se ut för kunden.

"Stomme + Rum + Detaljer"

I den tredje och mest detaljerade principträdgården som kallas "Stomme + Rum + Detaljer" får kunden även hjälp med artval och komposition av perenner i rabatterna. Val av detaljer baseras på de val gjorda under principträdgården "Stomme + Rum" samt det som diskuteras fram under första mötet varvid det inte erbjuds någon förtryckt tillvalslista till denna trädgårdsvariant.

Bild 3:

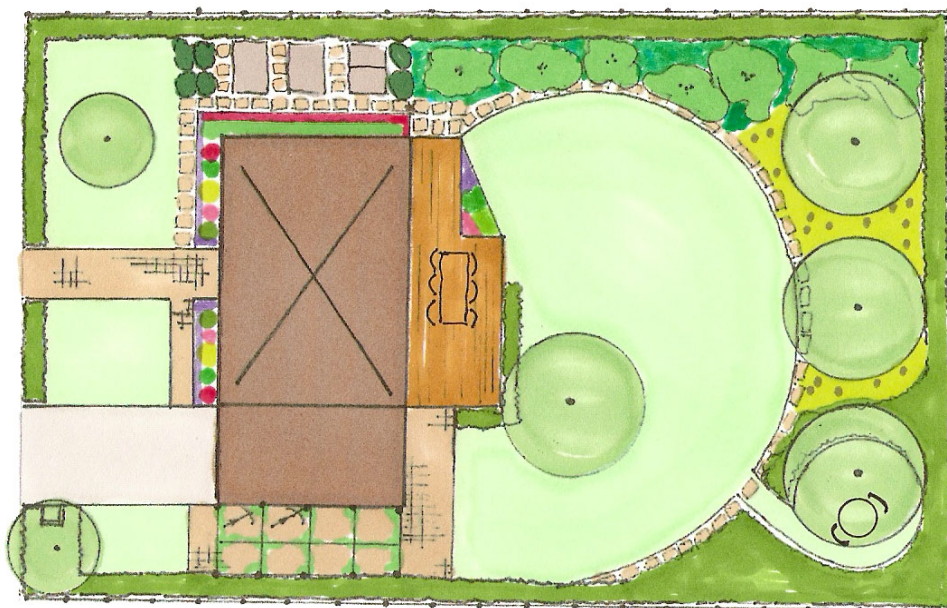


Bild 3 visar principträdgården "Stomme + Rum + Detaljer" som i detta förslag ger förslag på kompositionen och artval i perennrabatterna. Tomten är 1000 m² stor.

Diskussion

Min huvudfråga som jag undersökt i denna uppsats var om nyblivna kataloghusägare är en potentiell kundgrupp för trädgårdsrådgivning samt hur en metod skulle kunna se ut för hur man via ett husföretag skulle kunna erbjuda trädgårdsrådgivning i praktiken. Intresset för trädgårdsrådgivning via ett husföretag visades sig vara stort och mer populärt än att själv behöva kontakta en

trädgårdsarkitekt. Det gör att det finns en stor efterfrågan på just trädgårdshjälp via husföretag vilket inget husföretag jag känner till idag utnyttjar.

Metoden att man som kund får titta på och välja mellan tre olika principförslag på trädgårdsutformning i olika detaljeringsgrad gör att kunden, på ett illustrativt sätt, blir medveten om vilka alternativ som finns samt vad varje alternativ innebär. Genom tillvalslistorna förtydligas det ytterligare. Tillvalslistorna ger stor valfrihet inom en begränsad ram.

De tre principträdgårdarna underlättar valet av detaljeringsgrad utifrån kundens ekonomi, eget trädgårdsintresse och önskan om en helt iordningställd trädgård. Är kunden okunnig inom trädgård och önskar trädgårdsprincipen ”Stomme + Rum + Detaljer” och dessutom valt helentreprenad, få kunden hjälp hela vägen från rådgivning till helt färdig trädgård utan att själv behöva ansvara för att ta emot leveranser, handskas med entreprenörer eller lösa eventuella problem.

Ett annat exempel är den trädgårdsintresserade kunden som hellre vill ha en mindre detaljrik trädgård att utgå från men som kunden på egen hand kan utveckla vidare. Önskas hjälp med grundarbetet men inte med planering av beställda växter fungerar det lika bra. Kunden har alltså friheten att välja hur mycket eller lite hjälp som önskas.

Eftersom många upplever processen att bygga hus som arbetsam är tanken att trädgården inte ska upplevas på samma sätt. Trädgården kan vara färdigställd lagom till att kunden flyttar in vilket är vad en bekymmerslös trädgård karaktäriseras av. Detta förutsätter att husföretaget tidigt informerar om att rådgivningstjänsten finns att tillgå. Genom det kan kunden medvetengöras om trädgårdens betydelse i ett tidigt stadium och samtidigt räkna in trädgården i boendets totala budget. Att trädgården räknas in som en del i husbudgeten kan dock husföretagen uppleva som negativt då risk finns för att budgeten för själva huset minskar. De positiva aspekterna anser jag däremot överväger. Genom att ett husföretag erbjuder möjligheten till trädgårdsexpertis ges ett mervärde för kunden vilket skapar ett försäljningsargument som både husföretag och kund tjänar på. Dessutom visar kataloghusförsäljaren att han eller hon att de bryr sig om kundens hela boendesituation.

Genom att kunden redan tagit ställning till vissa val innan de ses för ett möte sparar både kunden och rådgivaren dyrbar tid. Ställningstaganden har kunnat göras i det egna hemmet i lugn och ro tillsammans med familjen utan att beslut har behövt stressas fram av en husförsäljare eller en trädgårdsrådgivare. Kundens tillval går igenom för att reda ut eventuella missförstånd som alltid kan uppkomma genom att ord kan tolkas på olika sätt. I de fall där inget specifikt val har gjorts är det trädgårdsrådgivarens arbete att göra en så bra gestaltning som möjligt utifrån bland annat stilen på huset och de fysiska förhållandena.

Min underfråga som jag undersökt genom arbetet var om tillvägagångssättet att bygga kataloghus går att applicera på processen att planera och anlägga trädgården runtomkring huset. Det visade sig finnas många likheter i sättet att bygga upp ett hus respektive en trädgård genom att planera stomme först, sedan rummen och dess funktioner för att sist bestämma detaljerna. Det gör att samma beslutsordning går att applicera på trädgårdsplanering. Hel- och delad entreprenad går också att applicera. Genom att använda liknande tillvägagångssätt gällande planering av trädgård och hus blir det lättare för kunden då de redan är insatta i systemet. Kunden får alltså experthjälp gällande planering och anläggning av trädgården på samma sätt som de får hjälp med planering och uppförandet av huset.

Stora fördelar för kunden

Eftersom alla nyblivna husägare nyligen gått igenom en husprocess som av många beskrivs som tuff och stressig, kan blotta tanken på att dra igång ett trädgårdsprojekt göra att orken tar slut. Genom att ta del av trädgårdsrådgivningstjänsten via husföretaget ges många fördelar .

Som redan nämnts är den största fördelen att kunden kan välja från de tre principträdgårdarna utifrån sina egna önskemål vilket leder fram till ett gestaltungsförslag ritat i ett 3D – program i dator. För kunden är det ett lättare sätt att förstå den tänkta upplevelsen av trädgården. En fördel med att bestämma sig för den mest ”färdiga” trädgården är att grävmaskiner redan från början kan gräva alla tänkta hål innan gräsmatta är lagd och blir förstörd. Det kan annars bli tungt arbete efteråt för kunden.

Kunden har också möjligheten att skapa en personlig trädgård genom de många tillval som erbjuds. Genom att trädgårdsrådgivaren samarbetar med flera stora företag kan ett brett sortiment erbjudas samtidigt som priserna kan pressas. En väletablerad plantskola kan erbjuda stora storlekar på träd och buskar vilket gör att trädgården snabbare får insynsskydd och karaktär. Det är ett bra försprång som gör att trädgården snabbare kan utnyttjas för vila och rekreation.

Trädgårdsrådgivare hjälper kunden att planera efter en skötselnivå som stämmer överrens med kundens verklighet och planerar utifrån träd och buskars tillväxttakt. De planerar också trädgården efter dess sammanhang och ser till att växterna trivs med de fysiska förutsättningarna. Rådgivarnas kunskap visar sig också genom att slutresultatet blir bättre samt att det besparar kunden egna felköp och radikala nedsågningar av träd som planterats för nära huset till exempel. Genom att låta trädgårdskunniga ansvara för anläggning av trädgården kan kvaliteten och djupet på jorden säkerställas vilket är viktigt för att trädgården ska utvecklas rätt. Det ställs alltså stora krav på att trädgårdsrådgivaren har god kunskap om trädgård och gestaltning.

Trädgården förändras med tiden

En trädgård åldras på ett sätt som inte huset gör. Trädgården förändras också efter årets fyra årstider och är dynamisk i den meningen att vissa växter kanske dör eller inte utvecklas på planerat sätt. Rabatten med skuggälskande perenner kanske har hamnat i full sol efter att trädet som skuggade dem blivit sjukt och sågats ner. Att skapa en trädgård som är lika fin som nyplanterad som om 30 år är alltså en svår uppgift som inte alltid går att lösa.

En svårighet under arbetet med tillvalslistorna var att skapa rätt balans av möjliga tillval. Blir tillvalen för många minskar möjligheten att pressa produktpriserna samtidigt som trädgårdsrådgivarens arbete kan bli för stort. Blir tillvalen istället för få får kunden svårt att hitta det som passar just honom eller henne. Det är dessutom större risk att grannens tomt liknar ens egen. Då denna kandidatuppsats inte visar några kostnadskalkyler och endast är ett förslag på hur tillvalslistorna skulle kunna utformas behöver lösningen till denna problematik vidareutvecklas.

En annan svårighet med tillvalslistorna är att ta ställning till vilka funktioner som kommer att behövas i trädgården, dels för att kunden inte i förväg vet hur den kommer användas och dels för att behoven ändras med tiden. Dessa problem

är upp till trädgårdsrådgivaren att lösa genom att gestalta trädgårdar som tål att justeras med tiden.

Trädgårdsrådgivning via husföretag i framtiden

Trädgårdsrådgivning via husföretag som erbjuder hjälp från början till slut finns inte bland kataloghusförsäljare enligt min undersökning i Sverige. Kanske beror det på att kataloghusföretagen dragit en gräns för hur många tjänster som kan ingå i huspriset eller så vet de inte om att det finns en marknad. Eftersom efterfrågan visat sig vara stor tror jag att denna typ av tjänst kommer att ta enorm fart då det lanseras på marknaden.

Det förslag på metod som jag arbetat fram skulle kunna vidareutvecklas till att utformas som en egen katalog där eventuellt fler olika principträdgårdar skulle kunna redovisas. Tillvalen och alternativen skulle kunna redovisas bättre med hjälp av bilder och illustrationer. Eller så blir det en katalog med förslag på färdiga trädgårdar som passar till olika typer av hus och som kunden kan modifiera tillsammans med en trädgårdsexpert.

Att trädgårdsrådgivning och gestaltningshjälp är något som efterfrågas är i alla fall säkert.

Källor

- Almqvist, Annika. (2004). *Drömmen om det egna huset – från bostadsförsörjning till livsprojekt*. Diss., Uppsala universitet. Stockholm: Elanders Gotab.
- Andersson, Thorbjörn. Eklund, Petter. Knutsson, Ulrika. (2004). *Kataloghuset – det egna hemmet i byggsats*. Stockholm: Byggförlaget.
- Kvant, Christel & Palmgren, Heidi (1999). *Trädgårdens rum*. Stockholm: Prisma.
- Larsson, Lena & Martinsson, Gunnar (1963). *Mitt hem och min trädgård*. Stockholm: Tidens förlag.
- Martinsson, Gunnar (1957). *En bok om trädgårdar*. Stockholm: Albert Bonniers förlag.
- Myresjöhus (2009). *Attraktion från Myresjöhus*. Katalog. Myresjöhus
- Myresjöhus (2010). *Möjligheter*. Katalog. Myresjöhus
- Möller, Lotte (1992). *Trädgårdens natur*. Stockholm: Albert Bonniers förlag.
- Rosenholm, Ann-Christin & Rosenholm, Dan (2006). *Trädgårdsdesign – för en vackrare hemträdgård*. Stockholm: Albert Bonniers förlag.
- Rydberg, Hanna (2009). *En färdig trädgård – enkätundersökning om gruppbebyggda småhusträdgårdar*. Examensarbete. Sveriges lantbruksuniversitet, SLU, Uppsala
- Skanska (2010). *Skanskas Bostadspanel: trädgårdens läge och skydd mot insyn påverkar bostadsköp*. <<http://www.skanska.se/sv/Om-Skanska/Press/Pressmeddelanden/Nyhet/?hid=9500&language=sv> > (12.5.2010)
- Ståhle, Carl (2006). *Arkitekturritat eller kataloghus?*. < <http://www.dagensps.se/artiklar/import/2006/10/27/12820/index.xml> > (22.4.2010)
- Vibyggerhus.se – inspiration till ditt nya hus* (2009). 338 stycken husbloggar < <http://www.vibyggerhus.se> > (2.5.2010.)
- Wilke, Åsa (2006). *Villaträdgårdens historia – ett 150-årigt perspektiv*. Stockholm: Prisma.
- www.huskataloger.se
< <http://www.huskataloger.se/allahustillverkare.aspx> > (26.4.2010.)