

## Stor ytterdørundersøkelse: Nordmenn velger kvalitet og sikkerhet

**De fleste nordmenn handler fortsatt dør hos byggevareforhandler, og er opptatt av sikkerhet, isolasjon og design. Hele ni av ti ville valgt en ytterdør av bedre kvalitet og skreddersydde løsninger, fremfor en rimelig variant – men få vet om de mange valgmulighetene.**

Ipsos Norge har gjennomført en undersøkelse om ytterdører blant norske boligeiere på vegne av Swedoor JELD-WEN. Undersøkelsen viser at nordmenn er opptatt av kvalitet og sikkerhet, og at de fleste foretrekker en ytterdør med klassisk design.

### Kvalitet fremfor pris

– Tallene viser at forbrukerne er villige til å betale mer for en ytterdør av bedre kvalitet, når de blir gjort oppmerksomme på de ulike tilvalgene, sier Hans Øivind Dalby, seniorforsker ved Ipsos AS, som har utført undersøkelsen. Hele ni av ti ville valgt en ytterdør med massiv kjerne, solid lås, justerbare hengsler og mulighet til å skreddersy døren med valgfri farge, spesialmål, ekstra tyverisikring og lydisolering – selv om dette blir en dyrere løsning.

### Klassisk design mest populært

Nesten halvparten av de spurte ville valgt en ytterdør med klassisk design. Inspirasjonen til Swedoor ADVANCE-LINE Classic-serie er hentet fra arkitektur fra det forrige århundreskiftet. Det historiske uttrykket i kombinasjon med innovativ og pålitelig konstruksjon gjør disse inngangsdørene til moderne klassikere. Fire av ti foretrekker den moderne Function-serien, som har rene, enkle linjer med et uttrykk som gir assosiasjoner til funksjonalistisk arkitektur.



*43 prosent av de spurte ville valgt en ADVANCE-LINE dør fra Classic-serien. På bildet vises doble Debussy-dører. Ytterdøren leveres alltid hengt i karm og med to justerbare og innbruddssikrede hengsler.*

### Skreddersydde løsninger

Mens 90 prosent kjenner til at de kan få ytterdør levert i valgfri farge, viser undersøkelsen at folk vet lite om skreddersydde tilpasninger som skjulte hengsler, ekstra lydisolering, innbruddsforsterkning og at husnummeret kan utgjøre glasspartiet i døren. På spørsmål om hvilke tre forhold som er viktigst ved kjøp av ny ytterdør, scorer isolasjonsevne og sikkerhet mot innbrudd like høyt (70 %), med design på tredje plass (53 %).

### Tillit til forhandler og profesjonelle montører

– Undersøkelsen viser at de aller fleste fortsatt kjøper dør i tradisjonelle byggevarehus, fordi de har tillit til forhandlers ekspertise om dørens egenskaper og kvaliteter, sier Dalby.

Halvparten av de spurte vil ha profesjonelle til å montere den nye ytterdøren fordi de selv mangler ferdigheter, for å sikre et godt resultat og for å få en garanti på jobben.



*ADVANCE-LINE Function Volga er en av flere moderne design i den populære Function-serien, som har rene, enkle linjer og et uttrykk som gir assosiasjoner til funksjonalistisk arkitektur. På bildet vises modellen i eik med klart glass, samt sidelys.*

### Nøkkeltall fra ytterdørundersøkelsen:

- De spurte er nordmenn over 25 år som bor i selveid bolig/hus, 44 % kvinner, 56 % menn.
- Undersøkelsen ble utført av Ipsos Norge på oppdrag fra Swedoor JELD-WEN i mars 2017.
- 44 % har ytterdør som er 16 år eller eldre.
- 51 % har «arvet» dagens ytterdør etter andre.
- 29 % har byttet ut den gamle ytterdøren. Av disse oppgir 53 % slitt/stygg ytterdør som årsak til at de kjøpte ny.
- 74 % kjøper mest sannsynlig dør i byggevarehus, pga. faglig ekspertise hos forhandler.
- 11 % overlater innkjøpssted til snekker/håndverker.
- 50 % ønsker profesjonell montering, mens 21 % monterer selv.
- 66 % søker inspirasjon og kunnskap om ytterdører i fysiske butikker.
- 40 % av de som har byttet ytterdør, gjorde det i forbindelse med endringer på gulv eller innvendig tak.
- 5 % av de som har byttet ytterdør, gjorde det i forbindelse med endring av inngangsparti/gang.
- 61 % kjenner godt til at ytterdører kan leveres med valgfri farge. 90 % har hørt om dette.
- 34 % kjenner godt til at de kan leveres som dobbeltdør. 62 % har hørt om dette.
- 19 % kjenner godt til at de kan få ytterdør med ekstra innbruddsforsterkning. 43 % har hørt om dette.
- 11 % kjenner godt til at de kan få husnummeret sitt som vindu i døren. 30 % har hørt om dette.
- 57 % forventer at en ny ytterdør koster kr 8 000 eller mer.
- 45 % tror det blir aktuelt å skifte ytterdør om 1–9 år.



### For ytterligere informasjon, vennligst kontakt:

Peter Sejling, JELD-WEN, +45 407 94 453, [psejling@jeldwen.com](mailto:psejling@jeldwen.com)  
 Elisabeth Gilje, PerPR, 405 55 415, [elisabeth@perpr.no](mailto:elisabeth@perpr.no)

### Høyoppløste bilder:

Bilder kan lastes ned på [perpr.no](http://perpr.no)

### Om JELD-WEN

JELD-WEN er en ledende global produsent av vinduer, dører, behandlet komposittpanel og plater. Selskapet opererer i mer enn 20 land, og har en samlet omsetning på 3,5 milliarder dollar, hvorav halvparten kommer fra land utenfor USA. Foretaket tilbyr produkter som forbedrer estetikk og funksjonalitet av boliger og næringsbygg. JELD-WENs store utvalg av produkter har fått flere utmerkelse for pålitelighet, innovasjon og kvalitet. Med et sterkt engasjement for bærekraftig utvikling er JELD-WEN en anerkjent leder innen produksjon av energieffektive produkter og tilbyr verdifulle løsninger for byggleidere, arkitekter og huseiere verden over. I Skandinavia selges JELD-WENs produkter under varemerket Swedoor. For mer informasjon, besøk [swedoor.no](http://swedoor.no).