



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

Masteroppgave 2017 30 stp.  
Fakultet for Landskap og samfunn

# Strategien bak transformasjonsområder

Eirik Thorkildsen Næss  
Master i eiendomsutvikling



## Forord

Dette er en hovedoppgave ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, institutt for landskap og samfunn, våren 2017. Oppgaven utgjør 30 studiepoeng, og markerer avslutningen på mitt studium, ved studieprogrammet master i eiendomsutvikling.

Jeg vil spesielt takke min veileder, Førsteamanuensis Berit Irene Nordahl, som har motivert meg, gitt meg gode og konstruktive tilbakemeldinger, vist stor interesse og engasjement for temaet, og dermed hjulpet meg gjennom denne oppgaven.

Vil også takke alle aktører som stilte opp til intervjuer, og ga meg den informasjonen jeg trengte. Uten denne informasjonen ville ikke oppgaven ha latt seg gjennomføre.

I tillegg går en takk til samboer og familie for å ha støttet og hjulpet meg underveis med denne oppgaven.

Fredrikstad, august 2017

Eirik Thorkildsen Næss



## Sammendrag

I de siste årene har det vært store utbygginger i Norge. Dette gjør at det er lite ledig areal igjen å utvikle i og i nærheten av storbyene. Derfor kjøper aktører innenfor by- og boligutvikling opp områder som tidligere har hatt et annet bruksformål, som for eksempel lager, fabrikk og logistikk, og endrer dette til bolig, service og kontor. Mye av denne utviklingen som skjer, skjer gjennom en transformasjonsprosess.

Denne masterstudien har undersøkt hva som er strategien bak aktørens investering i transformasjonsområder. Oppgaven har blitt gjennomført som en casestudie ved hjelp av kvalitativ metodisk tilnærming, der tre caser representerer ulike faser i transformasjonsprosessen. For å belyse oppgavens problemstilling, ble det samlet empiri på tre ulike måter; intervju av seks eiendomsutviklere og en kommune på Østlandet, dokumentanalyse av plandokumenter for de tre ulike områdene og kartanalyse av eierstrukturene.

Mine funn tyder på at aktørene har klare, men ulike strategier når de investerer i transformasjonsområder. Det mest avgjørende punktet for strategien er hvor lang tidshorisont de har på investeringen, områdets beliggenhet og størrelse, samt diversifiseringen av tomteporteføljen.



## Abstract

In recent years there have been major property development in Norway. This has led to that there is little free area left to develop. For this reason, property developers purchase brownfield areas that earlier had a different purpose of use, such as warehouse, factory and logistics, and change this to residential, service and office. Much of this development is happening through a regeneration process.

This master's study has examined what is the strategy behind the property developers investment in brownfield areas. The thesis has been conducted as a case study using qualitative methodological approach, where three cases represent different phases of the regeneration process. In order to answer the research question, empirical evidence was gathered in three different ways; Interview of six property developers and a municipality in eastern Norway, document analysis of planning documents for the three different areas and map analysis of ownership structures.

My findings indicate that the real estate have clear, but different strategies when investing in transformation areas. The most crucial point for the strategy is how long the time horizon they have on the investment, the location and size of the area, as well as the diversification of the property portfolio.





## **INNHOLDSFORTEGNELSE**

<b>1</b>	<b><u>INNLEDNING</u></b>	<b>8</b>
1.1	BAKGRUNN FOR OPPGAVEN	8
1.2	PROBLEMSTILLING	8
1.2.1	FORSKNINGSSPØRSMÅL	8
1.3	AVGRENSING AV OPPGAVEN	8
1.4	OPPBYGGING AV OPPGAVEN	9
<b>2</b>	<b><u>METODE</u></b>	<b>10</b>
2.1	KVALITATIV TILNÆRMING	10
2.2	INTERVJU	10
2.2.1	UTVALG AV INFORMANTER	10
2.2.2	FORBEREDELSE TIL INTERVJUENE	11
2.2.3	PRAKTISK GJENNOMFØRING AV INTERVJUENE	12
2.2.4	BEARBEIDING AV INTERVJUENE	12
2.2.5	ANALYSE OG TOLKNING AV INTERVJUENE	13
2.3	DOKUMENTANALYSE	13
2.4	KARTANALYSE	13
2.5	VALIDITET OG RELIABILITET	14
2.5.1	ETISKE HENSYN	16
<b>3</b>	<b><u>TEORI</u></b>	<b>17</b>
3.1	FASENE I TRANSFORMASJONEN	17
3.1.1	UTBEDRING/INFRASTRUKTURFASE	17
3.1.2	UTVIKLINGSFASE	18
<b>4</b>	<b><u>CASEGJENNOMGANG</u></b>	<b>21</b>
4.1	BRAKERØYA/LIERSTRANDA	21
4.1.1	PLANSITUASJON	21
4.1.2	EIERE OG DERES INTERESSER	23
4.2	KANALEN NORD, MOSS	26
4.2.1	PLANSITUASJON	26
4.2.2	EIERE OG DERES INTERESSER	28
4.2.3	INTERVJU MED MOSS KOMMUNE	30
4.3	VOLLEBEKK	31
4.3.1	PLANSITUASJON	31
4.3.2	EIERE OG DERES INTERESSER	31
<b>5</b>	<b><u>RESULTATER FRA INTERVJUENE</u></b>	<b>35</b>
5.1	INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER BRAKERØYA/LIERSTRANDA (EUB1)	36
5.1.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	36
5.1.2	DAGENS SITUASJON	37
5.1.3	FREMTIDIG BRUK	37
5.1.4	GENERELL STRATEGI	38
5.1.5	VIDERE UTVIKLING	40
5.1.6	AKTØRENS INNTRYKK AV KOMMUNEN	40
5.1.7	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	40
5.2	INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER 2 BRAKERØYA/LIERSTRANDA (EUB2)	41
5.2.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	41
5.2.2	DAGENS SITUASJON	41
5.2.3	FREMTIDIG BRUK	42

<b>5.3</b>	<b>INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER KANALEN NORD I MOSS (EUM)</b>	<b>42</b>
5.3.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	42
5.3.2	DAGENS SITUASJON	43
5.3.3	FREMTIDIG BRUK	44
5.3.4	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	45
5.3.5	GENERELL STRATEGI	45
5.3.6	AKTØRENE INNTRYKK AV KOMMUNEN	46
<b>5.4</b>	<b>OPPSUMMERING AV BRAKERØYA/LIERSTRANDA OG KANALEN NORD MOSS</b>	<b>46</b>
<b>5.5</b>	<b>INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER 1 VOLLEBEKK (EUV1)</b>	<b>47</b>
5.5.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	47
5.5.2	DAGENS SITUASJON	48
5.5.3	FREMTIDIG BRUK	49
5.5.4	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	49
5.5.5	GENERELL STRATEGI	49
5.5.6	AKTØRENE INNTRYKK AV KOMMUNEN	50
<b>5.6</b>	<b>INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER 2 VOLLEBEKK (EUV2)</b>	<b>50</b>
5.6.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	51
5.6.2	DAGENS SITUASJON	51
5.6.3	FREMTIDIG BRUK	52
5.6.4	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	52
5.6.5	GENERELL STRATEGI	52
5.6.6	AKTØRENE INNTRYKK AV KOMMUNEN	53
<b>5.7</b>	<b>INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER 3 VOLLEBEKK (EUV3)</b>	<b>53</b>
5.7.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	53
5.7.2	DAGENS SITUASJON	54
5.7.3	FREMTIDIG BRUK	55
5.7.4	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	55
5.7.5	GENERELL STRATEGI	56
5.7.6	AKTØRENE INNTRYKK AV KOMMUNEN	57
<b>5.8</b>	<b>INTERVJU MED EIENDOMSUTVIKLER 4 VOLLEBEKK (EUV4)</b>	<b>58</b>
5.8.1	BAKGRUNN FOR KJØPET	58
5.8.2	DAGENS SITUASJON	59
5.8.3	FREMTIDIG BRUK	59
5.8.4	ANDRE AKTØRER I OMRÅDET	59
5.8.5	GENERELL STRATEGI	59
5.8.6	VIDERE UTVIKLING	60
5.8.7	AKTØRENE INNTRYKK AV KOMMUNEN	61
<b>5.9</b>	<b>OPPSUMMERING AV VOLLEBEKK</b>	<b>61</b>
<b>6</b>	<b><u>ANALYSE OG DISKUSJON</u></b>	<b><u>63</u></b>
<b>6.1</b>	<b>ER DET EN STØRRE KOSTNAD Å INVESTERE I TRANSFORMASJONSOMRÅDER?</b>	<b>63</b>
<b>6.2</b>	<b>HVA SER AKTØRENE ETTER I TRANSFORMASJONSOMRÅDER, OG ENDRER AKTØRENE PLANER SEG UNDERVEIS I PROSESSEN?</b>	<b>64</b>
6.2.1	KNUTEPUNKTER	64
6.2.2	LEGG PLANER	65
6.2.3	KOMMUNEN INNSTILLING	65
6.2.4	AKTØRENE PLANER	66
<b>6.3</b>	<b>MENER AKTØRENE AT RISIKOEN STØRRE TIDLIGERE I PROSESSEN DE KJØPER SEG INN?</b>	<b>67</b>
<b>6.4</b>	<b>HVILKE AKTØRER INVESTERER I DE ULIKE FASENE?</b>	<b>68</b>
<b>6.5</b>	<b>KONKLUSJON</b>	<b>69</b>
6.5.1	VIDERE FORSKNING	70
	<b><u>REFERANSELISTE</u></b>	<b><u>72</u></b>
	<b><u>VEDLEGG</u></b>	<b><u>74</u></b>

## Figurliste

Figur 1 Fjordbyen.....	22
Figur 2: Aktørkart Lierstranda/Brakerøya .....	24
Figur 3: Områdeoversikt Kanalen Nord.....	27
Figur 4: Aktørkart Kanalen Nord.....	29
Figur 5: Aktørkart Vollebekk.....	33

## Tabelliste

Tabell 1: Utviklingsfaser.....	19
Tabell 2: Eierskaps begrensninger .....	20
Tabell 3: Aktøroversikt Lierstranda/Brakerøya .....	26
Tabell 4: Aktøroversikt Kanalen Nord.....	29
Tabell 5: Aktøroversikt Vollebekk .....	34



# 1 Innledning

## 1.1 Bakgrunn for oppgaven

Den store utbyggingen de siste årene, gjør at det er lite ledig areal igjen å utvikle. Dette bidrar til at aktører innenfor by- og boligutvikling kjøper opp områder som tidligere har hatt et annet bruksformål som for eksempel lager, fabrikk og logistikk, og endrer dette til bolig, service og kontor. I tillegg til at det er lite ledig areal igjen å utvikle, har transformasjonsområdene som tidligere gjerne lå litt i utkanten av bykjernen, blitt gode og sentrale områder ved at byene har vokst og utviklet seg. Mye av utviklingen som skjer, spesielt i større byer, skjer gjennom en transformasjonsprosess. Hvordan og hva tenker aktørene som er involvert i disse prosessene? Når og hva gjør at aktøren ønsker å kjøpe eller selge transformasjonsområder? Dette er et felt som det er skrevet lite om i Norge, derfor ønsker jeg å bidra til mer kunnskap ved å ta for meg dette temaet.

## 1.2 Problemstilling

Med dette som bakgrunn har jeg kommet frem til følgende problemstilling:

*Hva er strategien bak aktørenes investering i transformasjonsområder?*

### 1.2.1 Forskningsspørsmål

Det har blitt utarbeidet forskningsspørsmål som skal hjelpe meg å besvare hovedproblemstillingen. Disse er som følger:

1. *Er det en større kostnad å investere i transformasjonsområder?*
2. *Hva ser aktørene etter i transformasjonsområder, og endrer aktørenes planer seg underveis i prosessen?*
3. *Opplever aktørene at risikoen er større tidligere i prosessen når de kjøper seg inn?*
4. *Hvilke aktører investerer i de ulike fasene?*

## 1.3 Avgrensning av oppgaven

Oppgaven er rent geografisk sett avgrenset til de tre caseområdene jeg har sett på. Dette er Vollebekk i Oslo, Lierstranda/Brakerøya i Lier og Drammen og Kanalen Nord i Moss. Informantene som brukes i oppgaven er aktører som eier og/eller utvikler i disse områdene i perioden informasjonen ble hentet inn. Informasjonen i denne vil derfor belyse disse aktørenes syn på prosessen, og ikke tidligere eiere eller deres samarbeidspartnere.

Ganske tidlig i prosessen oppdaget jeg at det fantes lite teori på dette området, derfor har oppgaven på mange måter begrenset seg selv. Eneste tilgjengelige teori på området er forskningsartikler fra Storbritannia, og kan derfor ikke overføres direkte til de forholdene vi har i Norge. Likevel har jeg valgt å benytte meg av denne teorien og trekke den inn i de tilfellene hvor det passer. Noe av motivasjonen til å skrive denne oppgaven er nettopp at det er skrevet såpass lite fra før, og at denne oppgaven derfor kan være med på å bidra til å opplyse hvordan dette teamet er i Norge.

#### 1.4 Oppbygging av oppgaven

I det innledende kapittelet har det blitt redegjort for bakgrunnen for valg av transformasjonsområder som undersøkelsens tema, der også oppgavens problemstilling ble presentert, samt oppgavens forskningsspørsmål. Kapittel 2 vil redegjøre for hvilke metodiske valg som er foretatt i forbindelse med den praktiske gjennomføringen av undersøkelsen. Kapittel 3 utgjør masterprosjektets teoretiske rammeverk og tar for seg artiklene "Attracting Institutional Investment into Regeneration: Necessary Conditions for Effective Funding (Adair, Berry, Hutchison, & McGreal, 2007) og "Ownership constraints to brownfield redevelopment" (Adams, Disberry, Hutchison, & Munjoma, 2001). Disse omhandler forskning fra Irland og Skottland om utfordringer og begrensninger i transformasjonsprosessen. I kapittel 4 presenteres casene om de ulike transformasjonsområdene denne oppgaven har fokusert på, som ble valgt ut som eksempler på utbedringsfasen og utviklingsfasen. Intervjuet med Moss kommune er også presentert her, da det er det eneste intervjuet fra en kommune, og kan derfor ikke sammenlignes med eiendomsutviklernes intervjuer. Likevel kan det belyse hvordan en kommune ser på utviklingen av transformasjonsområder i casegjennomgangen. Kapittel 5 presenterer undersøkelsens resultater fra intervjuene og i kapittel 6 vil det foretas en analyse og teoretisk diskusjon basert på disse resultatene.

## 2 Metode

Dette kapittelet tar for seg metoden som er benyttet i arbeidet med denne oppgaven. Påfølgende avsnitt vil beskrive valg av metode, validitet og relabilitet, etiske avveininger og den praktiske gjennomføringen.

### 2.1 Kvalitativ tilnærming

Det finnes i utgangspunktet to ulike forskningsdesign; kvalitativ og kvantitativ. Kvantitativ forskning brukes til innsamling av målbar data, og kvalitativ benyttes når man ønsker å gå mer ned i dybden og skaffe seg et mer nyansert bilde av det aktuelle teamet (Dalland, 2012). I denne oppgaven er kvalitativ forskning benyttet for å forsøke å svare på problemstillingen. Metoden som ble valgt for å belyse problemstillingen er casestudie. Casestudien tar for seg tre ulike transformasjonsområder, der hvert av disse er ett case. Disse tre casene representerer ulike faser i transformasjonsprosessen. Ved bruk av case i kvalitative studier skaper man en avgrensning. Dette fordi det er en form for undersøkelse som *”benytter en allerede eksisterende grense for hva og hvem undersøkelsen inkluderer”* (Tjora, 2012 s.35).

For å belyse oppgavens problemstilling har det blitt samlet inn empiri på tre ulike måter:

- Intervju av aktører
- Dokumentanalyse av plandokumenter for de tre ulike områdene
- Kartanalyse av eierstrukturene

Av de relativt få intervjuobjektene jeg har fått kontakt med, er det valgt å gå i dybden rundt deres strategi i transformasjonsområder.

### 2.2 Intervju

Kvale beskriver det kvalitative forskningsintervjuet (Kvale & Brinkmann, 2015) som en søken etter å forstå verden sett gjennom intervjuobjektets øyne. I denne studien er målet blant annet å finne ut noe om hvordan aktørene har tenkt i sine transformasjonsprosesser. Derfor vil det kvalitative forskningsintervjuet være en effektiv metode for å samle informasjon.

#### 2.2.1 Utvalg av informanter

For å belyse problemstillingen ønsket jeg å ha et bredt utvalg på hvert av caseområdene, fordelt mellom aktører som så på seg selv om by- og boligutviklere, entreprenører, eiendomsinvestorer, og

andre som måtte eie eiendommer innenfor disse områdene, i tillegg til de aktuelle kommunene. Antallet aktører, og hvilken type aktør som var involvert i de ulike caseområdene varierte fra caseområde til caseområde. Utvalget ble funnet ved hjelp av å se i planene og grunnboken til de ulike tomtene på Vollebekk, Brakerøya/Lierstranda og Kanalen Nord i Moss. Eierne ble søkt opp, og kontaktinformasjon ble hentet fra ulike kilder.

Aktørene ble kontaktet ved å sende ut en mail hvor jeg forklarte oppgaven min kort, og gikk inn på hva teamet for hva intervjuene ville handle om, samt deres muligheter/rettigheter før, under og etter intervjuet. Det ble lagt vekt på at alt var frivillig, og at de hadde mulighet til å trekke seg når og om det skulle være ønskelig. De hadde også mulighet til å lese gjennom intervjuet senere. Det ble spesifisert at alle svar og informasjon som kom frem gjennom intervjuet ville bli gjengitt i oppgaven, men uten at deres eller firmaets sitt navn ville bli koblet direkte. Men med oppgavens begrensning ville være mulig å gjette seg frem eller skjønne hvilken aktør intervjuet handlet om.

Da jeg startet å ta kontaktet med aktørene i områdene, startet jeg forsiktig og kontaktet kun et lite utvalg fra hvert av områdene via mail, for å kunne gjøre avtaler med disse først. Deretter kontakte fler når de første avtalene var i orden. Det viste seg fort at å opprette kontakt med de ulike grunneierne skulle være en mye større og vanskeligere prosess enn først antatt, derfor valgte jeg å sende ut mail til alle grunneiere som var kartlagt på vært av områdene. I mangel på svar per mail, valgte jeg etter få dager å starte å ringe rundt til de samme aktørene som hadde mottatt mail for å komme i kontakt fortere. Totalt kontaktet jeg via mail og telefon 32 aktører fordelt på de tre caseområdene. Av disse igjen var 7 villige til å stille til intervju, i tillegg til 1 som svarte på spørsmål via mail. 15 av de jeg kontaktet ønsket ikke å stille til intervju av ulike årsaker som mangel på tid, eller at de mente det ikke var relevante eller ikke ønsket å svare på spørsmål rundt deres eiendommer. 7 fikk jeg aldri opprettet kontakt med selv etter gjentatte forsøk via både mail og telefon.

### 2.2.2 Forberedelse til intervjuene

Et vellykket intervju er ofte avhengig av hvor godt en har forberedt seg til de ulike intervjuene (Dalland, 2012). I denne sammenheng ble det derfor lagt vekt på å være godt forberedt før intervjuene skulle gjennomføres.

For å innhente flest mulig erfaringer og betraktninger fra aktørene rundt deres strategi i transformasjonsområder, ble det valgt å utarbeide et semistrukturert intervju. Dette er en planlagt,



men samtidig fleksibel samtaleform, hvor målet er å innhente intervjuobjektene beskrivelser (Kvale & Brinkmann, 2015). Ved en slik fleksibilitet, kan dermed intervjuet tilpasses informantene i størst mulig grad (Dalland, 2012). Intervjuguiden inneholdt de temaene som var ønsket å belyse, og spørsmålene ble utarbeidet med sikte på å kunne svare på problemstillingen.

### 2.2.3 Praktisk gjennomføring av intervjuene

Rammene rundt intervjuet har også betydning for kvaliteten på intervjusamtalen. Intervjuene ble gjennomført på aktørens arbeidsplasser uten forstyrrelser, med uttak av ett intervju som ble gjort på kafé. Ved å gjennomføre intervjuer der andre er tilstede, kan det føre til at konsentrasjonen blir svekket, samtidig som det kan føre til at informantene føler de ikke kan snakke fritt (Dalland, 2012). Selv om et intervju ble gjennomført i det offentlige rom, fikk jeg ikke inntrykk av at det påvirket informanten i særlig stor grad.

Før intervjuene ble gjennomført opplyste jeg om at all informasjon ville bli behandlet konfidensielt og at det var frivillig, og derfor mulig å trekke seg når som helt i prosessen. I tillegg informerte jeg om at jeg ville ta notater underveis og at lydopptak ville bli benyttet. Under intervjuene viste jeg interesse ved å lytte og stille oppfølgings spørsmål, noe som strukturen i det semistrukturerte intervjuet ga mulighet til. Oppfølgings spørsmålene førte til utdypende forklaringer fra de ulike aktørene. Før intervjuet ble avsluttet spurte jeg også om de hadde noe å tilføye og som de følte de ikke hadde fått formidlet rundt deres strategier i transformasjonsområder. Det ble også satt av tid til at intervjuobjektene kunne stille spørsmål, dersom dette var ønskelig. Det ble også opplyst om at aktørene kunne ta kontakt per e-post eller telefon hvis det var noe de lurte på i etterkant.

### 2.2.4 Bearbeiding av intervjuene

Transkribering av intervju er en allmenn anvendt metode som brukes for å bearbeide et datamateriale (Dalland, 2012). Ved hjelp av transkribering vil den innsamlende dataen gå fra en digital til en mer skriftlig form, og føre til at det blir bedre egnet for analyse, da det blir enklere å skape oversikt og struktur (Kvale & Brinkmann, 2015).

I bearbeidelsen av de kvalitative intervjuene ble lydopptakene benyttet. Lydopptakene ble hørt gjennom, samtidig som ord for ord ble notert ned. Overflødige tilleggsord, slik som ”sånn”, ”hm”, og ”liksom” ble ikke tatt med, for å gi teksten og sitatene fra aktørene et mer skriftlig preg (Dalland, 2012). Under transkriberingen av intervjuene ble det også foretatt anonymiseringer der det var fare for gjenkjennelse, samt aidentifisering av aktørene. Denne bearbeidningen bidro til at

teksten ble tydeligere, samtidig som den ble mer egnet for videre analyse. Transkriberingen bidro også til refleksjon omkring forskjeller og ulikheter ved de ulike intervjuene. Alle intervjuobjektene fikk tilbud om å få transkripsjon av intervjuene, men kun en av deltagerne valgte å benytte seg av dette.

#### 2.2.5 Analyse og tolkning av intervjuene

Etter at intervjuene var transkribert til tekstform, ble det ikke benyttet noen form for programvare beregnet for analyser. I stedet ble sitater og essenser som ble regnet som relevant for problemstillingen, og dermed aktuelt for hver enkelt case, trukket ut manuelt, der intervjuguiden ble brukt som utgangspunkt for en fortløpende kategoribasert inndeling av datamaterialet. Som nevnt, representerer disse tre casene ulike faser i transformasjonsprosessen, og datamaterialet ble dermed sortert og kategorisert som aktuelle for disse tre ulike fasene. Denne måten å kategorisere data på er ikke alltid like hensiktsmessig. Både fordi man kan risikere å ende opp med alt for brede kategorier, samtidig som det ligger i kvalitative teksters natur å ta for seg mer en ett emne eller ett begrep av gangen (Johannessen, Christoffersen, & Tufte, 2016). I et forsøk på å forhindre dette, ble det derfor også sammenfattet et felles sammendrag til slutt, der alle områdene ble sett under ett.

### 2.3 Dokumentanalyse

Datainnsamlingen i en dokumentanalyse blir kalt for sekundærdata (Larsen, 2007), fordi det er forskningsdata skapt av andre. Denne dataen kan omfatte rapporter, artikler, internett, fagbøker etc. Jeg har utført mye research på de ulike casene sine plandokumenter, med kommuneplan, reguleringsplan, områdeplaner, detaljregulering etc. Dette for å kunne se helheten i utviklingen, og forstå områdene i sammenheng med hvilken fase de ulike casene befinner seg i. Mye av dokumentene er hentet fra ulike nettsteder som seplan.no, de aktuelle kommunene sine hjemmesider, samt artikler fra ulike nettsteder som omhandler utviklingen på de ulike caseområdene, samt fra hjemmesidene til de aktørene som er tilknyttet transformasjonsområdene. Dette for å kunne få innblikk i eventuelle fremtidige planer hos de aktørene som ikke hadde anledning til å stille til intervju.

### 2.4 Kartanalyse

Kartanalysen i denne oppgaven ble brukt for å kartlegge eiere og eiendomsgrenser i de ulike caseområdene. Dette ble gjort ved å bruke karttjenester som ligger tilgjengelig på nettet, eksempelvis seeiendom.no. Kartene viste hvor store eiendommene til de ulike aktørene var, og ved

hjelp av å se i matrikkelen til hver av eiendommene fikk jeg laget en oversikt over hvem som er oppført som eier på alle de ulike eiendommene.

## 2.5 Validitet og reliabilitet

Validitet kan sies å være hvorvidt metoden man bruker undersøker det den er ment å undersøke (Kvale & Brinkmann, 2015). Validitet i kvalitativ forskning kan derfor være at forskeren kontrollerer egen forskning, stiller spørsmål ved egen forskning og teoretiserer det han forsker på. Samtidig kan man sjekke sitt eget prosjekt ved å vurdere trusler mot validitet og hvordan man har forsøkt å eliminere dette (Kvale & Brinkmann, 2015).

I min oppgave lå det et premiss om at dataen jeg skulle samle inn skulle omfatte de tre ulike fasene i transformasjonsprosessen. Man kan tenke seg at jeg gjennom dette premisset overså andre mer interessante aspekter ved transformasjonsområder. I tillegg kan det tenke seg at jeg ikke har klart å samle data som belyser problemstillingen min på best mulig måte. F.eks fordi det begrenset seg selv i hvem som takket ja til å delta i masterstudiet. Jeg tok likevel høyde for dette da jeg gjennom mine utvalg henvendte meg bredt ut til alle som var aktuelle på hvert av caseområdene ved hjelp av å se i planene og grunnboken til de ulike tomtene på Vollebekk, Brakerøya/Lierstranda og Kanalen Nord i Moss. Samtidig har jeg samlet empiri på tre ulike måter, ved intervju, dokumentanalyse og kartanalyse. Det kan derfor tenkes at jeg har klart å fange et større bilde rundt hver enkelt case, enn om jeg bare hadde holdt meg til f.eks. intervju.

Det ble også benyttet lydopptak ved intervjuene, i tillegg til at de ble skrevet ned ord for ord ved hjelp av transkriberingen. Dette kan være med på å bidra til at intervjuobjektens utsagn er best mulig ivaretatt.

En annen ting som kan true validiteten i min oppgave er utvalget av teori. Den teoretiske validiteten er avhengig av om forklaringen av sammenhenger kan bli dokumentert i fremstillingen av datamaterialet (Dalen, 2013). For å ivareta den teoretiske validiteten i denne oppgaven er det forsøkt å velge ut hensiktsmessig teori og begreper som kan bidra til teoretisk forståelse av casene som studeres i undersøkelsen. Men som nevnt, viste det seg fort at et var vanskelig å finne relevant teori på området som lar seg overføre til norske forhold. Jeg har likevel valgt å se på internasjonal forskning og sammenligne det med egne undersøkelser. Den teoretiske validiteten er likevel forsøkt ivaretatt ved at jeg er klar over begrensningene ved å trekke slutninger på bakgrunn av den teoretiske forankringen som er fremstilt i oppgaven til norske forhold.

Generaliserbarhet henger også sammen med validitet og reliabilitet (Kvale & Brinkmann, 2015). I henhold til generaliseringsvaliditeten i denne oppgaven har jeg valgt å være ydmyk. Både fordi utvalget og datamaterialet er svært begrenset med tanke på hva som var mulig å hente inn av informanter og hva som lot seg gjøre med tanke på tid. Men også fordi overføringsverdien av teori kan være begrenset, da det ikke er gjort lignende undersøkelser på norske forhold, og det derfor blir vanskelig å sammenligne og trekke slutninger. Likevel vil informasjonen som kommer frem gjennom denne undersøkelsen kunne ha nytteverdi, i den forstand at aktørenes erfaringer og betraktninger kan tenkes å bidra til kunnskap om temaet.

Om undersøkelsene i oppgaven er reliable, avhenger av om datamaterialet man har samlet inn er etterprøvbare eller ikke. Dersom en annen forsker bruker de samme teoretiske verktøyene og gjennomfører de samme analysene, skal forskeren få samme resultatet som i denne oppgaven om reliabiliteten er høy (Grønmo, 2004). Om en annen forsker hadde gjennomført casestudie helt likt i nærmeste fremtid, i tillegg samme områder og aktører kan det være sannsynlig at resultatet blir likt. Men dette er ofte svært vanskelig i kvalitative undersøkelser. Samtidig endres samfunnet og bedriftene hele tiden, og det er derfor vanskelig å si noe om hvilket resultat som ville kommet om noen år. Politikk og eiendomsmarkedet kan endre seg slik at aktørene som er involvert i dette casestudiet må endre seg og gjøre tilpasninger for den tids situasjon. Flere av aktørene involvert i casestudiet har holdt på i denne bransjen lenge, og er av en størrelse som gjør at de sannsynligvis har klare strategier og meninger om man ser på lignende caseområder. Det vil derfor ikke være mulig å begrense seg til reliabilitet som etterprøvbarehet i min oppgave.

I stedet velger jeg å forholde meg til reliabilitet som påliteligheten i min oppgave. I en undersøkelse kan påliteligheten bestemmes ut fra om forskeren har diskutert validiteten og trusler mot validiteten godt nok (Kvale & Brinkmann, 2015). På den måten kan reliabiliteten i min oppgave sees som hvorvidt jeg har ivarett validiteten i oppgaven godt nok ved å være nøyaktig og redusere eventuelle feilkilder. Samtidig har jeg forsøkt å øke reliabiliteten gjennom å beskrive fremgangsmåten for valg av informanter, forberedelsene som ble tatt før intervjuene, den praktiske gjennomføringen og analysen og bruken av empiri i form av intervju, dokumentanalyse og kartanalyse, så nøyaktig og presist som mulig.

### 2.5.1 Etiske hensyn

I denne masteroppgaven har de etiske retningslinjene til Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora blitt fulgt. Her inngår blant annet retningslinjer for fritt og informert samtykke («Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora (NESH) - Etikkom», 2017). Da det ble opprettet kontakt med intervjuobjektene, ble det informert om at deltakelsen i studien var frivillig, og at de til enhver tid kunne trekke seg fra prosjektet. Før intervjuene fant sted, skrev informantene også under på et samtykkeskjema, som kort oppsummerte oppgavens bakgrunn og formål, samt deres rettigheter og hva resultatene skulle brukes til. Konfidensialiteten har blitt ivaretatt ved at det ikke skal være mulig å spore utsagn tilbake til informantene i den ferdige oppgaven. Likevel, siden bransjen er av begrenset størrelse, vil det være en mulighet for at deltakerne vil kunne bli gjenkjent av enkelte personer innen samme bransje. Dette ble det også opplyst om i samtykkeskjema. Siden det ble tatt lydopptak av intervjuene og personopplysninger skulle hentes ut, ble masterprosjektet meldt til og godkjent av personvernforbundet, Norsk senter for forskningsdata («NSD - Norsk senter for forskningsdata», 2017). Lydopptakene ble oppbevart på min personlige og passordbeskyttede mobiltelefon. Det er kun jeg som har lyttet til opptakene. Jeg hadde ingen direkte relasjon til informantene på forhånd av intervjuene.

## 3 Teori

Denne teoridelen bygger på artiklene: “*Attracting institutional investment into regeneration: Necessary conditions for effective funding*” (Adair mfl., 2007) og “*Ownership constraints to brownfield redevelopment*” (Adams mfl., 2001). Disse artiklene er Skotske og Irske studier, og baserer seg på situasjonen og markedet som er i disse landene.

### 3.1 Fasene i transformasjonen

Adair m.fl (2007) ville forstå behovene til investeringsinstitusjoner, samt identifisere de sannsynlige elementene i en arbeidsmodell, tilpasset institusjonelle investeringer og bankfinansiering til regenereringsordninger. Studien henvender seg derfor til de forhold som er nødvendig for å tiltrekke seg institusjonell finansiering til regenereringsordninger. Forskningen skiller seg fra tidligere arbeid, ved å fremme et kryssaktivt perspektiv, som involverer andre investeringsklasser og ikke bare en eiendomsplan. Nemlig aksjer, obligasjoner, private aksjer og sikringsfond. Analysen er basert på en påstand om at regenerering er en prosess bestående av tre forskjellige faser; utbedring/infrastrukturforstyrning, utvikling og investering. Investeringsfasen blir ikke undersøkt i denne studien, og derfor heller ikke beskrevet noe nærmere i teorien. Disse fasene speiler på mange måter den bredere urbane landutviklingsmodellen. Innenfor regenerering derimot, vil det være mer komplisert, grunnet plassering av steder. Dette er i hovedsak i indre byområder og lignende, som fører til høyere kostnader, sammenlignet med grøntområder, og er drevet av en oppfatning om lavere avkastning med økt risiko. Nøkkelspørsmålet som ligger til grunn for denne studien er dermed om det er mulig å utvikle regenereringsinvestering som omfatter de tre fasene av regenerering, og som vil utvide institusjonelle investeringer til regenerering, ved å tilby muligheter som vil passe med de varierende risikoavkastingsprofilene på tvers av resursklassene.

#### 3.1.1 Utbedring/Infrastrukturfase

Utbedringsfasen i regenereringsprosessen består av samlingen av stedet, rydding av landområdet om det er nødvendig, sammen med bestemmelsen av infrastrukturen, for å legge til rette for den foreslåtte arealanvendelsen i samsvar med utviklingsplanen. Hver av disse aspektene involverer betydelig kompleksitet. For eksempel, omfanget av flere eierskap i byområdene, kompliserer ofte områdesammensetningen, ved å utvide tidsplanen for overføring av eierskap. Og kan dermed nødvendiggjøre samarbeid med lokale myndigheter ved bruk av CPO-makter (obligatorisk

innkjøpsordre). Denne typen samarbeid fremhever et annet underliggende tema i regenerering, nemlig behovet for at de private og offentlige sektorene samarbeider tett. Mens ryddingsprosessen har sett betydelige teknologiske innovasjoner og godtgjørelser for å ta ansvar i denne prosessen, fortsetter det å oppstå store utfordringer i henhold til finansiering. Ofte vil infrastrukturen være en kritisk komponent i frigjørelsen av steder med utviklingspotensial, men høye innledende oppstartskostnader kan skremme involvering av privat sektor. Denne fasen av regenerering har tiltrukket seg institusjonelle investeringer gjennom obligasjonslån (Adair mfl., 2007)

### 3.1.2 Utviklingsfase

Ferdighetsgrunnlaget for styringen av denne prosessen ligger i utviklingssamfunnet, som ofte identifiseres som den kortsiktige risikotakeren innenfor regenerasjon (Adair mfl., 2007). Denne delen av prosessen er i likhet med andre utviklingsprosjekter, tradisjonelt gjeldsfinansiert gjennom banker og låneinstitusjoner, som gjør beslutninger på grunnlag av finjusterte vurderingsmodeller. Forutsatt at man kan vise til prosjektets levedyktighet, har det store hinderet i denne delen av prosessen ikke vært å ha tilgang på kapital, men snarere å skaffe planleggingstillatelse til å fremme ordningen. Denne fasen i regenereringen er preget av gjeldsutlån gjennom banker. Tabell 1 viser hvordan artikkelen har delt opp fasene, samt hovedaktiviteter og karaktertrekk.

Omgjøringsfaser	Hovedaktivitet	Karaktertrekk
Utbedring/Infrastruktur (1-5+ år)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Område sammensetning</li> <li>• Utbedring av området</li> <li>• Frigjøre utviklingspotensial gjennom infrastruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kostbart</li> <li>• Høy risiko</li> <li>• Mulighet for stor gevinst</li> <li>• Stor usikkerhet rundt sluttverdi</li> <li>• Lav likviditet</li> <li>• Lite innsyn</li> <li>• Middels tidsperspektiv</li> </ul>

Utvikling (2 til 3 år per fase)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oppføring av bygninger</li> <li>• Utleie/salg av eiendom til sluttbruker</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lån finansiert</li> <li>• Høy risiko tidlig i denne fasen</li> <li>• Mulig høy fortjeneste</li> <li>• Mangel på inntektsstrøm</li> <li>• Usikre kapitalverdier</li> <li>• Lav likviditet</li> <li>• Lite innsyn</li> <li>• Kort til middels tidsperspektiv</li> </ul>
---------------------------------	--	--

Tabell 1: Utviklingsfaser (Adair mfl., 2007)

Adams mfl. (2001) ville undersøke betydningen av eierskapets begrensninger i de urbane nyutviklingsprosessene. Steder som har potensial for utvikling, er ofte i eierskap av flere. I mange tilfeller er eierskapet vanskelig å fastslå. Og når det er fastslått en eier, er eierne ofte motvillige til å selge. Dette er vanligvis fordi man har en forventning om høyere gevinster i fremtiden. Tidligere studier på dette feltet har vist hvordan den kombinerte effekten av slike begrensninger kan hindre ombygging, det fulle omfanget og de eksisterende årsakene til begrensningene knyttet til eierskap. På bakgrunn av denne forskningen, har Adams mfl. (2001), forsøkt å definere, klassifisere og måle eierbegrensningene knyttet til industriutvikling. Studiet har på den måten prøvd å avdekke den nøyaktige årsaken og betydningen av slike eierskapsbegrensninger. De kom frem til at eierskapsbegrensninger i industriutvikling kan oppstå enten på grunn av defekter eller begrensninger i eksistensen av eierskapsrettighetene i potensielle utviklingsområder. Eller som et resultat av de strategiene, interessene og handlingene til de som har slike rettigheter. De foreslår derfor en felles definisjon for eierskapets begrensninger, som et grunnlag for deres praktiske organisering. Dette deler eierskapets begrensninger mellom (1) de som bekymrer seg over mangler i, eller begrensninger i eierskapets eksistens i potensiell utvikling. Og (2) de som relaterer spesifikt til strategiene, interessentene og handlingene til de som har slike rettigheter. Definisjon og klassifikasjon av eierskapsbegrensningene er presentert i Tabell 2.



A	Eierskap uvisst eller uavklart	A.1 Tittel bedrifter ufullstendige eller mangelfulle
		A.2 Eierskap i tvist
B	Delte eierskapsrettigheter	B.1 Område "held in trust"
		B.2 Område er underlagt leieavtaler eller lisenser
		B.3 Område er underlagt lån eller andre juridiske avgifter
		B. 4 Område er underlagt restriktive avtaler
		B. 5 Område er underlagt opsjoner eller betingende kontrakter
		B.6 Område er underlagt servitutter
C	Eierskapsforsamling kreves for utvikling	C.1 Løsepenger
		C.2 Flere eierskap
D	Eier er villig til å selge, men ikke på vilkår som er akseptable for potensielle kjøpere	D.1 Restriktive vilkår eller salgsbetingelser
		D.2 Urealistiske forventninger til priser
E	Eier er ikke villig til å selge	E.1 Oppbevaring og fortsatt i bruk for: yrke, investering eller gjøre tilgjengelig for andre "non profit"-aktører
		E.2 Oppbevaring for kontroll eller beskyttelse
		E.3 Oppbevaring for senere egenutvikling
		E.4 Oppbevaring for senere salg: ubesluttsomhet (uløste salgsbetingelser), utsettelse (forsinkede salgfordeler), usikkerhet (usikker på nåverdien eller potensialet), spekulasjoner (håper på fremtidig verdiøkning eller potensiale)
		E.5 Oppbevaring uten noen spesiell årsak: treghet

Tabell 2: Eierskaps begrensninger (Adams mfl., 2001)

## 4 Casegjennomgang

Dette kapittelet skal ta for seg de ulike transformasjonsområdene som denne oppgaven har fokusert på. Disse områdene er valgt ut for å være eksempler på utbedringsfasen og utviklingsfasen. De vil også beskrive planene til områdene og hvor langt planene har kommet, hvilke aktører som av ulike grunner befinner seg der, og om de har mulighet/kapasitet til å kunne starte og/eller gjennomføre en transformasjon av området.

### 4.1 Brakerøya/Lierstranda

Brakerøya/Lierstranda-området er splittet mellom Lier og Drammen kommune. Området strekker seg fra Lierstranda og Gilhusveien i øst, til Jacob Borchs gate i vest, jernbanen som naturlig skille i nord og vannkanten i sør. Området har en attraktiv beliggenhet med sol hele dagen og sjøkontakt. I Drammen og Lier er det ikke mange områder som har mye sol på grunn av deres beliggenhet henholdsvis i en nordvendt skråning og i en dal. Området har i tillegg til dette nærhet til Oslo ved at jernbanen går rett nord for området. Og med den nye Nasjonale transportplanen som er fremlagt med flere tog i timen og kortere reisetid, vil denne nærheten bare øke i årene som kommer.

#### 4.1.1 Plansituasjon

Plansituasjonen i området er noe forskjellig ettersom det er et relativt stort område. Generelt sett virker området avventende. Det er få reguleringsplaner av nyere dato, og heller ingen som er under behandling. De fleste reguleringsplanene i området er datert helt tilbake til 80- og 90tallet. I kommuneplanen er hele området avsatt til en blanding mellom industri, fremtidig bebyggelse- og anlegg og fremtidig friområde. I tillegg til dette er Brakerøya, den delen av området som er tiltenkt utbygging av sykehuset, avsatt til offentlig eller privat tjenesteyting. (Lier kommune, 2017) (Drammen kommune, 2017)

Lier og Drammen kommune har sammen utarbeidet en visjon for området som de har kalt Fjordbyen. Denne visjonen går ut på at de sammen skal utvikle Lierstranda/Brakerøya til ett knutepunkt mellom Drammen og Oslo. Lier og Drammen har kommet frem til at kommunene til sammen kommer til å trenge 14 000 nye boliger og 16 000 arbeidsplasser. I november 2010 inngikk de en avtale om felles samarbeid rundt utviklingen av området. Hele området tilhører det samme bolig- og næringsmarkedet, så dette samarbeidet er viktig for å komme frem til de beste og helhetlige løsningene. Sammen skal de legge til rette for en transformasjon og urbanisering av

Lierstranda og Brakerøya, til å bli en fjordby med bolig-, næring- og offentlig bebyggelse. (Fjordbyen, 2017)

Andre planer for område av nyere tid er at det er besluttet bygging av nye Vestre Viken sykehus på Brakerøya. Sykehuset vil etter planen dekke hele området vest som vist på Figur 1. Planlagt oppstart er høsten 2017, og det skal stå ferdigstilt i 2022. (NVVS, 2017). I tillegg til Vestre Viken sykehus, ligger det detaljregulering fra 2015 om utfylling av Gilhusbukta – Lierstranda. Det er ikke bestemt når utfyllingen av Gilhusbukta vil starte opp. (Lier kommune, 2015)

Det er lite konkret som skjer i området, uten om det nye sykehuset. Kommunene har en god visjon for området som vil bidra og tilrettelegge for utvikling og transformasjon av området på sikt. Pr dags dato er det likevel få nye planer som tilsier at området er under transformasjon. Når sykehuset starter byggingen, er det mulig at det er flere aktører som ser muligheten til å kunne fremme reguleringsplaner for sine områder, og starte utvikling og transformering som strekker seg fra sykehuset i vest og opp til områdene øst for Gilhusbukta.



Figur 1 Fjordbyen («Om Fjordbyen | Fjordbyen», 2017)

#### 4.1.2 Eiere og deres interesser

Området har mange eiere og aktører som av forskjellige grunner har valgt eller endt opp med å eie tomter og eiendom innenfor dette området. Det er stor variasjon i når de ulike aktørene har kjøpt tomtene sine, hvor store områder de eier og hvordan områdene de eier blir brukt.

Gjennom matrikkelsøk på seeiendom.no, kan man se at dagens eiere har kjøpt seg opp jevnlig fra slutten av 90-tallet, og siste registrerte eierskifte er gjort så sent som i mars 2017. Totalt er det 18 ulike selskaper og eiere registrert på området. Noen av disse eier mer enn en tomt, noen få ha kjøpt flere tomter samtidig, mens resten har kjøpt opp nabotomter gjennom årene de har vært eiere i området. De siste 5 årene, fra 2012 og frem til 2017, er det 7 registrerte eierskifter, hvor 2 av disse igjen er aktører som eier tomt fra før som kjøper opp nabotomten. Ut fra tilgjengelig informasjon er det ingen store eiendomsutviklere som har kjøpt seg opp og posisjonert seg i denne perioden.

De største aktørene på området, utenom delen som er avsatt til bygging av Vestre Viken sykehus, er Eidos eiendomsutvikling, markert med 7 i kartet i Figur 2, sammen med Fabritius eide selskapet Gilhus Invest AS markert med 17.

Eidos eiendomsutvikling eier til sammen ca. 400 dekar på Lierstranda og er den største grunneieren i området. Dette gjennom eierskap i 10 datterselskaper, ett selskap for hver av eiendommene. Eidos er deleid av Lier kommune, Drammen interkommunale Havnevesen og Rom eiendom AS. Eidos har i dag flere leietagere på eiendommene sine, men de er også den største pådriveren for utbygging av Fjordbyen, og er den enkelteieren som har størst mulighet til å kunne bidra til en transformasjon av Lierstranda/Brakerøya. De er i gang med første fase av ”Fjordbyen” som er miljøoppnydding og oppfylling av Gilhusbukta.

Gilhus invest AS er heleid av Fabritius AS. De har mange næringseiendommer i Oslo og områdene rundt. Tomten deres på Lierstranda er i dag utleid til Kid AS, som lager og kontorer, og det er Gilhus invest AS selv om har satt opp dette bygget. Fabritius Gruppen har en solid økonomi, sammen med deres kompetanse i utbyggingsprosjekter, vil de kunne være en av aktørene som klarer å gjennomføre en transformasjon av sitt område på egenhånd. Det er likevel noe tvilsomt om de ønsker å ta styringen i en transformasjonsprosess i dette området. Dette fordi de har en trygg leietaker på området sitt, og er dermed ikke avhengig av at det skal skje en transformasjon til et gitt tidspunkt. Om man ser for seg at område vil utvikle seg fra vest med det nye sykehuset, gjennom

Eidos eiendomsutvikling sine områder, vil tomten til Gilhus invest AS være blant de siste tomtene som gjennomfører en transformasjon til bolig/kontor.

Resten av grunneierne er enten bedrifter som eier sitt eget bygg og tomt, og ikke har plassert seg i dette området med tanke på en transformasjon, men heller kun for å drive egen virksomhet eller mindre aktører som det er lite sannsynlig at har ressurser og kapital til å kunne drive og starte en transformasjonsprosess i området. Noen av disse kan ha kjøpt seg inn med en tanke om å selge senere til en høyere pris, eller inngå samarbeidsavtaler med en større aktør. Det kan og være en del som ikke har hatt noe andre planer for investeringen sin da de kjøpte den, enn å ha et lokale til å drive bedriften, men likevel vil selge når transformasjonen er i gang. Dette baseres på en gjennomgang av hva som befinner seg på tomtene i dag, og hvordan disse aktørene har drevet tidligere andre steder.



Figur 2: Aktørkart Lierstranda/Brakerøya («Urbanplan NMBU»)

Tabell3 viser hvilke aktører på Lierstranda/Brakerøya som er registret på de ulike tomtene, hvilken NACE-kode denne aktøren er registret med og når tomtene ble kjøpt. NACE-koden viser hvilken bransje aktøren som eier tomten hører til, sammen med oppkjøpstidspunkt kan gi en indikasjon på deres plan for tomten.

Område	Eiere	NACE-Bransje	Dato for overføring av hjemmel
1	Drammen og Lier kommune	84.110: Generell offentlig administrasjon	27.01.2010
2	Staten (NSB Jernbaneverket)	49.100: Passasjertransport med jernbane	11.06.2009
3	Eie 1 AS	68.320: Eiendomsforvaltning	30.06.2008
4	Jerntomta AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	16.03.2017
5	Ring Tore Teigen	Privateid	10.07.2012
6	Nor Holding og Eiendom AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	16.06.2000
7	Eidos Eiendomsutvikling AS	68.100: Kjøp og salg av egen fast eiendom	18.01.2010 28.01.2010 02.08.2011
8	Lierstranda Øst AS/Terminalen Eiendom AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	18.01.2010
9	Bama industri AS	10.390: Bearbeiding og konservering av frukt og grønnsaker ellers, 10.310 Bearbeiding og konservering av poteter	31.01.2006
10	Gilhusveien 21 AS og Gilhusveien 10 AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	22.01.2007
11	Malleus Eiendom AS	68.100: Kjøp og salg av egen fast eiendom	05.02.2016

12	Ivar Tanum Eiendom AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	18.11.1998 21.07.2003 11.05.2015
13	Bisk Eiendom AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	06.10.1997
14	Gilhus Eiendom AS	77.110 Utleie og leasing av biler og andre lette motorvogner	14.03.2001 10.04.2003 26.04.2013
15	Gilhus Bruk AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	14.02.2014
16	Gilhusveien 5A AS	41.109: Utvikling og salg av egen fast eiendom	10.01.2014
17	Gilhus Invest AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	16.04.2007
18	Linnestranda 2 AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	18.10.1999
19	AG Eiendomsinvest AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	07.01.2010

Tabell 3: Aktøroversikt Lierstranda/Brakerøya («Se eiendom», 2017) («Purehelp.no - firmasøk og produktsøk. Regnskap for norske bedrifter», 2017)

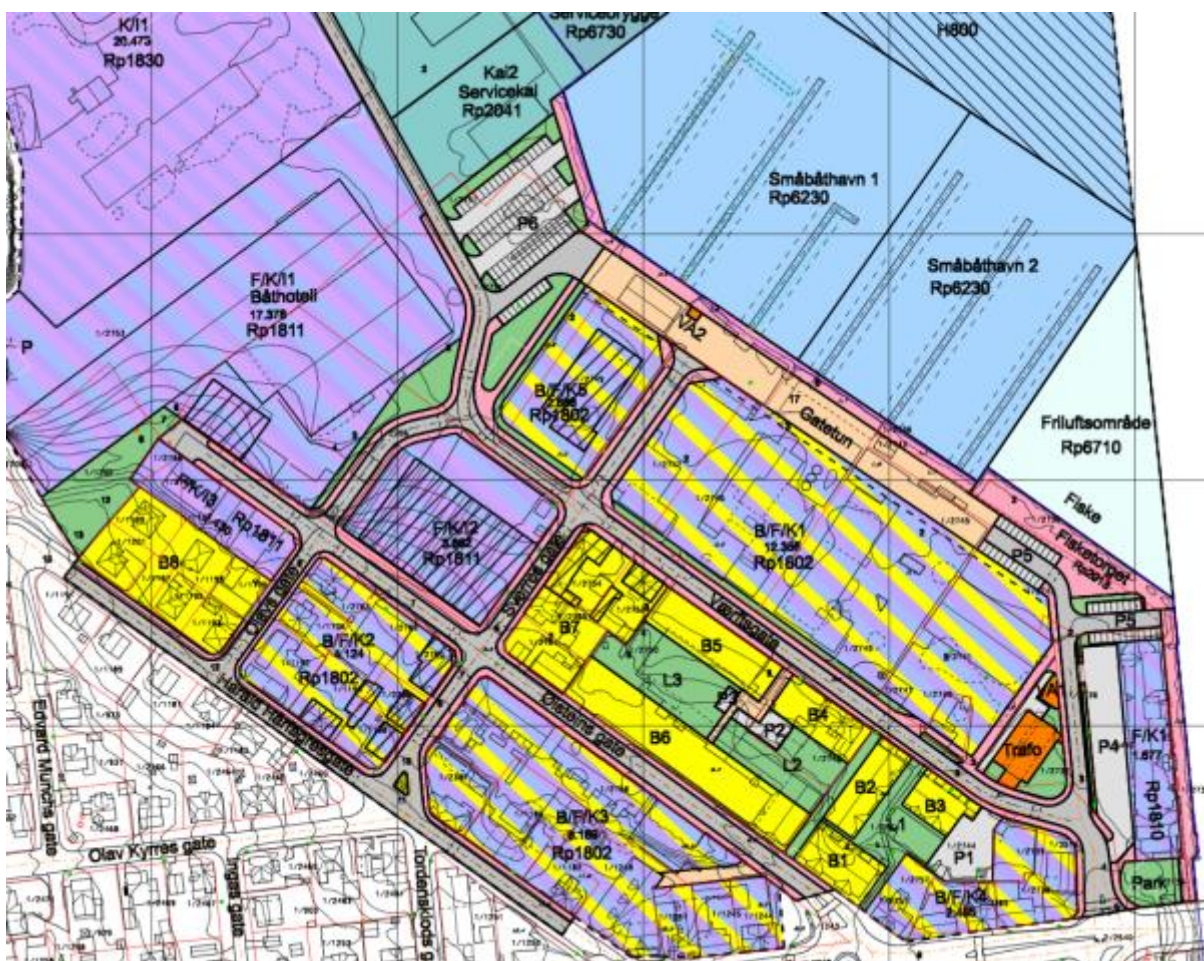
## 4.2 Kanalen Nord, Moss

Kanalområdet Nord-Jeløya i Moss, som er et av de områdene denne oppgaven fokuserer på, er avgrenset med Øisteins gate i sør og båthavnen i nord. I øst er det avgrenset ved kanalen og i vest ved Moss næringspark Jeløya.

### 4.2.1 Plansituasjon

Området blir sett på som et viktig område for videre byutvikling i Moss, og har derfor blitt innfelt i Moss sine sentrumsplaner. Området har egen områdeplan som er gjeldene så langt den ikke står i strid med sentrumsplanene. Sentrumsplanen har retningslinjer og bestemmelser som vil virke supplerende for områdets egen regulering. Om det oppstår strid mellom de aktuelle plane, skal sentrumsplanen være den gjeldene, med mindre ikke annet er oppgitt for det enkelte kvartal (Moss kommune, 2017).

Området har hatt et diversifisert bruksområde, og har inneholdt mye kontorer, noe lager og lett industri. Området ligger ved inngangen til Jeløya fra Moss sentrum, og ligger sentralt plassert med nærhet til vannet. Området er ikke stort og har få ulike aktører. Moss har en rolle som pendleby for Oslo, og er med på å ta av noe av boligpresset i Oslo med sin nærhet med tog. I planene til Moss kommune er området regulert til både bolig, kontor og næring. Området er modent for transformasjon og flere av grunneierne har gått sammen og jobber nå mot en helhetlig plan for utbyggingen av området. Innenfor planområdet kan det samlet etableres inntil 250 nye boliger, 3000m<sup>2</sup> ny forretningsbebyggelse og 2000m<sup>2</sup> ny kontorbebyggelse, samt båthotell og båthavn. Når det er etablert et forbedret vegsystem mellom Jeløy og Moss sentrum (fastlandssiden), som har større avviklingskapasitet enn dagens system, kan denne utbygningsbegrensningen heves, tilsvarende økt kapasitet. Hvor stor økning dette er, fastlegges etter en høring av Statens vegvesen, Østfold fylkeskommune og Fylkesmannen i Østfold. Blir kommunen som planmyndighet ikke enig med disse myndigheter om nytt utbygningstak, skal dette løses på vanlig måte som reguleringsendring etter Plan- og bygningslovens bestemmelser.



Figur 3: Områdeoversikt Kanalene Nord («REGULERINGSPLAN.dgn - filnedlasting.aspx», 2017)



#### 4.2.2 Eiere og deres interesser

Det er tre ulike eiere i Kanalen Nord Moss, i tillegg til Moss næringspark Jeløya, som ligger for seg selv til venstre i plankartet vist i figur 4. Moss næringspark Jeløya, er som nevnt ikke en del av området som kommer til å bli transformert, derfor heller ikke tatt med som en aktør i området. Bolig & eiendomsutvikling AS og Betongbygg eier sine to tomter sammen og blir derfor sett på som en eier, som også er den største. De eier eiendommene markert Bolig & eiendomsutvikling AS (blått) og Værftsgaten 7 AS (beige) i Figur 4. De ligger an til å få en enda større andel av området før det er klart for utbygging. Bolig & eiendomsutvikling AS har kjøpt seg opp i samarbeid med Betongbygg i tre perioder. Først kjøpte de en høyttalerfabrikk i 2003 og har de to siste årene kjøpt to nye eiendommer i området. Bolig & eiendomsutvikling AS har siden 2000 solgt over 1200 boliger og utvikler nøkkelferdige boliger og står for den totale gjennomføringen fra tomtekjøp og prosjektering til bygging og salg til sluttbrukeren. De er 8 ansatte og har siden oppstarten i 2000 vokst rolig og gradvis. I årene fremover er planen å omsette boliger for ca. 200 millioner årlig og har flere prosjekter i gang.

AS Betongbygg er et entreprenørfirma som har gjennomført flere relativt store prosjekter, hovedsakelig i Østfold, og består av 75 faste ansatte. De har god erfaring innenfor oppføring av både næringsbygg og boliger. AS Betongbygg og Bolig & eiendomsutvikling AS har inngått dette samarbeidet i Kanalen Nord for å ha større muskler til å transformere området. I tillegg har de ulike kvaliteter, slik at de kan dra nytte av hverandre. Sammen er planen at de skal bygge boliger, kontorer og næringslokaler i dette området. Hesselberg eiendom AS eier to eiendommer som ble kjøpt i 2014, og er markert med grønt på kartet vist i figur 4. Eiendommene de eier, blir i dag brukt av et søsterselskap Hesselberg Bygg AS, hvor de har lokaler. Deres interesser for området er noe usikkert, men de er i samtaler med Bolig & eiendomsutvikling om å lage en helhetlig plan for området. Enten ved at de er med på transformasjonen eller selger seg ut. Den siste store eieren på området er Moss kommune og er merket med rødt i figur 4. De har ikke noen egne planer for området utenom hva som er beskrevet i sentrumsplanene. Likevel har de et ønske om byutvikling i området, derfor kan det tenkes at de selger unna eiendommen de har i området, og kun beholder det de har langs vannet. Da bidrar de til at utvikler skal kunne få en helhetlig og god plan, samtidig som de beholder område langs vannet tilegnelig og åpent for allmennheten. (Moss kommune, 2012)(Moss kommune, 2015).



Figur 4: Aktørkart Kanalen Nord («Urbanplan NMBU»)

Tabell 4 viser hvilke aktører på Kanalen nord som er registret på de ulike tomtene, hvilken NACE-kode denne aktøren er registret med og når tomtene ble kjøpt. NACE-koden viser hvilken bransje aktøren som eier tomten hører til, sammen med oppkjøpstidspunkt kan gi en indikasjon på deres plan for tomten.

Område	Eiere	NACE-Bransje	Dato for overføring av hjemmel
1	Bolig & Eiendomsutvikling AS Betongbygg AS	41.109 Utvikling og salg av egen fast eiendom	05.02.2003 02.09.2016 08.03.2017
2	Hesselberg Eiendom Moss AS	68.100 Kjøp og salg av egen fast eiendom	24.01.2014
3	Moss kommune	84.110 Generell offentlig administrasjon	

Tabell 4: Aktørversikt Kanalen Nord («Se eiendom», 2017) («Purehelp.no - firmasøk og produktsøk. Regnskap for norske bedrifter», 2017)

#### 4.2.3 Intervju med Moss kommune

Moss kommune har tatt med Kanalen nord inn i sentrumsplanen og området har fått sin egen områdeplan, grunnet behovet for å endre området. Det grunnet produksjonsbedrifter og verksteder går ut av området, og kontorer og diverse småindustri kommer inn. I tillegg ønsker utviklere å transformere området. Derfor trengtes det en plan for å få en helhet på området, slik at det er tilrettelagt for at andre kan sette i gang prosjekter hvor det på forhånd er lagt en plan. Hver enkelt eier ønsker som regel ikke å lage store planer for hele området når de setter i gang prosjekter, de lager kun planer for sin eiendom. For at området skal få en mer helhet, er det viktig at noen ser eiendommene i sammenheng med resten av gata, strøket og bydelen.

Et av de viktige tiltakene som nå blir gjort, er å sette av arealer til den brede strandpromenaden/bryggen. Til tross for at noen av eierne syntes det ble satt av for mye område/areal til strandpromenade/brygge, mener Moss Kommune det er viktig med noen fellesgrep som er til fordel for alle. De mener det hever kvaliteten på området, samt gir større muligheter for utvikling. Ett av tiltakene som kan sikre en helhet i området er å lage en gangbru som knytter sammen Jeløya med resten av byen. Per dags dato er det kun en trafikkert kanalbru. Kommunen ønsker en bedre og lettere adkomst mot byen. De mener dette vil gi en bedre kommunikasjon, også for de gående og syklende.

Det nye området på Jeløya kan være et viktig tiltak for helhetsinntrykket av byen. Det er et viktig område med en viktig plassering så nært knyttet til sentrum med sine handlegater osv. Grunnet den korte veien til sentrum er det også tatt med i sentrumsplanen for utbygging av sentrum. Det kan være vanskelig for kommunen å vite om utbyggerne har noen konkrete planer på dette tidspunktet, da kommunen ofte blir knyttet inn i eiernes planer først etter at prosjektene er prøvd ut med diverse investorer etc. Men Moss Kommune har hatt en del møter med eierne som har planer. Blant annet har det nettopp blitt satt i gang en reguleringsplan på det gamle Vegkontoret som opprinnelig er en gammel såpefabrikk. Årsaken til at det ble startet en reguleringsplan, var Statens Vegvesen sine planer om å flytte til dette området. Dette ville føre til reguleringer i forbindelse med omgjøring til kontorbygg for de nye lokalene, og omgjøring til bolig i de gamle lokalene. Selv om dette er områder hvor eierne har store deler av det totale arealet, virker det som at planene ble lagt på is, men kommunen regner med at det vil skje noe mer i forbindelse med dette i nærmeste fremtid. Moss er ganske delt med tanke på prissetting og inntrykk av de ulike områdene, for eksempel ved at Jeløya alltid ligger høyt prismessig. Moss kommune mener at området kan passe til både næring og bolig, men det finnes noen restriksjoner for handel. Dette er blant annet fordi kommunen kun har én

bro fra Jeløya mot byen, som har 22.000 ÅDT. Derfor kan man ikke legge til rette for noe som genererer for mye trafikk. Det beste ville vært en blanding, det vil si boliger som er blandet med annen næring og aktivitet.

### 4.3 Vollebekk

Vollebekk ligger i Oslo, i bydel Groruddalen, og er avgrenset mellom Brobekkveien på vestsiden og Lunden på østsiden. På nordsiden ligger Statsråd Mathiesens vei og Østre aker vei i syd. Område har vært preget av mye industri, kontorer og noe handel. Hele området er totalt på rundt 200 mål. Vollebekk er også en del av Hovinbyen som omfatter blant annet Løren, Hasle, Økern, Ensjø og Helsefyr-området. Hovinbyen har ofte blitt dratt frem som Oslos store satsningsområde i årene som kommer, og totalt vil Hovinbyen ha et potensial på 30.000-40.000 boliger. Vollebekk er en naturlig videreutvikling av Oslo, med alle områdene rundt og sin nærhet til knutepunkter som T-banestasjon og buss.

#### 4.3.1 Plansituasjon

Det er nå flere store aktører som er i gang med å transformere eiendommene i området. Vollebekk er en del av Bydel Bjerke og Groruddals-satsningen. Det er åpnet for rundt 1600 boliger på området, samt forretninger, nye torg, møteplasser og noen kontorer. Område skal utvikles med en bymessig struktur, med noen høybygg. Hoveddelen av området skal bestå av bebyggelse på fire til seks etasjer (Oslo Kommune, 2014).

#### 4.3.2 Eiere og deres interesser

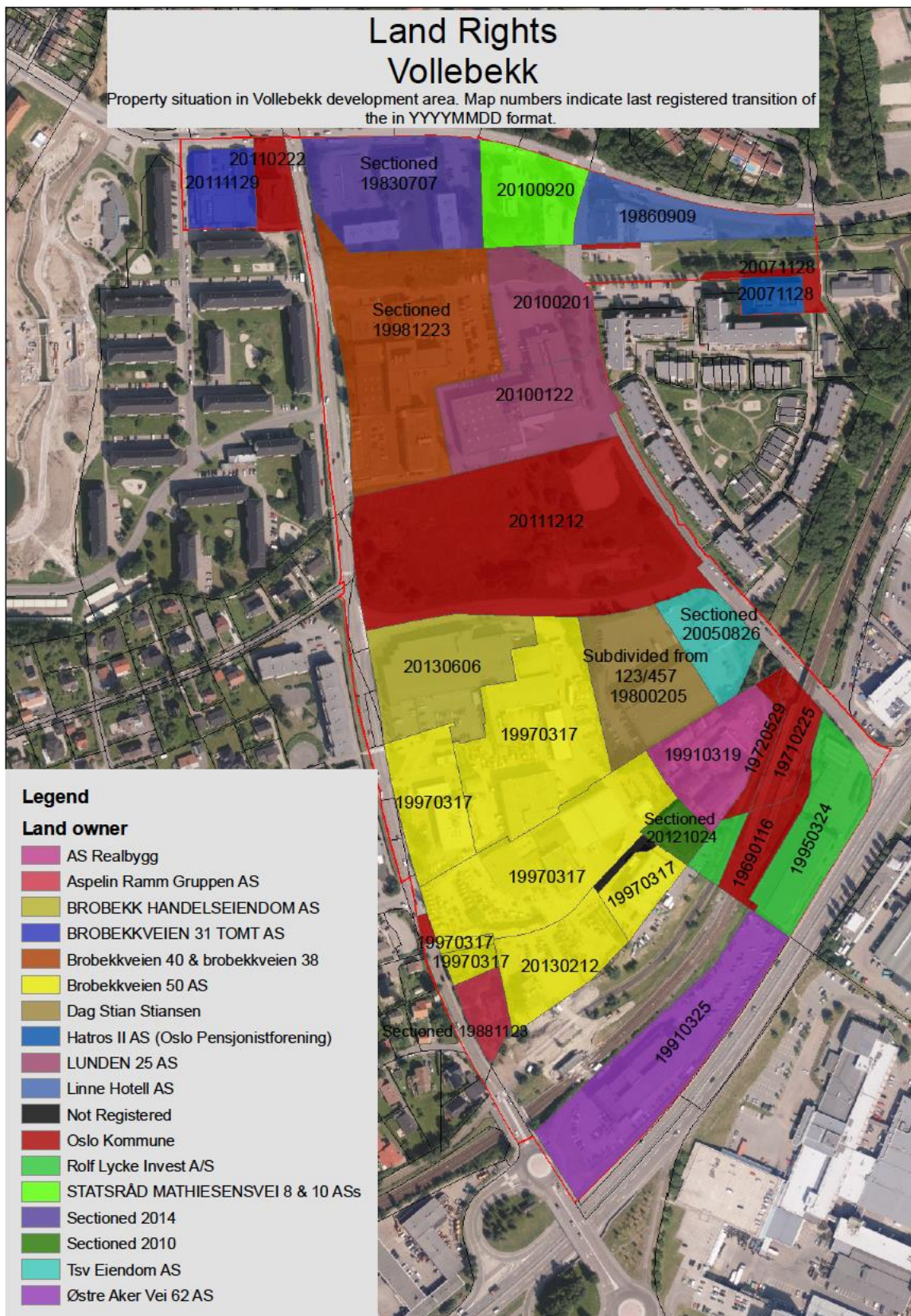
Det er få grunneiere i området, og det er for det meste de store utviklingsaktørene i Oslo som har kjøpt seg opp. Aspelin Ramm i samarbeid med OBOS, er de største eierne med 100 mål. Aspelin Ramm kjøpte tomten sin allerede i 1997, men det er heller unntaket for området. Resten av utviklingsaktørene har kjøpt seg opp de siste 2-3 årene, etter at Aspelin Ramm hadde startet prosessen med å transformere eiendommen sin fra industri til bolig og næring. Aspelin Ramm er en solid by- og eiendomsutvikler, som blant annet har deltatt i utformingen av andre store transformasjonsområder, som Tjuvholmen og Vulkan i Oslo. Aspelin Ramm er dermed vant med store transformasjonsprosjekter, og er en driver for transformasjonen på Vollebekk. De kjøpte tomten for 20 år siden, og har siden den gang leid den ut. De er som nevnt en byutvikler, og har nok hatt en transformasjon av området i tankene i mange år før de startet reguleringsprosessen, og etterhvert solgte halvparten av prosjektet til OBOS. OBOS er Norges største boligforvalter, de har

som oppdrag å bygge boliger til sine medlemmer og er avhengig av å være med på store prosjekter som dette på Vollebekk for å få bygd nok boliger. Det er naturlig å tenke seg at OBOS i dette tilfellet valgte å kjøpe seg inn i Aspelin Ramms ferdige prosjekt når de så muligheten til å kunne utvikle mange boliger på kort tid, og med relativt lav risiko, ettersom de kommer inn så sent i prosjektet.

I tillegg til Aspelin Ramm og OBOS, er det store aktører som Attivo, JM Norge, Realbygg og Oslo kommune. Attivo eier området rett nord for den nye skolen, markert med Lunden 25 AS. Attivo kjøpte 51% av Andvord i 2013, og eier nå prosjektet sammen med Andvord eiendom. Eiendommen hadde fra før et lager-, produksjon- og kontorbygg, men skal nå transformeres til bolig. Det er Attivo som er utvikleren og har styringen i dette prosjektet, og har kommet såpass langt i prosessen at de alt har lagt ut og solgt flere boliger i prosjektet.

Prosjektene til Aspelin Ramm/OBOS og Attivo/Andvord er de som har kommet lengst i transformasjonen av området. I tillegg til disse prosjektene har JM Norge og Realbygg hvert sitt prosjekt, områdene deres er under regulering. Dette er aktører som driver med boligbygging og har planer om å ta en del av utviklingen og transformasjonen i området. Begge disse aktørene er store nok til å kunne starte en transformasjon av et område, men på Vollebekk har de kommet såpass sent inn i utviklingen, og har relative små eiendommer, slik at det er naturlig å tenke at deres interesse for området er å kunne kjøpe seg inn, regulere og realisere boligprosjekter ganske raskt med relativt lav risiko, ettersom de vet hva Aspelin Ramm/OBOS har fått lov til å bygge.

I tillegg til disse private aktørene, har Oslo kommune en stor eiendom midt i området, hvor de som nevnt bygger en barne- og ungdomsskole. Oslo kommune har uttalt at Vollebekk er et av satsningsområdene, og denne byggingen viser dette og gjør at private aktører føler seg trygge på en transformasjon av området.



Figur 5: Aktørkart Vollebekk («Urbanplan NMBU»)

Tabell 5 viser hvilke aktører på Vollebekk som er registret på de ulike tomtene, hvilken NACE-kode denne aktøren er registret med og når tomtene ble kjøpt. NACE-koden viser hvilken bransje aktøren som eier tomten hører til, sammen med oppkjøpstidspunkt kan gi en indikasjon på deres plan for tomten.

Område	Eiere	NACE-Bransje	Dato for overføring av hjemmel
1	Brobekkveien 50	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	17.03.1997
2	Larsen Eiendom/Anders Hokkim	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	05.01.2006/29.01.2013
3	BIG eiendom (AS Realbygg)	41.200: Oppføring av bygninger	26.09.2016
4	JM Norge AS	41.200: Oppføring av bygninger, 41.109: Utvikling og salg av egen fast eiendom	28.11.2016
5	Brobekkveien Handelseiendom	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	06.06.2013
6	Oslo kommune	84.110: Generell offentlig administrasjon	12.12.2011
7	Lunden 25 AS	41.109: Utvikling og salg av egen fast eiendom	07.05.2015
8	Vettre hotell eiendom AS	68.209: Utleie av egen eller leid fast eiendom	20.09.2010
9	Linne hotell AS	55.101: Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaurant	09.09.1986

Tabell 5: Aktøroversikt Vollebekk («Se eiendom», 2017) («Purehelp.no - firmasøk og produktsøk. Regnskap for norske bedrifter», 2017)

## 5 Resultater fra intervjuene

Empirien er utarbeidet gjennom intervjuer med syv forskjellige aktører. Det er seks utbyggere/utviklere i tillegg til én kommune. Bakgrunnen for utvelgelsen av disse aktørene er deres tilknytning til de aktuelle områdene, gjennom å være en utbygger/utvikler eller kommune. Det var interessant å se områdene fra to ulike faser i transformasjonsprosessen.

Intervjuene ble skrevet på en måte som gjenforteller aktørenes svar, ettersom intervjuene hadde en semistrukturell tilnærming, endte praten noen ganger litt utenfor temaet for oppgaven, derfor er informasjonen som ikke er relevant for studiet fjernet i denne oppgaven.

Ingen av intervjuobjektene hadde ønske om å være anonyme, men det er likevel valgt å ikke bruke intervjuobjektens navn, samt deres arbeidsgivers navn direkte i analysen. Likevel er jeg klar over at oppgavens avgrensning vil gjøre det mulig å resymere seg frem til hvilken aktør som svarer på de ulike intervjuene. Felles for alle intervjuobjektene er at de har en tilknytning til transformasjonsområdene denne oppgaven tar for seg, og at svarene de har gitt er rettet mot det aktuelle området. I tillegg vil noen av svarene bygge på generelle erfaringer fra andre prosjekter i andre områder. Analysen tar for seg de spørsmålene som vil gi best svar med bakgrunn av problemstillingen og avgrensningene gitt i innledningen av denne oppgaven.

Analysen tar for seg område for område, og intervjuobjekt for intervjuobjekt. Hvert av intervjuene vil ta for seg punktene:

1. Bakgrunn for kjøpet
2. Dagens situasjon
3. Fremtidig bruk
4. Andre aktører i området
5. Generell strategi
6. Videre utvikling
7. Aktørenes inntrykk av kommunen

I tillegg til disse punktene, vil det bli sammenfattet en kort sammenligning mellom aktørene, en felles gjennomgang av Brakerøya/Lierstranda og Kanalen nord i Moss, og en for aktørene på Vollebekk.



## 5.1 Intervju med eiendomsutvikler Brakerøya/Lierstranda (EUB1)

Eiendomsutvikler EUB1 beskriver seg som en eiendomseier og eiendomsutvikler. De, sammen med sine datterselskaper, er en betydelig eiendomsaktør i Norge. Hovedaktiviteten er i Oslo-regionen, hvor de eier eiendommer og utviklingstomter, som er regulert til kombinasjonsbygg for lager, kontor og produksjon. EUB1 er eier av området markert med tallet 17 i figur 2.

### 5.1.1 Bakgrunn for kjøpet

Det hele startet med at deres eier hadde en idé om Lierstranda for en del år siden. Tanken gikk ut på å utvikle Lierstranda mot en bymessig karakter. Inngangen til deres interesse var at de eier NOA, Norsk avfallssortering på Langøya utenfor Holmestrand. NOA ligger på Langøya og blir brukt som deponi, for ikke-organisk avfall, som svevestøv, syre o.l. På Langøya hadde de utvidet avfallsgropen, og gravd seg 40 meter lenger ned i bakken, som resulterte i at de fikk ut vanvittige mengder med stein. Tanken videre var å bruke steinen fra Langøya, og fylle opp Gilhusbukta på Lierstranda, og deretter fordele området som ble til gjennom oppfyllingen av bukta. Dette mente de ville bidra til en bymessig utvikling av Lierstranda, øke arealet som kunne utvikles og få brukt opp den ekstra steinen.

Denne ideen tok kommunen, som og er eier på området. EUB1 klarte aldri å få en så stor rolle som de ønsket på eiendomssiden, slik at de kunne dra nytte av å fylle igjen bukta med stein, dermed ble planen lagt på is, og stenen solgt videre til et annet sted. Senere kom de i posisjon til å kjøpe Lierstranda 17, også her er deres eierskap i NOA sentralt for deres interesse. Lierstranda 17 er en av de mest forurensede eiendommene innenfor Oslofjorden. Dette kom av at på 30-tallet holdt en kreosotfabrikk der, som man tidligere brukte til å impregnere jernbanesvillene med. Den tok fyr, og brant i en mnd. eller to, til alt på eiendommen var brent opp. En del av kjemikaliene og stoffene hadde tregt ned i bakken, og det som lå på toppen ble dyttet over kanten og ut i vannet, og skapte en voldsom forurensning som la seg på bunn. Eiendommen hadde betydelige miljøproblemer, dermed fikk de muligheten til å kjøpe eiendommen billig av NCC, som er et Svensk konsern. All forurenset masse ble fjernet og kjørt ut til Langøya, deretter tok de med kalkstein inn og fylte eiendommen, på den måten ble eiendommen helt rensed for forurensning. Kjøpet hadde en spesiell innfallsvinkel, men når alt arbeid var gjort satt de på en ganske stor eiendom som ikke så mange andre kunne ha kjøpt, ikke like lønnsomt i det minste. I tillegg til rensingen på eiendommen, måtte de ta opp noe av det som lå av forurenset masse ute i bukten. Dette lå som en del av avtalen og gjorde det enda mindre attraktivt for andre eiendomsutviklere.

Da satt de på en eiendom, med noen få bygninger og et stort ledig tomteareal. De eide på denne tiden 100% av Kid interiør, og er i dag fortsatt største aksjonær. Dette gjorde at de så muligheten til å bygge et nytt lokale på den nye tomten, og endte opp med å bygge et lokale på 18 000kvm, og med det fikk de tatt i bruk mesteparten av eiendommen. Byggetillatelse til dette lokalet var en del av avtalen de gjorde da de tok på seg ansvaret med miljøoppryddingen av området. Denne avtalen lå til grunn tidlig i prosessen. Bakgrunnen ble da altså at de hadde en mulighet som ikke så mange andre aktører hadde til å rense og få tatt i bruk denne eiendommen. Derfor fikk de kjøpt denne eiendommen billig og så på investeringen som er god mulighet til å skaffe seg en posisjon i området.

#### 5.1.2 Dagens situasjon

Pr i dag har de utviklet eiendommen til et visst nivå, og lar den nå være. De tenker 15-20 år frem i tid, og trenger ikke være først ute med transformasjonen. De er komfortable med hvordan situasjonen er nå, med at de får leid ut og hele eiendommen er i bruk. Eiendomsutvikler EUB1 mener de har en veldig fin eiendom og et fint prosjekt. Nå har de faste leieinntekter, så det er bare å sitte å vente til utviklingen starter, og de merker det endrer seg.

#### 5.1.3 Fremtidig bruk

EUB1 ser at tomten er en del av et større område, og på sikt vil eiendommen deres bli benyttet til annet bruk enn det den gjør i dag. Sannsynligvis bolig. De mener dette er den beste boligtomten i hele Drammen og Lier, og sammen med områdene rundt, er det få andre som eiendommer i Lier og drammen som har deres syd/vestvendte beliggenhet. At området kommer til å bli brukt, og er tenkt på som boligområde i fremtiden, ser man av Fjordprosjektet, som er et utviklingsprosjekt som Lier og Drammen kommune har gått sammen om utviklingen av Lierstranda/Brakerøya. I denne planen skal blant annet Gilhusbukta bli fylt igjen slik som EUB1 hadde planer om.

Geografisk er området bra, og det jobbes for å flytte togstasjonen nærmere utviklerens tomt, med et sykehus på Brakerøya, motsatt side av den aktuelle tomten. Avstanden fra hvor sykehuset er planlagt og til området hvor EUB1 har sin eiendom er såpass stor, at med den utviklingen som er tenkt i området, er det naturlig å med 2 togstopp på denne strekningen. Det er mange som bor i Lier og Drammen, men jobber i Oslo, og derfor avhengig av å kunne ta toget til jobb. Da må byutviklingen legge til rette for det. God infrastruktur er veldig viktig for området, og EUB1 ser for

seg at det er en bymessig karakter på hele området om 30-40år, og at det kan bygges like mange boliger på dette området som man har i Molde i dag.

EUB1 sitt område vil være en av de mest attraktive tomtene å bosette seg på, man har sjøkontakt og sol. Noe ikke mange områder i Drammen og Lier har. De fleste bor i en nordvendt skråning syd i Drammen, også har man de som bor så vidt oppe i åsen, de har sol, men har lagt til sjøen. Lier ligger i en dal, dermed går solen bort litt ut på dagen. Så beliggenheten til tomtene på Lierstranda/Brakerøya kommer til å bli attraktive. I tillegg kommer det et sykehus i nærheten, som vil være en katalysator for utvikling av området, det blir flere jobber, i tillegg til at det kommer besøkende til både ansatte og pasienter. I tillegg kommer de aktivitetene som et sykehus skaper, med forskningsmiljøer og nye bedrifter som vil etablere seg i området. De tror transformasjonen vil starte ved sykehuset og området rundt, videre vil det strekke seg langs vannet østover, med EUB1 sin eiendom som en av de siste. Normal byutvikling er at utviklingen går fra et tyngdepunkt. Og i Drammen ligger dette tyngdepunktet på nordsiden av sykehuset. EUB1 legger til at dette vil være scenarioet om byggingen av sykehuset blir gjennomført, noe som ikke er 100% etter neste stortingsvalg.

Denne tomten isolert sett, er en veldig fin eiendom, men når de startet å se på området hadde de håpet å få en større del. Det kommer til å bli et veldig fint område etterhvert, men det blir ikke Bjørvika og Aker bygge her de første 5 årene. Det er alt for dårlig infrastruktur i område, og man kan ikke benytte seg av bil i dette området, men å kjøre bil herfra til Oslo om 20-30 år, tror de er et avsluttet kapittel. Man må ha tog på to spor, siden området ligger innenfor sirkelen til intercity på lik linje som Ås i syd.

#### 5.1.4 Generell strategi

Overordnet har EUB1 en strategi på hvilke typer bygg/ prosjekter de søker og beliggenheter de skal ha. De kartlegger områder som er aktuelle over tid og går enten direkte til dagens eiere for å kjøpe, eller følger med i media når prosjekter kommer som tilfredsstillende våre krav.

EUB1 mener at den sikreste måten å tjene penger på er å kjøpe sånn som de har gjort i Lier, hvor man får lov til å bygge ut til næring. Lager man en lang leieavtale, og dagens leieavtale går ut, er det sannsynligvis boligtomt, og prisen er betydelig mye høyere enn det var som næringstomt. EUB1 sier det ikke er så avansert, men man er avhengig av å finne områder hvor man kan konvertere fra et lavkostformål, til et høykostformål. Deretter må man være tålmodig og ha nok penger til å gjøre det.

Som boligtomt vil eiendommen være verdt mange ganger så mye som man betaler for en næringstomt. Det er jo som Aspelin Ramm på Vollebekk, de har en vanvittig avkastning. De har hatt avkastning på pengene sine hver dag de 20 årene de har eid eiendommen. De har leid ut til PON og andre. Den tomten er ferdig betalt, mange ganger regner EUB1 med.

Når man tenker byutvikling, kan man se for seg en løk, man må ta lag for lag. Man kan ikke hoppe over et lag, når nabobygget har blitt bra, kan du utvikle neste, og sånn fortsetter det.

Transformasjon og utvikling som dette, er markedsøkonomi, og ikke planøkonomi. Det er markedsdrevet så lenge man opererer i områder hvor det kommer inn flere mennesker. I området vil det sannsynligvis bli en utvikling. Det handler om å finne steder hvor det vokser ganske mye. Lillestrøm er i en voldsom endring som by. Drammen er det samme. Jessheim er et sånt område, pga. flyplassen og alt som er tilknyttet der. Man må sikre seg de tomtene som er langt nok unna kjerne til å få litt rabatt, i tillegg til at man får være med på en reise, siden man får leid ut til noe annet enn det man egentlig har planer om å gjøre med tomten om 20år.

EUB1 er alltid på jakt etter disse tomtene, men det er mange av eiendommene de kjøper som vil være næringsbygg i all fremtid. De er opptatt av at de kjøper eiendommer som er fremtidsrettet, store nok, har gode uteområder, tilknytning til hovedvei. Kvaliteter som tilsier at man får leid ut igjen. Om de ser i byene, blir det noe annerledes, da ser de etter områder som tilsier at utviklingen kommer til å komme ditt på et eller annet tidspunkt. Boligtomt er kanskje verdt 30-40tusen kr kvm, mens kontor er kanskje verdt 3-5 tusen. Så om man i ventetiden har en god kontantstrøm, får man en god gevinst når man får konvertert til noe annet senere.

Har man mye eiendom må man ha litt av begge deler, noe som kan utvikles fort, og noen prosjekter som går over mye lengere tid, hvor man får inn husleie og forvalter. EUB1 skriver gjerne kontrakter på mellom 10-20 år. De ønsker ny og moderne bygningsmasse, så enten bygger de byggene selv, eller så kjøper de nye bygg ferdig. Om det er byen, eller utenfor så er det samme prinsipper som gjelder. Men markedet for lager- og logistikkmarkedet strekker seg lenger utenfor byen, og er spesielt godt nordover, og de eier eiendommer helt til Gardemoen. Dette område er spesielt attraktivt ettersom man gjerne kan ha en del kontorer i tillegg. På motsatt side, mot Moss og den veien er det stort sett bare lager og logistikk.

#### 5.1.5 Videre utvikling

Det er mye plass i Drammen og Lier, og det er ganske mye plass i Asker. I Bærum starter det å bli litt mindre. I Oslo har du hellige grenser med marka på en side, og Oslofjorden på andre. Nordover vil man få Jessheim, gjennom Lillestrøm. Det er kortere å reise fra Lillestrøm om man bor sentralt der, enn det er å reise fra Groruddalen til byen. Det tar omtrent like lang tid med t-banen fra Økern til Oslo S ca. 7 minutter, også tar det 8-9 minutter fra Lillestrøm, og det er ikke kilometer som er avstand, det er tid.

Alle kan ikke bo på Grünerløkka, det er det heller ikke en menneskerett å gjøre. Det koster 5 millioner for en grei leilighet der, og det er det ikke alle som har. Dette fører til at det blir mer som de andre storbyene i Europa, hvor man frakter folk ganske langt ut av byene, som f.eks. I Paris og London.

Når tomtene på Lierstranda/Brakerøya blir mye mer verdt som boligtomt, istedenfor næringstomt, så blir det bolig, det er slik mekanismen er. Og rundt dette tidspunktet vil mest sannsynlig flere store utviklere og utbyggere kjøpe seg opp i området.

#### 5.1.6 Aktørens inntrykk av kommunen

EUB1 har hatt en veldig god dialog med Lier kommune, noe de har hatt i alle år. De er veldig ambisiøs rundt det å utvikle hele dette området. Spørsmålet er om de er litt for ambisiøs på fremdriften, og hvor fort det skal gå. Men EUB1 har en positiv dialog med alt fra rådmann og ordfører, og alle som jobber der. EUB1 har lang fartstid med denne type utvikling, så de har hatt diskusjoner med flere politiske partier, ulike ordførere og varianter av politikere. Det som gjør utslag, er hvilke mennesketyper som sitter i de stillingene de henvender seg til i utviklingen. Så hvilket parti som styrer har lite å si. Så lenge de som styrer tar tid til å møte dem, gir det rom for diskusjoner. Og så lenge det blir diskusjoner så kan det bli fremgang. EUB1 forventer ikke å få det akkurat slik som de ønsker hver gang, men om de ikke vet hvilken agenda kommunen har blir det vanskeligere. De ønsker å vite hvilke ambisjoner de har for byen, og hva som er uttalt.

#### 5.1.7 Andre aktører i området

De er ikke avhengig av grunneierne rundt, og har fått muligheten til å kjøpe opp mer eiendom, men de har valgt å ikke gjøre det. Flere av grunneierne rundt har alt for høye forventninger til pris, i tillegg til at de har stor nok eiendom til å kunne utvikle på egenhånd. EUB1 forteller at en del av de

mindre eierne har kjøpt tomtene sine for å spekulere, og satser på at tomtene de har kjøpt skal gå fra lavkost, til høykost. Flere av disse har gitt inntrykk av at de ikke ønsker å utvikle selv, men å selge videre noe så tomteverdien øker. I tillegg til disse, er det også noen aktører på området som driver bilbutikk, rørleggerfirma osv., som ikke ønsker å flytte på seg av den grunn.

De fleste av dagens grunneiere er små. De eier en eiendom der, men har evighetens perspektiv, og selger kun om de får en hyggelig pris. EIDOS, som er deleid av kommunen, eier en stor del, og er et typisk tomteselskap. De kommer mest sannsynlig til å lage en god byplan, for deretter å selge tomtene sine etter det. På samme måte som Oslo havn gjorde det i Bjørvika, parsellert opp i biter, også solgt til utviklere som har tatt tak i det. De blir heller en katalysator for å få det i gang, og en planmessig tilrettelegger.

## 5.2 Intervju med eiendomsutvikler 2 Brakerøya/Lierstranda (EUB2)

EUB2 er den største grunneieren på Lierstranda, og eier ca. 400 dekar. EUB2 eier området markert med tallet 7 i figur 2.

### 5.2.1 Bakgrunn for kjøpet

Tidlig på 1970-tallet ble eiendommene på Lierstranda ervervet av EUB2 gjennom frivillige avtaler og ekspropriasjon. I forbindelse med byggingen av togtunnel fra Lier til Asker, ble massene fra tunnelen brukt til utfylling på Lierstranda. Formålet var å tilrettelegge for industri og logistikk. Selskapets navn var først Lier Industriterminal AS. I 2002 ytret politikerne i kommunen at det ikke skulle tilrettelegges for havnevirksomhet, og i 2006 kom planene om en fjordby. I 2009 ble det godkjent en ny kommuneplan, som i 2009 også ble godkjent av miljødirektoratet.

Strategien for eiendommene er konvertering fra industri og logistikk til sentrumsformål, boliger, handel, næring m.v. Området kan romme 20.000 arbeidsplasser og 10.000 nye boliger. EUB2 eier ca. 50 % av eiendommenes areal.

### 5.2.2 Dagens situasjon

Nåværende status for Fjordbyen er at formålet er bestemt gjennom kommuneplanen. Områdeplanen for nytt sykehus som skal bygges 2019-2025 er vedtatt. Detaljreguleringen starter nå og er planlagt ferdig om ett år. Før sommeren sendes det ut planprogram for resten av området. EUB2 arbeider med et konsept med utvikling av et helsecluster rundt det nye sykehuset. I Gilhusbukta pågår det i

disse dager klargjøring for utfylling og miljøopprydding. EUB2 mener at deres rolle vil være å sørge for at det lages realiserbare planer, samt bidra til å få inn andre utbyggere og kapitaleiere.

Den videre utviklingen av området vil innen fem år innebære at området er ferdig regulert, bygging av sykehuset er startet, infrastrukturen rundt sykehuset ferdig og oppfylling av Gilhusbukta er igangsatt. Det forespeiles også ny bruk av noen arealer, være seg lekeplasser, badeplasser m.v.

I løpet av 10 år skal sykehuset være ferdig, og bygging av helsecluster pågår. Gilhusbukta er ferdig utfylt. De første boligene er innflyttet, og bygging av infrastruktur pågår.

Om 15 år er helseclusteret ferdig og bygging av ny jernbanestasjon er påbegynt. Det bygges handels- og næringsarealer, samtidig som boligbyggingen fortsetter.

### 5.2.3 Fremtidig bruk

EUB2 planlegger å regulere og tilrettelegge for utbygging. De ønsker i første omgang å selge til utbyggere, deretter å inngå avtaler med andre utbyggere der de blir mindre aksjonærer. Brakerøya og Lierstranda er i følge EUB2 Liers viktigste utbyggingsprosjekt, også for å verne jord. Prosjektet vil kunne bidra videre til den positive utviklingen som Drammen har hatt de siste årene.

## 5.3 Intervju med eiendomsutvikler Kanalen Nord i Moss (EUM)

Eiendomsutvikler Kanalen Nord i Moss, heretter kalt EUM, utvikler nøkkelferdige boliger og står for den totale gjennomføringen fra tomtekjøp og prosjektering til bygging og salg til sluttbrukeren. Selskapets hovedsatsningsområder er Oslo og Akershus. De ekspanderer forsiktig og kontrollert og har gode ordreserver. Mange prosjekter er under utvikling til enhver tid. EUM er eier av området markert med blått og beige, og er godt i gang med forhandlinger om området markert med grønt i figur 4.

### 5.3.1 Bakgrunn for kjøpet

Begge eierne av EUM er fra Moss, så de har et forhold til byen. De kjenner godt til områdene i Moss. Kanalen nord er et av områdene de ser for seg har et stort utviklingspotensial. Området ligger godt plassert når den nye jernbanebyggingen er ferdig, med gangavstand dit og til fergeleie, i tillegg ligger det ved sjøen og har gode solforhold.

EUM sier det er stor forskjell på å drive med eiendomsutvikling i Kolbotn eller Oslo sentrum, enn i Moss. Det er per dags dato ikke like godt marked og lett å selge i Moss, men de har stor tro på at

Moss etterhvert skal komme på et slikt nivå. Derfor velger de å posisjonere seg nå, og skynde seg langsomt. Området har nærhet til knutepunktene i Moss, og de forventer at det er der veksten fremover vil komme.

Eiendommen markert beige kom ut for salg, og lå i markedet lenge. Det var på den tiden eiendomsspar som eide den, men ingen viste noen særlig interesse. EUM eide fra før en gammel fabrikk, SEAS markert med blått, som drev med høyttalere.

EUM mener at området er klar for en transformasjon, når man på det samlet. De gikk i samtaler med Betongbygg, solgte halvparten av det blå område til de, og gikk sammen om å kjøpe det beige. De er i dialog med Moss kommune og Moss havn om de tilstøtende eiendommene når dette intervjuet fant sted, og de har kjøpt en innklemmt enebolig som ligger mellom eiendommene. Siste eieren på området er Hesselberg Eiendom AS. De er i kontakt om en avtale, og når denne er gjennomført håper de at de kan få de formelle avtalene på plass, så de kan ta hånd om hele området som en stor helhet. EUM mener de ikke har behov for å eie hele området alene, tanken er at grunneierne skal ha et felles utviklingsselskap som de overfører eiendommene sine til i en omforent verdi, altså til en takst. Det ligger en områdeplan der, som sier at de må se på området under ett, så de prøver nå å enes alle grunneierne i området om en felles utvikling. EUM mener området er godt egnet til å bo, jobbe og leve i. Det er et sted som er egnet for boliger, kafeer, restauranter, kontorer og forretning. Planen er ikke at dette skal bli et nytt Tjuvholmen, men de tillater seg å tenke i disse baner, hvor man kan bo, jobbe og leve uten at man har behovet for å sette seg i bilen å kjøre noe sted. Man har fordelen med sjøen rett ved, hvor man kan ha båten sin. De har stor tro på å utvikle område i fellesskap, men det er ingen ting i veien for å kunne skjære av etter deres egne eiendommer, og kun utvikle disse. De kan sette en grense mellom Værftsgata 7 og Værftsgata 3A som er Moss havn sin eiendom. I tillegg har de Værftsgata 10 som er regulert ferdig for 64 leiligheter, denne reguleringen fikk de godkjent for noen år siden, da de kun eide denne eiendommen og ikke så på helheten rundt. De bestemte seg derfor for å utsette leilighetsbygningen for å se på området som en helhet. Hovedgrunnen til oppkjøpene deres at de så på området som den neste naturlige utviklingen av sentrum, og regnet derfor med å få omregulert og bygd om til bolig, service og kontor.

### 5.3.2 Dagens situasjon

De er i samtaler med siste private grunneier på området nå, Hesselberg eiendom. Og dagens situasjon der ligger et sted mellom samtaler, og forhandlinger. De har ikke noe behov for å eie alt



dette her alene, og har ikke muskler til det heller. Om hele området skal bli utviklet er det et prosjekt til over 2 milliarder. Man må ikke ta alt med en gang, men jo flere dem er jo mere muskler har dem, og da blir dem fortere ferdig også. Det er et ønske om å bli ferdig forttest mulig. Det er både utviklerens ønske og entreprenøren ønske, at det er kontinuitet i byggingen. De som kjøper bolig eller leier seg inn i næringslokalene ønsker ikke å bo på en byggeplass i 10 år. De ønsker at den byggeplassen skal bli ferdig forttest mulig.

De har ingen investorer, så det er ingen som står med noen krav til minimumsavkastning eller lignende. Men når de først kommer i gang med et prosjekt, ønsker de ikke å bruke lenger tid enn nødvendig, slik at de ikke må betale lenge ekstra lenge på byggelånene sine.

De har hele tiden posisjonert seg mot en vekst i Moss by. Dette selv om veksten i Moss har latt noe vente på seg. Det er først de siste par siste årene det har vært mulig å selge bolig, utvikle og bygge dem til et prisnivå som matcher investeringen. De gjennomførte et testprosjekt med noen andre boliger, litt mer lukrative enn de kommer til å utvikle i Kanalen nord. Prosjektet lå på andre siden av Langøya ved vannet. Dette ble gjort for å se om markedet var modent, noe prosjektet viste at det var. På denne tiden løftet nivået seg litt i Moss generelt, så nå har markedet kommet seg i resten av byen også.

Neste steg er å få ferdig de resterende avtalene med den siste aktøren, og kommunen. Deretter må det legges planer, diskutere med kommunen og etterhvert utvikle området. På sikt kommer området til å bli en integrert del av sentrum og kommer til å være et nytt og viktig område for Moss by.

EUM tror og håper på at markedet i Moss vil ta seg ytterligere opp, og at med presset som er i Oslo, vil flere se på Moss som et fint sted å bo, med kort avstand til jobb i Oslo.

### 5.3.3 Fremtidig bruk

Det ligger en begrensning på 200 boenheter for det område de ligger inne i. Og det er 64 som er lagt beslag på i det første bygget deres, så da må resten fordeles mellom de resterende byggene på området. Så bolig kommer til å utgjøre en betydelig del, men det vil også være en god blandet med ulike typer næring. Det er usikkert om de kommer til å bygge der om 2,3,5 eller 7 år, men på nåværende tidspunkt jobber EUM mot å starte bygging om 3 år. Det er fortsatt mye som må klargjøres. I tillegg vil utbygningstakten henger sammen med etterspørselen.

De kommer til å starte med et næringsbygg, hvor planen er at de som i dag leier i Værftsgata 7, skal bli med over i det nye bygget som ligger bak Værftsgata 7 i forhold til vannet. Dette vil gjøre Værftsgata 7 klar for transformasjon og boligbygging.

#### 5.3.4 Andre aktører i området

Næringsparken markert med lilla i Figur 4 kommer til å bli der i all overskuelig fremtid. Dette er noe kommunen og næringsparken selv har ytret. Derfor kommer ikke næringsparken til å være en del av transformasjonsprosessen, uten at dette ødelegger eller påvirker EUM sine planer for området. Som største aktør kan det være utfordrerne å få til utviklingen de ønsker, for det er ingen som vil være minst. Andre aktører kan bli redde eller føle at vi skal ta over og bestemme alt. EUM er ikke opptatt av at de nødvendigvis må sitte i førersetet i alt de holder på med. Men de har et behov for fremdrift, og at noen tar ansvar og får planene gjennom slik at prosjektet blir realisert.

#### 5.3.5 Generell strategi

Når de ser etter nye prosjekter og tomter søker de på nettet, går inn på kommuneplaner, ser hvor det er regulert inn til de formålene de ønsker. Når de ønsker tomter for boligbygging ønsker de at området er til boligformål, eller at kommunen har ytret at de ønsker boligutvikling der. De ser etter eiendommer som er fremtidsrettet, med nærhet til knutepunkter, og helst områder hvor man ikke er avhengig av bil. EUM sier de liker, og holder seg for det meste til utkanten av Oslo, og at mange av disse områdene har karaktertrekkene de ser etter når de vil utvikle boligprosjekter i forhold til rekreasjonsområder, og vannet.

De bygger, kjøper uregulerte tomter, tomteområder eller gamle nærings bygg som de ønsker å transformere til boligformål. Bygger nøkkelferdige hus, som de overleverer til sluttbrukeren. Det er ikke alltid de rekker å kjøpe seg inn så tidlig, eller har ressurser på akkurat det tidspunktet. De har ikke så mange ansatte, og da hender det at de har mye å gjøre i perioder. I slike situasjoner kan det ende med at de ikke får kjøpt opp det de ønsker å utvikle før reguleringsfasen. Dermed må de heller betale noe mer og kjøpe seg inn på et senere tidspunkt hvor de har mulighet. I utgangspunktet ønsker de å kjøpe seg inn tidlig å ta hele risikoen selv, og dermed betale mindre. De mener de har nok erfaring til å kunne se gode investeringer, og føler sjeldent de tar spesielt stor risiko ved oppkjøpene sine. Noen prosjekter blir så store at de ønsker å ha med en samarbeidspartner. EUM sier dette skjer ofte blant eiendomsutviklere, at man føler man har for små muskler, eller ønsker å dele risikoen med noen andre. Dette fordi man har andre prosjekter i tillegg som må gjennomføres.

### 5.3.6 Aktørenes inntrykk av kommunen

Forholdet er godt til Moss kommune. EUM mener at alle sitter i samme båt til syvende og sist. Derfor har de og kommunen en felles interesse av utviklingen av området. Det som kan diskuteres er utnyttelsesgrad og høyde og slike ting, men hvis de som utviklere er fornuftige, og tenker byutvikling, og ikke bare tenker på sitt egent ve og vel, er kommunen stort sett veldig samarbeidsvillig. Det er i de tilfellene man skal profitere maks og skal presse inn den siste kvm, eller den siste etasjen man møter motstand. Som rett og rimelig er. Det gjelder alle kommuner. Tenker man eiendomsutvikling uten å være for egoistisk, så er stort sett kommunene enkle å ha med å gjøre. Eneste man oppnår med å presse kommunen for langt, er å ha brukt mye lenger tid på å komme til samme mål. Derfor er det lureste å velge minste motstands vei innenfor rimelighetens grenser. Og heller bli ferdig med prosjektene sine, og gå videre til neste.

### 5.4 Oppsummering av Brakerøya/Lierstranda og Kanalen Nord Moss

Selv om det er et begrenset utvalg som har blitt intervjuet i denne utbedringsfasen, ser man at det er store forskjeller på aktørenes tanker og planer for tomtene sine. De har alle ervervet tomtene sine på ulike måter. Fra EUB1 som så muligheten til å få kjøpt en billig tomt gjennom at de har spisskompetanse som ikke så mange andre har, til EUB2s ekspropriasjon og EUM som har mener området de har kjøpt har et stort utviklingspotensial og har derfor kjøpt for å posisjonere seg. Aktørene i Brakerøya/Lierstranda i Drammen og Lier, og Kanalen Nord i Moss, har nokså like tanker rundt hva som skal bygges på tomtene og området med tiden. Alle ser for seg en bymessig utvikling, og en transformasjon fra det området i dag brukes til, over til bolig, handel, service og kontor. Likevel er det en forskjell i hvordan de benytter seg av tomtene sine frem til transformasjonsprosessen har startet. EUB1 har satt opp et bygg på tomten sin som de leier ut, og lever fint med det i minst 15 år til. De har inntekt på tomten, dermed tynger ikke tomten deres dem selv om den ikke blir ferdig utviklet og blir transformert før om mange år. EUB2 som er drevet av Drammen- og Lier kommune leier også ut deler av tomtene sine, men ønsker en raskere prosess, og tar mer på seg rollen som igangsetter på området, og ønsker transformasjon og utvikling. EUM er i en litt annen situasjon igjen. De er største eier i området, og har i likhet med EUB2 rollen som den aktøren som må dra i gang transformasjonen i området. De har heller ikke like trygge utleiere i lang tid fremover, dermed også inntekten og sikkerheten det bringer. EUM har hatt ganske god tid frem til intervjutidspunktet. Dette fordi de har jobbet for og ønsket å lage en helhetlig plan for hele område, og få med seg aktørene rundt på denne planen. Nå har de med seg omtrent alle de resterende aktørene, og planen er å starte byggingen alt om 3 år, men mye er fortsatt tidligfase. Derfor sier de at det også gjerne kan ta 5-7 år får de får startet utviklingen.

Både EUM og EUB1 posisjonert seg på en slik måte at de selv mener de ikke er avhengig av de andre aktørene i området for å kunne transformere sine egne tomter, mens EUB1 sier de er helt uavhengig av de rundt, og kan utvikle og transformere når det passer best for dem. EUM sier også at de kan utvikle området sitt uavhengig av de andre aktørene, ettersom de selv eier såpass mye av området, men ser fordelene av å kunne ha med seg de andre selv om det ikke er nødvendig. EUB2 har ikke planer om å utvikle området selv, men heller være en katalysator for transformasjonen. Selge ut tomtene sine til utbyggere og lage planer for området som bidrar til transformasjonen av hele området. De er med det mer avhengig av andre aktører, at noen ønsker seg inn på prosjektet, men også at de rundt henger seg på transformasjonen.

EUB2 er som nevnt eid av to kommuner og sier derfor ikke noe om sitt forhold til kommunene, og hvordan det er å jobbe opp i mot disse. Men både EUB1 og EUM forteller at de er fornøyde med kommunen, og har inntrykk av at de er positive til endringen av områdene de er involverte i. De mener også at kommunen ser at den byutviklingen som vil skje med en transformasjon av områdene er positivt for utviklingen i kommunen generelt.

Når man ser på svarene aktørene i utbedringsfasen gir, ser man ulikhetene godt. De har ulike tanker, planer og meninger om det aller meste som har med kjøpet av tomten og veien til et transformert område. Likevel er de enige i hva som er målet, og hva transformasjonsområdet skal være når denne prosessen er ferdig utviklet.

## 5.5 Intervju med eiendomsutvikler 1 Vollebekk (EUV1)

EUV1 er en by- og eiendomsutvikler som i hovedsak er knyttet til eiendommer i Oslo og Østlandsregionen. De har vært styrt eller vært med på mange av de største utviklingsprosjektene i Oslo, i samarbeid med andre store utviklere tidligere. EUV1 eier sammen med EUV2 tomtene Brobekkveien 50 AS, Brobekk handelseiendom og Aspelin Ramm gruppen AS, som vist i figur 5 i presentasjonen av caseområdene.

### 5.5.1 Bakgrunn for kjøpet

EUV1 så seg ut og kjøpte tomten i 1997. På oppkjøpstidspunktet så EUV1 muligheten til å kunne bygge store lager og logistikk arealer. De liker å kjøpe eiendommer hvor det er inntekt, slik at de får god tid til å utvikle prosjektene sine. Dette området hadde bygg og aktører som holdt til der, slik at

de kunne ha inntekter fra oppkjøpet av. Om de kjøper tomter eller eiendommer uten denne inntekten vil det tynge dem mye mer, og er avhengig av å utvikle raskere, og dermed også ofte inngå flere komprimerer. I dette tilfellet var det motsatt, og de så muligheten til å tjene masse om de utviklet og forvaltet området optimalt.

På tidspunktet EUV1 kjøpte opp området hadde de ikke dagens planer i tankene. Men planen var at det med tiden skulle dukke opp andre muligheter til utvikling enn hva området ble brukt til på oppkjøpstidspunktet, men at de da ikke visste akkurat hva.

### 5.5.2 Dagens situasjon

Utviklingen på Vollebekk, og transformasjonen der, startet brått for EUV1, ved at kommunen bestemte seg for å bygge en skole på området. Da de så kommunen skulle starte å utbygge området satte de i gang en stor prosess i 2011. Caterpillar hadde gitt noen signaler om at de ønsket å flytte, så EUV1 visste på et tidspunkt måtte de utvikle området, men at det skulle bygges skole der ga de en slags ”kickstart”. De forstod at de må henge seg på, ettersom rammene for VPOR, de overordnede grepene ble lagt, så om de ville ha noe de skulle ha sagt måtte de kaste seg på med en gang.

Konseptet til EUV1 hadde blitt noe av det samme uansett, men ting som veisystemet hadde kanskje vært annerledes, og dermed hadde de kanskje ikke fått utnyttet sin egen tomt like godt som de nå vil gjøre.

EUV1 har fordelt området og oppgavene med EUV2, hvor EUV2 skal ha hovedansvaret for å bygge boliger. EUV1 skal ta hånd om næring og de områdene hvor det skal være utadrettet virksomhet i førsteetasje. De vil samarbeide med å markedsføre hele området. EUV1 og EUV2 har et arbeidende styre som fordeler oppgaver seg i mellom, deretter fordeler de oppgavene etter hvilke av EUV1 og EUV2 som har spisskompetanse på de forskjellige områdene. Byggekompetanse og meglerapparat ligger hos EUV2. EUV1 sin oppgave er å sette sammen en god butikk sammensetning og det å finne leietagere og forme uteområdene. EUV2 vil få hovedansvaret med den daglige ledelsen i prosjektet, og det mener EUV1 er den beste måten å gjøre det på. For at det skal være effektivt må det være en som har ansvaret, og heller sier ifra i de tilfellene hvor de er usikker eller trenger tips og råd. EUV2 har ikke offisielt kjøpt seg inn i området enda, før det skjer må reguleringsplanen bli godkjent, noe EUV1 sier under intervjuet at den i prinsippet er. Fristen for klager har gått ut, og det har ikke kommet inn noen, så alt som mangler er stemplet. Avtalen er at

det ikke blir noen avtale om reguleringen ikke går igjennom, men aksjonæravtalen er laget, så skriver partene under den avtalen samtidig som de skriver under på kjøpsavtalen.

### 5.5.3 Fremtidig bruk

Bruken til dette området er jo bestemt, det vil bli mye bolig, noe handel, spisesteder og kontorer. Det er ikke lenge til de vil starte å legge ut de første salgstrinnene for boligdelen. Ellers vil området også inneholde park og grøntområder for beboerne og andre som er i området.

### 5.5.4 Andre aktører i området

EUV1 mener de ikke er avhengig av de andre aktørene i området utenom deres samarbeidsparter EUV2 i det hele tatt slik som de har lagt det opp nå. EUV1 valgte å ha med en partner på dette prosjektet fordi de selv ikke er så gode på å masseprodusere boliger, og trengte derfor noen med mer erfaring på dette området. Da falt valget på EUV2 etter å ha vært i kontakt med en håndfull andre aktører.

På de andre tomtene kan det være industri og virksomhet uten at det vil påvirke de, og det er litt av grunnen til at de utvikler på den måten de gjør.

EUV1 har vært i kontakt med et par andre aktører på området før de lagde ferdig planene sine, de ønsket å kjøpe litt mer av området, men EUV1 mener de andre mindre aktørene som eide tomtene rundt så på sin tomt som for viktig, og ønsket dermed en for høy pris. EUV1 ga tilbud etter hvor mye de mente tomtene var verdt, men aktørene mente det var for lite. De er klare på at de eier et stort nok område uten å måtte kjøpe noe mer, så lenge de da ikke ønsket så selge til det EUV1 mener er en fornuftig pris, fortsatte de bare planene sine med området de alt eide.

### 5.5.5 Generell strategi

EUV1 ser på seg selv om et utviklingsselskap, men mener at for å drive med utvikling så må man ha faste inntekter. Faste inntekter får du ved å eie kontor, hotell, næringsbygg. EUV1 har et porteføljenivå med langsiktig leiestrøm, slik at de kan bruke penger på utvikling. EUV1 går ofte inn i prosjekter hvor de har mulighet til å kunne leie ut i 25-30 år, før de kan ta en ny vurdering på hva de skal gjøre med tomten/eiendommen videre. De mener at om man har et perspektiv på 30-, 50- eller 100 år, og tar mulighetene som byr seg med tiden, er det større mulighet til å få til god

byutvikling. Knutepunkter og hvor de ser for seg byutviklingen vil spre seg er avgjørende for hvilke områder de kjøper.

EUV1 tar ofte med seg andre aktører på prosjektene sine. De er klare over deres egne svakheter, så i tilfeller de mener de ikke er gode nok på et fagfelt, hender det at de tar med seg aktører de mener er bedre enn dem selv for å kunne ende opp med et godt resultat. I tillegg gjør et samarbeid at de deler risikoen, og da spesielt når det kommer til utførelsesfasen. I de tidligere fasene, altså regulere og grunnideene, kan det være best å jobbe alene, og EUV1 samarbeider aldri med mer enn en annen aktør for å unngå å vanskeliggjøre prosessen. Årsaken til at EUV1 ikke ønsker å ha for mange samarbeidspartnere, og helst ikke på et tidlig nivå, er fordi det alltid er særinteresser på hvordan man ønsker å utvikle prosjektene sine. Andre har kanskje litt andre innfallsvinkler, synspunkter og det er ikke alltid like enkelt i store reguleringssaker. Det er utrolig mange beslutninger som skal tas underveis. Hvis man skal være demokratisk og høre på alles synspunkter ender man som regel opp med et mye mer fragmentert prosjekt som ikke er så bra etter min mening. Man suboptimaliserer de tingene man brenner for, eller man mener er viktig. Det er ikke ofte bra for et totalområde.

#### 5.5.6 Aktørenes inntrykk av kommunen

Oslo kommune har vært rimelig enkel å forholde seg til, litt grunnet de har vært styrt av Høyre i så mange år, så det har vært enkelt å vite hva kommunen ønsket og deres plan for de ulike områdene har vært. EUV1 merker at dette har endret seg litt etter det har blitt politisk skifte, så det er ikke alltid de finner like gode løsninger med dagenes styre like lett. EUV1 har et veldig godt inntrykk av eiendom- og byfornyelsesetaten, og det er de som forvalter VPOR og er en kommersiell aktør i administrasjonen i Oslo kommune. De er veldig gode til å se utbyggerens syn, og i tillegg ivareta kommunens behov. På Vollebakk har både kommunen uttalt at dette er et område som skal ta av for befolkningsveksten i Oslo, og dermed er naturlig nok kommunen positive til transformasjonsprosessen på Vollebakk. Eneste negative er bymiljøetaten, som er en flerhodet organisasjon som det er utrolig vanskelig få taket på.

#### 5.6 Intervju med eiendomsutvikler 2 Vollebakk (EUV2)

EUV2 er en av Norges største boligutviklere, og har mange store prosjekter fordelt over store deler av landet. EUV2 eier sammen med EUV1 tomtene Brobekkveien 50 AS, Brobekk handelseiendom og Aspelin Ramm gruppen AS som vist i figur 5 i presentasjonen av caseområdene.

### 5.6.1 Bakgrunn for kjøpet

EUV2 ønsket seg et prosjekt hvor de kunne starte byggingen relativt raskt, og ble kontaktet av EUV1 som eide en stor tomt på området. EUV1 ønsket seg noen som var gode på å bygge mange boliger, og mulighet til å bygge raskt, ettersom de følte de selv ikke hadde denne kompetanse. Det er et stort prosjekt hvor det er få aktører i Oslo som har mulighet til å ta på seg, og EUV2 er en av dem. EUV2 likte planen til EUV1 og mente de hadde en god visjon for område. EUV1 er en aktør som er kjent for være gode på kvalitet, tenkte bymessig og miljømessig. EUV2 gikk da inn i en avtale med EUV1 om å kjøpe seg inn 50% i prosjektet.

En annen grunn til at området var interessant for EUV2 er at mye av satsningen til Oslo kommune foregår i Hovinbyen som Vollebekk er en del av. Det betyr at det legges ned mye resurser fra kommunal side for å få i gang transformasjon av disse gamle industriområdene. I tillegg har Oslo kommune en plan for sosial infrastruktur, skoler, barnehager, slike ting er med på å løfte Vollebekk frem, og starte den transformasjonen av hele området.

EUV1 har gjennomført reguleringen av eiendommen, så muligheten til å starte byggingen raskt var en del av vurderinga til EUV2. Å ha en miks av tomter som ikke er regulert og tomter som er ferdig regulert, vil være fordel når man er en så stor utbygger, slik at man har de forskjellige fasene i tomtebanken. EUV2 sier videre at Vollebekk et veldig flott område. Det fine med Vollebekk er at det ligger som en tom midt i mellom ellers etablert infrastruktur, både sosial og teknisk. Og det er en del ting der med butikk og apotek og så videre fra før. Så på Vollebekk fyller man bare igjen området med moderne bygningsmasse, så er omtrent alt annet på plass, i tillegg til at det er boligfelt på både øst- og vestsiden fra før.

### 5.6.2 Dagens situasjon

Caterpillar hadde store deler av eiendommen, men nå er alt flyttet ut der. På området nå ligger det bare en bensinstasjon og et næringsbygg med en leietaker. Det skal stå noen år til, men resten av byggene vil rives om kort tid. Her er det et ganske stort prosjekt med ca. 800 boliger i denne planen. Første salgstrinn ble lagt ut i April 2017, med neste salgstrinn 3 uka i juni 2017. Etter sommeren kommer neste, og sånn vil salget fortsette så lenge markedet holder seg. Kontor og næringsbyggene vil bli bygd suksessivt og blir utviklet sammen med EUV1.



Vollebekk kommer til å bli et flott og moderne område som kommer i forlengelse av at sentrumskjernen forflytter seg lenger og lenger ut.

### 5.6.3 Fremtidig bruk

Den største delen av prosjektet vil gå med til bolig, med en bymessig struktur og skal bli 100% bygges ut av EUV2. Resten av området skal inneholde næring og kontorlokaler. Dette skal bli utviklet sammen med EUV1. Hele prosjektet er planlagt ferdig om 8-10 år, men alt er avhengig av markedet. EUV2 kan jo sitte her og ha en plan for når de skal legge ut boligene, men ingen vet med sikkerhet hvordan markedet ser ut om 2 år. Men de planlegger med et godt marked, så får de heller justere seg underveis om det blir endringer.

### 5.6.4 Andre aktører i området

Etter EUV2 inngikk avtalen med EUV1, mener de at de ikke er så avhengig av de andre aktørene i området. De er selv den største aktøren på Vollebekk, og eier rundt 50% av utviklingspotensialet til hele området. Dermed er de i en posisjon hvor andre aktører som er på Vollebekk og deres planer og tempo ikke vil være avgjørende. Det er noe av infrastrukturen som skal deles med et par andre aktører på området, men de har lagt til rette for at de kan bygge helt ferdig på sin del, og få et gjennomført prosjekt uten å være avhengig av hvor de andre aktørene befinner seg i prosessen.

I Oslo hvor markedet er så hett, vil det alltid være konkurrenter. Og når de ser at det er såpass mange andre eiendomsutviklere som velger å satse på dette område er det med på å styrke inntrykket deres om at Vollebekk er modent for transformasjon. En positiv ting med at de andre aktørene har hevet seg rundt og får regulert sine tomter, er at hele Vollebekk blir ferdig tidligere og får et mer helhetlig inntrykk, enn om noen hadde beholdt sin nåværende virksomhet. Dette gjelder spesielt de to grensetomtene.

### 5.6.5 Generell strategi

Generelt søker EUV2 etter prosjekter og tomter på to måter, passivt og aktivt søk. EUV2 er i en gunstig posisjon siden de får mange henvendelser fra meglere og andre aktører. Andre ganger er de ute å gjør en henvendelse til noen som selger selv, eller i utgangspunktet ikke selger, men EUV2 har sett på området eller tomten som interessant for utvikling.

Så da er egentlig det svaret todelt. Noen ganger er det aktive søk, andre ganger dukker det opp eiendommer eller forespørsler fra andre aktører som ønsker et samarbeid eller å bli kjøpt ut. EUV2 er en medlemsorganisasjon, så deres oppdrag er å bygge boliger til medlemmene sine. De har mange medlemmer, så det betyr at de må ha relativt store tomtereserver for å kunne holde den utbygningstakten som vi har som mål å gjøre.

En annen viktig faktor for EUV2 er hvilke tomter de har i tomteporteføljen sin til en hver tid, dette avgjør i stor grad hvilken type tomt de kjøper. Har de god tid kjøper de uregulerte tomter for å ha som reserve, mens i andre tilfeller er de avhengig av å kunne starte byggingen raskt for å opprettholde bygningstakten.

#### 5.6.6 Aktørenes inntrykk av kommunen

EUV2 en fordel med Vollebekk er at dette området har vært et av de transformasjonsområdene som kommunen har vært veldig involvert i. Det har blitt lagt gode planer til grunn, og da får området de gode forbindelsene, torgene og møteplassene som er sentral når man utarbeider planen. EUV2 mener Oslo kommune har blitt en mer proff aktør, og blitt flinkere til å se utviklerens behov sammen med deres egne.

### 5.7 Intervju med eiendomsutvikler 3 Vollebekk (EUV3)

EUV3 er en eiendomsutvikler som i hovedsak bygger og utvikler bolig- og næringseiendom i Oslo og Akershus. EUV3 er eier av området markert som Lunden 25 AS i figur 5 i presentasjon av caseområdene.

#### 5.7.1 Bakgrunn for kjøpet

EUV3 ble kontaktet av en megler som spesialiserer seg på salg av denne type eiendom. De ble kontaktet fordi de er en aktør innenfor dette markedet. Det er et ganske lite marked, de fleste vet om de som kan kjøpe den type eiendom. Da startet de å gjøre en analyse av området. Så på hva de kunne få bygd på eiendommen, hvordan de oppfattet boligmarkedet i dette området, og hva de trodde de kunne selge disse boligene for. EUV3 forteller at når man ser en eiendom eller tomt første gangen, så har man enten med erfaring eller tro på området eller ikke. Analysene av området blir bare gjort for å dobbeltsjekke. Vollebekk var et område de fikk troa på med en gang. Det som var attraktivt med dette område er at beliggenheten er ganske bra, det ligger grønt og fint til, det ligger passe langt i fra sentrum. Det er god kommunikasjon ned mot sentrum, relativt enkelt å komme ditt

med bil, og ikke minst, det er et område hvor det ikke er så mye nybygg i allerede. Det er nytt område, som i utgangspunktet har veldig mye gammel bebyggelse, gamle eneboliger, gamle leiligheter. Da følte EUV3 en fordel av å kunne være først innenfor et ganske lite geografisk område, folk flytter ikke så langt, de flytter ofte til et sted de kjenner. Muligheten til å være først inne i markedet så de på som en stor fordel, for folk venter på leiligheter, nye prosjekter i området, kanskje de ønsker seg heis, venter på garasje med bedre parkeringsmuligheter osv.

På Vollebekk endte EUV3 opp i et samarbeid med aktøren som hadde lagt eiendommen ut for salg. Denne aktøren var ikke en utbygger eller drev med områdeutvikling, men eide byggene og leide de ut. Megleren hadde naturligvis kontaktet flere aktuelle aktører, som gjorde at EUV3 mente de måtte skille seg ut for å ha mulighet til å få kjøpt seg inn i et slikt prosjekt, derfor valgte EUV3 å foreslå et samarbeid istedenfor ett rent oppkjøp. Denne tanken likte selgeren, og så muligheten til å kunne tjene mer på eiendommen sin om de ble med på prosjektet enn kun ved å selge hele eiendommen. EUV3 kunne ha valgt å kjøpe alt, og eie prosjektet selv, men da måtte de ha betalt mye mer, og i tillegg førte dette til at både EUV3 og selger følte det ble en god forretningstransaksjon.

Noe EUV3 mener er positivt med eiendommen de har, er at i tillegg til at det kommer skole, ligger eiendommen deres i nærheten av allerede ferdig utviklet eiendom. På andre siden av Lunden ligger det et ferdig boligområde, Lunden Hageby, som ble bygd for 10 år siden. Linne hotell ligger rett ved siden av, som har et godt rykte. Boligene som ligger på grønndraget på nordsiden av tomten er ferdigbygget, eller blir ferdigbygget i disse dager. Så når EUV3 har bygget ferdig på sitt område er deres del av Vollebekk ferdig utviklet, og det blir ikke en stor byggeplass rundt deres boliger. Hadde eiendommen deres lagt i området nede ved EUV1 og EUV2, så hadde de lagt i et område som er byggeplass i 10 år fremover. Mens deres tomt lever litt sitt eget liv.

#### 5.7.2 Dagens situasjon

EUV3 står i dag som eier av 51%, og har styringen på prosjektet. Dagens situasjon er at de har startet å selge, de har jobbet med prospektet den siste tiden, og åpnet for salg for ca. 2 uker siden da dette intervjuet ble gjennomført, 31.3.2017. Totalt har de ca. 200 leiligheter i dette prosjektet. I første omgang la de ut 72 leiligheter for salg, og 51 av disse var solgt på dette tidspunktet, detter følger neste byggetrinn med 45 leiligheter. Salget fortsetter løpende så lenge leilighetene de legger ut blir solgt. Da legger de ut fler og flere trinn, helt til alt er utsolgt. Realistisk sett vil hele prosjektet være utsolgt i løpet av 2018. Byggestart er 1.1.2018, og hele prosjektet vil ta 3-4 år å bygge om markedet holder seg. Markedet har flatet litt ut i forhold til tidligere, men likevel har de

solgt 51 leiligheter på 10 dager, og det er ekstremt fort. Det EUV3 merker er at prisene har steget veldig det siste året, så de mener det nærmer seg et punkt for hvor høyt leilighetsprisene kan gå. EUV3 mener at folk tenker at, ” ja greit, jeg kan betale det det nivået prisene ligger på nå for en toroms, men legger man på litt til trekker jeg meg”. Det går et tak, men dette taket varierer etter hvilken leilighet man har, og fase man befinner seg i prosjektet, og hvor man befinner seg i området. Det er klart at Vollebekk er mye lavere enn Bekkestua og Oslo sentrum. EUV3 mener de har truffet prisnivået bra, ettersom de får solgt, men ikke til hvilken som helst pris. Uansett er prisnivået de ser nå 50% høyere enn det de så for seg når de kjøpe det for 3 år siden. Det blir et veldig godt prosjekt for de, og de mener at selv om noen skulle mene at de så for seg denne utviklingen så handlet akkurat dette om flaks.

### 5.7.3 Fremtidig bruk

Dagens bygg er det Andvord som eier og driver. I tgangspunktet var dette et trykkeri, men har de siste årene blitt noe mer diversifisert. De har leid ut til blant annet et bilverksted og en datasentral. Bygget har vært ren industri og lager, så det er ikke egnet til konvertering. Derfor skal dette rives og bygges opp på nytt. Det er utrolig sjeldent det lønner seg å konvertere, da må det være spesielle bygg av noe slag, som gjør at folk gjerne vil bo i dette bygget. Eller at det er vernet slik at man ikke får lov å rive. På Vollebekk har alle planer om å rive, for man får gjerne ikke bygd så mange etasjer man ønsker og rominndelinger. Og det byggetekniske er vanskelig å få til med dagens bygningsmasse. Her er planen til alle på dette området at det er ingenting å ta vare på. Deretter blir det bygd opp igjen som bolig, og alt blir solgt unna.

EUV3 var veldig opptatt av å komme med de nye boligene først ut i markedet, og så på dette som en viktig del av prosjektet.

### 5.7.4 Andre aktører i området

EUV3 samarbeider ofte med andre, og gjør dette også på Vollebekk prosjektet. Ofte kan samarbeidet med andre aktører ha grunner som at kommunen ønsker at utbyggerne skal regulere tomtene sine sammen, og derfor må de samarbeide med de andre for å enes om en felles plan. De har i tillegg ofte samtaler med de andre aktørene som utvikler samme område, slik at de kan få kontroll over hvilket formål de forskjellige aktørene planlegger på sin tomt. Dette for å kunne forhandle med kommunen og endre krav som kommunen stiller om disse blir dekket på områdene rundt. På Vollebekk er ikke dette like relevant. Samarbeidet mellom EUV3 og Andvord er for

EUV3 en mulighet til å få en fot innenfor prosjektet på Vollebekk. Andre ganger vil det være rasjonelt å se på to tomter sammen. Dette fører ofte til at man får bygge mer enn om man står alene. Det har med grøntområder, adkomst, innkjøring å gjøre. EUV3 er hele tiden på leting etter samarbeidsgevinster, og da er det viktig at begge parter tjener på samarbeidet. Noen av nabotomtene til EUV3 driver med utleie eller annen næring. Disse er velfungerende og vil foreløpig fortsette å driftes på samme måte i fremtiden. Derfor fant ikke EUV3 noen samarbeidsgevinster med disse. De utbyggerne som er aktive på Vollebekk nå ligger på sørsiden av skoleområdet som Oslo kommune eier, og derfor ser ikke EUV3 noe samarbeidsgevinst umiddelbart med de heller. I tillegg driver disse utbyggerne med mye av det samme som EUV3. Derfor ville det bare være å trække” i hverandres bed”. Samarbeidet EUV3 har med Andvord er perfekt, også med hensyn til risikospredning, for de ønsker ikke å ha all kapital satset på et sted, men heller spre det utover hele Oslo og Akershus.

#### 5.7.5 Generell strategi

Det å finne tomter og prosjekter skjer på 3 forskjellige måter. Det ene er at man indentifiserer en tomt, at en ser en tomt fysisk, tar kontakt med de som eier tomten og spør om de er interessert å gjøre noe med den eiendommen. Det andre er at noen man kjenner til, eller som kjenner til EUV3 kommer i samtaler om en eiendom, enten for salg eller samarbeid. Og den tredje varianten er at eiendommer kommer ut for salg, gjerne via en megler. EUV3 benytter seg av alle disse variantene, og hovedfokuset er å tenke at man investerer i et område, så det er alt rundt som er viktig, og ikke selve eiendommen så lenge den har utviklingspotensial.

EUV3 ønsker gjerne å ha en spredning mellom bolig og næring, selv om dette markedet henger naturlig sammen ved at det er gode tider for bolig, så er det ofte gode tider for næring også. Da gir det større risikospredning enn kun å eie i en næring. I tillegg vil boligeiendommene naturlig ligge mer bynært enn næring i noen tilfeller gjør, som også er med på å skape spredning.

EUV3 har ingen bestemt strategi om når i transformasjonsprosessen de kjøper seg inn. Det er heller tilfeldig. Men de er bevisste på at prisen man betaler for en eiendom avhenger mye av hvor langt den har kommet i den kommunale prosessen. Om det er en uregulert eiendom, så er det mer risiko å kjøpe den eiendommen, enn å kjøpe en som er regulert som man vet akkurat hva man kan bygge. Når de tar den risikoen, så legger de på en liten risikomargin i budet sitt, knyttet opp mot regulering. Og det gjør at de vurderer eiendommen forskjellig etter hvilket stadie i reguleringsprosessen de befinner seg i. Er man først inne i et område hvor det ellers bare er industri, vil man naturlig nok

betale vesentlig mindre enn om man kjøper seg inn i et område som er på vei til å bli et boligområde. Kjøpere kan være mer skeptiske til å flytte inn i et område hvor det ellers kun er industri. Det er usikkert hva som kommer til å skje der videre, mens i et område hvor det er klart at alt skal bli bolig, det kanskje er butikker, grønt og fin vil prisen man betaler for området stige betraktelig. EUV3 har som sagt ikke en bestemt strategi på dette, men de er klar over forskjellene, både i pris og risiko, derfor gjør de analyser og betaler deretter.

EUV3 har investorer som har kommatert pengene deres til de for et visst antall år fremover, så vil de ha de tilbake igjen. Entreprenører som EUV3 har ofte veldig kortsiktige tidshorisonter, for de må realisere prosjektene sine for å få disse ut av balansen. Om man har dyre store tomter som man bare eier, og ikke bygger ut på, er det mye penger som går tapt i renter, og som du heller ikke får avkastning på. Dette er til forskjell fra noen av de andre aktørene som driver i Oslo, som gjerne kjøper og leier ut i 20 år før de konverterer og bygger ut. EUV3 kjøper og realiserer som regel i løpet av 5-7 år.

#### 5.7.6 Aktørenes inntrykk av kommunen

Inntrykket er egentlig greit, arbeidet mot kommunen er todelt. Den ene er reguleringsaken mot Oslo kommune som i utgangspunktet er ganske profesjonell. Oslo kommune er en stor aktør og kan dette med regulering. Man vet omtrent hva man kan bygge og gjøre med områdene før man har hatt møte hos dem. Det som EUV3 finner frustrerende er at det tar lang tid. Hele prosessen har tatt 3 år, hvor 2 av årene er regulering og ett er en klage til fylkesmannen, hvor fylkesmannen bruker ett helt år på å avgjøre en klage fra en nabo. Mye av denne tiden er ventetid på rådhuset, vente på å komme opp til politisk behandling. Det går sånn passe fort med plan og bygg, også ligger de i en lang kø for å komme opp i bystyre. Nesten ett år der, så et år med fylkesmannen etterpå. I tillegg har de en prosess mot eiendom- og byfornyelsesetaten som styrer utbyggingsavtalen. Det er også for så vidt en ryddig prosess, men det er en prosess som de ikke har noen påvirkning på. Det de sier må de nesten bare godta og kan kun endre noen bittesmå ting. Det oppleves litt å være i en "Kafka-prosess". Ta det man får, signerer, lukker øynene og aksepterer at det blir som det blir. Men EUV3 har forståelse for at det blir sånn, det er nok vanskelig å finne en annen måte å gjøre det på, for de skal ha en dialog med mange forskjellige parter. Likhetsprinsippet og rettferdighetsprinsippet er veldig viktig, og forutsigbarhet er veldig viktig, og det får man ved at de holder seg til samme skjema hver gang.

## 5.8 Intervju med eiendomsutvikler 4 Vollebekk (EUV4)

EUV4 er en av Norges største og mest anerkjente boligleverandører. De eier feltet markert som Dag Stian Stiansen i figur 5 i presentasjonen av caseområdene.

### 5.8.1 Bakgrunn for kjøpet

Det var en del bevegelser på Vollebekk. EUV1 sa tidlig at de ikke kom til å ta alt selv og bygge 700-800 boliger på området sitt. Så EUV4 var i samtaler med EUV1 om et samarbeid. Selv om det var EUV2 som fikk samarbeidet, skjønnte EUV4 at dette området kom til å bli veldig bra ut fra planene EUV1 hadde laget. EUV1 er kjent for kvalitet når de etablerer, som på Vulkan og disse områdene. I deres plan skal de har torg og bevertning, og det også løfter stedet. Med ny skole og ny barnehage på Vollebekk i tillegg, gjorde at de ønsket å få være med på utviklingen av Vollebekk, selv om de ikke fikk samarbeidet med EUV1. Derfor startet de å grave i området og lage seg et egent bilde av hvordan de mener området ser ut, og hvordan de tror det kommer til å utvikle seg i tiden fremover. De var klar over området fra før, men ikke gått aktivt inn for å undersøke mulighetene. De så potensialet som lå i en transformasjon av området og innledet samtaler med flere andre grunneiere. Det var gjennom denne prosessen de kom i kontakt med grunneieren de kjøpte området av. Dette kjøpet var et strategisk kjøp for å komme i posisjon i området og ha muligheten til å kunne ekspandere. Tomten kunne fint utvikles alene, men tanken var å kjøpe mer. Noe de fikk når eieren av nabotomten innså at han ikke klarte å følge med på utviklingen til de store aktørene rundt og valgte å selge til EUV4.

Områdeplanen var på plass, noe som ga de en forutsigbarhet for at de kunne få utviklet området til bolig, selv om en områdeplan ikke gir noen garanti. Sammen med planene til EUV1 og EUV2, gjorde dette EUV4 sikre på at det var lav risiko å investere på Vollebekk. EUV4 liker forutsigbarhet i prosjektene sine, så med alle disse planene følte de trygt å investere i forhold til et område hvor de selv var først inn, og dermed ikke visste når og hva de fikk bygge.

EUV4 mener knutepunkter er generelt veldig bra for transformasjon og utvikling. Så Vollebekks nærhet til T-bane var en viktig faktor for at de så på dette området som et sted å satse. I tillegg så EUV4 på nærheten til Risløkka, som er et veldig koselig eneboligområde, og så ser og opplever de økningen på Økern og Løren som ligger i samme byområdet. EUV4 mener dette område er et naturlig sted hvor byen vil vokse videre. Lund hageby som ligger rett øst for Vollebekk, og er et eldre prosjekt fra 90-tallet, er populært og selges for gode priser, noe som gir en trygghet rundt å

prise riktig og vite hva det er mulig å få for boliger i dette området og at folk ønsker å bosette seg her.

#### 5.8.2 Dagens situasjon

På det tidspunktet EUV4 kjøpte seg inn på Vollebekk var det så mye som var fastsatt, så akkurat dette prosjektet er et av de letteste transformasjonsområdene de har investert i. EUV4 renger med at reguleringsplanen for deres område blir vedtatt i årsskiftet 17/18. Det blir 250 boenheter totalt ca., 160 på den ene tomten og noen og 80 på den andre. Når de eier begge eiendommene vil de jo dra nytte av det.

#### 5.8.3 Fremtidig bruk

Transformasjonsprosessen har kommet såpass langt i dette området at fremtidig bruk av området vil være den samme som EUV4 har kjøpt den til. De ønsker å rive dagens bygg og bygge nye boenheter i form av blokk i en bystruktur.

#### 5.8.4 Andre aktører i området

EUV4 er ikke avhengig av hva de andre aktørene på området gjør lenger, men likevel ser de hvilke store fordeler de har hatt av at EUV1 hadde startet transformasjonsprosessen før de selv fikk kjøpe seg inn. De har gjort det mye mer forutsigbart, i tillegg tar de ansvar for en større del av infrastrukturen enn hva man normalt kan forvente, som frigjør plass på EUV4 sitt eget område. EUV4 startet også prosessen i dette området sammen med en annen aktør, men som nevnt ble prosjektet for stort, og han hadde ikke lenger muskler til å være med.

EUV4 ser på seg selv som en lillebror med tanke på størrelse på sitt prosjekt i forhold til samarbeidsprosjektet til EUV1 og EUV2. Men dette er likevel ikke et problem. EUV4 er en anerkjent utbygger, og en respektert aktør både blant plan-og bygg og de andre aktørene på Vollebekk.

#### 5.8.5 Generell strategi

EUV4 kjøper seg aldri inn i et område med den tanken at det på ett eller annet tidspunkt i fremtiden kommer til å bli en boligtransformasjon slik som EUV1 f.eks. gjør. Men de vil inn såpass tidlig at det er de som står for reguleringen. Så avtalene må bli gjort tidlig, men overtagelsen og forpliktelsen skjer ikke før ferdig regulering. Det er viktig for EUV4 at de kan kjøre planen selv.



Det er viktig for å få til den verdiskapningen de ønsker. De er en stor aktør, så alt er veldig strukturert. For å holde kostnadene nede i byggeriene blant annet, er det viktig for dem at de selv kjører planen.

De er alltid på jakt etter nye prosjekter og har en strategisk plan om vekst. EUV4 har en plan om å vokse med ett prosjekt i året for å holde produksjonen. Det betyr i realiteten at de stadig skal kjøpe mer eiendom, og selv på et relativt stort prosjekt, får de som regel kun ut et sted mellom 50-100. De store prosjektene kan gå over flere år, men de må likevel fylle på med nye. Per dags dato kjøper EUV4 prosjekter for 2020 og utover. Dette for å rekke å gjennomføre reguleringen til de har ledig kapasitet til å starte utbyggingen.

EUV4 mener beliggenhet er alfa og omega i eiendom. Så de ser etter områder i nærhet til T-banestasjon. Dette gjør at folk gjerne vil bo der, og i tillegg vet de at kommunene er positive til fortettinger i nærheten av disse områdene. EUV4 kjøpte første eiendommen til fastpris. Vanligvis inngår de opsjonsavtaler, altså med avtaler som betinger regulering, en variabel pris. Noe av risikoen blir liggende på selger, også tar de over den dagen reguleringen er ferdig. Dette har noe med tomtebalanse å gjøre. De ønsker å holde denne tomten utenfor balansen så lenge som mulig. Det går blant annet på avkastning på operativ kapital. Derfor prøver de å få til avtaler hvor de går inn når det er ferdig regulert. De prøver da å få byggestart fortrest mulig, for etter byggestart går den ut av balansen igjen. De ønsker kun å ha eiendommer i deres portefølje som er eiendommer som "jobber for dem". Og under en regulering gjør de ikke det, men heller motsatt, de tynger ned og sperrer for andre investeringer.

Det er forholdsvis sjeldent EUV4 samarbeider med andre aktører, og ser vanligvis ikke på dette som en optimal løsning, men likevel hender det at de har noen samarbeidsprosjekter hvor de eier 50/50. Dette er flere grunner til, men EUV4 har så mange strukturer i selskapet sitt, med avkastningskrav og lignende, og den andre parten vil gjerne mene noe. Det kan forkludre hele organisasjonen. Det blir vanskeligere å opprettholde marginnivåene. De har egen produksjon, en entreprenør som har lavere margin enn hva selve utviklingselskapet har, noe som kan vanskeliggjøre et samarbeid.

#### 5.8.6 Videre utvikling

Generelt mener EUV4 at det er vanskelig å si noe om hvordan utviklingen i Oslo vil være i årene fremover. Men at det mest sannsynlig kommer til å roe seg noe ned fra veksten som er i dag, og

kanskje flate helt ut. Det er begrenset med plass i Oslo, så flere aktører må se til områdene som ligger rett på utsiden, og at disse kanskje vil oppleve en større vekst enn sentrumsområdene i tiden fremover. Fortsatt har flere av de store aktørene store tomtebanker som de har muligheten til å utvikle om de ønsker dette, men at det kommer an på hvordan markedet er, hvor fort disse områdene blir enten utbygd eller transformert.

#### 5.8.7 Aktørenes inntrykk av kommunen

Intervjuobjektet sitter ikke selv direkte i regulerings-saken med kommunen, men har fått inntrykk av at det har vært helt vanlig plan- og bygg prosess. Selv om dette er forutsigbart, så henger plan- og bygg seg opp i ting som solforhold, uteareal og lignede. Men dette er de vant med. Vollebekk er et område som kommunen ønsker denne typen utvikling, så det er lettere å få gjennom enkelte ting her, enn om EUV4 måtte presset gjennom utvikling i et område hvor Oslo kommune ikke hadde hatt disse planene.

#### 5.9 Oppsummering av Vollebekk

Hele Vollebekk kan nå sies å være i en utviklingsfase. Noen av aktørene på området har vært med fra tidligfase, men de fleste har kjøpt seg inn i området når det gikk over i en utviklingsfase. Det er noen fler intervjuer fra denne fasen, men ikke flere enn at det kun kan si noe om akkurat disse aktørenes og områdes situasjon.

Årsaken til at aktørene som har blitt intervjuet har kjøpt seg inn område har flere likhetstrekk i denne fasen enn i tidligfasen. Alle aktørene jeg har intervjuet, med unntak av en, har kjøpt seg inn i området i det området gikk over i utviklingsfasen. Dette fordi de så det skjedde en utvikling i området og at om de kjøpte seg opp ville de kunne starte planprosess og bygging nokså raskt. Akkurat tidspunkt for oppkjøp er noe forskjellig. EUV2 har kjøpt seg inn i planene til EUV1, og har på den måten ikke mulighet til å gjøre store endringer i planene. På den andre siden får de raskt startet utviklingen og transformasjonen, noe som viser seg å være viktig for EUV2. EUV4 og EU3 kjøpte seg inn tidlig nok til å kunne utvikle sine egne planer og ideer for området, mens EUV1 har eid og posisjonert seg i området siden 1997, og fikk den nødvendige drahjelpen fra Oslo kommune om å starte transformasjonsprosessen, og kan dermed si at det er Oslo kommune og EUV1 som sammen har fått Vollebekk fra tidligfase og over til utviklingsfase. Alle aktørene har nå planer om å få bygd ut tomtene sine og transformert innen forholdsvis kort tid. Så det er ingen som nå leier ut tomtene eller eier de i vente på bedre muligheter senere. De er enten ferdig med planene sine, og flere har solgt eller lagt ut prosjektene sine for salg. De som ikke har kommet så langt ligger rett bak, og vil ha planer klare innen kort tid.

Bortsett fra at EUV2 og EUV1 er avhengig av hverandre gjennom at de er partnere på samme prosjekt, mener de og de andre aktørene at de ikke er avhengig av noen av eiendommene og aktørene som ligger rundt. EUV1 har tidligere prøvd å kjøpe noe fra nabotomtene, men når det ikke ble noe av lagde de en plan for resten av området, som de selv mener er like bra, og hadde uansett ikke hatt særlig stor betydning for sluttresultatet, ettersom de selv var inne såpass tidlig i prosessen. EUV4 og EUV3 sier at de også har store nok, og gode nok områder, til å kunne utvikle sine egne prosjekter uavhengig av hva og når de andre aktørene ønsker å bygge. Det virker som om det er enighet om at det viktigste for området var at Oslo kommune valgte å legge en ny skole dit. Dette gjør utbyggerne og menneskene som vurderer Vollebekk sikre på at dette er et satsningsområde for Oslo, og at området som en helhet kommer til å være godt utviklet, og et fint sted og bo. I tillegg til nærhet til t-bane stopp som også blir trukket frem som en viktig faktor for området, t-banestoppet vil gjøre at Vollebekk vil føles veldig sentralt, selv om det ligger litt på utsiden av det som i dag blir sett på som kjernen av Oslo.

Aktørene fra Vollebekk har alle et godt inntrykk av Oslo kommune. De mener det er mulig å gjennomføre planer, og at de delvis er med på transformasjonen og utviklingen som skjer i byen, men at de som utviklere naturlig nok synes søknadsprosesser og lignende kan ta mer tid enn det burde. Og at en utvikler og kommune i noen tilfeller kan ha ganske forskjellig syn på hvordan, hvor og når utvikling skal foregå. Akkurat når det kommer til Vollebekk spesifikt, har kommunen vært ekstra grei å ha med å gjøre. Dette fordi kommunen selv har valgt Vollebekk som et satsningsområde som skal være med på å ta av for befolkningsveksten i Oslo. Noe som selvfølgelig gjør at de er positive til aktørene som ønsker å transformere området.

Det er flere likhetstrekk mellom aktørene på Vollebekk som har kommet til utviklingsfasen enn det er i de to andre caseområdene som befinner seg i utbedringsfasen. De er nærmere hverandre innenfor alle temaene som intervjuene omhandlet, noe som mest sannsynlig er på grunn av at de er såpass nærme i utviklingshorisont.

## 6 Analyse og diskusjon

Målet med denne oppgaven var å finne ut hvorfor aktører investerer i transformasjonsområder. Jeg vil i dette kapitlet benytte forskningsspørsmålene som ble presentert tidligere i oppgaven som et rammeverk for analysen og diskusjonen.

### 6.1 Er det en større kostnad å investere i transformasjonsområder?

Kostnader er selvfølgelig en viktig og stor del av det å drive med eiendomsinvesteringer. I artikkelen *Attracting institutional investment into regeneration: Necessary conditions for effective funding*, som er beskrevet i teoridelen, har de sett på kostnadsaspektet og fordelingen av kostnadene mellom de ulike fasene i transformasjonsprosessen. Om utbedringsfasen, som er den tidligste transformasjonsfasen Lierstranda/Brakerøya og Kanalen Nord befinner seg i, sier teorien at det er en kostbar fase, hvor det brukes mye ressurser på eiendomssammensetning, utbedring av område, og frigjøring av utviklingspotensial gjennom infrastruktur. Opprydding og klargjøring av transformasjonsområdene vil naturlig nok være en kostnad for aktørene, likevel har ingen av aktørene som har vært intervjuet i denne oppgaven nevnt disse punktene som store kostnader som skaper problemer for de når de har kjøpt seg inn i transformasjonsområder.

Tvert imot gir de uttrykk for at å kjøpe seg inn i en så tidlig fase ikke er dyrt. Spesielt ikke om man kjøper seg inn før reguleringen er på plass. Da betaler man mye mindre, men dette er selvfølgelig, siden risikoen vil være større siden hva man har og får lov til å bygge er mer usikkert.

Aktørene har litt forskjellige tanker og muligheter til å kjøpe seg inn tidlig. EUB,<sup>1</sup> som er en stor aktør med god kapital, har mulighet til å bruke egenkapital til å kjøpe transformasjonsområder med lang tidshorisont, og slipper dermed å betale tilbake på lån til banker som vil tyngre kostnadene. Med dette sprer de kostnadene ut over mange år. I tillegg til at de har inntekter på tomten sin frem til transformasjonen starter på området. Da har de fått kjøpt tomten billig pga tomtens stand og hva som er lov til å bygge der og hatt inntekt på tomten underveis. Når da utviklingen starter i området og de kan bygge boliger der, vil tomteprisen fort øke fra ca 4000kr kvm til 30-40 000kr kvm. EUM befinner seg i samme utviklingsfase, men har kommet lenger i planene sine om å transformere området. Heller ikke de nevner noe om at å utvikle transformasjonsområder i denne fasen er en stor kostnad i forhold til å utvikle et prosjekt på en byggeklar tomt. Som nevnt tidligere er dette fordi risikoen rundt slike områder er større. Man vet ikke helt hva man får lov til å bygge, når eller hvor mye. Alle disse faktorene prises inn og gir kjøperen en mye lavere pris på tomten enn om den var

byggeklar. EUM forteller at når de først starter å bygge, og ta opp byggelån, ønsker de å bli fort ferdig med tanke på kostnader. Men dette er ikke noe som gjelder transformasjonsområder, men alle byggeprosjekter man ikke har råd til å finansiere selv. EUM har valgt å samarbeide med andre aktører i transformasjonen av Kanalen Nord, fordi de selv sier de ikke har muskler til å utvikle et så stort prosjekt alene. I tillegg til at de ikke har muskler nok alene, går det like mye på at det er lettere å få kjøpt opp eiendommene i Kanalen Nord, så lenge de som selger får muligheten til å være med på prosjektet. Jo fler som er med på prosjektet i området, jo bedre og mer effektiv plan klarer de å lage. Det er størrelsen på prosjektet, og ikke at det er for store transformasjonskostnader alene, som gjør at de velger å ha samarbeidspartnere med seg på transformasjonsprosessen. De hadde trengt samarbeidspartnere på et prosjekt av denne størrelsen om det hadde vært en byggeklar tomt også.

EUB2 er siste av aktørene som er i utbedringsfasen, og ga lite informasjon om kostnader, annet enn hvordan de skaffet seg tomtene. EUB2 er styrt av kommunen og tenker derfor ikke utvikling på samme måte som en vanlig utvikler, men ønsker å legge til rette for at andre utviklere skal kjøpe og transformere tomtene når reguleringen er ferdig.

Vollebekk er over i utviklingsfasen. Der er ikke lenger kostbart et karaktertrekk for fasen i følge teorien, og karaktertrekkene som dukker opp i denne fasen kan sammenlignes med hvordan et vanlig utbyggingsprosjekt kunne ha sett ut. I tillegg til karaktertrekkene som er et vanlig utbyggingsprosjekt ville hatt, har aktørene som har leid ut tidligere, slik som EUV1 gjorde frem til denne fasen, miste inntektsstrøm.

## 6.2 Hva ser aktørene etter i transformasjonsområder, og endrer aktørenes planer seg underveis i prosessen?

Aktørene som har bidratt i denne oppgaven har klare tanker om hva de ser etter når de leter etter transformasjonsområder å investere i. Man kan ikke si noe om at aktørene i den ene eller andre fasen ser etter en ting, mens i den andre ser de etter noe annet. Dette er mer eller mindre bestemt av hvilke retningslinjer aktørene har, hvilke krav de har til tidshorisont, investorer, hvilken type bygg og næring de normalt utvikler osv.

### 6.2.1 Knutepunkter

Det er en del punkter som går igjen hos de fleste, mens andre punkter er ulike. Aktørene er enige om at transformasjonsområdene må være i nærheten av knutepunkter. Områder med nærhet til knutepunkter er et naturlig sted for en by eller tettsted å utvikle seg videre. Nettopp fordi det er lett

tilgjengelig for menneskene som skal bo, jobbe eller oppholde seg der. Lierstranda/Brakerøya og Kanalen Nord er begge områder med nærhet til hovedveier som gjør det lett å komme seg rundt og ut av byen med bil. I tillegg har de begge gangavstand til togstasjon slik at pendling til byene rundt går effektivt og området blir mer sentralt. Dette gjør at arbeidsmarkedet blir større, og disse områdene har mange innbyggere som jobber i Oslo og pendler ditt hver dag. Vollebekk har T-banestasjon rett sør for området, og gode bussforbindelser på veiene som går rundt Vollebekk. Dette gjør at Vollebekk kobler seg mer på sentrum, selv om det ligger et lite stykke uten for kjernen. Men når du har muligheten til å sette deg noen minutter på t-banen for å komme seg til jobb eller togstasjonen, blir området mye mer sentralt, og det er ikke lenger like viktig at det ligger midt i kjernen. Det er i hovedsak tid som er avstand, og ikke meter eller kilometer.

#### 6.2.2 Legge planer

Aktørene ønsker i stor grad å komme inn i transformasjonsprosessen tidlig nok til selv å kunne være med å utvikle planene for område, gi innspill til VPOR, og kunne delta i prosesser som vil påvirke hvordan område utvikles og hva som er gjeldene for deres eget prosjekt. Dette ønsker de for å kunne legge opp planene slik at kan spille på de kvalitetene de selv har og ønsker for område. Alle aktørene i denne casestudien har passet på nettopp dette, med unntak EUV2. Men også de vil gjerne komme inn før planleggingsfasen er ferdig. EUV1 har hatt planer om å selge halve prosjektet sitt, men gjorde et bevisst valg med å vente med det til planleggingsfasen var ferdig. Dette begrunnes med at det i dette tilfellet ble gjort et bevisst valg om å ikke selge for tidlig, siden de tar med seg andre samarbeidspartnere på et tidlig tidspunkt og det da vil alltid være særinteresser, andre innfallsvinkler og synspunkter på hvordan man skal utvikle prosjektet. I slike store reguleringsaker som de har hatt på Vollebekk kan det bety at prosessen tar lenger tid enn nødvendig. Likevel, med så mange beslutninger som tas i et sånt prosjekt, er det vanskelig å kunne ta hensyn til andres meninger hele tiden, og man kan risikere å ende opp med et mye mer fragmentert prosjekt, som de da ikke mener er så bra. Alle aktører optimaliserer planene sine, og har noen punkter de selv brenner for. Men blir det for mange som skal mene noe for tidlig i prosessen, blir det ofte ikke bra for totalområdet mener de.

#### 6.2.3 Kommunen innstilling

Det er viktig for aktørene at kommunen er positiv til en transformasjon i området. Spesielt viktig er dette for aktørene med en kortere tidshorisont for transformasjon, som har planer om å bygge ut raskt, selge unna og bli ferdig med prosjektet. Alle aktørene på Vollebekk utenom EUV1 har en relativt kort tidshorisont på investeringene sine i dette området, og kom inn i området etter at

kommunen hadde vedtatt å bygge skole, lagt plan for infrastruktur og barnehager. I tillegg har Oslo kommune sagt at dette var et satsningsområde for å ta en del av befolkningsveksten. Årsaken til den korte horisonten blant aktørene er en blanding av flere ting. Som at de andre prosjektene de har ikke har startet opp enda, porteføljebalanse, investorer som har krav til når de skal ha tilbake pengene sine o.l. Moss kommune har valgt å ta Kanalen Nord inn i sentrumsplanene selv om det geografisk ligger på utsiden av det som tradisjonelt har blitt ansett som sentrum. Dette er et klart tegn på at kommunen ser på området som viktig, og et sted som bør satses på og transformeres. På Brakerøya/Lierstranda har kommunen uttalt og visst gjennom sine egne planer med sykehus på området og EUB2 som er kommuneeid som jobber for utvikling av område, at de er positive til en endring fra dagens bruk. EUB1 har en lang tidshorisont, så selv om kommunen virker positiv til en transformasjon, har de det ikke travelt. EUB1 har en stor tomteportefølje, og er i utgangspunktet ikke avhengig av en transformasjon av tomten i det hele tatt. De ønsker å ha en blanding mellom lange og korte prosjekter, samt næring og bolig i porteføljen sin. De har en lang leiekontrakt på eiendommen sin, og satser nå på at Lierstranda/Brakerøya skal være klar slik at de kan transformere tomten sin til boligformål, og dermed øke verdien på tomten sin betraktelig den dagen kontrakten går ut. EUB1 sin situasjon er rimelig lik situasjonen EUV1 har hatt helt frem til for kort tid siden, da det ble bestemt at det skulle bli boligområde. De hadde også i likhet med EUB1 god tid, eiendommen betalte seg selv gjennom leieinntekter, og hadde derfor muligheten til å bare vente å se hva som skjer, og gripe sjansen når den først byr seg. På den måten slipper de å forhaste seg, og inngå så mange kompromisser. Utviklerne med lenger tidshorisont ønsker seg generelt moderne bygningsmasse, slik at de slipper å måtte bygge om eller pusse opp eiendommen flere ganger før en eventuell transformasjon.

#### 6.2.4 Aktørenes planer

De fleste aktørene som er med i denne studien har relativt kort tidshorisont, og derfor vil også deres planer for området endre seg minimalt underveis i prosessen. Unntakene her er EUB1 og EUV1. Begge har og har hatt lang tidshorisont på områdene sine og begge har endret planene sine underveis. EUB1 involverte seg i område i første omgang for å bli en stor aktør på Lierstranda/Brakerøya, men flere årsaker som nevnt i intervjuet, gjorde at de kun endte opp med en relativt liten del. Da gikk de fra å skulle bygge ut fra starten av, til å kun sette opp ett lagerlokale for å kunne leie ut tomten. De er usikre på hva tomten skal bli brukt til når leiekontrakten går ut, men ser for seg at det sannsynligvis blir boligformål, men foreløpig har de mulighetene åpne for at det kan endre seg. EUV1 kjøpte område på Vollebekk for de så etter et godt område for lager og

logistikk nord i Oslo, og planla ikke på tidspunktet området ble kjøpt at det en dag skulle bli bolig, handel og kontorer.

En annen årsak som blir nevnt som kan gjøre at aktørene må endre planene sine underveis, er at de ønsket å kjøpe opp nabotomter osv., slik at de kunne få kontroll over et større område og dermed kunne utvikle større prosjekter. Men som forskningsartikkelen til Adams mfl. (2001) legger frem, kan det dukke opp eierskapsbegrensninger, noe som gjør seg gjeldene i denne studien også. Både EUB1 og EUV1 har forsøkt seg på å gjøre oppkjøp av eiendommene rundt deres egen tomt. Men eierne de har kontaktet har ikke ønsket å selge av grunner som at de har urealistiske forventninger til pris. Altså at de selv mener tomten er verdt mye mer enn det kjøper mener verdien er. Andre ønsker ikke å selge grunnet de driver en forretning eller bedrift fra området, og har ikke mulighet eller ønske om å relokalisere. I noen tilfeller har eieren et ønske om å beholde eiendommen sin lenger, fordi de selv spekulerer i en eventuell transformasjon eller prisoppgang av andre årsaker, slik at de kan selge tomten dyrere ved en senere anledning. Aktørene virker å ikke være så opptatt av å måtte kjøpe mer eller utvide tomten sin. Så lenge de har stor nok tomt til at de kan utvikle uten at nabotomtene trenger å være involvert er de fornøyd. Det kan virke som om det går en grense ved når de selv kan utvikle en helhetlig plan for sitt område. Disse tilfellene bygger opp under mye av det forskningsartiklene har kommet frem til.

### 6.3 Mener aktørene at risikoen større tidligere i prosessen de kjøper seg inn?

Teorien i de presenterte artiklene sier også at det er en betydelig risiko i begge fasene disse caseområdene er inne i. Transformasjonsområdene har i mange tilfeller en annen bruk enn det aktørene selv ønsker å bruke, så det er en sjanse for at aktørene kjøper seg inn i områder hvor de ikke får tillatelse til å transformere til sitt ønskede formål i nærmeste fremtid, eller noen gang. Dermed kan aktører ende opp med tomter de ikke får utviklet, som tynger porteføljen og ”stjeler” kapital og likviditet. Dermed ender de opp med å måtte selge igjen, eller bare beholde tomten i håp om at det en gang i fremtiden vil åpne seg en mulighet.

Det kan og virke som om landene forskningsartiklene kommer fra, har vanskeligheter med å få private aktører til å kjøpe opp transformasjonsområder, og er mer avhengig av at det offentlige skal være med å starte prosessen. Derfor er det naturlig og regne med at risikoen er noe større og annerledes fordelt i disse landene enn det som er tilfellet her i Norge. Kanskje har det vært behov for en større og mer kostbar transformasjon enn det som blir presentert i denne oppgaven.



Her virker det som, i alle fall i de caseområdene som denne oppgaven har tatt for seg, at aktørene ser på transformasjonsområder som en god mulighet til å få kjøpt opp gode tomter, og at de har såpass mye erfaring med denne typen kjøp fra tidligere, slik at de er klare på hva de ser etter før de velger å investere. Og med det har en anelse om hva de får lov til å gjøre på området og når de kan la seg gjennomføre.

Boligpresset som har vært i Oslo og områdene rundt de siste årene, har bidratt til en prisvekst som gjør at den økonomiske risikoen for aktørene som kjøpte seg inn i områder så sent som for et par år tilbake, eller tidligere, omtrent ikke er til stede. Dette er ikke noe aktørene mener de kunne forutse da de kjøpte seg opp, men gir de en trygghet i videre utviklingen av områdene.

Dette er ikke gjeldene for alle aktørene i denne studien. Mmen de aktørene som har et langt tidsperspektiv virker å være mindre utsatt for risiko enn aktører som har en kortere tidshorison. Dette kan forklares med at EUB1 og EUV1 som i denne studien er aktørene som har eller har hatt lengst tidsperspektiv, ikke er avhengig av å måtte transformere innen et gitt tidspunkt, eller i grunn i det hele tatt. De har en differensiert tomteportefølje som gjør at de kan drive med utleie av tomten enn så lenge, og når og hvis muligheten kommer til å transformere, kan de "henge" seg på.

Det kan virke som aktørene ikke ser på investeringer i transformasjonsområder som en like stor risiko som det blir fremlagt i artiklene. Om dette er fordi markedet og transformasjonsområdene er så ulike fra Norge, eller om aktørene her har større kompetanse og mer erfaring med den type utvikling, er det vanskelig å si noe konkret om. Men det virker i det minste som aktørene i denne oppgaven er såpass trygge, og har klare planer og retningslinjer, at de selv klarer å avgjøre om investeringen i disse områdene er fornuftig eller ikke før avtalene blir inngått, og derfor føler mye av risikoen er borte, og mulighetene ligger igjen.

#### 6.4 Hvilke aktører investerer i de ulike fasene?

Utvalget i studien er for lite til å kunne si noe konkret om dette, men ut fra informasjonen som er hentet inn, kan det virke som det er en forskjell mellom selskaper som ønsker å ha store tomteporteføljer med en miks av bolig og forskjellig type næring, har god egenkapital, slik at de kan kjøpe ut tomtene, eller i det minste ikke har dyr rente eller investorer som krever tilbakebetaling innen en viss tid, har god tid til utvikling, eller ikke er avhengig av en transformasjon for å tjene penger, har lettere for å kjøpe seg inn i en utbedringsfase, noe som da også er naturlig.

Selskapene som kjøper seg inn i utviklingsfasen kan også kontrollere store tomteporteføljer, men driver gjerne med kun bolig. I all den tid de ikke kan bygge bolig eller starte prosessen, vil eiendommen kun være en belastning for balansen i selskapet.

Tre av aktørene som kjøpte seg inn i Vollebekk-prosjektet driver hovedsakelig med boligbygging. EUV2 som kjøpte seg inn på EUV1 sitt prosjekt, har en annen avdeling som driver med forretningsbygg, men de er ikke involvert i dette prosjektet. Dermed er det kun EUV1 på Vollebekk som har kjøpt tomten da den fortsatt var i utbedringsfasen. Samtidig er det kun denne aktøren på Vollebekk som ønsker diversifiserte formål i porteføljen sin. De to andre caseområdene som er i utbedringsfasen, har kun en reel utbygger hver. På Lierstranda/Brakerøya opptrer EUB1 seg på samme måte som EUV1 gjør på Vollebekk. Men grunnen til at EUM ikke har kommet lenger i prosessen enn det de har, er mye grunnet at det har tatt tid å samle sammen de andre aktørene på område om en felles plan. Hadde ikke dette vært tilfellet, ville de sannsynligvis, ut fra det de selv fortalte, ha startet transformasjonsprosessen. På en måte er det dette som har gjort at EUM egentlig kjøpte seg inn i utbyggingsfasen, men tok et steg tilbake til utbedringsfasen, grunnet de andre aktørene på området. De hadde i utgangspunktet fått godkjent bygging på en del av området sitt, men kommunen krevde en plan for hele området om de ønsket å utvikle resten.

Det kan virke som ut fra funnene i denne oppgaven, at man kan se et skille mellom hvilke aktører som ønsker seg inn i de ulike fasene, uten at man kan trekke noen konklusjoner grunnet for lite datagrunnlag.

## 6.5 Konklusjon

I denne oppgaven hadde jeg et ønske om å få svar på problemstillingen: Hva er strategien bak aktørenes investering i transformasjonsområder?

På Lierstranda/Brakerøya har EUB1 og EUB2 ulike strategier. EUB1 som er en stor aktør innen eiendomsutvikling, har en stor tomteportefølje og lang tidshorisont, valgte å leie ut tomten frem til transformasjonen som så vidt har startet i området, brer seg til deres tomt. EUB2 er en tilrettelegger, og jobber nå for å få på plass planer slik at de kan selge prosjektene sine til utbyggere. De er eid av kommunene og ser derfor ikke på denne prosessen på lik måte som de andre utviklerne i studiet.

EUM har investert i Kanalen nord i Moss fordi de mener området er klar for en transformasjon, området er tatt inn i sentrumsplanene som gir dem signaler om at når de får samlet sammen aktørene på området vil det være mulig å transformere.

På Vollebekk har EUV1 hatt en langsiktig tidshorisont, og var bevisste på beliggenheten da de kjøpte seg inn i 1997. De har en stor og diversifisert portefølje som gir de muligheten til å spille på flere strenger frem til en eventuell transformasjonsprosess skulle starte, i likhet med EUB1. Nå er utviklingsfasen godt i gang på dette området, og EUV2, EUV3 og EUV4 har kjøpt seg inn for være med på utbyggingen. Disse så at Oslo kommune la til rette for utvikling i området ved at de bygde nye Vollebekk skole, og at kommunen har valgt ut dette området til å ta av for befolkningsveksten i Oslo. Dette, sammen med EUV1 sine planer for området, ga de andre aktørene tryggheten de trengte for å tørre å satse på et transformasjonsområde, selv med en relativt kort tidshorisont.

Mine funn tyder derfor på at aktørene har klare, men ulike strategier når de investerer i transformasjonsområder. De mest avgjørende punktene for strategien er hvor lang tidshorisont de har på investeringen, områdets beliggenhet, størrelsen og diversifiseringen av tomteporteføljen.

#### 6.5.1 Videre forskning

Den forskningen som har blitt gjort på dette området i utlandet, har klare forskjeller fra situasjonen som min studie har avdekket. De utenlandske studiene vektlegger viktigheten av at de offentlige institusjonene lager gode intensiver og fordeler for å hjelpe private aktører som har mulighet til å kunne utvikle transformasjonsområder. Dette fordi det er en stor, og i mange tilfeller lang og kostbar prosess, i disse landene.

Siden disse studiene ikke er direkte overførbare til Norske forhold, og det ikke har blitt gjort lignende studier i Norge før, hadde det vært spennende om flere hadde sett på strategiene bak aktørenes investeringer i transformasjonsområder. Både fordi vi da kan få vite hvordan dette gjøres i Norge, og for å kunne sammenligne strategiene internasjonalt. I tillegg hadde det vært interessant å se hvilke resultater som hadde kommet frem om en studie hadde tatt for seg flere caseområder, aktører i flere ulike størrelser, og om aktører lenger unna Oslo ser på transformasjonsområder på samme måte.



## Referanseliste

- Adair, A., Berry, J., Hutchison, N., & Mcgreal, S. (2007). Attracting Institutional Investment into Regeneration: Necessary Conditions for Effective Funding. *Journal of Property Research*, 24(3), 221–240. <https://doi.org/10.1080/09599910701599282>
- Adams, D., Disberry, A., Hutchison, N., & Munjoma, T. (2001). Ownership Constraints to Brownfield Redevelopment. *Environment and Planning A*, 33(3), 453–477. <https://doi.org/10.1068/a33200>
- Dalland, O. (2012). *Metode og oppgaveskriving for studenter*. Oslo: Gyldendal akademisk.
- Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora (NESH) - Etikkom. (udatert). Hentet 14. august 2017, fra <https://www.etikkom.no/FBIB/Praktisk/Forskningsetiske-enheter/Nasjonal-forskningsetisk-komite-for-samfunnsvitenskap-og-humaniora/>
- Drammen kommune. (2017). *Drammen Kommune og Norsk Institutt for skog og landskap*. Hentet 14. august 2017, fra <https://kart.dikt.no/drammen/Content/Main.asp?layout=drammen&time=1502713815&vwr=asv>
- Fjordbyen. (2017). *Om Fjordbyen*. Hentet 14. august 2017, fra <http://fjordbyenlierdrammen.no/om-fjordbyen/>
- Grønmo, S. (2004). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Johannessen, A., Christoffersen, L., & Tufte, P. A. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt.
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2015). *Det kvalitative forskningsintervju* (3. utg.). Gyldendal akademisk.
- Larsen, A. K. (2007). *En enklere metode: veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. Bergen: Fagbokforl.

Lier Kommune. (2015). *Detaljregulering for utfylling i sjø - Gilhusbukta*. Hentet 14. august 2017, fra <http://www.lier.kommune.no/kunngjoringer/kunngjoring-av-planer/reguleringsplaner/vedtak-av-plan/detaljregulering-for-utfylling-i-sjo---gilhusbukta/>

Lier kommune. (2017). Hentet 14. august 2017, fra <http://kart13.nois.no/lier/Content/Main.asp?layout=lier&time=1502713828&vwr=asv>

Moss kommune. (2015). *Sentrumsplan Moss. Bestemmelser*. Hentet fra [https://www.moss.kommune.no/\\_f/p1/i9f888c4a-f0ed-482f-bac6-970983fde838/kdp\\_moss\\_sentrum\\_revplanbestemmelser\\_etter\\_bs\\_vedtak\\_150615\\_endelig\\_versjon.pdf](https://www.moss.kommune.no/_f/p1/i9f888c4a-f0ed-482f-bac6-970983fde838/kdp_moss_sentrum_revplanbestemmelser_etter_bs_vedtak_150615_endelig_versjon.pdf)

Moss kommune. (2012). *Reguleringsbestemmelser til områderegulering for kanalområdet norf - Jeløy*. Hentet fra <http://webhotel2.gisline.no/GisLinePlanarkiv/0104/337/Dokumenter/Best337.pdf>

NSD - Norsk senter for forskningsdata. (udatert). Hentet 14. august 2017, fra <http://www.nsd.uib.no/>

NVVS Konseptrapport v1.2.pdf. (udatert). Hentet fra <https://vestreviken.no/Documents/Utviklings-%20og%20strategiplan%202035/NVVS%20Konseptrapport%20v1.2.pdf>

Oslo Kommune (2014). *Program for Vollebekk*. Plan- og bygningsetaten. Hentet fra <http://od2.pbe.oslo.kommune.no/pages/vedlegg/planprogram/vollebekk.pdf>

Purehelp.no - firmasøk og produktsøk. Regnskap for norske bedrifter. (udatert). Hentet 14. august 2017, fra <http://www.purehelp.no/>

REGULERINGSPLAN.dgn - filnedlasting.aspx. (udatert). Hentet fra <http://www.moss.kommune.no/filnedlasting.aspx?FilId=8993&ct=.pdf>

Se eiendom. (udatert). Hentet 14. august 2017, fra <http://www.seeiendom.no/>

Tjora, A. (2012). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal Akademisk.

Urbanplan NMBU. (udatert). NMBU.

Vedlegg

## Vedlegg 1: Intervjuguide

Intervjuguide –individuell, semistrukturertintervju

Varighet: 60 – 95 minutter

Tema

Utvikling av transformasjonsområdene Vollebekk i Oslo, Kanal nord i Moss og Brakerøya i Drammen/Lier

Problemstilling

Hva er strategien bak aktørenes investering i transformasjonsområder?

Form

Studenten intervjuer, tar notater og er ansvarlig for evt. lydopptak.

Studenten tar notater med tanke på oppfølgingsspørsmål underveis i intervjuet. Er ansvarlig for den muntlige oppsummeringen og avklaringen på slutten.

1. Rammesetting

- Uformell samtale (2-5 minutter)
- Informasjon om prosjektet og problemstillingen

2. Erfaringer

- Overgangsspørsmål (5-10 minutter)
- Avdekke erfaring og kjennskap til problemstillingen

3. Fokusering

- Nøkkelspørsmål (40-50minutter)
- Oppfølgingsspørsmål ellers sjekkliste

4. Tilbakeblikk

- Oppsummering (10-15minutter)
- Avklaring

1. Rammesetting

- Uformell samtale (2-5 minutter)



- Informasjon om prosjektet og problemstillingen (5-10 minutter)
  - Bakgrunn og formål for samtalen
  - Forklar hva intervjuet skal brukes til
  - Avklar spørsmål rundt anonymitet og taushetsplikt
  - Spør om respondenten har spørsmål eller om noe er uklart
  - Informer om lydopptak hvis aktuelt, sørg for samtykke til evt. opptak
  - Start lydopptak

## 2. Erfaringer

- Avklar og ta utgangspunkt i respondentens erfaring med eller kjennskap til temaet / problemstillingen
- Dersom det er relevant / passende, be respondenten fortelle litt om sitt arbeid / rolle
- Sjekkliste eller oppfølgingsspørsmål

## 3. Fokusering

- Nøkkelspørsmål
  - Hvilke styrker og svakheter ser du med området?
  - Hvilke utviklingstrekk ser du i området?
  - Hvilke muligheter så dere når dere ervervet tomten?
  - Hvor langt perspektiv hadde dere når dere ervervet tomten?
  - Har utviklingen vært som forventet?
  - Hvilke utfordringer har dere hatt hittil?
  - Hvilke utfordringer ser du fremover?
  - Hvor mye har den tanken dere hadde rundt oppkjøpet endret seg underveis?

- Oppfølgingsspørsmål eller sjekkliste

Studenten tar notater underveis for å følge opp merknader eller kommentarer, eller for å gå i dybden. Sjekkliste kan benyttes.

## 4. Tilbakeblikk

- Oppsummering (10-15 minutter)

Studenten oppsummerer muntlig og går gjennom de viktige punktene som kom frem i løpet av intervjuet.

- Avklaring

Avklare misforståelser, spørre om man har forstått riktig dersom noe er uklart.

- ”Er det noe mer du ønsker å legge til?”

Stopp lydopptak

## Forespørsel om deltakelse i forskningsprosjektet

### *Utvikling av transformasjonsområder*

#### **Bakgrunn og formål**

Studien skal ta for seg ulike aktører som er eiere av grunn eller prosjekter i 3 utvalgte områder. Formålet er å se hvordan de forskjellige aktørene går frem i utviklingen av disse områdene, deres tanker rundt hvorfor de investerte og planene deres videre for gitt område. Hovedproblemstillingen vil være: *Hva er strategien bak aktørenes investering i transformasjonsområder?* Forskningsprosjektet er en masteroppgave ved NMBU, og gjennomføres ikke for noen eksterne oppdragsgivere eller i samarbeid med andre institusjoner.

Personene som er med i forskningsprosjektet gjennom intervjuer/samtaler er trukket ut på bakgrunn av deres rolle/tilknytning til ett eller flere av de aktuelle utviklingsområdene.

#### **Hva innebærer deltakelse i studien?**

Deltagelse vil innebære intervjuer og samtaler etter avtalt møte, og vil ha varierende varighet, men som regel mellom 45-60 minutter.

Spørsmålene/temaet vil være eiendomsrelaterte og forholde seg til det aktuelle området deltageren har kjennskap til. Data vil registreres gjennom notater, og lydopptak om dette er godkjent av deltager.

#### **Hva skjer med informasjonen om deg?**

Alle personopplysninger vil bli behandlet konfidensielt.

Det vil kun være student og veileder som vil ha tilgang til personopplysninger. Opplysningene vil bli lagret, beskyttet med passord.

Deltagerne vil kunne bli gjenkjent av enkelte personer i samme bransje, så lenge de selv ikke gir beskjed om at noe annet er ønskelig.

Prosjektet skal etter planen avsluttes 15.08.2017. Personopplysninger som ikke er publisert vil bli slettet. Opptak vil bli slettet så fort de er renskrevet etter intervjuene/samtalene er gjennomført.

#### **Frivillig deltakelse**

Det er frivillig å delta i studien, og du kan når som helst trekke ditt samtykke uten å oppgi noen grunn. Dersom du trekker deg, vil alle opplysninger om deg bli anonymisert.

Dersom du ønsker å delta eller har spørsmål til studien, ta kontakt med:

Eirik Thorkildsen Næss

Tlf: 48263315

E-post: [eiriknaess91@gmail.com](mailto:eiriknaess91@gmail.com)

Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, NSD - Norsk senter for forskningsdata AS.

## Samtykke til deltakelse i studien

Jeg har mottatt informasjon om studien, og er villig til å delta

-----  
(Signert av prosjektdeltaker, dato)

Jeg samtykker til å delta i intervju: [ ]

Jeg samtykker til at personopplysninger  
kan publiseres/lagres etter prosjektslutt: [ ]

Jeg samtykker til lydopptak: [ ]





Norges miljø- og biovitenskapelig universitet  
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet  
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
Norway