



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2021 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

«Den tredje boligsektor»

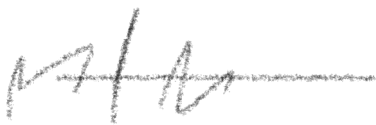
-En studie med hovedvekt på kjøpsmodeller utviklet
av OBOS

Mathias Thune Mellum
Master i Eiendom

Forord

Prosjektet er en avsluttende gradsoppgave i det femårige masterprogrammet for Eiendom ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Oppgaven er skrevet våren 2021, og utgjør totalt 30 studiepoeng. Underveis i studiet og avhandlingen har jeg vært så privilegert å jobbe i organisasjonen som oppgaven i stor grad omhandler. Hos OBOS og tidligere arbeidsgiver, Lillestrøm kommune, hadde jeg fått tildelt kontor plass for å ha mulighet til å ta del i aktive fagmiljøer gjennom semesteret. På grunn av Covid-19 situasjonen lot ikke dette seg gjøre, da praktisering av hjemmekontor i stor grad har blitt den nye normalen. Likevel har jeg fått bistand gjennom diskusjoner, dokumenter og intervjuer i en ellers krevende tid. Dette har vist seg å være svært viktig for forståelsen av arbeidet, og har vært til stor nytte for oppgaven. En stor takk må derfor rettes til OBOS Nye Hjem. Jeg ønsker med det å takke medarbeidere som har tatt seg tid til å hjelpe og diskutere prosjektets problemstillinger underveis. Som et siste takk, ønsker undertegnede å rette en stor takk til NMBU for fem fine og uforglemmelige år. Videre ønsker undertegnede å trekke frem veileder Håvard Steinsholt som har bidratt med gode råd, diskusjoner, innspill og kritiske spørsmål gjennom hele prosessen.

Avslutningsvis håper jeg oppgaven blir et bidrag innenfor eiendomsfaget og dette samfunnsviktige temaet.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Håvard Steinsholt', written in a cursive style.

Lillestrøm, 30.05.2021

Sammendrag

Oslo kommune har hatt sterk befolknings- og boligprisvekst de siste årene. Resultatet er et *boligmarked der lavinntektsgrupper som for eksempel enslige sykepleiere kun har råd til tre av hundre boliger solgt i Oslo i 2019.* (Eiendom Norge, 2019a). Samtidig har boligutbyggingen i Oslo ikke klart å øke i takt med befolkningsveksten. I dag har vi to etablerte boligsektorer, der den ene er den kommunale boligsektoren for vanskeligstilte og den andre er den store markedsstyrte boligsektoren. Med utgangspunkt i en stadig voksende gruppe mennesker som havner mellom de to etablerte sektorene, mener jeg det er behov for å definere hva som menes med den tredje boligsektoren. Det finnes mange ulike meninger rundt temaet, og begrepet oppleves som noe uklart, abstrakt og utvannet. I dette prosjektet siktes det først og fremst mot å definere begrepet og belyse viktigheten av sektoren.

Videre er hensikten med studien å utforske alternative sosiale boliginitiativer av Oslo Bolig – og Sparelag (OBOS). Fokusområder er å vurdere i hvilken grad OBOS sine boligmodeller Bostart og Deleie bidrar til å fremme en boligkarriere for boligsøkere i tredje boligsektor. I tillegg har oppgaven som formål å vurdere og utforske hvordan de eksisterende modellene kan forbedres for å oppfylle formålet.

Oppgaven er gjennomført som kvalitativt studie basert på dokumentstudier og semi-strukturerte dybdeintervjuer. Intervjuer ble gjennomført med tre informanter fra OBOS. De empiriske funnene fra kontrakter og intervjuer diskuteres i lys av oppgavens teoretiske rammeverk som by-modeller, boligpolitikk og boligbygging i Norge, internasjonale modeller for alternative boligløsninger mfl. Resultatene viser at opprettelsen av de utvalgte boligkjøpsmodellene til OBOS har kommersielle hensikter, men må ansees som gode initiativer på utfordringer dagens boligmarked står ovenfor.

Abstract

Oslo county has had a remarkably strong increase in population numbers and real estate prices the last few years, as the amount of new properties has not been able to match the rise of inhabitants. This has resulted in a real estate market where low income groups like single nurses could afford only three in hundred properties sold in Oslo in 2019. (Eiendom Norge, 2019a). There are currently two established housing sectors; one with housing of the disadvantaged controlled by the county and the much bigger one controlled by the market. A big group of people now find themselves in the middle of these two sectors, making it necessary to define what this third housing sector really means. This is a controversial subject with lots of different opinions on it, where the term itself is best described as unclear, abstract and overused. In this project the goal is mainly to define what this term includes as well as underlining the importance of the third housing sector.

Further on, another goal of the study is to explore alternative social housing initiatives made by OBOS. The focus will be to evaluate how successfully OBOS' housing models "Bostart" and "Deleie" contributes to include the growing group of people in the third housing sector in the housing market. Finally, this study is looking to evaluate the existing OBOS models and research in what way they could be improved, in order to better serve their purpose.

The study is completed as a qualitative study based on document studies and semi-structured in depth interviews, with three informants from OBOS. The empirical findings in contracts and interviews are discussed in relevance to the study's theoretical framework as city modelling, housing politics and housing construction in Norway, similar solutions in alternative housing models seen internationally etc. The results show that OBOS' models in question does in fact have commercial intentions, but must be seen as good initiatives for solving the challenges the housing market is facing today.

Innholdsfortegnelse

<i>Forord</i>	2
<i>Sammendrag</i>	3
<i>Abstract</i>	4
<i>Kapittel 1 Introduksjon og rammer</i>	7
1.1 <i>Introduksjon og bakgrunn</i>	7
1.2 <i>Problemstilling</i>	8
1.3 <i>Avgrensning</i>	8
1.4 <i>Definisjoner</i>	10
1.5 <i>Oppbygging</i>	11
<i>Kapittel 2 Metode</i>	12
2.1 <i>Innledning</i>	12
2.2 <i>Fremgangsmåte</i>	12
2.3 <i>Kvalitativ tilnærming</i>	13
2.4 <i>Datainnsamling og datakilder</i>	14
2.5 <i>Intervju</i>	14
2.6 <i>Intervjuguide</i>	15
2.7 <i>Forskningsetikk</i>	15
2.8 <i>Validitet og reliabilitet</i>	16
<i>Kapittel 3 Teoretisk forankring</i>	18
3.1 <i>Innledning</i>	18
3.2 <i>4Q modellen</i>	18
3.3 <i>Monosentrisk byutvikling</i>	22
3.4 <i>Polysentrisk byutvikling</i>	28
3.5 <i>Historisk utvikling i norsk boligpolitikk fra 1940 til 2000 tallet</i>	29
<i>Den sterke boligprisveksten fra «2000-tallet har imidlertid ført til at markedet i</i>	31
<i>mindre grad dekker befolkningens boligbehov i og med at stadig flere får problemer med å</i>	31
<i>komme seg inn på eiemarkedet. På denne måten har prisutviklingen ført til at viktige</i>	31

<i>premisser for dagens boligpolitikk er endret»</i>	31
3.6 Dagens boligpolitikk	31
3.7 Den tredje boligsektor	32
Kapittel 4 <i>Boligkjøpsmodeller</i>	39
4.1 Innledning.....	39
4.2 OBOS Deleie.....	40
4.3 OBOS Bostart.....	42
Kapittel 5 <i>Empiriske funn</i>	45
5.1 Innledning.....	45
5.2 Kontraktsrettslige funn.....	45
5.2.1 Bostart.....	46
5.2.2 Deleie.....	48
5.3 Funn fra intervjuer.....	51
Kapittel 6 <i>Analyse & diskusjon</i>	65
6.1 Innledning.....	65
6.2 «Definisjon» av tredje boligsektor og viktigheten av den.	66
6.3 Deleie og Bostart som virkemiddel for tredje boligsektor	69
6.4 Forbedringspotensialet i boligkjøpsmodellene.....	72
Kapittel 7 <i>Konklusjon</i>	77
Kapittel 8 <i>Videre forskning</i>	78
Kapittel 9 <i>Kilder og referanser</i>	79
Figurer	83
Tabeller	84
Vedlegg	85

Kapittel 1 Introduksjon og rammer

1.1 Introduksjon og bakgrunn

I lang tid har det vært vanskelig å komme seg inn på boligmarkedet gjennom å eie sin egen bolig. Sterk økning i boligprisene i de største byene i Norge har gjort det vanskelig for førstegangskjøpere, enslige og ellers økonomisk vanskeligstilte å få en fot innenfor eiendomsmarkedet. Tematikken har den siste tiden vært sterkt belyst i media, og jeg er selv engasjert i problematikken. I tillegg til at tiltak rettet mot tredje boligsektor engasjerer rent politisk, har undertegnede også erfaring fra eiendomsmarkedet i praksis. Gjennom relevant arbeidserfaring fra privat og offentlig sektor har jeg funnet boligkjøpsmodeller rettet mot tredje boligsektor, og behovet for økte tiltak, som et interessant og samfunns viktig forskningsprosjekt. Begrunnelsen er at markedsmechanismene i slike tilfeller ofte ikke er nok til å regulere prisene, og den politiske viljen til å gjøre inngrep i markedet langt ifra er tilstrekkelig. Boligprisnivået kryper markant oppover, spesielt i de urbane områdene. I Norge, som i flere land, har prisnivået på boliger forbigått reallønnsveksten. Dette bidrar først og fremst til en dyrere inngangsbillett til eiendomsmarkedet, men gjør det også vanske ligere for enkelte å beholde boligene de besitter. Problematikken har ført til at bokostnadene for den normale husholdningen i mange tilfeller ikke er å regne som forsvarlig sett opp imot disponibel inntekt. Dette har ført til at boligsosiale kjøpsmodeller er svært etterspurt og nødvendig.

Det er verdt å poengtere at forskjellige land og ulike teorier har varierende definisjoner på hva som anses som en rimelig bolig. På den andre siden er det en grunnfilosofi som er gjennomgående, nemlig at boligsosiale løsninger bør dekke boligbehovet til husholdningene med lav- eller mellominntekt. Rimelige boliger er et sentralt tema der et flertall av befolkningen ikke er i stand til å kjøpe bolig på markedsvilkår. Typisk gjelder dette prispressede og sentrumsnære områder i og omkring store byer, som for eksempel Oslo - hvor prisveksten kan minne om en boligboble. Et konkret og godt eksempel på dette er Eiendom Norge sin artikkel om at en *enslig og gjennomsnittlig lønnet sykepleier i 2019 kun hadde mulighet til å finansiere 3 av 100 boliger omsatt i Oslo*. (Eiendom Norge, 2019a).

Det ble i artikkelen fra Eiendom Norge forutsatt at sykepleierne hadde en gjennomsnittlig brutto årsinntekt på ca. 549.000, som tilsvarte et finansieringsbevis pålydende 2.750.000. For å illustrere de nasjonale forskjellene i boligpriser hadde sykepleierne i Skien og Porsgrunn mulighet til å finansiere hele 65% av boligene solgt i 2019. I Norge er det mye vanligere å eie egen bolig i forhold til andre europeiske land. Å eie sin egen bolig fremheves politisk, og boligpolitikken legger opp til at det er ønskelig at folk skal eie boenheten de avlegger sin døgnhvile i. Dette vil oppgaven komme tilbake til i kapittel 3.

1.2 Problemstilling

«Arbeidet med å utvikle en problemstilling er helt sentralt, og legger grunnlaget for forskningen som skal foretas». (Jacobsen, 2015). Masterarbeidet har, som overskriften omtaler, hatt for øye å utdype og definere hva som forstås med tredje boligsektor. I definisjonen vil også viktigheten av ovennevnte bli belyst. I andre del vil boligkjøpsmodeller, ment som virkemiddel innenfor tredje boligsektor, bli belyst - med hovedvekt på kjøpsmodeller utviklet av OBOS.

Jeg har valgt å se særlig på følgende temaer innen modellene:

- *I hvilken grad bidrar OBOS sine boligmodeller Bostart og Deleie til å fremme en boligkarriere for boligsøkere i den tredje boligsektoren?*
- *Hvordan kan de eksisterende modellene forbedres for å oppfylle formålet?*

1.3 Avgrensning

Jeg har valgt å avgrense oppgaven til å omhandle OBOS, som er en av de mest sentrale eiendomsutviklerne og boligbyggerne i Norge og Norden. Begrunnelsen og hensikten er å komme mer i dybden på de boligkjøpsmodellene som aktøren mener er en håndrekning til tredje boligsektor. Området har i noen grad vært forsket på tidligere, men på et overfladisk nivå, og med utgangspunkt i flere aktører og modeller.

Forskningsprosjektet vil, ulikt tidligere forskning, ta utgangspunkt i og gjøre en fordypning i hvordan boligkjøpsmodellene fungerer, fordeler og ulemper med disse, samt framtidsutsikter. I tillegg vil forskningen belyse om dette er et ærlig forsøk på ordninger rettet mot tredje boligsektor, og om ordningene som tilbys dagens marked er tilstrekkelige/gode nok fra en aktør som tradisjonelt har som formål å “bygge bolig for folk flest”. I og med at boligkjøpsmodellene til OBOS er mest etablert i områder i og omkringliggende storbyer, har jeg valgt å fokusere særlig på Oslo.

Undersøkelsen var primært tiltenkt i å omhandle samspillet mellom de mest sentrale aktørene innen boligutvikling i Oslo, kommunen og Husbanken som boligpolitisk verktøy. Etter nøye gjennomgang og dialog med veileder kom jeg frem til at dette ville blitt en ekstremt vid problemstilling. Ettersom OBOS ikke bruker Husbanken som virkemiddel for finansiering, vil heller ikke de utgjøre like stor del i rapporten som ønsket.

Oppgaven er avgrenset til en undersøkelse av to modeller for håndtering av problem innenfor «tredje boligsektor». Jeg er kjent med at andre aktører enn OBOS har egne modeller. I tillegg har OBOS nylig presentert andre tilsvarende modeller. Eksempler på dette er:

- OBOS Living lab.
- Bo-klok.
- Selvbygging.
- Modulbygg av Naked House.
- Oslo Habitat av Grape architects.
- Tidligere Leie til eie av OBOS.
- Leie før eie av TOBB og Halden boligbyggelag osv.

På grunn av oppgavens rammer har jeg valgt ikke å omtale disse videre.

1.4 Definisjoner

Boligprisindeks	<p><i>Et verktøy som måler prisutviklingen på ulike måter.</i></p> <p><i>Eiendom Norges månedlige boligprisindeks og SSBs kvartalsvise boligprisindeks måler på hver sin måte prisutviklingen på brukt boliger. Begge er viktige statistikker som brukes og omtales jevnlig av flere prognosemiljøer i landet. (SSB, 2018)</i></p>
Konsumprisindeks (KPI)	<p>SSBs er den mest kjente indeks er Konsumprisindeksen (KPI). Den beskriver utviklingen av prisene på varer og tjenester som kjøpes av privatpersoner i Norge, og er et vanlig mål på inflasjon. Basisåret i KPI er for tiden 2015. Denne referanseverdien er beregnet ved å ta et gjennomsnitt av prisenivået for hele 2015, og er også brukt ved utregningene til OBOS.</p> <p><i>Hvilken basisverdi som gjelder for den enkelte indeks, får vi vite ved å se på merkingen som viser for eksempel (2015=100) i tabellen eller figuren til en indeks. Basisverdien, altså prisene i 2015, får også her indeksverdien 100. Å sette basisverdien til 100 er det aller mest vanlige, ettersom det gjør det enkelt å se utviklingen tydelig (SSB, 2019a).</i></p>
Innløsning av eierandel	<p>Kjøre seg opp i eierandel i en Deleie bolig. Kjøper kan årlig kjøpe hele eller deler av OBOS sin eierandel, men ikke mindre enn 10% av gangen, og du må kjøpe hele tideler. Det er for eksempel mulig å kjøpe seg opp fra 50 til 80%.</p>
Tredje boligsektor	<p>En sektor i boligmarkedet som faller mellom første (det vanlige markedet) og andre boligsektor (Den offentlig sosiale). Denne sektoren defineres på forskjellige måter. Dette kommer jeg tilbake til senere i oppgaven.</p>
Boligkjøpsmodeller	<p>Modeller som har som formål å enten tilby rimeligere boliger og/eller bidra til at flere får en inngangsbillett til boligmarkedet.</p>

OBOS Bostart	<i>OBOS Bostart er en kjøpsmodell som gjør veien til boligdrømmen litt kortere. Bostart tilbys for utvalgte nyboligprosjekter, og sørger for en rabattert kjøpspris dersom man benytter seg av modellen. (OBOS, 2020c).</i>
OBOS Deleie	<i>OBOS Deleie kjøpsmodell som gjør at flere får ta del i eiendomsmarkedet. Ved Deleie kjøper og eier man en nybygget bolig i et sameie med OBOS. Kjøper kan velge å kjøpe 50, 60, 70, 80 eller 90% av boligen, mens OBOS beholder den eierandelen du ikke kjøper. Kjøper inngår leieavtale med OBOS for den andelen av boligen som OBOS eier og betaler markedsleie for OBOS' andel. Man får til gjengjeld enerett til å disponere hele boligen selv. (OBOS, 2020b).</i>
Boligkarriere	Komme seg inn på boligmarkedet, og klare å oppholde seg i den på tross av en endring i livssituasjon. Som f.eks. familieførøkelse.

Tabell 1. Definisjoner.

1.5 Oppbygging

Forskningsprosjektet består av totalt åtte kapitler i tillegg til kapittelet for kilder og referanser. I dette introduksjonskapittelet beskrives oppgavens tema, bakgrunn, relevans, forskningsspørsmål og avgrensning. I kapittel to vil det redegjøres for metoden som er brukt i studiet, og forskningsprosessens metodiske valg. Gjennom kapittel tre vil det teoretiske rammeverket bli fremlagt. Kapittelet er tredelt, hvor første del tar for seg eiendomsfaglige teorier knyttet til prispressene områder. Andre del presenterer en tidslinje om boligpolitikk og boligbygging i Norge. Den siste delen av kapitlet omhandler tredje boligsektor. I kapittel fire vil boligsosiale kjøpsmodeller utviklet av OBOS bli belyst. I kapittel fire presenteres de empiriske funnene fra intervjuprosessen og kjøpsmodellenes kontrakter. Kapittel fem inneholder analyse og diskusjon av funnene, satt direkte opp mot forskningsspørsmålene - dette for å besvare forskerens forhåndsatte mål i lys av det teoretiske rammeverket. I det neste vil studien oppsummeres og konkluderes i kapittel syv. Avslutningsvis i kapittel åtte vil forslag til videre forskning belyses.

Kapittel 2 Metode

2.1 Innledning

I kommende del blir det gjort rede for valg av metode i forskningsprosjektet. I tillegg vil sentrale felter som fremgangsmåte, datainnsamling og datakilder, etterarbeid og kvalitetssikring, samt vurdering av data og forskningsetikk fremlegges.

Jeg har i forskningsprosjekt benyttet meg av kvalitativ metode. Intervjuer med sentrale personer som til daglig i større eller mindre grad arbeider med kjøpsmodellene i OBOS, har vært hovedkilden til informasjon - i tillegg til dokumenter innsamlet av undertegnede.

2.2 Fremgangsmåte

Jeg har samlet empiri gjennom intervjuer. I tillegg til innsamling av data gjennom samfunnsvitenskapelig metodikk har jeg som nevnt over, analysert relevante dokumenter i form av modellenes kontrakter, statistikk, tidligere studier, relevante dokumenter/artikler samt pensumlitteratur fra tidligere emner m.m. Kombinasjonen av ovennevnte er grunnlaget for oppgavens teoretiske rammeverk, analyser og er i tillegg til intervjuene, essensielle for å besvare forskningsspørsmålene.

Selv om tilnærmingen i forskningsprosjektet er kvalitativ, har det vært til fordel for prosjektet å gå inn i ulike kvantitative data. Dette begrunnes med at det var nødvendig å se på statistiske data for å belyse problematikken og viktigheten av ordningene rettet mot tredje boligsektor.

2.3 Kvalitativ tilnærming

Metoden i et forskningsprosjekt skal avgjøres og tilpasses etter tema og problemstilling.

«Med metode menes en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme fram til ny kunnskap. Et hvilket som helst middel som tjener formålet, hører med i arsenalet av metoder». (Dalland, 2007). Ved empirisk arbeid skilles det mellom kvantitativ og kvalitativ tilnærming.

«Med kvantitativ metode menes å gjøre undersøkelser med tallfestede svar, mens i kvalitativ metode ønsker forskeren å gjøre dypere undersøkelser for å opparbeide innsikt og forståelse». (Bjørklund & Mellum, 2019), referert til (Bell, Bryman & Harley, 2019).

Definisjonene over må sies å være ulikheten mellom hard og myk empiri. Ettersom problemstillingen til dette forskningsprosjektet omhandler et dypdykk i OBOS sine kjøpsmodeller i utbyggingsprosjekter, var det dybdeinformasjon som ble betraktet å være best egnet. Kvalitativ metode ble med bakgrunn i ovennevnte foretrukket i forskningsprosjektet.

Den overordnede problemstillingen er å definere hva som forstås med tredje boligsektor, og undersøke viktigheten av den. Ettersom definisjonen av hva som forstås med tredje boligsektor oppleves som uklar, abstrakt og utvannet, har jeg valgt å tolke teori i forsøk på å skape en egnet definisjon for temaet.

Videre problemstillinger er å undersøke og belyse i hvilken grad de eksisterende boligsosiale modellene til OBOS bidrar til en boligkarriere for mennesker i tredje boligsektor. Den siste underproblemstillingen tar sikte på å vurdere forbedringspotensialet til boligmodellene. Det foretas dokumentanalyser for å sette seg inn i de kontraktsrettslige aspektene rundt kjøpsmodellene. Der jeg har sett behov av ytterligere kunnskaper om modellene eller sektoren, har det blitt utført intervjuer med sentrale informanter som har innvirkning på eller jobber med kjøpsmodellene som benyttes.

2.4 Datainnsamling og datakilder

Jeg kom raskt frem til at åpne dybdeintervjuer med semistrukturert intervjuguide var mest tjenlig forskningsarbeidet. Hensikten med dette var å oppnå følgende: «Gjennom å bruke dybdeintervju får forskeren opplysninger rundt informantenes motiver og holdninger». (Respons Analyse, u.å.).

«Et semistrukturert intervju vil si en intervjuform hvor det er laget en mal med forhåndsbestemte spørsmål til informanten, men formen åpner også for improvisasjon med impulsive tilleggsspørsmål». (Bjørklund & Mellum, 2019), referert til (Bell, Bryman & Harley, 2019). Med en intervjuform som åpner opp for fleksibilitet vil dette gi bedre flyt i intervjuet og bedre informasjonsutveksling enn ved å ta i bruk et intervju som betegnes som helstrukturert. Dette viste seg å være svært givende i intervjuprosessen. Med intervjuformen ønsket jeg også å skape en trygg atmosfære uten påvirkning fra andre personer. Hensikten var at informanten skal tørre å åpne seg og gi ærlige og gode svar.

2.5 Intervju

Ettersom store deler av mitt arbeide tar utgangspunkt i OBOS sine kjøpsmodeller, var det naturlig med intervjuer av personer med erfaring med modellene. Interne kontakter i selskapet har blitt brukt for å rekruttere informanter. I tillegg har jeg anvendt «snøballmetoden». Gjennom metoden har det i for- eller etterkant av intervjuene blitt stilt spørsmål om intervjuobjektene hadde anbefalinger om potensielle personer med stor kunnskap om emnet, og som kunne ha interesse av å delta.

Det var naturligvis ønskelig å utføre intervjuene fysisk og i et lukket miljø intervjuobjektene var kjent med- for eksempel på arbeidsplassen. Dette ble ved noen tilfeller oppfylt, men på grunn av Covid-19 situasjonen ble intervjuer utført også over videokonferanse. Det kan også tilføyes at rekrutteringsprosessen opplevdes som krevende i en tid hvor mange har hektiske dager, og all korrespondanse gjøres over internett. Når man ikke kan oppsøke personer direkte, er det vanskeligere å få vedkommende til å stille til intervju.

Resultatet ble totalt tre intervjuer, men med et ønskelig bredt spekter av stillinger - fra ansatte som daglig jobber med modellene til lederskikkelser i organisasjonen. Intervjuprosessen varte til det stoppet opp med ny og relevant informasjon til forskningsprosjektet.

2.6 Intervjuguide

Spørsmålene i intervjuguiden tok utgangspunkt i problemstillingene, se vedlegg 1. Valg, formuleringer og rekkefølgen av spørsmålene i intervjuguiden ble bygget med formål for å få bredere innsikt. Jeg stilte åpne spørsmål og søkte å få god flyt gjennom alle intervjuer.

«Hensikten med åpne spørsmål var at informantene skulle snakke fritt innenfor forskningsspørsmålenes rammer». (Bjørklund & Mellum, 2019).

Som virkemiddel for å få mest mulig informasjon fra intervjuobjektene brukte jeg ofte metodene “pinlig stillhet” og tilleggsspørsmål for å få dypere innsikt og forståelse. Eksempler på utdypende spørsmål er «Hvordan utføres dette i praksis?» og «mener du det burde vært det?». Dette er eksempler på tilleggsspørsmål som faller utenfor intervjuguiden, men som en delvis fleksibel tilnærming gir adgang til å stille.

2.7.Forskningsetikk

Ved utarbeidelse av rapporter hvor forskningsprosjektets empiri bygger på innsamlede data, er man pliktig å sende inn forskningsprosjektets forhåndsplan og få godkjenning av NSD - Norsk senter for forskningsdata. I dette prosjektet behandles ikke data som direkte kan identifisere enkeltpersoner. På den andre siden er forskningen rettet mot én aktør, noe som automatisk gir en indikasjon på vedkommendes arbeidsgiver. Det kunne på forhånd ikke utelukkes at intervjuobjektens tanker, synspunkter og erfaring indirekte kunne inneholde opplysninger som røper tilhørighet og stilling i organisasjonen. *«Kvalitativ forskning vil ofte innebære nær kontakt med informantene, og med det følger et spesielt ansvar».* (Thagaard, 2018).

Forskning som behandler persondata krever hensyn til varsomhet, og er meldepliktige etter personopplysningsloven. Prosjektet ble med hensyn til ovennevnte meldt til NSD.

Korrespondansen til NSD er vedlagt under kapittelet for vedlegg, jf. vedlegg 2. Der det er foretatt intervjuer med informanter, er det utvist forsiktighet med måten disse blir fremstilt på, og informantene har blitt anonymisert.

2.8 Validitet og reliabilitet

Gyldighet eller validitet omhandler hvor relevant innsamlet datamaterialet er for besvarelse av problemstillingen. Validiteten kan svekkes gjennom at man samler inn for lite data eller at forskeren har gått glipp av essensielle data ved informasjonsinnsamlingen.

«Det overordnede målet er å samle inn relevante data for å kunne besvare problemstillingen(e) og ta med all data som spiller en rolle i problemstillingen» (Everrett & Furseth, 2012). Validiteten i et prosjekt forsterkes gjennom å være kritisk til forskningens resultater. Utfordringen med intervju er hvordan forskeren oppfatter det informanten formidler og hvordan dette senere fremstilles. Jeg jobbet aktivt med å styrke prosjektets validitet gjennom å være skribent etter beste evne. Ettersom intervjuprosessen kun ble foretatt av én person, ble det gjort lydopptak av intervjuene. Dette fungerte som virkemiddel for å bidra til at essensen i det som ble sagt og viktig empiri ikke ble uteglemt. Jeg mener dette har bidratt til å styrke validiteten i prosjektet. Andre virkemidler som ble anvendt for å styrke validiteten var at jeg relativt raskt etter intervjuene satte av tid til bearbeidelse av innsamlet empiri mens dette var friskt i minnet. *«I tillegg ble det benyttet en delvis forhåndsbestemt intervjuguide som inneholdt relativt åpne spørsmål, og ikke spørsmål som bidro til "å legge ordene i deltakerens munn».* (Jacobsen, 2015) referert i (Røksland, 2018).

Reliabilitet forteller noe om undersøkelsens pålitelighetsgrad, og knytter seg til undersøkelsens data og resultater. Med dette menes hvilke data som brukes, måten de samles inn på og hvordan de bearbeides. Et forskningsprosjekt med høy grad av pålitelighet kjennetegnes ved at resultatet blir tilnærmet likt, uavhengig av hvem som forsker. Mer konkret; i hvilken grad forskningsresultatene kan etterprøves og gjentas. *«I hvilken grad en studie kan etterprøves sier mye om reliabiliteten. Ved at samme måling kan gjentas flere ganger og resultatet blir tilnærmet likt, vil forskningsprosjektet ha en høy grad av reliabilitet»*. (Yin, 2009) referert i (Røksland, 2018).

Et virkemiddel for å sikre reliabilitet er å gjøre rede for hvordan man har gått frem ved innsamling og bearbeiding av data. Jeg mener prinsippet om reliabilitet er ivaretatt gjennom en godt bearbeidet intervjuguide der ingen av spørsmålene var ledende. I tillegg har et fokusområde i forkant vært å formulere spørsmålene så forståelig som mulig for å unngå misforståelser mellom forsker og intervjuobjektene.

Med begrunnelse i ovennevnte faktorer vurderer jeg, slik prosjektet er bygd opp, at innsamlingen og fremstillingen av empirien har bidratt til å gi prosjektet høy grad av validitet og reliabilitet.

Kapittel 3 Teoretisk forankring

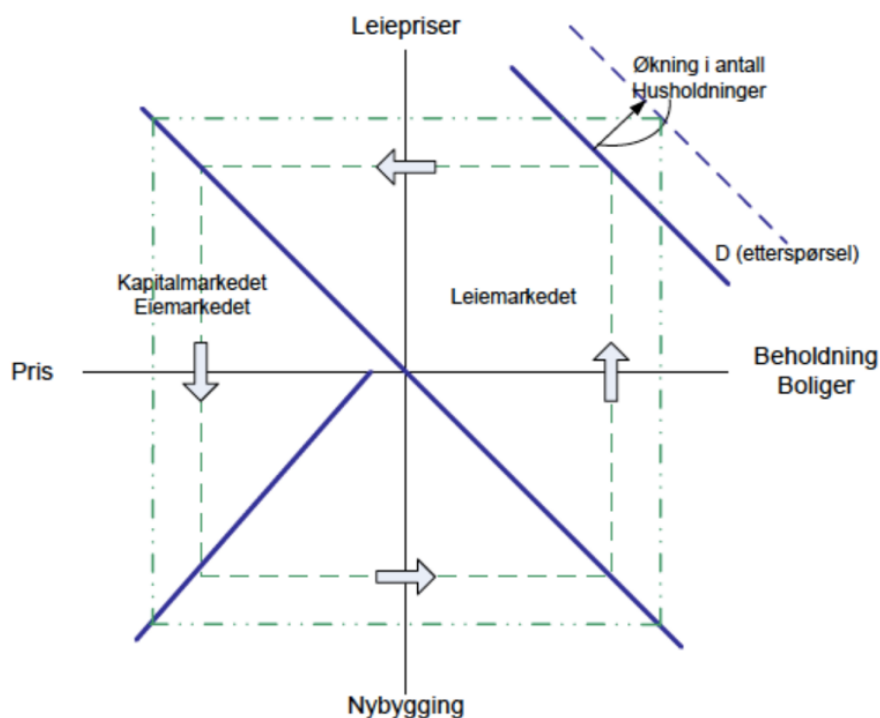
3.1 Innledning

I denne delen av oppgaven vil det teoretiske rammeverket bli presentert. Kapitlet har som formål å fremlegge de teoretiske delene av eiendomsfaget som er relevant for problemstillingene. Det er foretatt et utvalg av de mest sentrale teoriene som skildrer tematikken på en god og oversiktlig måte.

3.2 4Q modellen

«Definisjonene på fast eiendom er den nasjonale mengden av bygninger, landet de er bygget på og all ledig mark». (Rasch, 2017). Fast eiendom ansees også som den største totalverdien en nasjon samlet besitter. I og med at de boligsosiale løsningene jeg har avgrenset oppgaven til å gjelde er mest utbredt i prispressede områder, er det vesentlig å trekke frem hvordan funksjonen til boligmarkedet og eiendomsfaglige byteorier fungerer. En god illustrasjon for å beskrive et lands boligmarked er gjennom 4Q modellen i (Geltner & Miller, 2014).

I modellen deles boligmarkedet inn i to, hvor den ene omtales som leiemarkedet. I et kort tidsperspektiv er tilbudet av leieboliger i dette kvadratet relativt stabilt. Etterspørselen etter leieboliger påvirkes av antallet leietagere, inntekt, skattefordeler samt fordelene av å prioritere bolig opp imot andre goder. På lik linje med andre aspekter ved makroøkonomien vil markedet for leieboliger danne et likevektspunkt hvor tilbud møter etterspørsel. Den andre delen av boligmarkedet er det som tar for seg rent kjøp og salg, og som forstås som kapitalmarkedet innen eiendomstransaksjoner. Figuren under viser samspillet i hvordan markedet fungerer.



Figur 1 : 4Q-modellen illustrerer sammenhengen mellom de ulike delene av eiendomsmarkedet, hvordan de fungerer og påvirker hverandre. Modellen er hentet fra (Geltner & Miller, 2014).

Q4-modellen forklarer hvordan de fire kvadratene fungerer sammen, og er ment som et forsøk på å illustrere de fire delmarkedene som representerer aktørene i boligmarkedet. Første kvadrant øverst til høyre illustrerer de totale bokostnadene uavhengig av om man velger å eie eller leie bolig. Bokostnadene reguleres gjennom tilbud og etterspørsel i markedet. Den til enhver tid samlede etterspørselen i markedet styres av antall husholdninger, deres inntekt og de samlede kostnader ved å eie og leie bolig pr år. I figuren vil summen av kostnader ved enten å eie eller å leie være tilnærmet den samme. Etterspørselskurven i figuren kan best forklare som betalingsviljen i markedet. Jeg går nærmere inn på hva som ligger bak og påvirker etterspørselskurven/betalingsvilligheten. Det undersøkes også nærmere hva som påvirker boligprisene til å øke eller synke. De fire kvadrantene blir påvirket av de samme bakenforliggende variablene, og blir ofte påvirket av hverandre. Faktorer som er med på å påvirke betalingsviljen eller etterspørselen som er forklart gjennom boligprisaksen og etterspørselen/D i figuren, er faktorer som rentenivå, reallønnsøkning og forventninger til fremtidig inntektsutvikling, arbeidsmarkedet, boligbeskatning og forventet vekst i boligprisene samt lokasjon.

I likhet med alle andre markeder vil økt etterspørsel sørge for at prisene stiger, på samme måte som en nedgang vil redusere prisene. Tilbudet i markedet er et resultat av hva boligutviklere og eiere tilbyr. I et marked hvor etterspørselen etter boliger på kort sikt øker betydelig, vil boligprisene raskt presses opp ettersom det tar tilbyderne (boligbyggerne) i markedet lenger tid å tilfredsstille den økte etterspørselen. Husholdningenes etterspørsel avhenger av inntekt og kostnader forbundet med å bo. Dette veies igjen opp mot andre goder slik som for eksempel mat, klær og andre utgiftsposter.

Sammenhengen mellom leiemarkedet og eiemarkedet, henholdsvis høyre og venstre side i figuren har to forklaringer i henhold til (Geltner & Miller, 2014). Det første er leiekostnadene (bokostnadene) som vises i første kvadrant øverst til høyre. Leiekostnaden er sentral i å bestemme etterspørselen etter boliger. Hvor mye det koster å holde huset, eller hvor mye man kan få inn i leie, påvirker hvor dyr bolig man er villig til å strekke seg for anskaffelse. Endringer i leiekostnaden eller bokostnaden har en direkte påvirkning på etterspørselen etter boliger fremvist gjennom andre kvadrant øverst til venstre i modellen. Den andre påvirkningen skjer i konstruksjons- eller utviklingssektoren, hvor høy produksjon av nye boliger presser prisene ned, og omvendt, liten produksjon presser prisene opp.

I boken forklarer Geltner & Miller videre de enkelte kvadranter hver for seg. I første kvadrant øverst til høyre defineres leiekostnadene i et kort tidsperspektiv. Kurven som indikerer etterspørsel etter boliger påvirkes av leiekostnadene som igjen styres av den økonomiske tilstanden i markedet. Bevegelse langs kurven forklares med leiekostnaden sett i forhold til størrelsen markedet tilbyr til den faktiske kostnaden. Kurven blir brattere dersom prisen er mindre avgjørende og jevnes ut dersom markedet reagerer sterkere på prisen. Skulle økonomien totalt sett endre seg, vil kurven få et skift utover dersom antallet husholdninger øker (forutsetter at alle andre parameter er uendret). Opplevs det likevekt i markedet er det samsvar mellom etterspurte boliger og det som tilbys. I et slikt likevektspunkt, hvor tilbud og etterspørsel krysses, vil leiekostnadene havne på et nivå som verken er under- eller overpriset.

Andre kvadrant øverst til venstre representerer del en av eiemarkedet. Kurven i denne kvadranten forteller oss forholdet mellom leiekostnader og boligpriser. Det er fire faktorer som påvirker kurven. Langtidsrenten i økonomien, forventet rente, kalkulert risiko knyttet til det å investere i bolig og landets gjeldende og fremtidige skatteregler og håndtering av disse. Geltner & Miller påpeker at meningen med denne kvadranten er å ta bokostnadene (R) fra den første kvadranten og bestemme prisene (P) på bolig gitt gjeldene rente (i) som er i markedet ($P=R/i$). Dette vises ved å gå fra leiekostnadene vi fikk i første kvadrant og sette en horisontal linje kurven i andre kvadrant og derfra en loddrett linje ned til priskurven som gir oss boligprisen. I den tredje kvadranten nederst til venstre bestemmes hvor stor nyetableringen av boliger skal være. Kurven i denne kvadranten forklarer hva kapitalbehovet vil være dersom man erstatter eksisterende boliger med nyetableringer. Ved større aktivitet på nyetableringer forventes det at kostnadene øker. Dette angir retningen på kurven. Kurven vil treffe prisaksen i det punktet som angir et minimum av pris for å dekke kostnadene dersom det skal ha noen hensikt å bygge.

Utfordringer i etableringer av nye boliger leder til en mer horisontal kurve, og prisene markedet er villig til å betale fikk vi i andre kvadrant. Viderefører vi denne linjen krysser vi kurven i tredjekvadrant for så å trekke den inn i nybyggingsaksen, bestemmes størrelsen på nybyggingen. Her synligjøres byggekostnader lik prisen på boliger. Dersom det er reduksjon i etablering av nybygg, vil dette bidra til ekstra fortjeneste i byggebransjen og overetablering det motsatte. I den fjerde kvadranten nede til høyere på modellen blir nyetablerte boliger overført til boligbeholdning over tid. Total boligbeholdning forklares med nåværende beholdning + nybygg – utgåtte/fjernete boliger.

I kvadrant fire nede til høyere forteller kurven hvor mye nyetableringer som kreves for å holde beholdningen uendret. Videre forteller kvadranten oss at beholdningen av tilgjengelige boliger (påvirket av nyetableringer) igjen er med på å bestemme likevekt i eie markedet og man ser en rundgang i modellen. Dersom boligkjøperne er de samme som skal bo i boligene, brukes den identiske modellen til å vise sammenhengene i markedet.

«Forksjellen er at leieinntekter nå er boligkostnader og at bo- og kjøpskostnader nå styres av samme gruppe». (Geltner & Miller, 2014). Etterspørselen etter boliger blir styrt av antall husholdninger, deres inntekt og den årlige bokostnaden. Etterspørselskurven endres ved at antallet husholdninger øker. I et slikt scenario vil boligprisene øke i andre kvadrant (øverst til høyere i modellen), slik det er beskrevet tidligere. Selveiere av bolig har samme hensikter med sine investeringer som utleiere. Ønsket er lavest mulig pris på investeringen slik at de oppnår mest mulig utbytte av de bokostnader de er villig til å bruke. Sammenhengen mellom nybygging og boligmasse likedan som tidligere eksempel.

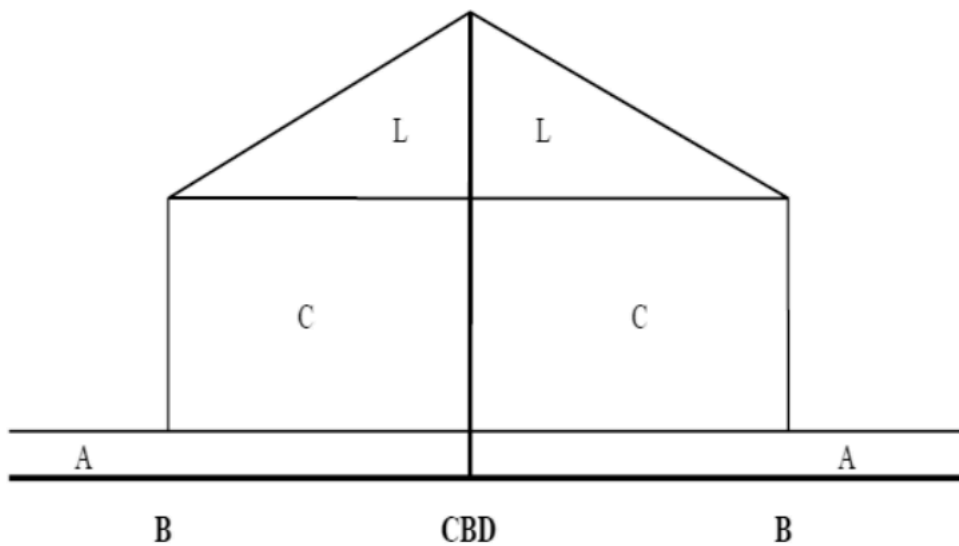
I kommende delkapitler vil det fordypes i teorier som forklarer hvordan prisene på eie og leie av boliger avgjøres i forhold til beliggenhet med bysentrum som utgangspunkt. Videre vil det belyses hvordan statisk boligbygging påvirker prisen, hvordan byer lagvis er bygget opp og hvordan spredte sentra oppstår.

3.3 Monosentrisk byutvikling

I denne delen vil monosentrisk by-teori i prispressede områder bli belyst. Teorien er mye anvendt innen fagområdet eiendomsutvikling, og ble omtalt så langt tilbake som 1960-tallet. Det er verdt å merke at det finnes flere fremstillinger og teorier som belyser situasjonen i og omkring en bydannelse med et sentrum (i motsetning til polysentriske situasjoner). Valget har falt på å anvende pensumlitteraturen fra NMBU: (Geltner & Miller, 2014).

Kjernen i bysentrumet er der arbeidsplassene for majoriteten av byens beboere ligger lokalisert. I kjernen finner man også knutepunkt for kollektivtrafikk og viktige samfunnskritiske servicetilbud som sykehus, politi, biblioteker og universiteter. Kjernen omtales som CBD- område (Central Business District).

Teorien omhandler sammenhengen mellom geografisk avstand og reisekostnader ved et CBD-område der majoriteten av innbyggernes arbeidsplasser finnes i kjernen. «*Desto lengre fra et CBD-området en bor, desto større vil kostnadene i forbindelse med reising bli. Teorien legger vekt på at boligprisene synker med økt avstand til sentrum*». (Bærug, 2011). Forskjellen i pris skal indikere reisekostnaden og tidsforbruket mellom boligen og sentrum, og kan i så måte være et argument for at det vil være rimeligere boliger jo lenger unna sentrum en ønsker å bosette seg. Teoretisk sett forklarer dette også hvorfor boligprisene er høyere jo nærmere bykjernen man velger å bo. Tetthet fører til høyere tomtkostnader, reduserte reiseutgifter og økt etterspørsel som igjen presser boligprisene opp.



Figur 2: Illustrerer faktorer ved bokostnader desto lenger fra bysentrum (CBD) man bosetter seg. Modellen er hentet fra (Geltner & Miller, 2014).

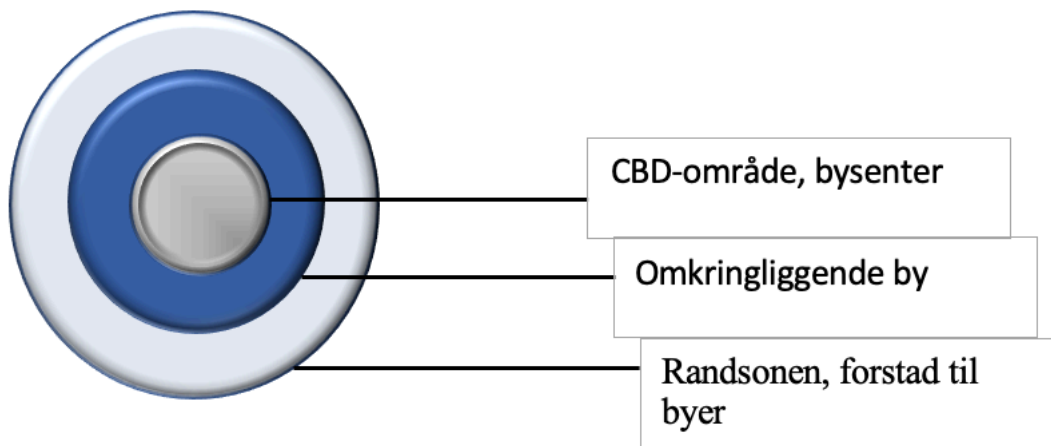
Faktorene illustrert gjennom figuren over er:

- CBD.
- Agrarrente, A.
- Bygrensen, B.
- Byggekostnader, C.
- Lokasjonskostnad, L.

Illustrasjonen viser til fem punkter, hvor den første er CBD som forstås som bysentrum med arbeidsplasser, kollektivknutepunkter og essensielle servicetilbud. Agrarrente, A, i bunnen, viser verdien på jorden og kostnadene i forbindelse med tomt. Videre på samme linje er også bygrensen skissert gjennom B, og C som angir byggekostnader. Som avsluttende forklaring av modellen gjenstår lokaliseringsrente, L, øverst i figuren. Lokaliseringskostnaden er kostnaden av beliggenhet som øker jo nærmere CBD punktet man kommer. Dette begrunnes i lavere transportkostnad og høyere etterspørsel.

En annen måte å illustrere monosentrisk byoppbygning er vist gjennom figuren under. CBD illustrerer bysentrum som den innerste kjernen i sirkelen. Omgitt av kjernen ligger omkringliggende arealer av byen som brer seg utover mot det som forstås som randsonen - overgangsarealene mellom by og land. Overgangen fra bymiljø til bygd går gradvis. Fra den innerste ringen i bysentrum hvor tettheten av mennesker, bygninger og infrastruktur er stor, tynnes dette gradvis ut jo lenger ut i sirklene man kommer. Byene vokser og antallet innbyggere øker, noe som krever utvikling av både boliger, arbeidsplasser og infrastruktur. Denne utviklingen fører til at de innerste ringene vokser utover og tar for seg av arealene i de utenforliggende sirklene. I det store bildet ser en at de arealene som ligger i den ytterste ringen vi vanligvis ser på som landbruksarealer, blir omdisponert til boliger og næringsvirksomhet som et resultat av byens vekst. Et annet resultat av at byene vokser er at bebyggelsen i den innerste kjernen utvikles i tråd med veksten. Eldre bygninger rives til fordel for nye og det bygges i høyden for å kompensere for mangel på ledige tomter og økt behov for arealer.

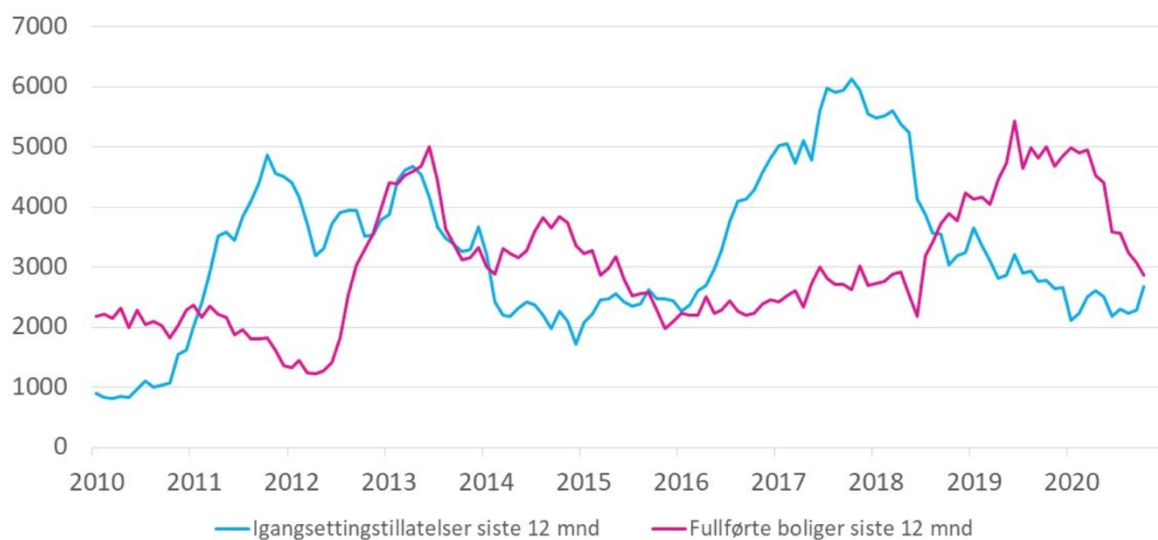
Tar en for seg Oslo i dag, ser man et stort underskudd på både boliger og næringsarealer. Årsakene til dette er blant annet begrensninger på utviklingstomter, strenge restriksjoner i forhold til markagrensen, treghet i byggesaker og lite utviklingsprosjekter hos entreprenørene. I tilfeller som Oslo fører dette etterslepet i byutviklingen til at etterspørselen etter boliger øker kraftig, noe som igjen bidrar til økning i boligprisene.



Figur 3: Lagvis fremstilling av by oppbygning.

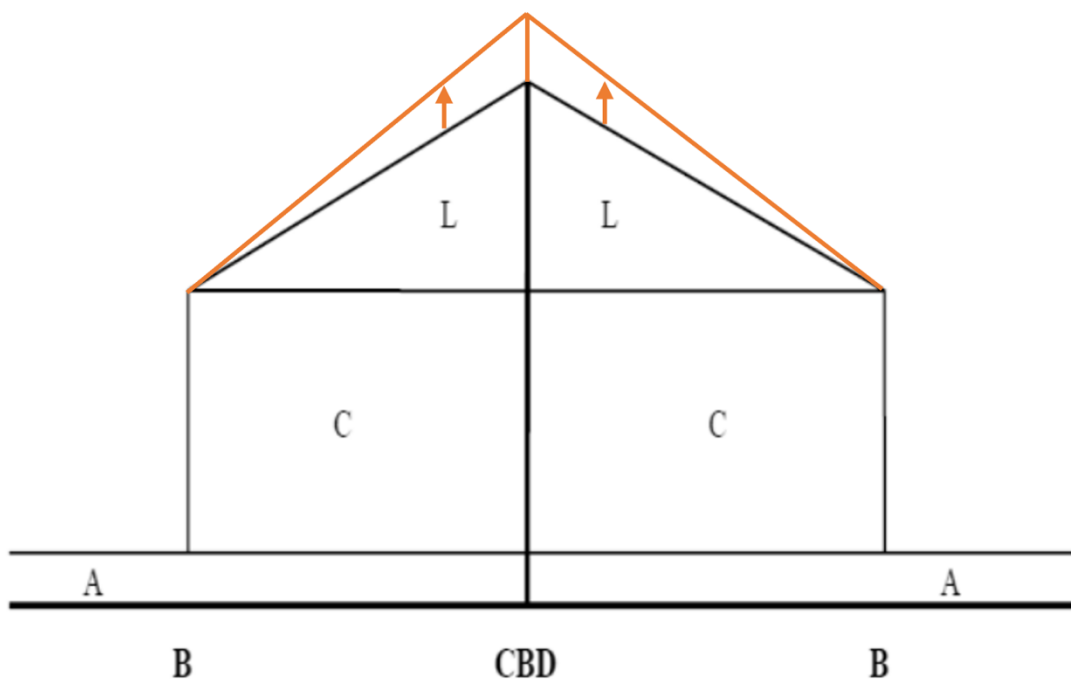
Jeg viste tidligere i Q4 modellen at i liket med alle andre markeder vil økt etterspørsel etter boliger sørge for at prisene stiger, på samme måte som en nedgang i etterspørselen vil redusere prisene. Tilbudet i markedet er et resultat av hva boligutviklere og eiere tilbyr. I et marked hvor etterspørselen etter boliger på kort sikt øker betydelig vil boligprisene raskt presses opp, ettersom det tar tilbyderne (boligbyggerne) i markedet lenger tid å tilfredsstille den økte etterspørselen. En slik situasjon er aktuell i Oslo i dag, hvor det reguleres og bygges langt færre boliger enn det markedet etterspør. «*Tilflytningen og befolkningsveksten i Oslo har de siste ti årene vært så stor at den er tre og en halv gang større enn oppføringen av nye boenheter*», sier sjeføkonom Christian Frengstad Bjerknes (NBBL, 2020).

Ser en hen til grafen under fremkommer det store forskjeller i boligutbyggingen de to siste årene. Dette til tross for at befolkningsveksten i Oslo stadig er økende. Ifølge Oslo kommunes middelprognose for befolkningsvekst forventes det en årlig økning på ca. 6000 mennesker frem til år 2050. Byen vil da ha 863 500 sammenlignet med dagens antall på 699 337. Jf. (Oslo kommune, u.å.). Tabellen viser at det har blitt ferdigstilt i underkant av 3000 boliger i hovedstaden i 2020, hvilket er en markant nedgang på 43% på kun ett år. Med bakgrunn i behovet må tallene sies å være urovekkende lave målt mot hovedstadens forventede befolkningsvekst, jf. kildehenvisning over. Det føyer seg inn i rekken av en lengre periode med lav boligbygging, hvilket er en viktig årsak til de rekordhøye prisene.



Figur 4: Igangsettningstillatelser og ferdigstillelser i Oslo fra 2010 til 2020. Hentet fra: (Byggmesteren, 2020).

Fenomenet omtalt over er illustrert gjennom Geltner & Miller. I den monosentrisk by-teorien legger forfatterne frem en fremstilling hvor transportkostnaden og tettheten holdes konstant, mens befolkningsveksten er økende. Dette medfører at prisnivået heves som vist gjennom oransje markering på skissen under.



Figur 5: Prisvekst hvor utbygningen i sentrumsnære områder er konstant, mens befolkningsveksten øker. Modellen er inspirert av (Geltner & Miller, 2014)

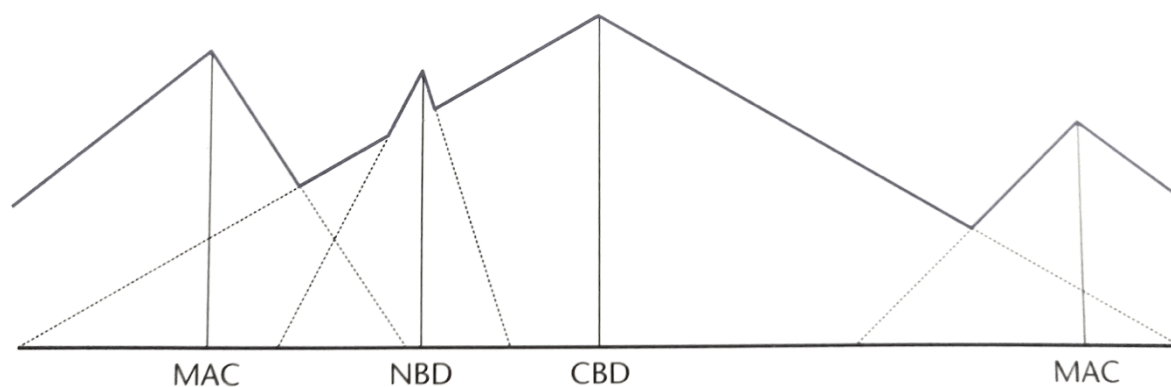
Gjennom teorien til Geltner & Miller, vil man kunne forvente en fortsatt økning i prisnivået i Oslo dersom boligbyggingen ikke øker i tråd med etterspørselen. I figuren ser man at prisene stiger i tråd med hvor nærme CBD man velger å bo. Dette som følge av at boligbyggingen er konstant, mens befolkningen øker. Lokasjonskostnaden er den faktoren som er drivende. «Generell konsensus i norsk bolig planlegging er at det skal bygges tettere, innenfor avsatte områder. Faktorer som tilflytting og innvandring, øker befolkningen betraktelig. Samtidig utgjør arealbegrensning innenfor markagrensene en trussel i fremtiden. Dette kan begrense utbyggbart areal stilt til disposisjon for utbygging. variabelen, L , spisser seg mot toppen». (Osman & Mohammed, 2019).

3.4 Polysentrisk byutvikling

En annen teori som omfatter forskningsprosjektets tematikk er polysentrisk vekst, eller spredte sentra, som er en forlengelse av monosentrisk by-teori. Med teorien forstås boligområder og spredte sentrum som oppstår med bakgrunn i etablering av attraktive løsninger. Dette kan være samfunnsfunksjoner som flyplass, kjøpesentre, sykehus, universiteter og velfungerende kollektive knutepunkter. Som konkrete eksempler kan nevnes Lillestrøm, Jessheim og Ski. Dette er steder som har opplevd stor utvikling, interesse og tilflytningsvekst på grunn av kort reisevei med bil til Oslo, gode forutsetninger for kollektivtransport, nærhet til Oslo lufthavn, økt etablering av næringsvirksomhet og mer bolig for pengene. Geltner & Miller baserer teorien på at arbeidstakerne finner stedene utenfor CBD som attraktive etter en helhetlig avveining av reise- og bokostnader.

Videre forutsetter modellen at befolkningen med lav lønn ofte ikke har konkurransedyktig lønn og kapital til å bosette seg ved et CBD, og at de bosetter seg på eller ved grensen til etablerte byer fungerende som forsteder. Et annet eksempel på teorien kan være mindre tettsteder utenfor de mindre byene. Eksempler på dette kan være steder som Nittedal, Fetsund eller Oppegård hvor det er lavere tetthet og lavere kostnader forbundet med tomt.

«Dersom bedrifter, kjøpesentre, knutepunkter m.m. oppstår i periferien vil boligkjøpere ha interesse av å bosette seg for å være i nærheten av arbeidsplasser, butikker og gode transportløsninger». (Rasch, 2017). Her er arealer også billigere for etablering av næringsvirksomhet, og det offentlige legger ofte til rette for utvikling. Eksempler på dette er den stadige utviklingen av næringsvirksomhet langs E6 utenfor Oslo. I disse områdene er det normalt med lavere priser enn i et bysentrum, men vil likevel oppleve et økt prispress ettersom flere etablerer seg i nærheten. Ved spredte sentra oppstår det karakteristikk som minner om det en ser ved monosentriske situasjoner. Teorien er skissert gjennom fremstillingen under:



Figur 6: Illustrerer hvordan nye bysentra oppstår på utsiden av opprinnelig bysentrum som følge av faktorer som attraktive løsninger og gunstige etableringskostnader. (Geltner & Miller, 2014).

3.5 Historisk utvikling i norsk boligpolitikk fra 1940 til 2000 tallet.

Jeg vil i dette delkapittelet trekke frem den historiske utviklingen for Norsk boligpolitikk fra etterkrigstiden og frem til i dag. I årene etter andre verdenskrig skulle Norge gjenoppbygges. Økonomien var dårlig, og behovet for arbeid og boliger var stort over hele landet. Politikken sto sentralt i gjenoppbyggingen og la tydelige føringer for tett samarbeid. *«Disse ambisiøse målene ble forsøkt realisert gjennom et samarbeid på nasjonalt nivå mellom staten, kommunene, boligkooperasjonen og på lokalt nivå mellom Husbanken, kommune og boligbyggelagene»*. (Sørvoll, 2011). Myndighetene fulgte tett opp med retningslinjer som gjaldt lokalt og nasjonalt. Alle innbyggerne skulle ha mulighet for bolig, og et uttalt mål fra det offentlige var at boligkostnadene ikke skulle utgjøre mer enn 20% av inntekten til husholdningen. Målet ble å bygge flest mulig rimelige boliger. Husbanken stod sentralt i lånefinansieringen, og selvbyggere og boligbyggelag fikk subsidierte lån dersom prosjektene tilfredsstilte kravene Husbanken satte.

Ved å se på artikkelen fra regjeringen om den boligsosiale vendingen, skrevet av Jardar Sørvoll, vises det til årene mellom 1950 og 1995 finansierte Husbanken så mye som to tredjedeler av alle nyoppførte boliger. Andre tiltak som ble initiert for å stimulere til høy nyetablering av boliger var momskompensasjon, rentefradrag, lav beskatning på bolig og statlig støtte.

Gjennom kommunene sørget man på lokalt nivå i mange tilfeller for en aktiv tomtepolitikk. Funksjonen og hensikten var at kommunene kjøpte og bearbeidet tomter for så å selge dem for en billig penge mot at boligbyggelag utviklet gunstige og funksjonelle boliger for folket. Det var høy grad av kontroll fra det offentlige for å holde prisene på eie og leie av bolig nede. Størrelsen på boligene var regulert etter størrelsen på familien og standarden innvendig var nøktern. I Oslo var etterkrigsårene perioden hvor OBOS stod frem som det tydeligste beviset på det offentliges boligpolitikk. Bydeler som Etterstad, Årvoll, Lambertseter, Sinsen og Oppsal er den dag i dag bydeler som vokste frem som følge av boligpolitikken i etterkrigsårene. Disse delene av byen er bebygget med samme typer boliger, blokker i tre til fire etasjer og leiligheter med en til tre soverom alt etter behovet familien hadde. Senere ble «Oslomodellen» også brukt i andre byer rundt omkring i Norge.

De gode rammebetingelsene for innbyggerne i Norge førte til at andelen av befolkningen som eier egen bolig i denne perioden fra 1945 til 2001 økte fra 51 til 77%. En omveltning i norsk boligpolitikk fant sted på 80- og 90-tallet gjennom sosialdemokratiske og borgerlige regjeringer (Sørvoll, 2011).

Endringene førte til at prisreguleringen på borettslags- og utleieboliger i stor grad ble avvirket, og Husbankens rolle som boligpolitisk verktøy ble stadig mindre. *«Kort oppsummert ble endringene begrunnet med at boligpolitikken som omhandlet subsidier og prisstyring ikke lenger var å anse som nødvendig».* (Sørvoll, 2011). Videre trekker Jardar Sørvoll frem faktorer som høy boligbygging i årene etter 2. verdenskrig, og en kraftig velferdsøkning i landet som hovedårsaker. Med velferdsøkningen mente politikere at befolkningen i stor grad skulle klare å løse sitt boligbehov gjennom det åpne marked.

Endringen flyttet fokuset for boligpolitikken fra å gjelde folk flest til å være rettet mot de mer vanskeligstilte gruppene i samfunnet. Dagens politikk er rettet mot enkeltindivider og en selektiv støtte i forhold til enkeltmenneskers behov. Fra å ha en aktiv og sentral rolle i boligmarkedet gikk staten over til å bli en passiv deltaker som deltok på lik linje som det private i et fristilt marked hvor prisene fløt fritt.

Den sterke boligprisveksten fra «2000-tallet har imidlertid ført til at markedet i mindre grad dekker befolkningens boligbehov i og med at stadig flere får problemer med å komme seg inn på eiemarkedet. På denne måten har prisutviklingen ført til at viktige premisser for dagens boligpolitikk er endret». (Oslo kommune, 2019b).

3.6 Dagens boligpolitikk

Norges boligpolitikk er, som nevnt, i høy grad styrt av markedskreftene. Rollene kan i så måte deles mellom den norske stat og det frie marked. Prosessen er styrt av åpenhet, hvor plan- og bygningsloven stiller ulike krav for involvering av interessenter ved eiendomsprosjekter. I Norge er det sammenliknet med andre steder i Europa, svært utbredt at folk eier sin egen bolig. «Ulikheten er stor til for eksempel Sverige, hvor det er vanlig å tilby offentlige boliger ved leie til en større andel av befolkningen. Flere av boligbyggelagene i Norge har fått ulik rolle enn deres historiske formål. Med dette menes at flere har gått over til å bli mer kommersielt drevne boligaktører». (Leikvam & Olsson, 2014). Dette har ikke gått befolkningen hus forbi, og har vært sterkt kritisert i årenes løp - blant annet gjelder dette OBOS.

Ved boligsosiale løsninger for de mest sårbare i samfunnet er det staten gjennom det boligpolitiske verktøyet, Husbanken, som legger rammer for hvordan dette utføres i praksis. Samspillet mellom disse er naturligvis å ta i bruk boligutviklere og kommunene. For eksempel gjennom tilvisnings- eller tildelingsavtale. I det neste er det kommunene som står ansvarlige for å forvalte virkemidlene etter ønske og behov. Jeg vil i neste delkapittel skildre hvordan dagens boligpolitikk og sektorene fungerer.

3.7 Den tredje boligsektor

I Norge skiller vi hovedsakelig mellom første og andre boligsektor. Med første boligsektor menes den store, kommersielle, markedsbaserte boligsektoren av eie- og leieboliger. I Norge er det særegent at en så stor andel av befolkningen eier sin egen bolig. *På landsbasis er eierandelen av alle husholdninger så høy som 76%. (SSB, 2021).*

Den såkalte eiedilla er sterkt forankret i den norske politikken, og det er bred enighet om at det er mest ønskelig at folk eier boligene de bor i. Det å eie sin egen bolig anses som et grunnleggende gode i dagens velferdssamfunn, og sidestilles ofte med goder som utdanning, helse og jobb.

«Det å investere i bolig er nordmenns foretrukne spareform og gir fordeler i skattesystemet gjennom blant annet fradragsrett for gjeldsrenter, formuesbeskatning og fritak for gevinstbeskatning ved salg». (Eiendom Norge, u.å. a).

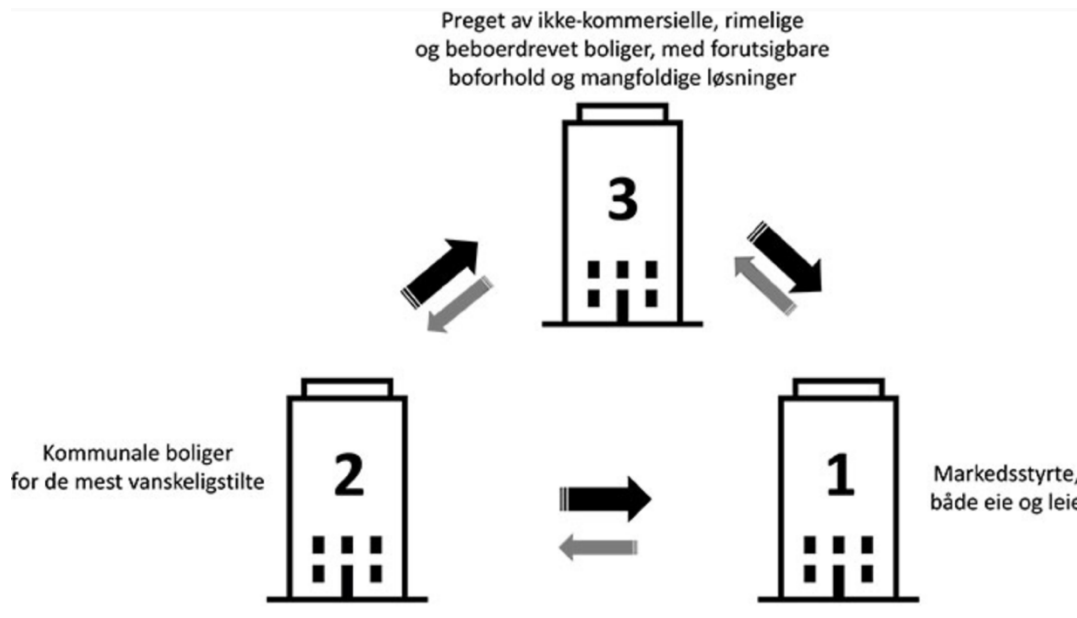
Eiendom Norge skisserer på en fin måte at godet ved å være boligeier er essensiell for at Norge skal oppnå flere av bærekraftsmålene til FN. Statistikken for andelen av eiere og leiere av bolig, viser at antallet personer som leier bolig i hovedstaden er markant større enn landsgjennomsnittet. I Oslo er andelen leietakere oppimot 32% av de bebodde boligene. Det er ti prosentpoeng høyere enn ellers i landet og bekrefter den høye terskelen for kjøp av egen bolig i Oslo-regionen. Samtidig har det blitt et fall i eierandelen av det som betraktes som lavinntektsgrupper i landet. (SSB, 2019b). Ifølge SSB er *«mer enn 50% av eneforsørgere med små barn oppført som leietakere, mens ca. 25% av eneforsørgere med store barn leier. De som bor alene besitter også mindre eierandeler enn befolkningen som helhet».* (SSB, 2021).

Med den andre boligsektor tenker en på subsidierte eller fullfinansierte sosialboliger - ofte betegnet som den offentlige boligsektoren. Andre boligsektor er tiltenkt samfunnets mest utsatte, altså den delen som trenger profesjonell støtte. Eksempler på dette kan være samfunnsgrupper som flyktninger, funksjonshemmede og pleietrengende som gjennom ulike støtteordninger får tilgang til kommunale boliger. Denne sektoren består av en stor gruppe mennesker som gjennom subsidierte ordninger faller utenfor eiemarkedet.

Gruppen går glipp av potensiell prisvekst, sikkerheten mange forbinder ved å eie kontra å leie, fordelene ved å ta opp ytterligere lån i boligen og andre fordeler med å eie. Det er derfor svært vanskelig for mennesker i andre boligsektor å kunne opparbeide seg nok egenkapital slik at de på selvstendig basis klarer å etablere seg i den første boligsektor. Støtteordningene kan i så måte ses på som en negativ spiral, hvor mange av de som er blitt avhengig av hjelp, ofte forblir avhengige. Dette er vist i figur 8.

I grensesjiktet mellom boligsektor en og to, finner vi samfunnsgrupper som studenter, førstegangskjøpere eller økonomisk vanskeligstilte som opplever utfordringer ved kjøp av bolig til markedsbetingelser. Dette er grupper som ikke har gode nok lønnsbetingelser eller kapital til kjøp av et utvalg boliger, samtidig som de ikke oppfyller kravene til sosial bolig i andre boligsektor. I og med at disse faller utenfor ovennevnte sektorer mener jeg dette gir rom for egen definisjon av en sektor, som er tilegnet gruppen. Som nevnt tidligere i rapporten er det delte meninger om hva tredje boligsektor er, hva den kan bidra med og om det bare er en urealistisk ide. Innenfor rammen av hva som kjennetegner den tredje boligsektor er et “ikke-kommersielt” utbyggingsprosjekt som sørger for at flere kan kjøpe eller leie bolig gjennom gunstigere boligkjøpsmodeller. Sarah Prosser definerer ikke-kommersielle løsninger som: *«selv om modellen er profitt-genererende med overskudd, kan det ikke betales aksjeutbytte eller være slik at noen få eiere tjener grovt ved salg av organisasjonen eller selskapet bak. Det er heller ikke markedet som styrer prisene til salg og utleie, men heller de reelle kostnadene»*. (Prosser, 2020).

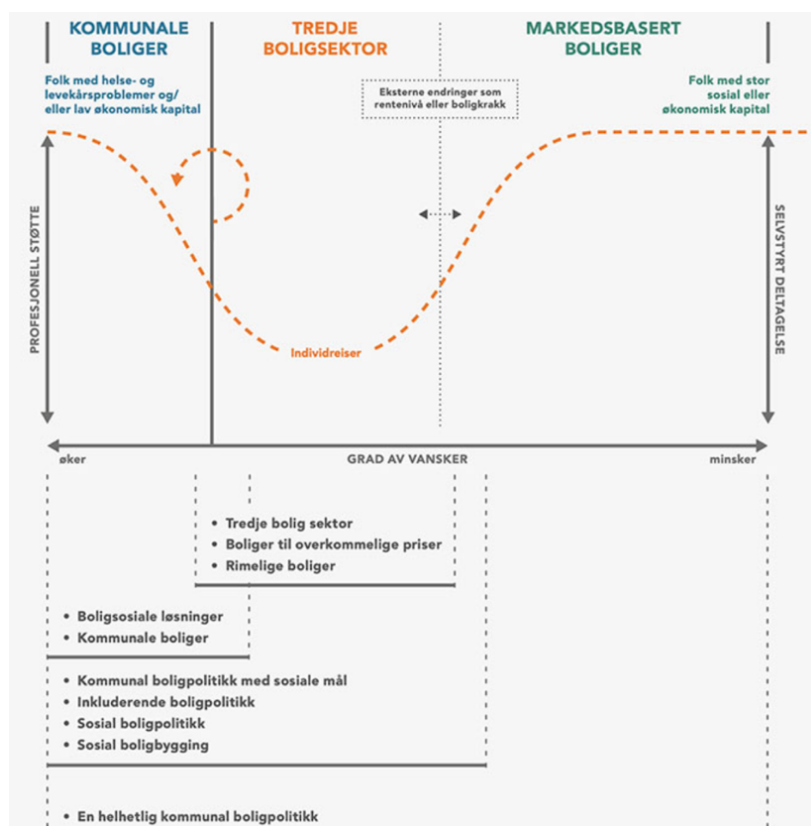
Modellen under illustrerer hva som kjennetegner første, andre og tredje boligsektor.



Figur 7: Illustrerer de tre boligsektorene og hva som kjennetegner disse. Figur hentet fra (Prosser, 2020).

I Norge er det meste av ansvaret for utbygging og premissene for utforming av boliger i markedet blitt overlatt til utbyggerne. Markedet bærer derfor preg av de konsekvenser som oppstår når det bygges med hovedmålsetning om økonomisk gevinst. De profesjonelle utbyggerne jobber aktivt ut fra målsetninger om høyest mulig avkastning på sine prosjekter, og vil derfor til enhver tid optimalisere kostnadsbesparelser og driftsmodeller slik at de oppnår størst mulig utbytte. Det åpne markedet vil sørge for at prisingen av boligene til enhver tid ligger slik at den som er villig til å betale mest får tilslaget. Unntaket er naturlig nok prosjektene som har «fastpris». De er i langt mindretall, og selv disse er priset og kalkulert slik at de som regel treffer markedspris. Boligmarkedet er i så måte delaktig i å forsterke de økonomiske forskjellene i samfunnet.

Tredje boligsektor kan forklares med mindre kommersielle løsninger hvor de involverte partenes profitt reduseres for å kunne tilby gunstige boliger som en større andel har råd til, enten det er i form av å leie eller eie boligen. Den tredje boligsektoren består i dag av et bredt mangfold av ordninger som gjør det mulig for større grupper å anskaffe seg bolig og beholde denne over tid. Et eksempel kan være gjennom redusert salgspris på 20% under antatt markedspris. I fremstillingen under finner vi hva som kategoriserer sektorene.



Figur 8: Illustrasjonen forsøker å forklare boligsektoren, to og tre. Nummer en fremstilt i blått, to i grønn og tre i oransje. Figuren viser variabler som påvirker sektorene og hva som kjennetegnes ved de ulike. Figuren er hentet fra (Prosser, 2020).

Modellen over beskriver hva som kjennetegner de ulike sektorene. Skillelinjene fremvist vertikalt skiller sektorene og betegnes som variable faktorer. Linjene påvirkes av både ytre og indre forhold i markedet. «Dette betyr at skillelinjene er dynamiske og beveger seg til høyere eller venstre ved påvirkninger enhver gitt situasjon. Eksempelvis ved forhøyet krav for egenkapital ville føre til et skift mot høyre i den øvre skillelinjen. Dersom bankenes krav for egenkapital for låneopptak eksempelvis øker fra 15 til 20%, vil dette føre til at færre vil kunne finansiere boligen ved banklån, og videre konkurrere i det frie markedet». (Osman & Mohammed, 2019). På samme måte kan skillelinjen forflyttes ved markante økninger i boligpriser dersom denne overgår lønnveksten. Resultatet vil så føre til en reduksjon i første boligsektor, og en økning i tredje boligsektor.

Gjennom å se på modellen oppimot situasjonen i dag er det tydelig at noe mangler i bolig-Norge. Dette med årsak i skillet mellom fattig og rik er stor, og veien til boligdrømmen er å anse som vanskelig for den omtalte gruppen som faller utenfor første og andre boligsektor. Lars Aasen poengterer at *«å påstå at det i dag er behov for et utvidet rom for rettferdige og inkluderende boligløsninger, er ikke det samme som å si at det aldri har eksistert eller at det ikke kan oppstå igjen»*. (Aasen, 2019), referert i (Prosser, 2020).

Norge har blitt kritisert for å være ett av få moderne land som mangler en tredje boligsektor. Han nevner videre at dette er sant, men at det må sies å kun være halve historien. Han trekker i likhet med denne oppgavens kapittel 3.5, paralleller til historien fra etterkrigstiden, hvor Norge hadde en godt fungerende tredje boligsektor. I beskrivelsen trekker forfatteren frem elementer som *et stort, subsidiert, pris- og kooperative boligsektor med eie- og leie boliger. Videre trekkes det frem at det i det store og hele fungerte som en rimelig og ryddig inngangsbillett for en stor del av befolkningen*. Lars Aasen poengterer også at ikke alt fungerte optimalt og at det fantes forbedringspotensial. *«Men i stedet for å løse utfordringene ble hele ordningen avviklet til fordel for et fritt boligmarkedet»*. (Aasen, 2019).

I Oslo er kun 4% av boligene som tilbys kommunale boliger. Resten blir omsatt gjennom det vanlige markedet. (Oslo kommune, 2019a). Ser vi hen til andre steder i Europa, er ikke dette vanlig praksis. Gjennom utredningen, Oslo kommunes kunnskapsgrunnlag for tredje boligsektor fremkommer det at det er langt mer utbredt i andre land med et bredere utvalg av sosiale boligtilbud. *«Boligtypene bærer preg av en bredere variasjon, og det er ikke uvanlig at det ligger et tilbud på boenheter på rundt 25% som ligger utenfor det kommersielle markedet, enten det dreier seg om en eid eller en leid bolig»*. (Oslo kommune, 2019a).

For å illustrere forskjellen i et internasjonalt perspektiv kan man sammenligne med andre europeiske land der den tredje sektoren er mer etablert og ikke-kommersielle boligorganisasjoner er i fokus. Som konkrete eksempler ønsker jeg å trekke frem England og Frankrike.

I **England**, og særlig hovedstaden, er boligsituasjonen krevende. Med noen av de høyeste tomteprisene i verden og med lite offentlig tomtegrunn tilgjengelig som kan utvikles strategisk utenfor det kommersielle markedet, er situasjonen vanskelig for de innbyggerne som ikke har ressurser til å betale prisen det private markedet forlanger. (Barton & Wilson, 2021).

Dette har sin forklaring i at de gjennomsnittlige boligprisene i England ligger så høyt som åtte ganger medianlønnen, og i deler av London oppimot 31 ganger medianlønnen. Som en reaksjon på at det stadig blir vanskeligere å kjøpe egen bolig, har det private utleiemarkedet økt, men også det å leie privat kan være uoppnåelig for mange. «*I London i 2011 eide 50% av innbyggerne sin egen bolig (mot 66% nasjonalt), 24% bodde i sosiale boliger, og 25% leide privat. Eierskapsandelen hadde da sunket fra 59 % i 2000 (nasjonalt hadde den gått ned fra 71 til 66%)*». Jf. (Oslo kommune, 2019a).

Boligkrisen har ført til at politikere og grasrotbevegelser tar initiativ til nye strukturelle og innovative grep. Virkemidlene presenteres gjennom utredningen «*Oslo kommunes kunnskapsgrunnlag for tredje boligsektor*» i (Oslo kommune, 2019a), der det vises til konsepter som for eksempel affordable og social housing i London. Affordable housing ligger 20% under markedspris og social 50% under. Modellene er ment som langsiktige løsninger med priskontroll og offentlig formidling.

Gjennom virkemidlene unngår en at boligene ikke blir et tilskudd som bare gjelder første kjøper. Boligene kan forvaltes på ulike måter og med streng lovgivning begrenses muligheten for profit.

Videre i Oslo kommunes kunnskapsgrunnlag for tredje boligsektor fremkommer det at det lokalt i bydelene arbeides det med tiltak som skal sikre innbyggerne gunstige botilbud. Kommunalt initiativ gjennom hele byggeprosessen fra regulering til overlevering er sentralt, og delaktighet fra beboerne i bydelen skal bidra til gode bærekraftige løsninger. Ettersom tilgangen på tomtearealer er svært begrenset, har enkelte bydeler i London slik som Lewisham gjort videresalg av offentlig eid eiendom til privat sektor forbudt, boligbygging i privat regi har krav om at 50% av boligene skal være rimelige boliger og at leiekontraktene er på ti år med regulert leiepris.

I eksempel nummer to ønsker jeg å trekke frem **Frankrike** som har en større andel sosialboliger enn Norge. «Disse bygges og forvaltes av HLM organisasjoner (*Habitation à Loyer Modéré*) og i noen grad av halvoffentlige foretak og enkelte ideelle foreninger. HLM-organisasjoner, som står for den største delen av den sosiale boligmassen, inkluderer både offentlige og privateide selskaper som handler uten vederlag og rapporterer til departement for bolighus og finans. Den sosiale boligsektoren i Frankrike står for om lag 17% av boligmassen». Jf. (Oslo kommune, 2019a). Som svar på den økende etterspørselen har Paris definert som politisk prioritet at det årlig skal bygges 7 500 sosialboliger. Uttalt målsetting for andel sosialboliger i 2026 skal utgjøre 25% og innen 2030 være 30% av alle boligene i hovedstaden. Kravet er lovpålagt og gjelder samtlige byer i Frankrike med mer enn 3 500 innbyggere.

En av organisasjonene det vises til over er Paris Habitat. Organisasjonen er en offentlig servicebedrift tilknyttet Paris kommune og er under statlig tilsyn. Boligorganisasjonen anses som den største aktøren innenfor boligsosiale løsninger. «De oppfører nybygg, rehabiliterer og forvalter boligsosiale løsninger for mer enn 300 000 innbyggere. «Målet til organisasjonen er å utvikle 1 500 nye boliger i året og renovere 3000». Jf. (Oslo kommune, 2019a).

Forutsetningen for at det skal være mulig for en organisasjon som Paris Habitat å nå målene, er gjennom subsidier og støttetiltak, hvor hovedandelen kommer fra det offentlige. Eksempler på dette er:

- Regjeringen gir tilgang til fordelaktig finansiering.
- Paris by garanterer lån og gir tilleggsfinansiering.
- Bedrifter gir bidrag i bytte mot å kunne tilby boliger til sine ansatte.
- Paris Habitat bidrar med opptil 20% av den eksisterende finansieringen til nybygg og 50% til oppussing. Jf. (Oslo kommune, 2019a).

Kapittel 4 Boligkjøpsmodeller

4.1 Innledning

I dette kapitlet vil det gjøres rede for boligkjøpsmodellene jeg ønsket å se nærmere på. Jeg har, som beskrevet tidligere, valgt noen eksisterende modeller fra OBOS, og hvilke virkemidler og verktøy som tilbys kjøpergruppen ved nyoppførte boliger, nærmere bestemt «OBOS Deleie og Bostart». Felles for modellene er at de utviklet og tilpasset kjøpergruppen innenfor den tredje boligsektor. Aktøren skriver selv på sine hjemmesider at ordningene har som formål å hjelpe unge og ressurssvake uten særlig egenkapital til å komme seg inn i boligmarkedet. Det sies videre at Bolig-Norge bærer preg av et «klasseskille», og at OBOS Bostart og Deleie er en håndrekning for å bidra til å redusere dette. Hensikten og utviklerens mål for modellene har vært å skape rimelige boliger med en mangfoldig boligpolitikk. *Det opplyses at «målet er 1000 boliger, som vil si 20% av det OBOS utvikler årlig, skal rettes spesielt mot kjøpere som i dag er ekskludert fra det vanlige boligmarkedet».* (OBOS, 2020b). Modellene prioriteres i prosjekter som ligger i prispressede sentrumsområder.

Det er verdt å nevne at det per i dag finnes få krav eller insentiver nasjonalt for å utvikle rimeligere boliger. Modellene som presenteres kan i så måte sies å være forut for politiske føringer. Men det må legges til at kommunene har muligheter til å stille slike krav til prosjektene via planprosesser.



Figur 9: Illustrasjon fra Obos sine hjemmesider som brukes ved markedsføring av modellene.

OBOS har over 500.000 medlemmer, og er Norges desidert største boligbyggelag og boligforvalter. *Gjennom medlemskap får en forkjøpsrett på mer enn 90.000 nye og bruktboliger i Norge. Andre fordeler medlemmene har adgang til er blant annet OBOS-banken, rabatterte forsikringer, bolig, butikker, ferie, kulturarrangementer og fritidstilbud.* (OBOS, 2020a).

Hensikten med modellene som blir presentert i oppgaven er å videreføre en oppgave OBOS historisk sett hadde med å utvikle "bolig for alle", ved at vanlige folk som for eksempel enslige eller lavtlønnede yrkesgrupper, skulle ha råd til en leilighet med god standard. Som et pilotprosjekt for en alternativ boligmodell valgte OBOS å lansere utvalgte boliger med priser under markedsverdi på deres nest største utviklingsprosjekt, Ulven. De boligsosiale ordningene skulle kompensere for stadig høyere boligpriser som gjør sitt til at mange ikke kan kjøpe seg bolig, selv med fulltidsjobb. Gjennom kjøpsmodellene ønsker OBOS som samfunnsaktør å gå tilbake til sine røtter og bidra til at enda flere har mulighet til å eie sin egen bolig.

4.2 OBOS Deleie

OBOS nyeste tilskudd for en rimeligere inngangsbillett til boligdrømmen er konseptet «Deleie». Modellens slagord som kommer frem på deres sider er *«Det er bedre med en fot innenfor enn to utenfor»*. (OBOS, u.å. a).

Modellen innebærer en delvis eie- og delvis leiemodell ved kjøp i nybygg. Med OBOS Deleie kjøper en i praksis boligen sammen med OBOS. Kjøper og OBOS vil eie boligen sammen i et tinglyst sameie. Kjøper kan gjennom modellen velge å kjøpe 50, 60, 70, 80, 90% av boligen, mens OBOS beholder den eierandelen man i første omgang ikke velger å kjøpe.

Videre inngås en leieavtale med OBOS for den andelen av boligen som er i deres eie, og kjøper betaler månedlig markedsleie for deres andel. *Man disponerer med andre ord hele boligen selv. «Ordningen åpner opp for at man fritt har anledning til å leie så lenge en ønsker, og senere hvis det passer seg, kjøpe en høyere eierandel.*

Gjennom ordningen har en årlig mulighet til å kjøpe seg en høyre brøkandel i boligen, helt til man eier hele boenheten». (OBOS, u.å. a).

OBOS tilbyr i dag Deleie i utvalgte nyboligprosjekter. Kjøpsmodellen er tilgjengelig for alle, både førstegangskjøpere og andre kan benytte seg av ordningen. Ved for eksempel en eierandel på 50%, så eier man også halve fellesgjelden ved kjøp av en borettslagsleilighet. Dette vil bli prosentvis regulert om man velger å kjøpe 70, 80 eller 90% av boligen.

Gjennom Deleie tilbyr utvikleren en kjøp/leie-ordning hvor man har anledning til å ha eierskap i en bolig man i utgangspunktet kanskje ikke hadde økonomi til. Den sosiale boligmodellen kan for eksempel føre til at en nyskilt to-barns mor som er avhengig av tre soverom, har mulighet til å eie bolig i et prispresset område de har tilhørighet til. Dette sørger for at barna kan fortsette på samme skolen, samtidig som at den enslige moren delvis kan ta del i eiemarkedet, noe hun i utgangspunktet ikke kunne fått til uten en boligsosial modell. Et annet eksempel kan være at du ikke har tilstrekkelige midler til å kjøpe drømmeleiligheten i dag, men at du har en livssituasjon som gjør at du kan få mulighet til det noen år frem i tid. Det kan for eksempel være en student med deltidsstilling, som senere skal over til fast ansettelse.

Under er det fremstilt en tabell med et utvalg av leiligheter med Deleie på Frysja i Oslo. Leilighetene er hentet fra OBOS sine hjemmesider per. 24.03.2021.

Prisliste Frysja per 24.03.2021:

Leilighet	Ordinær pris	Pris gjennom OBOS Deleie (50%)
2-roms: 42 kvm	3 632 890	1 816 785
2-roms: 42 kvm	3 882 890	1 941 785
2-roms: 42 kvm	4 032 890	2 016 785
2-roms: 42 kvm	4 182 890	2 091 785
3-roms: 61 kvm	5 144 760	2 572 720
3-roms: 62 kvm	5 345 390	2 673 035
3-roms: 66 kvm	5 547 890	2 774 285
4-roms: 78 kvm	6 705 390	3 353 035
4-roms: 78 kvm	6 905 390	3 453 035

Tabell 2: Fremstilling av priser og leiligheter med OBOS Deleie på Frysja, Oslo.

4.3 OBOS Bostart

I 2018 ble OBOS sitt nye satsingsprosjekt på Ulven i Oslo lansert. Tomtene skal utvikles med ca. 3000 boliger og næringsarealer over tid. Transformasjonsprosjektet er i Norge bedriftens nest største, og er tiltenkt å ha samme bymessige innvirkningen som Nydalen hadde i sin tid. Ved lanseringen av de første byggetrinnene tilbød OBOS et utvalg leiligheter gjennom deres nye kjøpsmodell, Bostart. Hensikten med konseptet hadde sin rot i at det skulle bli enklere å få en fot innenfor boligmarkedet ved at kjøper fritt kan velge å kjøpe utvalgte boenheter med OBOS Bostart eller til ordinær fastpris. Kjøpergruppen som velger alternativet med Bostart-modellen får en prisreduksjon 10-15% av den ordinære listepriisen.

Vilkåret ved kjøp av en boenhet med Bostart er at OBOS har tinglyst forkjøpsrett den dagen kjøperen ønsker å videreselge - med mindre boligen overdras til et familiemedlem. «*OBOS får med det adgang til å kjøpe tilbake boligen til samme pris den opprinnelig ble solgt for, med prisjustering etter boligprisindeksen til Eiendom Norge*». (OBOS, u.å. b).

OBOS kan fritt velge å avstå fra å kjøpe boligen tilbake, noe som gir selger muligheten til å selge på det åpne markedet. På lik linje med at kjøperen får verdiøkningen når OBOS kjøper boligen tilbake, vil også et verdifall og risikoen for dette, tilfalle kjøper. OBOS tar på sin side risiko for slitasje, og på samme måte får eieren ikke betalt for oppgraderinger gjort i boligen under eieperioden. Konsernsjef i OBOS, Daniel Kjørberg Siraj trekker frem at OBOS Bostart «*er et unikt pilotprosjekt og et ærlig forsøk på å hjelpe en større andel inn på boligmarkedet. Ordningen skal bidra til å oppfylle vårt formål om å skaffe flere medlemmer en god bolig*». (Osman & Mohammed, 2019).

Modellen til OBOS har siden lansering blitt svært populær. Ved salgsstart på Ulven i 2018 har jeg blitt fortalt av kollegaer at 131 av 141 boliger ble solgt, hvorav 89 av disse var gjennom Bostart. Etter lanseringen av Bostart i 2018 har tilbudet gjort sitt inntog på flere av deres prosjekter. Derav kan nevnes Frysja, Vollebekk og Lumanders hage på Ensjø. OBOS har også lansert ordningene i andre prispressede områder utenfor Oslo, blant annet Lillestrøm, Hamar og Tønsberg.

For å gi et ferskt innblikk i prisjusteringen gjennom Bostart har jeg valgt å illustrere dette i en tabell hentet fra salgsprisene på byggetrinnet "Stilla" felt D/E/F på deres prosjekt i Frysja, Oslo. Her ble det i midten av mars 2021 lagt ut totalt 47 leiligheter, hvorav 9 kunne kjøpes med Bostart.

Prisliste Frysja per 24.03.2021:

Leilighet	Ordinær pris	OBOS Bostart	Prosentvis prisreduksjon
2-roms: 42 kvm	3 632 890	3 272 890	Ca. 10%
2-roms: 42 kvm	3 882 890	3 497 890	Ca. 10%
2-roms: 42 kvm	4 032 890	3 632 890	Ca. 10%
2-roms: 42 kvm	4 182 890	3 767 890	Ca. 10%
3-roms: 61 kvm	5 144 760	4 634 760	Ca. 10%
3-roms: 62 kvm	5 345 390	4 815 390	Ca. 10%
3-roms: 66 kvm	5 547 890	4 997 890	Ca. 10%
4-roms: 78 kvm	6 705 390	6 040 390	Ca. 10%
4-roms: 78 kvm	6 905 390	6 220 390	Ca. 10%

Tabell 3: Fremstilling av priser og leiligheter med OBOS Bostart på Frysja, Oslo.

Kapittel 5 Empiriske funn

5.1 Innledning

I denne delen av rapporten vil de empiriske funnene bli fremlagt. Med fremstillingen ønsker jeg å legge frem funn fra intervjuer og studier av relevante dokumenter og kontrakter i de utvalgte kjøpsmodellene til OBOS. Første del vil omhandle de rent kontraktsrettslige funnene. I del to vil funn fra intervjuene presenteres. Det inngår informasjon om de ulike modellene, bakgrunn og OBOS sine framtidsutsikter.

5.2 Kontraktsrettslige funn

I dette delkapittelet ønskes det å gjøre et dykk i kontraktene som benyttes ved kjøp av de utvalgte boligkjøpsmodellene til OBOS. Hensikten er å fordype seg i de faktiske betingelsene ved kjøp gjennom Bostart og Deleie. Delkapitlet har som formål å komme inn til kjernen av modellene, og belyse viktige felter som er vesentlige for å kunne besvare forskningsspørsmålene i neste kapittel. Etersom kontraktene oppleves som store og omfattende, har jeg valgt å gjøre et utvalg av de mest sentrale og relevante punktene for forskningsprosjektet.

Innholdet i kapittelet vil ikke bli henvist til de representative punktene i kontraktene. Årsaken er at OBOS ikke ønsket at kontraktene skulle vedlegges en oppgave som skal publiseres offentlig. Med respekt for avgjørelsen vil heller ikke kontraktene legges med som vedlegg i oppgaven. OBOS begrunner avgjørelsen med at kontraktene stadig er under endring og at det vurderes om det skal foretas en forenkling.

5.2.1 Bostart

Ved kjøp av en Bostart-leilighet følger det som ved alle andre eiendomsoverdragelser kontrakter tilknyttet transaksjonen. Bostart oppleves som mindre omfattende og har færre kontrakter enn ved kjøp av en Deleie-bolig. Ved kjøp av en leilighet gjennom Bostart må partene signere følgende kontrakter:

- **Kjøpskontrakt.**
- **Forkjøpsrett ved eierskifte (tinglysningssperre).**
- **Samtykkeerklæring vedrørende OBOS Bostart.**

Kontraktene gir OBOS forkjøpsrett ved salg. Prisregulering, som er gjeldende dersom OBOS benytter seg av forkjøp, gir en prisutvikling som er tilvarende normal prisutvikling for andre boliger. *Denne reguleres primært etter boligprisindeksen til Eiendom Norge jf. (Eiendom Norge, u.å. b).* Ved beregning av indeksregulert kjøpesum, brukes den nyeste prisindeksen som foreligger per kontraktsdato. Kjøpesummen gjelder fra dato for kontraktsinngåelse til dato for mottatt gjenkjøpstilbud for OBOS. Underordnede punkter viser eksempler på hvordan indeksregulert kjøpesum skal beregnes dersom statistikken som inngår i definisjonen av prisindeksen, ikke finnes på tidspunktet når OBOS skal kjøpe andelen. I slike tilfeller skal indeksjusteringen skje etter (i prioritert rekkefølge):

1. *Indeksen som må anses å ha overtatt den posisjon som bruktboligprisstatistikken utgis av Eiendom Norge tolv ganger per år. Indeksen til Eiendom Norge fremvises her: (Eiendom, Norge, u.å. b).*

2. *Statistisk Sentralbyrås (SSB) prisindeks for brukte boliger, følgende av SSBs indeksvariabler legges til grunn:*

- *Prisindeks for brukte boliger etter boligtype og region, kvartalsindeks (2015=100)*
- *Boligprisindeks (statistikkvariabel)*
- *Oslo og Bærum (region), eventuelt det mest avgrensede statistiske området eller region som Oslo er en del av*
- *Blokkleiligheter (boligtype)*

SSB sin prisindeks er regulert etter (SSB, u.å.)

Definisjonen av prisregulert kjøpesum og påkostninger innebærer at kjøper, ved salg til OBOS BBL, ikke får kompensasjon for kostnader i forbindelse med vedlikehold, oppgradering og annen fornyelse utført etter overtagelse. Dette gjelder også dersom utbedringer dekkes med felles låneopptak i borettslaget. Til gjengjeld vil det heller ikke gjøres fradrag i kjøpesummen som OBOS BBL skal betale ved evt. kjøp for manglende vedlikehold, skader på leiligheten m.m. Er derimot tilvalg og oppgraderinger gjort før ferdigstilling, vil dette bidra til prisregulert kjøpssum.

Andelen forutsettes å være heftelsesfri ved overtakelse. Er andelen beheftet, kan oppgjørsmegler i forbindelse med oppgjør og overtakelse benytte prisregulert kjøpesum til å innfri og slette heftelsene i andelen.

Etter gjennomgang av kontrakten fremkommer det at indeksreguleringen er gjeldende fra dagen kontrakten er undertegnet av kjøper og OBOS. Med dette sørger modellen for at en eventuelt prisvekst/prisfall løper fra kontraktinngåelsen og ikke når kjøperen får disponere leiligheten. Dersom kjøperen ønsker å selge, må OBOS varsles skriftlig, og får med det en frist på 30 virkedager på å akseptere tilbudet. Blir det gjenkjøp av boenheten, står kjøper fritt til å bestemme når overdragelse og oppgjør skal finne sted innenfor et tidsrom på tidligst to uker og senest seks måneder. Fastsetter ikke kjøper dato innen to uker, kan OBOS selv velge å sette tidspunkt for ovennevnte. Kjøper skal, etter at tilbudet er sendt og OBOS BBL ikke har avslått tilbudet, stille leiligheten til disposisjon for befaring så raskt som mulig.

OBOS BBLs frist for å akseptere tilbudet løper ut tidligst ti dager etter at OBOS BBL er gitt mulighet til å foreta befaring. Kjøper plikter å besvare de spørsmål OBOS BBL måtte ha om leiligheten. Videre fremkommer det at oppgjøret mellom partene skal utføres av et foretak som har rett til å drive slik virksomhet, og at kostnader i forbindelse med dette, skal dekkes av OBOS.

Kontrakten regulerer slik at kjøper ikke har adgang til å selge kontraktposisjonen på nyboligprosjekter utviklet av OBOS. Dette gjøres for å ekskludere boligspekulanter som kjøper med profitt som formål. Som et avsluttende og viktig punkt i kontraktene ønskes det å trekke frem muligheten det gis til å gå over til ordinære kjøpsbetingelser. Benytter man seg av denne retten, må kjøper gi selger beskjed senest fire måneder før overtakelse.

5.2.2 Deleie

Ved kjøp av bolig gjennom modellen Deleie følger mange store og omfattende kontrakter. Årsaken er at det må anses å være en mer kompleks kjøpsform enn Bostart, grunnet at avtalen i Deleie-konseptet bygger på et leie- og eieforhold. Ettersom konseptene Bostart og Deleie er basert på mange felles grunnprinsipper, vil kontraktsunderlaget ha mange likhetstrekk. Ettersom det juridiske rundt eierskapet er nevnt i forrige delkapittel, og også gjelder denne modellen, vil jeg ta for meg spesifikke sider av modellen som omhandler leieforholdet. Følgende kontrakter er gjeldende ved kjøp av bolig etter Deleie-modellen:

- **Kjøpsavtale med underbilag.**
- **Sameieavtale med underbilag.**
- **Leieavtale med underbilag.**
- **Ufyllende avtalevilkår om hel eller delvis innløsning, eller overgang til ordinære kjøpsvilkår.**
- **Forkjøpsrett ved eierskifte (tinglysningssperre).**

Ovennevnte kontrakter og bilag av Deleieavtalen må sies å være uløselig knyttet til hverandre. Det innebærer blant annet at leieavtalen ikke kan opphøre før det felles eierskapet (sameie) er avsluttet, og sameiet i boligen kan heller ikke termineres uten at leieforholdet opphører.

Deleieavtalen skal avsluttes dersom kjøpsavtalen termineres uansett grunn, eller dersom Deleieavtalen gjelder bolig under oppføring hvor kunden ønsker omgjøring av kjøpsavtalen til en ny kjøpsavtale. Dette kan gjelde endring i eierandeler eller overdragelse av hele boligen til ordinære vilkår. Fristen er senest fire måneder før overtakelse. Videre fremkommer det i kontrakten at dersom en ønsker innløsning av eierandel, skal slikt varsles med «innløsningsmelding».

Innløsning kan kreves en gang pr. år, og innløsningsmeldingen må innsendes i perioden 1. april til 1. mai. Boligen totalt sett blir gjennom kontrakten fremstilt som 10/10, og kjøper kan innløse hele tideler av boligen.

Dersom sameiet består av flere deleiere og OBOS, og det er snakk om innløsning av eierandeler, har øvrige sameiere rett på skriftlig varsel. Dette åpner muligheten til å kjøpe tilsvarende eierandeler for å opprettholde likevekt i eierforholdet. Ved innsendt ønske om innløsning i tråd med kontraktens vilkår, har OBOS en pålagt frist på 20 virkedager etter sendt innløsningsmelding til å komme med et tilsvaret til kjøper.

Kjøpers frist for aksept av OBOS sitt tilbud er to uker. Dersom tilbudet aksepteres, skal overtakelse gjennomføres per 1. juli samme år. Endringene i husleien og andel felleskostnader skal gjelde fra samme dato. Om tilbudet ikke er skriftlig akseptert, og/eller kjøper ikke kan oppfylle sine forpliktelser innen akseptfristen, kan kjøper ikke kreve innløsning før tidligst 1. april påfølgende år.

Kjøper plikter å formidle alle opplysninger OBOS har behov for i forbindelse med beregning av innløsningssum og gjennomføring for øvrig. Innløsningssum begrenses på lik linje med Bostart-modellen, etter nyeste tilgjengelig prisindeks som foreligger opp mot signeringsdato og mottatt innløsningsbrev hos OBOS. Det samme gjelder ved kjøp av eierandeler.

Indeksregulert kjøpesum kan ikke være lavere enn ordinær kjøpesum. Det innebærer at prisfall i boligmarkedet og prisindeksen, ikke gir kjøper rett til å innløse en eierandel av boligen til en sum som er lavere enn opprinnelig kjøpesum. I likhet med Bostart-modellen får en kjøper ved Deleie ikke gevinst av verdiøkning som skyldes tilvalg, endringer, vedlikehold eller oppgradering av bolig fortatt etter overtagelse. Ved beregning av innløsningssum vil verdiøkning som følge av fellestiltak, blir medberegnet.

I Deleie-modellen vil det tilkomme kjøperen omkostninger dersom man ønsker å endre eierstruktur. I tillegg til innløsningssummen påløper kostnader i forbindelse med:

- Administrasjonsgebyr
- Innløsningsmelding
- Gebyr for tinglysing av eierandel og kjøpers egne pantedokument

OBOS dekker Oppgjørsmeglers vederlag, ev. eierskiftegebyr samt tinglysingsgebyr for sikringsobligasjon og for tinglysing av pantedokument til sikkerhet for OBOS' krav på leie m.m.

Leieforhold ved kjøp av Deleiebolig starter på tidspunktet for overtakelse av boligen i henhold til kjøpsavtalen. Leieforholdet er ifølge avtalen oppsigelig, og oppsigelsesfristen er seks måneder. OBOS kan kun si opp leieavtalen i forbindelse med oppløsning av sameiet. Heving av kjøpsavtalen eller oppløsning av sameiet i henhold til sameieavtalen skal være å anse som saklig grunn til å si opp leieavtalen. Innad i reglene for oppløsning av partene er at OBOS har adgang til å oppheve sameie først etter at det har gått ti år, med mindre det foreligger saklig grunn.

Når det kommer til prisregulering av leie, kan denne reguleres årlig den 1.1. tilsvarende endringen i konsumprisindeksen (KPI). Leieprisen kan tidligst reguleres ett år fra signering, med basis i KPI på tidspunktet for signering av leieavtalen. Ved senere reguleringer skal endringen i leien tilsvare endringen i konsumprisindeksen etter den siste årlige leieregulering. Dersom leier endrer sin eierandel i boligen skal leien justeres i samsvar med ny eierandel i boligen, med virkning fra overtakelse av eierandelen.

Det fremkommer videre at leier har rett til å fremleie utleiers andel av boligen i samme utstrekning som leier overfor borettslaget har rett til bruksoverlating av egen eierandel i boligen, altså lov til å leie ut OBOS sin del av boligen på samme måte som man har lov til å leie ut egen del.

5.3 Funn fra intervjuer

I dette delkapitlet fremlegges empiri fra intervjuprosessen. Svarene fra intervjuobjektene vil bli presentert samlet på en systematisk og oversiktlig måte i henhold til intervjuguiden, jf. Vedlegg 1. Informasjonen vil bli presentert slik at intervjuobjektene tanker, synspunkter og viktig informasjon blir med i rapporten. De svarene som legges frem på vegne av intervjuobjektene er deres meninger og synspunkter, hvilket i enkelte tilfeller kan virke motstridende med oppgavens teori innhold.

Utvalget av intervjuobjekter er foretatt fra ulike nivåer i organisasjonen som til daglig jobber med de aktuelle boligmodellene OBOS tilbyr. Spørsmålene er laget for å skaffe så bredt forskningsgrunnlag som mulig innenfor forskningstemaets rammer.

Spørsmål 1: Hvordan definerer du/dere tredje boligsektor?

Flere av intervjuobjektene sier dette ikke er deres førstehåndskunnskap, men en fellesnevner for alle er at de mener tredje boligsektor gjelder en gruppe i befolkningen som trenger hjelp med bolig. Ett av objektene trekker frem at vedkommende forbinder sektoren med *«Husbanken, startlån og kommunale lån»*. Nummer to definerer på sin side tredje boligsektor som *«de som ikke kommer seg inn på boligmarkedet gjennom de tradisjonelle kanalene. Enten de som ikke har råd eller av andre årsaker ikke får kjøpt bolig gjennom det vanlige boligmarkedet»*.

En av lederskikkelse i OBOS-konsernet definerer sektoren som *«de som må ha hjelp fra kommunen for å bo»*. Han poengterer at OBOS sine løsninger støtter opp under eiemodellen i Norge, og gjør det mulig for en større andel av befolkningen og medlemmene å eie sin egen bolig istedenfor å leie. Med uttalelsen poengterer vedkommende at modellene fra OBOS må sies å være noe annet enn løsninger mot tredje boligsektor. Det forklares med at tiltakene skal sørge for å tilby boliger til de som ikke kommer seg inn på det ordinære boligmarkedet, men til tross for det har betalingsevne og jobb.

Spørsmål 2: Kan du/dere fortelle om modellen Bostart?

Spørsmålet må regnes som et obligatorisk spørsmål for intervjuet, og er ment som et virkemiddel for å trekke ut informasjon som ikke fremkommer gjennom nettsider og kampanjer. Informasjonen må i noen grad sies å være lik tidligere presentasjon av modellene, men det dukket også opp nye opplysninger.

Intervjuobjektene er naturligvis godt kjent med konseptene, og skildrer Bostart som en modell hvor man som kjøper får rabatt fra den ordinære listepriisen. De poengterer at «rabatten» kan variere noe, men har typisk ligget på 10%. I det neste sies det at man kjøper boligen og eier den på ordinære vilkår, men når tidspunktet kommer for å selge, vil det være tinglyst forkjøpsrett for OBOS. Det er da tilbakekjøp med utgangspunkt i justert pris etter boligprisindeksen.

Et av intervjuobjektene legger vekt på boligprisindeksens funksjon som er et sentralt element i modellen. Prosjektsegeren belyser at indeksreguleringen gjelder Oslo, og ikke den aktuelle bydelen. *«Likeså om boenheten ligger i Lillestrøm vil indeksen for Romerike være gjeldende».* Vedkommende trekker frem at statistisk sett er dette et greit grunnlag som ikke vil bli berørt eller spisset av helt spesifikke verdistigninger eller nedganger i enkelte områder.

Første intervjuobjekt poengterer videre at kunden er sikret på kort sikt med at man slipper salgsomkostninger dersom OBOS velger tilbakekjøp. Selv om det ikke er en garanti at OBOS kjøper boligen tilbake, er det en trygghet i at man kan følge prisutviklingen og ikke tenke på budrunder, dårlig marked, ikke få solgt, mange visninger og den usikkerheten tidsperspektiv og det økonomiske i en salgssituasjon gir. Dersom OBOS sier «nei takk, vi kjøper ikke boligen tilbake», kan den selges på det ordinære boligmarkedet. Da taper OBOS rabatten de opprinnelig ga, og denne tilfaller kunden. En viktig presisering er at det kan være nedgang i salgspris etter kjøpsdato, hvilket da medfører et tap for selger.

Avslutningsvis kommenteres det at *«Bostart er nesten for godt til å være sant».*

Presentasjonen av modellen er som sagt tilnærmet identisk hos intervjuobjektene. Likevel nevner en med lederstilling at man som kjøper i en slik modell, ikke trenger så mye egenkapital eller betalingsevne ved kjøp av bolig til rabattert pris. Vedkommende forklarer konseptet med at OBOS gir en rabatt og utsetter sin inntekt som regnes i prosjektet til den dagen kjøperen velger å flytte. Personen legger til grunn at alle salgsobjektene er tiltenkt å kjøpes tilbake, og etter fullført tilbakekjøp, kan boenheten enten legges ut i markedet til ny Bostart-pris eller i det ordinære markedet. Videre sies det at: *«Om det er seks måneder eller ti år til salget skjer, er det en utsatt risiko for betaling/inntekts ervervelse OBOS velger å bære. Kan sees som en større kostnadsbelastning i og med at man får siste oppgjøret i ukjent fremtidig tidslinje»*. Vedkommende nevner avslutningsvis at det er foretatt beregninger på hvor mange som vil konvertere til vanlig pris før innflytning og trolig salg i fremtiden.

Spørsmål 3: Kan du/dere fortelle om modellen del eie?

Spørsmålet må også regnes som et obligatorisk spørsmål for intervjuet, og er på lik linje med forrige spørsmål, ment som et virkemiddel for å trekke ut informasjon som ikke fremkommer gjennom nettsider og kampanjer. Informasjonen må i noen grad sies å være den samme som i tidligere presentasjon av modellene, men det kom også her inn ny og relevant informasjon.

Intervjuobjektene har i likhet med fremstillingen av Bostart tilnærmet like forklaringer av modellen Deleie. Konseptet går ut på at en kjøper minimum 50% av en leilighet og leier resterende av OBOS. Man kan fritt velge størrelse på sin eierandel, og leier resten til markedspris i det området man kjøper. Intensjonen er at kjøper skal kunne kjøpe seg opp i eierskap før overtagelse eller etter innflytning, men da med kjøpsbegrensing på én transaksjon per år. Den delen man allerede har kjøpt er til avtalt pris, mens nytt kjøp reguleres i henhold til boligprisen og behandlingsgebyr. Det forklares videre at målsetningen er at kunden skal sitte igjen med 100% av boligen så raskt vedkommende har mulighet til det.

En gjenganger i intervjuene er at Deleie-modellen er best egnet for de som er i jobb og har betalingsdyktighet i forhold til betjening av lån, men som på grunn av krav til finansiering ikke har nok egenkapital eller ikke får tilstrekkelig lån. En av informantene påpeker at målet for kjøperne er å få en fot innenfor eiendomsmarkedet, og at modellen er attraktiv for enslige og unge i ny jobb etter lang utdanning uten særlig opparbeidelse av egenkapital.

For å illustrere dette velger samme intervjuobjekt å trekke frem en av de første som kjøpte bolig på Vollebekk i Oslo. *«Dette var en innvandrerkvinn fra Sør-Afrika i 40-årene. Hun kom alene til Norge som enslig 18-åring, og er integrert med utdanning og jobb. Hun var ensligboende i leiemarkedet som 40-åring og hadde oppsparte midler, men hadde ikke lyktes med å komme inn i boligmarkedet da prisene økte over hennes finansieringsevne».*

I intervjuet med lederen blir introduksjonen av modellen tilnærmet identisk. Vedkommende gjør et poeng av at OBOS Deleie er en modell som lønner seg å kjøpe til fullpris, og at det vil være dyrere å leie av OBOS enn å lånefinansiere hele leiligheten. Han følger opp med å si at gjennom modellen kan man unngå å kjøpe med en annen part. *«Istedetfor kjøper man leiligheten i sameie med vennen OBOS - en forutsigbar profesjonell aktør».*

Avslutningsvis nevnes det at boligene med eller uten boligkjøpsmodeller ofte kjøpes flere år i forkant av overtakelse, og at modellen åpner opp for fritt å øke sin eierandel før innflytning. *«Dette fungerer som en motivator til å spare seg opp og kjøpe større eierandel i perioden før overtagelse».* Intervjuobjektet eksemplifiserer utsagnet med at dersom en i utgangspunktet kjøper 50% av boligen ved salgsstart, kan kjøpe seg opp med oppsparte midler før innflytning, slik at vedkommende øker sin eierandel til 80% ved overtagelse.

Dette betegner intervjuobjektet som *«den lykkelige reisen».*

Spørsmål 4: Hva er bakgrunnen/motivasjonen for at OBOS valgte å innføre modellene?

En fellesnevner for svarene er å hjelpe så mange som mulig av medlemmene med å komme seg inn på boligmarkedet gjennom kjøp av en bolig som dekker deres behov. Det legges stor vekt på OBOS som aktør skal bygge boliger og hjelpe medlemmer i alle aldre og på ulike steder inn på boligmarkedet. *«Modellene bygger på den Norske eiermodellen og skal være et virkemiddel for å hjelpe flere til anskaffelse av bolig».*

En av de som til daglig jobber med salg av modellene trekker frem at *«OBOS ønsker å tilby bolig til de som havner utenfor, eller mellom to stoler - og ikke passer innenfor støtteordningene (typisk Husbanken og støtteordningene til stat og kommune)».*

Dette med bakgrunn i at kjøpergruppen har betjeningsevne og fast jobb, men har lite egenkapital eller lav lønn - som gjør at man trenger et ekstra virkemiddel for å komme seg inn i boligmarkedet.

Et annet intervjuobjekt nevner at modellene har fungert godt og vært ment som virkemiddel for å videreutvikle nye markeder/kjøpergrupper, og med det oppnår å selge flere boliger. Påstanden underbygges med at gjennom å ta i bruk boligmodellene oppnår en å treffe et ungt og nytt marked som ellers hadde vært en naturlig del av leiemarkedet. Med dette sier vedkommende at OBOS får *«Flere kjøpere til prosjekter som ellers ikke ville hatt økonomi til å kjøpe gir et fortrinn for OBOS sett i forhold til andre aktører».*

Samme intervjuobjekt nevner boligmodellenes startkampanje: *«Hvordan kjøpe bolig med lav kapital og sykepleierlønn».* Kampanjen ble regnet med innsalgspriser, og en sykepleierlønn ble lagt til grunn. Hensikten var å vise at OBOS hadde boliger man med slike forutsetninger hadde mulighet til å finansiere. *«Folk med lav inntekt kunne kjøpe en bolig isteden for å leie i 30 år til».*

Avslutningsvis trekker intervjuobjektet frem at OBOS jobber med ytterligere konsepter for å nå enda bredere ut.

Spørsmål 5: Hvilke forutsetninger lå til grunn for å innføre modellene?

Et av intervjuobjektene responderer med at h*n kan skjønne at ikke hvilken som helst aktør i det norske boligmarkedet, på utbygger- eller på eiersiden, kan få til noe sånt. «*Utgangspunktet er at det kreves både økonomiske muskler og organisasjon for å lykkes med modellene - i og med at det er svært kompliserte virkemidler*». Videre konstateres det at OBOS er kommersielt driftet, og at modellene naturligvis er en løsning man ikke ønsker å tape penger på.

Dette er også intervjuobjektet med lederstillingen enig i, og nevner at «*Konsernets strategiplan og prosjektkalkyler er basert på at OBOS utsetter inntekten med hensikt å senere selge på det åpne markedet*». Avslutningsvis trekker objektene frem at forutsetningene er at de skal selge leilighetene, men at man i mellomtiden har hjulpet et medlem og kunde med bolig på veien - og forhåpentligvis med en økonomisk gevinst.

Det siste intervjuobjektet trekker frem Bostart-pilotprosjektet som ble introdusert i 2018. Vedkommende påpeker at forutsetningene den gang var å gi rabatt på boligen og at OBOS skulle ha forkjøpsrett. Dagens løsninger kan ikke sammenlignes med tidligere ordninger, og vedkommende nevner at det tidligere heller ikke var noe prisvekstpåslag om man ønsket å komme seg ut av kontrakten. Som helhet sier det siste intervjuobjekt at modellen den gang var lite konkretisert sett oppimot dagens ordninger.

Det blir samtidig understreket at modellene må betegnes som «*godt boligpolitisk utviklede modeller som passer etterspørselen i markedet, men som også er forretningsorientert*». Vedkommende legger vekt på OBOS sin styrke gjennom solid finansiell plattform og størrelse som aktør i det norske boligbyggemarkedet. «*Det må også sees i mangel av politiske virkemidler, noe som gjør at modellene er noe av det beste som tilbys i dag*».

Intervjuobjektet nevner avslutningsvis at forutsetningene for å innføre modellene må sies å ha to sider. Det ene er å tilby boliger til de som trenger det og ikke kommer seg inn på annen måte. Den andre er å sikre finansiering av prosjektene. OBOS BBL kjøper boligene av prosjektene, og bidrar til å sikre bygge finansiering (oppfylle kravet for forhåndssalg for å få finansiering). Vedkommende trekker frem at dersom det ikke er nok salg i et trinn, kan BBL kjøpe flere boliger og tilby modellene. «*Det ikke er primærmålet bak modellene, men er en positiv sideeffekt for bedriften*».

Spørsmål 6: Hvordan finansieres modellene og hva får dere ut av disse?

To av intervjuobjektene som daglig jobber med konseptene trekker frem at modellene finansieres ved at konsernet kjøper ut boligene ved å gå ut på obligasjonsmarkedet og selge obligasjoner som man bruker for å finansiere alt av drift i OBOS, «*blant annet kjøp av boliger i prosjekter*». Videre utdyper den ene prosjektselgeren at OBOS mor/OBOS BBL som kjøper, får en liten rabatt av prosjektet og at denne varierer fra prosjekt til prosjekt. Det understrekes at rabatten betegnes som liten og sammenlignes med «*typisk kvantumsrabatt man ofte får ved kjøp av leiligheter i bulk*». Dette som kompensasjon for at man enklere og raskere sikrer prosjektene finansiering.

Når den ansatte med lederstilling i OBOS får samme spørsmål, innleder vedkommende med at «*Modellene bygger på å kjøpe tilbake alle, hvis ikke blir det et stort verditap*».

Vedkommende kommer i likhet med de tidligere intervjuobjektene, inn på at det er ikke nødvendigvis er utvikleren, f.eks. OBOS Nye Hjem, som selger boligene. Utsagnet begrunnes med at det gjøres fysisk og kan ses på som et oppdrag på lik linje med ordinære salg i et prosjekt. «*På den andre siden er i teorien OBOS BBL, eller OBOS mor, som kjøper av datterselskapene som bygger boligene*». Med dette tar morselskapet risikoen for salg og ettervirkninger.

For å sette prosessen i kontekst nevner intervjuobjektet at dette blir samme prinsipp som å selge boliger i bulk til en annen aktør. Som eksempel viser h*n til salget av et helt byggetrinn på Ulven, hvor selskapet har solgt et helt kvartal til profesjonell aktør: «*Det gjøres i praksis det samme med boligmodellene, bare at det selges til morselskapet*».

Som en forlengelse av prosessen trekkes det frem at prosjektene til OBOS handler om å generere nok salg for å tilfredsstille byggelånsbankene. «*Dersom man selger leiligheter ment for boligkjøpsmodeller til OBOS mor, er OBOS så solide at bankene godtar dette på lik linje som et vanlig salg. Dette bidrar til å få finansiering på plass, og sånn sett er prosjektene villig til å gi en rabatt til OBOS mor fordi det sikrer en raskere fremdrift og kortere tid til byggestart*». Det trekkes i lys av påstanden frem et eksempel hvor man selger og tilbyr 20% av leilighetene til OBOS mor som «*boligmodell-leiligheter*». Dette gjør at man da har krav om å selge 30% av boligene i det åpne markedet til for å sikre finansiering av prosjektet.

Intervjuobjektet trekker frem finansieringsordningen som en sideeffekt som reduserer salgskravene sammenliknet med konkurrenter som ikke har tilvarende modeller. «*Andre aktører kan være tvunget å selge 50 og kanskje 60% av prosjektet for å innfri krav til finansiering og klarsignal til byggestart*». I det neste uttrykkes det at dette gir ringvirkninger som trygghet for produksjon og økonomi når markedet er tynge. Dette underbygges med at «*OBOS kan sette i gang prosjektene tidligere gjennom intern finansiering som vi drar fordel av med utnyttelse av modellene*». Dette betraktes av vedkommende som gode bieffekter ved at utbygningen ikke forsinkes grunnet manglende byggelån, og skaper arbeidsplasser i nedgangstider ved at prosjektet unngår å bli parkert. Også en trygghet for kjøper jf. ovenfor.

Lederen trekker frem konserndirektørens påstand om at «*OBOS bygger når andre bremser*». Hvilket igjen gjør at utbygningen fra OBOS reduserer bølgedaler med antall boliger og prisdriving. Med uttalelsen menes når det bremser i boligmarkedet, er en normal refleks at utbyggere senker effektiviteten for utbygging. Som en forlengelse av dette sier vedkommende: «*Når trenden senere snur, vil dette resultere i mangel på ferdigstilte boliger. At OBOS da har bygget i tynge tider vil vi til forskjell fra konkurrenter ha flere boliger for salg*».

H*n påpeker at «*modellene er veldig gode samfunnspolitiske, nettopp fordi man oppnår byggestart på prosjektene også i tynge tider*».

Avslutningsvis tilføyes det at OBOS gjennom modellene når flere kjøpergrupper og med det oppnår flere salg. Dette forklares med at potensielle kunder ikke har råd til å kjøpe av andre aktører som mangler tilsvarende modeller- hvilket naturligvis gir et fortrinn.

Spørsmål 7: Hvordan bestemmes det hvor mange boliger som skal tilbys med kjøpsmodeller?

Spørsmålet kan tenkes å bli oppfattet som et spørsmål rettet mot ledelsen, hvilket også ble gjenspeilet i svarene fra de vanlige ansatte. Likevel kommer ett av intervjuobjektene inn på at borettslagsloven setter begrensinger for andelen boligmodeller som kan tilbys i hvert enkelt borettslag. «I borettslagsloven kan man vedtektsfeste at boligbyggelag kan eie inntil 20% av boligene i et Borettslag». Vedkommende påpeker at andelen begrenser seg selv med at man ikke kan selge mer enn 20% til OBOS morselskap.

Lederskikkelsen trekker frem at dette besluttes på flere nivå, men øverste myndighetene på konsernnivå avgjør antall boliger i året som skal tilbys med modellene. Vedkommende nevner at disse bestemmer hvor mye kapital OBOS skal sette av til poster som medfører risiko og betraktes som «risikoenheter». «Vi bruker mange millioner per år på boligmodeller og får rammer å forholde oss til».

Etter ovennevnte svar ble det lagt inn et tilleggsspørsmål som falt utenfor intervjuguiden. Dette var spesifikk rettet til lederen og var; ***Hvordan fungerer kjøpene i praksis innenfor disse «rammene»?***

Svaret var at «de (i konsernet) som jobber spesifikt med boligmodeller må henvende seg til ett eller flere av datterselskapene som er utbyggere for å spørre om disse kunne tenke seg å selge boliger til OBOS BBL/morselskap, ment for boligkjøpsmodeller. Det blir da diskutert år for ferdigstillelse, antall, pris osv. for å finne riktige prosjekter og trinn for begge parter».

Spørsmål 8: Hvis en kjøper velger bolig til ordinær pris og ikke benytter seg av kjøpsordningene. Tilbys ordningene på en annen leilighet isteden?

Det fremkommer av svarene at *«ja, den muligheten har man, men OBOS BBL må likevel kjøpe opp flere boliger i prosjektet»*. Ett av intervjuobjektene viser til at man har anledning rent juridisk, og at det er hjemlet i lov at så lenge man er innenfor kravet om at maks 20% av leilighetene i et borettslag kan inneholde boliger med kjøpsmodeller. I det neste forklarer samme person at dette har blitt gjort på blant annet Vollebekk og Ulven i Oslo. Dette eksemplifiseres med at dersom syv av ti leiligheter med Bostart eller Deleie blir kjøpt gjennom ordinær kjøpspris, kan man i utgangspunktet tilby syv ekstra ved et senere byggetrinn i og med at det *«frigjøres plass i porteføljen for boligmodeller»*.

Det poengteres at dette avhenger av at OBOS BBL kjøper opp et nytt antall boliger etter avtale med prosjektet som skal tilbys med kjøpsmodellene. Så er det kunden som bestemmer hvilken boligkjøpsløsning de ønsker å gå for. Man risikerer med det at alle enheter kan kjøpes med ordinære priser da også. I et senere intervju sier en annen at dersom det er tilfelle, blir det en separat diskusjon og ny forhandling på nye boliger.

Spørsmål 9: Kjøpsordningene tilbys ved kjøp av nybygg. Er det en tinglyst heftelse på eiendommen som gjør at kjøpsmodellene tilbys også ved fremtidig salg av leiligheten?

Spørsmålet har sin årsak i å finne ut om det er langsiktige modeller som følger boligen eller kun er en gode for første kjøper. Intervjuobjektene svarer enstemmig at det ikke er noen automatikk i at det videreføres i neste ledd. Med andre ord er boligmodellene kun en avtale mellom første kjøper og OBOS. Det poengteres samtidig at fremtiden vil vise hva som skjer fra OBOS sin side, og om de vil bli lagt ut med kjøpsmodeller igjen, eller bli solgt i det vanlige markedet. Det understrekes også at det ikke er omtalt eller er kriterier for dette i dagens kontraktsforhold.

Jeg valgte å rette følgende tilleggsspørsmål til samtlige: *«mener du det burde vært det?»* Med andre ord en servitutt som fulgte boligen eller lignende. Svaret var et enstemmig *«Nei»*.

Begrunnelsen for svarene var ulike, hvor en utrykte at dette ikke var OBOS sitt ansvar, men heller det offentlige, om det skulle vært realistisk. Vedkommende legger til at *«oppfatningen er veldig personlig og det er sikkert noen som er uenig i meg, men er ikke veldig for regulering»*.

De resterende legger til grunn at det ikke hadde vært mulig å tilby en slik modell hvis det hadde vært tilfelle, i og med at inntekten reduseres. Den ene underbygger oppfatningen med at regnemodellen som gjør modellene mulig ville falt bort, og at det da ikke ville vært en reell forretningsmodell. *«Dagens verdi på penger, er mer verdt enn fremtidens verdi på samme kronebeløpet»*.

Vedkommende antyder med uttalelsen at modellene er basert på at man vil få en overpris i fremtiden og at verdien på boligene vil fortsette å stige. Dersom servitutter skulle være en varig modell, sier informanten at det måtte vært offentlige initiativer og subsidierte ordninger i modellene.

Avslutningsvis svarer en av informantene at vedkommende håper på langsikt at OBOS tilbyr kjøpsmodellene også i bruktboligmarkedet. Det utdypes at man vet mer i fremtiden om hva som kommer til å skje med innbytteboligene OBOS kjøper tilbake. Det påpekes at *«det blir spennende å følge med på hva som kommer til å gjøres med dem og hvor mange som kjøpes tilbake»*. OBOS har et ikke skriftlig, men likevel uttalt mål om å kjøpe tilbake 80% eller så mange som mulig av de man har i porteføljen, for så å kunne tilby disse i attraktive kjøpsmodeller i neste runde. Likevel håper vedkommende at *«OBOS kommer til å legge boligene ut på nytt med boligkjøpsmodeller slik at antallet boliger med kjøpsmodeller fortsetter å være høyt i markedet - også i andrehåndsmarkedet»*.

Dette underbygges videre med: *«noe av problemet med boligkjøpsmodellene er at det er nyboligprosjekter som ofte har ferdigstillelse flere år etter, og det hadde vært positivt om man kunne ha tilsvarende tilbud på leiligheter som kan overtas på kort sikt»*.

Spørsmål 10: Hvordan mener du/dere at de eksisterende modellene kan forbedres for å oppfylle formålet?

Spørsmålet har som hensikt å komme i dybden på hva intervjuobjektene mener om modellenes forbedringspotensial. Jeg var på forhånd klar over at boligmodellene er i startgropen, og med det kan det være vanskelig å få konkrete forslag, meninger og synspunkter fra intervjuobjektene.

Svarene må likevel sies å være av interessant empiri som senere tas opp i kapittelet for analyse og diskusjon. For å starte med øverste hold først, nevner informanten at modellenes forbedringspotensial er vanskelig å si noe om så tidlig i prosessen. H*n tilføyer at modellene er nye og at det er usikkerhet hvordan sluttresultatet blir. I forlengelse av dette trekkes det frem elementer som at risikoen er størst for OBOS i starten, men etter hvert som man får opparbeidet erfaringer, så ser h*n bilde av at modellene vil bli justert i positiv retning på bakgrunn av dette.

En av de som daglig jobber med modellene trekker frem at de kan forbedres gjennom «*en forenkling*». Utgangspunktet er at man bruker mye tid og jobb på å forstå modellene ettersom det er mye juss involvert. «*Det må betegnes som et komplisert konsept for kunden å sette seg inn i, og man er ofte usikker på om kundene virkelig skjønner alt - selv om man bruker mye tid på å forklare*». Videre trekkes det frem at vedkommende er trygg på at kunden ikke vil gå på en «smell». Begrunnelsen er som vedkommende sier; «*at modellene er ment godt, og at det er et trygt og godt avtalegrunnlag, men med fordel, kunne hatt godt av en forenkling.*»

Samtidig tilføyes det at ved siden av kompliserte modeller gjør det ikke situasjonen for kjøper enklere at man må sette seg inn i eierformer og borettslagløsninger med 50% fellesgjeld, innskudd, regler for avdragsfrihet osv. «*Som helhet blir det fryktelig mye tall for oss som jobber med dette hver dag, selv vi kan se oss blind på noe*». Ett av intervjuobjektene tilføyer «*samtidig er det jo en positiv ting når man har den fellesgjelden, avdragsfrihet og en hyggelig rente som man som regel får gjennom borettslagordningen*».

Det siste intervjuobjektet påpeker på sin side at forbedringspotensialet ligger i at flere banker burde få opp øynene for disse kjøpsmodellene. Påstanden underbygges med at OBOS sliter med at kjøpergruppen ikke oppnår finansiering gjennom sine banker, og særlig Deleie. Vedkommende påpeker at dette er et kjent problem, og at det omtrent bare er OBOS-banken som gir finansiering for Deleie kjøp.

Spørsmål 11: Vil OBOS øke grensen for andel boligsosiale modeller i fremtiden?

Ett av intervjuobjektene påpeker at det ikke hadde overasket vedkommende i og med at boligkjøpsmodellene har blitt så populære. Samtidig påpekes det at h*n kan tenke seg at de planlegger ett eller annet allerede, men at dette må tas med dialog med ansatte høyere opp i systemet.

Når det i et senere intervju ble rettet samme spørsmål til en beslutningstaker i bedriften, legges det vekt på strategiplanen for boligkjøpsmodellene. Her fremkommer det at utalt mål for OBOS er å tilby 1000 boliger med kjøpsmodellene årlig fra 2026. Det påpekes også at målet for 2021 er 300, og at de er langt over det allerede. *«I år blir det 700-800 boliger totalt som legges ut på markedet med Deleie og Bostart. Vi er med det langt foran skjemaet, og stanger allerede oppe i målene for strategiperiodens utgang i 2026. Med i beregningene er kun OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu. Da altså ikke datterselskaper som OBOS Block Watne, OBOS Sverige med flere som også skal tilby modellene».*

Avslutningsvis trekkes det frem at potensialet er stort og gagnar i tillegg til kjøper, også OBOS som bedrift. Dette underbygges med *«tidligere inntekt i form av rask vei til byggestart, og at man faktisk kan tjene mer penger på det enn worst case-senarioet man hadde gjort risiko- og sårbarhetsanalyser på. Det må derfor sies at man har klart å bruke modellene på riktig måte».*

Det siste intervjuobjektet poengterer på lik linje med lederen konsernets strategimål for modellene. Vedkommende sier at boligmodellene vil fortsette å vokse i samsvar med målene som er satt. Vedkommende antar at tilbudet vil måtte økes dersom man ønsker å nå det nivået og volumet OBOS har satt seg, hvilket er 1000 boliger årlig, som utgjør 25% av alle boligene i dag. «*Det vil derfor ikke være nok å kun tilby ordningene på nybygg, men må nok også tilbys i eksisterende prosjekter*».

Avslutningsvis sier h*n at første prosjekt med Deleie i Sverige skal lanseres i juni, og at det jobbes med å kartlegge behov i de andre datterselskapene til OBOS.

Kapittel 6 Analyse & diskusjon

6.1 Innledning

I denne delen av oppgaven settes deler av de empiriske funnene opp mot forskningsspørsmålene. I tillegg vil deler av tidligere teori sammenlignes i lys av dette. Noe av teorien må anses som oppklarende teori, og ikke nødvendigvis noe som settes direkte opp mot forskningsspørsmålene i denne delen av oppgaven. Kapitlet vil bære preg av drøftelse omkring ovennevnte for å besvare forskningsspørsmålene. Drøftingen lener seg på egen oppfatning, og i så måte også personlige erfaringer, meninger og synspunkter. Det første forskningsspørsmålet er å utdype og definere hva som forstås med den tredje boligsektor. I definisjonen var det også ønskelig å avdekke viktigheten av ovennevnte. Behovet for en tredje boligsektor ble i stor grad dekket og belyst i teorikapitlet, gjennom innsamlede data og studier av dokumenter. For å konkretisere ovennevnte oppsummeres dette kort og presist.

Del to av problemstillingen omhandler spesifikt OBOS sine boligkjøpsmodeller, ment som virkemiddel for å dekke etterspørsel i den tredje boligsektor.

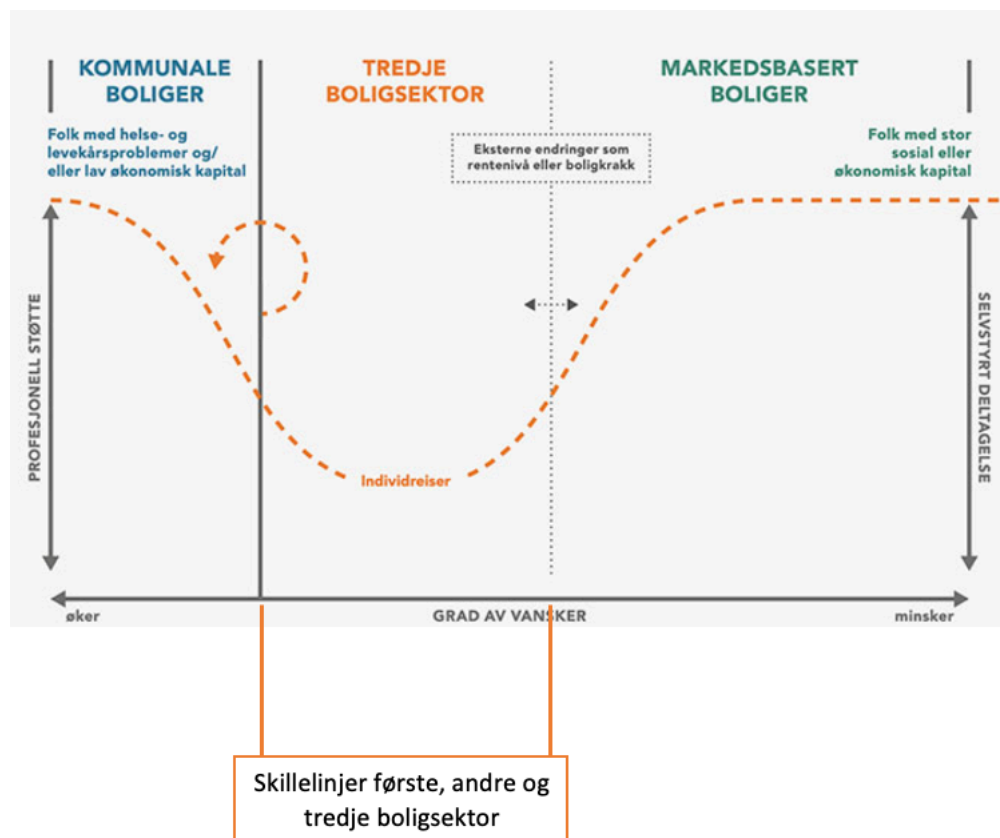
I avgrensningen valgte jeg å se særlig på:

- *I hvilken grad bidrar Obos sine boligmodeller Bostart og Deleie til å fremme en boligkarriere for boligsøkere i den tredje boligsektoren?*
- *Hvordan kan de eksisterende modellene forbedres for å oppfylle formålet?*

6.2 «Definisjon» av tredje boligsektor og viktigheten av den.

Ved sammenligning mellom teori og empiri kapitlene fremkommer en skjevhet i hva tredje boligsektoren faktisk er, eller kan være, i norsk kontekst, og i tillegg hvorvidt OBOS sine modeller er en del av denne.

Fra teoriene og de ulike landenes modeller omtalt blant annet i Oslo kommunes kunnskapsgrunnlag innebærer en velutviklet tredje boligsektor å ha involverte offentlige myndigheter som enten regulerer og/eller subsidierer ordningene, jf. delkapittel 3.9. Dette er sjelden i dagens boligmarked i Norge. Løsninger for den omtalte gruppen er i stor grad basert på initiativer fra kommersielle aktører beregnet for folk som «faller mellom to stoler». Nærmere presisert, mellom utkanten av første og andre boligsektor jf. Kapittel 5.2 og figuren under.



Figur 10: Fremviser første, andre og tredje boligsektor. Skillelinjene mellom de er variabler som endres. Venstre skillelinje kan endres etter f.eks. politiske endringer, mens Høyre skillelinje kan endres etter eksterne endringer som f.eks. rentenivå eller boligkrakk.

Når det kommer til intervjuobjektene og deres kjennskap til tredje boligsektor, oppleves kunnskapen i temaet som meget generell sett oppimot oppgavens tidligere teori. En felles oppfatning hos alle var at tredje boligsektor består av en gruppe i befolkningen som trenger hjelp med bolig. Utdypet definisjon fra en av lederne i OBOS var som vist til i kapittel 5.2, spørsmål 1: *«de som må ha hjelp fra kommunen til å bo»*.

Dette er en definisjon jeg personlig ikke mener er dekkende og riktig for hva som må forstås med tredje boligsektor. Begrunnelsen er at jeg mener oppfatningen ligner mer på en definering av boligsektor to.

Påstanden kan underbygges med hans redegjørelse om at *«OBOS sine løsninger støtter opp under eiemodellen i Norge, og gjør det mulig for en større andel av befolkningen og medlemmene å eie sin egen bolig, isteden for å leie»*. Med uttalelsen poengterte vedkommende at modellene fra OBOS må sies å være noe annet enn løsninger mot tredje boligsektor- hvilket jeg også er uenig i. Begrunnelsen er at tiltakene skal sørge for tilby boliger til de som ikke kommer seg inn på det ordinære boligmarkedet, til tross for at de har betalingsevne og jobb. Noe jeg mener er selve problemstillingen for de som faller inn under den tredje boligsektor. Min påstand forsterkes av informant nummer tre sin definisjon: *«De som ikke kommer seg inn på boligmarkedet gjennom de tradisjonelle kanalene. «de som ikke har råd, eller av andre årsaker ikke får kjøpt bolig gjennom det vanlige boligmarkedet»*. Jf. spørsmål 1, kapittel 5.3.

Jeg har i teorikapittelet forklart at tredje boligsektor omhandler mindre kommersielle løsninger hvor de involverte partenes profitt reduseres for å kunne tilby gunstige boliger som en større andel har råd til - enten det er i form av å leie eller eie. Forståelsen av den tredje boligsektoren er derfor at den er rettet mot et bredere mangfold i befolkningen med permanente ordninger, slik at formålet med ordningene skal vedvare over tid. Målsetningen må sies å være at langt flere skal eie sin egen bolig fremfor å leie bolig gjennom mange år grunnet for høye boligpriser.

For å betrakte sektoren som velfungerende mener jeg det kreves politiske initiativer slik at optimale løsninger oppnås. Eksempler på dette kan være aktiv tomtepolitikk, lokalt engasjert boligpolitikk, engasjement fra innbyggerne og bærekraftige løsninger som medfølger boligen. Mangel på delaktighet og tilstedeværelse fra offentlig og kommunal sektor gjør kommersielle initiativ som boligkjøpsmodellene til OBOS ettertraktet og svært nødvendige. Andelen mennesker som faller innenfor den tredjebolig sektor er sterkt økende, og utviklingen i Norge følger den man har sett i storbyer over hele Europa gjennom mange år. Vellykkede prosjekter innenfor den tredje boligsektor i europeisk målestokk har utelukkende som fellesnevner at det offentlige aktivt deltar med subsidier og reguleringer slik at boligene forblir et tilbud innenfor sektoren, jf. Kapittel 3.7. Det er vanskelig å forestille seg at Oslos eksisterende og fremtidige behov innenfor denne boligsektoren kan oppfylles kun av kommersielle interesser. Til det er rammebetingelsene for begrenset og antallet bærekraftige prosjekter for få.

Dersom tilbudet skal ivareta de som faller innenfor denne gruppen må prisene på tilbudte boliger reduseres mer enn det kommersielle aktører klarer å tilby. Ref. erfaringer fra vellykkede prosjekter i Europeiske storbyer. Se kapittel 3.7.

Medlemsmassen i OBOS som består av mer enn 500 000 mennesker har den siste tiden startet et opprør mot det de kaller altfor sterke kommersielle interesser i selskapet, og etterlyser flere og sterkere intensiver som sørger for boligprosjekter med sosial profil og til priser medlemmene har råd til. Et av forslaget som er fremlagt for generalforsamlingen i 2021 er at *«OBOS skal tilby over halvparten av nye boliger i pressområdene med alternative kjøpsmodeller. Boligene gir billigere inngangspris enn i markedet ellers»*. (NRK, 2021). Tidligere omtalte byteorier forklarer hvorfor etterspørselen etter boligkjøpsmodeller er størst i sentrumsnære områder, jf. Kapittel 3.2 til 3.4.

Jeg mener at sektoren, i den grad den eksisterer i Norge i dag, gir rom for eksperimentering fra kommersielle aktører. Jeg argumenterer ikke for at dette bidrar til at sektoren ville fungert perfekt, men modeller som legger til rette for en rimeligere inngangsbillett, som igjen sørger for at flere får tatt del i eiemarkedet- må betraktes som positive tiltak i fravær av offentlig engasjement.

6.3 Deleie og Bostart som virkemiddel for tredje boligsektor

- *I hvilken grad bidrar OBOS sine boligmodeller Bostart og Deleie til å fremme en boligkarriere for boligsøkere i den tredje boligsektoren?*

Ved nøye gjennomgang av kontrakter og svar fra informanter må løsningene anses som gode virkemidler for å få flere inn på eiemarkedet. Enten i kortsiktig perspektiv gjennom kjøp av Bostart-bolig, eller å eie mer av den aktuelle boligen på lang sikt gjennom Deleie. Dette åpner for at flere kan komme seg inn på boligmarkedet og klare å oppholde seg der også ved en endret livssituasjon som f.eks. familieførøkelse. I intervjuprosessen ble det undersøkt om det var servitutter i boligen som gjorde at ordningene vedvarte over tid, altså også for fremtidige kjøpere. Svarene ble slik det er fremstilt i kapittelet 5.2: *«nei, gjelder kun for første kjøper og det er ingen ting som beskriver fremtidige reguleringer rundt dette i dagens kontraktsforhold».*

Begrunnelsen var kort fortalt todelt:

- Enkelte lente seg på at dette ville ført til fremtidige reguleringer, hvilket ikke burde ses på som OBOS sitt ansvar, men heller det offentlige.
- Det andre var innholdet i forretningsmodellen for å skape lønnsomhet, og slike fremtidige servitutter ville fjerne dette og derfor umuliggjort boligkjøpsmodellene. Årsaken er at det offentlige ikke subsidierer ordningene og at OBOS drives av kommersielle hensikter.

Ved å studere svarene er det naturlig å betrakte modellene som kortsiktige løsninger og mindre bærekraftige. Det motsatte burde være tilfelle for en velfungerende og bærekraftig tredje boligsektor (sett opp imot de utenlandske modellene fra teorikapittelet). Derimot kommer det ved flere anledninger i intervjuene, frem en meget offensiv holdning i selskapets

boligutviklingsstrategi. Særlig i spørsmål 11, hvor det vises til at «25% av boligmassen OBOS utvikler årlig, skal tilbys med boligkjøpsmodeller innen strategimålets utgang i 2026».

Dette resulterer som vist til i empiridelen et tilbud på 1000 boliger som vil sørge for naturlig tilskudd av boliger i den tredje boligsektor, og må ansees som et betydelig kvantum fra en enkeltstående aktør (OBOS, 2020b).

Med utgangspunkt i at OBOS kunne solgt boligene til ordinære priser, og at det ikke er et krav, eller plikt, at aktøren skal tilby ordninger med formål å legge til rette for at flere kan eie sin egen bolig, er det verdt å merke seg at disse boligkjøpsmodellene tilbys markedet helt uten subsidier fra det offentlige.

Jeg har flere ganger i oppgaven nevnt at boligene som tilbys gjennom boligkjøpsmodellene har en maksandel på 20% i hvert borettslag. Det er fri adgang for kunden å velge om de ønsker å kjøpe bolig til ordinær pris eller gjennom Bostart/Deleie. Jeg viste i kapittel 4.1 og 4.2 tabeller for boliger med ordningene hentet fra salgsprisene på byggetrinn “Stilla” felt D/E/F på deres prosjekt i Frysja, Oslo. Her ble det i midten av mars 2021 lagt ut totalt 47 leiligheter, hvorav åtte kunne kjøpes med Bostart eller Deleie. For å belyse i hvilken grad boligene blir solgt med løsningene har jeg innhentet interne salgstill. Resultatet ble åtte av ni solgt på salgsstart - hvor fem valgte Deleie og en Bostart. Dermed ble to solgt til ordinær listepri.

Med risiko for at boliger som ble tilbudt med boligkjøpsmodellene ble solgt til ordinære betingelser, valgte jeg å stille spørsmål til intervjuobjektene om det da ble tilbudt en høyere andel boligmodeller i kommende byggetrinn, jf. Spørsmål 8, kapittel 5.2.

Svarene var at det var mulig, men at det var opp til OBOS BBL/morselskapet å kjøpe opp et nytt antall boliger etter avtale i neste byggetrinn. Det er så opp til de ulike kundene hvilke kjøpsmodeller de ønsker å benytte seg av. Risikoen for at kundene også i dette byggetrinnet velger tradisjonelle kjøpsmodeller er naturlig nok til stede. Dette er virkemidler jeg mener er beskrivende for hvor fleksible de ulike kjøpstilbudene fra OBOS må anses å være, og i så måte bidrar til at flest mulig skal kunne ha mulighet til å fritt velge kjøpsmodell etter hva kundens økonomi tillater.

Et annet virkemiddel jeg mener hjelper boligsøkere i den tredje boligsektoren gjennom boligmodellene Bostart og Deleie, er at det ikke gis adgang til å selge kontraktposisjoner. Dette hindrer boligspekulanter fra å kjøpe med profitt som formål.

Som vist i kapittelet for gjennomgang av kontraktene fremkommer det at indeksreguleringen er gjeldende fra dagen kontrakten er undertegnet av kjøper og OBOS. Modellene sørger for potensiell prisvekst/prisfall løper fra kontraktinngåelsen og ikke når kjøperen får disponere boenheten. Dette kan, slik boligprisene har utviklet seg, anses som en svært positiv faktor. Begrunnelsen er som tidligere beskrevet at man ofte kjøper leilighetene flere år i forkant. Med en positiv prisvekst bidrar OBOS til at kjøper bygger seg opp en egenkapital gjennom verdiøkning i boligen, noe som er med på å fremme boligkarrieren til de enkelte.

Et annet positivt vilkår som åpner opp for fleksibilitet i modellene må sies å være kjøpers adgang til å omgjøre avtalen til ordinær pris fra modellene frem til fire mnd. før overtakelse. Muligheten må sies å være attraktiv ettersom det kan forekomme at kjøperens livssituasjonen kan endre seg. Eksempelvis bedret økonomi som gjør at vedkommende kan ta skrittet fra tredje til første boligsektor.

Avslutningsvis vil jeg trekke frem at modellene Bostart og Deleie må anses banebrytende i Norsk sammenheng og langt forut for politiske føringer og initiativer. Slike tilbud bør utvides betraktelig og tilbys fra flere boligutviklere enn vi opplever i dag. 1000 boliger oppført av OBOS pr år må i Norsk målestokk betraktes som markedsledende og et foregangsbilde blant boligutviklere. Til sammenligning kan det i størrelsesorden minne om Paris Habitat som ble nevnt i kapittel 3.7. En konklusjon må derfor være at de to boligkjøpsmodellene OBOS tilbyr bidrar til å fremme en boligkarriere for boligsøkere i den tredje boligsektor.

6.4 Forbedringspotensialet i boligkjøpsmodellene

- *Hvordan kan de eksisterende modellene forbedres for å oppfylle formålet?*

Jeg betrakter boligkjøpsmodellene som gode i sin helhet etter nøye gjennomgang av kontrakter og intervjuer, men jeg mener det også er rom for forbedringer. Jeg viser til ulike temaer som med fordel kan videreutvikles innenfor rammen av tredje boligsektor. OBOS er en kommersiell aktør, og det er sentralt i forretningsmodellen å ha muligheten til å innhente tidligere gitt rabatt i fremtiden. Endringer som bidrar til at modellene forbedres kan ses i to ulike scenarier - hvilket er interne og eksterne forbedringer.

Internt i selskapet kan det alltid jobbes med elementer som sørger for optimalisering for selskapet og fremtidige kunder. Utgangspunktet for disse forbedringene er de fordeler og ulemper som er vist i tabellen under. For å kunne kartlegge forbedringspotensialet er det essensielt å belyse de positive og negative sidene av modellene internt i OBOS. Jeg har derfor, i korthet, fremstilt disse. Punktene er basert på innspill fra intervjuobjektene, min personlige oppfatning og meninger.

OBOS Bostart

Fordeler +	Ulemper -
Rabatert pris (normalt 10%)	Får ikke kompensasjon for egeninnsats, fornyelse eller oppgraderinger dersom OBOS kjøper tilbake boligen.
Lavere krav til egenkapital og belåning.	OBOS har tinglyst forkjøpsrett den dagen man velger å selge. Kjøper kan med det gå glipp av en potensiell budrunde.
Nybygg med garantier, ettårsbefaring og følger dagens byggetekniske forskrifter (TEK 17).	Boligprisindeksen er ikke områdebasert. Gevinsten for kjøper kan reduseres dersom områdeprisveksten overgår boligprisindeksen.
Fleksibel modell som legger til rette for endring i økonomisk situasjon (kan omgjøres til ordinære betingelser senest fire mnd. før overtakelse).	Avansert modell omfattende kontrakter.
Unngår meglerkostnader dersom OBOS benytter seg av tilbakekjøp.	Liten rabatt sett oppimot behovet.
Dersom OBOS avstår fra tilbakekjøp står selger fritt til å selge og OBOS mister rabatten de opprinnelig ga.	
Kan overdras til et familiemedlem uten at OBOS kan kreve forkjøp.	
OBOS tar risiko for slitasje på leiligheten og blir ikke fratrukket i prisen ved benyttelse av forkjøp (hvilket er vanlig ved verdivurdering på eiendomsmarkedet).	
Tilvalg og oppgraderinger gjort før ferdigstillelse, vil bidra til prisregulert kjøpssum.	

Tabell 4: Oppfatning av fordeler og ulemper med OBOS Bostart.

OBOS Deleie	
--------------------	--

Fordeler 	Ulemper 
Fleksibel eierform som kan omgjøres etter behov. (Kan endre eierbrøk ved innløsning).	Får ikke kompensasjon for egeninnsats, fornyelse eller oppgraderinger dersom OBOS kjøper tilbake boligen.
Kan fortsette å leie om ønskelig.	Svært avanserte modeller med mange kontrakter.
Lavere krav til egenkapital.	OBOS har tinglyst forkjøpsrett den dagen man velger å selge. Kjøper kan med det gå glipp av en potensiell budrunde.
Nybygg med garantier, ettårsbefaring og følger dagens byggetekniske forskrifter (TEK 17).	Boligprisindeksen er ikke områdebasert. Gevinsten for kjøper kan bli mindre hvis områdeprisveksten overgår boligprisindeksen.
Fleksibel modell som legger til rette for endring i livssituasjon. (Kan endres til ordinære betingelser senest fire mnd. før overtakelse).	Gjenkjøpsverdien og innløsningssummen kan ikke bli lavere enn prisen eiendommen ble kjøpt for. For eksempel ved et boligkrakk.
Slipper meglerkostnader dersom OBOS benytter seg av tilbakekjøp.	Innløsning ved oppgangstider krever modellen indeksregulert avkastning for OBOS.
Dersom OBOS avstår fra tilbakekjøp står selger fritt til å selge.	Tilvalg og endringer før ferdigstilling blir heller ikke tatt med i beregningsgrunlaget for prisregulert kjøpssum.
Kan overdras til et familiemedlem uten at OBOS kan kreve forkjøp.	OBOS kan kreve oppløsning av sameiet etter ti år.
OBOS tar risiko for slitasje på leiligheten og blir ikke fratrukket i prisen ved benyttelse av forkjøp (hvilket er vanlig ved verdivurdering på eiendomsmarkedet).	
Gjennom modellen, kan en unngå å kjøpe leilighet med andre part. <i>Istedenfor kjøper</i>	

<i>man leiligheten i sameie med vennen OBOS- en forutsigbar profesjonell aktør jf. Spørsmål 3, kapittel 5.2.</i>	
Kjøper/leier har mulighet til fremleie selv om OBOS eier andeler i boligen.	

Tabell 5: Oppfatning av fordeler og ulemper med OBOS Deleie.

Svarene i intervjuene er praktisk relatert til de to aktuelle kjøpsmodellene. Jeg finner det svært interessant at modellene sjelden lar seg finansiere gjennom andre banker enn OBOS-banken selv (spesielt Deleie). Dette indikerer hvor komplekse modellene er, og samtidig hvor begrenset tilbudet av rimelige boligkjøpsmodeller er i dagens marked. I tillegg kan dette føre til at flere velger å avstå fra å kjøpe, selv om dette kan være eneste mulighet til å skaffe seg egen bolig.

Ettersom jeg selv jobber tett med salg og rådgivning av modellene, mener jeg forbedringspotensialet i stor grad gjelder indeksreguleringen ved et potensielt gjensalg. Med dette mener jeg at man ikke får kompensasjon ved fornyelse, egeninnsats eller heving av standard. Jeg anser dette som uheldig og lite fleksibelt for kjøpergruppen. Nordmenn er i, som tidligere sagt, i verdenstoppen når det gjelder å investere i egen bolig. Det at en ikke får potensiell verdiøkning i form av heving i standarden, gjør at modellene i større eller mindre grad strider mot den norske kulturen om å investere ytterligere i det som er nordmenns foretrukne spareform. Til forsvar for modellen og ordningen må det nevnes som vist til i fremstillingen av kontraktene at det heller ikke gjøres fradrag i kjøpesummen som OBOS BBL skal betale ved evt. kjøp, for manglende vedlikehold, skader på leiligheten m.m.

Det faktum at ansiennitet er tungtveiende i OBOS kan føre til at yngre og trengende medlemmer presses ut av markedet til fordel for de som har lengre ansiennitet. Alle leiligheter i prosjektene kan kjøpes på vanlige vilkår til tross for at de også tilbys finansiert via boligkjøpsmodellene. Min personlige oppfatning er at et antall boliger ved salgsstart av prosjektene bør være forbeholdt boligkjøpsmodellene slik at målgruppen prioriteres. Et slikt virkemiddel kan utvikles fra OBOS sin side for å sørge for at formålet med boligkjøpsmodellene oppnås.

Mennesker i den tredje boligsektor er ofte i en livsfase hvor boforhold kan endre seg. Det kan være familieførøkkelser, særboere og voksne barn. Jeg mener det hadde vært interessant om OBOS eksperimenterte med boligkjøpsmodeller som åpner for bytte av boliger etter hvert som man kommer i ulike faser av livet. Historisk sett var dette vanlig i OBOS helt til slutten av 80-tallet.

Det andre scenarioet som vil bidra til forbedring av kjøpsmodellene er delaktighet fra det offentlige med stimulanse slik at de blir og forblir attraktive med tanke på den tredje boligsektoren. Jeg har tidligere i teorikapittelet vist til statistikk for andelen av eiere og leiere av bolig i Oslo. Den viser at leiemarkedet er oppimot 32% av de bebodde boligene. Det er ti prosentpoeng høyere enn ellers i landet og bekrefter den høye terskelen for kjøp av egen bolig i Oslo-regionen. Ønsker en å stoppe utviklingen og veksten av den tredje boligsektor mener jeg det må tilføres offentlige subsidier i OBOS sine kjøpsmodeller, i spørsmålet hvordan de kan forbedres for å oppfylle formålet.

Eksempler på offentlig stimulanse kan være subsidierte kjøpspriser, finansieringsstøtte for byggeprosjektet, økte fratrekk på finansiering for kjøperne, raskere reguleringsbehandling, reduserte tomtepriser og direkte støtte til aktuelle prosjekter. Et slikt samspill kunne ført til en forbedring av boligkjøpsmodellene lik de utenlandske modellene jeg har vist til i kapittel 3.7.

Kapittel 7 Konklusjon

Norsk boligpolitikk har siden etterkrigsårene hatt en meget sosial profil med mål at alle skal gis muligheten å eie egen bolig. På 1980 tallet endret dette seg og det ble åpnet for en langt mer markedsstyrt boligpolitikk hvor hver enkelt ble overlatt til seg selv og skulle finne sin vei inn i boligmarkedet.

Utviklingen har ført til at vi i dag har to etablerte deler i boligmarkedet, første og andre boligsektor. De er også kjent som den kommunale og den markedsstyrte boligsektoren. Den kommunale boligsektoren har som mål å hjelpe de mest vanskeligstilte, og den markedsstyrte boligsektoren tar for seg det ordinære boligmarkedet som reguleres etter tilbud og etterspørsel - hvor det som kjent kreves store ressurser for å komme inn. Utfordringen med dette er at de som ikke klassifiseres som vanskeligstilte og som heller ikke når opp til første boligsektor, mangler midler til å komme inn på boligmarkedet på tradisjonelt vis. Samfunnsproblemet fører til at gruppen ikke har mulighet til å ta del i målsetningen om at flest mulig skal eie egen bolig. Det er denne delen av boligmarkedet jeg definerer som den tredje boligsektor - altså de som faller i mellom de to etablerte. Aktuelle virkemidler for sektoren mener jeg er boligkjøpsordninger som bidrar til alternativ inngang i boligmarkedet.

Fraværet av offentlige initiativ, støtteordninger og mangel på samarbeid med den markedsstyrte boligsektoren i Norge har resultert til få tiltak for den tredje boligsektoren sammenliknet med andre Europeiske land. Likevel finnes det innslag av modeller i boligpolitikken og markedet som treffer sektoren. Blant annet OBOS Deleie og Bostart. Prosjektet belyser viktigheten av slike modeller og at OBOS sitt mål om 1000 boliger årlig er et betydelig kvantum fra en enkeltstående aktør som bidrag til boligkarriere for gruppen. Oppgaven viser til ulike forslag for hvordan modellene til fordel kan styrkes.

Forbedringspotensialet kan deles i to:

- **Interne forbedringer** av modellene til OBOS, som f.eks. forenkling av innhold, mulighet for boligbytte, at modellene burde være forbeholdt målgruppen ved salgsstart og kompensering for egeninnsats, fornyelse og oppgraderinger før salg.
- **Eksterne forbedringer** gjennom offentlige initiativer og støtteordninger som bidrar til at OBOS kan tillate seg redusert inntjening. Dette ville gitt et langt bedre tilbud til målgruppen. Med eksterne forbedringer forstås initiativer fra det offentlige som aktiv tomtepolitikk, økonomiske subsidier, kortere reguleringsprosess, prisregulering m.m. Samspillet mellom det private og det offentlige gjennom nevnte ordninger ville ført til resultater tilsvarende andre Europeiske byer jf. kapittel 3.7. Med slike forutsetninger ville aktører som OBOS kunne tilby markedet boliger med en langt større rabatt enn det som tilbys i dag. Subsidier ville også åpnet for en økning i antallet boliger i nye prosjekter for å etterkomme etterspørselen. En fordel for å oppfylle formålet ville vært at det fulgte servitutter med boligene slik at ordningen vedvarte over tid.

Kapittel 8 Videre forskning

Det hadde vært interessant om videre forskning undersøkte hvordan gjensalg av boliger med kjøpsmodellene utspiller seg praktisk og økonomisk for OBOS og kjøpergruppen. I og med at boligkjøpsmodellene er såpass ferske og at gjensalgprosessen ikke vil finne sted før tidligst, tredje og fjerde kvartal 2021, er det vanskelig å bedømme utfallet for tidligere solgte boliger med Bostart og Deleie. Begrunnelsen er at boligene ikke er ferdigstilt, og at det ikke er adgang til å selge «kontrakten» på nyboligprosjekter. Interessante vinklinger for videre forskning vil også være å undersøke hvor mange av boligene solgt med kjøpsmodellene som blir tilbakekjøpt med forkjøpsrett av OBOS, hvor stor andel av de tilbakekjøpte boligene med modellene som blir lagt ut med samme vilkår, og hvor god den økonomiske gevinsten ved gjensalg av eiendommene er.

Kapittel 9 Kilder og referanser

Aasen, L. (2019). Den tredje boligsektor – en mulig løsning? Vårt Oslo. Hentet fra: <https://vartoslo.no/boligpolitikk-hele-oslo-husbanken/den-tredje-boligsektor-en-mulig-losning/200356> (lest 02.02.2021).

Barton, C. & Wilson, W. (2021). What is affordable housing? Tilgjengelig fra: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-7747/> (lest 23.04.2021).

Bell, E., Bryman, A. & Harley, B. (2019). Business research methods. (5.utg.). New York: Oxford University Press.

Bjørklund, J. B., & Mellum, M. T. (2019). *AOS340, Risikohåndtering - en lukket verden*. NMBU.

Byggmesteren (2020). Ferdigstilte boliger i Oslo nesten halvert på ett år. Tilgjengelig fra: <https://byggmesteren.as/2020/11/23/ferdigstilte-boliger-i-oslo-nesten-halvert-pa-ett-ar/> (lest 16.03.2021).

Bærug, S. (2011). Det norske eneboligmarkedet. Eksempler på economic base og monosentrisk byteori. Universitetet for miljø- og biovitenskap (lest 19.04.2021).

Dalland, O. (2007). Metode og oppgaveskriving for studenter. (4 utg.). Oslo: Gyldendal Akademisk

Eiendom Norge (u.å. a). Den norske boligmodellen. Tilgjengelig fra: <https://eiendomnorge.no/om-oss/visjon-og-verdier/den-norske-boligmodellen> (lest 16.02.2021)

Eiendom Norge (u.å. b) Prisutvikling. Tilgjengelig fra: <https://eiendomnorge.no/boligprisstatistikk/statistikkbank/> (lest 31.03.2021).

Eiendom Norge (2019a). Den norske sykepleierindeksen. Tilgjengelig fra:
<https://eiendomnorge.no/blogg/den-norske-sykepleierindeksen-2019-article360-923.html>
(lest 03.01.2021)

Everrett, E. L. & Furseth, I. (2012). Masteroppgaven. Hvordan begynne - og fullføre. (2. utg.). Universitetsforlaget.

Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & Eichholtz, P. (2014). Commercial Real Estate. Analysis and investments. (3.utg.). International edition. OnCourse Learning: USA

Jacobsen, D.I. (2015). Hvordan gjennomføre undersøkelser? (3.utg.). Cappelen Damm Akademisk forlag.

Leikvam, G. & Olsson, N. (2014). Eiendomsutvikling. (1.utg.). Fagbokforlaget.

NBBL (2020). Ferdigstilte boliger i Oslo nesten halvert på ett år. Tilgjengelig fra:
<https://www.nbbl.no/aktuelt/24-11-2020-ferdigstilte-boliger-i-oslo-nesten-halvert-pa-ett-ar/>
(lest 25.12.2020)

NRK (2021). OBOS varsler store endringer etter medlemsopprør. Tilgjengelig fra:
https://www.nrk.no/norge/obos-varsler-store-endringer_skal-aldri-selge-95-millioners-leiligheter-igjen-1.15502572 (lest 20.05.2021).

OBOS (2020a). Bruk fordelene, spar penger. Tilgjengelig fra:
<https://nye.obos.no/medlem/medlemsfordeler> (lest 17.02.2021).

OBOS (2020b). OBOS satser: Skal åpne boligmarkedet for 1000 flere hvert år. Tilgjengelig fra: <https://nye.obos.no/dette-er-obos/nyheter/obos-satser-skal-apne-boligmarkedet-for-1000-flere-hvert-ar> (lest 23.11.2020)

OBOS (u.å. a). OBOS Deleie. Tilgjengelig fra: <https://nye.obos.no/ny-bolig/artikler/generelle/deleie/> (lest 18.12.2020).

OBOS (u.å. b). OBOS Bostart. Tilgjengelig fra: <https://nye.obos.no/ny-bolig/artikler/generelle/obos-bostart/> (lest 18.12.2020).

Oslo kommune, (u.å.). Statistikkbanken. Tilgjengelig fra:

<https://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/index.jsp?catalog=http%3A%2F%2Fstatistikkbanken.oslo.kommune.no%3A80%2Fobj%2FCatalog%2FCatalog52&submode=catalog&mode=documentation&top=yes> (lest 16.03.2021).

Oslo kommune (2019a). Kunnskapsgrunnlag for en kommunal boligpolitikk. Byrådsavdeling for byutvikling. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/13325532-1558347273/Tjenester%20og%20tilbud/Politikk%20og%20administrasjon/Byutvikling/Kunnskapsgrunnlag%20for%20en%20kommunal%20boligpolitikk.pdf> (lest 21.03.2021).

Oslo kommune (2019b). Byrådssak 145/19. Nye veier til egen bolig. Tilgjengelig fra:

https://tjenester.oslo.kommune.no/ekstern/einnsyn-fillager/filtjeneste/fil?virksomhet=976819853&filnavn=vedlegg%2F2019_05%2F1308121_1_1.pdf (lest 19.02.2021).

Osman, L. & Mohammed, I. (2019). Jakten på den tredje boligsektoren. Masteroppgave. NMBU. Tilgjengelig fra:

<https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/handle/11250/2620943> (lest 15.10.2020).

Rasch, Ø. N. (2017). Analyse av hvordan prising av boliger varierer i avstand fra togstasjon og stasjonens avstand (i tid) til Oslo. Masteroppgave. NMBU. Tilgjengelig fra:

https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/bitstream/handle/11250/2465235/M30-EUTV_Master_Rasch.pdf?sequence=1&isAllowed=y (lest 21.04.2021).

Respons Analyse (u.å.). *Dybdeintervjuer*. Tilgjengelig fra:

<https://responsanalyse.no/metoder/kvalitative-metoder/dybdeintervjuer/> (lest 08.01.2021)

Røksland, M. (2018). Risikohåndtering knyttet til gjennomføring av prosjekter på GE Healthcare Lindesnes fabrikker. Masteroppgave. Stavanger: Universitetet i Stavanger.

Tilgjengelig fra: <https://uis.brage.unit.no/uis-xmlui/bitstream/handle/11250/2566309/Thesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (lest: 08.04.2021).

Prosser, S. (2020). Den tredje boligsektor: Hva det kan bli, og hvorfor vi trenger det.

Tilgjengelig fra:

https://www.idunn.no/tidsskrift_for_boligforskning/2020/02/den_tredje_boligsektor_hva_det_kan_bli_og_hvorfor_vi_tren (lest 11.03.2021).

SSB (2018). Hvorfor spriker boligprisindeksene til Eiendom Norge og SSB? Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hvorfor-spriker-boligprisindeksene-til-eiendom-norge-og-ssb-2018-7> (lest 17.02.2021).

SSB (2019a). Hva er en indeks? Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-er-en-indeks>

(lest 11.05.2021).

SSB (2019b). Under halvparten av husholdninger med lav inntekt eier sin egen bolig.

Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/artikler-og-publikasjoner/under-halvparten-av-husholdninger-med-lav-inntekt-eier-sin-egen-bolig> (lest 27.03.2021)

SSB (2021). Boforhold, registerbasert. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/boforhold/aar> (lest 27.03.2021).

SSB (u.å.). Prisindeks for brukte boliger. Tilgjengelig fra:

<https://www.ssb.no/statbank/table/07221/?rxid=a31dd3ee-836c-4855-91e3-2810384784c9>
(lest 31.03.2021).

Sørvoll, J. (2011). Den boligsosiale vendingen. Norsk boligpolitikk fra midten av 1990-tallet i historisk perspektiv Tilgjengelig fra:

https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/rapporter/den_boligsosiale_vendingen.pdf?id=2260849 (lest 11.03.2021).

Thagaard, T. (2018). Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitative metoder (5. utg.). Fagbokforlaget.

Yin, R. K. (2009). Case Study Research: Design and Methods. SAGE.

Figurer

- Figur 1: 4Q-modellen illustrerer sammenhengen mellom de ulike delene av eiendomsmarkedet, hvordan de fungerer og påvirker hverandre.....Side 19
- Figur 2: Faktorer ved bokostnader desto lenger fra bysentrum (CBD) man bosetter seg.....Side 23
- Figur 3: Lagvis fremstilling av by oppbygning.....Side 25
- Figur 4: Igangsettingstillatelser og ferdigstillelser i Oslo fra 2010 til 2020.....Side 26
- Figur 5: Prisvekst hvor utbygningen i sentrumsnære områder er konstant, mens befolkningsveksten øker.....Side 27
- Figur 6: Illustrerer hvordan nye bysentra oppstår på utsiden av opprinnelig bysentrum som følge av faktorer som attraktive løsninger og gunstige etableringskostnader.....Side 29
- Figur 7: Illustrerer de tre boligsektorene og hva som kjennetegner disse.....Side 34
- Figur 8: Illustrasjon som forsøker å forklare boligsektor en, to og tre. Nummer en fremstilt i blått, to i grønn og tre i oransje. Figuren viser variabler som påvirker sektorene og hva som kjennetegnes ved de ulike.....Side 35
- Figur 9: Illustrasjon fra Obos sine hjemmesider som brukes ved markedsføring av modellene.....Side 39
- Figur 10: Fremviser første, andre og tredje boligsektor. Skillelinjene mellom de er variabler som endres. Venstre skillelinje kan endres etter f.eks. politiske endringer, mens Høyre skillelinje kan endres etter eksterne endringer som f.eks. rentenivå eller boligkrakk.....Side 66

Tabeller

Tabell 1. Definisjoner.....Side 10 og 11

Tabell 2: Fremstilling av priser og leiligheter med OBOS Deleie
på Frysja, Oslo.....Side 42

Tabell 3: Fremstilling av priser og leiligheter med OBOS Bostart
på Frysja, Oslo.....Side 44

Tabell 4: Oppfatning av fordeler og ulemper med OBOS Bostart.....Side 73

Tabell 5: Oppfatning av fordeler og ulemper med OBOS Deleie.....Side 74 og 75

Vedlegg

Vedlegg 1. Intervjuguide

Forsker presenterer oppgaven og problemstilling	
Spørsmål 1	Hvordan definerer du/dere tredje boligsektor?
Spørsmål 2	Kan du/dere fortelle om modellen bo-start?
Spørsmål 3	Kan du/dere fortelle om modellen del eie?
Spørsmål 4	Hva er bakgrunnen/motivasjonen for at OBOS valgte å innføre modellene?
Spørsmål 5	Hvilke forutsetninger lå til grunn for å innføre modellene?
Spørsmål 6	Hvordan finansieres modellene og hva får dere ut av disse?
Spørsmål 7	Hvordan bestemmes det hvor mange boliger som skal tilbys med kjøpsmodeller?
Spørsmål 8	Hvis en kjøper velger bolig til ordinær pris og ikke benytter seg av kjøpsordningene. Tilbys ordningene på en annen leilighet isteden?
Spørsmål 9	Kjøpsordningene tilbys ved kjøp av nybygg. Er det en tinglyst heftelse på eiendommen som gjør at kjøpsmodellene tilbys også ved fremtidig salg av leiligheten? Enten i form av at dere kjøper den tilbake eller privat videresalg.
Spørsmål 10	Hvordan mener du/dere at de eksisterende modellene kan forbedres for å oppfylle formålet?
Spørsmål 11	Vil OBOS øke grensen for andel boligsosiale modeller i fremtiden?

Vedlegg 2. NSD sin vurdering av prosjektet.

6.5.2021

Meldeskjema for behandling av personopplysninger



NSD sin vurdering

Prosjekttittel

Masteroppgave studieretning eiendom - NMBU

Referansenummer

208409

Registrert

25.01.2021 av Mathias Thune Mellum - mathias.thune.mellum@nmbu.no

Behandlingsansvarlig institusjon

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet – NMBU / Fakultet for landskap og samfunn / Institutt for eiendom og juss

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Håvard Steinsholt, havard.steinsholt@nmbu.no, tlf: +4767231256

Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Mathias Thune Mellum, mathias_mellum@hotmail.com, tlf: 93289818

Prosjektperiode

01.01.2021 - 01.06.2021

Status

09.03.2021 - Vurdert med vilkår

Vurdering (2)

09.03.2021 - Vurdert med vilkår

NSD bekrefter å ha mottatt et revidert informasjonsskriv/endret dokument. Vi gjør oppmerksom på at vi ikke foretar en vurdering av skrevet/dokumentet, og vi forutsetter at du har foretatt de endringene vi ba om. Dokumentasjonen legges ut i Meldingsarkivet og er tilgjengelig for din institusjon sammen med øvrig prosjektdokumentasjon. Vurderingen med vilkår gjelder fortsatt.

01.03.2021 - Vurdert med vilkår

NSD har vurdert at personvernulempen i denne studien er lav. Du har derfor fått en forenklet vurdering med vilkår.

HVA MÅ DU GJØRE VIDERE?

Du har et selvstendig ansvar for å følge vilkårene under og sette deg inn i veiledningen i denne vurderingen. Når du har gjort dette kan du gå i gang med datainnsamlingen din.

HVORFOR LAV PERSONVERNULEMPE?

NSD vurderer at studien har lav personvernulempe fordi det ikke behandles særlige (sensitive) kategorier eller personopplysninger om straffedommer og lovovertridelser, eller inkluderer sårbare grupper. Prosjektet har rimelig varighet og er basert på samtykke. Dette har vi vurdert basert på de opplysningene du har gitt i meldeskjemaet og i dokumentene vedlagt meldeskjemaet.

VILKÅR

Vår vurdering forutsetter:

1. At du gjennomfører datainnsamlingen i tråd med opplysningene gitt i meldeskjemaet
2. At du følger kravene til informert samtykke (se mer om dette under)
3. At du laster opp oppdatert(e) informasjonsskriv i meldeskjemaet og sender inn meldeskjemaet på nytt.
4. At du ikke innhenter særlige kategorier eller personopplysninger om straffedommer og lovovertridelser
5. At du følger retningslinjene for informasjonssikkerhet ved den institusjonen du studerer/forsker ved (behandlingsansvarlig institusjon)
6. Dersom du er student skal du dele meldeskjemaet med prosjektansvarlig/din veileder. Det gjør du ved å trykke på «Del prosjekt» når du er logget inn i meldeskjemaet.
7. Om deler av utvalget vil kunne gjenkjennes direkte eller indirekte i publikasjon må du innhente eksplisitte samtykker. Vi anbefaler at utvalget gis anledning til å lese igjennom egne opplysninger og godkjenne disse før publisering.

KRAV TIL INFORMERT SAMTYKKE

De registrerte (utvalget ditt) skal få informasjon om behandlingen og samtykke til deltakelse. Informasjonen du gir må minst inneholde:

Studiens formål (din problemstilling) og hva opplysningene skal brukes til
 Hvilken institusjon som er behandlingsansvarlig
 Hvilke opplysninger som innhentes og hvordan opplysningene innhentes
 At det er frivillig å delta og at man kan trekke seg så lenge studien pågår uten at man må oppgi grunn
 Når behandlingen av personopplysninger skal avsluttes og hva som skal skje med personopplysningene da: sletting, anonymisering eller videre lagring
 At du behandler opplysninger om den registrerte (utvalget ditt) basert på deres samtykke / At du behandler opplysningene om dine deltagere basert på deres samtykke
 At utvalget ditt har rett til innsyn, retting, sletting, begrensning og dataportabilitet (kopi)
 At utvalget ditt har rett til å klage til Datatilsynet
 Kontaktopplysninger til prosjektleder (evt. student og veileder)
 Kontaktopplysninger til institusjonens personvernombud

Ta gjerne en titt på våre nettsider og vår mal for informasjonsskriv for hjelp til formuleringer:

<https://www.nsd.no/personverntjenester/fyll-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/sjekkliste-for-informasjon-til-deltakerne/>

Når du har oppdatert informasjonsskrivet med alle punktene over laster du det opp i meldeskjemaet og trykker på «Bekreft innsending» på siden «Send inn» i meldeskjemaet.

TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 01.06.2021

FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art. 5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1. f) og sikkerhet (art. 32).

Dersom du benytter en databehandler i prosjektet, må behandlingen oppfylle kravene til bruk av

databasehandler, jf. art 28 og 29.

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og/eller rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

NSD SIN VURDERING

NSDs vurdering av lovlig grunnlag, personvernprinsipper og de registrertes rettigheter følger under, men forutsetter at vilkårene nevnt over følges.

LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Forutsatt at vilkårene følges, er det NSD sin vurdering at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

PERSONVERNPRINSIPPER

Forutsatt at vilkårene følges, vurderer NSD at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke behandles til nye, uforenlige formål
dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet

DE REGISTRERTES RETTIGHETER

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet, vil de ha følgende rettigheter: åpenhet (art. 12), informasjon (art. 13), innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18), underretning (art. 19) og dataportabilitet (art. 20).

Forutsatt at informasjonen oppfyller kravene i vilkårene nevnt over, vurderer NSD at informasjonen om behandlingen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilke type endringer det er nødvendig å melde:

<https://www.nsd.no/personverntjenester/fylle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/melde-endringer-i-meldeskjema>

Du må vente på svar fra NSD før endringen gjennomføres.

OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

Tlf. Personverntjenester: 55 58 21 17 (tast 1)

Vedlegg 3. Informasjonsskriv og samtykkeskjema.

Vil du delta i forskningsprosjektet

Masteroppgave av Mathias Thune Mellum - En definisjon av tredje boligsektor og hovedvekt på kjøpsmodeller utviklet av Obos

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å gjøre et forsøk på å identifisere, gi en fremstilling og undersøke av viktigheten av kommersielle boligprosjekter med sosial profil.

I dette skrevet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Masteroppgaven skal forsøke å identifisere, gi en fremstilling og undersøke av viktigheten av kommersielle boligprosjekter med sosial profil. Oppgaven avgrenses til å ta for seg typiske prosjekter for unge og/eller økonomisk vanskeligstilte som har som har vansker med å komme seg inn i dagens boligmarked, med hovedvekt på boligkjøpsmodeller av OBOS. Forskningsprosjektet skal gjennom en systematisk undersøkelse besvare og kartlegge hvilke erfaringer man har fra utvikling av disse type prosjekter i nyere tid, og om de fungerer langsiktig for å "mette" den tredje boligsektoren. Eksempler på ulike ordninger prosjektet ser nærmere på er OBOS sine kjøpsmodeller - ~~deleie~~ og ~~bostart~~.

Forskningsprosjektet vil i hovedsak bestå av dokumentstudier og empiri innsamlet gjennom dybdeintervju.

Overordnet forskningsspørsmål er:

- En definisjon av tredje boligsektor og kjøpsmodeller rettet mot denne med hovedvekt på Obos

Foreløpige avgrensinger i oppgaven er:

- Forskningsprosjektet vil ta utgangspunkt i å utdype og definere hva som menes med tredje boligsektor. I definisjonen vil også betydningen av ovennevnte forsøkes å bli belyst.
- I andre del av problemstillingen vil boligkjøps modeller, ment som virkemiddel for å mette tredje boligsektor, bli belyst - med hovedvekt på kjøps modeller fra OBOS.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

[~~NMBU~~] er ansvarlig for prosjektet.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Du får spørsmål om å delta over epost, mail eller telefon. Bakgrunnen for forespørsel for din deltagelse er gjennom anbefalinger fra andre informanter, vanlig henvendelse, eller at forskeren har lagt merke til ditt navn og arbeidsplass på andre plattformer.

Det vil kun bli foretatt dybdeintervjuer med et tilvalg på 4-10 personer etter henvendelse fra forsker.

Hva innebærer det for deg å delta?

Metoden for forskningsprosjektet er kvalitativ med informasjonsutveksling gjennom dybdeintervjuer

med en ~~semistrukturert~~ intervjuguide. Opplysninger som blir samlet inn vil bli registrert og lagret til prosjektslutt 01.06.21. Dette i form av notater og lyd/videopptak fra intervjuet.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykket tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle dine personopplysninger vil da bli slettet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg .

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrevet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.

- Det vil være forskeren (Mathias Thune Mellum), Veileder (Håvard Steinholt) og institusjonen for masterstudiet (NMBU) som har tilgang ved behandlingsansvarlig institusjon.

Tiltak forskeren gjør for å sikre at ingen uvedkommende får tilgang til personopplysningene, f.eks. «Navnet og kontaktopplysningene dine vil jeg erstatte med en kode som lagres på egen navneliste adskilt fra øvrige data».

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Opplysningene anonymiseres når prosjektet avsluttes/oppgaven er godkjent, noe som etter planen er 01.06.2021. Dine personalopplysninger og eventuelle opptak vil slettes samme dag som ~~prosjektslutt~~

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra ~~NMBU~~ har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke opplysninger vi behandler om deg, og å få utlevert en kopi av opplysningene
- å få rettet opplysninger om deg som er feil eller misvisende
- å få slettet personopplysninger om deg
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å vite mer om eller benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

- ~~[NMBU]~~ ved ~~[Mathias Thune Mellum, mathias_mellum@hotmail.com eller Håvard Stienholt, havard.stienholt@nmbu.no]~~. I studentprosjekt må kontaktopplysninger til ~~veileder/prosjektansvarlig fremgå, ikke kun student~~

Vårt personvernombud: personvernombud@nmbu.no

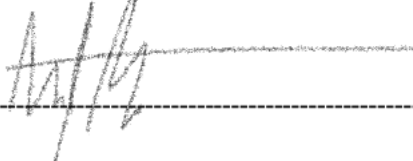
Hvis du har spørsmål knyttet til NSD sin vurdering av prosjektet, kan du ta kontakt med:

- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS på epost (personverntjenester@nsd.no) eller på telefon: 55 58 21 17.

Med vennlig hilsen

Håvard Steinsholt
(Forsker/veileder)

Mathias Thune Mellum



Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet *En definisjon av tredje boligsektor og kjøpsmodeller rettet mot denne med hovedvekt på Obos* og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i intervju
- at opplysninger om meg publiseres slik at jeg kan gjenkjennes [Det vil på ingen måte være fremstillinger som kan knyttes opp mot en spesifikk person. Likevel kan det være gjenkjennelig hvilke bedrift/etat/organisasjon intervjuobjektene kan tilhøre, i og med at hovedvekten er på OBOS. Derav kan bakgrunnsopplysninger omhandle f.eks. hvilken stilling intervjuobjekter har for å få relevant informasjon til forskningsprosjektet.]

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet

(Signert av prosjektdeltaker, dato)



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway