

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP



Forord

Bolig er kanskje noe av det mest vesentlige i et menneskes tilværelse, og noe mange tar for gitt. Det skaper en tilhørighet og en trygghet, og kan ha mye å si for hvordan man ellers klarer seg. En bolig kan også ha andre verdier blant annet som et investeringsobjekt.

Boligen betyr mye for samfunnsøkonomien, gir arbeidsplasser og er en inntektskilde for utvikler- og byggebransjen. Prisene blir påvirket av tilbud og etterspørsel, og knapphet på boliger i de store byene har ført til at markedet har presset prisene opp.

I Norge har vi kommersiell boligutvikling som primærtilførsel av boliger til markedet. Disse krever en viss fortjeneste av boligene de bygger. Befolkningen har i de siste årene hatt en inntektsøkning som gjør at man kan betale mer for boligene. Men forskjellene har samtidig økt og vi har fått grupper av vanskeligstilte som blir holdt utenfor boligmarkedet. Hvordan kan man hjelpe disse til å komme seg inn på boligmarkedet slik at de kan klare seg bedre i samfunnet?

Denne oppgaven, som representerer 30 studiepoeng, er skrevet våren 2013 og markerer avslutningen på min masterutdanning i eiendomsutvikling ved Universitetet for Miljø og Biovitenskap på Ås. Jeg fikk tildelt et stipend fra Miljøverndepartementet for arbeidet med oppgaven.

Arbeidet med masteroppgaven har til tider vært krevende, samtidig har jeg lært mye av prosessen. Takk til min flotte veileder Berit Nordahl, som jeg har gledet meg til å møte i veiledning, og som har gitt meg utrolig gode råd og støtte. Hun har vært en inspirasjonskilde og har hatt en iver som smittet over til undertegnede.

Jeg vil også takke utbyggerne som stilte opp til intervju og for fire hyggelige og interessante møter.

Pia Malene Klyve Bastiansen

Oslo 15. Mai 2013

Summary

This master thesis evaluates the possibilities of providing affordable houses for people with no- or limited income. This is an area of social housing that is very relevant in today's society. The thesis will among other cover different ways a municipality can incentivize and cooperate with real estate developers.

The thesis consists of two parts, one theoretical and one empirical. Through those I aim to answer the following research question:

What incentives can a municipality use to get private real estate developers to build affordable houses for disadvantaged groups?

I initially present relevant theory within social housing, including today's market situation, the real estate development process and governmental support mechanisms. In the theoretical part I also examine what drives a real estate project and the economics behind a development. Using the net present value methodology I illustrate how profitability is affected by social affordable housing and different incentives. Through this process I identify certain incentives or economic factors which a municipality can use to influence real estate development.

In the empirical part I interview selected private developers and examine which incentives will promote affordable housing. The discussion shows that five incentives are most interesting from a developer's point of view: (1) property utilization, (2) regulatory process, (3) advance sale, (4) technical infrastructure and (5) provision of land.

This thesis concludes that there exist incentives that a municipality can use to provide affordable housing. It further illustrates that a good start to a real estate project is valuable for a developer. The real estate developers generally agree that an incentive where a municipality facilitates land against certain requirements is the most positive. This is because it increases access to land, improves predictability, and reduces development time and risk.

Sammendrag

Denne oppgaven utfordrer et mulighetsrom for utvikling av rimelige boliger for husstander med lite midler og lavere inntekt, slik at de kan komme seg inn på eiermarkedet. Temaet for oppgaven inngår i sosial boligutvikling, og belyser aspekter og insentiver en kommune kan bruke for å samarbeide med en utvikler. Oppgavens problemstilling lyder som følger:

Hvilke insentiver kan kommunen bruke for å få private utbyggere til å bygge rimelige boliger for vanskeligstilte?

Temaet for oppgaven har vært et omfattende og krevende tema å jobbe med. Det er gjort mye forskning på området som gir mye teori. Oppgaven består av: en teoridel og en empiridel hvor jeg ønsker å danne et bilde av hvilke oppfatninger som ligger hos en utvikler og hvilke løsninger de ser for seg at vil kunne være aktuelle for å løse problemstillingen.

Innledningsvis belyser jeg sosial boligpolitikk, herunder dagens situasjon og virkemidler. I teoridelen viser jeg til teorier om markedsbasert boligbygging for å undersøke hva som driver et prosjekt både med hensyn til kostnader og inntekter fra en utbyggers standpunkt. Jeg har som økonomiskteori valgt å bruke nåverdien som viser hvordan utbyggere regner på lønnsomheten i prosjekter, og hvordan lønnsomheten blir påvirket av ulike økonomiske faktorer. Dette for å finne økonomiske faktorer kommunen kan påvirke. Gjennom dette kartlegges insentiver og på hvilke premisser kommunen kan gå inn å forhandle med utbygger med insentiver som verktøy. Dette gjør jeg ved å forklare hvordan de ulike insentivene vil påvirke lønnsomheten på et prosjekt.

I den empiriske delen henvender jeg meg til utbyggerne og fremmer deres syn og hvordan de ser på bruken av de ulike insentivene. Utbyggerne responderte tydelig og konkret og hadde flere like oppfatninger om insentivene med noen unntak.

I drøftelsen blir de fem insentivene utviklerne ser som mest aktuelle og betydelig gjennomgått. De fem insentivene er: (1) utnyttelsesgrad, (2) reguleringsprosess (kunnskap), (3) forhåndssalg, (4) teknisk infrastruktur og (5) fremskaffelse av tomter, som utbyggerne responderte mest på.

I oppgaven har det kommet frem at det foreligger flere økonomiske insentiver en kommune kan benytte seg av der det er de insentivene som gir en god start på et prosjekt som var mest

positive for utviklerne. Det kom videre frem av undersøkelsen at enkelte økonomiske insentiver kan være vanskelig for en kommune å benytte seg av da det kan skape ubalanse i markedet.

Drøftelsen viser at det var insentivet om tilrettelegging av tomter som utbyggerne var mest positive til. Det kan fremme sosial boligutvikling ved økt tilgangen til tomter og skape bedre forutsigbarhet som vil lette risikoen for en utvikler.

Emneord på norsk:

Eiendomsutvikling

Insentiver

Sosial boligutvikling

Nåverdimetoden

Markedsbasert boligbygging

Emneord på engelsk:

Housing development

Incentives

Social Housing development

Net present value method

Market-based housing development

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Summary	ii
Sammendrag	iii
1. Innledning	1
1.1 Bakgrunn for valg av oppgave	2
1.1.1 Oppgavens oppbygning	3
1.2 Dagens boligsosiale diskusjon	4
2. Problemstilling og metode	7
2.1 Problemstilling	7
2.1.1 Hypotese	7
2.1.2 Avgrensning	8
2.1.3 Målgruppe og eierstruktur	8
2.2 Metode	10
2.2.1 Teorigrunnlag	11
2.2.2 Undersøkelse	11
3. Sosial boligutvikling	15
3.1 Historie	15
3.2 Målet med sosial boligutvikling	16
3.3 Hvem er vanskeligstilte?	17
3.4 Affordable Housing vs. Housing Affordability	17
3.5 Dagens situasjon: marked, boligpriser og inntektsutvikling	19
3.5.1 Boligpolitiske virkemidler	22
4. Markedsbasert boligbygging	26
4.1 Når markedet fordeler	26
4.1.1 Rimelige boliger vs. det å bygge billig	27
4.1.2 Subsidiert av boliger	31
4.1.3 Boligmeldingen mars 2013	34
4.2 Nybyggingspolitikk	36
4.2.1 Offentlige prosesser og lovgivning	36
4.2.2 Gjennomføring av kommuneplan i storbyer	37
4.2.3 Utbyggingsavtaler	38
4.2.4 Avhengighetsforholdet mellom kommune og utvikler	40
5. Insentiver for utbygger	43
5.1 Prosesser i eiendomsutvikling	43
5.1.1 Utviklingsprosessens faser og deltakere	43
5.1.2 Fastsettelse av markedspris på nye boliger	44
5.1.3 Økonomisk prosess og verdiskapning	46
5.2 Nåverdmodellen	47
5.2.1 Forklaring av faktorer i nåverdmodellen	48
5.2.2 Hvordan påvirker sosial boligutvikling nåverdien i et prosjekt?	50
5.3 Insentiver	52

5.3.1	Insentivfaktorene i nåverdimodellen	52
5.3.2	De ulike insentivverktøyene	53
6.	Empiri	59
6.1	Fremgangsmåte	59
6.2	Intervju med Eiendomsutviklere	60
	Regionsjef Øst i Kruse Smith Eiendom	61
	Prosjektutvikler i Oslo for Veidekke	68
	Direktør for Eiendomsinvesteringer i Selvaag Bolig ASA	73
	Konserndirektør Boligutvikling og Eiendomsmegling OBOS	77
6.3	OBOS sin forretningsmodell	80
6.4	Modellens videre liv	83
7.	Drøftelse	85
7.1	Insentiv funn	86
	Økt utnyttelsesgrad	87
	Raskere reguleringsprosess	88
	Kommunen kjøper på forhåndssalg	90
	Lette på teknisk infrastruktur bidrag	91
	Tomteforsyning	93
7.2	Hypoteser	94
7.3	Oppsummerende kommentar	95
8.	Avrunding	97
	Litteraturliste	98
	Vedlegg	101
	Vedlegg 1	101

FIGURER OG TABELLER

FIGUR 1	BOLIGPRISSTATISTIKK FRA 1985 TIL MARS 2013	19
FIGUR 2	ETTERSØRSEL OG TILBUDS SAMSPILLET	20
FIGUR 3	DEN MONOSENTRISKE BYVEKSTMODELLEN	29
FIGUR 4	VEIEN FOR Å GJENNOMFØRE EN KOMMUNEPLAN I BY	37
FIGUR 5	DETALJREGULERINGSPROSESSEN, EGEN FREMSTILLING	38
FIGUR 6	UTBYGGINGSAVTALE I PLANLEGGINGSKJEDEN	40
FIGUR 7	AVHENGIGHETSFORHOLDET MELLOM KOMMUNE OG UTVIKLER	41
FIGUR 8	SAMHANDLINGSMODELLEN	42
FIGUR 9	UTVIKLINGSPROSSESS OG DELTAKERE	44
FIGUR 10	RESIDUALMODELLEN	45
FIGUR 11	BEREGNING AV ENKELTLEILIGHETER "PÅ SPEKK"	46
FIGUR 12	VERDISKAPING I EIENDOMSUTVIKLINGSPROSESSEN,	47
FIGUR 13	VERDISKAPING FOR KUNDEN	47
FIGUR 14	NÅVERDIMODELLEN	49
FIGUR 15	ØKONOMISKE INSENTIVFAKTORER I NÅVERDIMODELLEN	52
FIGUR 16	EIERSKAPS FORDELING OBOS MODELLEN	81
TABELL 1	NÅVERDI EKSEMPEL	49
TABELL 2	EKSEMPEL NÅVERDIMODELL, MINDRE SALGSSUM	50

TABELL 3 EKSEMPEL NÅVERDIMODELL, ØKT AVKASTNINGSKRAV.....	51
TABELL 4 OVERSIKT OVER INSENTIVER OG HVILKE FAKTORER DE PÅVIRKER I NÅVERDIMODELLEN	53
TABELL 5 SELSKAPSINFORMASJON.....	61

Begreper og definisjoner

Insentiv: Med insentiv menes virkemidler (typisk økonomiske) som bidrar til å legge forholdene til rette slik at aktører gjennomfører handlinger som er i tråd med samfunnets interesser

Utbyggingspolitikk: Defineres i denne oppgaven til å være politikk som knyttes opp til nybygging for allmenheten. Utbyggingspolitikk omfatter reguleringspolitikk, bruken av utbyggingsavtaler mellom kommune og utbygger samt praksis i dag.

Subsidier: Defineres i denne oppgaven som finansiell støtte for å lette eller hjelpe mot en ønsket norm.

1. Innledning

I norske storbyer er det lite tilbud av boliger til vanskeligstilte husstander. Samtidig er det et økende behov for boliger for vanskeligstilte grunnet en høy prisvekst og lav boligtilførsel de siste årene. I 2009 var det anslagsvis 150 000 vanskeligstilte med et uløst boligbehov (Norges Offentlige Utredninger, heretter NOU 2011)¹. Det vil være rimelig å anta at omfanget har økt de siste årene da boligprisene i markedet har økt kraftig.

Denne masteroppgaven går inn på hvilke insentiver og virkemidler en kommune kan bruke for å få med seg utviklere til å delta i boligutvikling for vanskeligstilte husstander. Mitt ønske med oppgaven er ikke å undersøke hva en kommune kan gjøre innen dagens handlingsrom, men å utdype og forstå mer av det utbyggere tenker ved å se på det fra markedsaktørens side. Det eksisterende lovverket i Norge begrenser hva kommunen kan pålegge og kreve av utviklere, men i oppgaven velger jeg og ikke la dette bli begrensende. Hensikten med denne oppgaven er å studere og utforske et mulighetsrom for samarbeid mellom utbyggere og kommunen for sosial boligutvikling. For å gjøre dette vil jeg undersøke hva som påvirker en god økonomi i et utviklingsprosjekt og hvilke premisser som ligger til grunn for en utbygger i dag. Hvordan kan en kommune være med på å påvirke lønnsomheten i et prosjekt slik at utviklere vil kunne bidra til boligutvikling for vanskeligstilte? Jeg ønsker å undersøke og drøfte hvordan utbyggere stiller seg til ulike kommunale insentiver, også utover dagens begrensninger i loven.

Avhandlingen ønsker å kartlegge hvilke insentiver kommunen kan benytte som virkemidler til å øke og bidra til utbygging av boliger for sosiale formål. Jeg vil identifisere hvilke insentiver utbyggere vektlegger og hvordan de verdsettes. I samtaler med profesjonelle utviklere i Oslo ønsker jeg å ta opp dette tema ved å gjennomgå tiltak og tilpasninger som kan gjøre insentivene interessante. Formålet er å belyse utvikleres vurderinger av hva slags virkning insentiver som fastlegges i reguleringsprosessen, rekkefølgebestemmelser, garantier, tilrettelegging av tomter, utbyggingsavtaler, opparbeidelse av infrastruktur og utredningskrav, samt

¹ Beregninger gjort av NOU 2011:15 "Rom for alle"

krav til utnyttelse og gebyrer har på et tettere og bedre samarbeid med kommunene og dermed økt utvikling av boliger til vanskeligstilte.

1.1 Bakgrunn for valg av oppgave

Et stadig voksende boligpolitisk tema er; hvor skal de som ikke har råd eller midler til å klare å komme seg inn på markedet gjøre av seg? Hvordan skal nyetablerte, arbeidsinnvandrere og andre uten oppspart boligkapital komme seg inn i et marked med så høy prisvekst og høye inngangsbarrierer? Denne problemstillingen skyldes det stadig økende prisnivået på boliger i Norge og da særlig i de sentrale byområdene. I Statsmeldingen nr. 23 om boligpolitikken defineres et velfungerende marked som det *”som ideelt sett imøtekommer alles behov for bolig på en økonomisk effektiv, sosialt rettferdig og miljøvennlig måte”* (St.melding.nr23 2003-2004 s.6). Videre kommer det ut i fra meldingen at *”statens viktigste virkemidler for å tilrettelegge for et velfungerende boligmarked er lover og regler, organisering, kunnskap og kommunikasjon. De økonomiske virkemidlene, som husbanklån, boligtilskudd og bostøtte, skal først og fremst rettes mot tiltak for å korrigere markedet, og på den måten sikre boliger til vanskeligstilte og til å øke antall miljøvennlige og universelle utformede boliger”* (St.melding.nr23 2003-2004 s.6). Kombinasjonen av nye bestemmelser og byggekrav gjennom de tekniske forskriftene fra 2007 (TEK07) og 2010 (TEK10) og økende entreprisestrukturer, kan være noen årsaker til høyere boligpriser. I tillegg til høye utviklingskostnader vil det i de sentrale områdene være en større grad av tomtebelastning. Det vil si at det kan være knyttet høye kostnader til kjøp og opparbeidelse av tomten for å kunne bygge bolig. Det kan dermed settes et spørsmålstegn ved om markedet alene fordeler godt nok. Det argumenteres både for og imot om det er riktig at myndighetene skal gripe inn og påvirke fordelingen utover det markedet sørger for. Dette fører igjen til debatten om at alle har rett til å eie egen bolig eller om de som ikke har råd til å eie kan leie eller bosette seg i områder med lavere priser, som ofte er mer usentralt. Er dette en ønsket utvikling i markedet? Skal markedet få lov til å ordne opp selv, eller bør staten bryte inn? Hva kan kommunen bidra med for å løse disse problemstillingene?

Dette var slike spørsmål som vekket min interesse for temaet, kombinert med en bakgrunn som økonom og en engasjert veileder. Da det er et høyst aktuelt tema,

ble det et naturlig veivalg. Bakgrunn for mitt valg av tema i denne oppgaven er derfor *dagens boligsosiale situasjon i de store norske byene*. Min problemstilling lyder som følger:

Hvilke insentiver kan kommunen bruke for å få private utbyggere til å bygge rimelige boliger for vanskeligstilte?

Det kan også være relevant å se på praksiser i andre land og jeg har valgt å hente inspirasjon fra England og se nærmere på hvilke mekanismer som blir brukt der. Dette fordi de har ulike ordninger for å insentivere utbyggere. Jeg ønsker å gjøre dette for å undersøke om slike insentiver kan anvendes i Norge, som dermed legger til rette for økt boligbygging og da med fokus på rimelige boliger til boligsosiale formål.

Da boligutbyggingen i Norge i dag stort sett er utført av private utbyggere vil jeg se nærmere på hele eiendomsutviklingsprosessen og reguleringsprosessen. Hva vil være av interesse for en privat utvikler for å være med på å utvikle boliger for boligsosiale formål? Hvilke virkemidler har kommunen, og hvordan kan kommunen bidra til at disse prosjektene vil bli gjennomført?

1.1.1 Oppgavens oppbygning

Oppgaven er delt inn i syv hoveddeler og i tillegg kommer referanser og vedlegg.

- 1) INNLEDNING: Denne delen beskriver kort hvordan oppgaven er kommet i stand og inneholder bakgrunn og aktualiteten gjennom dagens boligsosiale diskusjon.
- 2) PROBLEMSTILLING OG METODE: Her vil oppgavens problemstilling bli presentert i tillegg beskriver jeg hvilken metode som har blitt brukt.
- 3) SOSIAL BOLIGUTVIKLING: Her vil jeg beskrive og forklare rammene rundt sosial boligutvikling og dagens situasjon. Jeg vil presentere ulike emner innen sosial boligutvikling, litt kort om historien og dagens situasjon og virkemidler.
- 4) MARKEDSBASERT BOLIGBYGGING: En presentasjon av aktuell teori med presisering av tema, begreper og lovverk. Gjennom den teoretiske tilnærmingen vil jeg redegjøre for intensjonell teori samt risiko og kostander knyttet til plansystemet.

- 5) INSENTIVER FOR UTBYGGER: I del fire vil jeg gå komme nærmere inn på de konkrete insentivene og beskriver der mulig virkningen av samarbeid mellom kommunen og utvikler.
- 6) EMPIRISK UNDERSØKELSE: Her blir oppgavens undersøkelse redegjort og forklart, og de ulike samtalene vil bli fremlagt.
- 7) DISKUSJON, DRØFTELSE OG AVSLUTNING: I den avsluttende delen vil jeg drøfte funn som fremkommer av oppgaven og knytte teori opp mot praksis.

1.2 Dagens boligsosiale diskusjon

I Dagens Næringsliv, den 4. februar 2013, kunne vi lese at Thor Eek, administrerende direktør i Norske Boligbyggelag Landsforbund (NBBL), stusset over manglende fokus på boligutfordringene i et land som ligger på Europa-toppen i befolkningsvekst. I sin kommentar appellerer han til en økt bruk av politiske insentiver, samtidig som han trekker inn den sterke økningen i bolig- og byggepriser som forverrer situasjonen ytterligere (Eek 2013). I februar 2013 var det en diskusjon i media om Husbankens sin ordning med startlån har en motsatt virkning ved at ordningen er med på å presse opp boligprisene. På Dagens Næringsliv sine nettsider den 22. februar kunne vi lese et innlegg fra finansanalytiker Cristopher Rødsten som hevdet at nettopp denne ordningen vil kunne ha store konsekvenser på boligprisene. Han mener at en slik subsidiering av huskjøp vil øke gjeldsbyrden for de som tjener marginalt og bidra til enda høyere boligpriser for alle (Rødsten 2013). Med disse uttalelsene trekker de frem svært aktuelle forhold samt føyer seg inn i diskusjonen rundt et stadig mer relevant tema. Er det behov for en annen mekanisme for fordeling av boliger enn det markedet klarer å gjøre alene? Og er markedskreftene alene tilstrekkelig for å dekke det stadig økende boligbehovet?

Dagens boligmarked er ganske stramt og boligprisene ligger på et historisk høyt nivå (Statistisk sentralbyrå 2013). Dette skyldes en stadig økning i befolkningen og innflytting til byene som fører til et stort behov for flere boliger. Dette har bidratt til et høyt prisnivå på eksisterende og ferdigstilte boliger, noe som skaper problemer for mange som ønsker seg inn i boligmarkedet. Særlig vil de som allerede er vanskeligstilte møte store barrierer i dagens marked. Videre har

utviklingen i bokostnader i samfunnet gjennomsnittlig økt, det vil si den kostnaden en boligeier pådrar seg ved å binde kapital i boligen, kostnader til drift og vedlikehold. Disse kostnadene varierer fra ulike faktorer blant annet gjennom faser i livet, inn og utgangstidspunkt i boligmarkedet og geografisk plassering. Gjeldsbyrden blant Norske husholdninger har økt de siste årene der eksempelvis andelen husholdninger med en samlet gjeld høyere enn tre ganger inntekten steg fra 9,1 prosent i 2004 til 12,9 prosent i 2008² (NOU 2011). Prisene i boligmarkedet må ses i forhold til husholdningens samlede inntekter og utgifter. Når boligpriser, renter eller husleier går opp vil de med svak økonomi kunne få vanskeligheter men å betjene ekstrabelastningen.

Et velfungerende boligmarked er både en forutsetning for og et mål i boligpolitikken. Gjennom boligpolitikken ønsker staten å medvirke til en tilfredsstillende bosituasjon for alle. Markedet fungerer i all hovedsak i dag slik at boligpriser og husleier bestemmes gjennom frie transaksjoner i markedet. I prinsippet skjer dermed fordelingen gjennom en markedslukevekts tankegang, der markedet bruker prising for å finne likevekten mellom tilbud og etterspørsel, uten innblanding fra staten. Markedsprisen som vil ligge der tilbudet og etterspørselen møtes vil være den naturlige pris, og "say's lov" utdyper dette ved at uregulerte markeder automatisk vil utvikle prismekanismer som vil sørge for at markedet er i likevekt. I en slik situasjon er de vanskeligstilte husholdningene mer utsatt og vil kunne få problemer med å komme seg inn på boligmarkedet. Mulighetene for å bygge seg ut av problemet kan synes urealistisk, i alle fall innenfor en tidsramme på 20 til 30 år, hvor arbeidsinnvandring, lave renter og god norsk økonomi vil fortsette å presse prisene opp i nærmeste fremtid. Er det da nok å kun tenke på måter å bygge seg ut av prisveksten, eller bør man også se på nye måter å etablere et bredere tilbud av alternative boliger. I dag gis det tilbud om økonomisk støtte fra Husbanken gjennom kommunene for de som trenger det. Et alternativ til slik økonomisk støtte er å stimulere tilbudet av boliger for bestemte grupper. Det kan dreie seg om å få frem et økt leie tilbud i markedet hvor myndighetene kan initiere til bygging av boliger eller stimulere private aktører til å bygge for prioriterte grupper, eller bryte inn med prisregulering. *"Historisk sett innførte Norge prisregulering av leiligheter som var subsidiert av staten for å*

² <http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/dok/nouer/2011/nou-2011-15/20/4.html?id=650745>

hindre spekulasjoner av boligene” (Mæland, M. heretter Obos 2012). Prisen ble regulert slik at den reflekterte byggekostnaden på og tilsvarende prisstigning i samfunnet. Martin Mæland, konsernsjef i Obos, gikk i 2012 ut i media og uttalte at ingen er tjent med prisregulering av boliger i dag (Obos 2012). Noe av hans argumentasjon var at byggekostnadene vil øke mer enn prisveksten i markedet, noe som gjør at en slik prisregulering vil skape miskreditt for store deler av befolkningen.

I 2011 ble det innført et økt krav til egenkapital ved kjøp av bolig (Finanstilsynet 2011). Tiltaket ble innført for å redusere risikoen til husstander og finansiell ustabilitet. Bakgrunnen var den sterke veksten i boligpriser og husholdningsgjeld, og man ville forhindre husstander i å ta opp alt for store lån som de ikke ville kunne klare å betjene. En annen grunn var for å sikre nasjonens finansielle stabilitet ved et tilbakeslag i realøkonomien. En effekt av inntektsbortfall eller dårlige økonomiske tider kan være at den generelle kjøpekraften i husstanden vil synke. Rammer dette større grupper vil det kunne påvirke den generelle kjøpekraften i markedet. Dette har man sett i Norge før og vil gjøre at nasjonens forbruk synker noe man kan se i søreuropeiske land i dag. Kapitalkravet har imidlertid ført til at det har blitt enda vanskeligere for husstander med lav inntekt og dårlig økonomi å komme seg inn på boligmarkedet. Boligpolitiske tiltak skaper ofte ringvirkninger i boligmarkedet, og kan dermed være med på å skape både begrensninger og muligheter for sosial boligpolitikk (NOU 2011 s. 27).

2. Problemstilling og metode

I denne oppgaven vil jeg belyse hvilke insentiver en kommune kan bruke for å stimulere eiendomsutviklere til å bygge boliger til sosiale formål. Jeg vil undersøke mulighetene for å møte de sosiale boligproblemene ved å utvikle og tilby boliger til en pris som ligger under markedsprisen.

2.1 Problemstilling

Jeg vil undersøke hva som skal til og hva en kommune kan benytte av insentiver for at utbyggere skal være interessert i å overføre en andel nye boliger til kommunen til sosial boligutvikling til lavere pris enn markedsprisen. Dette er et forholdsvis stort tema, men jeg vil begrense meg til se på det fra en utvikler sin side. Hovedproblemstillingen for oppgaven er:

Hvilke insentiver kan kommunen bruke for å få private utbyggere til å bygge billige boliger for vanskeligstilte?

2.1.1 Hypotese

Politisk samarbeidsvilje og -evne er viktige elementer i en utbyggingsprosess. Men den viktigste og mest avgjørende faktoren om en utbyggingsprosess blir gjennomført ligger i økonomien.

Jeg har valgt to hypoteser som underbygger oppgavens vinkling og som jeg mener vil være viktig, om ikke avgjørende, for en utvikler.

1) En utbygger gjennomfører de prosjektene med best avkastning

Den første hypotesen går ut på at den avgjørende faktoren ligger i økonomien og at en kommersiell utbygger ikke vil gjennomføre en utbygging som ikke er lønnsom for utbyggeren. En utbygger ønsker å optimalisere og vil dermed velge de prosjektene med størst avkastning. Dette vil kunne føre til at en utbygger velger de alternativene som maksimerer avkastningen. Utbyggerne må svare til sine eiere og er nødt til å levere gode resultater for at eierne skal fortsette å investere pengene i bedriften. Dermed er den viktigste faktoren en god økonomi. Dette kan medføre at kommunen må spille på de økonomiske virkemidlene ved å ta av kostnader eller bidra til bedre marginer og dermed funker som et insentivgrunnlag. Kommunen må derfor spille på de markedsbaserte premisene og påvirke økonomien i et utviklingsprosjekt.

2) Å ha en status som samfunnsansvarlig er betydningsfullt for en utbygger. Det at man viser samfunnsengasjement kan bli sett på som positivt for en utbygger. Å skape gode relasjoner til kommunen og samfunnet kan være hensiktsmessig for utbyggere. Bransjen for boligutvikling i Norge er magert og man blir dermed lagt merke til dersom man er en stor aktør. Engasjementet for samfunnet kan være avgjørende for å bli oppfattet som en seriøs og god aktør. Videre vil intensjoner som positiv markedsutvikling, grad av forsettligheit ved at man ikke ønsker å ” møte seg selv i døren” være gode grunner for en slik ansvarsbevissthet. Med denne hypotesen ønsker jeg å teste om en slik status vil ha noe å si for en utbygger.

2.1.2 Avgrensning

Hvordan fordelingen av sosiale boliger skal organiseres mellom boligsøkerne vil jeg ikke gå inn på i denne oppgaven. Oppgaven vil basere seg på en situasjon der det er private utbyggere som bygger boliger og hvor kommunen ikke kan tvinge eller pålegge utbyggere, men må bruke insentiver.

2.1.3 Målgruppe og eierstruktur

Det vil være rasjonelt for en utbygger å vite mest mulig om målgruppen for denne type boligtilbud og hvordan de skal bli strukturert. Dette vil kunne påvirke utbyggerens totale prosjekt og profil, og kan være avgjørende faktorer i en beslutning. Senere i oppgaven vil jeg belyse begrepet vanskeligstilte og forklare hvordan uttrykket brer over flere ulike grupper. Det er klare og vage oppfatninger av hvem som inngår under betegnelsen som vanskeligstilte. Ved å definere en målgruppe og en gitt eierstruktur ønsker jeg å skape en så klar og virkelighetsnær målgruppe som mulig for å eliminere usikre oppfatninger som kan påvirke besvarelsen for utbyggerne i den videre undersøkelsen. En utbygger ønsker for eksempel ikke å ødelegge et marked gjennom ”forstumming”, ved at den kommunale boligkjøperen driver utbyggerens kjøpere vekk fra de andre boligobjektene i prosjektet. Et eksempel kan være en barnefamilie som ikke ønsker å bo ved siden av tidligere innsatte eller rusmisbrukere, og søker seg unna situasjoner hvor man har denne type nabosegmentering, mens er det en sammensetning av familier, enslige eller andre barnefamilier med dårlig økonomi vil det kanskje ikke ha så mye å si. Denne problematikken kan også bli en viktig

faktor for utbygger. Det er derfor viktig å definere en målgruppe og eierstruktur for videre arbeid med oppgaven.

I målgruppen har jeg valgt å eliminere de gruppene som en kommune ellers har gode virkemidler for. Disse gruppene vil typisk være rusmisbrukere, eldre, psykiske syke, funksjonshemmede og andre grupper med gode kommunale støttesystemer. Det eksisterer derimot ikke noe konkret apparat for de med høy risiko som en konsekvens av lav inntekt, usikker inntekt, eller at de ikke får lån da de ikke har nok egenkapital til å klare og komme seg inn på dagens boligmarked, men som ellers har god helse og ”orden på seg”. Slike grupper kan være unge, nyetablerte par, enslige forsørgere eller husstander der man kun er en om økonomien. Den tenkte målgruppen kan ha vanskeligheter med å skaffe nok egenkapital eller få lån i det ordinære kredittmarkedet, og har heller ikke tilgang på ”foreldrebanken”, noe som vil hindre dem i å komme inn på boligmarkedet. Jeg har valgt å definere denne målgruppen som midlertidig vanskeligstilte, da dette er en målgruppe som vil ha mulighet til å komme seg ut av en vanskelig situasjonen ved å få riktig hjelp. Denne målgruppen vil typisk befinne seg på leiemarkedet.

Når det kommer til eierstruktur vil jeg avklare hvordan boligene typisk kan tilrettelegges, men ikke gå dypere i tildeling av boliger og kriterier for utvelgelse utover det som er nevnt ovenfor og hvordan det vil bli håndtert.

Jeg vil i oppgaven se nærmere på en delt eierskapsstruktur som en løsning for fordeling av kostnadene mellom kjøper og bygger for disse boligene. Jeg ønsker å undersøke tilfeller der en kommune *eksempelvis* kjøper 30 prosent av boligene i et byggeprosjekt på forhåndssalg til en rabattert pris på for eksempel 20 prosent fra utbygger, eventuelt mot at kommunen i tillegg yter noe annet tilbake til utbygger. Det er hva en *utbygger typisk mener en kommune konkret bør yte tilbake* for at det skal være interessant for dem å tilby kommunen denne formen for ”avslag” som er mitt fokus og det jeg skal undersøke i avhandlingen. En utbygger vil kunne si at 20 prosent avslag er alt for mye og det vil kunne forhandles med ulike prosentandeler av det totale prosjektet, både på pris og antall boenheter. En utbygger vil kunne regne på hvor mye det er verdt for dem å selge en slik andel i starten av en byggeprosess gitt at de får en fordel fra

kommunen som kan virke positivt på nåverdien av prosjektet. Det kan også i seg selv være lønnsomt for en utbygger å få solgt unna 30 prosent av boligene før prosjektstart fordi dette frigir egenkapital og gir bedre lønnsomhet på prosjektet.

En forutsetning for disse boligene er at de skal settes inn i en såkalt delt eierskapsløsning når de tilbys bolig søkerne. Det er flere grunner til dette, men en viktig grunn er at kjøperen ikke skal kunne snu seg rundt dagen etter overtakelse og selge boligen til en høyere pris. Dette vil i så fall kunne være en bekymring både for utbygger og kommune.

Resultatet vil være at en kommune i utgangspunktet får tilgang på boliger til en rimeligere pris, som de kan tilby til husholdninger med lavere inntekt (som definert i målgruppen over). Bolig søkeren vil for eksempel kunne bli tilbudt å kjøpe seg inn i en prosentdel av boligen hvor kommunen vil eie resterende prosent og hvor da utbygger da eksempelvis har bidratt med 20 prosent gjennom å tilby boligen til en lavere pris enn markedet.

Jeg vil i undersøkelsen ta for meg tidligere prosjekter som utbyggerne har gjennomført og spørre hva som konkret var de største kommunale hindringene i det prosjektet. Hvor var problemene, og hvordan var økonomien? Gitt forutsetningene definert over og en situasjon der utbygger hadde solgt 10 prosent av boligene til en redusert pris hvor kommunen ga noe igjen, hvordan ville dette ha passet inn i bildet? Hva kunne kommunen konkret gjort for dette prosjektet for at gjennomføringen ville bli like god eller bedre?

Målet med å definere en målgruppe og eierstruktur er å kunne danne en ramme rundt en slik samarbeidssituasjon for å få frem gode eksempler på hva en utbygger vil gjøre i en slik situasjon og hva en kommune kan gjøre for å få en utbygger til å selge rimeligere enn markedspris.

2.2 Metode

I dette kapitlet vil jeg gjøre rede for og diskutere de metodiske valgene som fremkommer i oppgaven. Jeg vil beskrive hvorfor jeg har valgt en kvalitativ studie som bakteppe og presentere oppgavens undersøkelsesdesign. For å svare best mulig på problemstillingen min så jeg det som nødvendig med et godt teoretisk grunnlag men hvor jeg også ville søke å avklare forhold gjennom møte

med utviklere. Oppgaven min er derfor todelt hvor jeg har valgt en teoretisk del og en undersøkelses del. I den teoretiske tilnærmingen søker jeg å forstå og underbygge hvordan dagens mekanismer fungerer og hvilke virkemidler en kommune har. Dette vil underbygge undersøkelsen i oppgaven der jeg ønsker å drøfte hvordan dette kan endres.

2.2.1 Teorigrunnlag

Da jeg mener forutsetningen for oppgaven er stor og sammensatt har jeg valgt å presentere en relativt stor teoretisk plattform som vil belyse problemstillingen min og være et viktig grunnlag for oppgaven videre. Jeg vil starte med å beskrive markedet som fordelingsmekanisme, sosial boligutvikling og nybyggingspolitikken i Norge. Deretter vil jeg kort forklare enkelte vesentlige elementer ved eiendomsutviklingsprosessen. Til slutt vil jeg beskrive de ulike insentivene som kommunen kan benytte seg av og se dette opp mot nåverdimodellen. Gjennom å redegjøre for dagens situasjon ønsker jeg å kartlegge hvilke mulighetsrom som fremkommer i dagens ordninger, og gi klare teoretiske antagelser før jeg gjennomfører empiri.

Sosial boligutvikling er et stort og omfattende tema med mye teorigrunnlag og forskning. Jeg har derfor rettet meg mot flere forskningsrapporter og publiseringer som undersøker ulike teorier da sosial boligutvikling også er et ganske ungt og voksende tema i Norge.

Jeg har brukt bøker, offentlige dokumenter og publikasjoner, tidsskrifter, faglige artikler og relevante rapporter som teorigrunnlag. Jeg har brukt internett som søkemotor, samt tidligere masteroppgaver og doktorgradsavhandlinger som opplysningskilder.

2.2.2 Undersøkelse

I oppgaven har jeg valgt en kvalitativ strategi da dette er den beste metoden for å undersøke oppgavens problemstilling. En kvalitativ metode sier noe om kvalitet eller spesielle mønstre (Johannessen Tufte & Christoffersen 2010), og er særlig hensiktsmessige når man skal undersøke fenomener som man ønsker å forstå mer grundig. I den kvalitative metoden vil jeg se om det er underliggende mønstre i de ulike besvarelsene av undersøkelsene og hva slags generelle konklusjoner som kan bli trukket. Dermed kan man komme frem til hvordan en utbygger vil

vurdere insentiver fra kommunen. I Problemstillingen ønsker jeg å undersøke og fokusere på utbyggerne. Jeg vil derfor prøve å avdekke utbyggers synspunkter og tenkemåter.

Jeg har valgt et eksplorativt undersøkelsesdesign der jeg ønsker å utforske og beskrive utbyggers forståelse og erfaring med sosial boligutvikling. Ved et slikt design er forberedelser viktig og jeg opparbeidet meg kunnskap fra teorier og sammenhenger i samfunnet knyttet til sosial boligutvikling (Gripsrud Olsson & Silkoset 2007). Jeg har foretatt litteraturstudier og sett på sekundærdata, og har videre valgt å fremskaffe egen primærdata. Datainnsamlingen har foregått ved at jeg har intervjuet individer som har erfaring med boligutvikling og samarbeid med kommuner, og som jobber i relevante bedrifter i eiendomsutviklingsbransjen. Jeg har underveis i prosessen utviklet to hypoteser om mulige sammenhenger, og vil tolke informasjonen som har kommet frem av intervjuene i henhold til disse. Til slutt vil jeg drøfte resultatet mot det teoretiske grunnlaget som vil bli presentert i de forestående kapitlene.

Som metode for datainnsamling valgte jeg å gjennomføre kvalitative intervjuer da dette kan gi fyldig og detaljerte beskrivelser (Johannessen Tufte & Christoffersen 2010). Intervjuene formet seg mer som en dialog enn rene spørsmål og svarsekvenser som ble tatt opp på bånd og det ble gjort notater underveis. Forskningsprosjektet er forklart og meldt inn til Personvernforbundet og vil bli behandlet etter de krav som stilles for behandling av studien. Intervjuene ble gjennomført som semistrukturert eller delvis strukturerte intervjuer. Det ble på forhånd utformet en intervjuguide med temaer og tilhørende spørsmål, se vedlegg 1, som jeg presenterte som utgangspunkt, men hvor spørsmålene, rekkefølgen og temaene varierte fra den overordnede intervjuguiden. Det oppstod også nye spørsmål gjennom dialogen som ble tilpasset de enkelte intervjuene. Tolkningen av informasjonen som kommer frem av intervjuene baserer seg på en hermeneutisk fortolkning (Johannessen Tufte & Christoffersen 2010).

Presentasjon av informanter, fremgangsmåter og intervjuguide blir presentert senere i den empiriske delen i kapittel 6.

Teori

3. Sosial boligutvikling

Sosial boligpolitikk har vært et stadig hyppigere tema de siste årene og omhandler politikk som vil ivareta visjonen om at alle skal kunne bo trygt og godt (NOU 2011). God sosial boligpolitikk kan bidra til bedre sosial inkludering og levevilkår for vanskeligstilte. Jeg vil i de neste avsnittene blant annet utdype begrepene *Affordable Housing* og *Housing Affordability* fra England som kan danne et viktig grunnlag for oppgaven videre. Målet med sosial boligutvikling, dagens situasjon og ulike fremgangsmåter for statlig inngrep vil også trekkes frem. Men først litt om historie.

3.1 Historie

Da krigen opphørte i 1945 var det et stort behov for nye boliger og Statens Boligplankomite ble oppnevnt den 28 september 1945. De kom i samme år med en innstilling som munnet ut i ”loven om Den Norske Stats Husbank”. Husbanken fikk den sentrale rollen som finansieringsinstitusjon for gjenreisningen og byggingen av boliger, og kunne tilby lån med gode betingelser og lave stabile renter til boligbyggere (Kiøsterud 2005). Meningen var å øke bestanden og standardene på boligene. Etter krigen etablerte kommuner modeller for boligbygging, der kommunen blant annet stod for tomteerverv og klargjøring av byggetomter. I motsetning til våre naboland og andre velferdsstater ville ikke Norge satse på noen stor offentlig eid boligsektor (Annaniassen & Bengtsson 2006). Kommunen prosjekterte etter selvkostprinsippet, og det var en felles oppfattelse av at ingen skulle tjene penger på prosessen. Hensikten med hele styringsprosessen var å bygge bra boliger som alle hadde råd til å bo i, samtidig som samfunnet ble sikret en effektiv utnyttelse av byggeressursene. Kommunens klart viktigste rolle var å fremskaffe tomter, regulere disse og sørge for offentlig infrastruktur og service. På 1980-tallet avviklet kommunen sin aktivitet og fikk en mer tilbakeholden rolle. De fleste av de kommunale tomtebankene gikk konkurs som forårsaket begrenset innkjøp av utviklingstomter (Nordahl et al. 2008). I dag utføres det meste av boligbyggingen av kommersielle utbyggere. Reguleringsarbeidet utføres i stor grad av private aktører som også står for klargjøring av tomten og utbyggingsarbeid. De private reguleringsforslagene må godkjennes gjennom vedtak i kommunestyret. Kommunens rolle er i dag å tilrettelegge for nybygging og forvalte boligøkonomiske virkemidler for

vanskeligstilte. Innenfor disse rammene har kommunene imidlertid stor makt med hensyn til hvordan de velger å bruke boligpolitiske virkemidler og hva slags rolle de tar i nybyggingen (Nordahl et al. 2008). Nørve (2009) viser hvordan noen kommuner bruker intensjonsavtaler mellom dem og kommersielle utbyggere som et virkemiddel for å øve innflytelse over innretningen i nybyggingsprosjekter. Nordahl et al. (2008) viser at kommunens fremste virkemiddel i nybyggingspolitikken er knyttet til reguleringsplanen. I reguleringsplanen kan kommunene bruke rekkefølgebestemmelser og krav om utbyggingsavtaler til å påvirke målgrupper og kjennetegn ved boligene som skal oppføres. Utbyggingsavtaler er i dag et hyppig brukt virkemiddel for å påvirke innretningen på boligprosjekter, men dette virkemiddelet har hittil i liten grad vært utnyttet i boligsosial sammenheng. En studie gjort av Plathe (2009) viser at utbyggingsavtaler knytter seg i hovedsak til boligprosjekter. Til tross for at det i de siste årene har utviklet seg effektive rammer rundt forhandlingene mellom utbyggere og kommuner, er det altså lite praksis for å forhandle ytelser som kan bidra til å realisere rimelige boliger på en del av utbyggingsarealet (Nordahl et al. 2008).

3.2 Målet med sosial boligutvikling

Et av de overordnede målene i den norske velferds- og boligpolitikken er at alle skal ha rett til å bo godt og trygt. Velferd kan fremmes gjennom gode levevilkår som igjen kan defineres av individers tilgang til resurser for å få dekket sine behov. Gode boforhold er høyt prioritert og anses som et grunnleggende behov når det kommer til velferd og et viktig fysisk behov i følge Maslows behovspyramide (Maslow 1943). Et dårlig boforhold kan føre med seg andre negative faktorer som ustabil økonomi, dårlig helse og et dårligere sosialt liv (Meld.St.17 2012-2013 s. 37). FNs Menneskerettserklæring § 25, første ledd slår fast at enhver har rett til en levestandard som er tilstrekkelig for helse og velvære hvor bolig er et av de grunnleggende eksistenselementene (FN 1948). Videre skriver regjeringen i sin boligmelding St.melding.nr23 (2003-2004)

”Et godt sted å bo er en viktig forutsetning for integrering og deltagelse i samfunnet. Bolig utgjør sammen med arbeid og helse de tre grunnleggende elementene i velferdssamfunnet. En god bolig er

grunnleggende for en anstendig menneskelig tilværelse, og vil ofte være avgjørende for innbyggernes helse og deltakelse i arbeidslivet”.

Den sosiale boligpolitikken er dermed et ledd i velferdspolitikken i Norge og det ligger i kommunens ansvar å gjennomføre og iverksette ulike tiltak til å forbedre sosiale boligutfordringer. Den grunnleggende fordelingen av boliger skjer i det frie markedet, og det vil være sterke grunner for offentlige inngrep når et slikt gode som betraktes som så nødvendig ikke er overkommelig for alle. Grunnlaget for å føre en sosial boligpolitikk er gjeldende der markedets resultater ikke imøtekommer samfunnets ønskede mål og krav (Barlindhaug 2012; Nordahl 2012 (red) s.187). Boligpolitikkenes hovedfokus kan langt på vei sies å innrette seg mot at vanskeligstilte på boligmarkedet skal bli eiere av egen bolig slik at de kan ta del i de fordeler som ligger i dette.

3.3 Hvem er vanskeligstilte?

Et motiv for sosial boligutvikling er å skaffe boliger til de som blir ansett som vanskeligstilte i henhold til Norges offentlige utredninger av 2011:15 (NOU 2011). Det finnes ikke en fast definisjon av vanskeligstilte på boligmarkedet, men begrepet er blitt operasjonalisert og brukt på flere måter i tidligere rapporter og statistikker. Vanskeligstilte blir definert av Oslo kommunes boligbehovsplan (Oslo kommune 2012) som mennesker som er vanskeligstilt på boligmarkedet og har behov for hjelp av kommunen til å skaffe seg eller beholde en bolig. Eksempler på slike vanskeligstilte kan være studenter, rusmisbrukere, funksjonshemmede, unge familier, enslig forsørgere og arbeidsinnvandrere som ikke har akkumulert kapital nok til å investere i en bolig. Boligutvalget (NOU 2011) definerer vanskeligstilte på boligmarkedet som ”*personer og husstander som enten har uegnet bolig eller høy boutgiftbelastning og samtidig har lav inntekt*”. For å her bli definert som vanskeligstilt må kriteriene til en uegnet boligsituasjon eller høy boutgiftbelastning være oppfylt.

3.4 Affordable Housing vs. Housing Affordability

To begreper som er relevante i forbindelse med sosial boligutvikling er Affordable Housing og Housing Affordability. Disse to begrepene kan i utgangspunktet oppfattes som samme fenomen, men er i realiteten to ulike begreper med forskjellig virkning (Barlindhaug & Astrup 2012). Begrepene

omhandler flere temaer innen sosial boligpolitikk og er to mulige måter å imøtekomme boligsosiale problemer i samfunnet. Affordable kan direkte oversettes til ”rimelig” og kan i den sammenheng forstås som grep som skal gjøre tiltak rimeligere for de som trenger det. Tiltak for å øke ”Affordability” i Norge skjer i dag hovedsakelig gjennom bostøtte, som er støtte til boligkonsum, og gjennom startlån og boligtilskudd som er indirekte støtteordninger til kjøp av boliger på markedsvilkår (Barlindhaug & Astrup 2012).

Housing Affordability fokuserer på individene og deres evner til å betjene boligutgiftene. Man ser på hvilke resurser og betalingsevne som ligger til rette for personen opp mot priser i markedet enten leie eller eie. Husholdningens budsjett blir gjennomgått og dermed også hvor mye husholdningen har igjen til å disponere på annet konsum utenom bolig. Det brukes i utgangspunktet to metoder for å beregne ”Housing Affordability” i henhold til Barlindhaug & Astrup (2012): Forholdstalls metoden og residualmetoden. Forholdstallmetoden ser på forholdet mellom inntekten og boutgiftene, mens residualmetoden ser på den resterende verdi til annet konsum etter at man har betalt boutgifter. Beregningene vil bli sammenliknet med normer for levekostnader basert på husholdningstyper, som i dag blir utarbeidet av SIFO for Norge (Barlindhaug & Astrup 2012). Housing Affordability viser dermed til en politikk der myndighetene tilbyr bostøtte til de som trenger det. Det gjelder altså ikke boligbygging, men direkte støtte til husholdningen. Dermed får husholdningen en bedre etterspørselsevne. Ordningen er behovsprøvd og Housing Affordability spiller dermed inn på etterspørselssiden i markedet ved at også lavinntektshusholdninger får (økt) mulighet til å kjøpe seg en bolig.

Affordable Housing ser på tilbudssiden av boliger og omfatter både leie og eie. Hensikten er å tilby boliger til et nivå som gjør at familier og vanskeligstilte evner å bo i boligen med de tilhørende utgiftene. Ofte er det snakk om å tilby boliger under markedspris, og er ment som et tilbud for de som ikke klarer å skaffe egen bolig basert på sitt økonomiske grunnlag. Jo større tilbudet av ”Affordable Housing” hvor tildelingen av disse boligene er målrettet, jo færre husholdninger vil oppleve å ha høy boutgiftsandel (Barlindhaug & Astrup 2012). Affordable Housing tilfører boliger i markedet og er dermed rettet mot tilbudssiden og prøver å løse vanskeligstilte sin boligsituasjon ved å skaffe

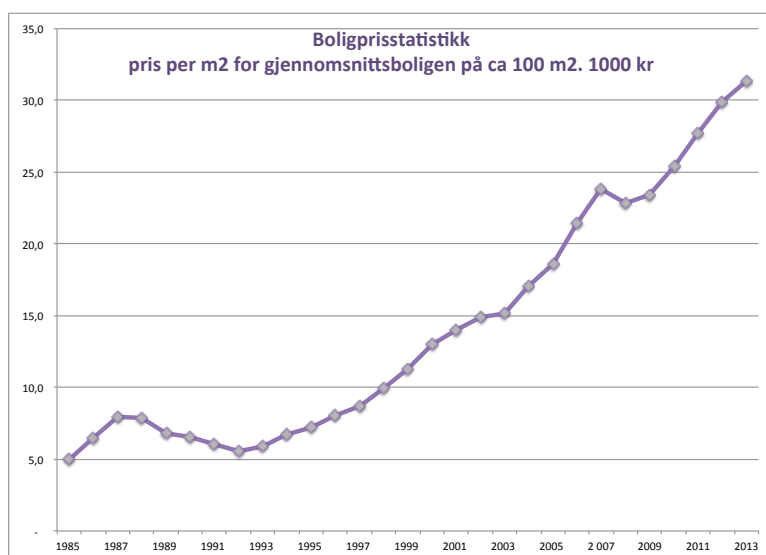
rimelige boliger til de som trenger det. I prinsippet kan dette gjøres ved at det bygges billigboliger eller bygging i lavprisområder hvor det offentlige dekker deler av kostnadene ved boligen.

3.5 Dagens situasjon: marked, boligpriser og inntektsutvikling

Marked, boligpriser og inntektsutvikling er tre viktige faktorer som direkte eller indirekte påvirker gode boforhold. I de neste avsnittene beskrives disse faktorene ytterligere.

Marked

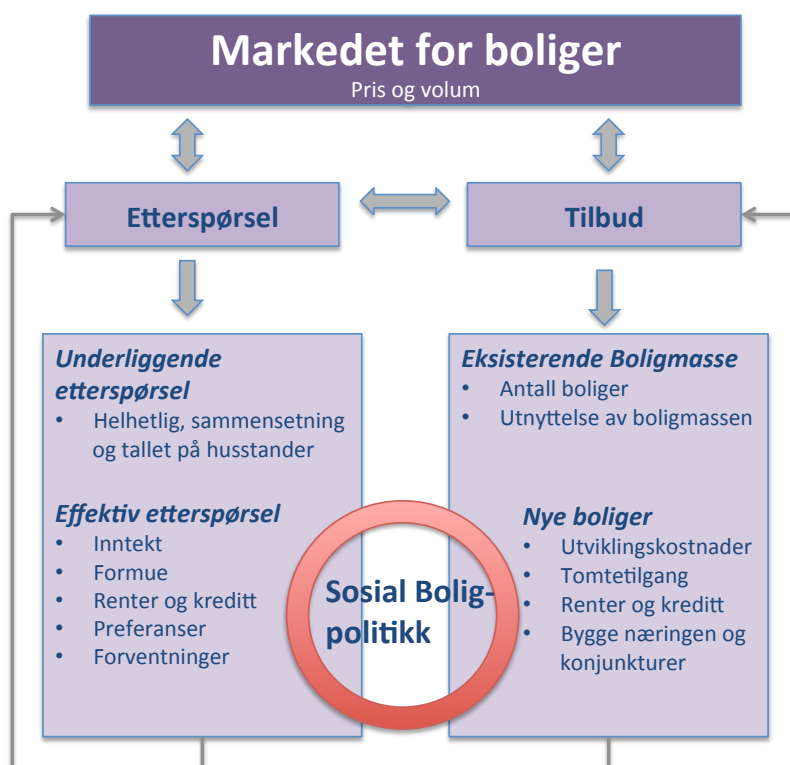
Nivået i dagens boligmarked er svært høyt (Statistisk sentralbyrå 2013) og faktorer som økt innflytting og befolkningsvekst er med på å øke det stadig voksende behovet for boliger. Bare i Oslo er det estimert et årlig behov på ca. 7000 nye hjem for å dekke etterspørselen, mens det årlig kun ferdigstilles ca. 4000 boliger (Statistisk sentralbyrå 2012). Dette øker prisnivået i boligmarkedet og i kombinasjon med for lav utbygging av nye boliger vil dette kunne trekke opp prisene på det totale boligmarkedet.



Figur 1 Boligprisstatistikk fra 1985 til mars 2013 NEF (2013)

Det er forholdet mellom tilbud og etterspørsel som påvirker utbyggingen og hvilke priser man må betale for å bo, og et godt fungerende marked vil være viktig for å balansere tilbuds- og etterspørselssidene. Inntektsutviklingen i befolkningen er en viktig driver for prisnivået. Det vil i perioder være et gap mellom boligpriser og inntekt, men over tid kan ikke boligprisene stige mer enn det inntektsutviklingen tilsier (Meld.St.17 2012-2013 s. 25). Figuren under viser

hvilke faktorer som kan spille inn og avgjøre nivået av boliger og boligutbygging. I tillegg vil faktorer som preferanser, avkastningsmuligheter og offentlige regler som skatt spille inn på individers avgjørelser og dermed markedet.



Figur 2 Etterspørsel og tilbuds samspillet. Egen fremstilling av figur 2.2 i Meld.St.17 (2012-2013 s. 25)

Figuren viser samspillet mellom tilbud og etterspørsel og hvordan dette virker inn på boligmarkedet. Det skjer et informasjonsbytte mellom boligmarkedet hvor tilbud og etterspørselen driver pris og volum. Vi ser hvordan en utvikling i markedets etterspørsel har en effekt på den ”underliggende etterspørselen”. Den *underliggende etterspørselen* sammen med faktorene i *effektiv etterspørsel* påvirker igjen tilbake på etterspørselen i markedet. Dette kan skape en skiftende etterspørselen i markedet. Videre ser vi at tilbudet påvirker den *eksisterende boligmassen* som videre virker inn på *nye boliger* hvor disse igjen virker inn på det totale tilbudet i markedet. Det er sammenhengen mellom tilbudssiden og etterspørselssiden som resulterer i boligpriser og volum. Det er i friksjonen mellom effektiv etterspørsel og tilgang til nye boliger at vi finner sosial boligpolitikk. Sosial boligpolitikk jobber for å lukket gapet mellom tilbud og etterspørsel for vanskeligstilte. Kommunen kan påvirke etterspørselssiden ved å gi subsidier. Dette utdypes i kapittel 3.5.1. Hvordan kommunen skal kunne påvirke tilbudssiden undersøkes i empirien.

Boligpriser

Boligprisene kan svinge både på kort og lang sikt. Det er nyttig å avklare hva som påvirker og forårsaker slike svingninger.

Når vi opplever svingninger i boligmarkedet på kort sikt er det ofte etterspørselsbestemt av brukte boliger i markedet. Renteendringer påvirker disse forholdene hvor lave renter vil øke kjøpekraften til husholdninger og dermed potensielt øke boligprisene. En høy rente vil gi husholdningene lavere kjøpekraft noe som vil være med på å presse prisene ned.

Langsiktige svingninger i boligmarkedet kan ofte forklares gjennom kostnadene knyttet til det å fremskaffe og bygge boliger. Her er det flere komponenter som spiller inn. Tomtekostnader, produktivitetsutviklingen i byggenæringen og svingninger i kostnader knyttet til infrastruktur er noen eksempler. En annen vesentlig faktor er tilflyttingen til de store byene, noe som øker behovet for flere boliger og dermed etterspørselen i de ulike sektorene. Dette er med på å gi en langsiktig økning i boligprisene og kan kombinert med de kortsiktige svingningene forklart ovenfor begrunne det høye boligprisnivået i de store byene.

Inntektsutvikling

En annen viktig faktor som spiller inn på boforhold er inntektsnivået og inntektsutviklingen de siste årene. I Norge har vi hatt en jevn inntektsfordeling som har en sammenheng med en jevn lønnsstruktur, rimelig tilgang til høy utdanning og en god velferdsstat (Meld.St.17 2012-2013). I internasjonal sammenheng er det en liten andel av befolkningen som blir definert med ”lav inntekt” som blir definert under en gitt grense (fattigdomsgrensen). En relativ tilnærming til fattigdomsgrensen kan estimeres utfra det generelle inntektsnivået i landet, der de med inntekt 50-60 prosent under medianen anses som ”lav inntekt”. Denne betegnelsen baserer seg på EU og OECD landenes ekvivalensskalaer, der EU kaller det ”risk of poverty” (Herud & Naper 2012 s.3). Det som menes her er derfor ikke en faktisk fattigdomsgrense, men et nivå der det er en økt risiko for å være fattig. Å kjøpe bolig er for de fleste en av de største investeringene man gjør, der det er høy risiko knyttet til boligprisene, renter på lån og fremtidig inntekt. Denne type risiko kan være vanskeligere å bære for de med lav inntekt og egenkapital. Inntektsveksten har i de senere årene vært høy og kjøpekraften har økt dobbelt så fort for norske husstander sammenliknet med for

eksempel Svenske (Meld.St.17 2012-2013). Det er en nær sammenheng mellom utviklingen av inntekt og boligprisene, men det er kun når inntektsveksten får etterspørselen til å øke uten at tilbudet reagerer at vi får prisvekst i boligmarkedet.

3.5.1 Boligpolitiske virkemidler

Det er ulike måter å organisere støtte for vanskeligstilte og myndighetene kan gripe inn enten ved å senke likevektsprisene i markedet gjennom tilbudssiden eller sette grupper i bedre stand til å etterspørre boliger på den andre siden (Nordahl 2012 (red)). I dette avsnittet vil jeg ta opp de ulike formene staten og kommunen kan blande seg inn i boligmarkedet ved å påvirke enten etterspørselssiden ved å hjelpe på kjøpekraften eller på tilbudssiden ved å tilrettelegge og bidra med boligtilførsel.

I NOU sin rapport 2011:15 Rom for alle (NOU 2011) presenteres det to typer risiko som vanskeligstilte husholdninger er spesielt utsatt for. Betjeningsrisiko er når boligkjøpere kommer inn på boligmarkedet på en konjunkturtopp og skaffer seg høy boliggjeld. Dette kan føre til dårlige økonomiske forutsetninger ved en senere anledning slik at de ikke vil være i stand til å betjene boliglånet og man risikerer tap ved salg av boligen. Vanskeligstilte er spesielt utsatt for denne typen risiko fordi lavere inntekt begrenser handlingsrom til å håndtere uforutsette utgifter og inntektstap. Den andre risikoen er boligpriserisiko som handler om prisnivået i markedet og svingningenes virkning både på finansieringen (banklån) og tilgjengelighet av boliger. I dette kapitlet skal vi se på faktorer som kan påvirke disse risikofaktorene. Kommunen kan gjennom økonomisk støtte bistå bosituasjonen til vanskeligstilte ved å lette på risikoen. I dag finnes det flere ulike ordninger som organiserer støtte til de som trenger det og man kan søke om hjelp for å komme seg inn og overleve på boligmarkedet. Slik støtte gis gjennom startlån, boligtilskudd og bostøtte og skal bidra til etablering eller stabilisere boforhold for søkeren. Det er Husbanken som skal bistå kommunene med helhetlige løsninger for de som trenger støtteordningene og det er hver enkelte kommune som behandler mottatte søknader (Husbanken 2013).

Statlig bostøtte

Personer som sliter økonomisk kan ha rett til bostøtte som dermed vil bidra til å redusere bostøttene til husholdningen. Statelig bostøtte blir regulert av Lov 2012-08-24-64 Bustøttelova og har som formål å sikre personer med lav inntekt og høye bostøtter en egnet bolig. Støtteordningen er behovsprøvd og man har krav på bostøtte dersom husstanden fyller vilkårene av Bustøttelova og tilhørende forskrifter. Bostøtten beregnes ut ifra inntekt/pensjon, husleie og antall personer i husstanden. Støtten tildeles kun hvis boligen er leid og er godkjent som helårsbolig. Dersom man er leieboer i en kommunal bolig kan man også ha rett til kommunal bostøtte. Denne ordningen er forbeholdt enkelte grupper innbyggere med særlige utfordringer på boligmarkedet.

Startlån

Startlån er et lån fra Husbanken som tilbys de som ikke får tilstrekkelig lån i det ordinære kredittmarkedet til å kjøpe bolig. Lånet gir samme rente til alle og ligger på et lavere nivå enn markedsrenten. Staten vil at startlån skal være et behovsprøvd for de med langvarige problemer til å finansiere kjøp av egen bolig, og er et supplement til det private kredittmarkedet samt korrigerer for uheldige boligsosiale effekter (Meld.St.17 2012-2013 s.77). Det er kommunen som tildeler og behandler søknader om lån og boligen må derfor ligge i den respektive kommunen. Startlånet kan bli brukt til å kjøpe ny/brukt bolig, bygge bolig eller for å refinansiere eller utbedre eksisterende bolig. Hjelp til boligeiere kan være hjelp til selvhjelp og bidra til en god økonomi i husholdningen.

Boligtilskudd

Det er kommunen som tildeler boligtilskudd til enkeltpersoner de mener har rett på slik støtte for å kunne etablere seg i boligmarkedet. Boligtilskuddet blir forvaltet og fordelt av Husbanken til de ulike kommunene. Tilskuddet skal brukes til kjøp av ny eller brukt bolig, og blir ofte gitt i sammenheng med et startlån og er strengt økonomisk behovsprøvd. Gjennom denne ordningen får man bidrag til egenkapitalen som reduserer gjeldsbyrden og gjør mottakeren mindre risikoutsatt i eiermarkedet. Det er allikevel slik at visse grupper ikke blir prioritert og risikerer å falle utenfor denne ordningen. I en studie gjort av Aarland (2012) viser forfatteren hvordan samspillet mellom skatte- og bostøttereglene forårsaker store ulikheter i betjeningsevnen for boliglån. Jeg vil i denne oppgaven holde meg

utenfor skattereglene og dens påvirkning, men vil nevne at skattereglene har vist seg å være utslagsgivende for lånepotensialet og at det derfor kan være avgjørende å beregne riktig skatt i arbeidet med tilrettelegging av boliger for vanskeligstilte.

Grunnlån

Grunnlån gis til utbygging for prioriterte grupper av nye boliger, utbedringer av boliger ombygging av bygninger og til kjøp av nye og brukte utleieboliger. Det er krav til kvalitet, miljø og universell utforming for å kunne låne. Det er alt fra utbyggere, boligbyggelag, borettslag, privatpersoner, kommuner, selskaper og stiftelser som kan søke om grunnlån. Det er Husbanken som gir ut grunnlån og krever at mottaker har hjemmel til eiendommen. Det blir ikke gitt grunnlån til refinansiering av boliggjeld eller til lån for allerede oppførte boliger (Husbanken 2013).

Støttede kjøp

En annen måte kommunen kan bidra er gjennom støttende kjøp. Slike tiltak omtales ofte som "fra leie til eie" der kommunene hjelper leietakere og bistår i kjøp av egen bolig. Kommunen kan ha mye å hente på å ha et langsiktig perspektiv på eieretablering både med tanke på å skaffe flere boliger og i kontakt med boligsøkere (Meld.St.17 2012-2013 s. 82). I slike tilfeller kan kommunen koinvestere sammen med den som skal kjøpe et hjem og det blir gitt en rett til å kjøpe ut kommunen på et senere tidspunkt. Eksempelvis kan kommunen eie 1/3 av boligen mot en avtalt leiesum. Denne leien kan innebefatte en form for leasing ordning slik at deler av husleien blir avregnet og trukket ut ved det senere boligkjøp. Av boligmeldingen bygge-bo-leve (Meld.St.17 2012-2013) som kom i mars 2013 blir Husbanken tildelt ansvaret for å samle kunnskap om juridiske og administrative utfordringer og løsninger ved denne ordningen. Husbanken skal dessuten spre kompetanse mellom kommunene. Videre sier meldingen noe om fordelingen og reinvesteringen av leieinntektene og salgsinntekten ved denne type ordning, der salgsinntekten skal gå til reinvestering i nye boliger, mens leieinntekten skal gå til nye utleieboliger og ikke til eieretablering. Meldingen utdyper ikke videre noe vilkår for eierstrukturen og hvem målgruppen er.

Tildeling av startlån, etableringstilskudd og bostøtte er viktige virkemidler som kan bidra til at vanskeligstilte vil kunne etablere seg i egen eid bolig. Subsidiert gjennom bostøtte og startlån gis ved at kommunen vurderer vanskeligstilte sin boligsituasjon, inntekt og muligheter for sparing. Kommunen har systemer for å behandle de ulike søknadene og støtten blir gitt via Husbanken. Kommunen kan også tildele kommunale boliger for leie eller bidra gjennom leie til eie formen.

4. Markedsbasert boligbygging

I dag utvikles boliger gjennom markedsbasert boligbygging der kommunen fungerer som planmyndighet ved at den vedtar og godkjenner private reguleringsforslag, mens utviklere gjennomfører de godkjente og planlagte reguleringsvedtakene. Kommunen har gjennom Plan- og Bygningsloven ansvar for å planlegge, tilrettelegge og sørge for gode løsninger for miljø og samfunn. Utbyggeren har fått den praktiserende rollen som fremskaffer av boliger og dette skjer på markedsmessige betingelser. Det er tre vilkår som må være oppfylt for at et prosjekt skal bli realisert (1) Kommunen må godta reguleringsforslagene, (2) det må være tilstrekkelig lønnsomt for en utbygger og (3) markedet må ha lyst på prosjektet.

4.1 Når markedet fordeler

I Norge har vi en markedsbasert boligforsyning der det er de private kommersielle boligutviklerne som skaffer tomter, regulerer for den type bolig de ønsker å føre opp og skaffer seg kreditt fra private banker og lånegivere. Dette gjør boligforsyningen svært markedssensitivt (Nordahl 2012 (red)). Boligutvikling er en komplisert prosess som krever mye kapital, har en lang produksjonstid og med mange aktører involvert. Det ligger høye og ulike former for risiko for en utvikler som dermed driver boligforsyningen til markedet. Utviklere bygger på bakgrunn av etterspørselen i markedet der varen selges til den prisen markedet mener den er verdt. En utvikler vil ha et avkastningskrav, basert på risiko og forventet inntjening, og vil la være å bygge dersom de ikke kan oppnå en minimum avkastning i prosjektet (Nordahl 2012 (red)). Segregering i markedet er en følge av den markedsbaserte boligforsyningen ved at utbyggere favoriserer og trekkes mot de prosjektene som gir høyest inntjening. Dermed trekkes utbygger mot områder med høye boligpriser. Husholdninger med dårlig økonomi søker seg til områder der de får mer bolig for pengene eksempelvis i randsonen av de store byene eller områder som er mindre attraktive (Nordahl 2012 (red)). I de neste avsnittene skal vi se på ulike faktorer som kan spille inn på boligprisen og boligforsyningen og dermed segregeringen i markedet.

4.1.1 Rimelige boliger vs. det å bygge billig

I dette avsnitte vil jeg belyse hva som ligger i begrepet rimelige boliger og avklare hvilke forventninger som ligger til standard, beliggenhet og priser. Det er viktig å skille mellom det å bygge billig på en billig tomt med noe lavere standard, og det å bygge boliger som skal tilbys rimelig til bestemte boligkjøpere, altså til en pris under markedspris.

Rimelige boliger

Når vi snakker om rimelige boliger i sosial boligutvikling handler det ofte om å fremskaffe boliger som kan bli solgt til under markedspris. Altså boliger til redusert pris for de som ikke klarer å kjøpe på det ordinære boligmarkedet.

Boliger som selges til under markedspris skal ikke ligge dårligere til eller ha lavere kvalitet, men skal holde samme standard og bli bygget i de samme områdene som tilsvarende boliger som bygges for ordinært salg på markedet. Forskjellen skal være at de skal bli gjort tilgjengelig for de som ikke klarer å betale full pris i det ordinære markedet. Myndighetene må da inn og gi bidrag samt veiledning, eller som i England der utbyggere alene eller sammen med myndighetene gjennomfører tiltak.

Krav til kvalitet på boligene skal sikre gode byggetekniske standarder som tar hensyn til liv, helse og miljø (Meld.St.17 2012-2013). Kvalitetskrav er en faktor som kan ha innvirkning på kostnadene i boligbyggingen og de tekniske kravene som kom i 1997 og i 2010 er mye omdiskutert og har skapt mye hodebry for utbyggere. Bakgrunnen for kravene er at utbyggingen skal ta hensyn til de behovene og utfordringene samfunnet har. Disse reglene er generelle for alle boliger og blir i dag sett på som svært krevende. Forskriftene har som formål å sikre at tiltak planlegges, prosjekteres og utføres ut fra hensyn til god kvalitet, universell utforming og slik at tiltaket oppfyller tekniske krav til sikkerhet, miljø, helse og energi (TEK 10, KRD 2010 jfr. §1-1). Forskriften kan ha stor påvirkning ved at de kan øke kostnadene for utbygging betraktelig, noe som kan gjenspeiles i salgsprisen på boligene. Samtidig er de med på å sikre god kvalitet og dokumentasjon på boliger som kommer ut i markedet. De nye kravene kan dessuten være med på å senke de generelle driftskostnadene på boligen og kan ses i lys av en mer langsiktig utvikling (Meld.St.17 2012-2013 s.56).

Beliggenhet

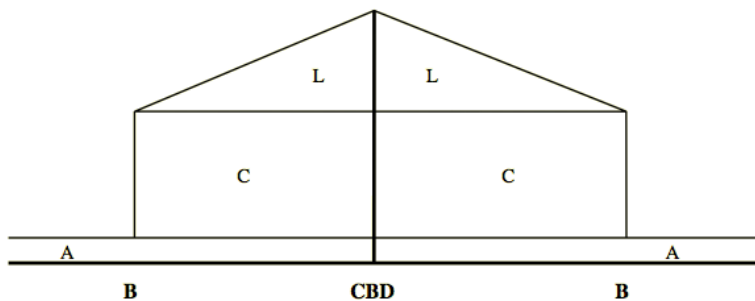
Tomtens beliggenhet har som vi har vært inne på mye å si for utviklerens inntjening og dermed satsningsområder for boligbyggingen. I dag tilbys rimelige boliger i det eksisterende boligmarkedet og i områder med billige tomter. Nordahl (2012 (red)) trekker frem et viktig argument om at tomtens verdi er skapt av samfunnet og samfunnets oppfatning av hva som er gode kvaliteter ved en tomt. Eksempler på slike kvaliteter er nærhet til park, vann, kollektivtransport og det generelle tilbudet som sådan. Videre trekker Geltner (2007) frem avstanden til ulike sentrum i en by og byens kjerne som en viktig faktor. Nordahl belyser videre verdien og betydningen av et vedtak i forhold til utnyttelse og formål som gis på et område. Eksempelvis vil en tomt der det er gitt tillatelse til mange boenheter være mer verdifull enn tomter med begrenset utnyttelsesgrad og restriktive formål. I Oslo omeng dukker det stadig opp flere rimelige boligområder i forstedene slik som Skedsmokorset, Lier og Nesodden. Disse har generelt noe reiseavstand fra Oslo. Tomteprisene i Oslo sentrum fører til at boligene her blir tilbudt til en svært høy pris. Det syntes ikke per dags dato som noe problem og bo i randsonen da avstandene foreløpig ikke er for store, men en faktor i denne sammenheng er at myndighetene er redde for at dette kan skape et hull i markedet i fremtiden. Dette vil føre til større pendleravstander, som gir større reisekostnader, som igjen kan bli en samfunnsbelastning. En diskusjon er om det per i dag er store nok sosiale kostnader knyttet til dette for at myndighetene bør regulere flere billige og mer sentrale tomter. Det er i dag relativt korte reiseavstander og boligprisene faller fort fra sentrum og utover forstedene. I England ser man derimot at denne problematikken har flere negative sider og fører til samfunnsproblemer, der det oppstår fraskilte boligområder unna sentrum med høye og lite attraktive reisekostnader. Dette har ført til at man har presset arbeidskraften ut av de store byene da tomtene og boligene er for dyre i sentrum (Nordahl 2012 (red)). Dette er ikke like aktuelt for Norge i dag, men kan bli et problem i fremtiden.

Den monosentriske byvekstmodellen

Tomteprisen er en av de mest fundamentale karakteristikker ved en eiendom (Geltner 2007). Økte tomtepriser øker prisen på utviklingen og kan også påvirke hva slags utnyttelse tomtene vil ha. Tomteprisene bestemmes i stor grad av

beliggenhet, men det kan også være flere andre faktorer som nevnt over. Dette er relevant innenfor det å ”bygge seg ut av prisproblematikken og markedssegmentering” der fordeling av rimelige tomter versus dyre tomter spiller inn på fordelingen av dyre versus rimelige boliger. De billige tomtene ligger ikke på de mest attraktive områdene men på områder som av en eller annen grunn ikke er like attraktive. De med dårligere økonomi kan dermed risikere å måtte bosette seg i de mer usentrale områdene, eksempelvis i utkanten av sentrum. Den monosentriske byvekstmodellen, av Geltner og Miller, tar opp hvordan tomtepriser varierer og blir påvirket av faktorer som befolkningsvekst, inntekt og transportkostnader, og hvordan byens vekst vil påvirke prisene på tomtene i og rundt sentrum.

Modellen viser enkelt hvordan markedets avkastningskrav er med på å øke prisenivået i ulike områder rundt en bykjerne, gitt visse betingelser.



Figur 3 Den monosentriske byvekstmodellen, hentet fra Geltner (2007 s. 68-73)

I figuren er det illustrert en sentrumskjerne (CBD) i midten og hvor byens grenser til utkantsområder er markert med punktet B. Faktoren A tilsvarer grunnprisen for tomt i markedet. Videre illustrerer C byggekostnadene. L representerer prisen du må betale for beliggenhet. Dermed får vi at prisen i CBD er høyest og vi ser hvordan prisene avtar med avstanden fra sentrum. Byggekostnadene antas i modellen å være like og konstante og ligger oppå grunnrenten. De ytterste kantene på ”huset” illustrerer randsonen på byen. I de neste avsnittene vil jeg beskrive ulike aspekter ved modellen.

Befolkning

Hvis en by vokser i størrelse og ikke befolkningstetthet, vil økningen i leienivå være høyere i randsonen, altså B vil strekke seg i bredden og vi får en slakere

prisnedgang ved at prisene ikke faller like raskt utover. Men hvis en by vokser som følge av økt befolkningstetthet, vil økningen i leienivå være høyere i CBD, og L vil vokse i høyden som gir et høyere prisnivå i sentrum med bratt prisfall til randen B.

Transportkostnader

Hvor mye innbyggerne ønsker å bruke på annet konsum bestemmer også hva de har muligheten til å bruke på husleie og transportkostnader, og på lang sikt vil dette definere både størrelsen og befolkningstettheten i byen. Transportkostnader dreier seg ikke nødvendigvis bare om penger, men også tid. Dette kan forklare hvorfor vi ser så store forskjeller i befolkningstetthet i byer i ulike land – siden inntekts- og kulturelle preferanser for ulike boligtyper (og livsstiler) varierer såpass mye fra et land til et annet.

Den monosentriske byvekstmodellen forklarer hva som kan skje dersom transportkostnadene per person per km reduseres men inntektsnivået og befolkningen holdes konstant. Vi vet at en reduksjon i transportkostnadene vil føre til en reduksjon i pris. Dette kan ha på to ulike konsekvenser:

- 1) Beboerne beslutter å bruke en del av pengene de sparer på lavere transportkostnader på å kjøpe tomter der de får mer land for pengene men dårligere beliggenhet. Når byens grenser ekspanderer, vil befolkningstettheten reduseres. Når flere beboere flytter ut mot randsonen (siden grensene ekspanderer), vil leienivået nær CBD reduseres samtidig som leienivået i randsonen øker.
- 2) Alternativt lar beboerne byens grenser bli der de er (dette kan skje i byer der det er en fysisk begrensing i utkanten av byen). I dette tilfellet vil reduksjonen i transportkostnader føre til redusert leienivå overalt i byen, bortsett fra i randsonen. Reduksjonen vil være størst nærmest CBD. Det kan virke rart at leienivået vil reduseres mest nærmest sentrum, men grunnen til dette er at CBD er ansett som "location premium", blant annet på grunn av sentral beliggenhet og lave transportkostnader.

Reduserte transportkostnader kan føre til at randsonen i en by kan strekke seg lengre i areal, og gjøre at renten i sentrum vil bli redusert. Reduserte transportkostnader per person per km (gitt konstant befolkning og inntektsnivå), vil alltid redusere en sentral beliggenhetsverdi ved at L senkes til et lavere nivå. Effekten av et slikt skifte i randsonen er avhengig av eventuelle endringer i befolkningstettheten.

Inntektsutvikling

Selv om en by ikke har vokst i befolkning, er det svært sannsynlig at byens BNP per innbygger stiger over tid. Normalt vil lønnsvekst føre til at man velger å bruke mer penger på større andel land og dermed dårligere beliggenhet (som i alternativ 1 under transportkostnader). I så fall vil befolkningstettheten i sentrum minke, og leienivået nær CBD vil reduseres. Likevel vil også lønnsvekst ha effekt på transportkostnadene. Når man har høyere inntekt er man ofte villig til å betale mer for å spare reisetid. Dette betyr at priskurven vil bli brattere fra CBD til B og man må altså betale mer per km avstand til CBD. Som sagt vil den mest sannsynlige effekten av lønnsvekst være ekspansjon av byarealet, men dersom byen av en eller annen grunn er fysisk begrenset, vil transportkostnadseffekten dominere.

Gjennom den monosentriske byvekstmodellen kan vi forstå litt mer om hvordan prisene på tomtens beliggenhet blir påvirket av samfunnsfaktorer og utviklingen i samfunnet generelt.

4.1.2 Subsidiering av boliger

I Nordahl (2012 (red)) diskuteres kommunens rolle i boligforsyningen og skillet mellom markedets konkurransebaserte koordinering og myndighetenes byråkratiske prinsipper for likebehandling og forutsigbarhet som sorteringsmekanisme. Diskusjonen tar opp kommunens evne til å være forutsigbar i markedet og hvordan kommunen responderer på markedsinitiativ og markedssvikt (Nordahl 2012 (red)). Tidligere i oppgaven ble det beskrevet hvordan offentlig støtte kan bidra til å redusere betjeningsrisiko og boligpriserisiko for vanskeligstilte. Vi skal nå se nærmere på andre mulige løsninger som kan

søke å avlaste og koordinere subsidiering av boliger, hvor jeg vil skildre metoder fra England.

Delt eierskap

Gjennom delt eierskap reduserer man vanskeligstiltes risikoeksponering ved at husstanden i mindre grad vil bli rammet av prisstigninger og renteendringer. Hovedformålet med delt eierskap er som nevnt å hjelpe vanskeligstilte inn i eiermarkedet. Risikoen ligger i hvor stor del av boligen som eies og leies og jo høyere andel om leies, desto høyere forsikring mot renteendringer og dermed lavere risiko (NOU 2011 s.59). Delt eierskap vil også redusere tapsrisikoen ved at husstanden kun blir heftet av den andelen de selv eier og ikke leier (NOU 2011). Dermed kan delte eierskapsløsninger forsikre vanskeligstilte mot renteøkninger og boligprisfall. Denne eierformen krever kompetanse hos begge parter og kan føre til økte kostnader og administrasjon for kommunen. Delt eierskap praktiseres ikke i stor grad i Norge i dag (NOU 2011 s.59), men regelverket er ikke til hindring for dette. Utfordringen kan derfor ligge i å skaffe seg riktig og nok kompetanse til å løse forholdene og utfordringene. Det kan blant annet oppstå konflikter mellom partene når det kommer til vedlikehold og oppgradering. En annen utfordring er å avklare de skattemessige forholdene og fradrag da deler vil tilfalle kommunen. Hvordan kan man eventuelt skal håndtere kommunens eierdel? En lav eierandel innebærer også en lav skattefordel som indirekte betyr høyere leie. I kommuner med boligbeskatning vil derfor effekten av delt eierskap være redusert (NOU 2011 s.59). En form for delt eierskap modell kan være leie-til-eie modeller der utgangspunktet er at husholdningen kjøper en andel og leier resten. Denne kan utformes på ulike måter, tilpasset den enkeltes husstands inntektsnivå, hvor den vanligste muligens er leasingvarianten. Her får man en kjøpsopsjon på boligen som man kan benytte seg av i fremtiden samt at man inngår en leieavtale hvor deler av den innbetalte leien kan legges til kjøpesummen ved oppkjøpet. Ifølge NOU 2011:15 sin rapport virker en slik modell mest hensiktsmessig i boliger i borettslag og eierseksjonerte sameier eller eneboliger (NOU 2011 s.60). I notatet ”fra leie-til-eie eller delt eierskap” viser forfatterne Barlindhaug & Astrup (2009) at leie-til-eie modellen muliggjør en jevnere fordeling av netto boutgifter over tid sammenliknet med et boligkjøp fullfinansiert av startlån fra år 1. En slik ordning vil derfor kunne lettere

gjennomføres sammenliknet med startlånsordningen. Rapporten konkluderer allikevel ikke med å anbefale en slik ordning i Norge. Den indikerer at en eierskapsløsning der en finner alternativer til dagens boligtilskuddordninger, både ved å omgjøre ordningen til lån og enten nedtrappe subsidieringen over tid, eller behovsprøve de enkelte husholdningene etter en viss tidsperiode kan være aktuelle alternative løsninger (Barlindhaug & Astrup 2009 s.7).

Praksiser i England

I Storbritannia har de flere ulike programmer for delt eierskap, og har siden 1980 hjulpet husstander som ikke får finansiering på det private kredittmarkedet til kjøp av egen bolig. Målgruppene er definerte og programmene omfatter ulike former for delte eierskapsløsninger. Eksempler på målgrupper kan være nyetablerte, leiere i kommunale boliger eller offentlige ansatte som utfører spesielt viktige samfunnsoppgaver slik som politi, sykepleiere og lærere. Erfaringer fra Storbritannia har derimot vist at det er en utfordrende ordning og håndtere i praksis. I de siste årene har den engelske eierskapspolitikken holdt seg til henholdsvis to varianter av del eierskap: ”do-it-yourself-shared ownership” (DIYSO) og ”homebuy”. I den første DIYSO- modellen samarbeider den vanskeligstilte husholdningen med en Housing Corporation forening som går inn å kjøper den ønskede boligen til husholdningen for så å selge en eierandel basert på husholdningens økonomi der de må leie den resterende andelen. Ved ”Homebuy”- modellen blir de vanskeligstilte husholdningene tilbudt et rente og avdragsfritt lån som tilsvarer 25 prosent av kjøpesummen på ønsket bolig, hvor de selv må ut å skaffe de resterende 75 prosent i det private kredittmarkedet (Barlindhaug & Astrup 2009). En felles målsetning for disse to modellene er at de skal øke den vanskeligstilte husholdningen sin eierandel etter hvert som deres økonomiske situasjon blir bedre.

Section 106 fra England

England har flere likhetstrekk med Norge når det gjelder sosial boligutvikling. Blant annet er det også der et samspill mellom kommunen og private utbyggere, der utbyggere fremmer forslag om et prosjekt og kommunen kan avvise forslaget om det ikke oppfyller de nødvendige betingelsene. Videre er også store deler av tomtene privateid, og de møter boligsosiale utfordringer i de største byene. Både i England og Norge åpner loven for at en kommune og utbygger kan inngå avtaler

som bidrar til å gjennomføre utbyggingskrav og bestemmelser (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012). På mange måter kan praktiseringen av bestemmelsene i Section 106 sammenliknes med praktiseringen av utbyggingsavtaler som vi har her i Norge (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012 s.27).

Section 106 er en etablert avtalemekanisme som sikrer planleggingsforhold og det er denne bestemmelsen som gir kommunen rett til å pålegge en utbygger bidrag til boligsosialt arbeid. Bestemmelsen blir dermed brukt som et virkemiddel for å sikre at utviklingen møter de målene som blir fastslått av lokal, regionalt eller nasjonal planleggingspolitikk. I England kan man, i motsetning til i Norge, stille krav om at en utbygger skal bidra til utvikling av rimelige boliger for vanskeligstilte. Slike krav vil kunne være å avsette en viss andel boliger av et boligprosjekt til en overkommelig pris, som er lavere enn det ordinære markedet (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012). Videre stilles det krav til kvalitet på boligene (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012).

Denne modellen er hovedsakelig påtenkt tilfeller der samfunnet har bidratt til en verdiøkning på et areal. Tanken er da at samfunnet bør få noe tilbake for den verdiøkningen den har skapt. Roten til modellen er et reguleringsvedtak som tillater en annen form for utnyttelse, for eksempel fra landbruk til bolig, som kan gjøre at verdien av tomten stiger betraktelig og dermed gir høyere avkastning til grunneier. Planmyndighetene sitter dermed med en rett til å stille krav til bidrag ved utvikling av tomten. Dette vil selvsagt påvirke forhandlingene mellom en utbygger og tomteeieren, ved at man er klar over at slike krav vil komme. Dette blir derfor regnet inn i tomteprisen når en utbygger skal kjøpe en tomt. Indirekte vil det derfor være grunneieren som "betaler" for de boligene som blir satt av til vanskeligstilte (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012).

4.1.3 Boligmeldingen mars 2013

I boligmeldingen gjør regjeringen rede for dagens boligpolitiske situasjon og uttrykker mål og vilje for det fremtidig arbeidet i utvikling av boliger i Norge. Fra boligmeldingen fremkommer det at en bolig først og fremst er et personlig ansvar og at det er det offentlige sin oppgave å legge til rette slik at folk vil klarer seg best mulig på egenhånd (Meld.St.17 2012-2013 s.7). Målet for boligpolitikken er

å sikre gode boliger, bra bomiljø, legge til rette for trygg etablering i eid og leid bolig og fremme boforhold som øker velferden og deltagelsen i samfunnet. Boligmeldingen nevner høy folketilvekst, økning i boligpriser og inntekt, og lave renter med høy gjeldsvekst som faktorer som preger boligutviklingen og som har skapt et udekket boligbehov i visse områder. Regjeringen ønsker å føre en politikk som skal bidra til en sunn og stabil økonomisk utvikling og trekker frem at til grunn for et velfungerende boligmarked ligger en god samfunnsøkonomi (Meld.St.17 2012-2013 s.11). Det lagt økonomiske og juridiske rammer som virkemidler for den statelig styringen av kommunesektoren. Boligmeldingen søker etter økt kompetanse innad i kommunen om hvordan de kan bruke virkemidler til å fremskaffe og stimulere boligbygging. Det blir presisert at styresmaktene bør spille på lag med de private for å legge til rette for utbygging som markedet trenger. Et konkret mål i denne sammenheng er at regelverket skal gjøre målrettet planlegging mulig, men hvor utfordringene vil ligge i å lage kvalitetsboliger på en effektiv måte. Kommunen kan sette krav til kvalitet, arealutforming, uteareal og størrelse på boligen, men har også ansvar,for å legge til rette for utbygging gjennom infrastruktur og gode offentlige områder (Meld.St.17 2012-2013 s.53). Av virkemidler en kommune kan bruke for å fremme boligutvikling kommer det av Boligmeldingen syv konkrete tiltak; (1) bruk av områderegulering, (2) felles reguleringsplanlegging for flere områder, (3) krav til omforming og fornying av eksisterende areal og bygninger, (4) tomteforsyning, (5) legge til rette for kommunikasjon og koordinering mellom involverte parter, (6) bruk av utbyggingsavtaler og (7) lette på eiendomsskatten i en periode for et ønsket utviklingsområde. Av disse virkemidlene er det hovedsakelig 4, 5, 6, og 7 som kan ha direkte økonomisk påvirkning på en utbygger. Boligmeldingen viser videre til viktigheten av å hjelpe personer som sliter på boligmarkedet ved å fortsette med subsidiering gjennom effektiv bruk av offentlige virkemidler. Regjeringen mener også at det er viktig å dempe gjeldsveksten i befolkningen både med hensyn til norsk økonomi og utsatte låne takere (Meld.St.17 2012-2013 s.73).

4.2 Nybyggingspolitikk

Det viktigste boligpolitiske virkemiddel en kommune har er å regulere. Gjennom en aktiv planpolitikk og respons på reguleringsplaner er det kommunen sitt ansvar å planlegge og legge til rette for nybygging. Gjennom den alminnelige rollen i nybyggingspolitikken skal kommunen ivareta mål og oppgaver i kommunen.

4.2.1 Offentlige prosesser og lovgivning

Loven legger opp til planlegging av nybygg gjennom på tre nivåer; nasjonal, regional og kommunalt.

Nasjonalt: På nasjonalt nivå sier staten noe om sine forventninger til utviklingen i samfunnet, og avgjør grunnleggende statlige bestemmelser. Statlige bestemmelser gjelder på nasjonalt nivå, og er rikspolitiske retningslinjer. Eksempel på en slik bestemmelse kan være boligmeldingen som kom mars 2013 som analyserer situasjonen i samfunnet og tar opp ulike endringer og forventninger til videre utvikling. Eksempler på andre bestemmelser kan være ”markaloven”, retningslinjer for å ivareta barn og unge, og bestemmelsene om forbud for å bygge flere kjøpesentre.

Regionalt: På regionalt plan er det fylkeskommunen som ser på utviklingen og planleggingen. Her er det kartlegging av muligheter på et overordnet nivå hvor den regionale planen skal ivareta og forvalte arealbruken i forhold til ulike hensyn og interesser. Sammen med de statlige bestemmelsene skal den planlegge samordningen mellom kommuner. Eksempelvis dreier det seg om areal og transportplanlegging ut ifra behov og brukere gjennom ulike kommuner.

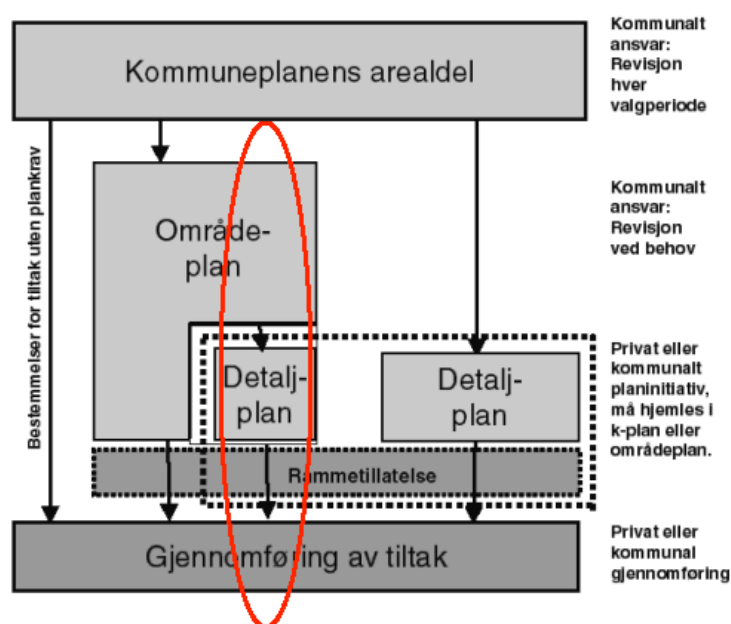
Kommunalt: På det kommunale nivåer kommer den mer detaljerte arealplanleggingen frem, hvor kommunen aktivt går inn å regulerer ulike områder i kommunen til ulike formål. Kommunen har det overordnede ansvaret og forvalter arealet i kommunen for å fremme samfunnets beste. Det er derfor samfunnsutvikling, langsiktig arealbruk, miljøutfordringer og sektor virksomheter som er i fokus.

Kommunen har fått en viktig rolle som planmyndighet gjennom plan- og bygningsloven, og skal drive en aktiv samfunnsplanlegging og arealplanlegging.

Kommuneplanen, reguleringsplanen og bebyggelsesplanen legges til grunn for planlegging, forvaltning og utbygging i kommunen (KRD 2006). Plan- og bygningsloven legger til rette for virkemidler ved gjennomføring av utbygging, men gir også kommunen et spillerom til å utforme sin egen utbyggingspolitikk basert på egen situasjon, økonomiske forutsetninger og politiske vilje (KRD 2006).

4.2.2 Gjennomføring av kommuneplan i storbyer

Kommuneplanen er det viktigste redskapet kommunene besitter for å planlegge og tilrettelegge for boligutbygging og den løpende planleggingen i kommunen. En gyldig arealdel i kommuneplanen fastsetter arealbruken i forhold til grunneier og er et juridisk dokument (KRD 2013). Gjennomføring av en kommuneplan kan som vist i figuren under gjøres på fire måter.

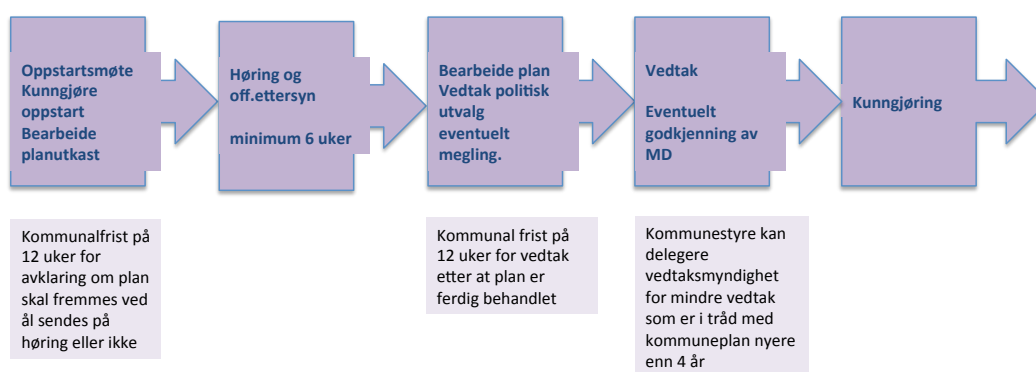


Figur 4 Veien for å gjennomføre en kommuneplan i by (NOU 2003)

Samfunnsdelen i kommuneplanen gir uttrykk for behov og utfordringer kommunen står ovenfor, blant annet hvilket tomtebehov kommunen har for boligbygging. Arealdelen viser hva slags formål ulike områder skal ha eksempelvis næring, ute- og oppholdsarealer eller hvor fremtidige boliger skal bygges. Gjennomføringen av kommunal strategi blir sett i forhold til kommunens behov for kontroll. Det kan for eksempel være ekstremt mange interesser i et bestemt område hvor kommunen må sikre en forsvarlig regulering. Kommunestyre skal sørge for at det blir utarbeidet reguleringsplan for områder i

kommunen hvor dette følger av loven. En reguleringsplan skal sikre forsvarlig planavklaring og gjennomføring av bygge-og anleggstiltak. I store byer og tettsteder vil det derfor gjennomføres regulering der private forslagsgivere kan fremme detaljregulering.

Detaljregulering følger opp arealdelen eller områdereguleringen i et område, og kan både lages av kommunen eller private. Etter at det er blitt vedtatt en detaljregulering har tiltakshaver fem år på å igangsette byggetiltak. Figuren under viser prosessen og tiden det tar fra man setter i gang med planprosessen til man får vedtatt reguleringen og kan begynne med utbygging.



Figur 5 Detaljreguleringsprosessen, egen fremstilling

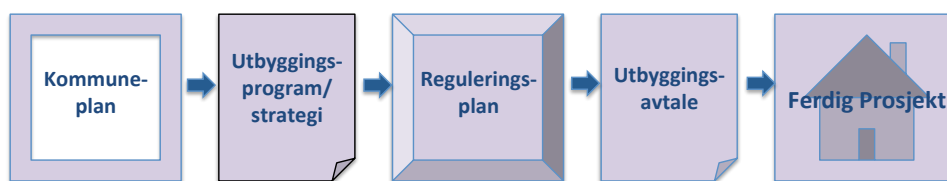
Fra figuren ser vi at før det kan treffes et vedtak av en reguleringsplan, kan det gå hele 30 uker fra oppstart til ferdig behandlet vedtak.

4.2.3 Utbyggingsavtaler

Et virkemiddel kommunen kan bruke i utbyggingspolitikken er utbyggingsavtaler som utdyper bestemmelsene i reguleringsplanen. Utbyggingsavtalen er et offentlig dokument om hvordan man skal utvikle et område uavhengig av hvem som bygger, og er en privatrettslig avtale som følger tomten. En utbyggingsavtale er en avtale som inngås mellom kommune og grunneier eller utbygger (jfr. § 64 (KRD 2006) . Kommunen er gjennom forskriften om utbyggingsavtaler underlagt begrensninger for hva de kan kreve av en utbygger. En kommune kan for eksempel bruke forkjøpsrett gjennom avtalen til å kjøpe et antall boliger, men loven sier her at dersom en kommune ønsker dette skal utbyggeren kompenseres til markedspris. Det derimot ikke samme begrensningene når det gjelder bidrag til infrastruktur. En utbyggingsavtale inngår ofte i utarbeidelsen av

reguleringsplaner for et område eller byggetrinn. Det skal dessuten supplere rekkefølgebestemmelser som skal sikre at planen får de nødvendige kvaliteter. Ofte kan det være snakk om forhold som er knyttet opp til utforming og andre boligpolitiske mål. En utbyggingsavtale må ikke fremstå som urimelig og skal først og fremst sikre at en konkret utbygging ikke skal gi dårligere forutsetninger for innbyggerne, men et godt og positivt resultat for området. To hovedkriterier for at avtalen faller innenfor bestemmelsene om utbyggingsavtaler er (1) *at avtalen forutsetter en bestemt løsning for innholdet eller gjennomføringen av en kommunal arealplan*, og (2) *og/eller at avtalen forutsetter bidrag for å gjennomføre krav satt i kommunal arealplan* (KRD 2006 s.7). Kommunen har ansvaret for å sikre at det er saklig sammenheng mellom de privatrettslige forpliktelsene som utbygger/forslagsstiller påtar seg for å få gjennomslag for et reguleringsvedtak eller tiltak (KRD 2013). Videre stilles det krav til forholdsmessighet ved at de privatrettslige forpliktelsene ikke fremtrer som uforholdsmessig tyngende for de som skal bære kostnaden. Det kan heller ikke fremstå slik at en utbygger har fått anledning til å kjøpe seg til et reguleringsvedtak (KRD 2013). Av § 64 b fastsettes det at en utbyggingsavtale kan gjelde for forhold som kommunen har gitt bestemmelser om i arealdelen til kommuneplan, reguleringsplan eller i en bebyggelsesplan hvor *”grunneier eller utbygger skal besørge helt eller delvis bekoste tiltak som er nødvendig for gjennomføringen av planvedtaket”* (KRD 2006 s.15). Dermed legger bestemmelsen rammer for hva som kan inngås i en utbyggingsavtale. Kommunen kan forkaste forslag som ikke er i tråd med mål for området og kan dermed legge press på en utbygger til å utføre tiltak for å få igangsettingstillatelse eller ferdigattest. En utbyggingsavtale vil kunne omfatte tekniske og grønn infrastruktur, boligpolitiske tiltak og bygningers utforming eller andre tiltak som er nødvendige for å gjennomføre planvedtaket (KRD 2006). Hovedkriteriet for slike tiltak er at de må ha en direkte og saklig sammenheng med planen eller dempe en ulempe som forårsakes av planen. I 2006 kom *”forskrift om forbud mot vilkår om sosial infrastruktur i utbyggingsavtaler”* som begrenser retten til å la utbyggere og grunneiere bekoste infrastruktur som skoler, barnehager, sykehjem eller tilsvarende tjenester som det offentlige er forpliktet til å skaffe til veie (FOR 2006).

En utbyggingsavtale kan ikke bli bindende før det foreligger en vedtatt arealplan og kommunestyret må ha gjort vedtak om forutsetninger for bruk av utbyggingsavtalen. En utbyggingsavtale må kunngjøres og legges ut til offentlig ettersyn i 30 dager og skal ha en offentlig og åpen avtaleprosess.



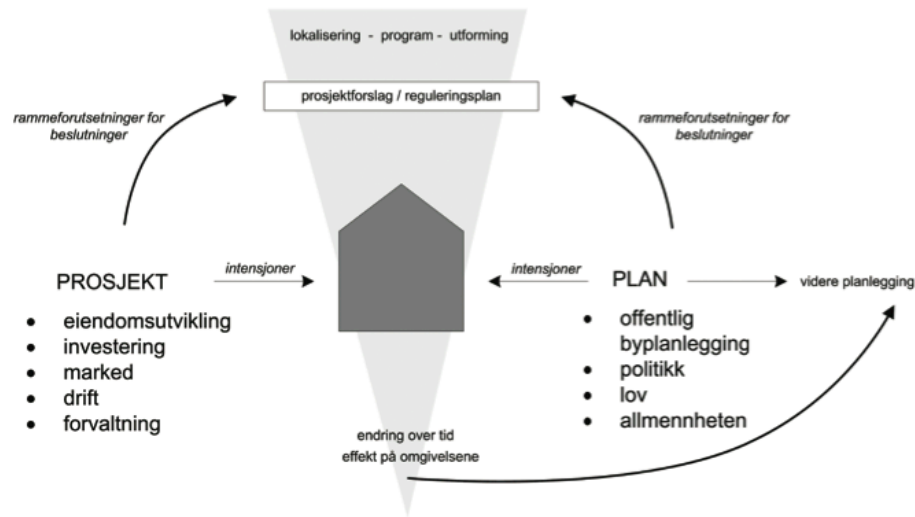
Figur 6 Utbyggingsavtale i planleggingskjeden, egenfremstilling med inspirasjon fra veilederen til utbyggingsavtaler.

I figuren over illustreres det hvor utbyggingsavtaler er i planlegningskjeden. Avtalen fremforhandles parallelt med arealplanen men blir aktivt brukt i gjennomføringen av prosjektet. Det er ikke nødvendig med en utbyggingsavtale for å gjennomføre en plan, men avtalen blir brukt som et verktøy av kommunen i utbyggingspolitikken og gir grunneier og utbygger en større forutsigbarhet i utbyggingsprosjekter

4.2.4 Avhengighetsforholdet mellom kommune og utvikler

Det forekommer et avhengighetsforhold mellom kommune og utvikler i utviklingsprosessen. Kommunen på den ene siden er avhengige av en utvikler for å gjennomføre og realisert utbyggingsmål og dekke behov i samfunnet. Dette kan være som en følge av begrenset vilje i kommunen for å bygge selv. Eiendomsutvikleren på sin side lever av utviklingsprosjekter og er avhengig av å få offentlig godkjenning og gjennomslag i kommunen for å gjennomføre prosjektene. Partene har en felles interesse i at prosjektet skal bli vellykket, men kan ha ulike syn på hva et vellykket prosjekt innebærer, prosessen frem til målet. Børrud (2005) fremstiller avhengighetsforholdet mellom planlegger og utvikler i en modell som viser hvordan partenes felles interesser, ulike rammeforutsetninger og intensjoner bidrar til en likeverdig maktfordeling for å få godkjent og realisert prosjekter. Figuren skal i utgangspunktet belyse hvordan viktige beslutninger blir tatt i forhold til produksjon av byens form, men dette er også en god modell i oppgavens sammenheng for å vise samhandlingen mellom de to partene. Modellen er knyttet direkte opp mot en situasjon der private fremmer reguleringsplan etter plan- og bygningsloven. Figuren viser hvordan begge partene er i maktposisjoner og hvordan begge er klar over hverandres

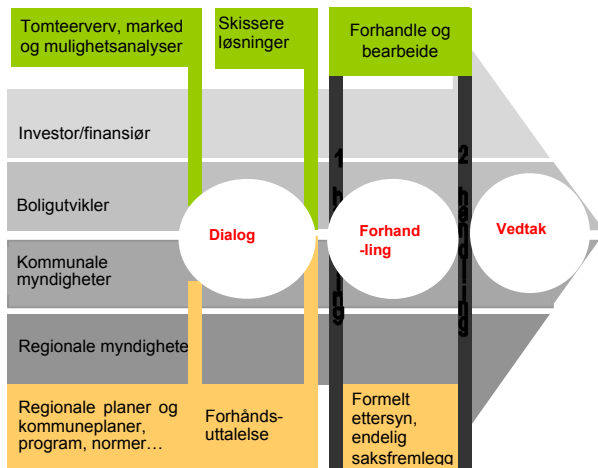
innflytelse gjennom reguleringsrett og eiendomsrett (Børrud 2005). Det offentlige kan gjennom reguleringsplanleggingen begrense eiendomsretten til en grunneier, men grunneieren velger selv når eller om han vil gjennomføre en utbygging på eiendommen.



Figur 7 Avhengighetsforholdet mellom kommune og utvikler, (Børrud 2005 s.35)

Figuren kan illustrere hvordan partenes rammeforutsetninger for beslutninger påvirker prosjektforlaget og reguleringsplanen. Videre viser den hvordan intensjonene til de ulike partene påvirker prosjektet og samarbeidet mellom partene.

Nordahl (2009) viser i sin samhandlingsmodell hvordan offentlige og private aktører kommer sammen i forhandling og hvordan de blir påvirket i en utviklingsprosess. Modellen er en skjematisk fremstilling av reguleringsprosessen som viser de ulike involverte aktørene, oppgavene og formelle milepæler (Nordahl 2009), se figur neste side:



Figur 8 Samhandlingsmodell, (Nordahl 2009 s.119)

En kommune og en utvikler er avhengig av hverandre og i å komme i dialog flere steder i en reguleringsprosess (Nordahl 2009). Et godt samarbeid mellom de to aktørene kan dermed reflektere en god utviklingsprosess.

5. Incentiver for utbygger

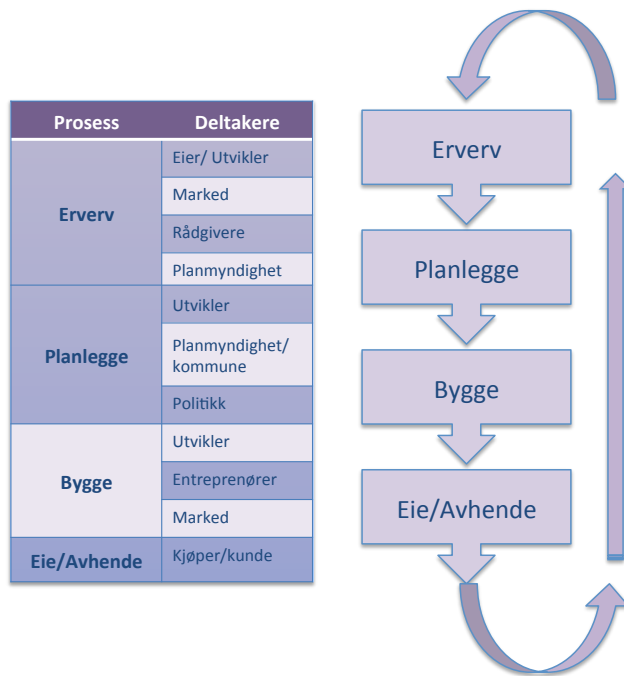
I dette kapitlet vil jeg ta for meg utviklers verden og forklare rammene for en utvikler. Jeg vil starte med å presentere og gå inn i prosesser for eiendomsutvikling. Deretter vil jeg gå inn i de økonomiske betingelsene som påvirker en utviklers avgjørelser. Dette vil jeg gjøre for å kunne forklare hvordan sosial boligutvikling vil påvirke en utviklers nåverdi av et prosjekt. Deretter vil jeg forklare ulike økonomiske incentiver.

5.1 Prosesser i eiendomsutvikling

Vi kan dele eiendomsutvikling inn i to hovedfaser; tidlig fase og utviklingsprosessen. I begge fasene vil ulike fagfelt inngå. Eiendomsutvikling i tidlig fase handler om å tilegne seg viktig informasjon og analysere informasjonen for å kunne ta de riktige beslutningene for utviklingsprosjektet. Beslutninger i tidlig fase krever høy kompetanse og tverrfaglig innsikt, da vurderingene spenner seg fra demografi og samfunn spørsmål (behovet), juridiske og finansielle spørsmål (gjennomførbarhet), makro- og bedriftsøkonomiske spørsmål (påvirkning- og risikofaktorer), areal- og byggetekniske spørsmål (utforming og image). Vurderingene og beslutningene som blir tatt i tidlig fase vil ha store konsekvenser for den videre prosessen, da blant annet mål og struktur på prosjektet fastslås. Tilegnelse av tomt, kontraktsinngåelse og reguleringsprosess er de største kostnadspostene i denne fasen. Deretter starter arbeidet med å gjennomføre prosjektet best mulig.

5.1.1 Utviklingsprosessens faser og deltakere

Jeg har valgt å fremstille utviklingsprosessen gjennom fire faser. Jeg definerer prosessen som tiden fra ervervelse av et prosjekt til avhending og antar dermed at prosjektet vil bli solgt videre ved ferdigstillelse. I forkant av ervervelsen vil det ha blitt foretatt ulike beslutninger i ”tidlig fase” basert på informasjonsinnhenting som beskrevet i forrige avsnitt. I figuren nedenfor fremstilles en enkel modell for fasene i en eiendomsutviklingsprosessen.



Figur 9 Utviklingsprosess og deltakere, egen fremstilling

Første fase, erverv tar for seg mye av *tidlig fase* arbeidet. Her vil det typisk gjennomføres ytterligere informasjonsinnhenting gjennom tomte- og markedsvurderinger, mulighetsstudier, konsultasjon med planmyndigheter og berørte etater, finansieringsmuligheter og konseptutvikling.

I andre fase, *planlegging* vil det foregå en mer detaljert planlegging av prosjektet. Regulerings- og detaljplaner blir fremmet og utvikler tar kontakt med kommune og andre interessenter. Detaljert budsjettarbeid for prosjektet blir foretatt og valg av samarbeidspartnere og leverandører blir undersøkt. Rammeforslag blir dessuten sendt til behandling og kostnadsoverslag for prosjektgjennomføring blir beregnet. I tillegg vil man typisk fordele roller mellom involverte parter.

Tredje fase tar for seg selve byggeprosessen med kvalitetssikring og prosjektgjennomføring. Avtaler med leverandører og samarbeidspartnere blir inngått.

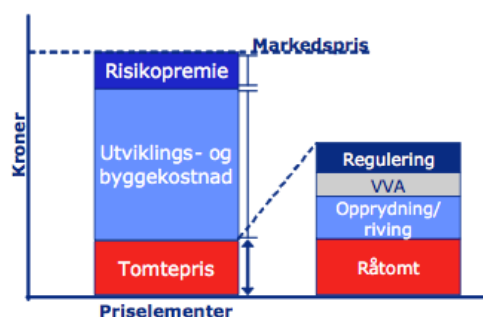
Siste fase tar for seg salg og overdragelse av prosjektet til kunder.

5.1.2 Fastsettelse av markedspris på nye boliger

For å finne potensialet i et prosjekt må utbyggere gjøre grove analyser over verdigrunnet i et prosjekt. Det er flere faktorer som påvirker prisene på nye boliger. Verdien av en utbygging er tett knyttet til markeds- eller salgsverdien av

det ferdigstilte produktet som bygges, og det som langt på vei bestemmer prisene er de grunnleggende tilbuds- og etterspørselsfaktorene som tomtepris, utvikling og byggekostnader og risikopremie for utvikleren. I pressområder, slik som i storbyer, er det prisen for grunneiendommen som i stor grad er med på å bestemme prisene i en utbyggingsøkonomi (ECON Analyse 2005). I et velfungerende konkurransemarked vil kostnadene knyttet til eiendomsutvikling og byggeprosessen for et prosjekt i liten grad kunne bli påvirket. Dette gjør at prisen man betaler for en tomt i stor grad kan påvirke markedsprisen for nye boliger.

En god modell for å illustrere dette er residualmodellen, der tomteprisen er residual, og man kan regne seg tilbake til differansen som vist i figuren nedenfor;



Figur 10 Residualmodell, (ECON Analyse 2005 s. 15)

Figuren viser hvordan kostnadselementene danner en utbyggers utgangspunkt for markedspris, og hvor man da regner seg tilbake til hvilken pris man er villig til å gi for en tomt.

Når man skal beslutte markedsprisen for hver enkelte leilighet vil det være ytterligere forhold som inngår. Når en utbygger skal selge leiligheten på forhåndssalg må prøve å treffe på hva markedsprisen på boligene vil være ved ferdigstillelse, altså den prisen markedet er villig til å betale for boligen. Dette vil være usikkert før man har lagt ut boligen på salg. En utbygger bør derfor gjøre seg en mening om markedet rundt, målgruppe, kvalitet og tilslutt vurdere plasseringen av hver enkelte bolig i et prosjekt når man skal sette prisen på en bolig på spekk. Disse elementene vil kunne danne grunnlag for de ulike prisene av leilighetene i et prosjekt som vist i figuren under.

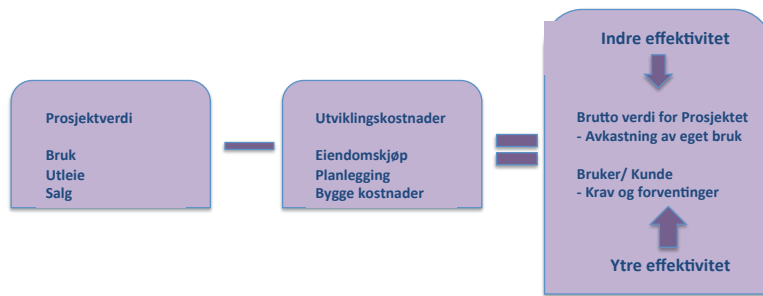
Beregning av markedspris på spekk
Vurdering av leilighetskvaliteter (solforhold, etasje, utsikt osv)
Kvalitet og segment
Området/markedet
Avkastningskrav
Salgs kvadratmeter kostnader
Tomt

Figur 11 Beregning av enkeltleiligheter "på spekk", egen fremstilling

Det er prisene på leilighetene, og dermed inntektsposten, som skaper verdigrunnet for en utvikler. Deretter ønsker man å oppnå best mulig utviklingsprosess for å få en så lønnsom utviklingsøkonomi som mulig. Dermed kan elementene som inngår i prissettingen av boliger på spekk være mulige insentiver en kommune kan bruke, og en inngang for samarbeid for utvikling.

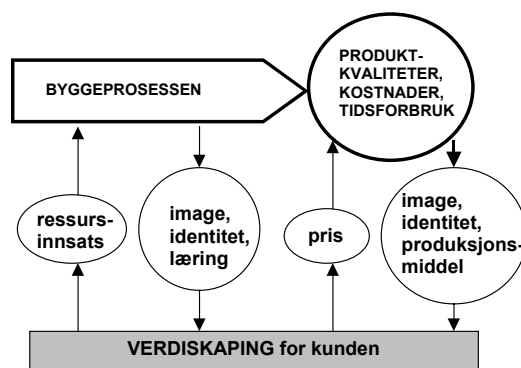
5.1.3 Økonomisk prosess og verdiskapning

Det er viktig å forstå sammenhengen mellom prosess og verdiskapning. For en eiendomsutvikler er drivkraften for et prosjekt den merverdien som blir skapt gjennom utviklingen. En utvikler skaper ikke verdi ved bare å kjøpe en tomt, bygning eller et anlegg, men i stor grad gjennom prosessen. Merverdien av et prosjekt kan beregnes ved å se på prosjektets verdi ved bruk, utleie eller salg, og trekke fra de kostnadene som har blitt belastet prosjektet gjennom eiendomskjøp, planlegging og byggeprosess. Eikeland (1999) beskriver i sin rapport "*samspill i byggeprosessen*" to verdibegreper som påvirker verdiskapningen i en prosess; indre- og ytre effektivitet. Indre effektivitet omhandler faktorer i et prosjekt som har en direkte effekt for utvikler. Dette kan være kostnader, ressursforbruk og tidsforbruk knyttet til utviklingen. Eikeland (1999) definerer høy grad av indre effektivitet til å være en prosess med minimal bruk av resurser, tid og kostnader. Ytre effektivitet knytter seg til kundens krav og forventninger. Det kan være graden av evne til å tilfredsstille krav, mål og prioriteringer fra kunden. En utvikler eller prosjektets eier kan sies å være prosjektets primære kunde, som bærer ansvaret og risikoen for prosjektet og som sitter med verdien av byggverket når det er ferdig.



Figur 12 Verdiskaping i eiendomsutviklingsprosessen, egenfremstilling basert på Eikeland (1999)

Et prosjekt kan gjennom prosessen styrke en ønsket identitet og image, noe som kan ha en verdi. Dette kan igjen være med på å markedsføre utvikleren blant kunder og andre aktører i markedet. Det kan også ha en verdi ovenfor myndighetene.



Figur 13 Verdiskaping for kunden. Eikeland (1999) s.18

I figuren over ser vi hvordan symbolske verdier og sosiale kvaliteter spiller inn på verdiskapningen til en utvikler. Et positivt image kan være et viktig bidrag til verdiskapningen og dermed virke inn som et økonomisk insentiv ifølge Eikeland (1999).

5.2 Nåverdimodellen

Eiendomsutvikling er en lang og kostnadskrevende prosess som går over lenger tid, gjerne flere år. Før en utvikler starter en prosess beregnes prosjektets verdi og den potensielle avkastningen for utvikleren. Nåverdimodellen er en god og velfunderende økonomisk metode som brukes som et hjelpemiddel ved ulike investeringsbeslutninger. Nåverdimodellen er den metoden som er mest brukt av eiendomsutviklere, og blir sterkt vektlagt i avgjørelsen om man skal gå inn i gjennomføre et prosjekt eller ikke. Modellen gir en et kronemessig verdi av den totale lønnsomheten for prosjektet i dag utover et avkastningskrav. Metoden er

enkel å anvende og gir i de fleste tilfeller riktig svar på lønnsomheten i et prosjekt gitt et avkastningskrav og en kontantstrøm (Gjønnes et al. 2008). Metoden beregner verdien av prosjektets fremtidige kontantstrømmer og sammenlikner dette med investeringsbeløpet. Resultatet avspeiler avkastningskravet og på denne måten kan man avgjøre om prosjektet er lønnsomt eller ikke (Gjønnes et al. 2008). Positive verdier er lik en lønnsom investering. Nåverdimetoden anses som god da den tar hensyn til risikoelementer gjennom avkastningskravet samt prosjektets verdi over tid.

I henhold til Geltner (2007) uttrykker avkastningskravet kapitalkostnaden i et prosjekt og representerer forventet gevinst på sammenlignbare investeringer med lik risikoprofil. Avkastningskravet tar utgangspunkt i den risikofrie renten og en risikopremie. Den risikofrie renten avspeiler renten i markedet og dermed avkastningen på en investering i statsobligasjoner. Risikopremien uttrykker prisen en investor krever dekket for å ta på seg mer risiko enn et risikofritt alternativ. Risikopremien vil variere fra investor og viser hvor risikovillig en investor er. Disse to elementene er med på å avgjøre graden av risiko i et investeringsprosjekt, og en slik vurdering kan for eksempel bli beregnet gjennom kapitalverdimodellen. Kapitalverdimodellen tar hensyn til markedets systematiske risiko slik som konjunkturedringer og den risikofrie renten i markedet. En annen måte å beregne avkastningskravet på er å se på den anslåtte kapitalkostnaden for prosjektet der man tar utgangspunkt i dagens kostnad for langsiktig gjeld og egenkapital. Dersom man opererer med reelle verdier må man redusere renten for inflasjon. Avkastningskravet blir dermed satt gjennom risikofri rente pluss risikotillegg. Dersom det er kontantstrømmer i løpende kroner må man legge til inflasjonselementet. Avkastningskrav = Risikofri rente + risikotillegg + inflasjonstillegg. De overnevnte metodene er teoretiske tilnærminger for å finne et avkastningskrav. I virkeligheten vil en utbygger ha et fastsatt krav på for eksempel 15-20 prosent avhengig av risikoen i prosjektet.

5.2.1 Forklaring av faktorer i nåverdimodellen

For å forstå modellen bedre vil jeg kort forklare to fundamentale forutsetninger.

- (1) En vanlig forutsetning i nåverdimodellen er å ta utgangspunkt i år 0. Dette forenkler beregningene betraktelig og er fullt ut forsvarlig.

- (2) En annen forutsetning er at kontantstrømmene reinvesteres i prosjektet og gir en avkastning lik avkastningskravet.

(Gjønnes et al. 2008)

$$NPV(i, N) = \sum_{t=0}^n \frac{I_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

Figur 14 Nåverdmodellen

Forklaring av de ulike faktorene i modellen.

I = Inntekten i år t

C = Kostnaden i år t

t = år/tid

I-C = kontantstrøm i år t

i = Avkastningskravet (renten)

Σ = Summen av de ulike neddiskonterte kontantstrømmene.

Modellen kan illustreres ved et enkelt eksempel.

Vi ser for oss en eiendomsutvikler som tenker å kjøpe en tomt i år 0 for 10 millioner kroner. I år 1 utvikler han boliger for 20 millioner kroner på tomten. I år 2 selger han boligene for tilsammen 40 millioner kroner. Eiendomsutvikleren har et avkastningskrav på 10 prosent av totalkapitalen og lurer på om dette er en lønnsom investering.

Tabell 1 Nåverdi eksempel, egen fremstilling

År		0	1	2
Avkastningskrav	10 %			
Tomtekost		- 10 000 000		
Byggekostnader			- 20 000 000	
Salgsinntekt				40 000 000
Nåverdi	4 876 033			

Tabellen over viser at eiendomsutvikleren har en positiv nåverdi. Han ville derfor vurdert å gjennomføre prosjektet. Under vises utregningen og hvordan man kommer frem til nåverdien :

$$NPV = \frac{-10\,000\,000}{(1 + 0,1)^0} + \frac{-20\,000\,000}{(1 + 0,1)^1} + \frac{40\,000\,000}{(1 + 0,1)^2}$$

$$NPV = -10\,000\,000 - 18\,181\,818 + 33\,057\,851$$

$$NPV = 4\,876\,033$$

Ut i fra utregningen ser vi at nåverdien av prosjektet er 4 876 033 kroner, med andre ord det vil si så mye prosjektet er av verdi for utvikleren med et avkastningskrav på 10 prosent.

5.2.2 Hvordan påvirker sosial boligutvikling nåverdien i et prosjekt?

Sosial boligutvikling kan påvirke lønnsomheten av et prosjekt hovedsakelig på en måte i henhold til nåverdmodellen. Det vil redusere inntekten (I) ved at boligene må selges til lavere pris enn markedspris. Det kan også påvirke inntekten på andre leiligheter i prosjektet ved at de blir mindre attraktive.

Kostnaden ved utbygging og tiden vil sannsynligvis ikke bli påvirket av at det skal bygges sosiale boliger, da kravene til boligene vil være like som andre boliger i prosjektet.

Det er mulig at det å bygge sosiale boliger vil kunne påvirke en utbyggers avkastningskrav, da en utbygger kan oppfatte at det er mer risiko knyttet til prosjektet. En utbygger vil dermed kunne kreve en høyere avkastning for å kompensere for risikoen i prosjektet. Dette vil gi en lavere nåverdi på prosjektet.

Hvis vi ser på det tidligere eksempelet og antar at tiden, kostnaden og avkastningskravet er uendret, men at utvikleren kun får 35 millioner i salgsinntekter (kontra 40 millioner). Hvilken effekt vil dette ha for nåverdien?

Tabell 2 Eksempel nåverdmodell, mindre salgssum

År		0	1	2
Avkastningskrav	10 %			
Tomtekost		- 10 000 000		
Byggekostnader			- 20 000 000	
Salgsinntekt				35 000 000
Nåverdi	743 802			

Nedenfor ser vi utregningen av den nye nåverdien:

$$NPV = \frac{-10\,000\,000}{(1 + 0,1)^0} + \frac{-20\,000\,000}{(1 + 0,1)^1} + \frac{35\,000\,000}{(1 + 0,1)^2}$$

$$NPV = -10\,000\,000 - 18\,181\,818 + 28\,925\,620$$

$$NPV = 743\,802$$

Vi ser her at en utvikleren fremdeles vil ha et lønnsomt prosjekt men ikke på langt nær så høy nåverdi som i det første eksempelet. Videre ser vi på et eksempel der avkastningskravet til utvikleren er 12 prosent, da utvikleren mener det er knyttet høyere risiko til prosjektet.

Tabell 3 Eksempel nåverdmodell, økt avkastningskrav

År		0	1	2
Avkastningskrav	12 %			
Tomtekost		- 10 000 000		
Byggekostnader			- 20 000 000	
Salgsinntekt				35 000 000
Nåverdi	NOK 44 642,86			

Under ser vi utregningen av nåverdien med lavere inntekt og høyere avkastningskrav:

$$NPV = \frac{-10\,000\,000}{(1 + 0,12)^0} + \frac{-20\,000\,000}{(1 + 0,12)^1} + \frac{35\,000\,000}{(1 + 0,12)^2}$$

$$NPV = -10\,000\,000 - 17\,857\,143 + 27\,901\,786$$

$$NPV = 44\,642,86$$

Nåverdien blir her 44 642,86 som er en stor nedgang fra alternativ 1. Dette kan vise at sosial boligutvikling også kan påvirke nåverdien gjennom en utviklers forventninger knyttet til risiko gjennom diskonteringsfaktoren.

En utvikler vil velge det alternativet som gir størst nåverdi, altså eksempel 1. Prosjektet som inkluderer sosiale boliger vil dermed falle bort.

Konklusjon: I henhold til nåverdmodellen er det ikke mulig å bygge boliger for sosiale formål uten at dette vil få en negativ påvirkning på nåverdien for et prosjekt. Da alle eiendomsutviklere er profittmaksimerende vil det ikke være interessant å bygge sosiale boliger dersom ikke kommunen bidrar med insentiver som kan kompensere for tapet av inntekt og dermed forbedrer nåverdien. Det offentlige må gi utbyggere insentiver som motvirker de negative kostnadene, ellers vil ingen sosiale boliger bli bygget.

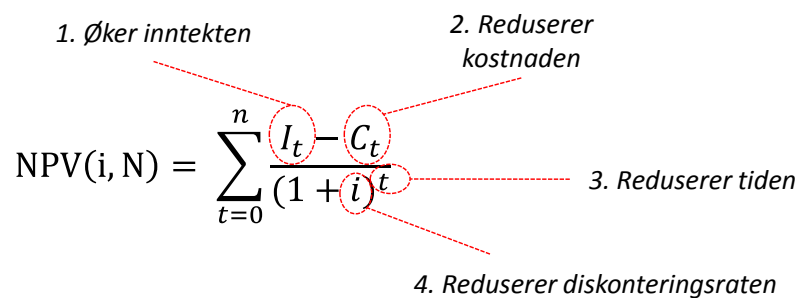
5.3 Insentiver

I de neste avsnittene vil jeg se nærmere på hvilke kommunale insentiver som vil kunne påvirke lønnsomheten i et prosjekt i henhold til nåverdimodellen. Jeg vil deretter fordele insentivene i fire grupper i forhold til hvordan de påvirker modellen. Til slutt vil jeg forklare hvert enkelt insentiv og forklare mulige effekter de kan ha på et prosjekt.

5.3.1 Insentivfaktorene i nåverdimodellen

Slik jeg ser det vil det være fire generelle typer insentiver med undergrupper som en kommune kan bruke og i henhold til nåverdimodellen.

1. **Insentiver som øker inntekten:** Insentiver som øker inntekten kan være tiltak som gjør at en utbygger får større frihet til å utnytte eller skape mer verdi av et prosjekt.
2. **Insentiver som reduserer kostnaden:** Dette vil være insentiver som påvirker kostnadsbildet i prosjektet på en positiv måte, og dermed er med på å gjøre det totale prosjektet mer lønnsomt.
3. **Insentiver som reduserer utbyggingstiden:** Dette vil typisk være insentiver som effektiviserer regulering, planlegging og byggeperioden, og vil kunne påvirke nåverdi beregningen på flere måter. Dels gjennom en raskere prosess, men også ved at de påvirker låne belastningen og finansieringskostnadene.
4. **Insentiver som reduserer neddiskonteringsraten:** Dette vil være insentiver som reduserer risikoen i prosjektet slik at utbyggeren kan ha et lavere avkastningskrav (på egenkapitalen eller totalkapitalen).


$$\text{NPV}(i, N) = \sum_{t=0}^n \frac{I_t - C_t}{(1+i)^t}$$

1. Øker inntekten

2. Reduserer kostnaden

3. Reduserer tiden

4. Reduserer diskonteringsraten

Figur 15 Økonomiske insentivfaktorer i nåverdimodellen

Insentiver som reduserer kostnadene og tiden vil sannsynligvis være de faktorene som vil ha størst betydning, siden det er her kommunen vil ha størst innflytelse.

Flere insentiver vil kunne virke inn på flere av de ulike faktorene i modellen. I tabellen under gir jeg en kort oversikt over ulike insentiver og hvilke av de fire faktorene i nåverdmodellen de kan påvirke. Jeg har brukt en større hake under faktoren som insentivet antas å ha størst påvirkning på.

Tabell 4 Oversikt over insentiver og hvilke faktorer de påvirker i nåverdmodellen

Insentiver	1. Øker inntekten	2. Reduserer kostnaden	3. Reduserer tiden	4. Reduserer diskonteringsraten
Raskere reguleringsprosess		✓	✓	✓
Raskere prosess for utredningskrav		✓	✓	✓
Bidrag til teknisk infrastruktur		✓		✓
Høyere utnyttelsesgrad	✓	✓		✓
Forhånds salg (garantert kjøp)		✓	✓	✓
Mindre gebyrer		✓		
Høyere forskuddsinnbetaling		✓		✓
Bedre intern kommunikasjon i kommune		✓	✓	
Økt kunnskap i kommunen		✓	✓	
Lemper på kommunale krav		✓	✓	
Større forutsigbarhet		✓	✓	✓
Kommunal fremskaffelse av tomter		✓		✓

I de neste avsnittene vil jeg gå nærmere inn på de ulike insentivene. Jeg vil forklare insentivene og hvilke av faktorer i nåverdmodellen som vil kunne bli påvirket. De insentivene som jeg mener kan ha størst verdi for en utbygger har jeg valgt å utdype i størst grad.

5.3.2 De ulike insentivverktøyene

Raskere reguleringsprosess

En reguleringsprosess er noe man må gjennom i planleggingsfasen av en hver utbygging. Denne prosessen kan ofte være tidkrevende for en eiendomsutvikler og kan være forbundet med en del byråkrati i kommunen. En raskere reguleringsprosess vil derfor hovedsakelig påvirke faktor nummer 3, altså redusere tiden i et prosjekt. Dette vil føre til mindre finansieringskostnader og risiko, ved at man raskere får nedbetalt lån. Disse lånene kan ha betydelig påvirkning på lønnsomheten i et prosjekt, da de ofte kan være relativt kostbare.

Dermed vil dette insentivet indirekte redusere kostnaden og påvirke faktor 2 i modellen.

En raskere reguleringsprosess vil dessuten gjøre prosjektet mer forutsigbart, noe som vil ha en verdi for utbygger. Dette kan også være med på å redusere risikoen i et prosjekt, noe som kan redusere avkastningskravet eller diskonteringsraten og dermed øke nåverdien.

Raskere prosess for avklaring av utredningskrav

I utsatte områder må det utarbeides et utredningsprogram og en konsekvensutredning. I denne prosessen kan det inngå mye byråkrati med høring og offentlig ettersyn, og kostnadene for utredelsene faller på forslagstilleren. En raskere og mer effektiv prosess for avklaring av utredningskrav vil dermed redusere kostnadene for en utbygger. Det vil føre til mindre ressursbruk hos utbygger og sannsynligvis mindre kostnader knyttet til utredelsen. Ved å lette på utredningskrav vil man redusere tiden, faktor 3, ved at man kommer fortere i gang. Dette vil indirekte også påvirke kostnadene og risikoen slik som i punktet over. Et slikt insentiv vil riktig nok kunne bli problematisk da utredningskrav er lovpålagt for å ivareta forhold som kan ha vesentlig påvirkning på miljø og samfunn.

Teknisk infrastrukturbidrag

En utbygger kan gjennom utbyggingsavtaler bli pålagt å utarbeide teknisk infrastruktur til tomten, for eksempel bygge ut vei, utearealer og oppholdsarealer. Dette kan kommunen kreve som motbør til den økte belastning av området gjennom utbyggingen. Utbyggere kan også bli pålagt å gi bidrag til kommunen ved å betale en viss sum per kvadratmeter bebygd areal. Lavere bidrag til teknisk infrastruktur vil først og fremst være et insentiv som påvirker kostnadsfaktoren i nåverdimodellen, altså faktor 2. Den kan også redusere avkastningskravet i et prosjekt marginalt ved at den reduserer risikoen og finansieringskostnadene.

Forhåndssalg

Utbyggere er avhengig av byggelån for å gjennomføre et lønnsomt prosjekt. Långiverne krever ofte at en viss andel av prosjektet skal være solgt før byggestart som sikkerhet for å utstede lånet. Dette fører til at man har en usikkerhet knyttet til oppstart av prosjektet, da de første boligene er ofte er vanskeligst å få solgt. Et attraktivt insentiv kunne derfor være at kommunen

kunne bidratt til å øke forhåndssalg. Økt forhåndssalg vil virke inn på flere av faktorene i nåverdimodellen. Det kunne redusert tiden, faktor 3, ved at utbygger kommer raskere i gang med utbyggingen. Økt forhåndssalg ville gjort at man raskere nådde kravet til solgte enheter for å få igangsettelsestillatelse. Incentivet vil dessuten ha betydning for kostnadene og risikoen i prosjektet (faktor 2 og 4), da det gjøre prosjektet mer forutsigbart. Dette vil kunne gi bedre låne betingelser både i form av økt lånefinansiering og bedre renter. I tillegg vil mange utbyggere kunne ha et lavere avkastningskrav grunnet mindre risiko.

Gebyrer

Kommunen kan kreve administrative- og kommunale gebyrer fra utbyggere for behandling og kontroll av prosjektet før, underveis og ved ferdigstillelse av prosjektet. Ved å redusere kommunale gebyrer og administrasjonsgebyrer vil man derfor hovedsakelig redusere kostnadene til en utbygger. Dette vil virker inn på kostnadsfaktoren i nåverdimodellen.

Høyere forskuddsinnbetaling

Ved forhåndssalg av en bolig vil utbygger kreve en prosent av salgssummen som garanti for kjøpet. Dette er typisk 10 prosent i Norge. Dette vil igjen inngå som egenkapital for utbygger i selve prosjektet og sikkerhet til bankene. Hvis kommunen hadde bidratt til høyere forskuddsinnbetaling enn hva som er krevd av de ordinære kundene, for eksempel 20 prosent i stedet for 10 prosent, ville det kunne være et positivt insentiv. Dette vil påvirke mange av de samme faktorene som insentivet forhåndssalg, og vil særlig være med på å redusere kostnaden og avkastningskravet i et prosjekt. Incentivet kan blant annet føre til bedre lånebetingelser og mindre risiko ved at utbyggere får en høyere egenkapitalandel.

Intern kommunikasjon i kommunen

En utbygger opplever å måtte vente på behandling av tiltak og avklaringer i kommunen for å få byggetillatelse. Dette kan føre til økte kostnader i form av ressursbruk og finansieringskostnader, ved at man må binde kapital over en lengre periode. Bedre intern kommunikasjon i kommunen og med planmyndighet vil kunne forbedre tiden og dermed kostnadsbildet i et prosjekt (faktor 2 og 3). Dette vil kunne gi mange av de samme effektene som redusert reguleringstid, ved at informasjon blir effektivisert og man får en raskere avklaring på ulike prosjektavgjørelser.

Økt kunnskap i kommunen

En utbygger kan oppleve at samarbeidet og behandlingstiden er forskjellig fra kommune til kommune basert på kunnskap og erfaring med tidligere utvikling i kommunen. Dette kan ha de samme effektene som ved økt intern kommunikasjon i kommunen og hovedsakelig påvirke faktor 2 og 3.

Lemper på kommunale krav

Kommunen kan gjennom rammetillatelsen stille betingelser som må være oppfylt før man får igangsettelsestillatelse. Videre kan de fastsette estetiske krav til området som utbygger må bekoste. Å lempe på de kommunale kravene vil hovedsakelig redusere kostnaden til en utbygger (faktor 2). Dette incentivet vil på lik linje med incentivet som omhandler bidrag til teknisk infrastruktur frigjøre ressurser både i form av tid og kapital.

Større forutsigbarhet

Det er knyttet stor risiko til kjøp og utvikling av en tomt, da det er stor usikkerhet til hva en kommunen vil kunne tillate eller pålegge en utbygger. Hvis kommunen hadde vært mer forutsigbar kunne dette ført til bedre planlegging og dermed redusere tid og kostnader for en utbygger (faktor 2 og 3). Større forutsigbarhet vil også kunne bidra til økt inntekt ved at en utbygger på et tidligere stadium kan planlegge mer detaljert og utvikle tomten deretter. Til slutt vil et slikt incentiv redusere nediskonteringsraten, ved at risikoen og avkastningskravet kunne blitt redusert ved større forutsigbarhet.

Fremskaffe tomter

Det er en knapphet på gode tomter i store deler av landet og da spesielt i de større byene. Dette fører til høye tomtekostnader for en utbygger. Utbyggere kan fremskaffe tomter ved å konvertere næringseiendommer til bolig, men dette krever ofte lange forhandlinger med en kommune. Slik konvertering vil derfor kunne føre til høye kostnader for å imøtekomme krav fra kommunen, slik som kvalitet for bygging av bolig. I tillegg vil en grunneier ofte være med på verdistigningen av å konvertere tomten til bolig. Om kommunen bidrar med tomter vil det være med på å redusere kostnaden til utbygger betydelig, da tomten er en av de største kostnadene for en utvikler. Det vil også kunne spille inn på tidsfaktoren ved at kommunen tilrettelegger tomten til bolig. Det vil føre til mindre tid og kostnader knyttet til regulering og forhandlinger for en utbygger.

Til slutt vil insentivet kunne redusere risikoen til en utbygger betraktelig og dermed redusere faktor 4.

Utnyttelsesgrad

En kommune fastsetter i forskriftene til kommuneplanens arealdel, reguleringsplaner eller i utbyggingsplan hvilken utnyttelse og utforming et område skal ha. Dermed gis det klare retningslinjer for hvor stor utnyttelse, altså hvor mange og hvor store boliger som er tillatt på en tomt. Økt utnyttelsesgrad vil være med på å øke inntjeningen til en utbygger. Ved å øke utnyttelsesgraden vil en utbygger få mulighet til å bygge flere leiligheter, og dermed øke inntjeningen (faktor 1). En utbygger vil også kunne spre de generelle prosjektkostnadene over flere enheter. Dette insentivet kunne dermed også redusert risikoen i et prosjekt.



Empiri

6. Empiri

Som en del av oppgavens empiri har jeg snakket med fire representanter for store aktører i eiendomsutviklingsbransjen, som alle driver boligutvikling. Jeg ønsket å få frem deres syn på problemstillingen, samt drøfte ulike meninger og muligheter. I tillegg ønsket jeg å få bekreftet eller avkreftet mine to hypoteser. Intervjusamtalene gikk inn på temaer som sosial boligutvikling, kommunale hindringer og utfordringer, og til slutt en diskusjon om insentiver.

6.1 Fremgangsmåte

Jeg har valgt en empirisk problemstilling og forskningsmodell. Dette ble gjennomført gjennom intervjuer med utbyggere. Arbeidet med å legge til rette for gjennomføring av intervjurunden startet tidlig i prosessen med masteroppgaven. Jeg ville komme i kontakt med erfarne personer i solide eiendomsutviklingsselskaper for å få en god faglig dialog angående temaet. Planlegging og undersøkelse av mulige intervjuobjekter til oppgaven var derfor viktig, da jeg ønsket å være godt forberedt for gjennomføringen av intervjurunden. Gjennom min veileder på UMB fikk jeg forslag til flere aktuelle kontakter i ulike eiendomsutviklings selskaper, som kunne være interessante å snakke med om problemstillingen. Enkelte typer selskaper var mer naturlig å kontakte for å få en god diskusjon rundt temaet. Størrelse og betydning i bransjen ble også vektlagt i utvelgelsen. Jeg fikk også innspill og kontaktinformasjon fra en medstudent der faren jobber i OBOS. Til slutt satt jeg igjen men en liste på til sammen 11 utbyggere, hovedsakelig fra Oslo området.

Veilederen min og jeg ble på forhånd enige om at dersom jeg fikk tilsagn hos fire av disse selskapene ville det være tilstrekkelig for en god drøftelse. I mars startet jeg å ta kontakt med de ulike intervjuobjektene. Først startet jeg med Veidekke, OBOS og Ungdommen Selvbyggerlag (USBL) per telefon. Deretter tok jeg kontakt med Selvaag, Kruse Smith og Aspelin Ramm via e-post. Jeg fikk raskt svar og positive tilbakemeldinger fra både Veidekke og OBOS om at dette var noe de gjerne ville snakke om. USBL var derimot ikke interessert. Jeg fikk også rask tilbakemelding fra Kruse Smith og Selvaag om at de gjerne ville være med på et intervju. Jeg hørte dessverre aldri noe tilbake fra Aspelin Ramm. Innen få dager hadde jeg avtalt tilstrekkelig antall intervjuer, og utvekslet nødvendig

informasjon om møte og tema. Jeg tok derfor ikke kontakt med de resterende aktørene på listen, da de høyest prioriterte aktørene hadde stilt seg tilgjengelige for intervju.

Intervjuene ble avholdt i Oslo i april 2013 og hvert intervju varte i ca. en time. De fire intervjuobjektene var henholdsvis Regionsjef Øst i Kruse Smith Eiendom, prosjektutvikler i Oslo for Veidekke, adm. direktør i OBOS og direktør for Eiendomsinvesteringer i Selvaag Bolig ASA. Det var på forhånd sendt ut en intervjuguide til de respektive intervjuobjektene (se vedlegg 1), slik at de kunne ha mulighet til å forberede seg til intervjuet. De ble gjort oppmerksomme på at intervjuene ville bli gjennomført som en samtale med utgangspunkt i intervjuguiden. Det var ikke planlagt at vi skulle holde oss til denne slavisk, noe det også ble informert om. Tre temaer ble fremlagt og diskutert. Dette var *sosial boligutvikling*, *samarbeid med kommunen*, og *insentiver*. Etter intervjurunden skrev jeg referat fra samtalene. Referatene ble, som avtalt med intervjuobjektene, sendt tilbake for godkjenning for å unngå misforståelser eller feiltolkning.

6.2 Intervju med Eiendomsutviklere

Jeg vil presentere de ulike samtalene hver for seg og beskrive synspunktene som kom frem under hvert av de aktuelle temaene. De mest relevante delene vil selvsagt bli framhevet. Jeg vil dessuten gjengi interessante utdrag fra intervjuene, i kursiv. Til slutt vil jeg kort oppsummere hvert enkelt intervju. I neste kapittel vil jeg samle ulike meninger og drøfte disse. De fire eiendomsutviklerne er presentert kort i tabellen under. Alle fire er store aktører med en årlig omsetning på flere milliarder og flere hundre ansatte. Veidekke skiller seg ut som den største aktøren.

Selskap	OM	Ansatte	Omsetning 2012	Selskapsverdier	Hovedkontor	Representert
Kruse Smith						
- Eiendom - Entreprenør - Boligsalg	Norges sjette største entreprenør og en betydelig eiendomsutvikler	960	4,1 milliarder	Samarbeisevner Arbeidsmoral Fleksibilitet	Kristiansand	Primært sør-norge, men engasjement som strekker seg over hele landet
Veidekke						
- Eiendom - Entreprenør - Industri	Veidekke er en av skandinavias største og mest solide entreprenører og eiendomsutviklere.	6.300	20 milliarder	Profesjonell Redelig Entusiastisk Grensesprengende	Oslo	Har prosjekter i hele Norge, og noe i utlandet
Selvaag						
- Eiendom - Prosjekt - Investering - Bolig	Et av Norges største eiendoms og investeringskonsern	257	2,8 milliarder	Omtanke Skaperkraft	Oslo	Har prosjekter i hele Norge, og noe i utlandet
Obos						
- Eiendom - Prosjekt - Bolig	Medlemsorganisasjon med over 300.000 medlemmer. Stor aktør innen boligbygging i Norge	810	4,3 milliarder	Profesjonell Redelig Entusiastisk Grensesprengende	Oslo	Oslo, østfold, vestfold, Innlandet, Rogaland, Hordaland, trøderlag

Tabell 5 Selskapsinformasjon

Regionsjef Øst i Kruse Smith Eiendom

Intervjuet med Regionsjef Øst i Kruse Smith Eiendom ble avholdt i deres lokaler på Skøyen i Oslo, onsdag 10. april. Samtalen varte ca. en time. Vi dekket alle temaene fra intervjuguiden. Representanten fra Kruse Smith hadde flere interessante betraktninger rundt temaet.

Sosial boligutvikling; holdninger, vanskeligstilte og virkning

Under temaet sosial boligutvikling startet samtalen med selskapets oppfatning av vanskeligstilte. Kruse Smith ser for seg vanskeligstilte som ulike grupper, der en form for vanskeligstilte er de som ikke klarer å komme seg inn i markedet på markedets betingelser.

”Hovedutfordringen for denne gruppen er at de ikke har råd til å betjene egen bolig eller tilstrekkelig egenkapital til å kjøpe egne boliger. Dermed ender de oftest opp i leiemarkedet. Har man ikke inngangsbilletten så kommer man heller ingen vei og det vil til slutt koste mer enn hva det ville gjort å betjene finanskostnadene ved kjøp av egen bolig”.

Kruse Smith uttrykker forståelse for den krevende situasjonen for vanskeligstilte i dagens boligmarked, men mener det er flere aspekter av dette for en utvikler. Ved

at en utvikler skal selge en andel boliger til kommunen med en rabattert pris, vil utvikler gå glipp av en potensiell inntekt. Dette kan påvirke nåverdien negativt. Dette er noe utvikleren vil ta med i vurderingen ved utvikling av boliger for vanskeligstilte. Dette er ikke gunstig for en utvikler i henhold til Kruse Smith og vil påvirke deres nåverdiberegninger av et prosjekt.

Intervjuobjektet snakket også om den mentale betydningen av vanskeligstilte i samfunnet og hvordan samfunnets fort kan få negative assosiasjoner til denne gruppen.

”Det er farlig å båssette disse menneskene, men flere kan mentalt forbinde vanskeligstilte som rusmisbrukere, alkoholister, eksfanger og personer som man helst ikke vil bo ved siden av med barna sine. Slike antagelser vil kunne påvirke salget i et prosjekt negativt dersom man skal legge til rette for sosial boligutvikling.”

Kruse Smith er bekymret for at dårlige assosiasjonene til vanskeligstilte i samfunnet vil kunne trekke salgsprisen på andre boliger i prosjektet ned. Kruse Smith mener det derfor vil være viktig og tenke igjennom hvordan man skal strukturere andelen av boliger til vanskeligstilte i et prosjekt. Dette for å unngå forslumming av bomiljøet og skremme bort «vanlige» kunder. I verste fall vil det kunne påvirke prisene på prosjektet. Det er boligene som selges til markedspris som genererer lønnsomheten i et prosjekt. Det er derfor viktig at disse ikke får en lavere pris på grunn andelen sosiale boliger. Det kan være flere måter å strukturere boligene på. Den enkleste måten kan være å fordele de rimelige leilighetene som vil bli tilbudt til kommunen jevnt rundt i prosjektet, men andre måter bør også vurderes.

Samtalen gikk videre inn på hvordan de som bedrift stiller seg til et samarbeid for å løse denne type boligbehov. For Kruse Smith som utbyggere er det to sider ved denne saken. På den ene siden har de et sosialt ansvar. Kruse Smith mener at bransjen veldig gjerne vil være samfunnsansvarlige:

”Vi skal bidra i samfunnet, det er et ansvar alle store aktører har”,

Samtidig har de et lønnsomhetskrav og inntjeningsforventning, og deres viktigste verdigrunnlag og langsiktige mål er å levere gode tall til eierne. De er derfor

avhengig av at prosjektet er lønnsomt. Dette er i tråd med den første hypotesen i oppgaven, som sier at en utbygger gjennomfører de prosjektene med best avkastning.

Videre er det i tråd med kapittel 5.1 i oppgaven der vi så sammenhengen mellom prosess og verdiskapning for en utvikler og hvordan drivkraften for et prosjekt er den merverdien som blir skap gjennom utviklingen. Gjennom nåverdimetoden kan en utvikler regne seg frem til inntjeningsforventningen de har til et prosjekt gitt et avkastningskrav som reflekterer utviklers risiko.

Samarbeid med kommunen; kunnskap og muligheter

Kruse Smith oppfatter samarbeidet med kommunen som godt, men til tider krevende. Det kan være svært varierende fra kommune til kommune. Ofte kan det merkes, ut ifra grad av aktivitet og rutine, hvilke kommuner som har erfaring med boligutvikling fra tidligere. Kommuner som har innsikt i boligutvikling har bedre forståelse noe som letter samarbeidet. Kruse Smith kommer dermed inn på insentivet som omhandler kunnskap hos kommunen. For en utbygger vil man kunne oppleve bedre kommunikasjon og vilje til dialog med kommuner som har kunnskap innenfor eiendomsutvikling. Dermed vil kommuner og utviklere lettere kunne samarbeide om planavklaringer og komme til enighet i forhandlinger for å treffe et reguleringsvedtak. Kruse Smith har en følelse av at det er lite kompetanse innad i kommunene og at dette generelt kunne vært bedre. Kruse Smith mener manglende kunnskap hos kommunen kan bli en hindring for sosial boligutvikling, og at dersom kommunen hadde mer innsikt i eiendomsutvikling kunne man lettere ha kommet i dialog.

Kruse Smith opplever ofte at det er ”mange hoder” i en kommune og at dette kan føre til mye rot og dårlige avklaringsprosesser. Kruse Smith mener dette kommer av dårlig kommunikasjon og informasjon mellom instansene.

”Plan og bygningsetaten i kommunen følger rigid det lovverket de skal føre og håndheve, mens kommunens politikere ønsker å ivareta sine hensyn og mål, noe som resulterer i at de to instansene ikke alltid kommuniserer like godt.”

Dette kan gå utover reguleringsprosessen og tiden det tar å få avklart planvedtak, ref. kapittel 4.2.2 om gjennomføring av kommuneplan i storbyer. Hadde det vært en bedre informasjonsveksling og kommunikasjon mellom etatene i kommunen, ville det gitt en bedre og raskere reguleringsavklaring. Kruse Smith opplever at nettopp saksbehandlingstiden er noe man sliter med i bransjen. På spørsmål om insentiver som vil gi raskere reguleringsprosess uttrykker utbyggeren noe skepsis. Dersom et prosjekt som utvikles for vanskeligstilte skulle fått noen form for prioritet i saksbehandlingen er han kritisk til at dette vil være "riktig" ved at det vil gå utover andre behandlingssaker i kommunen. Dette vil muligens skape lengre kø og mer usikkerhet for utbyggere, da prosjekter for vanskeligstilte vil prioriteres og andre prosjekter nedprioriteres. Kruse Smith er bekymret for kommunenes kapasitet og saksbehandlingstiden ved å gjennomføre et slikt insentiv. Det er som beskrevet i 4.2.4 et avhengighetsforhold mellom kommune og utbygger. God kommunikasjon og høy visibilitet er viktig for å sikre dette forholdet. Bedre kunnskap hos kommunen kunne styrket dette ytterligere.

Insentiver; lønnsomhet og løsninger

Kruse Smith trekker tidlig frem et insentiv der kommunen kan tilby konkrete eiendommer til utbygger, under gitte forutsetninger. En forutsetning kan være krav til sosial boligutvikling og forkjøpsrett på en andel av boligene. Dette vil gi bedre forutsigbarhet for en utvikler. Dermed vil utbygger kunne planlegge et prosjekt med rabatterte priser til sosiale boliger³. Kruse Smith mener en utbygger vil ta det inn i sine beregninger når han verdsetter en tomt. I kapittel 5.1.1 ser vi hvordan en slik beslutning vil bli gjort i tidligfase i eiendomsutviklingsprosessen. Videre i kapittel 5.1.2. kommer det frem hvordan en utvikler finner potensiale i en tomt gjennom residualmodellen, og dermed hvor mye utvikleren er villig å gi i pris for tomten. Sosial boligutvikling kombinert med dette insentivet vil påvirke lønnsomheten i et prosjekt på to måter. På den ene siden vil sosial boligutvikling påvirke residualmodellen (ref. kapittel 5.1.2) negativt og dermed prisen på tomten. Kruse Smith mener videre at det vil avhenge av markedet og hvor mye hver utbyggerne mener et slikt prosjekt er verdt. På en annen side vil Kruse Smith få

³ Intervjuers bemerkninger: I intervjugjennomgangen brukes betegnelsen sosiale boliger, men det er viktig å nevne at det er boliger for målgruppen i oppgaven (som ikke evner å komme seg inn på eiermarkedet med sine midler) disse boligene gjelder. Det er derfor ikke sosiale boliger i den forstand at det skal tilbys den "tyngste" gruppen vanskeligstilte slik som rusmisbrukere, eks fanger, psykiatere osv.

en lavere inngangskostnad og mindre risiko. Risikoen påvirker avkastningskravet til utvikleren i henhold til nåverdimodellen (se avsnitt 5.2.1). Et slikt insentiv vil derfor kunne være attraktivt da det bedrer lønnsomheten og motvirker den lavere tomteverdien. Kruse Smith presiserer at kommunen i slike tilfeller bidrar til en lavere tomteverdi hvor det da er grunneieren som går glipp av en oppside han ellers kunne fått.

En modell der kommunen kommer inn og forhåndkjøper leiligheter mener Kruse Smith kan være spennende:

”Dette kan være attraktivt selv om fortjenestemarginen er lavere på disse prosjektene dels fordi man vil være samfunnsansvarlige, men dels fordi man da bygger boliger og øker volumet inn i en del av markedet som ikke konkurrerer med resten av markedet. Dermed ”henter” man kunder fra leiemarkedet og inn på boligmarkedet”.

Kruse Smith hevder at en slik løsning ikke ville drive prisene i det ordinære boligmarkedet, men at det vil bli et supplement til markedet forøvrig. Selv om utvikler forholdsmessig tjener mindre på salget av boligene vil dette være en bonus som vil komme på toppen av det man i utgangspunktet ville tjent, da de henter inn flere kunder til eiermarkedet.

”Riktignok så må du kjøpe tomten, ta kapital investeringen og administrere det, men har man en kommune som har en forkjøpsrett og kanskje en kjøpsplikt så er det veldig betimelig for utbyggeren og da redusere avkastningskravet sitt fordi man da reduserer risiko”.

En utbygger prøver så godt det lar seg gjøre å treffe prisene i markedet ved forhåndssalg av boliger, men ifølge Kruse Smith står partene fritt til å fastsette estimert pris. Dermed kan utbygger sette en lavere pris for de sosiale boligene som selges til kommunen mot at kommunen garanterer et volum. Ved at kommunen garanterer et kjøpsvolum vil man gi utbygger en god start på prosjektet, og gjøre at de kan komme fortere i gang. Videre mener intervjuobjektet at en kunde som kjøper en større prosentdel vil kunne få en rabatt, uansett hvem denne kunden måtte være, da det er positivt med godt forhåndssalg for utvikleren. Dette bekrefter det som ble diskutert under

Forhåndssalg i kapitel 5.3.2 om de ulike insentivverktøyene. Forhåndssalg av boliger kan gi lavere risiko og dermed et lavere avkastningskrav. I tillegg kan det potensielt redusere både tid og kostnader.

Kruse Smith mente at et annet insentiv kunne være om kommunen gikk med på å lette bidraget til teknisk infrastruktur:

”Det vil være mer positivt å selge en andel av boligene til en viss målgruppe enn å bygge en ny rundkjøring.”

Intervjuobjektet føler de ofte ”må svelge mange kameler” i forhandlinger om teknisk infrastruktur i utbyggingsavtaleforhandlinger. Gjennom rekkefølgebestemmelsene, og dermed utbyggingsavtalene for å løse rekkefølgebestemmelsene, påføres en utbygger store kostnader knyttet til teknisk infrastruktur. Kruse Smith mener det her er et forhandlingsområde:

”Mye av det er rimelig der prosjektet medfører mer trafikk i et kryss må vi ta konsekvensene for dette og bygge et bedre kryss. Men det er tilfeller der kommunen pålegger oss for neste kryss, som vi syntes er urimelig. Har man derimot en slik avtale med kommunen i prosjektfasen vil man kunne få bedre finansieringspakke fra bankene, med lavere margin, som vil bidra positivt til prosjektet da bankene priser risiko”.

Et insentiv der kommunen reduserer bidraget til teknisk infrastruktur mener derfor Kruse Smith vil virke på nåverdien av prosjektet positivt ved å lette på kostnader og gi utviklere bedre margin ovenfor långiveren.

Jeg spurte Kruse Smith om de kunne henvendt seg til kommunen i tilfeller der de sliter med salget for å tilby kommunen å kjøpe en andel av boligene. Kruse Smith svarte at de ville i slike tilfeller heller henvendt seg til privatmarkedet, eksempelvis aktører som driver med utleie, for å diskutere muligheter for å bygge boliger for dem, enn å gå til kommunen. Dette fordi de mener at privatmarkedet er det beste alternativet og enklere å forholde seg til. Kruse Smith ga videre ingen forklaring om hvorfor de ikke ville henvende seg til kommunen.

Kruse Smith kom tilslutt inn på at det ikke ville være aktuelt for dem å utvikle sosiale boliger i områder med høy tomtepris. Dette mente var fordi et prosjekt

med høy tomte pris vil inneha høy risiko. De er da avhengig av å få inn god inntjening for å få dekket risikoen de tar for å gjennomføre et slikt prosjekt. Risikoen er beregnet inn i nåverdien gjennom avkastningskravet, og blir derfor reflektert i utviklers lønnsomhetsberegninger i avgjørelsen om man skal gjennomføre prosjektet. Dette er i tråd med teorien i kapittel 5. Plasseringen av tomten vil derfor være av betydning for prisen Kruse Smith er villig til å betale for tomten og derfor også i tråd med teorien i kapitel 4 og den monosentriske byvekstmodellen.

Oppsummering

For å oppsummere mitt møte med Kruse Smith indikerte intervjuobjektet at kommunen bør uttrykke behov og vilje for sosial boligutvikling og invitere utviklere til en åpen dialog om temaet. Han mente utbyggerne i utgangspunktet er positive til en slik dialog og at de ønsker å ta samfunnsansvar. Incentiver som fører til tap av inntekt vil kunne være akseptabelt hvis man får igjen på andre måter. En utbygger vil forsøke å løse et prosjekt på best mulig måte og vurderer de ulike alternativene. Det er ikke alltid at det prosjektet med størst avkastningskrav blir valgt, men samtidig må prosjektene opprettholde en viss lønnsomhet.

I de prosjektene hvor det er en høy tomtepris vil det ofte ikke være aktuelt å utvikle sosiale boliger da slike prosjekter ikke vil tåle det økonomisk. Kruse Smith mente derfor at det ikke ville være så mange muligheter i de mest attraktive områdene. I slike områder burde kommunen legge til rette for dette gjennom å tilby tomter. Dette kunne være et interessant incentiv i henhold til intervjuobjektet. Reguleringsprosessen er noe man sliter med i bransjen i dag og Kruse Smith var derfor skeptisk til om å effektivisere denne ville være et positivt incentiv. Hovedargumentet mot dette var at det kunne negativt påvirke andre saksbehandlinger.

God struktureringen av boliger til hushold med få midler og lavere inntekter i et prosjekt ble trukket frem som viktig. Kruse Smith mener boliger rettet mot vanskeligstilte vil kunne påvirke avkastningskravet i nåverdiberegningene for hele prosjektet da utbyggeren vil regne større risiko knyttet til slike prosjekter. I kapitel 5.2.2 så vi hvordan nåverdien ble påvirket av et økt avkastningskrav.

Prosjektutvikler i Oslo for Veidekke

Intervjuet med Prosjektutvikler i Oslo for Veidekke ble avholdt i deres lokaler på Skøyen i Oslo, onsdag 10. April, og varte i ca. en time og et kvarter. I tillegg til å diskutere de fire temaene fikk vi anledning til å se på konkrete grep en kommune kunne gjort i forhold til et prosjekt Veidekke nylig jobbet med. Dermed ble gjennomgangen god og dypgående, med kobling til et konkret prosjekt. Jeg fikk også administrerende direktør for Veidekke til å kort kommentere temaet den 4. april 2013. Samtalen gikk over telefon, men det kom allikevel frem gode argumenter i forhold til oppgavens problemstilling.

Sosial boligutvikling; holdninger, vanskeligstilte og virkning

Samtalen med Veidekke startet med deres assosiasjoner til sosial boligutvikling. Intervjuobjektet mente at sosial boligutvikling ville bli møtt med mye skepsis i Norge og at det vil kreve en del å overkomme dette. Både fordi det er mindre lønnsomt, men også fordi det handler om å utvikle boliger for noen man egentlig ikke ønsker som kunde. Veidekke begrunner dette med at det er knyttet mye usikkerhet til gruppen:

”Man vet lite om hvem som skal bo der og behovene de har. Og dermed er det svært uforutsigbart hva slags virkning de vil ha på et prosjekt.”

Ofte kan det være snakk om økonomiske vanskeligstilte, slik som beskrevet i oppgaven, men Veidekke er redd de allikevel kan føre med seg et dårlig rykte til prosjektet. Dette kan ses i sammenheng med hva Kruse Smith mente var samfunnets oppfatning. Markedseffekten av å ha vanskeligstilte i et prosjekt vil som regel vil påvirke prosjektets lønnsomhet negativt.

Som utbygger tenker man ikke så mye på hvem som er kjøperen så lenge man klarer å ”regne det hjem” og oppnå en god avkastning på kapitalen. Veidekke presisere videre at de i prinsippet ikke har noe imot sosial boligutvikling, men at dette vil spille inn på det rent kommersielle ved at det er mindre lønnsomt å bygge for vanskeligstilte. Sosial boligutvikling innebærer typisk at boliger blir solgt med en lavere profitt enn man sannsynligvis kunne solgt det i markedet. Dette vil slå negativt ut på nåverdiberegningene, og prosjektet vil ikke bli like lønnsomt som om de hadde solgt boligene i det ordinære boligmarkedet.

Veidekke uttrykket generelt en bekymring ved sosial boligutvikling grunnet hensynet til lønnsomhet.

Et annet negativt aspekt som intervjuobjektet trakk frem ved sosial boligutvikling er mer offentlig innblanding. Veidekke er i denne sammenheng engstelig for at de prosjektene som omhandler sosial boligutvikling vil ha behov for mer offentlig innblanding i planleggingsstadiet. Dette kan føre til lengre prosesser knyttet til forhandlinger og dialog mellom utbyggere og kommune. Dermed vil planprosessen for å avklare forhold i et slikt prosjekt kunne ta lengere tid, og dermed bli dyrere. Mer offentlig innblanding vil dermed påvirke lønnsomheten negativt, ved at både tidsaspektet og kostnadsaspektet øker i nåverdmodellen.

Samarbeid med kommunen; kunnskap og muligheter

Veidekke opplever ofte at kommunen er lite samordnet innad. Intervjuobjektet påstod blant annet at kommunene kommuniserer internt gjennom brev, noe som tar lang tid og kan være frustrerende for utviklere. Veidekke mener dette resulterer i at planavklaringer tar lengre tid, noe som gir lite forutsigbarhet for utvikler. Veidekke mener også at dersom kommunen hadde hatt bedre kunnskap og vært bedre koordinert ville det påvirke planavklaringer til å bli gjennomført bedre. Dermed hadde reguleringsprosessen blitt enklere og det ville blitt lettere og samarbeide om sosial boligutvikling. Veidekke harmoniserer dermed med Kruse Smith sin oppfatning av manglende innsikt i kommunen om eiendomsutvikling. Intervjuobjektet presiserer at slik kunnskap kan variere mye fra kommune til kommune, men at det i hvert utbyggingsprosjekt kreves et viss nivå av kompetanse, også fra kommunen sin side. Dette kan ha mye å si for om det blir et vellykket prosjekt for utvikleren. Dersom de møter en kommune med god kompetanse og innsikt innen eiendomsutvikling vil det føre til bedre dialog og raskere enighet om planavklaringer. Dermed vil økt kompetanse kunne føre til en raskere reguleringsprosess som vil være bra for forutsigbarheten for utvikleren. Dette vil påvirke lønnsomheten ved å senke risikoen, redusere tiden og dermed gi bedre nåverdi i et prosjekt.

Veidekke presiserer at det er viktig for en utbygger å ha et godt samarbeid med kommunen. Dette vil også kunne føre til en god planavklaring. Det motsatte vil raskt føre til dårlige prosjekter, og man vil derfor strekke seg langt for å få til

gode samarbeidsforhold. Et godt samarbeid kan bidra til bedre kommunikasjon og informasjonsveksling, og forenkle dialogen mellom utvikler og kommunen.

Veidekke mener at det er av stor betydning å være en bedrift som tar samfunnsansvar, og ønsker å bidra til å finne gode løsninger for sosial boligutvikling. Dette er sammenfallende med Kruse Smith sin oppfatning av å være en stor aktør som tar ansvar i bransjen. Det å være en bedrift som tar samfunnsansvar har også betydning i forhold til relasjonen med kommunen. Det vil bety mye å ha et godt omdømme på et politisk nivå da de er store nasjonalt og kommer til å arbeide med flere ulike kommuner. Veidekke ønsker å bli identifisert som proffe og forutsigbare. Veidekkes administrerende direktør presiserer at:

”En utbygger er avhengig av å tjene penger for å overleve, men samtidig betyr samfunnsansvar noe for dem ved at de holder det de lover. Veidekke ønsker å tjene penger, men samtidig tilby billige boliger.”

Insentiver; lønnsomhet og løsninger

Veidekke kommer fort på flere konkrete insentiver som en kommune kan benytte. Disse er både insentiver som reduserer tiden, kostnaden og øker inntektene, og som dermed vil påvirke nåverdien av et prosjekt.

”Dersom kommunen kommer på banen og legger til rette eller letter på krav som blir regulert av utbyggingsavtaler, slik som opparbeidelse av teknisk infrastruktur, ville dette ha en positiv effekt ved at det blir mindre belastning på byggelånet i prosjektet”.

Ved at kommunen letter på teknisk infrastruktur mener Veidekkes at dette vil gi bedre lønnsomhet i et prosjekt. Veidekke sier videre at de for eksempel ville vært villige til å bevilge fem leiligheter til kommunen, mot at infrastruktur bidragene blir lavere enn forventet. Dette vil selvfølgelig avhenge av størrelsen på prosjektet. Veidekke er derfor på linje med Kruse Smith, og noe som indikerer at et slikt insentiv vil kunne bety mye for utviklerne.

Det kunne også vært et godt insentiv om kommunen hadde tillatt høyere utnyttelsesgrad ifølge Veidekke. Dette vil gi prosjekter betydelig større margin både ved at man får økt inntekt gjennom salgsinntekter, men også ved at man får

spredd kostnadene i prosjektet på flere objekter. Dette vil ha stor betydning på lønnsomheten av et prosjekt noe som kan føre til flere boliger til vanskeligstilte.

En problematikk Veidekke trakk frem ved dette insentivet og som de var skeptiske til var dersom kommunen underveis i en prosess skulle kunne få gå tilbake på reguleringsbestemmelser de avklarte og satte i reguleringsvedtaket. Dette mente Veidekke ville skape ustabilitet i markedet og at dette kunne utarte seg til en "kjeltringvirksomhet". I kapittel 5 ser vi at det er mye risiko knyttet til en eiendomsutviklingsprosess og en utvikler er avhengig av stabile rammebetingelser. Det vil kunne bli vanskelig å drive lønnsomt for en utvikler dersom en kommune stadig endrer reguleringsbestemmelser.

Intervjuobjektet trekker frem insentiver som påvirker diskonteringsrenten som mest interessante for en utvikler. Det å redusere risikoen i et prosjekt vil ha mange positive effekter. Et slikt insentiv kan være der kommunen kommer inn i en tidlig fase og forhåndskjøper en prosentdel av boligene. Dette vil være positivt på flere måter. Det vil gi utbyggeren en garanti som blant annet kan bli brukt mot banken for bedre lånevilkår. Det vil også være positivt markedsmessig ved at prosjektet kommer fortere i gang ved å få igangsettelsestillatelse til å starte å bygge. Det vil gi en trygghet for at prosjektet vil bli realisert i følge Veidekke. Intervjuobjektet presiserer også det faktum at dette kan ha en effekt på kjøpere rent psykologisk, da det ofte er slik at de første leilighetene er vanskeligst å selge. Det kan ha med kundenes usikkerhet å gjøre, og i de prosjektene hvor kunden ser at andre har kjøpt opplever Veidekke at kunden er mer villige til å vurdere og gjennomføre et kjøp. Dette insentivet vil derfor være positivt ved at det kan påvirke salget av boliger i prosjektet for øvrig. I tillegg til å redusere avkastningskravet vil et slikt insentiv også påvirke tiden og finansieringskostnadene i et prosjekt. Dette vil påvirke lønnsomheten betydelig da man typisk binder mye kapital. Jo fortere man får betalt ned lånet jo bedre økonomi blir det i prosjektet. Dette må i følge Veidekke veies opp mot de reduserte prisene den vanskeligstilte gruppen får.

"Man kunne også for eksempel ha sett for seg et insentiv der forskuddsinnbetalingene fra kommunen kunne vært høyere enn andre

kunder, eksempelvis 30 prosent, mot da at en utbygger forplikter seg. Dette vil være en god finansieringskilde for utbyggeren”.

Et grep Veidekke mener en kommune kan gjøre for å få med seg utviklere til å bygge boliger for sosialt vanskeligstilte er å være mer forutsigbare før regulering. Dette kan de gjøre ved å lette på tomtebelastningen til en utvikler ved å fremskaffe tomter. Veidekkes administrerende direktør uttalte:

”Det beste en kommune kan gjøre er å lette på tomtebelastningen ved å frigi flere tomter. Dagens nivå på tomtebelastningen gjør det veldig vanskelig å ferdigstille boliger til lavere pris enn under 40.000 per kvadratmeter.”

Veidekke indikerer at dagens tomter ligger på et så høyt prisnivå i de sentrale områdene at prisen av boliger blir deretter. Dersom kommunen kunne tilby tomter til en lavere pris ville dette blitt et insentiv som kunne fremmet sosial boligutvikling. Veidekke foreslo at et insentiv hvor kommunen legger til rette en tomtekonkurranseløs med spesielle reguleringsbestemmelser og krav til tomten som skal fremme sosial boligbygging vil være interessant.

Oppsummering

For å oppsummere samtalen med Veidekke uttrykket de gode muligheter for at insentiver kan fremme samarbeid mellom en kommune og en utvikler. Veidekke snakket om hvilke insentiver som ville veie mest i de ulike stadiene av utviklingsprosessen. Når en utbygger evaluerer et potensielt utbyggingsprosjekt er det reguleringen, det kommunale regelverket og risiko som påvirker mest i henhold til Veidekke. Når et prosjekt er i gang er det tiden og kostnadene som er mest kritiske. Det å redusere bidraget til infrastruktur, kommunale krav eller ta bort gebyrer vil være lett målbare kostnader som en kommune kunne ”byttet” mot boliger. Veidekke nevner det samme som Kruse Smith at forhåndssalg vil ha flere positive effekter på nåverdien. De mener det kan ha en effekt ved å få i gang salget av boliger i prosjektet. I tillegg sier de at dersom kommunen betale mer enn 10 prosent av summen når de kjøper på forhåndssalg, vil dette påvirke diskonteringsfaktoren positivt, og dermed også et insentiv som vil ha god effekt på nåverdien. Både Kruse Smith og Veidekke stiller seg positive til et samarbeid med kommunen om sosial boligutvikling, men er bekymret for effekten

vanskeligstilte vil kunne ha på et prosjekt. De har flere sammenfallende insentiver de mener kan være positive. Redusert bidrag til teknisk infrastruktur, raskere reguleringsprosess, tilrettelegging av tomter og forhåndssalg er de insentivene som utmerker seg mest hos begge.

Videre ser Veidekke det som vanskelig at en kommune først setter krav og retningslinjer til en utbygging som de senere går tilbake på for å insentivere til sosial boligutvikling. Dette vil å så fall bli litt "kjeltring" virksomhet og er ikke hensiktsmessig verken for en kommune eller utbygger. Med dette mener veidekket at det er viktig at kommunen ikke kan endre betingelser underveis, men må være konsistent og konsekvent når reguleringsvedtaket først er fattet. Forhandlingene må skje før vedtaket.

Både Veidekke og Kruse Smith er åpne og klare på at de må opprettholde en viss lønnsomhet i prosjektene. De mener derfor at sosial boligutvikling må ses i sammenheng med det kommersielle.

Direktør for Eiendomsinvesteringer i Selvaag Bolig ASA

Samtalen med Direktør for Eiendomsinvesteringer i Selvaag Bolig ASA ble avholdt i deres lokaler på Økern i Oslo, torsdag 18. april. Samtalen varte ca. tre kvarter.

Sosial boligutvikling; holdninger, vanskeligstilte og virkning

Selvaag fortalte at de gjerne bidrar til å hjelpe kommuner med boliger til vanskeligstilt, og mente at dette var noe Selvaag allerede hadde erfaring med. Selvaag fortalte at de flere ganger har samarbeidet med Lørenskog Kommune om sosial boligutvikling. I slike prosjekter har de begrenset omfanget slik at kommunen ikke har kjøpt flere en fem enheter om gangen. Dette er for å unngå å trekke ned markedsprisen på resten av prosjektet og området generelt. Selvaag mener det ikke er ønskelig å samle for mange vanskeligstilte i et prosjekt, da det kan skape problemområder og motvirke integrasjon. Dette er sammenfallende med det Kruse Smith mente ville være viktig ved å strukturere sosiale boliger i et prosjekt. Dermed vil man hindre «forslumming» av miljøet rundt, og opprettholde avkastningen på prosjektet for utvikleren.

Selvaag illustrerer dette gjennom et konkret prosjekt, der det var de som tok initiativet til et samarbeid med kommunen om å huse vanskeligstilte. Det er forskjell på de ulike kommunenes vilje og samarbeid knyttet til utvikling, noe som kan variere ut ifra størrelse og engasjement. Intervjuobjektet uttrykker at det sjeldent er kommunen som henvender seg til dem, og at de etterlyser flere kommuner som viser engasjement og vilje. Dette er noe som gikk igjen hos alle utviklerne. De var positive og imøtekommende for en åpen dialog med kommunen. Dette vil kunne føre til bedre muligheter for utvikling av boliger og gi flere muligheter for sosial boligutvikling.

Selvaag skilte seg noe fra de andre utviklerne ved at de så en annen grunn til å løse vanskeligstiltes boligbehov. Sosial boligutvikling vil kunne skape nye kunder ved at man konverterer personer fra leiemarkedet og inn på eiermarkedet. Dette var en betraktning de andre utviklerne nevnte i intervjurunden, men i mindre grad enn Selvaag. Det kan tyde på at utbyggerne ser en potensiell målgruppe i de vanskeligstilte, ved at de kan bli "nye" fremtidige kunder. Med flere kunder i eiermarkedet betyr det at det vil være flere å utvikle boliger for. Dette kan påvirke den underliggende etterspørselen i marked ref. kapittel 3.5 og dermed gi langsiktige gevinster for utviklere.

Selvaag var i likhet med de andre utviklerne veldig klare på at de ønsket å være samfunnsansvarlige og at dette var viktig for dem. Dette kan tyde på at det betyr mye i bransjen å ha et godt image.

Samarbeid med kommunen; kunnskap og muligheter

Selvaag mener selv at de jobber godt med kommunen, og at dette er et viktig forhold å ivareta. Selvaag ser det som en fordel da det kan gi bedre samarbeid i prosjekter. Allikevel møter de ofte utfordringer knyttet til manglende kompetanse og erfaring i kommunen, og da særlig ved at ting kan ta unødvendig lang tid. Her er Selvaag av samme oppfatning som Kruse Smith og Veidekke. Dette kan tyde på at bedre kompetanse i en kommune er betydningsfullt og positivt for utviklere. Dette vil kunne føre til bedre innsikt og gode dialoger mellom partene, noe som kan resulter i gode prosjekter.

Insentiver; lønnsomhet og løsninger

Da vi kom inn på ulike insentiver en kommune kan bruke for å få med seg utbyggere mente intervjuobjektet at dette burde gjøres på markedsmessige betingelser. Selvaag hevdet at det er tre viktige parametere som må være på plass for at en utbygger vil sette i gang med et prosjekt:

- (1) Økonomisk bærekraftighet,*
- (2) Muligheter innenfor planverket, kommunen, administrasjonen og politikerne og,*
- (3) Markedet må være på plass.*

Selvaag mente at boligutvikling ikke blir gjennomført uten at disse var på plass. Det er en form for sjekkliste de selv bruker ved grove vurderinger av prosjekter.

På spørsmålet om hvilken fase en kommune har størst mulighet til å påvirke, forteller Selvaag at hele fasen fra byggestart til man har overført boligen til kunden svært kritisk. Det er her de største kostnadene i et prosjekt befinner seg. Insentiver som påvirker denne fasen vil kunne lette kostnadsbelastningen for en utbygger og sånn sett være positivt. Insentiver som på ulike måter spiller inn og forbedrer risikoen eller prosessen vil også bli godt mottatt.

Om kommunen bidro til økt forhåndssalg av boliger ville det gi en god start på et prosjekt. Selvaag mente at de var positive til et slikt insentiv og at det hadde de bevist ved å gjennomføre slike prosjekter flere ganger tidligere: Intervjuobjektet fortalte om tidligere situasjoner der Selvaag hadde bidratt til å løse en kommunal situasjon som berørte vanskeligstilte. Her hadde Selvaag henvendt seg til Lørenskog Kommune og spurt om de ville kjøpe fem leiligheter i et prosjekt. Utgangspunktet for at Selvaag tok kontakt med kommunen var at de trengte å selge disse boligene for å kunne komme i gang med prosjektet. I denne situasjonen kjøpte kommunen med en liten rabatt, og det ble ikke utvekslet noen andre tjenester mellom de to aktørene. Selvaag nådde kravet til forhåndssalg, og kunne dermed innfri kravet fra byggelånsbanken før igangsettelsestillatelse. Dette førte til at Selvaag kunne starte utbyggingen raskere.

Gjennom historien ovenfor forklarer Selvaag hvor viktig det kan være for en utbygger å få solgt de første boligene raskt. Det at man har planlagt en utbygging og ikke kommer i gang kan bli kritisk for utbyggeren. Kostnader vil kunne

begynne å løpe, og man vil få dårligere tid å bygge. Om man har solgt andre leiligheter til privatpersoner vil de kunne begynne å tvile på prosjektet dersom det ikke blir satt i gang. I verste fall kan det resultere i at de trekker seg fra et kjøp. I tillegg vil det i mange tilfeller være kontraktfestet en dagmulkt som utvikler må betale dersom boligen ikke blir ferdigstilt innen en gitt dato.

En god start på et prosjekt har mye å si for en utvikler. Dette kom også klart frem gjennom intervjuene med Kruse Smith og Veidekke. Videre kan den gode starten på prosjektet også styrke bedriftens image i bransjen, som er av betydning for fremtidige prosjekter. Om en utbygger kan vise til gode salgstall i tidligere prosjekter kan det gi et viktig signal til deres fremtidige prosjekter og kunder. En utvikler kan for eksempel få et rykte av å være pålitelig og levere gode prosjekter.

Selvaag mente også at det å lette på kostnader knyttet til teknisk infrastruktur vil kunne påvirke utvikling av sosiale boliger. Dette til tross for at han tidligere i samtalen mente at kommunen burde påvirke gjennom markedsmessige betingelser. Ved å påvirke teknisk infrastrukturbidrag vil kommunen bryte med de markedsmessige betingelsene da de vil regulere en kostnad for utbyggeren. Dermed var ikke Selvaag konsistent i sin uttalelse. Selvaag mente i motsetning til de andre utviklerne at bidragene til tekniske infrastruktur var så lave i forhold til det totale kostnadsbildet for et prosjekt at det kun ville forsvare et fåtall boliger, avhengig av prosjektets størrelse. Dette skiller seg noe fra de to foregående utviklerne. Dette var ikke et insentiv som Selvaag ville vektlagt like mye.

Oppsummering

Oppsummert var det flere momenter som var interessante intervjuet med Selvaag. Det var positivt at de tidligere har gjennomført samarbeid med kommunen for boliger til vanskeligstilte. I det konkrete eksempelet var det en vinn-vinn situasjon for begge parter. Dermed har Selvaag erfart at det er mulig å gjennomføre lønnsomme prosjekter i samarbeid med en kommune om boliger for vanskeligstilte. Dette bør ligge til grunn for en langsiktig og bærekraftig boligsosial utvikling. Selvaag hadde i likhet med de to foregående utviklerne positive holdninger til mulig bruk av insentiver. Selvaag trakk frem tilretteleggelse av tomter og økt forhåndssalg som de mest interessante insentivene, men mente at redusert bidrag til infrastruktur ikke ville monne

Konserndirektør Boligutvikling og Eiendomsmegling OBOS

Samtalen med Konserndirektør for Boligutvikling og Eiendomsmegling for OBOS ble avholdt i deres lokaler ved St. Olavs plass i Oslo, onsdag 10. april. Samtalen varte i ca. en time og artet seg noe annerledes om de andre gjennomførte intervjuene. Jeg ble møtt av en svært engasjert person som mente det måtte proaktive modeller til i arbeidet med sosial boligutvikling. Intervjuobjektet var sterkt imot både subsidiering og prisregulering av boliger og mente at dette ville føre til at forbrukeren satt igjen med regningen til slutt. Skal man hjelpe vanskeligstilte inn på boligmarkedet må det gjøres på en annen måte, sa han. Jeg ble presentert for en ny forretningsmodell som OBOS vurderer å prøve, som retter seg mot nettopp en vanskeligstilt målgruppe. Denne modellen vil bli presenter i slutten av avsnittet.

Sosial boligutvikling; holdninger, vanskeligstilte og virkning

Intervjuobjektet var svært tydelig på at Norge ikke har noen tradisjon for sosial boligutvikling⁴, noe som kan vanskeliggjøre gjennomføringen i følge OBOS. Han var svært kritisk til hvordan man på en god måte kan definere hvor grensen for vanskeligstilte går:

”Man skal ikke ha så veldig lav inntekt før du i dagens boligmarked fort kan bli eller definere deg selv som vanskeligstilt enn de fleste. Er man eksempelvis en alenemor eller enslig, har man per definisjon litt utfordringer med å skaffe seg en god bolig”.

Intervjuobjektet ønsker å unngå et system der kommunen skal kjøpe boliger til folk flest for å dele de ut igjen med en eller annen form for subsidiering. Det bør finnes andre måter å hjelpe folk inn på markedet på markedsmessige betingelser:

”En kommune kan muligens bistå ved å avlaste risiko, for det er det er hovedsakelig belastningen av risiko som hindrer denne gruppen inn på markedet.”

OBOS mener det kan bli vanskelig å sette grenser og skille mellom hvem som skal bli definert som vanskeligstilt. Dette bekymringen til målgruppe skiller

⁴ Dette står dermed i kontrast til hva Annaniassens beretning om boligsamvirkets historie der OBOS er stiftet i mellomkrigstiden nettopp for å sikre rimelige boliger til alle (Annaniassen 1991).

OBOS fra de tre foregående utviklerne. Veidekke, Kruse Smith og Selvaag var mest opptatt av hvilken effekt målgruppen vil ha på et prosjekt, og de var redde for at markedsprisen vil bli påvirket negativt. OBOS er derimot mer opptatt av at noen må definere en målgruppe. Hvem som skal gjøre dette lurer intervjuobjektet blant annet på. Det er en vanskelig betraktning og OBOS mener det kan bli vanskelig å trekke et skille mellom hvem som skal få denne støtten.

Videre peker OBOS på situasjonen i de store norske byene der kommunen allerede sliter med å skaffe boliger til de som har det verst. At de i tillegg skal begynne å planlegge for billige boliger virker lite realistisk. OBOS uttrykker en bekymring for at dette kan påvirke kapasiteten i kommunene, noe som kan føre til lenger saksbehandlingstid ved planavklaringer. Dette var også en uro hos de andre utviklerne da man allerede sliter med lange saksbehandlingstider i bransjen. Intervjuobjektet i OBOS tror dermed ikke at kommunen bør bruke insentiver som vil kreve mer kapasitet av kommunen. Dette vil ikke nødvendigvis bare slå positivt ut for en utvikler, men vil også kunne ha negative sider.

I samtalen diskuterte vi også om en kommune kunne kjøpe boliger på forhåndssalg til en rabatert pris. Dette kunne være et av de bedre økonomiske insentivene en kommune kan bruke, da det er positivt for en utvikler å få solgt boliger på et tidlig stadium. Men en utbygger vil også tape salgsinntekter ved å heller selge til kommunen enn til markedet. OBOS ga uttrykk for at dette ikke er ønskelig fra deres side og mente utbyggere vil være skeptiske til en ordning der kommunen skal kjøpe til under markedspris. OBOS går ikke nærmere inn på hvilke andre konsekvenser et slikt insentiv vil ha for en utbygger. Dette skiller seg fra svarene til de andre intervjuene, da alle de andre var positive til bruk av forhåndssalg som et insentiv.

Vi diskuterte også bruken av utnyttelsesgrad som insentiv. En slik ordning er OBOS skeptisk til, ved at det kan skape enda mer usikkerhet i bransjen. Hvordan det vil påvirke markedet? Andre relevante spørsmål vil da være om utnyttelsesbonusen skal komme på toppen av det kommunen allerede har gitt tillatelse i reguleringsplanen eller om utbyggerne da kan beregne utnyttelsesgraden selv. Videre lurte OBOS på om et slikt insentiv dermed vil skape mer risiko og påvirke nåverdiberegningene til en utvikler i

planleggingsfasen. Dermed kan et slikt insentiv føre til mer uforutsigbarhet, noe som kan ha motsatt virkning og heller dempe utbyggingen i markedet.

Samarbeid med kommunen; kunnskap og muligheter

OBOS syntes selv at de samarbeider godt med kommunene og at dette er viktig. Videre uttrykker OBOS en skepsis til gjennomføringen og legitimiteten til partene i et samarbeidsprosjekt til sosiale boligformål. Intervjuobjektet er redd for en utvikling der det vil bli rom for misbruk fra en av partene. Dersom den som yter noe til en kommune skal få lettere gjennomslag kan det skape en ubalanse i konkurransen mellom utbyggere. Dette vil ikke nødvendigvis trekke i retning av mer bygging, men vil også kunne ha en motsatt effekt. OBOS forteller at de tidligere har diskutert med Oslo Kommune om et offentlig/privat samarbeid rundt utleieboliger hvor OBOS sa seg villig til å investere 50 millioner mot at kommunen gjorde det samme. Dette var ikke av interesse for Oslo Kommune. Alle utviklerne har vist en interesse for å samarbeide, men dette må være gjensidig. Interessen og dialogen for sosiale boliger bør starte fra kommunale.

Insentiver; lønnsomhet og løsninger

Som nevnt er OBOS opptatt av at insentivene fra kommunen må være markedsmessige og oversiktlige for å fungere over tid. Dermed er OBOS enig med Veidekke. OBOS er mest positiv til et insentiv der kommunen kan bruke kommunale tomteressurser som en aktiv innfallsfaktor for å påvirke sosial boligutvikling. Da kan kommunen stille krav til utbyggingen om at deler av boligene skal bli tilbudt vanskeligstilte. Intervjuobjektet tror det vil være et av de insentivene som kan fungere best i dagens marked.

OBOS trekker frem et eksempel på kjøp av en tomt for konvertering til boliger. Grunneieren vil være med på verdistigningen av å omregulere til bolig, og OBOS vil bli nødt til å by på tomten deretter. Dette gir i utgangspunktet høye tomtepriser. Dersom en kommune skulle stilt krav til utbygging av boliger for vanskeligstilte vil dette påvirke prisingen av tomten negativt, noe som gjør at utviklere muligens ikke risikerer å utvikle konverteringstomter da dette kan bli for dyrt. Da er man like langt bremser opp utviklingen i markedet. Dette er en markedsmessig tankegang og dermed i tråd med det OBOS har sagt tidligere i intervjuet.

OBOS er kritisk til et insentiv der kommunen skal kunne kompensere ved å gi høyere utnyttelsesgrad. Dette harmoniserer med det Veidekke mente ville kunne bli ”kjeltringvirksomhet” ved at kommunen kunne gå tilbake på reguleringsbestemmelser.. Dette vil skape et usikkerhetsmoment om hvor mye man faktisk får bygge på tomten og dermed hvor lønnsomt et prosjekt vil bli.

Oppsummering

I mitt intervju med OBOS kom det frem flere interessante betraktninger rundt sosial boligutvikling. Intervjuobjektet hadde mange klare meninger, og det var helt klart et tema som engasjerte dem. De var også enige i at man må forsøke å finne en løsning for vanskeligstilte, men at veien dit ikke var helt enkel. Den vil også være avhengig av definisjonen av vanskeligstilte. I denne forbindelsen diskuterte vi aktualiteten til dagens ulike insentivene. OBOS stiller seg svært kritiske til for mye statelig innblanding og ønsker å holde subsidiering av bolig borte fra markedet. OBOS var skeptisk til insentiver som krever mer ressurser fra kommunen, da kommunens ressurser er en begrensning allerede. Sosial boligutvikling må løses på markedspremisses med kommersielle forutsetninger. Alt bør være markedsbasert. OBOS trakk derfor frem bruken av tomtetilgang som det mest attraktive insentivet.

Under presenteres dessuten modellen til OBOS som ble diskutert som en mulig forretningsmodell på markedsmessige premisser.

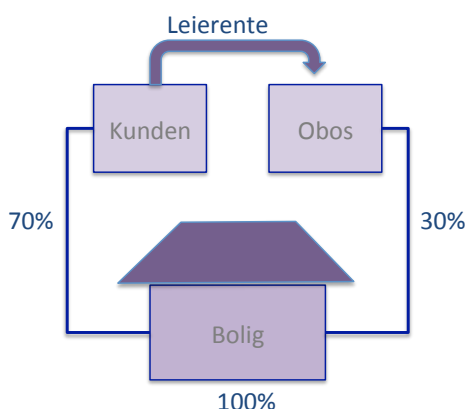
6.3 OBOS sin forretningsmodell

OBOS sin modell går ut på å tilby de som har liten mulighet til å få lån i banken en mulighet til å eie egen bolig. Målgruppen er de som i dag befinner seg på leiemarkedet og som ikke klarer å komme seg inn på eiermarkedet. Dette kan være fordi boligene i dag koster så mye at de ikke har råd til å betjene et stort nok lån, eller fordi de mangler tilstrekkelig med egenkapital til å kunne kjøpe en egen bolig.

Konseptet er utviklet som en forretningsmodell og er ment som et tilbud til OBOS sine medlemmer for å hjelpe dem inn i markedet. Modellen gjør det enklere å ta steget inn på eiermarkedet ved at man ikke kjøper 100 prosent av boligen med en gang. OBOS ser for seg et delt eierskap der kunden eksempelvis

kjøper 70 prosent av boligen i dag, mens OBOS som tomteeier og utbygger eier de resterende 30 prosent av boligen. OBOS lar kunden ta sikkerhet eller pant i hele boligen (100 prosent), noe som gir kunden sjanse til få bedre lån og betingelser i banken. Banken får førsteprioritet pant i boligen, mens OBOS får andreprioritet. Kunden får bedre lånebetingelser, ettersom bankene tildeler lån basert på en risikovekting.

Det inngås så en leieavtale mellom kunden og OBOS for de 30 prosent som OBOS eier. Renten vil være fast og ikke bli regulert i årene man leier. Modellen under illustrerer forholdet mellom kunden og OBOS.



Figur 16 Eierskaps fordeling OBOS modell, egen fremstilling

Kunden kan når som helst velge å kjøpe en større prosentandel av boligen, slik at OBOS sin eierandel blir mindre. Da vil også kunden betale mindre i leie. Kunden må senest kjøpe hele boligen innen fem år. Når fem år er gått kan OBOS kreve salg av boligen. Kunden kjøper da de resterende prosentandelene til OBOS. Salgsprisen på OBOS sin prosentandel blir satt til markedspris ved at man priser boligen på 100 prosent basis og regner ut prosentandelen av dette. Dersom kunden ikke har mulighet til å kjøpe hele boligen, kan OBOS kreve at den legges ut for salg. Salgssummen blir fordelt tilsvarende eierandelene i boligen.

I modellen er det viktig at renten settes såpass høyt at den skal gi kunden et insentiv til å øke eierandelen i boligen. OBOS argumenterte med at det ikke vil være noe intensiv for kunden å øke denne andelen om man ikke har en slik leie. Da vil kunden i stedet være fristet til å bruke pengene på noe annet.

”Man må ha en rente som er såpass høy slik at boligkjøperen blir stimulert til å kjøpe. Det må koste nok til at man klarer å stimulere folk til

å komme seg inn på markedet og ikke blir fristet til å bare å sitte å høste subsidier. Renten må balanseres”.

Dette er en form for overgangsordning som på en måte skal ”lure” kunden inn i eiermarkedet, der alternativet er å bli i leiemarkedet.

Men hva får egentlig OBOS ut av denne modellen? Og hvordan vil den fungere for dem som bedrift?

OBOS ser for seg et prosjekt der de skal bygge boliger så billig som mulig, men med normal inntjening. Det tilsvarer for dem et dekningsbidrag på minimum 12 prosent. Videre skal det ikke være noen former for subsidier til prosjektet. Det er foreslått en 70/30 eierfordeling, da 70 prosent typisk dekker hele byggelånet for prosjektet. Dette ønsker OBOS som utbygger å betjene så raskt som mulig. Ved at kunde betaler de 70 prosentene vil det dekke byggelånet og OBOS vil blitt kvitt den største kostnaden. For OBOS er det mer positivt å få solgt disse boligene i dag, enn at kostnadene løper med flytende byggelån og tomme boliger. OBOS vil derfor ikke få noe profitt på salget de gjør i dag. Ved et salg av 70 prosent vil OBOS ikke få dekket alle kostnadene knyttet til tomten, men et tomtelån er langt billigere enn et byggelån. OBOS vil kunne finansiere rentene på tomtelånet med leieinntektene fra 30 prosent andelen i boligene.

Gjennom leien ønsker OBOS også å få kompensert for de kostnadene som blir påført ved at de ikke får ha pengene i banken. Man skal få en tilsvarende rente på kreditten OBOS gir til kunden, som OBOS ville fått i penge markedet. OBOS skal med andre ord ikke tape noe på løsningen. Når boligen blir solgt vil OBOS tjene på verdistigningen av den utleide andelen. OBOS foretrekker å få en rente på profitten fremfor å betale renter og kostnader på usolgte boliger. Ved et slikt salg vil man ikke tjene profitt ved første salgstidspunkt, men først noen år frem i tid, når den resterende andelen selges. Da vil man i tillegg tjene på den mulige verdistigningen av boligen.

OBOS tror selv at det ikke vil bli et stort volum av en slik delt eierskapsordning, men at dette likevel kan være et godt tilbud. En utfordring er at det vil binde mye kapital. Dette er et forskningsprosjekt fra OBOS sin side og foreløpig ønsker å undersøke at det er et mulig nisjeprodukt. Et annet interessant perspektiv er at det

vil være en risikoavlastning og risikofordeling for OBOS, ved at de har flere ulike forretningsmodeller og større marked som de vil kunne tilby bolig til og dermed tjene gode penger på. Dette kan i tillegg kan gjøre OBOS som boligutviklere mer robust i en situasjon hvor markedet svinger.

6.4 Modellens videre liv

Selv om dette virker som et interessant forretningskonsept for utbyggere, tror ikke OBOS at det vil være så mange andre utbyggere som vil gjennomføre en slik modell. Dette kommer av at det er knyttet ganske mye risiko til å ha kapital bundet i fem år. Mange utbygger er avhengig av hele salgsinntekten, og vil ikke tåle kapitalbelastningen og "risikoen" av å sitte på tomten over så lang tid. I tillegg er utbygger avhengig av salgsinntektene på boligen for å kunne reinvestere i nye tomter som dermed holder bedriften i gang. OBOS tror ikke det er så mange andre utbyggere som har god nok økonomisk ryggrad til å gjennomføre modellen.

OBOS tror derimot at denne modellen vil fungere for en kommune eller et boligbyggelag som ikke er så opptatt av profitt eller kapitalbinding. Kommunen må være villig til å tenke kommersielt og drive etter kommersielle vilkår. OBOS ser for seg at en kommune kan etablere et tomteselskap som kan fungere tilsvarende et boligbyggerlag der all profitt føres tilbake til formålet. Ved at kommunen har et slikt selskap kan kommunen kjøpe utleieboliger, drive dem kommersielt, og sørge for å reinvestere overskuddet i nye boliger og til vedlikehold av bygningsmassen. Da etablerer man en seriøs og selvgående aktør. OBOS mener dette vil kreve en politisk vilje. OBOS argumenterer også for at leien for kommunens eierandel i boligene må være høy nok da rentedifferansen kan brukes til å bygge nye tomter. Kommunen vil i tillegg ta del i verdistigningen på boligen og bruke gevinsten til å utvide programmet og kjøpe nye boliger. Man må da akseptere at en kommune tjener penger slik at de kan holde tomteselskapet gående i et stigende marked over tid. Dette står i kontrast med hva OBOS sa i intervju samtalen der de var imot innblanding av kommunen, men hvor de nå ser at kommunen kan spille en rolle. Dette henger ikke het sammen, men det har ikke vært rom for å gå flere runder med OBOS for å få utdypet og nyanser deres syn.

Diskusjon

7. Drøftelse

En utvikler er avhengig av å levere gode tall til sine eiere for å overleve som bedrift og kommunen har sine politiske mål som de må gjennomføre ovenfor staten. Disse faktorene møtes i en forhandling hvor partene er avhengig av å samarbeide for å få gjennomført boligutvikling, men hvor de har ulike utgangspunkter som trekker i hver sin retning. Kommunen ønsker tilgang til rimelige boliger for å få løst vanskeligstilte sin bosituasjon til like god kvalitet som vanlige boliger, og utbyggerne er avhengig av å få inn en viss inntjening per bolig de selger for å kunne fortsette sin virksomhet. Et politisk mål er å øke tilgangen til boliger for de som ikke har mulighet til å komme inn i boligmarkedet med dagens prisnivå. Jeg har i oppgaven belyst hvordan markedet og nybyggingspolitikken fungerer sammen i dagens samfunn, for å undersøke muligheter til hvordan man kan fylle gapet mellom disse. Videre henvendte jeg meg til fire utbyggere for å utfordre et mulighetsrom for kommunal insentivbruk til utvikling av boliger for de som ikke ha midler til å komme seg inn på dagens boligmarked.

I denne delen av oppgaven vil jeg knytte teori opp mot undersøkelsen, og drøfte om det foreligger et mulighetsrom for en kommune for å få utbyggere til å bygge rimelige boliger for hushold med dårligere midler og lavere inntekter, men som ikke kvalifiserer til de eksisterende boligøkonomiske virkemidlene som er for vanskeligstilte. Jeg vil gjennom en diskusjon prøve å besvare oppgavens problemstilling:

”Hvilke insentiver kan kommunen bruke for å få private utbyggere til å bygge billige boliger for vanskeligstilte?”

og videre kommentere de to hypotesene som ble presentert i starten av oppgaven.

- 1) *En utbygger gjennomfører de prosjektene med best avkastning*
- 2) *Å ha status som samfunnsansvarlig er betydningsfullt for en utbygger*

Oppgaven overveier hvilke insentiver en kommune kan bruke for å insentivere til utvikling av boliger for vanskeligstilte. Med nåverdmodellen som utgangspunkt er det flere insentiver som vil påvirke lønnsomheten i et prosjekt for en utvikler. I

kapittel 5.3 ble nåverdien delt opp i fire faktorer: inntektsfaktor, kostnadsfaktor, tidsfaktor og diskonteringsfaktor (risiko). Utviklerne ga alle klare signaler på at insentiver som påvirker en god start på et prosjekt vil være mest interessante. Slike insentiver er inkludert de overnevnte faktorene og jeg vil derfor drøfte de insentivene utbyggerne responderte best på.

7.1 Insentiv funn

Oppgavens problemstilling stammer fra et ønske i utbyggingspolitikken om å hjelpe de som ikke klarer å komme seg inn i markedet på dagens prisnivå. I første del av oppgaven har jeg belyst hvordan markedet fordeler og tilfører boliger. Målgruppen for oppgaven er de som ikke har nok egenkapital eller for høy risiko til å kunne betjene et lån til å kunne komme seg inn på eiermarkedet. Disse blir dermed "sittende fast" i leiemarkedet. Et velfungerende boligmarked skal være en forutsetning og et mål. I dette ligger det et ønske fra staten om at boligpolitikken skal medvirke til en tilfredsstillende bosituasjon for alle. Et boligpolitisk mål er at alle skal ha rett til å bo godt og trygt. Sosial boligpolitikk skal ivareta og fremme denne visjonen om gode levevilkår. I kapittel 3.2 ble målet med sosial boligutvikling belyst, samt hvilke virkemidler som kommunen har i dag. Det ligger i kommunens ansvar å planlegge og gjennomføre sosial boligpolitikk. Oppgaven overveier videre hvordan en kommune kan bruke virkemidler til å samarbeide med utviklere for å gjennomføre sosial boligpolitikk.

Oppgaven presenter flere insentiver som vil kunne være aktuelle i forhold til en utbyggers lønnsomhetsberegninger. Disse kan brukes for å finne en løsning mellom kommune og utbygger slik at begge når sine mål. Jeg har valgt å trekke frem fem insentiver som utviklerne syntes var mest relevante. De fem insentivene (1) utnyttelsesgrad, (2) reguleringsprosess (kunnskap), (3) forhåndssalg, (4) teknisk infrastruktur og (5) fremskaffelse av tomter, er de insentivene som utbyggerne responderte best på. Utviklerne snakket tydelig om at kunnskap i kommunen og raskere reguleringsprosess ligger tett sammen, og jeg har derfor valgt å kommentere disse som et insentiv.

Felles for disse insentivene er at de alle påvirker en god start på et prosjekt. Det kan derfor vise seg at en god start på prosjektet betyr mye for en utvikler. Av kapittel 5.1 kommer det frem at vurderingene og beslutningene som blir tatt i

tidlig fase vil kunne ha store konsekvenser for den videre prosessen og at det ligger mye risiko i starten av et prosjekt. Det vil være viktig for en utvikler å redusere denne risikoen så mye som mulig ved å avklare behov, gjennomførbarhet og utforming.

Dette kan det bety at kommunen har størt mulighet til å påvirke og insentivere i starten av et prosjekt. Det mest opplagte insentivet mente samtlige av utbyggerne relaterer seg til tomten. Insentiver som en kommune kan bruke som påvirker tomten er: Kommunen legger til rette tomter for salg til utviklere (lavere kostnad og større forutsigbarhet), Kommunen kan påvirke utformingen av tomten gjennom regulering og økt utnyttelsesgrad (økt inntekt), kommunen kan påvirke grad av kostnadsbelastning for teknisk infrastruktur per bebygget areal på en tomt (lavere kostnad), og kommunen kan gi en raskere avklaring til gjennomførbarhet på tomten (redusere reguleringstid). For å sikre god start på et prosjekt kan kommunen også gi en garanti ved kjøp av en viss andel på forhåndssalg (redusere risiko). Dersom kommunen kunne komme et insentiv som ville påvirke prisen på en tomt, ville det vært et godt insentiv i følge utviklerne. I residual modellen så vi hvordan ulike kostnadsmomenter danner et utgangspunkt for markedspris. Kommunen kan dermed gjennom de fem nevnte insentivene være med på å redusere disse kostnadene og risikoen for utviklerne. I avsnittene under vil jeg drøfte hvert enkelt av disse insentivene.

Økt utnyttelsesgrad

Graden av utnyttelse som er tillatt på et område eller tomt fastsettes i bestemmelsene til kommuneplanens arealdel, reguleringsplan eller i bebyggelsesplanen. Kommunen ønsker gjennom utnyttelsesgraden å regulere et prosjekts maksimale belastning på omgivelsene. I kapittel 4.2 om nybyggingspolitikk kom det frem at det er kommunens sitt ansvar å sikre en forsvarlig regulering og gjennomføringen av kommunal planstrategi og at dette må bli sett i forhold til kommunens behov for kontroll. I sentrale områder der det er mange interesser har kommunen flere hensyn og ivareta både innenfor utvikling, samfunn og miljø. I slike tilfeller vil det derfor gjennomføres regulering, men hvor private kan fremme detaljregulering.

Utnyttelsesgraden begrenser hva en utvikler kan utvikle på en tomt, og dermed hva inntekten i et prosjekt kan være. En høyere utnyttelsesgrad på en tomt kan dermed gi flere eller større boliger, som kan gi høyere inntekt for utvikleren. En utbygger ønsker fleksibilitet til å utvikle tomten slik de selv ønsker. Utnyttelsesgraden begrenser en slik fleksibilitet ved at utbyggeren må følge bestemmelsene i reguleringsplanen.

I empiridelen kom det fram at utbyggerne, utenom OBOS, var positive til et slikt insentiv. De tre utviklerne som var positive mente dette ville være et godt insentiv som ville gi kommunen tilgang til sosiale boliger. Sett fra deres side ville dette være bra for deres lønnsomhet og for kommunen. OBOS hadde en noe annen oppfatning og var skeptiske til et slikt insentiv. De mente at dette ville føre mer risiko i markedet, da det kunne føre til mer uforutsigbarhet for utviklerne ved at kommunen skulle kunne komme med et krav til utviklingen på en tomt. Dette vil påvirke mengden risiko en utvikler er villig til å ta i et prosjekt, og dermed nåverdien. OBOS mente derfor at et slikt insentiv ville føre til lavere utvikling da utbyggere ville kvie seg til å ta for mye risiko i et prosjekt. Videre pekte både Veidekke og Selvaag på at kommunen måtte være konsistent og ikke endre betingelsene etter vedtatt reguleringsplan.

Raskere reguleringsprosess

I kapittel 4.2 om nybyggingspolitikk kom det frem at det er kommunen sitt ansvar å sikre en forsvarlig regulering og gjennomføringen av kommunal planstrategi. Reguleringsprosesser kan være krevende og ta mye tid. Det kan ta opptil 30 uker fra oppstart til planvedtak.

I empirien ga samtlige utbyggere uttrykk for at en reguleringsprosess tar ulønnsomt mye tid. Dette skyldes knapphet på ressurser innad i kommunen og dårlig kommunikasjon mellom kommune og planmyndigheter. Det ble blant annet kommentert at det mellom planleggingsetaten og kommunen blir det kommunisert via brev. Dette er ikke positivt for utbyggerne da prosjektet blir satt på vent. I behandling av private reguleringsplanforslag følger det av plan- og bygningslovens § 12-11 at kommunen snarest og innen tolv uker eller annen frist som er avtalt med forslagsstiller skal avgjøre om et forslag skal fremmes. Her åpnes det for forhandling av saksbehandlingstid mellom de to aktørene. Men det

kan ikke forhandles på kortere tid på høring og offentlig ettersyn da det minimum må være seks uker. Vedtaket skal treffes *senest* tolv uker etter at forslaget er ferdig behandlet.

Da partene står fritt til å avtale en frist kan kommunen bruke kortere reguleringsprosess som et insentiv. Det vil si at kommunen kan sette egne tidsfrister for å fremme og godkjenne et vedtak som angår sosial boligutvikling. Dermed kan kommunen prioritere plansaker hvor sosial boligutvikling inngår i prosjektet. Dette vil gi prosjektet raskere regulering. Dette insentivet ga blandede tilbakemeldinger fra utbyggerne. De var alle enige om at dette ville gjøre prosessen bedre og at det var en fordel for et prosjekt, men de var skeptiske til et insentiv som vil prioritere enkelte saker. Ved at saker som innebar sosial boligutvikling ville få prioritering kan det gå ut over andre prosjekter som er sendt inn til behandling i kommunen. Utviklere mener at tidsaspektet knyttet til planvedtak allerede er et problem i bransjen der utbyggerne syntes reguleringsavklaringer tar ulønnsomt lang tid. Et insentiv kan skape lengre behandlingstid og mer usikkerhet for andre prosjekter som ikke vil bli prioritert.

Et tiltak utviklerne mente ville effektivisere en reguleringsprosess er dersom kommunen får bredere kompetanse og innsikt i eiendomsutvikling. Avsnitt 4.2.4 viser hvordan det foreligger et avhengighetsforhold mellom kommunen og utvikler. Kommunen og utvikler er avhengig av hverandre for å få gjennomført et prosjekt, og de har forskjellige mål og hensyn å ivareta i prosjektet. Det kreves derfor at de fører en løpende dialog og møtes til forhandlinger. I figur 8 illustrerer Nordahl hvordan aktørene møtes i reguleringsprosessen. En god dialog tidlig i reguleringsprosessen er et godt utgangspunkt for gode forhandlinger. Dersom partene er langt fra hverandre i forhandlingene kan dette sette prosessen et par hakk tilbake. Dette kan øke tiden i reguleringsprosessen. Om kommunen får bedre innsikt i eiendomsutvikling vil det legge til rette for en bedre dialog mellom kommunen og utbygger. Dermed kan forhandlingene også bli forbedret. En raskere reguleringsprosess med bedre forståelse og samarbeid er noe en utbygger vil foretrekke.

Dette incentivet krever at kommunen bør ansette og bruke mer ressurser, noe utbyggerne ikke tror er realistisk. De hadde derfor liten tro på at et slikt tiltak ville blitt gjennomført. Men dersom dette ikke var tilfellet ville det vært positivt.

Utviklerne er negative til et incentiv som vil favorisere prosjekter som inneholder sosial boligutvikling. De er svært positive til bedre kunnskap i kommunen, men har liten tro på at kommunen vil bruke ressurser på å skaffe seg mer og bedre kompetanse. Incentivet kan ha positiv innflytelse på et prosjekt, men muligens ikke nok til at en utbygger vil være villig til å stille boenheter tilgjengelig. Dette incentivet ble derfor ikke trukket frem som det beste.

Kommunen kjøper på forhåndssalg

Utbyggere er svært avhengige av å få solgt nok boenheter i starten av et prosjekt. I intervju samtale uttalte samtlige av utbyggerne at et godt forhåndssalg var viktig og kunne ha stor betydning for hvor suksessrikt et prosjekt vil bli. Et godt forhåndssalg gir et godt signal til markedet. Det er ofte disse prosjektene utbyggerne opplever som de best gjennomførte. En god start tilsvarer ofte et godt prosjekt. Basert på samtale er et godt prosjekt av stor betydning for utviklerne både av økonomisk grunner ved at de tjener penger, men også som en god referanse til senere utviklingsprosjekter. Derfor er en utbygger svært positiv til å få til en god start.

Å tenke at en kommune skal forplikte seg til kjøpe for eksempel 30 prosent av alle boligene som blir bygget i et område ville vært urimelig og umulig for en kommune å gjennomføre. Kommunene kan derimot jobbe mot konkrete prosjekter der de spesifikt kan samarbeide om avtaler som omhandler forhåndssalg av boliger til vanskeligstilte. Man må dermed forhandle om rammer fra prosjekt til prosjekt slik at det blir gjort lokalt og på hvert enkeltes prosjekts betingelser. Dermed kan det gjøres vurderinger basert på områdets forutsetninger og hvor stor andel av rimelige boliger et prosjekt vil tåle. Dette forutsetter god innsikt i prosjektet og området både fra kommunen og utvikler. Kruse Smith trakk også frem at strukturering av boligene blir viktig, da man må prøve å unngå å skape dårlig miljø i prosjektet ved å eksempelvis plassere alle på et sted.

I England har en slik prosjektvis arbeidsmåte gjort at kommunen og utviklere har utvekslet erfaringer og informasjon. Dette har igjen ført til ny kompetanse for

kommunen, da de også får innsikt i økonomien til et prosjekt. Dermed får kommunen en bredere forståelse og kompetanse for utbyggingsøkonomien som kan være nyttig for både kommunen og utbyggeren. Selvaag har gjennomført flere prosjekter med likhetstrekk til England, blant annet ved at de på hvert prosjekt har evaluert andelen boliger til vanskeligstilte (Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl 2012 kappitel 4) .

Ved forhåndssalg vil en kommune kunne ”prute” ned prisen på boligene og få tilgang til flere enheter. Prisen vil kunne sies å være en ”markedspris” da man ikke kan være sikre på hva den riktige markedsprisen vil bli. Når en utbygger selger før start bestemmer de selv markedsprisen. Utbyggerne uttalte at de vil kunne gi en ”rabatert” pris til kunder i denne fasen, da det vil ha en verdi for dem å komme raskt i gang. Dette vil dermed gjelde alle kunder som ville kommet inn å kjøpe opp et større kvantum boenheter. I dette insentivet vil ikke utbygger ”yte” noe til kommunen og kommunen vil ikke yte annet enn å garantere for at de skal kjøpe et visst antall enheter. Dermed kan man si at aktørene opererer på markedsmessige premisser. Dette vil ha økonomiske og risikolettende elementer som er svært positivt for en utbygger. I møte med utbyggerne var det generelle inntrykket at de ikke interesserte seg i hvem som skulle bo i boligene så lenge de oppnådde den nødvendige lønnsomheten. Dette kan gi et mulighetsrom for kommunene til å hjelpe vanskeligstilte på boligmarkedet. Det kan her også se på mulighetene for en kommune å betale inn en større andel enn 10 prosent som er vanlig ved forhåndssalg, da dette vil gi god effekt på nåverdien for utbyggeren.

Lette på teknisk infrastruktur bidrag

Et av kommunens virkemidler i utviklingspolitikken ble gjennomgått i kapittel 4.2.3 utbyggingsavtaler. Her kom det fram at en utbyggingsavtale ofte inngår i en reguleringsplan og skal sikre nødvendige kvaliteter til området. I denne kan en kommunen regulere forhold som angår utforming og andre mer politiske mål. Bidrag til teknisk infrastruktur er ofte et av punktene det forhandles om. Kommunen kan kreve at en utbygger bidrag til eller opparbeider teknisk infrastruktur i forhold til prosjektets belastning i et område. For eksempel hvis et prosjekt fører til økt trafikk på en vei, kan kommunen pålegge utbyggeren i å bekoste tiltak som skal øke kvaliteten på veien og dermed bøte for denne ekstra

belastningen. Kommunen kan forkaste forslag som ikke er i tråd med mål for området og kan derfor legge press på utbyggerne.

I samtalene med utbyggerne kom det frem at de ved flere tilfeller har måtte bekoste mer enn hva belastningen av et prosjekt tilsier. Kruse Smith hevdet blant annet at de har måttet svelge flere ”kameler” i slike forhandlinger. Dermed kan det se ut til at kommuner kan bekoste en utbygger mer enn det som er nødvendig i et prosjekt. Teknisk infrastruktur bidrag kan derfor bli en stor kostnad for en utvikler.

Bidrag til teknisk infrastruktur vil både ha en direkte kostnad for utbygger, men også en indirekte kostnad i form av høyere finansieringskostnader. Teknisk infrastruktur vil typisk bli dekket gjennom et byggelån. Et slikt lån har ofte høye renter. Høyere projektkostnader kan dermed bli dyrt for en utvikler da det kan ta lengre tid å betale ned byggelånet, noe som igjen vil kunne føre til høyere rentekostnader for utvikleren. Dette vil igjen føre til en større total kostnad på prosjektet og lavere lønnsomhet. Det å lempe på teknisk infrastruktur bidrag vil både lette den direkte kostnaden ved å bekoste teknisk infrastruktur, men det vil også virke indirekte på økonomien i prosjektet ved at det vil føre til lavere finansieringskostnader. Dette vil påvirke en utviklers nåverdi og dermed gi bedre lønnsomhet i prosjektet.

Bidrag eller opparbeidelse av teknisk infrastruktur er som sagt ment for å bøte på økt belastning i et område som følge av et prosjekt. Dersom utbyggeren slipper denne kostnaden vil den bli skjøvet over på noen andre. Dette kan fort bli kommunen (eller i verste fall forbrukeren). Dersom en kommune velger å lette på kravene til en utvikler vil den risikere å sitte igjen med kostnaden selv. Et slikt insentiv ville derfor ikke nødvendigvis løse kommunens sitt dilemma om å få økt sosial boligutvikling, da kommunen i slike tilfeller like gjerne kunne kjøpt boliger til markedspris for pengene de vil måtte bruke på teknisk infrastruktur. Dette er en drøftelse jeg ikke skal gå videre inn på her.

To av utbyggerne var positive til et slikt insentiv. Selvaag mente derimot at et slikt tiltak ikke ville forsvare mer enn en liten andel sosiale boliger i et prosjekt. Et slikt insentiv bør derfor veies opp mot hvor stor andel boliger det kan forsvare i et prosjekt og hvor stor kostnad utvikleren vil få i kostnadslettelse.

Tomteforsyning

I kapittel 5.1.2 viste jeg til residualmodellen og hvordan kostnadselementer og lønnsomhetskrav i utviklingsprosessen danner prisen en utvikler er villig til å gi for en tomt. I pressområder, slik som i de store byene, er prisen for grunneiendommen en betydelig komponent av de totale prosjektkostnadene. Utviklere søker til enhver tid etter tomter og gode prosjekter. I de sentrale områder kan det være forskjell i pris avhengig av hvilke områder tomten befinner seg i. I kapittel 4.1.1 viste den "monosentriske byvekstmodellen" hvordan markedets avkastningskrav er med på å øke prisnivået i ulike områder rundt en bykjerne. Dette kan føre til høye tomtekostnader i de mest sentrale områdene. Dette var også noe som kom frem i empirien der utbyggerne mente at tomten ofte var jokeren i prosjektet. Prisen på en tomt kan i stor grad påvirke lønnsomheten og nåverdien av et prosjekt. Byggekostnadene er relativt like for de ulike prosjektene, mens prisen på tomtene kan variere stort. Utviklerne må derfor vurdere prisen av tomten opp mot lønnsomheten og risikoen i et prosjekt.

OBOS mente at dersom kommunen skulle krevd utbygging av boliger for vanskeligstilte på noen tomter så ville dette bli enda en drivende faktor på tomteprisene. Det kan føre til en økt konkurranse for de tomtene der kommunen ikke stiller slike krav, mens man skygger unna tomter med krav til sosial boligutvikling. Dette mente OBOS kunne gi en tøffere konkurranse i tomtemarkedet, som mulig kunne bremse boligutviklingen.

Alle utviklerne var enige om at dersom kommunen tilbø ferdig regulerte tomter så ville det vært et godt insentiv. Dette kan føre til lavere kostnader knyttet til utviklingsprosessen for utvikleren og man unngår lengre planavklaringsprosesser. Dette vil kunne gi bedre forutsigbarhet for en utvikler.

Tomten er kanskje den kostnadsvariabelen i et prosjekt som kommunen har størst påvirkning. Det største verdispranget for en tomt skjer i reguleringsprosessen og tomtens verdi vil variere ut fra hva som kan bygges på tomten. Dersom en kommune hadde tilført ferdig regulerte tomter vil det kunne lette på en utviklers risiko. Dette vil gi en utvikler større forutsigbarhet i forhold til regulering, forventning og investeringsbehov i tomten, som vil gi lavere risiko. Om kommunen legger til rette for slike tomter mente utbyggerne at man kan legge

krav i reguleringen om sosial boligutvikling. En utvikler vil da regne seg frem til det beste potensialet ved tomten gitt slike krav, finne løsninger som vil gi god lønnsomhet og til slutt sette en verdi på tomten. Dermed vil disse tomtene kunne bli lønnsomme for en utvikler til tross for krav om sosial boligutvikling. Dette var det insentivet som utbyggerne var mest positive til i intervjurunden.

7.2 Hypoteser

Utviklerne var imøtekommende og åpne om ideen om å utvikle boliger for vanskeligstilte. De viste forståelse for at dette var et voksende problem som de til en viss grad bør ta del i for å løse. De uttrykket alle en vilje til å delta i en åpen diskusjon med kommunen om løsninger.

Det kan være flere grunner til at utviklerne stiller seg positive til et slikt samarbeid. Samarbeidet kan ha en verdi i form av bedre lønnsomhet i et prosjekt. Samarbeidet kan også gi en verdi gjennom status ved at en utbygger blir sett på som en aktør som tar sosialt ansvar, som kan være betydningsfullt for store aktører i bransjen.

Den første hypotesen handler om at en utbygger gjennomfører de prosjektene med best avkastning. Det kom tydelig fram i undersøkelsen at alle utbyggerne er opptatt av god lønnsomhet og levere avkastning til sine eiere. Dette er den viktigste driveren for en utvikler. Men hvis en kommune klarer å skape god lønnsomhet i et prosjekt vil ikke utbyggerne være vonde å be. Ved et samarbeid med kommunen om sosial boligutvikling kan utvikleren få verdi gjennom kommunens bruk av insentiver.

Det kan også ligge et potensielt nytt verdigrunnlag i målgruppen vanskeligstilte. Utviklerne så potensialet i at dette kan være en ny målgruppe og finne modeller for, for å fylle et slikt behov i markedet. Da kan man få flere kjøpere inn på eiermarkedet som ellers ville vært i leiemarkedet, og dermed skape en ny nisje med muligheter for inntjening og utvidelse av totalmarkedet.

Kruse Smith nevnte også at det finnes tilfeller der de har valgt å gjennomføre prosjekt som har andre kvaliteter som ikke nødvendigvis var det prosjektet med høyest avkastning. Dermed finnes det tilfeller der utbyggere velger et prosjekt ut ifra noe annet enn bare lønnsomhet, men dette er mer sjeldent.

Den andre hypotesen omhandler viktigheten av å ha en god status i bransjen for en utvikler. I undersøkelsene svarte alle de fire intervjuobjektene at det var viktig for bedriften å ha en god sosial profil og vise at de tar samfunnsansvar. Dermed vil en slik status kunne skape symbolske og sosiale kvaliteter som kan spille inn på utviklerens verdiskaping som vist i kapittel 5.1.3. Utbyggerne viste dette indirekte ved at alle stilte positivt opp på et intervju om temaet og velvilje til å diskutere mulig løsninger. Det kan tyde på at det vil ha en viss verdi for en utvikler og kunne være med på å støtte politiske mål. Utviklerne sier selv at status er viktig i bransjen da man jobber tett sammen med andre aktører og alle foretrekker en aktør med god status. Det kan ha mye å si for en vellykket prosess. Utviklerne ser verdien av å ha en god sosial profil, men det viktigste ligger i om man klarer å gjennomføre et prosjekt på en god og lønnsom måte.

Myndighetene kan være tjent med å komme i en dialog med utviklerne for å få i gang en faglig diskusjon om temaet. Men myndighetene bør også være åpne for å finne andre løsninger for vanskeligstilte i boligmarkedet.

7.3 Oppsummerende kommentar

I gjennomgangen av de ulike insentivene og i empirien kom det som sagt frem at det viktigste for en utvikler lønnsomheten i et prosjekt. Det vil være avgjørende for om en utvikler vil gjennomføre et prosjekt eller ikke. En av de enkleste og mest brukte metodene som utbyggerne bruker når de skal regne på lønnsomheten av et prosjekt er å se på nåverdien. Denne modellen er god da den også tar hensyn til risikoen en utvikler er villig til å ta i et prosjekt. Dette blir reflektert gjennom risikopremien eller avkastningskravet som kan variere fra investor til investor. Utbygger uttrykker dermed sine forventninger til et prosjekt som blir gjenspeilet i avkastningskravet. I kapittel 5.2 ble nåverdimodellen presentert og jeg delte modellen opp i fire faktorer. Disse fire faktorene (inntekt, kostnad, tid og diskonteringsrate) er alle markedsstyrt og vil bli påvirket av markedet gjennom inntekt og etterspørsel, tilgang, potensial, konkurranse og muligheter i markedet. Dermed kan en utviklers lønnsomhets beregninger langt på vei sies å bli påvirket av markedet og hvor nåverdien av et prosjekt er på markedsmessige prinsipper.

I Empirien uttrykket alle utbyggerne en hvis bekymring knyttet til omtalen av vanskeligstilte i samfunnet og den negative effekten det kan ha på et prosjekt. Et

viktig poeng dersom det skal jobbes videre med en slik tankegang som blir belyst i oppgaven vil være å definere denne type boliger (slik som i innledningen) og gi dem en betegnelse. Sosiale boliger kan fort bli assosiert med den ”tunge” gruppen vanskeligstilte (slik som rusmisbrukere, alkoholister, eks fanger osv.), mens det i denne sammenheng er snakk om hushold som sliter med lite midler og lavere inntekt enn det markedet krever for å få tilgang til boliger på eiermarkedet. Det er derfor snakk om boliger som er gjort overkommelige for denne gruppen gjennom særlige avtaler mellom utbygger og kommune som man eksempelvis kan gi betegnelsen ”overkommelige avtalte baserte boliger” (OA-boliger). Da vil man kunne unngå den eventuelle negative effekten ”sosial boliger” vil kunne ha på et prosjekt ved at man har en ny betegnelse som ikke blir assosiert til den verste gruppen vanskeligstilte.

Utviklerne var åpne for å diskutere insentiver som ville virke inn på nåverdien. Men det kom frem av undersøkelsen at ikke alle utviklerne var positive til de ulike insentivene. Utviklerne ønsket generelt ikke for mye innblanding av kommunen i utviklingsprosessen av boliger, og de hadde liten tro på gjennomføringen av flere av insentivene. Dette fordi det både ligger store begrensninger knyttet til slike insentiver, men også fordi det er en blandet oppfatning av slike insentiver blant utviklerne.

8. Avrundning

I denne oppgaven har jeg sett på hvilke insentiver som ligger til rette for en kommune for å motivere til bygging av sosiale boliger. Jeg har prøvd å utforske et mulighetsrom og sett etter løsninger som kan rettes mot sosial boligutvikling.

I oppgaven har det kommet frem at det foreligger flere økonomiske insentiver en kommune kan benytte seg av. Empirien viste at insentivene som påvirket en god start på et prosjekt var de mest verdifulle og interessante for utviklerne. En god start på et prosjekt vil skape forutsigbarhet, avlaste risikoen og gi flere gode effekter. Videre drøftet jeg hvordan insentivfaktorene påvirket nåverdmodellen.

Det kom frem av undersøkelsen at enkelte økonomiske insentiver kan være vanskelig for en kommune å benytte da det kan skape ubalanse i markedet. Utbyggerne mente at mer innblanding fra kommunen vil kunne føre til mer risiko.

Kommunen kan og bør løse dette problemet på markedsmessige premisser. Dermed vil de unngå ubalanse og usikkerhet i markedet. Det insentivet som utbyggerne var mest positive til var tilrettelegging av tomter. Det vil fremme sosial boligutvikling ved å øke tilgangen til tomter, skape bedre forutsigbarhet og lette risikoen for en utvikler, uten å blande seg inn i økonomien. Et annet alternativ er en modell tilsvarende OBOS sin, som også har flere interessante aspekter. Jeg vil riktig nok ikke konkludere med at dette er en den beste måten da jeg ikke har undersøkt modellen ytterligere.

Sosial boligutvikling er et svært relevant tema i dagens boligmarked. I min oppgave har jeg vist at det er et tema som også opptar større boligutviklere. Kommunene bør derfor oppfordre til dialog og jobbe sammen med boligutviklerne for å finne gode løsninger. Jeg viser at det finnes flere mulighetsrom, men mer forskning bør gjøres på fagfeltet.

Litteraturliste

- Aarland, K. (2012). Eieretablering blant hushold med lave inntekter.
- Annaniassen, E. (1991). Boligsamvirkets historie. Oslo.
- Annaniassen, E. & Bengtsson, B. (2006). *Varför så olika?: Nordisk bostadspolitik i jämförande historiskt ljus*. Malmö: Égalité. 393 s. : tab. s.
- Barlindhaug & Astrup, R. K. (2009). Fra leie til Eie- eller delt eierskap. Nibr.
- Barlindhaug & Astrup, R. K. (2012). Housing Affordability, En drøfting av begreper og beregninger av indikatorer. Oslo: NIBR. 67 s.
- Barlindhaug, R. (2012). Boligøkonomiske virkemidler- kjennetegn og utfordringer. *Nordahl (red)*
- Barlindhaug;Holm;Holth&Nordahl, R. A. F. B. (2012). Boligbygging med sosial profil. Muligheter og begrensninger i den kommunale utbyggingspolitikken, 978-82-7071-963-1. Oslo: Norsk institutt for by- og regionforskning. 110 s.
- Børrud, E. (2005). *Bitvis byutvikling: møte mellom privat eiendomsutvikling og offentlig byplanlegging*. [Oslo]: Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo. XIII, 322, XXII s., pl. : ill. s.
- ECON Analyse, r. n.-. (2005). Prissing og transaksjoner av boligtomter. Oslo: For kommunal og regionaldepartementet.
- Eek, T. (2013, 4.02.2013). Hva skal vi bruke Husbanken til? *Dagens Næringsliv*.
- Eikeland, P. T. (1999). Teoretisk analyse av byggeprosesser. Trondheim: SIB. 72 s.
- Finanstilsynet. (2011). *Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål*. Oslo: Finanstilsynet.
- FN, D. f. n., 3 generalforsamling. (1948). *Universal Declaration og Human Rights*.
- FOR, K. (2006). *Forskrift om forbud mot vilkår om sosial infrastruktur i utbyggingsavtaler*. I 2006 hefte6: Lovdata.
- Geltner, D. M. (2007). *Commercial real estate: analysis & investments*. [S.l.]: Thomson South-Western. XXX, 848 s. : ill. s.
- Gjønnnes, S. H., Sending, A. & Tangenes, T. (2008). *Arbeidshefte til Driftsregnskap og budsjettering: økonomi- og virksomhetsstyring*. Bergen: Fagbokforl. 403 s. : ill. ; 30 cm s.

- Gripsrud Olsson & Silkoset, G. U. R. (2007). *Metode og dataanalyse- Med fokus på beslutninger i bedrifter*, b. 4. opplag. Norway: Høyskoleforlaget AS.
- Herud & Naper, E. S. N. A. o. v. (2012). Fattigdom og levekår i Norge- Status 2012. NAV// Arbeid og velferdsdirektoratet: NAV// Arbeid og velferdsdirektoratet.
- Husbanken. (2013). *Alle skal bo godt og trygt*. <http://husbanken.no/boligsosialt-arbeid/>: Husbanken.
- Johannessen Tufta & Christoffersen, A. P. L. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*, b. 4.utg.: Abstrakt forlag.
- Kjøsterud, T. W. (2005). *Hvordan målene ble nådd : hovedlinjer og erfaringer i norsk boligpolitikk*, b. 1/05. Oslo: NOVA. 206 s.
- KRD. (2006). *Veileder utbyggingsavtaler*. Kommunal- og regionaldepartementet. Oslo: <http://www.regjeringen.no>. 36 s.
- KRD. (2010). *TEK10; Forskrift om tekniske krav til byggverk*.
- KRD. (2013). *Om Lov om endring i plan-og bygningsloven (utbyggingsavtaler)*. <http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/dok/regpubl/otprp/20042005/otprp-nr-22-2004-2005-/1.html?id=394612>: Kommunal og regionaldepartementet (lest 09.04).
- Maslow, A. H. (1943). Maslow`s Hierarchy of Needs- A Theory of Human Motivation. I: *Psychological Rewiew*. Tilgjengelig fra: <http://www.researchhistory.org/2012/06/16/maslows-hierarchy-of-needs/> (lest 26.feb 2013).
- Meld.St.17, D. k. k.-o. r. (2012-2013). *Boligmeldingen 2013, Byggje-bu-leve*. 113 s.
- NEF. (2013). *Historiske priser*. Boligprisstatistikk, lastet ned: 30.04.2013. <http://www.nef.no>: Norges Eiendomsmeidlerforbund (lest 30.04).
- Nordahl, B., Barlindhaug, R. & Ruud, M. E. (2008). Markedsbasert utbyggingspolitikk. Møte mellom kommune og utbygger i pressområder, 978-82-7071-704-0. 174 s.
- Nordahl, B. (2009). Reguleringsrisiko og risikoprofil. I: Kristoffesen, R. (red.) b. 2.utgave 2010 *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Oslo: Senter for eiendomsfag.
- Nordahl, B. (2012 (red)). *Boligmarked og boligpolitikk*. Oslo-Trondheim: Akademisk Forlag, .
- NOU. (2003). *Bedre kommunal og regional planlegging etter plan- og bygningsloven II*. Miljøverndepartementet. <http://www.regjeringen.no/nb/dep/md/dok/nou-er/2003/nou-2003-14/4.html?id=382146>.

- NOU. (2011). *Rom for alle : en sosial boligpolitikk for framtiden : utredning fra utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon 21. mai 2010 : avgitt til Kommunal- og regionaldepartementet 11. august 2011*, b. NOU 2011:15. Oslo: Departementenes servicesenter, Informasjonsforvaltning. 194 s.
- Nørve, S. (2009). Boligkvalitet og kommunal planlegging. *Universell utforming og livsløpsstandard som kommunal politikk?*, 2009:8. Oslo: NIBIR. 111 s.
- Obos. (2012). Ingen er tjent med prisregulering av boliger. Tilgjengelig fra: <https://http://www.obos.no/om-obos/nyheter/-ingen-er-tjent-med-prisregulering-av-boliger> (lest 08.04.2013).
- Oslo kommune, B. (2012). Boligbehovsplan for Oslo kommune 2013-2016, Byrådssak 1052.2, . Oslo: Oslo kommune. 77 s.
- Plathe, E. J., A. (2009). Undersøkelse om, og evaluering av lov, forskrift og veiledning om utbyggingsavtaler. Oslo: Kommunal- og regionaldepartementet.
- Rødsten, C. (2013). *Rødgrønn boligboble* [Nettavis]. Dagen Næringsliv. Oslo: DN.no. Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/forsiden/kommentarer/article2567565.ece> (lest 26.02.2013).
- St.melding.nr23. (2003-2004). *Om boligpolitikken*. regjeringen.no: Kommunal-regionaldepartementet. 97 s.
- Statistisk sentralbyrå. (2012). *Rask utvikling mot 6 millioner innbyggere*. sentralbyrå, S. (red.). Norge: SSB.
- Statistisk sentralbyrå. (2013). *Boligprisindeksen, 4. kvartal 2012*. 16.jan.2013 utg.: SSB.

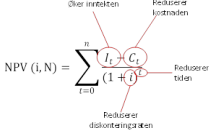
Vedlegg

Vedlegg 1

Intervju guide
Av Pia Bastiansen

Dato:
Intervju med:

Tema	Spørsmål	Besvarelse
1. Introduksjon	<p>1.1 Kort presentasjon av meg selv og masteroppgaven</p> <p>1.2 Informasjon angående opptak av intervjuet og konfidensialitet</p>	
2. Intervjuobjektets bakgrunn	<p>2.1 Bakgrunnen til intervjuobjekt</p> <p>2.2 Intervjuobjektets stilling og rolle, evt historie i organisasjonen.</p>	
3. Sosial-boligutvikling	<p>3.1 Hva tenker du når du hører ordet sosial boligutvikling?</p> <p>3.2 Kan du tenke deg å utvikle boliger for sosiale formål?</p> <p>3.3 Hva skal til for at du kunne tenke deg å bli med på sosial boligutvikling?</p> <p>3.4 Hvis kommunen hadde endret på sine insentiver ville det vært med på å gjøre dette mer interessant?</p>	
4. Kommunale hindringer	<p>4.1 Hvilke kommunale hindringer er mest i veien for planleggingen og utbyggingen?</p> <p>4.2 Vil du si at samarbeid med kommune har positivt eller negativt fortegn?</p>	

<p>5. Incentiver</p> <p>Presentere hvilke incentiver og hvordan jeg anser de i NV-modellen.</p> 	<p>5.1 Hvilke av disse fire insentivene vil ha størst påvirkning på din verdsettelse/evaluering av et utviklingsprosjekt?</p> <p>5.2 Hvilke incentiver sett fra utvikler sitt synspunkt er av størst interesse og hvorfor?</p> <p>5.3 Hvilke av disse insentivene vil bli sett på som mest utfordrende?</p> <p>5.4 Hvilke av disse insentivene vil være minst utfordrende?</p> <p>5.5 Hva er mest skremmende når det kommer til å skulle bli med på et boligsosialt prosjekt?</p> <p>5.6 Hva mener du en kommune bør vektlegge for å få med utbygger på sosial boligutvikling?</p> <p>5.7 Hva er det som driver kostnadene i et prosjekt?</p> <p>5.8 Hva annet er det da kommunen kan gjøre?</p>	
<p>6. Avrundning</p>	<p>6.1 Andre temaer intervjuobjektet vil inkludere</p> <p>6.2 Takke for intervjuet</p>	