

Sammendrag

Denne undersøkelsen har tatt utgangspunkt i byggeprosjekter som er trukket fra markedet, og vil undersøke om det eksisterer et markedet for disse byggeprosjektene. Gjennom dokumentanalyser og intervjuer har jeg forsøkt å finne forklaringer på hvorfor disse byggeprosjektene trekkes, hva som har hendt med dem etterpå, og om det eksisterer et marked for disse. Undersøkelsens konklusjon viser at byggeprosjektene som ble trukket fra markedet trekkes ikke for videresalg. Det utelukker imidlertid ikke at det eksisterer et markedet for byggeklare prosjekter. Derimot ser det ikke ut som dette er tilfellet for boligprosjektene som inngår i denne undersøkt. Boligprosjektene som har blitt trukket, viser til markedsforhold og manglende forhåndssalg som de viktigste årsakene. Det vises også til planmessige løsninger og problemer med byggetillatelse som årsaker, men dette synes å være mer sjelden. Utbyggerne viser til å justere planløsninger før relanseringen av prosjektet, og forhåndssalget ser ut å bedres betraktelig.

Abstract

This study has been based on construction projects which have been withdrawn from the market, and if there exists a market for these construction projects. Through document analysis and interviews, I have tried to find explanations why these construction projects have been withdrawn, what has happened to them afterwards, and whether there is a market for these. The study conclusion shows that the construction projects that were withdrawn from the market do not appear for resale. It does not rule out the existence of a market for projects which are ready for construction . However, it does not seem that this is the case for housing projects contained in this study. Housing projects which have been withdrawn, referes to market conditions and lack of advance sales as the main reasons. Floor plans inside houses and problems with building permits are also used as reasons, even though this seems to be more seldom. Developers adjust floor plans before the project is relaunch, and the presale appears to improve significantly.

Forord

Denne masteroppgaven er skrevet som en avslutning på det toårige masterprogrammet Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Det har vært to lærerike og interessante år, som har gitt meg mye kunnskap om en ulike fagområder som omhandler eiendomsutvikling.

Jeg vil takke mine medstudenter og forelesere for to kjekke, interessante og lærerike år på NMBU. Jeg vil også takke informantene som stilte opp på intervju. En spesiell og stor takk til mine veiledere Dag Einar Sommervoll og Berit Nordahl, for gode diskusjoner, og gode tilbakemeldinger og rettleiding gjennom hele prosessen.

Oslo, mai 2014

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	3
1.1 Bakgrunn for valg av tema.....	3
1.2 Problemstilling og avgrensning.....	3
1.3 Oppgavens struktur.....	4
2. Metode	5
2.1 Kvalitativ metode og datainnsamling.....	5
2.2 Dokumentanalyse.....	5
2.2.1 Strategisk utvalg.....	6
2.2.2 Kvalitative intervju.....	6
2.3 Troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet.....	7
2.3.1 Anonymitet.....	8
3. Teorifundament	9
3.1 Hva er eiendomsutvikling?.....	9
3.2 Eiendomsutvikling i tidlig fase.....	11
3.3 Kommersiell boligutvikling som eiendomsutvikling.....	16
3.3.1 Forhold knyttet til betingelser for bygging av boliger.....	18
3.4 Planavklaring og reguleringsplaner.....	19
3.5 Reguleringsprosessen.....	20
3.5.1 Offentlig ettersyn.....	22
3.5.2 Områderegulering og detaljregulering.....	22
3.5.3 Reguleringsbestemmelser og rekkefølgekrav.....	22
3.5.4 Reguleringsplaner forhold til naturmangfoldloven.....	23
3.5.5 Reguleringsplaners levetid.....	23
3.5.6 Klage på vedtatt reguleringsvedtak.....	24
3.6 Byggesaksbehandling.....	24
3.6.1 Midlertidig forbud mot tiltak.....	25
3.6.2 Dispensasjon.....	25
3.7 Usikkerhet og strategier.....	26
3.7.1 Typer risiko forbundet med boligutvikling.....	26
4. Empiri – dokumentanalyser og intervjuer	29
4.1 Innledning.....	29
4.2 Byggeprosjektene lokaliserings.....	30
4.2.1 SOLON EIENDOM boligprosjekt «Løren Vest».....	31
4.2.2 Otium boligprosjekt «Ilahagane Kingos gate 22».....	34
4.2.3 Selvaags boligprosjekt «Solsiden, Bjørndal».....	38
4.2.4 NCC Bolig AS, boligprosjekt på "Nye Lilleborg".....	42
4.2.5 Neptunes Properties boligprosjekt i Geitmyrsveien 33 C.....	45
4.3 Oppsummering av resultater.....	50
4.3.1 Årsak.....	51
4.3.2 Forhåndssalg.....	52
4.3.3 Ønske om videresalg.....	52
4.3.4 Planløsninger.....	53
4.3.5 Prisjusteringer.....	53
4.3.6 Konsekvenser.....	54
4.3.7 Troen på markedet.....	54
4.3.8 Strategi eller nødvendighet.....	54
5. Diskusjon av funn	55

6. Konklusjon	64
Litteraturliste.....	65
Appendix	68

1. Innledning

1.1 Bakgrunn for valg av tema

Da jeg begynte med denne oppgaven bestemte jeg meg for å ta utgangspunkt i prosjekter som er registrert "nybygg trukket fra markedet" i databasen til Eiendomsverdi AS¹. I følge databasen (2014) var 34 byggeprosjekt i Oslo kommune blitt trukket fra markedet de siste ti årene. Et byggeprosjekt som er trukket fra markedet kan være et boligprosjekt som ikke lenger ligger ute for salg. Eksempelvis leiligheter i en boligblokk. I samtale med mine veiledere slo tanken meg om at det eksisterte et marked for disse prosjektene. Hadde eksempelvis prosjektene blitt videresolgt til andre utviklere? Hvilke premisser ligger i så fall til grunn for det? Hva skjer med et byggeprosjekt som er trukket fra markedet? En antakelse var at det kunne eksistere opsjon på byggeklare prosjekter. Oppgavens problemstilling og undersøkelsesspørsmål vil derfor åpne for en eksperimenterende tilnærming. I tillegg var mediebilde oppsiktsvekkende da arbeidet med denne oppgaven startet. Dagens Næringsliv (24.02.2014); "Klarer bare selge én av ti nyboliger" og Aftenposten skriver "51 prosent færre nyboliger solgt" (25.02.2014). I følge ECON Nye Boliger er det 51 prosent færre boliger solgt sammenlignet med samme periode i fjor. I følge rapporten øker beholdningen av usolgte igangsatte og ferdig stilte boliger, og hele 11 prosjekter er trukket fra markedet.

1.2 Problemstilling og avgrensning

Hovedproblemstilling for oppgaven er:

- Hvorfor trekker eiendomsutviklere byggeprosjekter fra markedet?

Hva som skjer i slike situasjoner og hvorfor det skjer, og konsekvenser av dette kan sies å være kjernen i denne oppgaven.

Av hovedproblemstillingen stilles følgende forskningsspørsmål for oppgaven:

Trekker de prosjektene fordi det:

- Eksisterer et marked for trukket boligprosjekter?
- Hvilke andre grunner har en eiendomsutvikler for å trekke et prosjekt?

¹ www.ev.no

Hovedproblemstillingen tar sikte på å undersøke årsaken bak flere byggeprosjekter som er trukket fra markedet. Problemstillingen er utformet med den hensikt å begrense temaet til byggeprosjekter som går under kategorien: nybygg, herunder boligprosjekter som er trukket fra markedet.

1.3 Oppgavens struktur

Problemstillingen er motivert av forventninger omkring byggeprosjekter som er trukket fra markedet. I kapittel to vil jeg presentere metoden jeg har brukt for å analysere hvorfor byggeprosjekt trekkes fra markedet. I kapittel tre vil jeg derfor gi en innføring i relevant litteratur som blant annet eiendomsutvikling tidlig fase og reguleringsprosessen som vektlegger prosessen mot et reguleringsvedtak, som er forutsetning for all eiendomsutvikling. Formålet med teorien er å gi leser en oppfatning av hvor omfattende eiendomsutvikling er, å øke kunnskapen om hvilken verdi et reguleringsvedtak har for utbygger. Dette sett samlet her som formål å gi leseren et inntrykk eller forståelse av den underliggende verdien av et trukket boligprosjekt. Dette skal gi rammeverk for diskusjonsdelen i oppgaven. I kapittel 4 vil jeg starte med å presentere de ulike byggeprosjektene som er undersøkt gjennom dokumentanalyser og intervjuer. Deretter vil jeg oppsummere resultatene av undersøkelsen. I kapittel 5 vil jeg diskutere funn kritisk og reflektere over utbyggers handlinger. Til slutt vil jeg i kapittel 6 avrunde undersøkelsen med en konklusjon.

2. Metode

"If we knew what we were doing, it would not be called research, would it?"

– Albert Einstein.

I følge Dalland er metode det verktøyet man benytter seg av når vi ønsker å undersøke noe. En brukt definisjon på metode er i følge Dalland (2007 s. 83) formulert slik:

"En metode er en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme frem til ny kunnskap. Et hvilket som helst middel som tjener dette formålet, hører med i arsenalet av metoder."

2.1 Kvalitativ metode og datainnsamling

Fremgangsmetoden min har for denne oppgaven tatt utgangspunkt i det temaet jeg ønsket å undersøke. Kvalitativ metode ble derfor brukt, ettersom jeg mener dette er den beste metoden for å løse valgt problemstillingen. Når man undersøker dybden i noe, og ønsker å vektlegge betydningen, er kvalitativ metode godt egnet (Thagaard, 2009).

Kvalitativ metode kan sies å være en fleksibel metode, hvor det ikke alltid settes faste rammer for hvordan intervjuet skal gjennomføres (Grønmo, 2004). Kvalitativ metode er også benyttet for å forstå hvorfor de utvalgte aktørene er valgt. Kvantitativ metode ble derimot ikke brukt, ettersom den metoden vektlegger utbredelse og antall mer enn å gå dypere inn i materien. Jeg har brukt offentlige saksdokumenter og intervju for å besvare oppgavens problemstilling. Offentlige saksdokumenter ble brukt for å få en bedre kjennskap til de utvalgte prosjektene, og hensikten med intervjuene var å undersøke hvorfor de utvalgte eiendomsutviklerne har trukket boligprosjektene sine fra markedet.

2.2 Dokumentanalyse

I følge Thagaard (2009, s.62) er dokumentanalyse en form for kvalitativ metode, og er all slags skriftlige kilder som er tilgjengelig for forskeren. I denne oppgaven er offentlige saksdokumenter som er tilgjengelige blitt benyttet. Disse ble brukt for å presentere en faglig ramme rundt de utvalgte boligprosjektene, og er hentet fra plan- og bygnings etatens

hjemmesider. Med denne metoden ble det lettere å definere og sette en faglig ramme for den teoretiske fremstillingen.

2.2.1 Strategisk utvalg

I henhold til oppgavens problemstilling har det vært nødvendig med et strategisk utvalg, og kvalitative undersøkelser ofte basert på strategiske. Utvalget eller informantene som er valgt skal ha de egenskapene eller kvalifikasjonene som er strategisk i forhold til problemstillingen, og undersøkelsens teoretiske perspektiv (Thagaard, 2009). Det ville utelukkende ikke hatt noen hensikt å intervju andre eiendomsutviklere som reelt ikke har trukket boligprosjekter fra markedet. To av de fem intervjuene som deltok i denne undersøkelsen blitt utført via e-post, og slik åpnet undersøkelsen for det som Thagaard referer til som "snøballmetoden". Jeg har benyttet meg av mitt strategiske utvalgs kunnskap om markedet, hvor jeg har spurt dem om å oppgi navn på andre informanter som har vært i samme situasjon. Utvalget mitt skyldes dermed at jeg har brukt det jeg kunne få tak i. Blant annet gjort snøballmetoden det mulig for meg å komme i kontakt med informanter som er i samme miljø, men som ikke har blitt registeret med trukket prosjekt på databasen til Eiendomsverdi AS.

2.2.2 Kvalitative intervju

Intervju er en dominerende metode innen kvalitativ forskning, og kvalitative intervjuer er et godt utgangspunkt for å få innsikt i informantens erfaringer (Thagaard, 2009). For meg har det i arbeid med denne undersøkelsen vært et hensiktsmessig verktøy for å hente inn ny kunnskap, og få innsikt i mine informantens erfaringer.

Mine erfaringer har vært at intervjuer åpner for å forstå sammenhenger og skape refleksjoner, som det også er ment at kvalitative intervju skal. Dokumentanalysen ble brukt for å få en faglig ramme for oppgaven, mens intervjuene ble rettet mot å få svar på problemstillingen. Både dokumentanalysene og intervjuene har vært viktige. Dokumentanalysen har gjort det mulig for meg å presentere deler av forhistorien til prosjektene som ble undersøkt, og for å skape en faglig ramme rundt prosjektene som blir presentert. Det har også dannet grunnlag for teori fundamentet. Årsaken til dette er nok at veien til et reguleringsvedtak er avgjørende for å realisere et utviklingsprosjekt, som kan av ulike årsaker kan ha blitt trukket fra markedet. Teorifundamentet for denne oppgaven har

også blitt besluttet etter hva empirien har gitt meg. Intervjuene har vært viktige fordi det er gjennom disse jeg har funnet svar på mine problemstillinger.

Det kvalitative intervjuet er beskrevet som en samtale mellom forsker og informant. Åpenhet fra forsker om sine reaksjoner og synspunkter kan være noe som bidrar til at informant føler seg mer fortrolig til å dele mer informasjon (Thagaard, 2009). Tre av mine intervjuer er utført i møte med informant. Som nevnt tidligere er de to andre utført gjennom e-post, som kan ha begrenset deres vilje til å dele informasjon. Likevel mener jeg dataene har gitt et godt utgangspunkt for diskusjonsdelen i oppgaven. Thagaard (2009) skiller mellom intervjuer som er lite strukturert og relativt strukturerte. Her har intervjuene fulgt en delvis strukturert tilnærming. Det vil si det er utarbeidet en intervjuguide på forhånd, som tar stilling for temaene som undersøkes. Når intervjuene ble besvart på e-post ble rekkefølgen på spørsmålene besvart kronologisk, og noen spørsmål ble stilt som følgespørsmål. I møte med informantene ble noen spørsmål til underveis. Ettersom en informant også ønsket å dele sin historie, ble flere spørsmål stilt og besvart underveis. Det har altså vært en viss fleksibilitet ved hvordan intervjuene ble besvart, noe som også er karakteristisk for kvalitative intervju.

2.3 Troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet

I følge Thagaard (2009, s. 189-190) benytter man seg av begrepene troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet for å få en forståelse av kvaliteten på forskningen som er gjennomført.

Troverdighet handler hovedsakelig om at forskningen er utført på en tillitsvekkende måte (Thagaard, 2009 s. 190). I møte med informantene brukte jeg lydopptaker slik at jeg sikret at personene ikke ble feil sitert. Når jeg benyttet meg av e-post, og hadde behov for klarhet sendte jeg ny e-post til informantene og bad om et mer fullstendig svar. Dette sikret at materialet mitt fikk bekreftelse. Innhenting av materiale som ble utført som en dokumentanalyse er hentet fra plan- og bygningsetatens hjemmesider, og er tilgjengelig for alle.

Troverdighet henger sammen med kvaliteten på analyse- og tolkningsprosessen. Det henger sammen med at skal forsker være kritisk til egne tolkninger, og stille spørsmål ved om dette kunne vært gjort bedre. Mens overførbarhet i kvalitativ forskning handler om at resultatene kan brukes i andres undersøkelser. Thagaard (2009).

2.3.1 Anonymitet

I forbindelse med kvalitativ forskning foreligger det et prinsipp som innebærer at informantene har krav på all informasjon de oppgir skal behandles konfidensielt (Thahaars, 2009 s. 27). Dette har ikke vært et ønske fra informantene som stilte opp i denne undersøkelsen, men jeg har likevel valgt å anonymisere informantene. Det har jeg gjort ved å kalle informantene A til E. Jeg har i tillegg meldt undersøkelsen til Norges Samfunnsvitenskapelige Datatjeneste for vurdering i henhold til forskningsetikk.

3. Teorifundament

3.1 Hva er eiendomsutvikling?

Eiendomsutvikling er et vidt begrep, og slik jeg forstår det er eiendomsutvikling en prosess som starter med tomtesøk og frem selve byggingen. Den utvalgte tomten / eiendommen som ønskes utviklet vil dra i gang en langvarig prosess som må inkluderer flere aktører og arbeidsoppgaver. Midlene som brukes i prosessen er blant annet kapital, som behøves for å utvikle eiendommen. Videre er det kompetanse og kunnskapen rundt eiendomsutviklingens arbeidsoppgaver som må benyttes for å klargjøre eiendommen for utvikling. Klargjøringen vil handle om å bestemme ønsket formål, og vil reguleres etter det. Bestemmelsene om hva som kan oppføres hvor og under hvilke betingelser, blir fastsatt i en reguleringsplan. En vedtatt reguleringsplan vil derfra gi utbygger utbyggingsrettigheter, men det er først og fremst byggetillatelsen (rammetillatelsen og igangsettingstillatelsen) som gir tillatelse for å bygge på eiendommen. Eiendomsutvikling kan derfra avgrenses fra prosessen som er forbundet med byggevirksomhet, til salg av prosjektet som er ferdig stilt.

Hentet fra boken "Commercial Real Estate, Analysis investment" er eiendomsutvikling blitt definert:

"Development is a complex and creative function that, at its best, displays great vision and, at its worse, enormous greed but, in almost all cases (development is) considerable risk-taking on the part of the developer. Development often requires intense interaction and cooperation between government officials in the public sector and sources of capital in the private sector". (Nordahl, 2012a).

Det er også flere ulike perspektiver på eiendomsutvikling, disse blir beskrevet under.

Likevekts perspektiv:

"eiendomsutvikling som et resultat av økonomiske samfunnsendringer, som underlagt makroøkonomisk utvikling. Eiendomsutviklingens tilbud og etterspørselsmodell." (Nordahl, 2012a).

Hendelser & faseperspektiv:

"Fokus på oppgaver, hendelser. Fokus på organisering og administrering av eiendomsutviklingsprosessen". (Nordahl, 2012a).

Strukturperspektiv:

"Fordypning i økonomiske drivkrefter – og den lokale politiske økonomien og "urban economics". (Nordahl, 2012a).

Aktørperspektiv / agentperspektivet:

"fokus på aktører i feltet og forholdet mellom dem." (Nordahl, 2012a).

Generelt kan man si at eiendomsutvikling inkluderer flere aktører som samhandler. I større byggeprosjekter er grunneier, utbygger og kommunen de viktigste aktørene. Samspillet med dem kan forklares enkelt. Utbygger vil gjøre sine vurderinger etter de gitte kommunale rammebetingelsene i forbindelse med hvilken pris de er villig til å betale for eiendommen / tomtegrunnen. Dette vurderes også sammen med kostnader knyttet til prosjektutviklingen. I forbindelse med entreprenørtjenester kan disse i prinsippet kjøpes i markedet, men i noen tilfeller kan også utbygger selv være entreprenøren som bygger. Andre aktører som bistår i prosessen er eksempelvis arkitekter som både er eksperter på planutforming, og byggetekniske konsulenter og eiendomsmeglere som kan vurdere boligens verdipotensial. I tillegg kommer investorer som bidrar med finansiell kapital (Barlindhaug og Nordahl, 2005 s. 44-47, 2005).

Et tenkt scenario inkluderer flere aktører, en selger og en kjøper, hvor salgsproduktet er en opsjon på et byggeklart prosjekt. Altså innebærer scenarioet at det eksisterer det et marked for byggeklare prosjekter.

Byggeklare prosjekter med igangsettelses tillatelse sees på som en opsjon til å bygge, hvor en opsjon defineres som en rettighet. I denne fremstillingen skilles det mellom en to opsjoner. En european style opsjon er en rettighet til å kjøpe en bestemt vare til en gitt pris på et gitt

tidspunkt i fremtiden, og en american style opsjon er rettigheten til å kjøpe en bestemt vare før et bestemt tidspunkt i fremtiden, til en gitt pris (Hull, 2011).

Et eksempel kan illustrere;

Gullprisen (spotprisen) ligger i dag på 52 000 kr per kilo. Dersom en har en opsjon på å kjøpe for 10 kilo for 50 000 kr per kilo innen 2 måneder (American style opsjon) har denne opsjonen verdi på minst 20 000 kr. En european style opsjons verdi avhenger av hva markedet i dag tror om gullprisen om to måneder. Opsjonen har ingen verdi hvis gullprisen ligger lavere og forventes å ligge lavere enn 50 000 kr om to måneder (Hull, 2011).

For boligutviklere kan altså et byggeklart prosjekt med igangsettelsestillatelse sees på som en opsjon til å bygge, og denne opsjonen har sin verdi. La oss anta at denne opsjonen har en verdi på 20 millioner. Da kan denne i prinsippet selges for inntil 20 millioner. Problemet med opsjoner av denne typen i boligutvikling, (i motsetningsvis til f. eks gull) er at selger (utvikler) har større kjennskap til verdien av byggeprosjektet enn en potensiell kjøper. Snarere blir også problemet at verdien til boligprosjektet ikke er direkte observerbart. Vi kan derfor få en situasjon hvor prisen selger ønsker å selge for er en pris kjøper ikke ønsker å betale (Akerlof, 1970).

3.2 Eiendomsutvikling i tidlig fase

Sekvensmodellen tar for seg hendelse- og faseperspektivet i eiendomsutvikling. Jeg vil derfor her ta for meg "Sekvensmodellen" til Røsnes og Kristoffersen (2010) for å vise gangen i eiendomsutvikling tidligfase. I fremstillingen har jeg valgt å stille spørsmål for å belyse arbeidsoppgavene som utbygger må ta stilling til i tidligfase.

Kristoffersen og Røsnes (2010) beskriver sekvensmodellen som en oversikt over de ulike fasene i eiendomsutvikling tidlig fase. Fasene starter fra tomteavklaring og kjøp av en utviklingseiendom til et gjennomført prosjekt. De ulike fasene går igjennom arbeidsoppgaver og hvordan man strukturerer disse. Hva en eiendomsutvikler ønsker å bygge er avhengig av hvilken eiendomsutvikling det drives med. Ved offentlig eiendomsutvikling og for eget formål er funksjonalitet overordnet. Kommersiell eiendomsutvikling vil mer pendle mellom å

tilstrekkelig positiv balanse til maksimal profitt. Uansett må potensielle inntekter og fordeler veies mot utgifter og usikkerhet (Nordahl, 2013a).

Arbeidsoppgavenes karakter er sterkt avhengig av institusjonelle faktorer knyttet til eiendomssystemer og offentlig planlegging. Arbeidsoppgavene som gjøres er knyttet til offentligmyndighetsstyring kan ofte forlenge en utviklingsprosess. Videre er det felles for arbeidsoppgave som vil bli beskrevet nedunder er at de vil medføre kostnader, ofte økte kostnader og er forbundet med usikkerhet. Sekvensmodellen er ikke ment som et kronologisk styringsverktøy, og må derfor ikke forstås som rigide faser i utviklingsprosessen. Det er mulig å gjennomføre ulike arbeidsoppgaver parallelt. Med unntaksvis av offentlig godkjenning for utviklingsprosessen (Kristoffersen & Røsnes, 2010).

Fase 1. Utviklingsideer, tomtesøk og forhandlinger om tomt.

Fase 1 starter med strukturering av arbeidsoppgaver som blant annet prosjektideen, markedsanalyser og de første forberedelsene erverv av utviklingstomten.

Til å begynne med er det vanlig å starte prosessen med å anslå en prosjektutvikling for utviklingsprosessen. Det kan være vanskelig å anslå hvor lang og tidkrevende prosessen blir, ettersom flere forutsetninger skal ligge til grunn og kan oppstå uforutsette hendelser.

Ideer for et utviklingsprosjekt skisseres ofte etter strategier og mål selskapet har. Ideen vil som regel si noe om hvem det skal bygges for. Når tomtesøket starter, vil aktuelle tomter bli vurdert basert på en rekke krav til tomtens egenskaper. Det er blant annet krav til eiendommens beliggenhet, tilgjengelighet til infrastruktur, og kvalitet på grunn.

Før erverv av tomtegrunn kan reguleringsstatusen for tomten avgjøre om utbygger vil forkaste eller fortsette. Reguleringsstatusen forteller hvilket formål tomten er eller ikke er regulert til. Her gjelder det å vurdere ulike muligheter og løsninger sett i forhold til reguleringsstatusen.

Når utbygger har funnet en tomt, kan forhandlingene med grunneier starte, og en kan starte med en grov markedsanalyse. Kjøp av eiendom forutsetter at utbygger og grunneier blir enige om kjøpsvilkårene.

Fase 2. Mulighetsstudier, myndighetskontakt og risiko i planlegging.

I fase 2 er det en rekke faktorer som kan begrense aktivitetsløpet mot gjennomføringen av prosjektet. Valgte mål og gjennomføringen kan bare realiseres dersom det blir tatt hensyn utbyggers egen kapasitet og begrensede ressurser, samt forståelse for at uforutsette hendelser kan oppstå. Flere av arbeidsoppgavene i denne fasen vil også skli inn i andre faser. Jeg har her også valgt å vise til noen relevante spørsmål som utviklere må ta stilling til i en mulighetsstudie.

Mulighetsstudien kan starte med å ta utgangspunkt i ideskisser for utforming av prosjektet. Er tomtens egenhet tilstrekkelig gode? Eventuelt, hvilke byggetekniske grep kreves?

Mulighetsstudien knyttet til tomten, må basere seg på det reguleringsforslaget som er lagt frem til offentlig behandling. Kontakt med kommunale myndigheter kan kartlegge hvilke krav som stilles, hensyn som må tas, samt muligheter for fellesløsninger i samarbeid med kommunen. Jeg vil komme nærmere inn på myndighetskontakt og reguleringsprosessen videre i oppgaven.

Hvordan vil omgivelsene reagere på prosjektet? Naboer samt andre berørte aktører må kontaktes og inkluderes for en nærmere avklaring.

Hva er markedets betalingsvillighet? Hva er usikkerhetslementer i markedet? Hvor stabilt er markedssegmentet? Utvikler kan segmentere det potensielle markedet etter demografisk data som alder, bosted, yrke og inntekt. Hvilke konkurrerende prosjekter må utbygger forholde seg til? Markedsanalyser gjort i forkant kan legge føringer for markedsføring rettet mot valgt segment.

Hvordan skal tomt kjøp, planleggingskostnader og byggekostnader finansieres?

En grundig mulighetsstudie kan avdekke både usikkerhet og risiko. En mulighetsstudie kan derfor gi utvikler muligheten til å se løsninger, og mulig avverge noe av usikkerheten.

Fase 3. Tomteoverdragelse, selskapsformer og finansielle rammevilkår

I fase 3 kan det være aktuelt for utvikler å vurdere mulighetene for et samarbeid med grunneier. Men erfaringer viser at tomteselgere sjeldent ønsker å bli sittende med noe gjennomføringsansvar (Røsnes & Kristoffersen, 2010, s. 93). Det ideelle er at utbygger får en opsjon på kjøpet. Det vil si en valget til å kjøpe, hvor han eksempelvis betaler en løpende opsjonspremie for denne retten. Dersom utbygger får opsjon på kjøpet, kan også betydelig mye risiko bli flyttet over på selger. Dette innebærer at selger kan forvente en høyere pris hvis kjøpet blir gjennomført enn om han forutsetningsvis ville fått ved et direkte salg. Mer vanligere er det at det aksepteres en viss regulering av kjøpesummen, avhengig av utfallet av reguleringsprosessen (Røsnes & Kristoffersen s. 35, 2010). Uansett, må kjøp av eiendom forutsette at utbygger og grunneier blir enige om kjøpsvilkårene, og i forhold til pris finnes det ulike måter å fastsette kjøpesummen på eiendommen. Angående tinglysning av hjemmelsovergang utsettes som regel til kjøperens eget videresalg er gjennomført. Dette er vanlig praksis for å unngå dokumentavgift med 2,5 prosent av tomtens verdi.

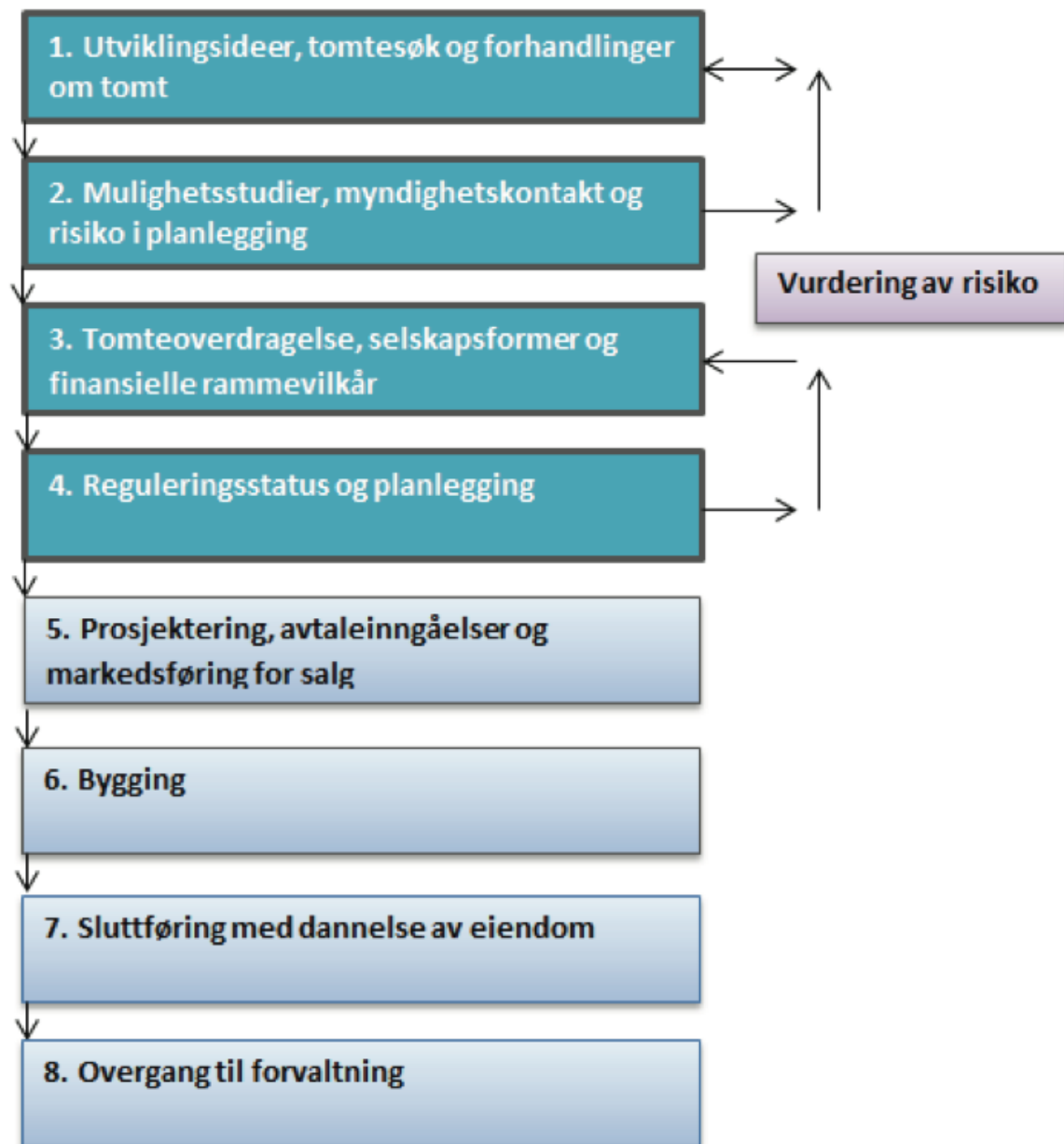
I forbindelse med finansielle forpliktelser kan valg av selskapsform få betydning. Selskapsformen vil kunne påvirke omfanget av skatter og avgifter som således kan påvirke utviklingskostnadene. Skal man styre skuten selv, gå inn i et joint-venture eller et "single-purpose" selskap? Et joint-venture i sammenheng med eiendomsutvikling kan forstås som en avtale mellom to parter, eksempelvis mellom det offentlige og private, og hensikten bak avtalen er et fremtidig samarbeid (Senter for eiendomsfag, 2014). Mens med "single purpose" selskap menes selskap som ikke har annet formål enn å eie og så forvalte den utvalgte eiendommen. Selskapet er som regel et aksjeselskap (AS) men kan også være selskap med delt ansvar (DLS) (Bjaaland & Nielsen 2009 s. 107).

Fase 4 Reguleringsstatus og planlegging

I fase 4 vil reguleringsstatusen være den mest vesentlige delen for videre planlegging i utviklingsprosessen. Utgangspunktet for utbygger vil være å avklare reguleringsstatusen for eiendommen gjennom kommuneplanens arealdel. Er eiendommen regulert for utvikling,

eller uregulert? Er tomten regulert har kommunen fastsatt formål og bestemmelser. Hvilke valgmuligheter har utbygger i forhold til regulert plan? Er tomten uregulert, gir det utbygger mulighet til å fremme et reguleringsforslag. I tillegg inngår det i alle reguleringsplaner, reguleringsbestemmelser og rekkefølgekrav. Disse må vurderes, sett i fra hvordan det vil påvirke utbyggers tenkte prosjekt. Det er heller ikke uvanlig at rekkefølgekrav kan bli en dyr affære for utbygger.

De første fire fasene kan kort oppsummert sies å innebære alle arbeidsoppgaver før et reguleringsvedtak er på plass, mens de siste fire fasene i sekvensmodellen representerer selve utførelsen av prosjektet. Markedsføring av prosjekter, avtaler og kontakter som vedrører prosjektet inngås og undertegnet. Kontrakter som inkluderes vil eksempelvis være med entreprenører slik at prosjektet kan bygges. Deretter slutfører utbygger prosessen og prosjektet ferdigstilles. I etterkant av ferdigstillingen av et prosjekt kommer drift og forvaltning. (Kristoffersen, og Røsnes, 2010).



Figur 1: Viser gangen i en eiendomsutvikling illustrert med trinn av ulike arbeidsoppgaver. (Røsnes og Kristoffersen, 2010, s.21).

3.3 Kommersiell boligutvikling som eiendomsutvikling

Sekvensmodellen har generelt tatt for seg arbeidsoppgaver som må gjennomføres i forbindelse med eiendomsutvikling. I dette avsnittet vil en del være likt i forhold til hva som er presentert i sekvensmodellen, men fokuset vil her ligge på - veien mot boligutvikling. Jeg har her blitt inspirert av Nordahls (2012c) artikkel om *"Boligforsyning som eiendomsutvikling"*

Nordahl argumenterer; «Å formulere og konkretisere en utviklingsidé for kommersiell boligutvikling forutsette minst tre elementer». (Nordahl, 2012c, s.126)

1. Analyse av markedsmuligheter. Eksempelvis vil en markedsanalyse gå i dybden på ulike potensielle kjøpegrupper behov, ønsker og preferanser. Like viktig kan det være at utbygger også forsøker å få et bilde av andre prosjekter som bygges i område, eller se etter tilsvarende markedsgrupper andre steder (Flanning, 2005). Utbyggere bør også vurdere hvor mottakelig et lokalområde er for nye boliger. I følge Barlindhaug og Nordahl (2011) er det begrenset hvor mange nye boliger det kan selges i et lokalområde på ett til to år. Det kan dermed være hensiktsmessig å porasjonere salget ut, selv om etterspørselen etter bolig i område skulle vært høyt. Dette må også sees i forhold til andre utbyggers planer for lokalområdet.
2. Analyse av myndighetsbestemmelser. Det vil her si å avklares de planmessige rammene for området, som blant annet innebærer å definere hva som er tillatt å oppføre på eiendommen, og om eiendommen vil tåle den belastningen. Reguleringsbestemmelser som settes endelig i et reguleringsvedtak, vil blant annet fastsette utbyggingsvolumet. Dersom et reguleringsvedtak, skulle inneholde flere bestemmelser som ikke er gunstige for utbygger, vil det likevel i de fleste tilfeller være bedre for utbygger å gjennomføre en utvikling, enn å avslutte. Dette begrunner Røsnes og Kristoffersen (2010), med at det er nedlagt betydelige ressurser i forprosjekter og planavklaringer. Nordahl (2006) argumenterer for at det handler om å vite når prosjektet i praksis er irreversibelt.

”Utbyggere som velger å bygge boliger for salg, vil få sine inntekter av de ferdige boligene. Som innsatsfaktorer inngår utgifter i tilknytning til tomt og kostnader til selve produksjonen. Hele prosessen tar lang tid, og underveis i denne legges det ned kostnader. Noen av disse kostnadene er irreversible, det vil si at det har en først lagt ned visse kostnader, så må en fullføre hele eller deler av prosjektet for å unngå store tap.” (Barlindhaug & Nordahl, s. 9, 2005)

Det samme gjelder også opplegg for avbrudd og utsatt byggetrinn. Dersom utbygger ønsker å utsette utviklingen, kan alternativet være å legge eiendommen, eller tomten, i en tomtebank. En tomtebank kan være en "beholdning" av tomter som er i ulike faser av reguleringsprosessen. Tomtebankene kan for utbyggere være en måte å sikre eller øke jevn aktivitet (Barlindhaug & Nordahl, 2011, s.50). Byggemodning vil herunder si at området rundt er mer etablert, da eksempelvis i forhold til etablert infrastruktur.

3. En analyse av egen kapasitet og kompetanse, bør vurderes opp mot hvor langt utbygger vil gå for å avklare skjulte forhold ved eiendommen. Blant annet kan skjulte forhold være forurensning, servitutter, vernestatus osv. Dette er eksempler på forhold som kan få store konsekvenser for utbygger dersom de ikke er avklart før byggeaktiviteter starter. Informasjon rundt disse forholdene vil i de fleste tilfeller kreve spesialisert kunnskap. Det vil derfor videre være hensiktsmessig for utbygger å veie mulig konsekvenser opp mot kostnadene ved å avklare dem.

3.3.1 Forhold knyttet til betingelser for bygging av boliger

Barlindhaug og Nordahl (2011, s. 81) viser til en rekke forhold som er knyttet til betingelser for bygging av boliger, og hva som dekkes av utbygger og hva som dekkes av kommunen. Herunder vil disse bli punktvis presentert.

1. Ved kjøp av tomt bekoster eiendomsutvikler
2. Ved planlegging er eiendomsutvikler ansvarlig for hele prosessen forbundet med detaljregulering.
3. Ved arkeologiske undersøkelser er eiendomsutviklere vanligvis pålagt å hente inn uttalelser fra sektormyndigheter i reguleringsprosessen.
4. Å rense forurenset jord er eiendomsutviklers ansvar for å undersøke og klarere uttalelser i forbindelse med plan. I forbindelse med byggesaksbehandling er det avsatt fire ukers uttalelsesfrist
5. Parsellering er det vanlig at eiendomsutvikler bekoster.
6. Infrastruktur- eller lignende er det vanlig at eiendomsutvikler bekoster innenfor utviklingsområdet.
7. Infrastruktur: vann er det gitt at eiendomsutvikler bekoster alt.

8. Infrastruktur vei: også her må eiendomsutvikler bekoste alt.
9. Ved sosial infrastruktur vil som regel behandles som felles areal og kan deles likt. Skoletomt inngår i planen, men utbygger må kompensere dersom de bruker areal som "tilhører" skolebygg.
10. Planens detaljreguleringsgrad mht utforming er knyttet til formålet med detaljregulering at utbygger planlegger høy detaljeringsgrad.
11. Planens / avtalens levetid for detaljeringsplaner er 5 år (med mulighet for forlengelse).

3.4 Planavklaring og reguleringsplaner

Når utbygger vurderer kjøp av eiendommer er det viktig at utbygger gjør seg kjent med de offentligrettslige planene som gjelder for eiendommen. De offentlig rettslige planene inkluderer statlige, regionale og kommunale planer, og disse er overordnet for all planlegging og utvikling. I kommunen er det kommuneplanens arealdel som angir arealbruken i kommunen.² Kommuneplanen gir bestemmelser og angir ulike arealbrukskategorier. Eksempelvis kan en kategori være byggeområder. For områder som er avsatt til utbyggingsformål, kan som regel ikke området utbygges før det er vedtatt en reguleringsplan for området. Det kan tolkes dithen at utbygger blir tvunget til å igangsette en reguleringsprosess dersom eiendommen for et område som ikke er regulert. Jeg vil ta for meg mer om reguleringsprosessen senere.

Bjaaland viser (2009, s.48) at det er i to tilfeller det er plikt for å utarbeide en reguleringsplan.

1. *når det er stilt krav i kommuneplanens arealdel om at det område må inngå i en reguleringsplan før område kan bebygges.*
2. *Før det kan gis tillatelse for større bygge- og anleggsarbeid³*

Bjaaland understreker videre at det ikke er en bestemt part som er pliktig til å utføre en reguleringsprosess, men det vil ikke gis tillatelse for større bygge- og anleggsarbeider før det foreligger en reguleringsplan. Plan- og bygningsloven § 1-6 definerer større bygge- og

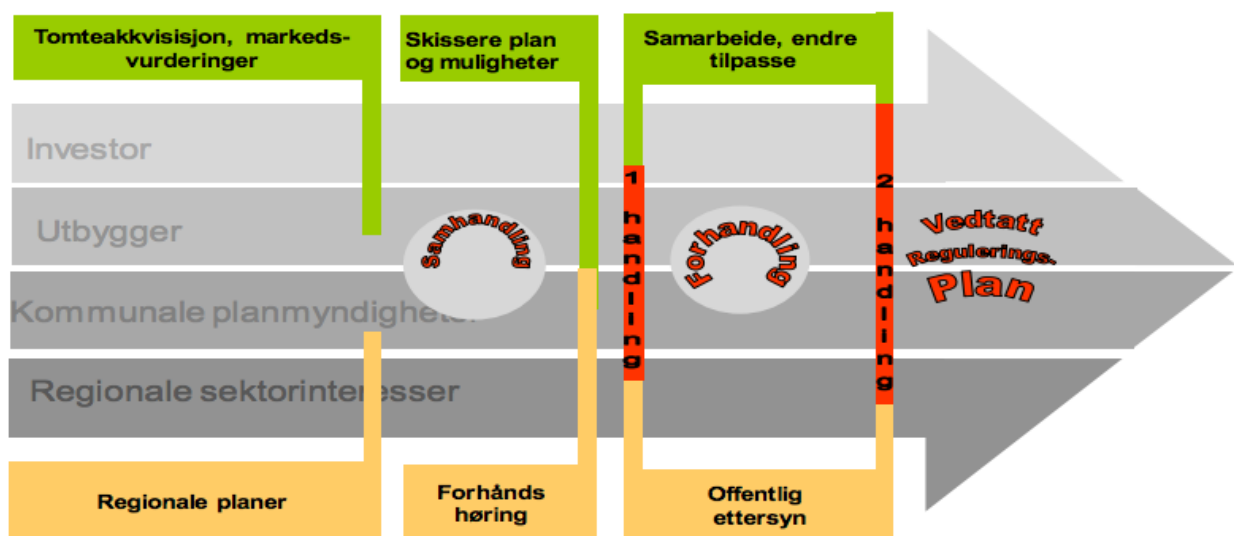
² Jf. Pedersen mfl., Plan- og bygningsrett 1. Utgave s. 256 flg.

³ Jf. pbl. § 23 nr 1, Tyren, Schulze Ditlefsen, Plan- og bygningsloven og forskrifter i praksis, 4. Utgave 3. Ajourførte opplag s. 106 flg.

anleggsarbeid. Kort kan man si at en utbygger som ønsker å utvikle boliger, faller under denne definisjonen.

Utbygger kan skaffe seg oversikt over planene ved å kontakte teknisk etat, plan- og bygningsetat eller annen tilsvarende instans i kommunen for eiendommen han ønsker utviklet. For utvikler er det svært nyttig å kjenne til hvordan kommuneplanens arealdel utarbeides og vedtas, ettersom utbyggers planer begrenses av disse (Bjaaland og Nielsen, 2009).

3.5 Reguleringsprosessen



Figur 2: "Reguleringsprosessen vises som en tidsakse der ulike myndigheter møter utbyggers interesser. De horisontale linjene antyder ulike faser fra myndighetssiden og fra markedssiden. De vertikale linjene viser til formelle milepæler i beslutningsprosessen slik de er i hht. Plan- og bygningsloven". Kilde: (Nordahl 2006)

I følge Nordahl (2012b, s. 11-13) kan reguleringsprosessen beskrives som et møte mellom myndighet og marked hvor utbygger er markedsaktør. En kan også si at en reguleringsprosess er utbyggers første steg mot et fremtidig boligprosjekt, ettersom et vedtatt reguleringsvedtak er forutsetningen for å kunne gjennomføre boligprosjektet. For myndighetene er reguleringsprosessen betydningsfull for fremtidig byutvikling. Kommunene sammen med statlige sektor og myndigheter vil derfor alltid vurdere utbyggers foreslåtte boligprosjekt ut fra hvilke konsekvenser det kan få for naboer, for utvikling av området, for byen, hensyn til kommunale tjeneste og for fremtidig beboere (Nordahl, 2012b s. 11-13).

I artikkelen *”Boligbyggingens to jokere: byggegrunn og regulering”* vises det også til at i prosessen vil utbyggers kalkulerte lønnsomhetsberegninger, og byggetekniske forutsetninger veies opp mot samfunnsmessige hensyn. Videre hevdes det at problemet imidlertid blir at kommunen eller regionale myndigheter ikke har kunnskap nok om hvordan deres krav vil øke utbyggers byggekostnader, eller reduserer utbyggers inntjening. Som regel vil kommunene pålegge utbygger diverse krav eller betingelser før utbygging kan starte. Eksempelvis kan utbygger bli pålagt å bygge atkomst vei før utbygging, dette blir ofte omtalt som vilkår eller rekkefølgekrav. Mer om rekkefølgekrav og reguleringsprosessen videre i oppgaven. Derimot kan rekkefølgekrav medføre at utbygger velger å trekke prosjektet, hvis det viser seg at prosjektets vilkår for utbygging blir for kostbart og det ikke lenger blir lønnsomt for utbygger å bygge. Reguleringsbestemmelser sier noe om hvor mye utbygger kan utnytte tomten. Det er rimelig å anta at utbyggere vil utnytte tomten så mye som mulig, og utbyggerne skaper forventninger rundt hvor mange boenheter de kan bygge for deretter selge. I reguleringsprosessen kan imidlertid kommunen bestemme hvor mye utbygger får bygge, altså vil myndighetene slik sette grenser for utbyggers potensielle inntjening. Selv om dette kan oppfattes som to interesser som kan kollidere, er reguleringsprosessens hensikt å komme til enighet (Nordahl, 2006). Utfordringene i reguleringsprosessen er likevel at utbygger og kommunen skal komme til enighet, og deretter skal reguleringsforslaget legges ut for offentlig ettersyn. Dette er markert med vertikal rød linje i figuren. Reguleringsprosessen vil som regel være en tidkrevende prosess, og de vertikale pilene i figuren kan forstås som milepæler frem mot en vedtatt reguleringsplan. Som figuren også antyder, kan utbygger parallelt utføre flere arbeidsoppgaver med reguleringsprosessen. Uansett reguleringsutfall, vil regulering gi utbygger et bindende dokument som hjemler utbyggingsrettigheter på eiendommen. I følge Kristoffersen & Røsnes kan reguleringsplaner dermed betegnes som et «verdi papir» for utbygger, ettersom de kan omsettes, ved at de følger eiendommene ved salg og danner grunnlaget for sikkerhet når utbygger søker byggelån (Røsnes & Kristoffersen, s. 117, 2010).

3.5.1 Offentlig ettersyn

Offentlig ettersyn vil si at reguleringsforslaget også skal gjøres tilgjengelig gjennom minst én avis som er alminnelig lest på stedet og elektroniske medier. Fristen for å komme med uttalelser vil være satt til minst seks uker. Kommunestyret kan også fastsette at det skal gjennomføres en omregulering, dersom det er nødvendig for en forsvarlig planavklaring og gjennomføring. Når reguleringsplanen er ferdig behandlet, er neste steg at kommunestyret legger for vedtak. Kommunestyret må treffe vedtak senest 12 uker etter planforslaget er ferdig behandlet, etter lov om planlegging og byggesaksbehandling av 27. juni 2008 nr. 71, videre omtalt som plan- og bygningsloven (pbl) § 12-12⁴.

3.5.2 Områderegulering og detaljregulering

Det skiller mellom to reguleringsplaner. Det er først og fremst detaljreguleringer som utbygger utarbeider. I hend hold til plan- og bygningsloven kan bare kommunene utføre områderegulering. De kan be en utbygger utføre arbeidet, men kommunen må være initiativtaker. Dette til forskjell fra detaljregulering der utbygger ofte er initierende part.

3.5.3 Reguleringsbestemmelser og rekkefølgekrav

Etter et bestemt formål, som eksempelvis kan være bryggeområde for boliger, er det gjennomgående reguleringsbestemmelser og rekkefølgekrav som sier noe om inneholde i reguleringsplaner. Etter plan- og bygningslovens § 12-7 vises det til flere forhold, eller rammer for hva det kan gis bestemmelser om i en reguleringsplan. Det kan gis bestemmelser om grad av utnyttelse på eiendommen, hva slags boliger utbygger kan oppføre, parkeringsdekning, byggelinjer, høyder og linjer. Rekkefølgebestemmelser kan forstås som vilkår og krav som fastsettes av kommunen før utbygging kan igangsettes. Dette kan eksempelvis være krav til teknisk infrastruktur som vei, adkomst, kollektiv transport, avløp eller sosial service som skoler og barnehager skal være på plass før utbyggers prosjekt gis byggetillatelse. Derfor vil rekkefølgekrav og reguleringsbestemmelser vanligvis medføre flere og økte kostnader for utviklere. I tillegg til reguleringsbestemmelser og rekkefølgebestemmelser skal enhver reguleringsplan også vise til hensynssoner. Hensynssoner er fastsatt i kommuneplanenes arealdel, og må tas hensyn til når utbygger utarbeider en reguleringsplan, jf. pbl. § 12-6 (Bjaaland og Nielsen, 2009). Kolstads (2013, s.26) har skrevet i sin masteravhandling at hensynssoner kan beskrives som interesser som

⁴ Pbl. §12-12 Vedtak av reguleringsplan

er av vesentlig betydning for arealbruken, og kan gå på tvers av ulike arealformål og andre hensynssoner. Videre tilføres det at hensynssoner kan påvirke både gjennomføringsevnen, kostnadssiden og tidsaspektet til utbyggers prosjekt.

3.5.4 Reguleringsplaner forhold til naturmangfoldloven

Lov om forvaltning av naturens mangfold av 19. juni 2009 nr. 100 (nml), blir heretter kalt naturmangfoldloven, (nml) gir regler om bærekraftig bruk og vern av naturen. Lovens hensikt er å sikre landets verdifulle natur, og er en lov med hjemmel for staten til å verne bestemte områder (Bugge, 2009). Naturmangfoldet blir alltid lagt til grunn når kommuner utarbeider arealplaner, reguleringsplaner og enkelt saker. Naturmangfoldloven vil derfor kreve at alle tiltak skal vurderes etter hvilke eventuelle virkninger de kan medføre på omkringliggende miljø, jf. nml. §§7, 8-12. For utbygger er det derfor viktig å undersøke om eiendommen er vernet, eller om det foreligger vernede forhold som muligens kan ligge på eiendommen. Dersom utbyggers eiendom ligger i et vernet området er det likevel en mulighet å søke om dispensasjon fra vernevedtakene, jf. nml § 48. Kolstad (2013, s. 39) viser i sin masteroppgave hvilke prinsipper etter nml. §§ 8 til 12 eiendomsutviklere bør kjenne til;

- Nml. § 9 – *”føre-var-prinsippet”* Prinsippet tilsier at forvaltningens beslutning om skal *”ta sikte på å unngå mulige vesentlig skade på naturmangfoldet”*⁵
- Nml. § 10 – Prinsipp om samlet belastning, og hva den samlede effekten av planen vil være.
- Nml. § 11 – Tiltakshaver bærer kostnader ved å begrense eller hindre skade.
- Nml. § 12 – Prinsippet om miljøforsvarlig og driftsmetoder, som innebærer at alternative løsninger skal vurderes opp mot konsekvensene på naturmangfoldet.

3.5.5 Reguleringsplaners levetid

Det er vedtatt at detaljregulering har en levetid på 5 år, mens områderegulering ikke har en slik tidsbegrensning. Det vil si at dersom prosjektet ikke er igangsatt senest 5 år etter planvedtaket, kan det ikke gis tillatelse for gjennomføring før det er gjort et nytt planvedtak, jf. plan- og bygningslovens § 12-4. Er det gitt rammetillatelse for et byggeprosjekt, er fristen på tre år, jf. pbl. § 21-9 (Bjaaland og Nielsen, 2009).

⁵ Lov om forvaltning av naturens mangfold av 19 juni 2009 nr. 100 § 9.

3.5.6 Klage på vedtatt reguleringsvedtak

Når utbygger planlegger utbygging, skal alltid naboer varsles, men de har også muligheten til å klage på et reguleringsvedtak etter pbl. § 1-9, jf. fvl. § 28 (Lov om behandlingsmåten i forvaltningssaker av 10. Februar 1967 (fvl)) Etter forvaltningslovens § 28 kan «part eller andre med rettslig klageinteresse» påklage en reguleringsplan. Dette ettersom reguleringsplaner behandles som et enkelt vedtak. Kommunestyrets endelige vedtak av reguleringsplan kan påklages til Fylkesmannen, jf. pbl §§ 12-12(3), 1-9 og fvl. kapittel VI. Fylkesmannens vedtak er endelig og kan ikke påklages (Pedersen, mfl., 2010).

3.6 Byggesaksbehandling

I tillegg til reguleringsbehandling kommer byggesaksbehandling, som det er vanlig å behandle samtidig med regulering (Bjaaland og Nielsen, 2009). Byggesøknader og byggesaksbehandling er en forutsetning for ethvert byggeprosjekt, og etter pbl § 20-1 er alle tiltak av noen størrelse søknadspliktige. For alle søknadspliktige tiltak kreves det ansvarsrett, som innebærer at utbygger i tidlig fase må ta stilling til hvem som kan utforme byggesøknaden og prosjekteringen. Det er mulig å dele en byggesøknad i to deler. Den første delen vil søke om en rammetillatelse (trinn 1), og denne kan gis for forhold som ikke kreves avklart før en igangsettelsestillatelse. En rekke forhold skal være avklart før en rammetillatelse gis. Blant annet skal gjeldende planer, eller fremtidig ønsket arealdisponering, samt ytre og innvendige rammer for tiltaket, plassering av tiltaket, grunnforhold, høyde, visuell utforming, grad av utnyttelse og avklaringer i forhold til naboene være avklart. Altså vil dette hovedsakelig avklare om et tiltak kan realiseres. Deretter følges det opp med en søknad om igangsettelse (trinn 2). En igangsettingstillatelse vil kontrollere alle ansvarsretter – og om de ansvarlige foretakene har tilstrekkelig kompetanse i forhold til de byggeoppgavene de står ansvarlige for (Direktoratet for byggkvalitet, 2014). Det er imidlertid viktig å merke seg rammetillatelsens gyldighet. Dersom byggeprosjektet ikke settes i gang tre år etter at rammetillatelsen er gitt, faller den bort (Bjaaland og Nielsen, 2009). Uansett, kan være hensiktsmessig for utbygger å dele søknaden i to eller flere trinn, dersom han er usikker på at tiltaket blir godkjent. Slik kan også utbygger både spare tid og kostnader.

Gjennom saksbehandling vil også kommunen sikre og vurdere flere forhold når utbyggere søker byggetillatelse. Blant annet skal kommunens saksbehandling ivareta plangrunnlagets beslutninger, vurdere behov for midlertidig forhold mot tiltak og omregulering. Videre skal de sikre visuelle kontakter i seg selv og i forhold til omgivelsene, sikre bokvalitet, påse tilgang til vei, vann og avløp og tilknytning til fjernvarme. De skal også avvei alle de ulike hensynene som kulturminnevern, naturmangfold, universell utforming, trafiksikkerhet, energieffektivitet med flere. Og til slutt skal kommunen påse at det i byggeprosessen er tilstrekkelig ansvar og kompetanse på plass (Plan- og bygningsetaten, byggesaksbehandling, 2014a).

3.6.1 Midlertidig forbud mot tiltak

Dersom kommunen og / eller statlige myndigheter finner at et område bør undergis ny planlegging, kan de etter pbl. §§ 13-1 og 13-4 nedlegge et midlertidig bygge- og deleforbud. Et midlertidig forbud kan nedlegges både mot deling, byggetiltak og andre tiltak som inngår i planers virkninger. For utbygger vil et midlertidig forbud medføre at deres byggeplaner blir «satt på vent», mens kommunen behandler hvordan arealet kan disponeres. Dette vil også påvirke utbyggers prosjekteringskostnader og tidsbruk ettersom deres planer «plutselig» må settes på vent. Selv om området er regulert til boligutnyttelse, er risikoen knyttet til midlertidig forbud tilstede. Altså har kommunen rett til å endre oppfatning om bruk av arealer før en eiendomsutvikler får igangsatt sitt byggeprosjekt, og i verste fall kan kommunen beslutte å omregulere arealet. Dersom det er snakk om omregulering vil eiendommens formål endres, eksempelvis fra «boligformål» til «uteoppholdsareal». Et midlertidig forbud kan vare opp til 4 år, jf. pbl § 13-2, dette ettersom kommunen skal få tid til å revidere planen (Pedersen, mfl, 2010).

3.6.2 Dispensasjon

I følge plan- og bygningsetatens byggesaksbehandling er dispensasjon en særskilt tillatelse som gjør det mulig å fravike fra bestemmelser i plan- og bygningsloven, tilhørende forskrifter eller vedtekt, reguleringsplan eller reguleringsbestemmelse. Utbygger som søker dispensasjon må også her varsle naboer. Det er også bestemt at dersom saksområde blir direkte berørt, skal regionale eller statlige myndigheter få muligheten til å uttale seg før det

gis dispensasjoner fra planer, plankrav og forbud mot bygging (Plan- og bygningsetaten, byggesaksbehandling, 2014b).

3.7 Usikkerhet og strategier

Gjennom sekvensmodellen og boligutvikling er flere arbeidsoppgaver blitt definert. Prosessen vil alltid være preget av usikkerhet og uavklarte forhold. I eiendomsutvikling vil investering av kapital være bundet, samtidig som det finnes uavklarte forhold. I den forstand kan man se usikkerheten gjennom ulike typer risiko forbundet med eiendomsutvikling. Barlindhaug og Nordahl (2005) beskriver fire typer risiko; Reguleringsrisiko, produksjonsrisiko, finansiell risiko og markedsrisiko. De ulike risikofaktorene kan i flere tilfeller påvirke kommersiell boligutvikling. Dermed har utbyggere et behov for å redusere risikoen, og det vil i denne sammenheng ha betydning for hvordan eiendomsutviklere velger å organisere seg.

3.7.1 Typer risiko forbundet med boligutvikling

Reguleringsrisiko

Reguleringsrisiko er knyttet til usikkerhet omkring innholdet i den endelige reguleringsplanen. Det vil derfor ofte være usikkerhet knyttet til hva som blir rammene for utbygging. Eksempelvis vil det settes rammer for hvordan en boligblokk kan utformes. Rammene inkluderer bestemmelser for høyder, byggelinjer og omfanget av boligblokken (Nordahl, s.133, 2012c). Dette vil så ha betydning for utbyggers salgssinntekter, fordi salgssinntektene er avhengig av antall boliger og sammensetninger av disse (Barlindhaug & Nordahl 2005, s. 41) I forbindelse med boligutvikling, vil det også være krav om parkering. Risikoen vil derfor være knyttet til både omfanget av pålagte krav som gir økning i byggekostnaden, og bestemmelser som kan påvirke totale salgssinntekter. Ettersom saksbehandlingstiden kan være en tidkrevende prosess, er det likevel mulig for utbyggere å oppnå jevn inntjening ved å eksempelvis bruke tomten til lagerutleie eller parkeringsplasser. Dette kan derfor redusere kapitalkostnader mens utbygger venter på avklaring. Dersom utbygger ønsker å fri seg fra reguleringsrisiko kan et alternativ være å kjøpe byggeklare tomter (Barlindhaug og Nordahl, 2011 s. 48).

Et annet forhold jeg har lyst å ta opp her, er 5 års reglene for reguleringsplaners gyldighet, jf. pbl. § 12-4⁶ Etter vedtatt reguleringsplan, kan det dukke opp andre faktorer som kan være tidkrevende for utbygger. Det er en risiko for at byggeprosjekter kan strekke seg over lengre tid (5 år). Det kan hevdes at også banker og finansielle investorer kan dele denne bekymringen. Resultatet av dette kan være flere mindre og trinnvise utbygninger, noe som kan være uheldig for en helhetlig, overordnet planlegging. For å unngå levetidregelen, kan utbygger satse på områderegulering i stedet. Men problemet er at utbygger ikke kan fremme slike planer. Det er det bare kommunene som kan gjøre, og utbygger blir i praksis avhengig av kommunens prioriteringer av egne planprosesser. I tillegg til reguleringsrisiko vil også finansieringsrisiko, produksjonsrisiko og markedsrisiko ha sammenheng med at det tar til fra utbygger beslutter å kjøpe en tomt til bygging og salg kan skje.

Finansiell risiko

Finansiell risiko knytter seg til ulike faktorer som kan påvirke utbyggers økonomiske situasjon. Endringer i rentesatser, kan spesielt påvirke kapital som bindes i tomtekjøp. Også renter på byggelån vil påvirke utbyggers økonomi, og blir dermed en risiko for utbygger dersom disse øker uforventet (Barlindhaug & Nordahl, 2011).

Produksjonsrisiko

Produksjonsrisiko er knyttet til kjøp av entreprenørtjenester. Som følge av økt etterspørsel etter entreprenørtjenester vil ofte prisen på slike kostnader endre seg. Usikkerheten om økte priser på arbeidskapital og byggekostnader kan derfor påvirke utbyggers økonomiske situasjon.

(Barlindhaug & Nordahl, 2011). Denne risikoen vil spesielt få betydning for utbyggere som ikke står for egen entreprenørvirksomhet. En måte å redusere denne risikoen kan være å kun kjøpe entreprenørtjenester (som da står for ansvarlig for underentreprenører), slik at utbygger kun blir utsatt for svingninger i priser på entreprenørtjenester (Barlindhaug & Nordahl, 2011).

⁶ Plan- og bygningsloven § 12-4 Rettsvirkning av reguleringsplan. ”Er bygge- og anleggstiltak som hjemles i plan fremmet med bakgrunn i reguleringsforslag, etter § 12-11, ikke satt i gang senest fem år etter vedtak av planen, kan tillatelsen til gjennomføring av planen ikke gis uten nytt planvedtak. Etter søknad fra tiltakshaveren kan planvedtaket forlenges med inntil to år av gangen. Der det innenfor fristen på fem år med eventuell(e) forlengelse(r) er gitt rammetillatelse for et tiltak, gjelder fristen på tre år, etter §21-9 for tiltaket. ”

Markedsrisiko

Markedsrisiko er knyttet til hva markedet på et fremtidig tidspunkt er villig til å betale for ulike boligtyper. Eksempelvis kan det være usikkerhet om hva prisen på to nye to-roms boliger eller nye 4-roms boliger når disse står ferdige. Boliggetterspørselen vil trolig kunne indikere hvilke priser utbygger kan forvente. Dersom utbyggere tar utgangspunkt i befolkningsvekst, inntektsvekst, arbeidsledighet og renteforhold kan det være mulig å estimere et anslag på fremtidig etterspørsel. Men selv om disse skulle stemme, vil salgsprisen alltid være en funksjon av både etterspørsel og tilbud. På tilbudssiden vil konkurrerende prosjekter og bruktboligmarkedet få betydning for utbyggers salg, og dersom tilbudet av nye boliger øker betraktelig kan det ha betydning for salgsprisen. Dersom for eksempel flere utbyggere som er uavhengige av hverandre tilbyr markedet ny boliger for salg, vil det trolig kunne bidra til lavere salgspriser for alle. (Barlindhaug & Nordahl 2005, s. 42). Siden det også ofte vil ta lang tid fra en boligutvikling starter til ferdigstilling av boligene, selv med et tilfredsstillende forhåndssalg kan det være usikkerhet omkring hvilke salgspriser utbygger kan forvente, som vil være avgjørende for utbygger inntjening. For å redusere noe usikkerhet relatert til markedsrisiko er det mulig for utbyggere å justere byggeplaner underveis i prosjektet og øke, endre eller redusere det samlede tilbudet. Dersom utbygger forventer at boligprisene i fremtiden vil stige mer enn kostnadene ved å fremstille disse, kan en strategi være å utsette byggingen. Forventningene om fremtidige økte priser kan være basert på nære observasjoner av faktisk prisutvikling og spesielt utbyggere som kjøper inn de fleste av tjenestene de trenger, kan tenke slik (Barlindhaug & Nordahl, 2011, s. 49) Markedsrisikoen kan også reduseres ved å kreve forhåndssalg mellom 50 og 60 % før igangsettelse, derimot fjernes muligheten til å spekulere i en prisstigning frem til ferdigstilling (Barlindhaug, 2002).

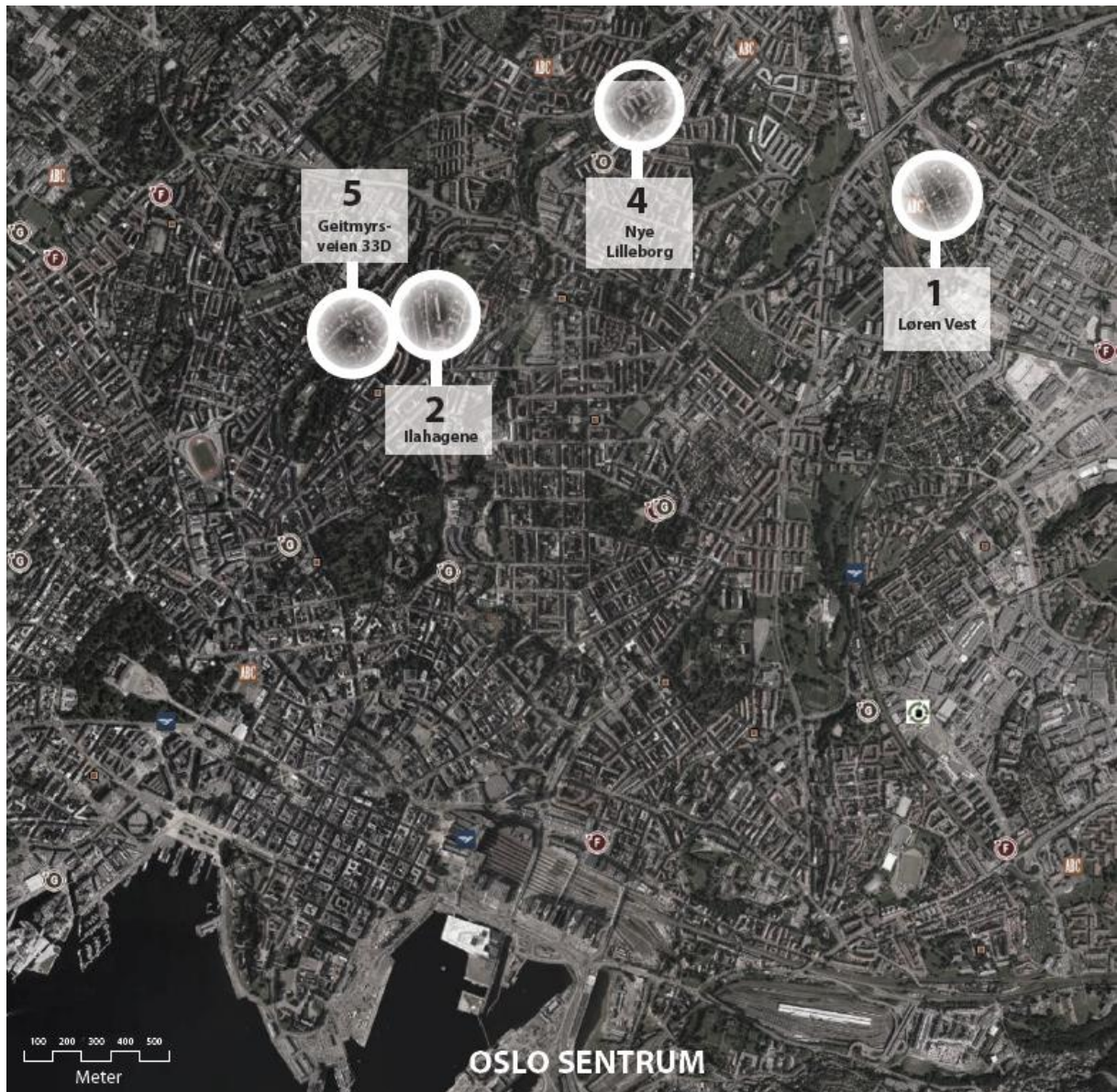
4. Empiri – dokumentanalyser og intervjuer

4.1 Innledning

Dette kapittelet vil presentere de forskjellige byggeprosjektene, med utgangspunkt i datamaterialet. Datamaterialet er hentet gjennom dokumentanalyse og intervju. Informasjon om boligprosjektene tilhørende reguleringskart, og annen saksgang er hentet fra dokumenter som er tilgjengelig gjennom saksinnsyn for plan- og byggesaker i Oslo kommune, og andre offentlige dokumenter. Innledningsvis blir det først presentert et kart av Oslo sentrum som viser byggeprosjektene lokalisering. Deretter blir korte fakta om hvert byggeprosjekt presentert, og i enkelte byggeprosjekt noe historie. Fremstillingen av de forskjellige prosjektene vil også variere, grunnet ulik bakgrunn og begrenset informasjon. I tillegg presenteres et bilde som viser utsnittet av eiendommen, og området rundt eiendommen. Dette sett samlet er gjort for å gi for å sette en faglig ramme rundt fremstillingen, og for at leser skal få en bedre kjennskap til utviklingspotensialet i hvert byggeprosjekt.

Hovedpoenget i oppgaven er å undersøke hvorfor eiendomsutviklere trekker byggeprosjektene sine fra markedet. Uten intervjuene ville jeg ikke fått svar på dette, og det ville vært vanskelig å se hvorfor og hvordan utbyggerne handler som de gjør. Mye blir styrt av bransjepraksis, noe som forteller at det har vært helt nødvendig å være i kontakt med utbyggere som må forholde seg til denne problemstillingen. Derfor vil også fremstillingen herunder inkludere informanternes delte informasjon og svar som er blitt fortalt under intervju. Jeg har valgt og ikke gjengi alt som blir fortalt i intervjuene. Det er gjort fordi mulig en del av informasjonen som har blitt fortalt ikke er relevant for oppgavens undersøkelse. Likevel ligger intervju guiden som vedlegg.

4.2 Byggeprosjektenes lokalisering



Figur 3: Kartet viser en oversikt hvor i Oslo de forskjellige byggeprosjektene er lokalisert.



Figur 4: Kartet viser hvor byggeprosjekt Solsiden Bjørndal er lokalisert.

Tabell 1 under viser en samlet oversikt over byggeprosjektene som har deltatt i denne undersøkelsen. Alle prosjektene som deltok har blitt registrert av Databasen Eiendomsverdi AS som trukket fra markedet. Tabellen viser også hvilke utbygger som representerer de ulike byggeprosjektene, i hvilken bydel prosjektet er plassert, tilhørende reguleringsplan, antall boenheter som ble trukket og byggeprosjektets status i dag.

Byggeprosjekt	Utvikler	Bydel	Reguleringsplan	Ant. boenheter trukket	Status i dag (30.03.2014)
Løren Vest	SOLON Eiendom	Bjerke	S-4710	28	Godkjent rammetillatelse
Illahagane	Otium	St. Haugen	S-4187	28	Ferdig bygget
Solsiden Bjørndal	Selvaag Bolig	Søndre Nordstrand	S-2990	30	Felt E4 igangsettelsestillatelse
Nye Lilleborg	NCC Bolig	Sagene	S-3727	6	Omregulert område
Geitmyrsveien 33D	Neptune Properties	St. Haugen	S-4613	27	Påventer revidert rammetillatelse

4.2.1 SOLON EIENDOM boligprosjekt «Løren Vest»

I April 2013 ble reguleringsplan S-4710 vedtatt av bystyret i Oslo kommune. Reguleringsformålet ble satt til "området for bebyggelse og anlegg – boligbebyggelse. Innunder denne reguleringsplanen har utbygger SOLON EIENDOM fått rammetillatelse til å oppføre boligbebyggelse i 5 etasjer og kjeller, totalt 28 leiligheter. Det forutsetter rivning av eksisterende bebyggelse på eiendommen før nybygg kan oppføres (Oslo Kommune, 1).

Eiendommen som i dag (april 2014) er under utvikling ligger i bydel Bjerke Oslo, og gateadresse er Sinsenveien 41. Vest for eiendommen grenser eiendommen til Sinsenveien. På andre siden av Sinsenveien ligger småhusbebyggelsen Sinsen hageby. Mot nord ligger en næringseiendom som grenser til Børsteveien, og mot syd og vest grenser eiendommen til boligbebyggelse.

I følge salgsprospektet er Løren det nærmeste boligstrøket, og bortenfor vokser Nye Økern Sentrum. Carl Berner nevnes også, som bare en liten spasertur unna⁷.

I intervju utført gjennom e-post kunne informant A bekrefte at boligprosjekt "Løren Vest" ble trukket fra markedet 16.01.2014. Informants begrunnelse var «markedet», som følge av at det var få mennesker på visning når prosjektet ble lansert. Prosjektet forhånds solgte kun 5 leiligheter før boligprosjektet ble trukket fra markedet. Uken etter relanserte SOLON EIENDOM prosjektet (24.01.2014). Da hadde de endret hele presentasjonen av prosjektet, hvor blant annet prosjektets navn ble forandret fra "Sinsenveien 41" til "Løren Vest". Etter informant As syn, solgte prosjektet dårlig grunnet høy pris og konkurrerende prosjekter lå rimeligere i pris. Utvikler hadde antatt at kundene ville betale mer for å bo i et mindre prosjekt, kontra de store "bomaskinene" som de konkurrerte mot. Informant innrømte at antakelsen var feil, da de så at markedet på Løren var veldig prissensitivt. Ettersom prosjektet ble lagt ut for salg igjen, uken etter til en rimeligere pris, var det ikke noe alternativ å selge prosjektet til andre. I tillegg presiserte informant at utbygger alltid ønsker å gjennomføre prosjektene sine uansett, og foretok i realitet «bare» en prisjustering.

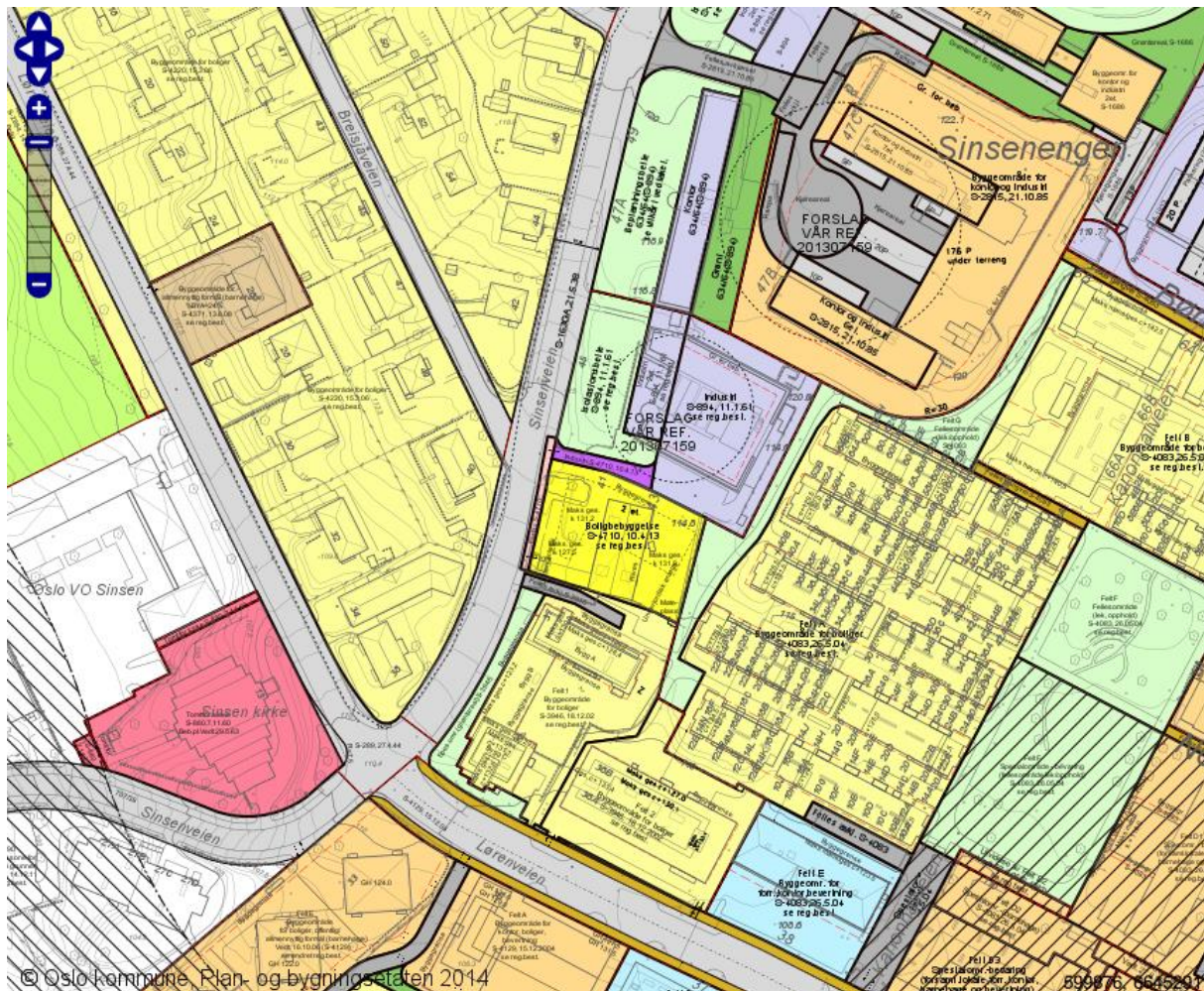
⁷ <http://lorenvest.soloneiendom.no>

1. Løren Vest



SOLON Eiendom	Bjerke	S-4710	28	Godkjent rammetillatelse
Utvikler	Bydel	Reguleringsplan	Antall boenheter trukket	Status i dag (30.3.2014)

Figur 5: Bilde viser utsnitt av SOLON EIENDOM's utviklingstomt, og nærområder.



Figur 6: Bilde viser reguleringskart for byggeprosjektet "Løren Vest". Sterkest gul, viser planområde til SOLON EIENDOM (Oslo kommune 2).

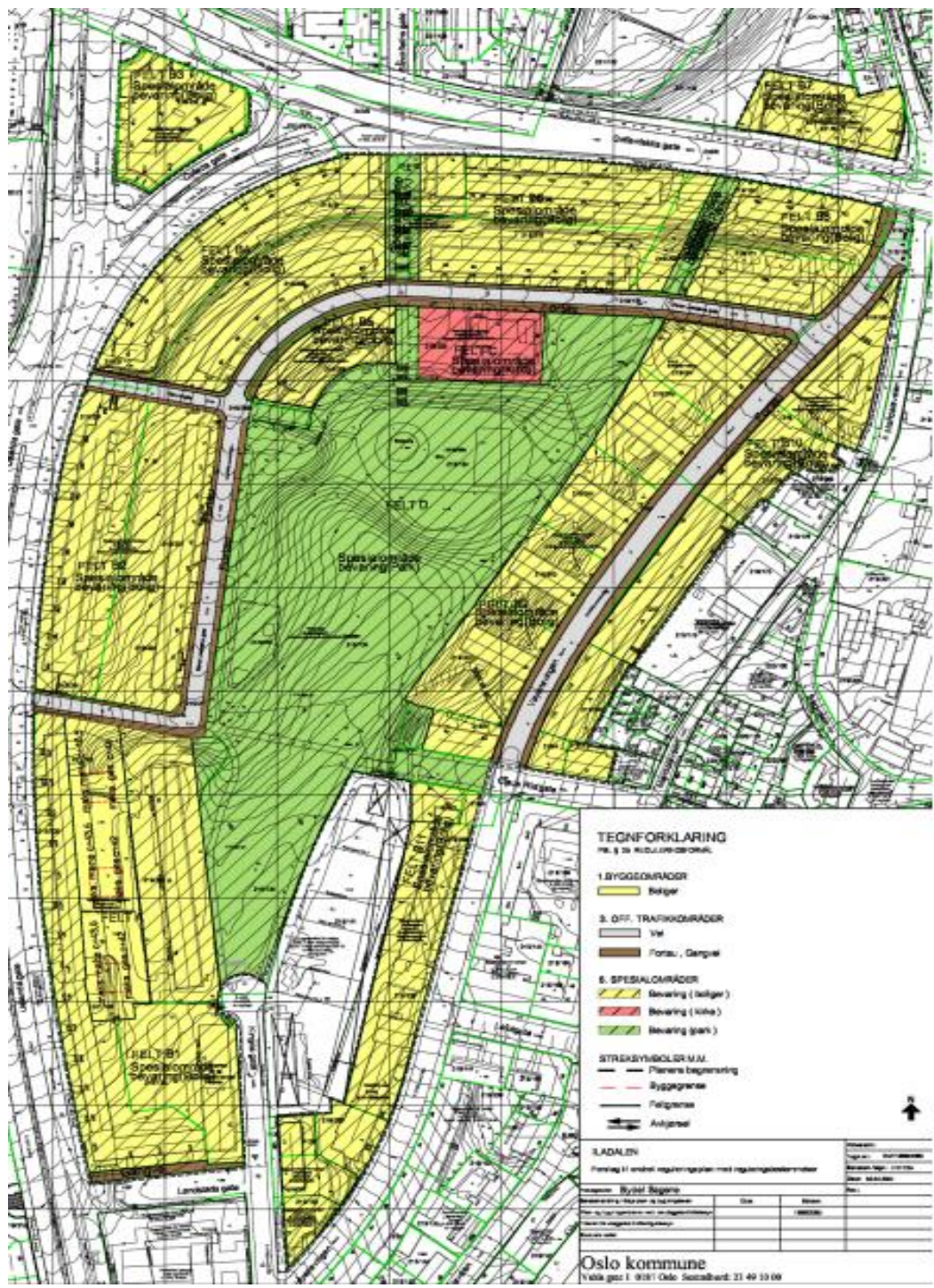
4.2.2 Otium boligprosjekt «Ilahagane Kingos gate 22».

Dette byggeprosjektet blir herunder først presentert med litt historie bak i tid om hvordan område for boligprosjektets regulering ble til. Kingos gate 22 inngikk i reguleringsplan S-2255, og ble vedtatt av Oslo Kommune i 1977. Reguleringsplan S-2255 er etter hva jeg har forstått en områderegulering som gjaldt for Oslo sentrum og indre sone. Senere (i 2004) stilte bydel Sagene ved arkitektkontoret Lene Frank AS som forslagsstiller for planområdet hvor blant annet Kingos gate 22 inngikk. Planområde ligger i bydel Sagene og omfatter Iladalen, begrenset av Uelands gate, Griffenfeldts gate, Vøyensvingen, Kingos gate og Landtadsgate, og terrenget faller fra Griffenfeldts gate i nord mot syd i Kingosgate. I denne reguleringsplanen ble det foreslått å regulere Kingos gate 22 til byggeområde for boliger, ellers ble det meste av planområde rundt Kingosgate 22 foreslått regulert til

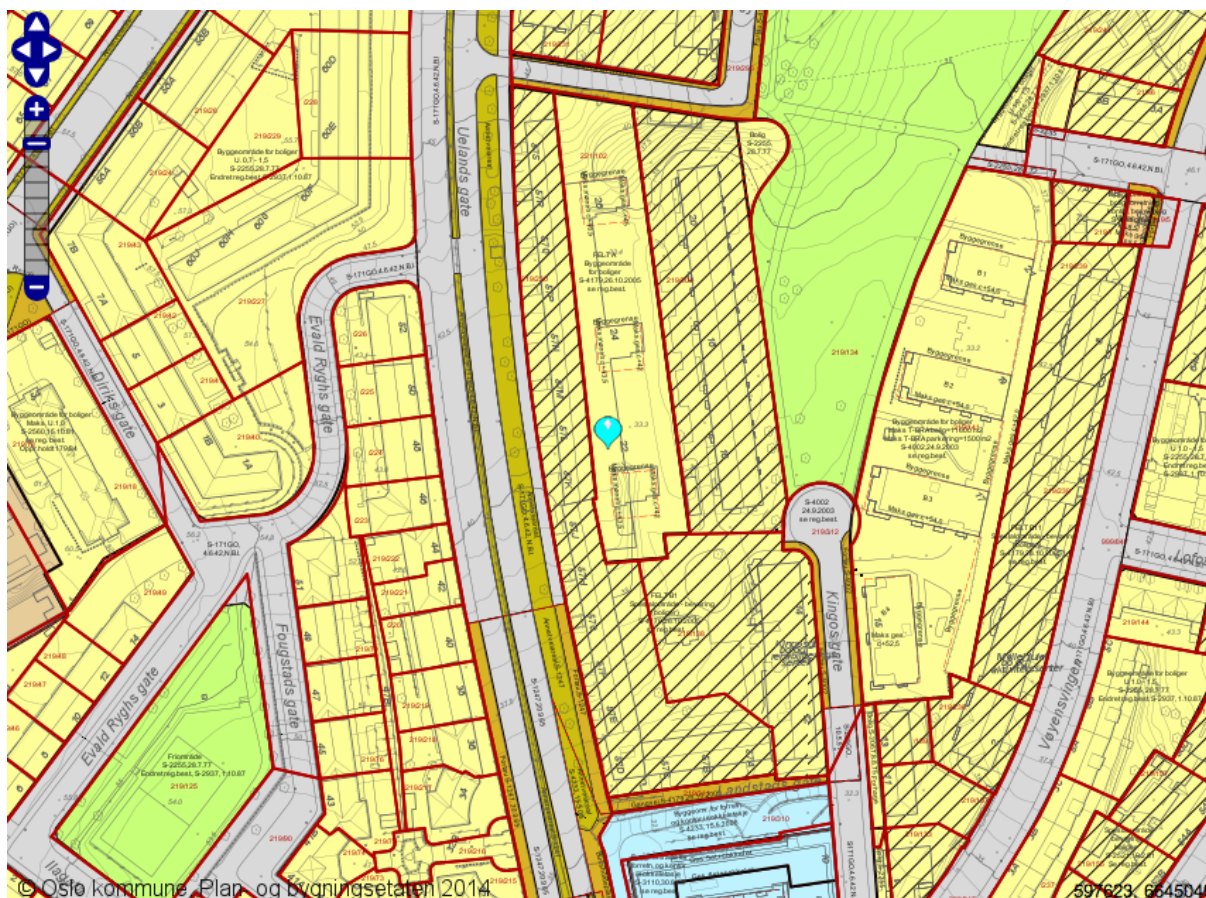
spesialområdebevaring. Det kan sies at Oslo kommune ønsket å bevare den tidligere bebyggelsen grunnet historiskbakgrunn for når området først ble utviklet. Iladalen ble først bygget ut i perioden 1934-40 og 1946-55. Disse periodene skilte overgangen fra nyklassismen til funksjonalismen, og preger fortsatt mye av tidligere bebyggelse i området. Videre antar jeg at Otium har fått behandlet en detaljregulering vedrørende Kingosgate 22. Reguleringsplan S-4187 inkluderer Kingos gate 22 Ilahagene og ble vedtatt 26.10.2005 (Oslo Kommune 2).

Gjennom saksinnsyn fikk jeg bekreftet at boligprosjektet «Ilahagane Kingos gate 22» fikk igangsettelsestillatelse 2013.26.02. Tiltaket som ble godkjent gikk ut på å bygge om og bruke en tre-etasjers eksisterende kontor- og verkstedbygning. I tillegg ønsket utbygger å oppføre tre påbygg / tilbygg punkthus. Totalt omfang av prosjektet var 28 leiligheter, og inkludert parkering var samlet BRA oppgitt 3766 m². (Oslo kommune 3, 2014).

I intervju med informant B ble det bekreftet at boligprosjektet "Kingos gate 22 Ilahagene" ble trukket fra markedet 2006.11.09. I følge informant ble boligprosjektet trukket på grunn av et generelt "dårlig boligmarked". Samt at Otium ønsket diverse markedstilpasninger. Markedstilpasninger vil herunder si planjusteringer i leilighetene. Byggeprosjektet ble ikke videresolgt etter det ble trukket, men i følge informant A foregår det "alltid" vurderinger innenfor eiendom om kjøp og salg, hvor videresalg kan være et alternativ. Det ble lagt ut for salg igjen fordi både Otium, og deres megler hadde bedre troen på markedet og selve prosjektet. Før prosjektet ble igangsatt oppnådde utbygger et forhåndssalg mellom 60-70 % av leilighetene. I dag er byggeprosjektet ferdigstilt og solgt.



Figur 8: Forslag til reguleringsplan, utarbeidet av arkitektkontoret Lene Frank AS, 2004. Felt A, er et andre feltet på venstre side, hvor Kingos gate 22 ligger (Oslo kommune 2).



Figur 9: Reguleringskart for Kingos gate 22, avmerket av blå stift (Oslo kommune 3)

4.2.3 Selvaags boligprosjekt «Solsiden, Bjørndal»

I 1988 ble reguleringsplan S-2990 vedtatt av bystyret i Søndre Nordstrand. Hvor blant annet reguleringsplanens felt B15-4 ble regulert til byggeområde for boliger, og innenfor angitt byggegrenser ble det vedtatt at det kunne bygges frittliggende eneboliger i 2 etasjer + underetasjer der terrenget tillatte det.

I 2006 utarbeidet Selvaag Bolig AS en detaljregulering for felt B15-4, som var i tråd med reguleringsplanen fra 1988. Planforslaget utgjorde totalt 92 boligenheter, som bestod av 66 rekkehus og 26 eneboliger. Disse ble deretter delt inn i to byggefelt. Felt R1-R4 bestående av rekkehus, og felt E1-E4 bestående av kjedet eneboliger. Planområde utgjør totalt 38600 m², hvorav 21400 m² er avsatt til bolig. I dag er felt E4, som består av 6 rekkehus gitt igangsettingstillatelse (Oslo kommune 4, 2014).

Eiendommen har per dags dato ikke noen gateadresse, men grenser til Grønliåsen og Marka både i vest og nord, og kan dermed oppfattes som en del av Marka. Nærmeste naboer ligger vest for eiendommen, hvor Grønliåsen er, og sør for eiendommen ligger Seterbråten skole.

Litt historie bak byggeprosjektets reguleringsplan

Som nevnt samsvarte planforslaget til Selvaag med gjeldene reguleringsplan, men Selvaag foreslo en annen småhusbebyggelse. De foreslo tomannsboliger og rekkehus, istedenfor eneboliger. Etter offentlig høring, fremkom det at Bydel Søndre Nordstrand, Bjørndal boligsammenslutning og Bjørnåsen Huseierlag var skeptiske til utbygging av eiendommen pga. trafikksituasjonen og konsekvenser for naboene i området. Deres ønsker var at eiendommen bare skulle bli bebyggt med eneboliger slik som det først var regulert til, og at bebyggelsen fikk maks 2 etasjer. Byggeprosjektet ble likevel anbefalt av plan- og bygningsetaten, og igangsetting av planarbeidet ble kunngjort 2006.11.09, etter offentlig ettersyn hvor innkomne bemerkninger for eventuelle endringer ble innarbeidet.

Databasen Eiendomsverdi AS registrerte 28.03.2012 med oppdatert status den 05.09.2012 at 18 rekkehus og 12 eneboliger på Seterbråten, Bjørndal var trukket fra markedet, og Selvaag Bolig AS stod som utvikler.

I intervju med informant C ble det bekreftet at boligprosjekt på Seterbråten, Bjørndal ble trukket fra markedet. Boligprosjektet som ble lagt ut på salg i mars 2012 og trukket i juli 2012, grunnet "tregt salg". I følge informant ble prosjektet lagt ut for salg like etter en "dip" i markedet, men at det "ikke var noe gale med markedet" på den tiden. Videre tilførte informant C at det er vanskelig å oppnå de beste boligprisene på Søndre Nordstrand. Internt i selskapet valgte derfor utbygger å arbeide med mer attraktive prosjekter, og byggeprosjektet på Søndre Nordstrand ble lagt på hyllen. I følge informant var det kun gjort ett forhåndssalg, i løpet av de 4 månedene prosjektet lå ute for salg. Det ble ikke vurdert å videreselge prosjektet, selv om prosjektet ikke oppnådde 60 % forhåndsolgte boenheter. Videre forteller informanten at utviklingskostnader og tomtekostnader ville for utbygger være vanskelig å få tilbake på en tomt i Søndre Nordstrand. I tillegg hevder informant at Selvaag trolig bygger billigere boliger enn andre konkurrerende aktører.

I september 2012 relanserte Selvaag boligprosjektet, og i dag (31.03.2014) er prosjektet for øvrig lansert som "Solsiden, Bjørndalen" på Selvaags hjemmesider⁸.

Forskjellig fra byggeprosjektets utgangspunkt, fortalte informant C at utbygger hadde gjort et par justeringer før byggeprosjektet ble introdusert for markedet igjen. Utgangspunktet var både to og tre plans eneboliger, men ettersom det ble observert at eneboliger over tre plan var de mest populære, ble flere to plans eneboliger endret til tre plans eneboliger. Prisene forble det samme, med unntak av eneboligene som ble prisjustert oppover.

I dag kan derimot utbygger rapportere med 60 % forhåndssalg, og i følge informant var det i deres tilfelle ikke en strategi å trekke prosjektet fra markedet, - for å så relansere prosjektet etterfulgt av planjusteringer. Informant forklarte at avgjørelsen for å trekke prosjektet var mer knyttet til forhåndssalget, som må være 60 % før banken gir byggelån.

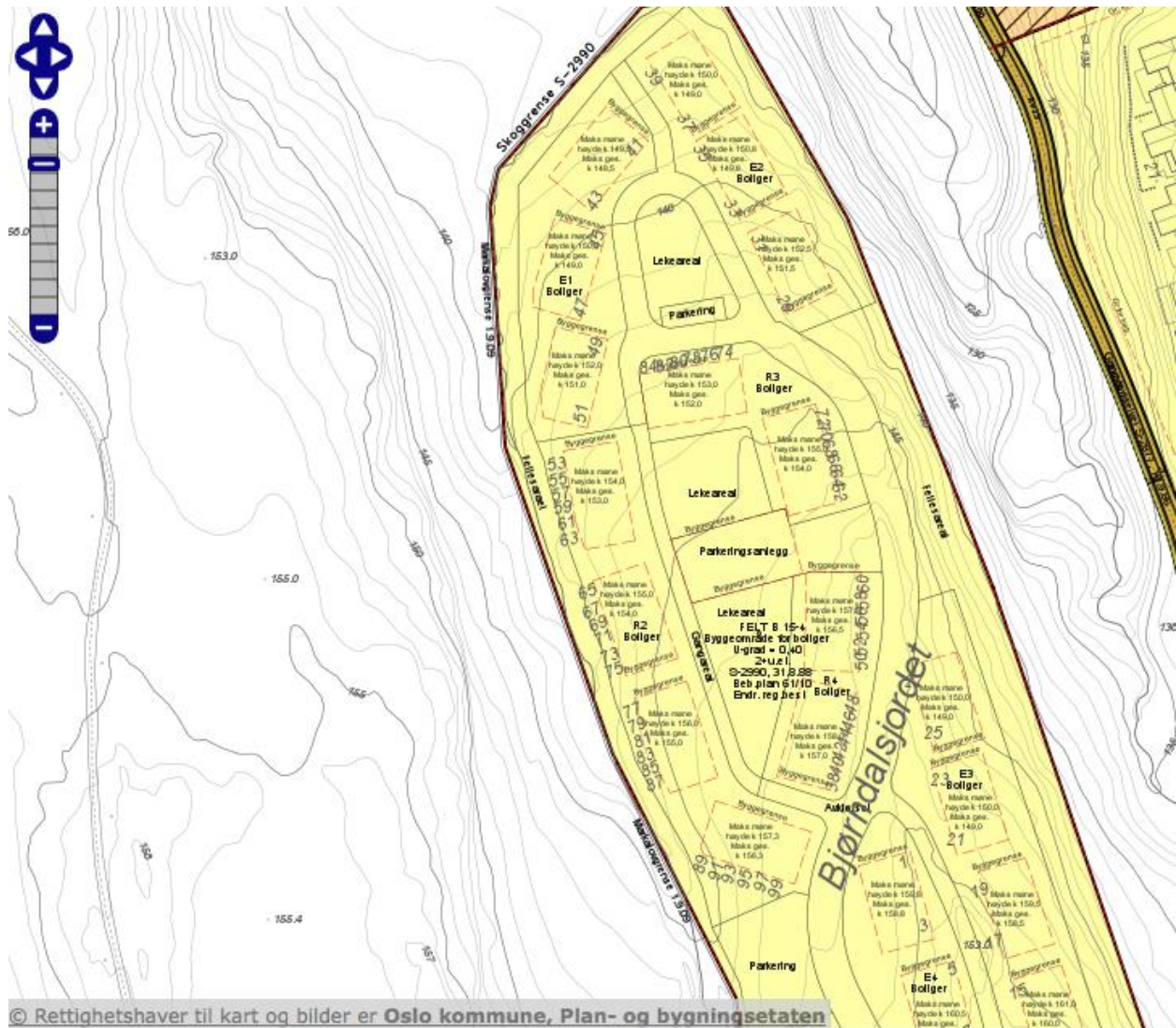
⁸ <http://www.selvaagbolig.no/boligprosjekter/Solsiden/Om-prosjektet/>

3. Solsiden Bjørndal



Selvaag Bolig	Søndre Nordstrand	S-2990	30	Felt E4 igansettelsestillatelse
Utvikler	Bydel	Reguleringsplan	Antall boenheter trukket	Status i dag (30.3.2014)

Figur 10: Bilde viser utsnitt av Selvaags utviklingstomt og nærområdet rundt eiendommen.



Figur 11: Reguleringskart for Selvaags utviklingstomt (Oslo kommune 5).

4.2.4 NCC Bolig AS, boligprosjekt på "Nye Lilleborg"

Reguleringsplan S-3727 vedtatt i 1999, og hvor felt A6 i reguleringsplanen ble regulert til byggeområde for bolig, kontor, forretning, bevertning til bebyggelse og anlegg annet uteoppholdsareal. Felt A6 ble adressert Ivan Bjørndals gate 19-21, hvor NCC Bolig AS søkte om få å bygge seks rekkehus. Databasen Eiendomsverdi AS registrerte byggeprosjekt «Nye Lilleborg» som trukket fra markedet 20.08.2009

Historien bak planområde er lang, derfor vil jeg herunder presentere historien i korte trekk.

I 2009 søkte NCC rammetillatelse for oppførelse av rekkehus med 6 boenheter på felt A6, i henhold til reguleringsplan S-3727. Men da byggesøknaden var under behandling hos kommunen kom det inn et innbyggerinitiativ fra beboere i område. Innbyggerne hadde

samlet inn en rekke underskrifter som tok sikte for at byggefelt A6 skulle bevares som et uteoppholdsareal. Byutviklingskomiteen responderte på interessekonflikten ved å be byrådet om å legge frem et bygge- og deleforbud. Byutviklingskomiteen vedtok dermed med hjemmel i plan- og bygningsloven § 13-3 1-ledd midlertidig forbud mot tiltak, etter pbl. § 1-6 for eiendommen Ivan Bjørndals gate 19-21. Jeg har videre under valgt å presentere saken nærmere.

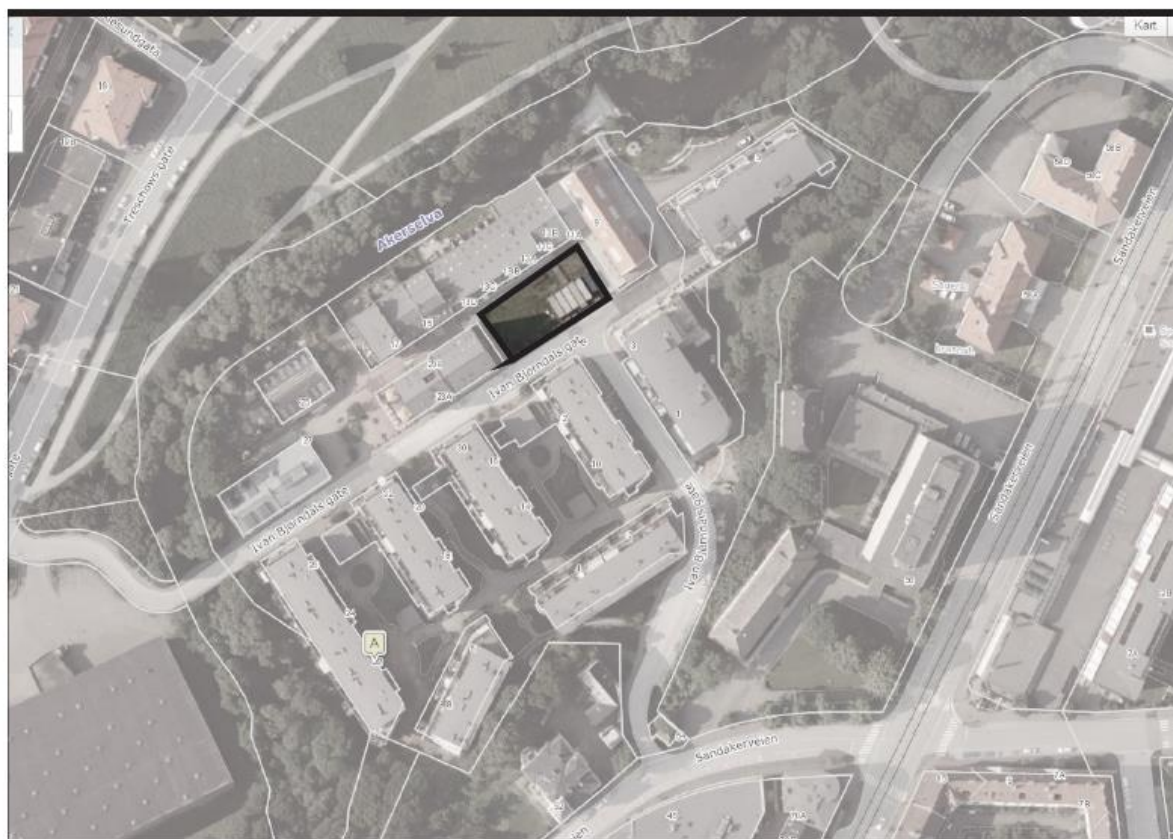
Kommunen vs. NCC Bolig AS

Plan- og bygningsetaten på vegne av Oslo kommune tok så initiativ til å få omregulere felt A6 til grøntområde, slik at område kunne brukes som uteoppholdsareal for Lilleborgs beboere. Kommunen argumenterte for omregulering ved å vise til at området rundt felt A6 allerede var høyt utnyttet, med få grønne lunger. Videre, hevdet kommunen at også en omregulering ikke ville innebære en realitetsendring i eksisterende forhold på stedet, og ville dersom omregulering, være i tråd med politiske prioriteringer som blant annet ville være å sikre områdets bokvalitet.

Advokatfirmaet Torkildsen, Tennøe & Co som representert NCC Bolig AS i denne saken mente at en omregulering av området ikke ville være forsvarlig, og at arealet burde bli utnyttet slik som den opprinnelig var vedtatte i reguleringen fra 1999. Videre hevdet utbygger at behovet for uteoppholdsareal ikke var gyldig grunn for å omregulere området. Kommunen bestemte så at byggefelt A6 i reguleringsplanen skulle omreguleres fra boligområde til grøntområdet. Følgelig vil det derfor ikke være mulig å søke om å bygge boliger på området. Utbygger varslet deretter et erstatningskrav på 15 millioner kroner for tap som følge av manglede mulighet for utbygging etter dagens reguleringsplan (Oslo kommune 7).

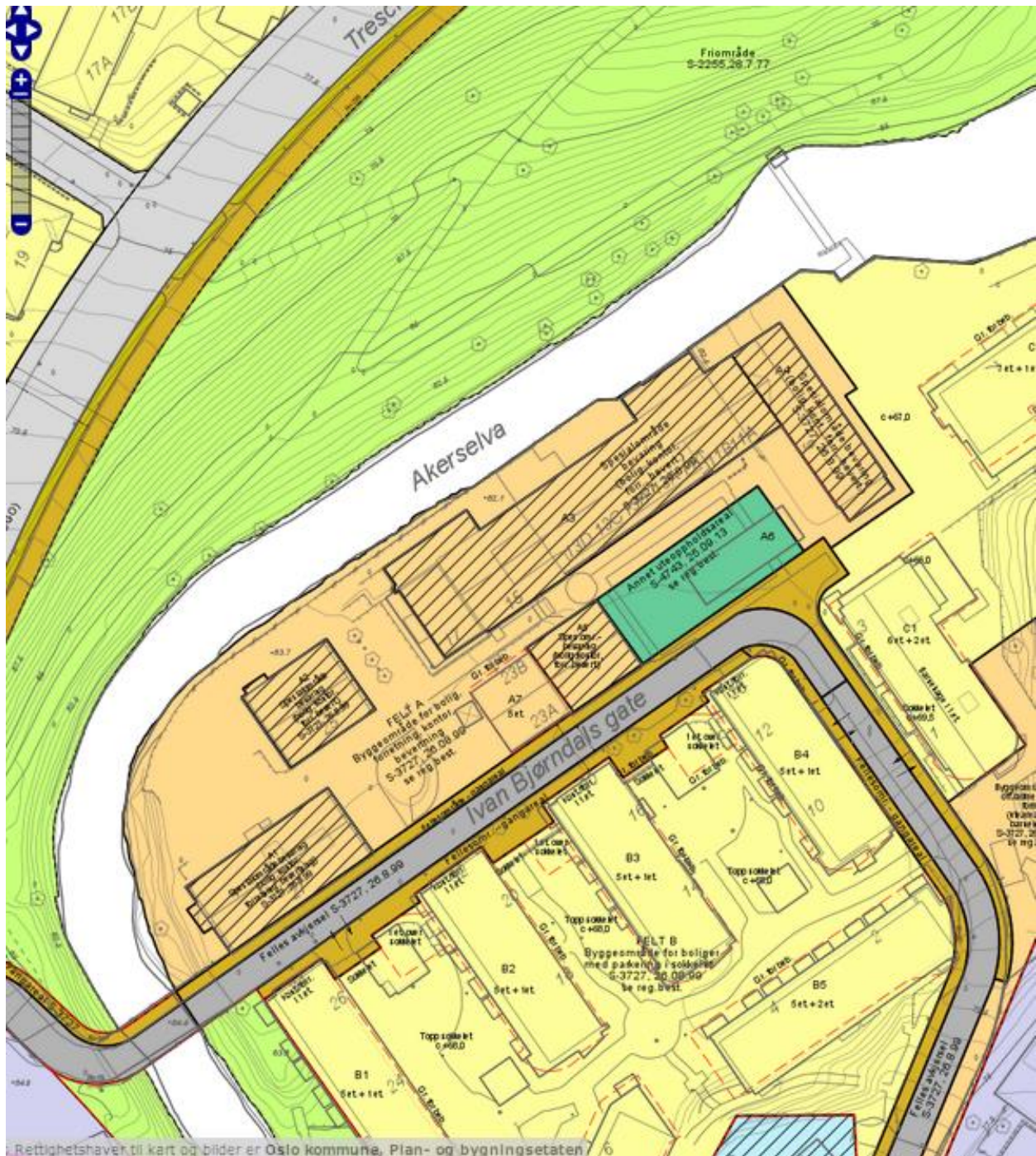
I intervju med informant E ble det bekreftet at boligprosjektet var blitt trukket fra markedet, men presiserte at dette ikke var utbyggers valg. I følge informant E hindret kommunen utbygger å gjennomføre prosjektet som de hadde planlagt. Han tilføyer at dersom prosjektet hadde fått rammetillatelsen de søkte om, ville prosjektet vært gjennomført i løpet av 2010/2011.

4. Nye Lilleborg



NCC Bolig	Sagene	S-3727	6	Omregulert område
Utvikler	Bydel	Reguleringsplan	Antall boenheter trukket	Status i dag (30.3.2014)

Figur 12: Bilde viser utsnitt av NCC Bolig AS utviklingstomt, og nærområdet rundt eiendommen.



Figur 13: Reguleringskart over området rundt «Nye Lilleborg», felt A6 viser at området i dag er regulert til «annet uteoppholdsareal» (Oslo Kommune 6).

4.2.5 Neptunes Properties boligprosjekt i Geitmyrsveien 33 C

Reguleringsplan S-4613 ble vedtatt av Oslo kommune november 2011 til boligformål, hvor byggeprosjekt "Geitmyrsveien 33D" i dag planlegges. Byggeprosjekt består av en boligblokk med 24 leiligheter, og utvikles av Neptune Properties. Prosjektets tilhørende adresse har lenge vært Geitmyrsveien 33 C, men er nå omadressert til Geitmyrsveien 33 D.

Oslo kommune beskriver planområdet hvor byggeprosjektet finner sted inngår i bydel St. Hanshaugen; "Geitmyrsveien omkranser St. Hanshaugen park og bebyggelse langs veien er en blandet karakter, både når det gjelder tidsepoker, størrelser og stil. Bebyggelsen har forskjellig avstand fra veien, og som skaper mange ulike rolige relasjoner mellom vei/gate og bebyggelse. Mye av områdets verdi kan knyttes til den korte avstanden til parken, og fra eiendommen er det også kort avstand til Ullevålsveien hvor det eksisterer servicetilbud som butikker, restauranter og kafeer. Eiendommer ligger også med relativt kort avstand til hovedstadens sentrum og her bra offentlig kommunikasjon" (Oslo kommune 7, 2014).

I følge salgsprospektet⁹ for Geitmyrsveien ligger prosjektet, som nevnt midt i bydelen St. Hanshaugen, med kort vei til Bislet, Karl Johan, Aker brygge, Grünerløkka og Bogstadveien. "Området kan friste med idylliske og frodige St. Hanshaugen park, koselige kafeer, restauranter og nisjebutikker."

Nærmeste nabo ligger nord for byggeprosjektet, en klassisk villa og en nyere blokk. Mot syd, på en høy kulle ligger det en klassisk villa med høy kjeller, mot øst er det oppført en nylig lang blokk og vest for prosjektet, på andre siden av veien ligger St. Hanshaugens grønne arealer.

Når utbygger søkte om rammetillatelsen for byggeprosjektet ble det blitt stilt krav om opparbeidelse av fortau fra Colletsgate og frem til eiendommen. Dette kravet viste seg å komme i konflikt med reguleringsbestemmelser angående noen kastanjetrær som er blitt vernet, og derfor ønsket bevart. Neptune Properties søkte derfor om dispensasjon for å kunne felle kastanjetrærne. I følge informant D er utvikler avhengig denne dispensasjonen for å få rammetillatelse. Oppførelse av fortauet ville også berøre naboeiendommen, Collettes gate 48, hvor det også står oppført et gammelt kastanjetre. Ved behandling av denne saken anbefalte Bymiljøetaten å felle trærne, med forbud at det ble etablert nye trær langs fortaus linje lags byggeprosjekt. Plan- og bygningsetaten gjordet også egne befaringer,

⁹ <http://www.neptuneproperties.no/prosjekter/for-salg/geitmyrsveien33>

men avviste forslaget om å felle kastanjetrærne over en periode. Etter plan- og bygningsetatens vurderinger ble naturmangfoldloven (nml) § 7 trukket inn, som fastslo at prinsippene i §§ 8-12 skulle legges til grunn som retningslinjer når saken skulle behandles av offentlig myndighet.

I intervjuet beskriver informant E de nevnte kastanjetrærne som råteskadet, og opplyser at disse trærne vil vanskeliggjøre byggingen av utbyggers boligblokk. Gjennom saksinnsyn fant jeg senere informasjon om saken, og hvor konklusjonen rundt tvisten kom med følgende konklusjon: Byggeprosjektet tildeles rammetillatelse dersom tiltaket ivaretar vekstvilkår for trær, og eksisterende trær på naboeiendommen bevares (Oslo kommune, 9, 2014). Med dette har altså byggeprosjekt i dag rammetillatelse. Videre forteller informant E at byggeprosjektet ble lagt ut for salg i august 2013, og november samme år ble det trukket fra markedet. Prosjektet ble trukket fra markedet grunnet for dårlig salg, hvor også et generelt dårlig boligmarked for nybygg ble nevnt. I løpet av den 4 måneders perioden var det kun 6 av 24 leiligheter som hadde blitt forhåndsolgt. Informant tilførte at flere av salgene var til spekulanter, hvor deres behov var snarere et økonomisk behov for å plassere kapital enn ett fysisk behov for bo. Det som kunne antas som reelle salg ble derfor begrenset til kun ett. Før byggeprosjektet ble trukket lanserte Neptune store og åpne leiligheter med få rom. Senere ble det satt i gang flere grep for å bedre situasjonen etter at prosjektet ble trukket. Neptune endret planløsningen i flere leiligheter. Leilighetene ble blant annet forandret fra leiligheter med 2 soverom til 3 soverom. Av de grunner ble det også tegnet inn 8 ekstra bad. Enkelte kjøkken ble også utvidet. Ettersom flere av leilighetene ble tilført flere rom, ble også kravet om flere parkeringsplasser endret. Utgangspunktet var 14, men kravet økte til 17 parkeringsplasser. Følgelig medførte kravet større kostnader for utbygger, men informant hevder også at det kan resultere i større inntekter for utvikler. I forhold til pris, reduserte utbygger prisene på leilighetene med 13,1 % . Takterrassen ble også endret – fra vesentlig åpen til mer lukket og privat. De lagde derfor flere sittegrupper med skillevegger på den 300 kvm store takterrassen. Totalt kostet endringene utbygger 1,4 millioner.

Videre forteller informant E at prosjektet ble ikke lagt ut på anbud eller vurdert å videreselges. Han opplyser om at utbygger fra tid til annen får tilbud på prosjekter som ikke er lagt ut. Av de grunner kan det da vurderes å videreselge et byggeprosjekt. Informanten

forteller at det ikke var noe strategi å trekke prosjektet, gjøre ulike planmessige justeringer og så relansere prosjektet. Informant utelukket derimot at dette kunne være en strategi, men tilførte at det var mer brukt i forbindelse med private salg. I forhold til troen på markedet på St. Hanshaugen var det ikke endret, men informant fortalte at de fikk en realitetsorientering i forhold til hva kundene ville ha. Med dette tilførte informant at trender om hvilken parkett kunder ønsker kan også være avgjøre ved et fremtidig salg av nybygg.

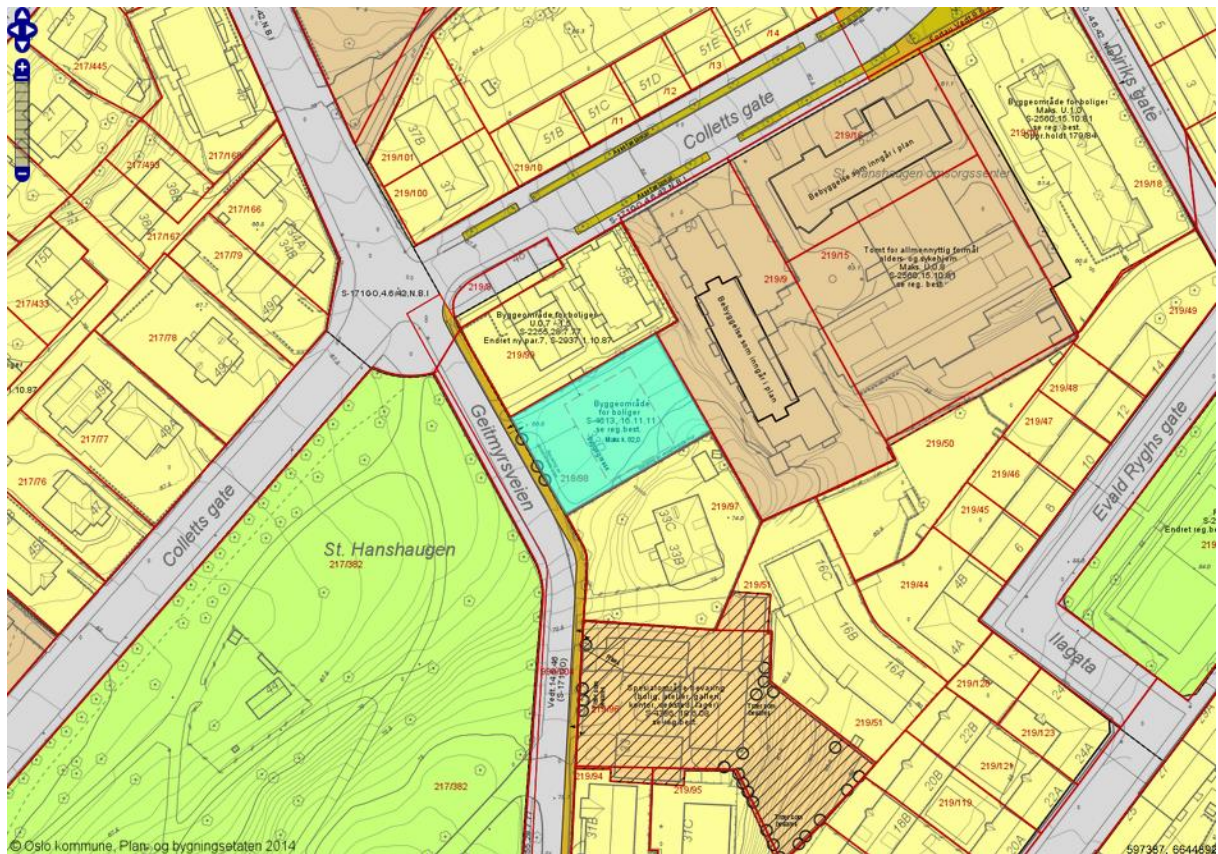
I dag er 18 av 24 leiligheter solgt på Geitmyrsveien 33D, og utviklerne har lagt inn en revidert søknad om rammetillatelse. Grunnet kravet til flere parkeringsplasser, måtte utbygger søke om dispensasjon. Informanten forteller at byggestart er opp til totalentreprenør, PEAB. Utbygger forhandlet kontrakt med PEAB før de la ut prosjektet for salg, og har nå hva informant referer til "kald opsjon" på dette. Med «kald opsjon» menes at utbygger har en mulighet, eller opsjon til å benytte seg av totalentreprenørs tjenester. Videre forteller informanten at forhåndssalget er nå tilfredsstillende, og PEAB jobber med å kontrahere underentreprenører. I tillegg venter de på at alle tillatelser skal komme i orden. Betingelsen for at prosjektet skal få igangsettingstillatelse er at utbygger opparbeider et fortau som trekker seg ut fra deres tomt. Dette inngår altså som en rekkefølge bestemmelse, utbygger er pålagt av kommunen.

5. Geitmyrsveien 33D



Neptune Properties	St. Haugen	S-4613	27	Påventer revidert rammetillatelse
Utvikler	Bydel	Reguleringsplan	Antall boenheter trukket	Status i dag (30.3.2014)

Figur 14: Kartet viser utsnitt av Neptunes Properties utviklingstomten, og bebyggelsen rundt området.



Figur 15: Reguleringskart. Geitmyrsveien 33 C, er det grønne område (Oslo kommune 8).

4.3 Oppsummering av resultater

Jeg vil herunder presentere resultatene undersøkelsens har gitt. Jeg har valgt å kategorisere resultatene etter ulike temaer, og tilsammen er resultatene delt opp i åtte forskjellige tema; årsak, forhåndssalg, ønske om videresalg, planløsninger, prisjusteringer, strategi, troen på markedet og konsekvenser. Tabell 2 under viser en oppsummering av resultatene.

Bolig-prosjekt	Utvikler	Årsak	Forhåndssalg før og etter trekket	Ønske om videresalg	Plan-justeringer	Prisjustering	Troen på markedet	Strategi	Konsekvenser
Løren Vest	SOLON	Marked	5/ ukjent	Nei	Ja	Redusert	Uavklart	Nei	Ingen
Ilahagene	Otium	Marked	Ukjent/60-70%	Nei	Ja	Ukjent	Bedre tro	Nei	Ingen
Solsiden Bjørndal	Selvaag	Tregt salg	6	Nei	Ja		Samme som før økt	Nei	Ingen
Nye Lilleborg	NCC	Dårlig salg	Ukjent	Nei	Ukjent	Uavklart	Uaktuelt	Nei	Stopp i utviklingsprosessen
Geitmyrsveien 33D	LNeptune	Manglende tillatelse	18 av 24	Ukjent	Ja	Redusert	Samme som før	Uaktuelt	Flere parkeringsplasser

Alle informantene som stilte opp i denne undersøkelsen, enten via e-post eller i et møte, svarte på hvorfor deres byggeprosjekt ble trukket fra markedet. Selv om det er blitt forklart tidligere, vil jeg avklare en gang til hva det vil si at et byggeprosjekt er *trukket fra markedet*. Det vil her si at et boligprosjekt (nybygg) som er under utvikling ikke lenger ligger ute for salg. Boligene har vært markedsført, og tilgjengelig for salg. På et senere tidspunkt har utvikler trukket tilbake boligprosjektet. Dette vil si at, produktet eller boenhetene ikke lenger er tilgjengelig for salg. Hovedhensikten med denne oppgaven var å undersøke hvorfor eiendomsutviklere trekker byggeprosjektene sine fra markedet. Hva er hovedgrunnen? Kan det eksisterer et marked for disse prosjektene som er trukket? Videre selges prosjektene? Hva gjør utbyggere i slike situasjoner?

4.3.1 Årsak

Denne undersøkelsen viser at fire av fem byggeprosjekter ble trukket grunnet «markedet», «tregt salg» og et «dårlig boligmarked» samt at utbygger ønsket diverse markedstilpasninger. Boligmarkedet er i dag styrt etter tilbud og etterspørsel, og i denne undersøkelsen viste det seg at etterspørselen etter utbyggers produkt ikke svarte til selgers forventninger. Potensielle kjøpere viste ikke interesse for deres byggeprosjekt, og dette viste

seg ved at det var få mennesker på visning, og at utbyggere forhåndsølt få boenheter da byggeprosjektet ble lansert første gang.

I følge informant C var følgende forklaring hvorfor byggeprosjekt "Solsiden Bjørndal" ble trukket fra markedet:

«Det ble trukket på grunn av veldig tregt salg. Vi var usikre på hvorfor salget gikk så tregt, så derfor bestemte oss for å trekke det fra markedet etter å hatt byggeprosjektet ute et par måneder uten noe særlig salg.»

"Nye Lilleborg" er det eneste byggeprosjektet som viser til en helt annen grunn enn de andre byggeprosjektene. I følge informant D var det kommunen som satt en stopper for gjennomføringen av utbyggers byggeprosjekt.

4.3.2 Forhåndssalg

Jeg spurte informantene hvor stort utbyggenes forhåndssalg hadde vært før byggeprosjektet ble trukket fra markedet, og etter prosjektet ble relansert. Tabellen over viser at utbyggerne hadde et minimalt forhåndssalg før byggeprosjektene ble trukket. Etter en relansering av byggeprosjektet kunne derimot utbyggerne vise til et betraktelig bedre forhåndssalg.

4.3.3 Ønske om videresalg

Utgangspunktet for denne undersøkelsen var å undersøke årsaken bak et trukket byggeprosjekt, videre ville jeg også undersøke om årsaken var knyttet til at utbyggere videresølte byggeprosjektene sine, eksempelvis til andre utbyggere.

Byggeprosjektene "Løren Vest", "Ilahagene Kingos gate 22", "Solsiden Bjørndal" og "Geitmyrsveien 33D", ble ikke vurdert for videresalg, og det var heller ikke noe ønske om å videreselge byggeprosjektene. Dette begrunnet informantene med at de selv ønsket å gjennomføre egne byggeprosjekter, likevel utelukket ikke informantene at det kunne være en mulighet å videreselge byggeprosjektet.

4.3.4 Planløsninger

Da forhåndssalget ikke svarte til utbyggernes forventninger og byggeprosjektet ble trukket fra markedet, spurte jeg hvilke endringer utbygger hadde gjort før byggeprosjektet ble relansert.

Byggeprosjekt "Løren Vest" endret hele presentasjonen av prosjektet. Blant annet endret utbygger prosjektnavnet fra "Sinsenveien 41" til "Løren Vest". Dette gjennomførte utbygger i løpet av en uke, ettersom byggeprosjektet bare var "borte" fra markedet i en uke, før det ble relansert.

"Ilahagene Kingos gate 22" endrede planløsninger var etter informant B's forklaring markedstilpasninger. Utbygger endret blant annet gulvbelegg og kjøkkenløsninger, hvor dette ble utført etter meglers kommentarer. "Solsiden Bjørndal" endret eneboliger som var over to trinn til tre trinn. Geitmyrsveien 33D byggeprosjekt endret planløsningene i flere leiligheter etter at markedet i første omgang ikke responderte på utbyggers produkt. Informant E kom med følgende forklaring på dette:

"Det vi prøvde på i første omgang var store, åpne leiligheter. Grep vi gjordet for å endre dette – fra et dødt marked, til et marked som gikk som en kule, var å tilføre flere rom. Det er stort sett hele hovedgrepet. Vi gikk fra 2 soverom til 3 soverom. Planløsningen ble altså endret. Ikke fasader. Også leiligheter med et rom ble endret til to roms."

I forhold til endringer på prosjektet kunne informant E også fortelle at de byttet megler, som hadde en annen vinkling og ide rundt hvordan de kunne selge bedre. Takterrassen ble også endret, hvor det ble lagt opp til flere private sittegrupper. Øverste leilighet, fikk også et privat rom på terrassen, noe det ikke var lagt opp til tidligere.

4.3.5 Prisjusteringer

Byggeprosjekt "Løren Vest" prisjusterte leilighetene nedover. Dette gjort utbygger fordi de så at de lå høyere i pris enn konkurrerende byggeprosjekter i området, og fordi området de solgte i var mer prissensitivt enn de først hadde antatt.

”Solsiden, Bjørndal” relanserte byggeprosjektet med en prisjustering oppover på eneboligene, mens rekkehusene beholdt samme prisklasse byggeprosjektet som første gang byggeprosjektet ble presentert for markedet.

Også byggeprosjektet ”Geitmyrsveien 33D” ble lagt ut for salg igjen med reduserte priser og utbygger reduserte salgsprisen på leilighetene med 13,1 %.

4.3.6 Konsekvenser

Ettersom flere av byggeprosjektene ble planmessig justert, spurte jeg utbyggerne om hvilke konsekvenser dette medførte. Utbygger Neptune Properties var eneste utbyggeren som kunne svare på dette. Ettersom utbygger tilførte flere av leilighetene flere rom, økte kravet om antall garasjeplasser. Kravet var opprinnelig 13, men som følge av endrede planløsning økte også kravet til 17 parkeringsplasser. Utbygger ble dermed nødt å søke om dispensasjon for å få bygge flere parkeringsplasser. I tillegg tilførte informant D at de planmessige justeringene kostet utbygger 1,4 millioner kroner.

4.3.7 Troen på markedet

Ettersom de fleste utbyggerne kunne vise til bedre forhåndssalg når prosjektet ble lagt ut for salg igjen, spurte jeg dem om de hadde mer troen på markedet etter ny lansering.

Informant B fortalte at de startet salget igjen, både fordi de og megler hadde mer troen på markedet og prosjektet denne gang. Informant C svarte at de egentlig ikke trodde det var noe galt med markedet da det ble lagt ut for salg første gang, og fortalte at da utbygger fikk ikke forhåndsolgt boligprosjektet, valgte utbygger internt i selskapet å bruke ressursene på andre prosjekter. I tillegg tilførte informant C at byggeprosjektet i Søndre Nordstrand ikke er et særlig attraktivt prosjekt, ettersom område hvor prosjektet utvikles er et tungt marked å selge i.

Informant E fortalte at de hadde samme troen på markedet, men at de hadde, med informants ord fått en realitetsorientering i forhold til hva kunden ville ha.

4.3.8 Strategi eller nødvendighet

Det har vist seg alle byggeprosjektene som har blitt trukket fra markedet, har vært eller er nå igjen tilgjengelig for salg. I den forbindelse lurte jeg på om det var en strategi å trekke

boligprosjektet, for så å relansere prosjektet. I følge informant E var ikke dette deres strategi, men mente at dette kunne være en brukt strategi. Informant C sa at det ikke var så mye strategi med å trekke prosjektet. Informant argumenterte for at hvis ikke utbyggeren får 60 % forhåndssalg innen den fristen de har satt seg, medfører dette at utbyggere ikke oppfyller de krav som banken setter før de tildeler utbygger byggelån, og at bankene krever opp til 60 % forhåndssalg. Informanten kom med denne forklaringen:

”Å trekke prosjektet er ikke så mye strategi. Hvis vi ikke får 60 % forhåndsolgt, og det så vi at vi ikke klarte innen for den fristen vi selv var nødt å sette i kontrakten. Så vi ville tapt mer, enn å trekke det også sette det ut for salg på nytt igjen. Så hvis du ser at det ikke går noen vei, sånn som dette prosjektet med tilfellet der bare en enhet ble forhåndsolgt på fire – fem måneder klarete vi ikke 60 % forhåndssalg. Banken krever 60 % for finansiering.”

De andre informantene ble ikke spurt om dette, ettersom dette var noe jeg valgte å spørre om etter at informant A fortalte at de valgte å relansere prosjektet fra ”Sinsenveien 41” til ”Løren Vest”. Jeg antok at det var en strategi å trekke prosjektet for å justere planløsninger, markedsføre det annerledes og deretter presentere prosjektet på nytt for markedet.

5. Diskusjon av funn

I denne delen av oppgaven, vil jeg diskutere funnene opp mot problemstillingene mine. Som presentert innledningsvis i oppgaven, har jeg tatt utgangspunkt i databasen Eiendomsverdi AS, som kunne fortelle meg at 34 byggeprosjekter (Eiendomsverdi, 2014) har i løpet av de siste årene blitt trukket fra boligmarkedet i Oslo kommune. De fleste byggeprosjektene var registrert med ukjent utbygger, og det har vært vanskelig å finne personer som har vært villige til å stille opp som informanter.

Jeg tenkte da at dette kanskje kunne ha sammenheng med at utbyggere ikke ville dele denne type informasjon? Senere i arbeidet med denne oppgaven opplevde jeg også at utbyggere forandret svar underveis når intervjuene ble utført. I følge Thagaard (s. 56, 2009) kan kvalitative undersøkelser ofte omhandle personlige og til dels nærgående temaer, og det kan være vanskelig å finne personer som er villig å stille opp som informanter. Dette var følgelig mine antakelser da jeg opplevde at var få som var villig til å stille opp som informanter.

Angrepsvinkelen ble derfor å sikre det utvalget som var tilgjengelig, og personer som stilte opp. Denne fremgangsmåten kan sammenlignes med det som Thagaard referer til som *tilgjengelighetsutvalg* (Thagaard, s. 56) Derfra har jeg forsøkt å finne forklaringer hvorfor disse byggeprosjektene ble trukket fra markedet, og hva som har hendte med dem etterpå. Hvilken forklarende årsak som ligger bak et trukket prosjekt? Kan mine resultater antyde noe om det eksisterer et marked for byggeklare boligprosjekt? Hvilke handlinger gjør utbygger i slike situasjoner?

Hvorfor trekker eiendomsutviklere byggeprosjektene sine fra markedet?

Mine resultater viser at fire av fem utbyggere valgte å trekke boligprosjektene sine på grunn av "markedet". I denne oppgaven viser "markedet" til boligmarkedet. Etter at prosjektene ble trukket har de fleste gjort små planjusteringer, og relansert byggeprosjektet. Videre har utbyggerne ikke valgt å videreselge boligprosjektene, og i noen tilfeller har utbygger relansert prosjektet med reduserte priser, bortsett fra et tilfelle hvor boligprosjektet ble relansert til høyere pris.

Byggeprosjektet "Nye Lilleborg" viser til en annen grunn til trekking enn de andre fire byggeprosjektene. Den vesentlige årsaken hvorfor dette boligprosjekt ble trukket fra markedet kan sies å være politiske beslutninger. Kort gjenfortalt startet det med et innbyggerinitiativ fra beboerne i området. Innbyggerne i området stilte krav om å bevare området til uteoppholdsareal, hvor utbygger hadde planer om å bygge seks rekkehus. På dette tidspunktet behandlet kommunen byggeprosjektets søknad. Byutviklingskomiteen i Sagene responderte på innbyggerinitiativet og vedtok med hjemmel i plan- og bygningsloven § 13-3 1-ledd midlertidig forbud mot byggetiltaket med hensikt om å få planområdet omregulert. Altså var det folkevalgte organer (Byutviklingskomiteen) som tok over interessekonflikten som oppstod mellom utbyggerne og innbyggerne i området. Dette kan betegnes som politisk risiko, og må forstås som en risiko utbyggere kan oppleve som følge av den beslutningsmyndigheten folkevalgte organer har (Kristoffersen & Røsnes, 2010).

Hvilke virkninger har et midlertidig byggeforbud? Det er slik at selv om det på søknadstidspunktet ikke er hjemmel for å avslå en søknad, kan kommunen skaffe hjemmel til avslag ved å nedlegge midlertidig forbud mot tiltak i påvente av ny planlegging. Et forbud

kan varer opp til 4 år, jf. pbl. § 13-2. Det gir dermed kommunen og eventuelt statlig planmyndighet tid til å revidere eksisterende planer eller vedta nye, uten at det gis tillatelse til tiltak som kan vanskeliggjøre planarbeidet. Dette er derfor kommunen et lovfestet verktøy de kan bruke i tilfeller der de er i tvil. For NCC ble konsekvensen at deres planer ble lagt lokk på. Det er tidligere slik at en vedtatt regulering gir utbygger utbyggingsrettigheter, men risikoen er likevel at selv om utbygger har disse rettighetene, er det ikke med si alle tilfeller at disse rettighetene får gjennomslag. Som er tilfelle i dette byggeprosjektet.

Jeg ønsket å undersøke området selv, for å skape mine egne refleksjoner hvorfor kommunen ønsket å omregulere området. Det første som slo meg var at området ikke var stort, og området rundt var rimelig fortettet. Bokkvalitet er en av faktorene kommunene vurderer når utbygger søker byggetillatelse. Hva er det som forutsetter bokkvalitet? Kan det påstås at utbygger og kommunen hadde ulik forståelse av hva som gir boligutvikling bokkvalitet? Dette var for meg grublende spørsmål da jeg var på befaring på område. I følge Barlindhaug er det et par forutsetninger som må oppfylles for å få til boligutvikling med bokkvalitet.

”Forutsetninger for å få til boligutvikling med en bokkvalitet som svarer på og bygger opp den områdekvaliteten byggeprosjektet befinner seg i, er å utvikle en forståelse for de romlige strukturenes egenskaper og potensial for kvaliteten. Uten en slik forståelse blir boligutviklingen kun et byggeri, som i en snever evaluering kan konkluderes med å tilby tilfredsstillende bolig og bokkvalitet, men som utover det ikke bidrar til å skape verken område kvalitet eller bokkvalitet for senere byutvikling.” (Barlindhaug, mfl., s.15, 2012).

Ut fra hva Barlindhaug skriver om bokkvalitet, tenker jeg at bokkvaliteten rundt og i område har blitt vurdert forskjellig av utbygger og kommunen. Jeg antar NCC og kommunen har hatt forskjellige mål, hvor utbygger bygger boliger for å tjene penger, mens kommunen har mer et overordnet mål, blant annet å utvikle en by som er bra å bo i. Dette vil jeg også påstå at kommunen sikret ved gjennom lovfestede virkemidler diskutert over sikret området bokkvalitet ved å legge lokk på NCC Bolig AS byggeplaner.

Eksisterer det et marked for byggeprosjekter som er trukket fra markedet?

Som jeg innledningsvis skrev i oppgaven, ønsket jeg å undersøke om utbyggerne som hadde trukket boligprosjektene sine fra markedet var blitt videresolgt. Eksempelvis kan et

byggeklart prosjekt med igangsettelse sees på som en opsjon til å bygge. I så fall, kan det eksistert et marked for disse byggeprosjektene? Hva er det da som egentlig gjør en slik opsjon attraktiv for en potensiell kjøper?

Bak ethvert byggeprosjekt må det foreligge en reguleringsplan. Reguleringsplanen er juridisk bindende i betydning av at de hjemler utbyggingsrettigheter, og blir slik å forstå en forutsetning for all eiendomsutvikling. Før en reguleringsplan blir vedtatt har som regel utbygger vært igjennom en reguleringsprosess. Denne prosessen starter med at utbygger presenterer sitt boligprosjekt til planmyndighetene i kommunen, og som deretter blir vurdert av kommunen. Kommunen vil vurdere forslaget opp mot konsekvenser av tiltaket, og vil ta hensyn til naboer, området og fremtidig byutvikling mfl. Utbyggers forslag vil også bli fremlagt for offentlig høring, som tilsier at forslaget til regulering blir offentliggjort, hvor naboer, eller andre interessenter har rett til å uttale seg før en vedtatt reguleringen. Etter dette vil utbygger videre forhandle med planmyndighetene i kommunen om en fordeling av forpliktelser og kostnader ved gjennomføring av en reguleringsplan. Barlindhaug og Nordahl (2011) kan vise til hel 11 forhold som er knyttet til betingelser for bygging av boliger, og som regel bekostes av utbygger. Noen av disse er kostnader knyttet til planlegging ved detaljregulering, infrastruktur, arkeologiske undersøkelser, sosial infrastruktur mfl. I forbindelse med regulering, er reguleringsrisiko et begrep som tidligere er beskrevet. Det knytter seg til usikkerhet omkring innholdet i den endelige reguleringsplanen. Rammer for hvordan byggeprosjekter kan utformes, er eksempler som er avgjørende for utbyggers fremtidige salgsinntekter. Det er derfor rimelig å anta at utbyggere vil forhandle med kommunen om omkring de ulike rammene, som eksempelvis kan være byggelinjer, høyder osv. Jeg mener også at det er rimelig å anta at utbyggers forhandlingsevner og kunnskaper om eiendomsutvikling, og reguleringsforhold kan påvirke et reguleringsutfall. Kan det påstås at egenskapene utbyggere har og praktiserer i en reguleringsprosess er attraktive for en potensiell kjøper, og grun? Det kan trolig være aktuelt, dersom en forutsetter at kjøper ikke innehar disse egenskapene, eller ikke ønsker å bruke tid på en reguleringsprosess. Imidlertid kan det påstås at det er tomtens byggepotensial som hovedsakelig vil være av interesse i forbindelse med kjøp.

På den andre siden, hvorfor kan det være aktuelt for utbygger å selge en opsjon på et byggeklart boligprosjekt? Det kan være tenkelig at utvikler ikke har tilstrekkelige forutsetninger for å tilfredsstille ulike bestemmelser som er satt i reguleringsvedtaket. Eksempelvis kan rekkefølgekrav være en kostbar affære for utvikler. Et annet spørsmål kan være; Er byggeprosjektet i praksis irreversibelt? Å vite når et prosjekt i praksis er irreversibelt for utbygger kan ha stor betydning for utbyggers økonomi. Utbygger som velger å gå i gang med boligutvikling vil erfare at det kan ta lang tid før investert kapital og ressurser gir avkastning. Det betyr at i de fleste tilfeller at prosessen over tid vil blant annet generere irreversible kostnader. I følge Røsnes og Kristoffersen (2009) er det desto viktigere at utbygger fortsetter boligutviklingen, ettersom det er nedlagt betydelige ressurser i forprosjekter og planavklaringer. På en annen side, dersom utbygger beslutter å selge produktet videre må han fortsatt forholde seg til irreversible kostnader. Det vil da være rimelig å anta at utbygger selger opsjonen dersom han tror vil gi han en større avkastning enn å fortsette boligutviklingen selv.

Problemet med opsjoner av denne typen i boligutvikling (i motsetning til f. eks gull) er at selger (utvikler) vil ha større kjennskap til verdien av byggeprosjektet enn en potensiell bygger. Snarer blir også problemet at verdien til boligprosjektet ikke direkte vil være observerbart. En kan derfor få en situasjon hvor prisen selger ønsker å selge for er en pris ikke kjøper ønsker å kjøpe (Akerlof, 1970).

Jeg spurte utbyggerne om videresalg var noe de hadde vurdert. Informantene svarte at dette ikke var vurdert. Dette begrunnet de med at de selv ønsket å realisere byggeprosjektet. Resultatene mine, har altså ikke bekreftet mine antakelser om et eventuelt videresalg. Jeg vil imidlertid si at dette ikke utelukker mulighetene for at det kan eksistere et marked for opsjon på byggeklare prosjekter med igangsettingstillatelse. Det mine resultater derimot viser er at dette ikke er tilfelle for prosjekter som har vært lagt ut for salg og så trukket.

Troen på markedet?

Som nevnt valgte fire av fem utbyggere selv å trekke boligprosjektene sine fra markedet. Årsaken har blitt begrunnet av utbyggerne; "dårlig boligmarked" eller "tregt forhåndssalg".

Hva ligger egentlig i hva utviklerne i bransjen referer til som "dårlig boligmarked" eller "tregt forhåndssalg"? Kort kan en si at boligmarkedet reguleres av tilbud og etterspørsel. Ser man boligkjøpers etterspørsel sammen med kjøpers betalingsvillighet, er det et par faktorer som påvirker kjøper betalingsvillighet. Kjøpers behov, preferanser og ønsker vil som regel avgjøre beslutninger om kjøp av bolig. Naturligvis er betalingsevne, og bokostnader noe kjøper også må ta hensyn til. Dersom betalingsviljen til kjøper er større eller lik kostnaden ved et gode (her boenheten), kjøper boligkjøperen gode, ellers lar personen være. Dersom en ser på bolig som et kontinuerlig gode, vil personen kjøpe boligen som gir en bokostnad akkurat lik betalingsviljen for bolig. Bokostnaden vil si at å være hva det vil koste personen, og henger sammen med forventninger om rentenivå. Bokostnaden kan illustreres ved et eksempel. Dersom en person kjøper en bolig til 2 millioner kroner, og renten er 5 %, må personen betale 100 000 kroner per år (Astrup, 2012, s.41-42). Kan "et dårlig marked", herunder egentlig si at utbygger ikke har innfridd kjøpers preferanser? Å formulere og konkretisere en utviklingsidè for kommersiell boligutvikling forutsette minst tre elementer (Nordahl, 2012). Markedsanalyse som er en av disse, som tar sikte å kartlegge markedsmulighetene i område. Hvor målet er å kartlegge kjøpers preferanser. Utbygger kan ta utgangspunkt i befolkningsvekst, inntektsvekst og arbeidsledighet for å analyserer etterspørselen i et område. Likevel sier ikke disse indikatorene direkte noe om kjøpers preferanser. Hvilke preferanser har kjøpere? Det er rimelig å anta at kjøpers preferanser henger sammen med hvordan boligen er utformet, det vil si planløsninger, området rundt, tilgjengelighet til offentlig transport osv. For utbyggere kan det derfor være lønnsomt å hele tiden være i dialog med meglere. Meglere som selger boliger vil som regel observere hvilke preferanser ulike kjøpergrupper har, hva kunder etterspør, hvordan kjøper vurderer ulike tilbud i markedet, og ikke minst hva de er villig til å betale for. Jeg mener at det utbyggerne referer til "dårlig markedet" og "tregt salg" er spesielt knyttet til hva kjøper faktisk er villig til å betale for boenheten. Altså har utbyggerne her blitt "berørt" av det som tidligere er blitt definert som markedsrisiko. Markedsrisiko er nettopp at man aldri vet hva markedet er villig til å betale for ulike boligtyper, uansett hvor mye en kartlegger og estimerer en fremtidig etterspørsel.

Jeg spurte ikke informantene mine hva de mente med «dårlig boligmarked» eller «tregt salg». Likevel kommer det frem i denne undersøkelsen at utbyggerne har opplevd et dårlig

forhåndssalg, som kan påstås å skyldes lite etterspørsel i markedet, som mulige kan ha sammenheng med at kjøpere ikke fant byggeprosjektet attraktivt. I alle fall ikke attraktivt nok til å nå kjøpers betalingsvillighet. Som diskutert over, kan knyttes til markedsrisiko. Følgelig har utbyggere i slike situasjoner hvor de ikke opplever noe særlig salg, valgt å ikke la prosjektene ligge ute for salg i et lengre tidsperspektiv.

Forhåndssalg

I denne undersøkelsen, viser resultatene en klar sammenheng mellom boligprosjekter som er trukket og forhåndssalg. Flere av prosjektene som ble trukket fra markedet oppnådde ikke kravet om 60 % forhåndssalg. Hvilken betydning har et forhåndssalg for utbygger? Det er i dag et finansielt krav fra banken at utbygger må ha oppnådd et forhåndssalg på 60 % før de tildeler byggelån. Slik blir forhåndssalg en sikkerhet for banken. Forhåndssalg vil også redusere utbyggers markedsrisiko ved å sikre seg et antall bindende kontrakter før en endelig beslutning om igangsettelse kan tas. Et annet anliggende, kan sies å være at det gir utbygger mulighet til å utvikle flere kapitalkrevende prosjekter samtidig. Alternativt kan utbygger bekoste byggeprosjektet selv, forutsatt at de er kapitalsterke nok. Jeg vil tro dette er lite praktisert, grunnet at eiendomsutvikling er en langvarig prosess, og at det derfor vil være rimelig å anta at de ønsker å fordele ressurser og kapital på flere prosjekter. Av disse grunner kan det være rimelig å anta at utbygger valgte å trekke byggeprosjektet, ettersom det i første omgang ikke resulterte til et ønskelig og nødvendig forhåndssalg.

Hvilke andre grunner har en eiendomsutvikler for å trekke et prosjekt?

Planjusteringer

Det fremkommer av resultatene at utbyggere endret planløsninger og gjordet diverse markedstilpasninger etter prosjektene ble trukket fra markedet. Markedstilpasninger vil her si det samme som planjusteringer. Som eksempelvis at utbyggere tilfører en leilighet flere rom. Dette ble altså gjort da markedet i første omgang ikke responderte på prosjektet. Dette tyder trolig at en handling som å trekke boligprosjektet fra markedet er en praktisert mulighet for utbyggere å gjennomføre planmessige justeringer / markedstilpasninger.

Strategi eller nødvendighet?

Flere av prosjektene som ble undersøkt i denne undersøkelsen trakk byggeprosjektene sine fra markedet, justerte byggeprosjektene planløsninger, og la deretter prosjektene ut for salg igjen. Resultatene viser også at dette resulterte til et bedre forhåndssalg.

I følge informant D kan boliger «brenne seg» i markedet dersom de ligger for lenge ute (tilgjengelig for salg), og bekreftet at det kunne være en mulig strategi å trekke prosjekter fra markedet dersom utbygger klarer å selge disse i førsteomgang. Informant C hevdet derimot at det ikke var så mye strategi å trekke prosjektet. I følge informanten var dette knyttet til oppnådd forhåndssalg. Dersom utbyggere ikke oppnår 60 % forhåndssalg, vil ikke nå de finansielle kravene banker krever før det tildeles utbyggere byggelån. Altså tyder resultatene på at årsaken bak et trukket byggeprosjekt, også henger sammen med finansielle krav, som kan være avgjørende for å realisere et byggeprosjekt. Slik kan også årsaken bak et trukket boligprosjekt forstås som en nødvendighet.

Derimot var det underlig at utvikler SOLON EIENDOM's prosjekt "bare" var borte fra markedet i en uke, før det ble lagt ut for salg igjen. I tillegg til planjusteringer, endret utbygger prosjektnavnet fra "Sinsenveien 41" til "Løren Vest". For min del appellerer "Løren Vest" bedre, og slik jeg ser dette var en strategisk handling å trekke prosjektet for å så «rebrande» det annerledes. "Rebrande" vil her si å markedsføre.

Pris og konsekvenser handler også om strategi

I denne undersøkelsen har det vist seg at utbyggere justert leilighetsprisene nedover da prosjektet ble lagt ut for andre gang. Altså etter at prosjektet ble trukket fra markedet. Har det å trekke byggeprosjektet fra markedet vært en kamouflasje for å justere leilighetspriser? Informant A kunne fortelle at utviklers byggeprosjekt prisjusterte leilighetsprisene ned ettersom konkurrenter lå lavere i pris, og etter de opplevde at markedet (hvor utbygger selger) var mer prissensitivt enn de først hadde antatt. Jeg mener derfor at utbyggers handlinger herunder har vært en prisstrategi for å oppnå bedre salg. Ettersom salgsprisen alltid er en funksjon av både etterspørsel og tilbud, kan også konkurrerende byggeprosjekter få betydning for utbyggers salg. Kan det for eksempel ha vært tilfelle at tilbudet av nye boliger har økt betydelig i området hvor "Løren Vest" i dag planlegges? Forutsatt at flere

utbyggere som er uavhengige av hverandre konkurrerer om boligkjøperne, kan det følgelig også bety lavere priser for alle (Barlindhaug & Nordahl, 2005, s. 42).

Hvilke konsekvenser følger det av et byggeprosjekt trekkes fra markedet? Det har blitt nevnt at forhåndssalget ble betraktelig bedre, dog etter planjusteringer. For byggeprosjektene "Løren Vest", "Solsiden Bjørndal" og "Geitmyrsveien 33D" medførte dette irreversible kostnader, grunnet at første salgsprosess ble mislykket. "Geitmyrsveien 33D"s planmessige justeringer medførte også ekstra kostnader, i tillegg økte kravet om antall parkeringsplasser. Disse pålagte kravene viser til reguleringsrisiko som ofte utbyggere kan oppleve før et byggeprosjekt igangsettes. Ettersom de pålagte kravene om flere parkeringsplasser medført økte byggekostnader for utbygger i dette tilfellet.

6. Konklusjon

I denne undersøkelsen kan det konkluderes med at prosjekter som er trukket fra markedet ikke trekkes for videresalg. Dette utelukker imidlertid ikke at det finnes et marked for kjøp og salg av byggeklare prosjekter, men det ser ikke ut til at det er byggeprosjekter som har ligget ute for salg for så å bli trukket. Markedsforhold og manglende forhåndssalg er derimot viktige årsaker til at byggeprosjekter blir trukket. Det kan igjen skyldes "feil" planløsning, branding eller prising. Å trekke byggeprosjektene gir utbyggerne mulighet til å justere prosjektet når det kommer til slike feil. Planmessige utfordringer og problemer med byggetillatelse inngår også som årsaker, men synes å være mindre gjeldende i denne undersøkelsen.

Litteraturliste

Litteratur

Akerlof, A. George (1970) *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* Vol. 84, No. 3 Editor: Oxford University Press tilgjengelig:
<http://www.jstor.org/discover/10.2307/1879431?uid=3738744&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21103987295667>

Astrup, K. C. (2012) Boligprisutviklingen i Norge – forventningens rolle, I: Nordahl, B. (red). Bolig marked & Politikk Trondheim: Akademika, s.39-54

Barlindhaug, R. & Nordahl, B. (2005) *Markedsstyrt boligbygging i Oslo-regionen* (Byggforsk skriftserie 9 -2005) OSLO: NIBR

Barlindhaug, R., Børrud, E., Langset B. og Nordahl, B. *Nye boliger i storbyene. Hvem kjøper og hva slags bokvaliteter tilbys?* (NIBR-rapport: 2012:31) Oslo: NIBR

Barlindhaug, R., Nordahl B. (2011). *Boligbyggingens prisrespons: for mange hensyn eller for lite tilrettelegging?* (NIBR rapport 2011:31) Oslo: NIBR

Barlindhaug, Rolf (2002) *Boligbygging i Osloregionen*. Prosjektrapport 329. Norges byggforskningsinstitutt

Bjaaland R. M & J-E. Nielsen (2009) *Eiendomsprosjekter. En praktisk juridisk håndbok*. Valdres Trykkeri. Cappelen Akademiske Forlag.

Bugge, H, (2009). *Lærebok i miljøforvaltningsrett*. 2.utgave. Oslo: Universitetsforlaget.

Dalland, T. (2007). *Metode og oppgaveskriving for studenter* 4. utgave. Oslo: Gyldendal Akademisk.

Direktoratet for Byggkvalitet (2014) *Byggeregler. Rammetillatelse*, Tilgjengelig fra:
<http://dibk.no/no/BYGGEREGLER/Gjeldende-byggeregler/Veiledning-om-byggesak/?dpx=/dpx/content/byggesak/6/4/>) Lest: 10.04.2014

Flanning S. F (2005) *Market Analyse for Real Estate. Valuation and Highest and Best Use*. Chicago: Appraisal Institute.

Grønmo, Sigmund (2004). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforlaget

GUY, S (2002) *Developing intrests: enviromental innovation and the social orginasation of the property business*, i: Guy, S and Henneberry, J. (eds). *Development and Developers*. Oxford, Blackwell.)

Hull, John C. *Options, Futures, and Other Derivatives*. 8th ed. Upper Saddle River, NJ: Pearson, 2011.

Kolstad (2013) *"Eiendomsutvikling og juss: - En kartlegging av de viktigste lovene som virker inn på eiendomsutviklingens tidlige fase"*, Kolstad, Kristune Flusund Universitetet for miljø- og biovitenskap, institutt for landskapsplanlegging, masteroppgave, 2013

Kristoffersen & Røsnes (2010), *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Senter for eiendomsfag, 1. Utgave. 2 opplag 2010.

Nordahl B., Barlindhaug R. og E. Ruud M. (2007) *"Markedsbasert utbyggingspolitikk"*, (NIBR rapport 2007:4) (Samarbeidsrapport NIBR/SINTEF/Byggforsk/NOVA)

Nordahl, B. (2006) *Deciding on Development* (Doctoral thesis. Faculty of Urban design and Planning, NTNU 2006:96). Trondheim: NTNU.

Nordahl, B. (2012a) *Forelesningsnotater EIE 310 Eiendomsutvikling som prosess og profesjon*, september 2012, NMBU, Ås,
[https://fronter.com/nmbu/links/files.phtml/1791485272\\$596604927\\$/Indre+struktur+ prcent 28skjult prcent 29/Pensumstoff.+Forelesningsnotater/Del+1+og+del+3+-+eiendomsutvikling+som+prosess+og+profesjon+EIE+310.pdf](https://fronter.com/nmbu/links/files.phtml/1791485272$596604927$/Indre+struktur+ prcent 28skjult prcent 29/Pensumstoff.+Forelesningsnotater/Del+1+og+del+3+-+eiendomsutvikling+som+prosess+og+profesjon+EIE+310.pdf)

Nordahl, B. (2012b) *Boligbyggingens to jokere: Byggegrunn og regulering* [Internett], 18 (1) Tilgjengelig fra:
<<http://www.regjeringen.no/upload/KRD/Vedlegg/BOBY/boligmelding2013/nordahl.pdf>>
[Lest: 01.05.2014]

Nordahl, B. (2012c) *Boligforsyning som Eiendomsutvikling I: Nordahl, B. (red) Bolig marked & Politikk* Trondheim: Akademika, 117-139.

Pedersen O.J, Sandvik P, Skaaraas H, Ness S, OS A (2010). *Plan og bygningsrett 2*. Utgave Del 1 Planlegging og ekspropriasjon Universitetsforlaget 2010.

Plan- og bygningsetaten, byggesaksbehandling, 2014). www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/.../Byggesaksbehandling

Senter for Eiendomsfag (18.04.2014) *"Joint Venture"* (internett) Tilgjengelig fra:
<http://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/joint-venture/> Lest: 18.04.2014

Thagaard Tove, (2009). *Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitativ metode*. 3 utgave. Bergen Fagbokforlaget

Oslo Kommune

Oslo Kommune 1:

<http://web102881.pbe.oslo.kommune.no/saksinnsyn/showfile.asp?fileid=4152246>

Oslo Kommune 2: [http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-
%20og%20bygningsetaten%20\(PBE\)/Internett%20\(PBE\)/Dokumenter/dokument/sentralt/ku
nngjxringer/reguleringsforslag_iladalen_del_1.pdf](http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-%20og%20bygningsetaten%20(PBE)/Internett%20(PBE)/Dokumenter/dokument/sentralt/ku
nngjxringer/reguleringsforslag_iladalen_del_1.pdf)

Oslo kommune 3:

<http://od2.pbe.oslo.kommune.no/xkart/planinnsyn/#cp=597794,6644931,8>

Oslo kommune 4: [http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-
%20og%20bygningsetaten%20\(PBE\)/Internett%20\(PBE\)/Dokumenter/Filer%20utlagte%20sa
ker/2009/Seterbråten_saksfremstilling.pdf](http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-%20og%20bygningsetaten%20(PBE)/Internett%20(PBE)/Dokumenter/Filer%20utlagte%20sa
ker/2009/Seterbråten_saksfremstilling.pdf)

Oslo kommune 5:

<http://od2.pbe.oslo.kommune.no/xkart/planinnsyn/#cp=602445,6634464,9>

Oslo kommune 6:

<http://od2.pbe.oslo.kommune.no/xkart/planinnsyn/#cp=598657,6645877,9>

Oslo kommune 7: [http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-
%20og%20bygningsetaten%20\(PBE\)/Internett%20\(PBE\)/Dokumenter/dokument/sentralt/ku
nngjxringer/geitmyrsveien33cvedlegg1.pdf](http://www.plan-og-bygningsetaten.oslo.kommune.no/getfile.php/plan-%20og%20bygningsetaten%20(PBE)/Internett%20(PBE)/Dokumenter/dokument/sentralt/ku
nngjxringer/geitmyrsveien33cvedlegg1.pdf)

Oslo kommune 8:

<http://od2.pbe.oslo.kommune.no/xkart/planinnsyn/#cp=597504,6644856,9>

Oslo kommune 9:

<http://web102881.pbe.oslo.kommune.no/saksinnsyn/showfile.asp?fileid=4383099>

Lovverk

Lov om planlegging og byggesaksbehandling av 27. juni 2008 nr. 71

Lov om behandlingsmåten i forvaltningssaker av 10. Februar 1967

Lov om forvaltning av naturens mangfold av 19. juni 2009 nr. 100

Appendix

Intervju guide

1. Hvorfor ble byggeprosjektet trukket fra markedet?
2. Når ble byggeprosjektet trukket fra markedet?
3. Hadde dere forhåndsolgt noen boenheter før prosjektet ble trukket fra markedet?
4. Vurderte dere å legge prosjektet ut på anbud, eventuelt selge det til andre eiendomsutviklere?
5. Hvorfor ble prosjektet lagt ut på salg igjen?
6. Hadde dere da mer troen på markedet?
7. Hvor mye har dere forhåndsolgt nå?
8. Hvilke endringer har dere gjort? Planjusteringer? Prisjusteringer?
9. Vil du si det er en strategi for utviklere å trekke byggeprosjektet fra markedet for så senere å relansere det på et senere tidspunkt?
10. Er det noe annet du ønsker å dele angående dette prosjektet?



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Postboks 5003
NO-1432 Ås
67 23 00 00
www.nmbu.no