



Ny undersøkelse

## **– Nordmenn stoler på håndverkeren**

**(Oslo 11. juni 2015) Over halvparten av norske boligeiere har høy tillit til håndverkeren. Egne erfaringer og anbefalinger fra andre avgjør hvilken håndverker vi velger.**

Det viser en landsdekkende undersøkelse som YouGov har gjennomført for Bygghjelp.

– Dette er gledelige funn for håndverkerbransjen. Tillit handler i stor grad om forventningsstyring og åpen kommunikasjon mellom partene. Ved å avklare oppdragets omfang i forkant, helst gjennom en skriftlig kontrakt, vil leveransene som regel stå i forhold til forventningene, både hva angår kvalitet og pris. Dette blir også tema på vår nasjonale proffsamling i 10. – og 11. september. Da vil vår advokat gi våre proffkunder nyttige råd og tips om innholdet i gode kontrakter, sier administrerende direktør Knut Strand Jacobsen i Bygghjelp.

### **Trønderne stoler mest på håndverkerne**

52 prosent av norske boligeiere svarer at de har høy eller svært høy tillit til håndverkere. Kun 10 prosent av de spurte har lav eller svært lav tillit til håndverkere. Tilliten til håndverkere er like høy mellom kvinner og menn, mens eldre aldersgrupper har gjennomgående en noe høyere tillit til håndverkere enn yngre aldersgrupper.

Tilliten til håndverkere varierer imidlertid etter hvor man bor i landet. Boligeiere i Trøndelag er de som i størst grad stoler på håndverkeren. Her svarer hele 62 prosent at de har høy eller svært høy tillit til håndverkere. Lavest tillit har boligeiere i Oslo og Akershus hvor tilsvarende andel er 47 prosent.

### **Vi velger håndverkere vi har brukt før**

Det er først og fremst egne erfaringer og anbefalinger fra venner og kjente som styrer hvilken håndverker vi velger.

På spørsmålet om hvordan man fant håndverkeren sist gang man hadde behov for profesjonelle fagfolk, svarer 25 prosent at de valgte en håndverker de har benyttet tidligere. Omtrent like mange (24 prosent) valgte en håndverker som følge av anbefaling fra venner og bekjente. Svært få fant frem til håndverkeren gjennom søk på gule sider eller via andre søkemotorer som Google eller tilsvarende (3-4 prosent).

– Ambassadørgrad har generelt stor innvirkning på hvilken håndverker vi velger. Er man kjent for å gjøre en god jobb, belønnes dette gjerne med nye oppdrag. Dette er jo ting vi i bransjen har hatt kunnskap om, men det er nyttig å få ytterligere dokumentert og understreket hva som gir fornøyde kunder. Og som er den enkleste måten å få flere kunder, sier Jacobsen.

Den landsdekkende undersøkelsen ble gjennomført via YouGovs Web-panel i perioden 9.-15. januar og 1009 personer ble spurt.

*For nærmere informasjon, kontakt:*

Knut Strand Jacobsen, administrerende direktør i Byggmakker

Mobil: 454 92 010, e-post: [knut.strand.jacobsen@byggmakker.no](mailto:knut.strand.jacobsen@byggmakker.no)