

EIENDOMSUTVIKLERE MED PAKISTANSK BAKGRUNN I  
NORGE. FIRE UTVIKLERES ERFARINGER.

PROPERTY DEVELOPERS OF PAKISTANI ORIGIN IN NORWAY. EXPERIENCES OF  
FOUR DEVELOPERS.

TEHSINA NASAR

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP  
INSTITUTT FOR LANDSKAPSPLANLEGGING  
MASTEROPPGAVE 30 STP. 2010





## Forord

Dette er min avsluttende masteroppgave for masterstudiet i Eiendomsutvikling ved Universitet for miljø- og biovitenskap på ÅS. Oppgaven er på 30 studiepoeng. Oppgaven er empirisk undersøkelse av spesielle trekk (problemer og muligheter) for eiendomsutviklere med Pakistansk bakgrunn i Norge.

Ideen til oppgaven fikk jeg etter samtale med min veileder, Håvard Steinsholt. Jeg vil med dette takke Berit Nordahl som har hjulpet meg med leting av materialer. Jeg er også veldig takknemlig til Mohammad Afzal, Mohammad Saddiq, NN og Tariq Mahmood som tok seg tid til å møte meg og dele deres liv historie og erfaringer med meg gjennom leie/salg/kjøp av eiendomm. Takk til Håvard Steinsholt som har gitt meg veiledning gjennom arbeidet med oppgaven.

Til slutt takk til mannen min som har støttet meg og hjulpet mye med intervju delen, og selvsagt mine to nydelige barn som har sett lite til mamma i de siste månedene.

## **Sammendrag.**

Det er vanlig for middelklasse pakistanere å drive eget firma i Punjab provinsen i Pakistan. De fleste jeg intervjuet hadde bakgrunn og tanker der fra.

Etter hvert fikk de statsborgerskap og ønsket å bli boende i Norge. Flere kjøpte boliger og eiendommer. Det er tidligere skrevet veldig mye om deres bolig og bo system, men næring har vært et lukket tema. Hvordan de klarte eiendomsdelen av næringsvirksomheten eller hvordan de kom seg innen-for eiendomsutvikling skal jeg utdype her.

Mange norsk-pakistanere er gründere og selvstendig næringsdrivende, 5.3 % - mot 3.7 % i hele befolkningen. Norsk-pakistanske forretningsfolk som har bygget vesentlige og profitable bedrifter i Norge. Selvstendig næringsdrivende norsk-pakistanere er overrepresentert i både restaurant- og taxibransjen.

Pakistanere begynte ganske tidlig innen næring. I denne oppgaven har jeg tatt hensyn til hvilke muligheter og ressurser de hadde på den tida og hva de gjorde med det. Jeg brukte kvalitative metode, forskninger gjort gjennom intervjuer av folk.

Jeg har prøvd i oppgaven å kartlegge fordelene og ulempene Pakistanske utviklere støttet på i forhold til resten av samfunnet. Utgangspunktet har vært interaktive modeller for etnisk utvikling.

Til slutt har jeg beskrevet hvilke faktorer som måtte tas hensyn til for at risikoen skulle bli minst mulig. Og hvilke feil som ikke måtte gjøres for å unngå tap.

# Innholdsfortegnelse

Forord.....	1
Sammendrag.....	2
Figur list.....	5
1. Innledning.....	7
1.2 Teori.....	8
1.2.1 Eiendoms utvikling.....	8
1.2.2 Prosesser for eiendomsutvikling.....	8
1.2.3 Etnisk entreprenørskap.....	10
1.2.4 Muligheter og ressurs for en suksessfull etnisk utvikler/foretak.....	10
1.2.5 Problemer for en etnisk utvikler/ eiendoms utvikler.....	11
1.3 Problemstilling.....	12
1.4 Avgrensning.....	12
1.5 Metode.....	13
1.6 Fremstilling.....	13
2. Innvandrere i Norge.....	14
2.1 Pakistanske innvandrere i Norge.....	15
2.1.1 Litt historikk.....	15
2.1.2 Nåværende situasjon.....	16
2.2 Hvordan er innvandrers situasjon innenfor næring.....	18
3. Intervjuobjektene fretnings info.....	19
3.1 Nesbru kebab.....	19
3.2 Star Autoco.....	20
3.3 Oslo bilsenter/Eiendomssenter AS.....	22
4. Eiendomsutvikleres beskrivelser.....	24
4.1 Mohammad Afzal.....	24
4.2 Mohammad Saddiq.....	27
4.3 Intervju med tidligere eiendomsutvikler NN.....	29
4.4 Tariq Mahmood.....	31
5. Drøftelse.....	36
5.1 Hvorfor ønsker etniske minoriteter å bli utviklere i fremmede land?.....	36
5.2 Hvordan bruker de etniske minoritetsutviklere prosessen for eiendomsutvikling?.....	36

5.3 Hvilke ressurser og muligheter gjør at en etnisk utvikler blir suksessfull i samfunnet? .	40
5.4 Hvilke problemer får en etniske utvikler ?.....	41
5.5 Hvilke faktorer som har økt problemene siden den tiden?.....	44
6 . Konklusjon.....	45
Kildeliste .....	46

## Vedlegg

*Intervju/spørreguide Nesbru Kebab, Star Autoco, NN, Oslo bilsenter/eiendomssenter AS*

## Figur list

Figur 1	Åtte – trinn modell for eiendomsutvikling. Kilde: (Miles et al. 2000(s.6))	9
Figur 2	Interaktiv modell for etnisk entreprenørskap kilde: (Dana 2007a)	10
Figur 3	Viser femten største innvandrergupper i Norge 1. januar 2010. Kilde: (Statistisk sentralbyrå 2010a)	14
Figur 4	Oversikt kart over Pakistan. Kilde: (Aerofertas 2010)	15
Figur 5	Viser antall personer med bakgrunn fra Pakistan i de ulike fylkene. Kilde: (Khan 2009)	16
Figur 6	Viser ti største innvandrergupper i Norge som eier. Kilde: (Statistisk sentralbyrå 2006a)	18
Figur 7	Asker kommune. Kilde: (Wikipedia 2010a)	19
Figur 8	Viser vei beskrivelse Nesbru kebab (E18 mot Asker og av på veien Fekjan og frem til nr 15). Kilde: (Finn u.å.-a)	19
Figur 9	Viser Nesbru Kebab ligger i Fekjan 15. Kilde: (Finn u.å.-a)	20
Figur 10	Utvendig bildet Nesbru Kebab. kilde: (Nesbru Kebab 2010a)	20
Figur 11	Lørenskog kommune. Kilde:(Wikipedia 2010b)	21
Figur 12	Vei beskrivelse E6 mot Lørenskog, ta av mot riksvei 159 fra Strømsvn. Star Autoco ligger mellom Strømsveien og Solheimveien). Kilde: (Finn u.å.-c)	21
Figur 13	Oslo kommune. Kilde: (Wikipedia 2010d)	22
Figur 14	Veibeskrivelse kart Oslo bilsenter (E6 mot ring 3, av via Strømsveien på riksvei 190 og av mot Grenseveien 73. Kilde: (Finn u.å.-b)	23
Figur 15	Veibeskrivelse kart Oslo bilsenter ligger i grense veien. Kilde: (Finn u.å.-b)	23
Figur 16	Utvendig bildet av Oslo bilsenter. Kilde: (Oslo Bilsenter u.å.-b)	23

Figur 17 Bildet av Mohammad Afzal. Kilde:(Nesbru Kebab 2010b) .....	24
Figur 18 Utvendig bildet av Nesbru kebab i 1992. Kilde:(Nesbru Kebab 2010b) .....	25
Figur 19 Bildet av Mohammad Siddiq. Kilde:(Star Autoco u.å.) .....	27
Figur 20 Oversikt kart over Star Autoco Lørenskog As. Kilde:(Atlas u.å.) .....	28
Figur 21 Bildet av Tariq Mahmood. Kilde:(The Jazba 2010) .....	31
Figur 22 Bilder tatt av Krogsveen. Motatt kilde: (Strømnæs 2010) .....	33
Figur 23 Viser skisseprosjekt for Gamle veien 5. Kilde: (Oslo Bilsenter 2010) .....	34
Figur 24 Viser skisseprosjekt for Gamle veien 5. (1)viser 2 Etasje plan, (2)viser 1 Etasjeplan/ situasjonplan,(3) viser Perspektiv.Kilde: (Oslo Bilsenter 2010) .....	35



## 1. Innledning

Rundt 1974 nådde både antallet av industriarbeidere sitt toppunkt i Norge. Økonomien gikk heretter i retning mot et postindustrielt service-samfunn. Rikdommen ble pløyd tilbake i stadig økende privat forbruk og gradvis mer omfattende offentlig tjenestetilbud. Gymnas, universitet og høyskoler gikk fra å være forbeholdt en tidel av ungdommen til å bli åpent for flertallet. Funn av olje og gassressuser i Nordsjøen skapte også en ny situasjon. Etter en pionertid med store investeringer og kompetanseoppbygging på 70-tallet, begynte store oljeinntekter å sette sitt preg på økonomien fra og med 80-tallet. Omkring 1995 gikk Norge fra å være en debitorasjon til en kreditorasjon. (Wikipedia 2010c)

Etter 2-3 generasjoner der husmorrollen hadde vært dyrket som felles ideal, tok flertallet av kvinnene seg lønnet arbeid utenfor hjemmet. Dette førte til dramatiske endringer av kjønnsrollene. Nye holdninger til skilsmisse, ugift forhold og seksualitet, radikalt forskjellige fra de dominerende holdningene hos generasjonene før, fikk gjennomslag i denne perioden. Befolkningen ble i denne perioden for alvor en del av det internasjonale engelskspråklige kulturfellesskapet. Masseturisme til utlandet vokste i denne perioden frem, parallelt med at innvandring, også fra land i den 3. Verden, førte til større etnisk og kulturelt mangfold og til en revurdering av den tidligere mer enhetlige kulturelle identiteten. (Wikipedia 2010c)

De første norsk-pakistanerne kom som arbeidsinnvandrere i 1967, og en forholdsvis stor andel av dem (30 %) har bodd i Norge i mer enn 25 år. Svært mange kom fra provinsen Punjab, særlig fra området rundt byen Kharian og området rundt. Kjedeinnvandring startet ofte med at noen reiser i forveien og oppdager muligheter som andre får vite om senere og følger etter. For befolkningen i Kharian startet utvandring på grunn av et foregangsmenneske som het Nek Alam. Han ville bekjempe fattigdommen og bedre levekårene for sin landsby. Han anså derfor utvandring som den eneste løsningen. Han startet sin agent kontor i byen Kharian og sendte etter hvert arbeidsføre menn til England, Danmark, og Norge. Flertallet kom på 70 tallet og var mellom 20 og 40 år. De fikk jobb innenfor industri og service bransjen. De fikk som regel ikke annet enn de minst attraktive, tyngste og dårligst betalte jobbene i disse sektorene. (Khan 2009)

Jeg vil forsøke å belyse muligheter og problemer innenfor eiendomsutvikling, gjennom samtaler med fire som kom til Norge under den første bølgen av innvandring.

## **1.2 Teori**

### **1.2.1 Eiendoms utvikling**

Eiendomsutvikling er en form for arealbasert verdiskapning, der eiendomsutvikleren avdekker et underliggende utviklings- og verdipotensial knyttet til fast eiendom, med eller uten eksisterende bebyggelse.

En påfølgende realisering av et slikt potensial kan skje til ulike tider i utviklingsfasen, avhengig av ønsket risikoprofil og kapitalinnsats. (NTNU u.å.)

### **1.2.2 Prosesser for eiendomsutvikling**

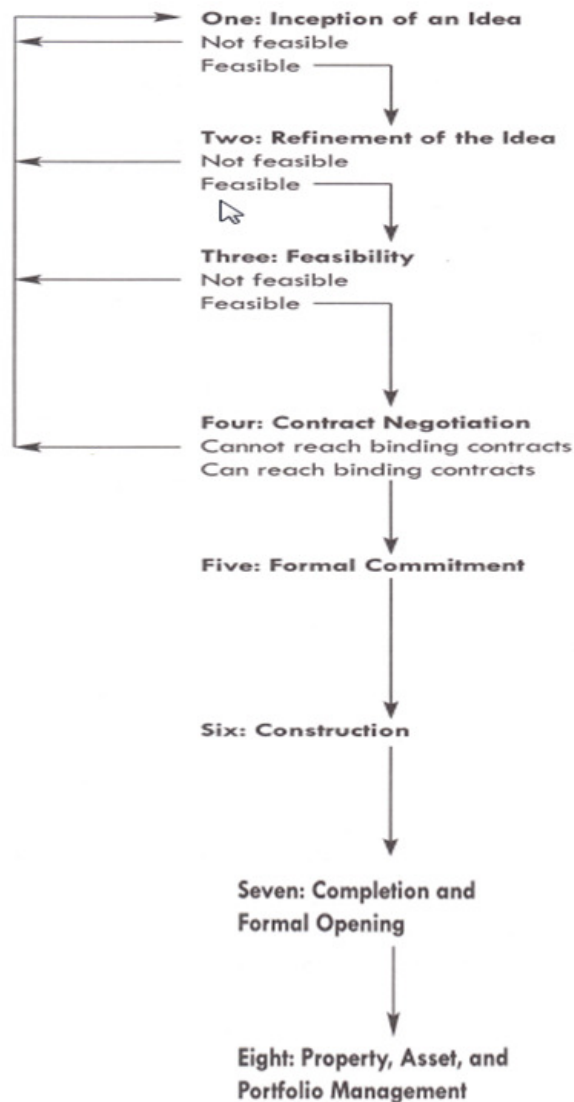
Eiendomsutviklere følger sekvenser eller trinn fra det øyeblikket de først tenker et prosjekt, til fasen når den fysiske endringen av prosjektet er gjennomført og forvaltningen av eiendommen overfor sluttbruker starter. Ulike observatører av utviklingsprosessen kan avgrense trinnene litt forskjellig. (Miles et al. 2000)

Den økende kompleksiteten og raffinement av eiendomsutviklings næring har ført til behov for en dypere forståelse av offentlig politikk, fysisk planlegging, kommunal regulering og markedsundersøkelser. I tillegg det juridiske rammeverket, avgresning, design, konstruksjon teknikker og markedsførings strategi, dimensjoner av utviklings ordninger, sammen med en mye mer profesjonell tilnærming til styring av prosjektene i form av tid, kvalitet, kostnader og Asset value. (John Ratcliff et al. 2004)

Følgende faser av i eiendoms utvikling prosessen har blitt identifisert. (Miles et al. 2000)

Utvikingsprosessen er neppe enkel eller lineær. Fig, 1-1, viser trinnene/ prosessen i eiendom utvikling. (Miles et al. 2000)

## The Eight-Stage Model of Real Estate Development



Figur 1 Åtte – trinn modell for eiendomsutvikling. Kilde: (Miles et al. 2000(s.6))

- 1- Konsept / ide og innledende vurdering
- 2- Raffinering av ideen
- 3- Prosjekt- avgrensning, lønnsomhets mulighetsstudier/ testing gjennomførbarheten av ideen
- 4- Forhandlinger kontrakter
- 5- Formell kontraktsinngåelse
- 6- Utbygging
- 7- Teknisk og formell fullføring (ferdigstillelse)
- 8- Forvaltning av eiendommen eller eiendomsportofølgen. (Miles et al. 2000(s.6))

### 1.2.3 Etnisk entreprenørskap

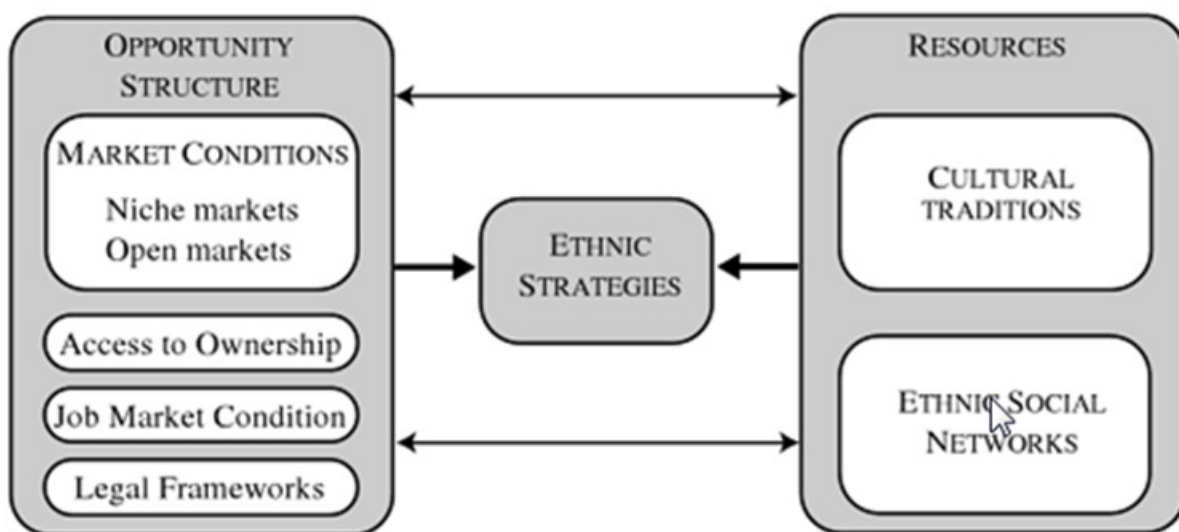
Etnisk entreprenørskap ses som nettverk og regelmessige mønstre for samhandling mellom mennesker som deler felles nasjonal bakgrunn eller migrasjons- opplevelse. (Dana 2007b)

En etnisk gruppe en del av et større samfunn der medlemmene antas å ha en felles opprinnelse, dele viktige deler av en felles kultur og i tillegg delta i felles aktiviteter hvor felles opprinnelse og deling av viktige tradisjoner er viktige ingredienser. (Dana 2007b)

### 1.2.4 Muligheter og ressurs for en suksessfull etnisk utvikler/foretak

Utvikling av en etnisk bedrift kan ikke spores tilbake til en enkelt egenskap som forklarer grunder- suksessen innenfor en etnisk gruppe.

Suksessen til en etnisk bedrift er avhengig av et komplekst samspill mellom mulighet strukturer og gruppe ressurser (figur 2).



Figur 2 Interaktiv modell for etnisk entreprenørskap kilde: (Dana 2007a)

Det er noen strategier som en etnisk grunder må følge for å skape en levedyktig bedrift i et fremmed miljø.

Mulighetene er bygd opp av markedsforhold, tilgang til eierskap, forhold i arbeidsmarkedet, samt juridiske og institusjonelle rammer. Ofte dukker det opp særskilte muligheter ut fra utviklingen av et nytt etnisk samfunn. Disse gruppene har spesielle behov som bare tilbydere fra samme etnisk gruppe er i stand til å tilfredsstille. Jo større de kulturelle forskjellene

mellom den etniske gruppen og vertslandet, desto større er behovet for etniske tilbud og jo større vil det potensielle nisje markedet være. (Dana 2007b)

Mulighetsstrukturer og etniske ressurser vil utvikle seg stadig under gjensidig påvirkning. I denne forstand, kan noen aspekter av mulighetene påvirkes og forbedres ved sterk etnisk nettverk. "Etnisk strategier" er løsningene på de spesifikke problemene etniske entreprenører møter som et resultat av samspillet mellom mulighets struktur i vertssamfunnet og egenskapene til den etniske gruppen. (Dana 2007b)

### **1.2.5 Problemer for en etnisk utvikler/ eiendoms utvikler**

Problemene etniske entreprenører må kjempe med kan omfatte innsamling av eiendomsinformasjon, tilgang til kapital, opplæring og kompetanse, menneskelig ressurser, spesielle relasjoner til kunder og leverandører, konkurranse og politiske utfordringer. (Dana 2007b)

### 1.3 Problemstilling

Jeg ønsker med oppgaven å ta opp muligheter og strategier innen etnisk eiendomsutvikling, og å avdekke problemer som oppstår.

Hovedproblemstillingen for oppgaven er som følger:

- Hvilke problemer og muligheter var fremtredende med hensyn på eiendomsutvikling for innvandrere med Pakistansk bakgrunn fra de tidligere årene og hvordan håndterte slike innvandre disse problemene og prosessene?

Hovedproblemstillingen kan jeg dele opp i underproblemstillinger. De er som følger:

- Hvorfor ønsker etniske minoriteter å bli eiendomsutviklere i et fremmed land?
- Hvordan bruker de etniske minoritetsutviklere prosessen for eiendomsutvikling?
- Hvilke ressurser og muligheter gjør at en etnisk utvikler blir suksessfull i samfunnet?
- Hvilke problemer får en etniske utvikler ?
- Hvilke faktorer har økt problemene siden den tiden?

### 1.4 Avgrensning

Oppgaven avgrenses ved å se på muligheter og problemer utviklere har opplevd gjennom eiendomsutvikling. Jeg hadde først ønsket å studere boligutvikling, men valgte til slutt å fokusere på næringseiendom.

Det nevnes kort om andre minoritets grupper som driver næring. Fokuset vil være på muligheter som har vært av stor betydning for utviklerne. Oppgava omhandler i relativt liten grad konkret problematikk knyttet til planleggingssystemet.

## 1.5 Metode

I oppgaven har jeg brukt en kvalitativ tilnæringsmetode, dette er en metode for innhenting av opplysninger hvor man forholder seg til få informanter. Datainnsamling har foregått ved semistrukturerte intervjuer med eiendomsutviklere fra forskjellige steder. Undersøkelsen bygger på historiene til fire forskjellige utviklere og deres erfaring gjennom leie, kjøp og salg av eiendom.

Intervjuobjektene representerer henholdsvis Nesbru kebab, Star Autoco, NN, og Oslo bil /eiendomssenter AS.

I vedlegg ligger spørsmålspunkter som ble brukt som utgangspunkt for samtalene. De er ikke fulgt slavisk eller nødvendigvis stilt på den måten de står oppført da det fra min side var fokus på å holde en mer naturlig samtale.

Mine intervjuobjektene er ikke gitt anonymitet, slik at informasjon holdes tilbake. Kun en som ønsker å være anonym. De øvrige har akseptert at intervjuinformasjonen blir gjengitt i oppgava og distribuert.

## 1.6 Fremstilling

Opgaven er delt inn i seks kapitler. Innledningskapitlet presenterer oppgaven for leseren gjennom teori knyttet til eiendomsutviklings prosess, problemer og muligheter for etniske entreprenørskap, problemstilling, avgrensning og metode

Kapittel 2 gir en beskrivelse av Pakistanske innvandrere, både historikk sett og ut fra nåværende situasjon. Den gir også en beskrivelse av nærings- situasjonen for innvandrere grupper. Kapittel 3 gir info over intervjuobjektene bedrifter.

Videre i kapittel 4 blir presentert utviklernes egne beskrivelser og deres erfaring

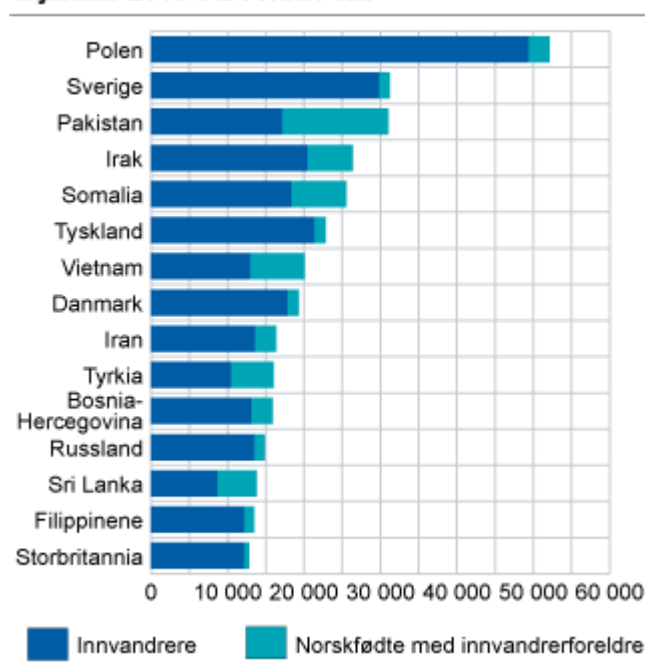
Kapittel 5 er drøftelseskapitlet. Kapitlet bygger på kapittel 4 og fra kapittel 1. Hvilke ressurser og muligheter finnes for en etnisk utvikler utefra de problemene som en har. Hvilke faktorer som reduserer disse problemene.

Opgaven avsluttes med kapittel 6 med kort konklusjon.

## 2. Innvandrere i Norge

Innvandrere i Norge består av personer med bakgrunn fra ca 215 ulike land og selvstyrte regioner. De har kommet hit som flyktninger, som arbeidsinnvandrere, for å ta utdanning eller gjennom familierelasjoner til noen i Norge. I dag er det av over 552 000 personer bosatt i Norge som enten har innvandret selv eller er født i Norge med innvandrerforeldre. Til sammen utgjør disse gruppene 11,4 prosent av befolkningen. Om lag 257 000 personer har bakgrunn fra Europa, 199 000 personer har bakgrunn fra Asia, 67 000 har bakgrunn fra Afrika og 18 000 har bakgrunn fra Sør- og Mellom-Amerika. I tillegg er det 11 000 personer med bakgrunn fra Nord-Amerika og Oseania. (Statistisk sentralbyrå 2010b)

**De 15 største innvandrergruppene i Norge.  
1. januar 2010. Absolutte tall**



Figur 3 Den viser femten største innvandrergupper i Norge  
1. januar 2010. Kilde: (Statistisk sentralbyrå 2010a)



## 2.1 Pakistanske innvandrere i Norge

### 2.1.1 Litt historikk

De første Norsk-Pakistanerne kom som arbeidsinnvandrere i 1967. (Wikipedia 2010e)

Deretter kom flere til Norge i sommeren 1971. I følge mediene skrives at det kom cirka 600 personer i våren og flere hundre etter våren. Nesten samtlige europeiske land hadde stengt grensene for ikke vestlig innvandring ganske tidlig. Tilstrømningen av pakistanere til Norge senere skyldes av forskjellige grunner. Først og fremst at Danmark innførte innvandring stopp i 1970. Pakistanske menn som hadde busset, toget, krysset ulike land for å komme til Europa og til Danmark, tok avvisningen svært tungt. De som klarte å komme til København, reiste videre til Oslo. Noen tok dyre lån av en såkalt "brother in Copenhagen" for å komme inn til Norge. De viste penger til grense kontrollen for å bevise at de var turister og hadde penger til et kortvarig opphold. Etter innreise ble pengene sendt tilbake som var cirka 400-500 dollar eller tilsvarende 1000 D-mark. Og renter ble betalt ettersom de skaffet seg arbeid. De fleste av pakistaner som kom til Norge hadde få eller nesten ingen penger. (Khan 2009)



Figur 4 Oversikt kart over Pakistan. Kilde: (Aerofertas 2010)

Svært mange Pakistanere kom fra Punjab provinsen, særlig landsbyen Kharian og området rundt. De fleste var gift og hadde barn. Målet deres var å tjene penger og reise tilbake. Resten kom fra landsbyer og byer i Punjab, andre kom fra storbyene. Noen hadde lite eller ingen utdanning, andre hadde høyere utdanning. I starten fikk de ganske tungt og dårlig betalt jobber. Eks... fabrikkarbeid, renhold, og lignende. (Khan 2009)

### 2.1.2 Nåværende situasjon

Norskpakistanere er en betegnelse på norsk innbyggere som enten selv er fra Pakistan eller som har begge foreldrene fra Pakistan. I alt er det 30161 per 1.1.2009 norsk- pakistanere i Norge(Khan 2009). Det er stor andel av dem (ca. 30 %) som har bodd i Norge i mer enn 25år.

<b>Bosatte fra Pakistan i fylkene</b>			
Antall personer med bakgrunn fra Pakistan i de ulike fylkene per 1.1. 2009.			
	Innvandrere	Norskfødte med innvandrerforeldre	Innvandrere + etterkommere
Østfold-kommuner	499	413	912
Akershus-kommuner	2576	2211	4787
Oslo	11410	9402	20812
Hedmark-kommuner	12	7	19
Oppland-kommuner	59	21	80
Buskerud-kommuner	664	582	1246
Vestfold-kommuner	143	79	222
Telemark-kommuner	60	33	93
Aust-Agder-kommuner	31	12	43
Vest-Agder-kommuner	161	123	284
Rogaland-kommuner	491	434	925
Hordaland-kommuner	285	166	451
Sogn og Fjordane-kommuner	9	1	10
Møre og Romsdal-kommuner	24	12	36
Sør-Trøndelag-kommuner	117	18	135
Nord-Trøndelag-kommuner	7	3	10
Nordland-kommuner	42	20	62
Troms-kommuner	23	7	30
Finnmark-kommuner	2	2	4
Alle	16615	13546	30161

Figur 5 Viser antall personer med bakgrunn fra Pakistan i de ulike fylkene. Kilde: (Khan 2009)

Førstegenerasjons norskpakistanere, dvs. norsk pakistanere som er født og oppvokst i Pakistan, er ikke så godt integrert som man kunne forvente, gitt at den pakistanske innvandrerguppen er en av de Norge har vært eksponert lengst for. Hos andre generasjons norsk- pakistanere, dvs. norsk- pakistanere som er født og oppvokst i Norge, er situasjonen annerledes. Disse fremstår meget godt integrerte i det norske samfunnet. (Wikipedia 2010e)

Norsk-pakistanere er også over representert blant medisinstudentene, nesten 10 % av medisinstudentene i Oslo var norsk-pakistanere i 2005 og tallene er økende. Forholdsvis mange norsk-pakistanere er selvstendig næringsdrivende, 5.3 % mot 3.7 % i hele befolkningen. Selvstendig næringsdrivende norsk- pakistanere er over representert i både restaurant- og taxibransjen. 85 % av norsk- pakistanere bor i egen eid bolig. Dette er omtrent på- samme nivå som etniske nordmenn og 22 % høyere enn resten av minoritetsbefolkning. Norsk- pakistanere bor i store husholdninger: 57 % bor i husholdninger med fem eller flere personer, mot 18 % i befolkningen som helhet. (Wikipedia 2010e)

Pakistanere som kom på 1970-tallet har en helt annen boligsituasjon nå enn da de kom. Da de kom bodde mange sammen med andre i dårlige og trange boliger. I dag bor storfamilier sammen i romslige boliger fordi de ønsker det selv. (Søholt 15.09.10)

Jeg skal skrive litt fra eget synspunkt og observasjoner i det pakistanske miljøet. Veldig mange kjører taxi, driver bil firma eller driver restaurant. Årsakene kan være forskjellig, men lav utdanning eller høyere utdanning som ikke er godkjent i Norge er en viktig faktor. Dette kan gi muligheter i arbeidsmarkedet. Årsakene til å drive egen næring kan være ønske om å være sin egen sjef. Det er ingen enkel sak å få en bra stilling for minoriteter i Norge. Hendelser som bekreftet dette var ganske vanlig som oppslag i medier i de tidligere årene. Diskriminering og trynefaktor spilte stor rolle. Samfunnet har gjort grep for å hindre åpenbar diskriminering. I dag kan man se at andre generasjonspakistanere fint kan få seg karriere i utviklende jobber, de har solid utdanning og mye flere muligheter enn siden 70-tallet.

Deres bo kultur er også annerledes. Barna flytter ikke hjemmefra som i norsk kultur, de er avhengige av foreldre. De støtter gjerne foreldre med egen inntekt eller så sparer de for eget hus eller bedrift. Foreldre støtter også svigerbarna, passer barnebarna for å spare bo-, barnepass- og andre utgifter. Mange bor gjerne nær hverandre eller i generasjonsboliger for å spare reisetid og reisepenger.

## 2.2 Hvordan er innvandrers situasjon innenfor næring

Ikke-vestlige innvandrere er sterkest representerte innenfor hotell- og restaurantvirksomhet, dette gjelder for hele landet. Oslo står likevel i en særstilling, der de ikke-vestlige innvandrene eier hele sju av ti personlige eide foretak innenfor hotell- og restaurantvirksomheten. I Oslo er innvandrerbefolkningen også sterkt representert innenfor transport og kommunikasjon. 4 prosent av foretakene med pakistansk eiere er innenfor transport og kommunikasjon, i all hovedsak dreier det seg her om foretak innenfor drosjebiltransport. Pakistanere er de som er sterkest representerte, og denne gruppa eier hele 38 prosent av alle foretak i drosjenæringen i Oslo. (Statistisk sentralbyrå 2006b)

### De ti største innvandrergruppene i Norge som eier

Landsbakgrunn	Prosentdel som landsgruppen utgjør av innvandrerbefolkningen	Prosentdel av alle eiere med innvandrerbakgrunn	Prosentdel av gruppen som eier sitt eget foretak
<b>Pakistan</b>	7,4	10,5	5,3
<b>Sverige</b>	6,3	9,6	5,7
<b>Denmark</b>	5,3	9,4	6,7
<b>Irak</b>	5,0	3,3	2,4
<b>Vietnam</b>	4,9	3,9	3,0
<b>Somalia</b>	4,6	0,7	0,5
<b>Bosnia-Herzegovina</b>	4,0	1,7	1,6
<b>Iran</b>	3,8	4,8	4,7
<b>Tyrkia</b>	3,7	3,7	3,7
<b>Serbia og Montenegro</b>	3,4	1,6	1,7

Figur 6 Viser ti største innvandrergrupper i Norge som eier. Kilde: (Statistisk sentralbyrå 2006a)

### 3. Intervjuobjektene fretnings info

#### 3.1 Nesbru kebab

Nesbru Kebab har fått flere ganger Best i test på sin delige kebab. De serverer ikke bare kebab men mange andre velsmakende retter. De er veldig kjent i Fekjan og populær for skole- elever.



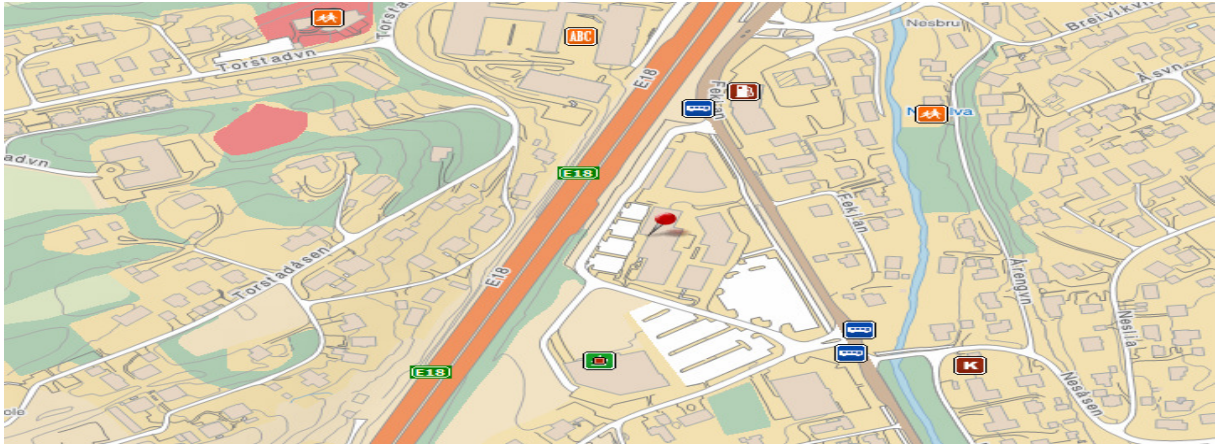
Figur 7 Asker kommune. Kilde: (Wikipedia 2010a)

Asker er en kommune i Akershus. Den er en forstadskommune til Oslo, og en stor del av befolkningen pendler dit. Den ligger i Oslo bispedømme. (Wikipedia 2010a)

Kart/ vei beskrivelse /bilder



Figur 8 Viser vei beskrivelse Nesbru kebab (E18 mot Asker og av på veien Fekjan og frem til nr 15). Kilde: (Finn u.å.-a)



Figur 9 Viser Nesbru Kebab ligger i Fekjan 15. Kilde: (Finn u.å.-a)



Figur 10 Utvendig bildet Nesbru Kebab. Kilde: (Nesbru Kebab 2010a)

### 3.2 Star Autoco

Star Autoco ble etablert i 1984. Selskapet har tre bilanlegg og representerer Mercedes-Benz og Peugeot (i Hammerfest). Videre importeres det nyere Mercedes-Benz gjennom egne kanaler. (Wikipedia 2009)

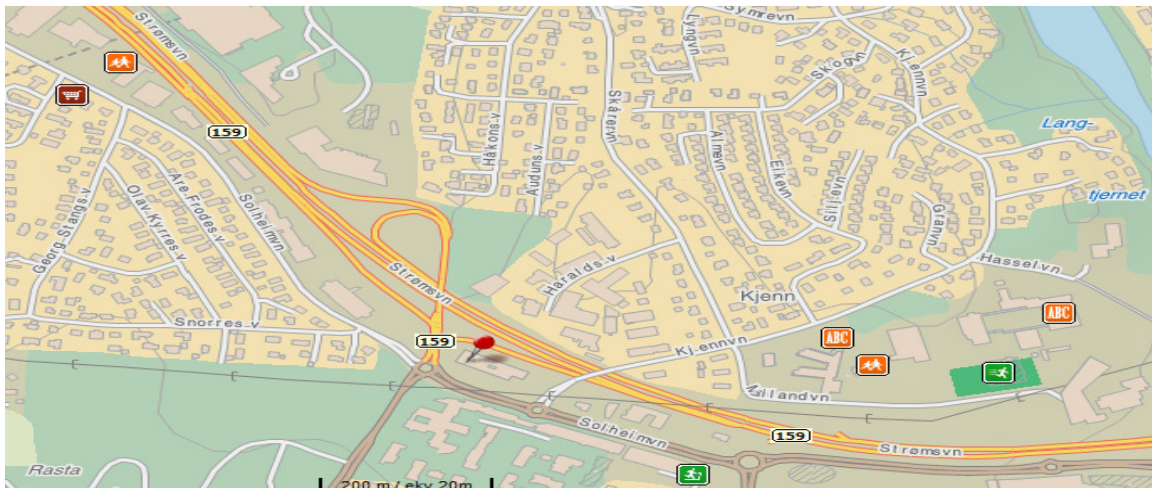
Star Autoco Lørenskog er autorisert Mercedes- Benz av personbiler men på avdelingen i Skedsmo er autorisert Mercedes- Benz forhandler med fokus på varebiler. Begge avdelingene har bra salgshall, og prisbelønte ettermarked- og verkstedsavdeling. I Hammerfest Star Autoco selger både Mercedes-Benz og Peugeot. (Star Autoco u.å.)



Figur 11 Lørenskog kommune. Kilde: (Wikipedia 2010b)

Lørenskog er en kommune i Akershus fylke. Kommunen grenser i nord mot Skedsmo, i øst til Rælingen, i sør til Enebakk og i vest til Oslo. (Wikipedia 2010b)

Kart/ vei beskrivelse / bilder



Figur 12 Vei beskrivelse E6 mot Lørenskog, ta av mot riksvei 159 fra Strømsv. Star Autoco ligger mellom Strømsveien og Solheimveien). Kilde: (Finn u.å.-c)

### 3.3 Oslo bilsenter/Eiendomssenter AS.

Oslo bilsenter ble stiftet i 1982 og omsetter årlig omkring 600 biler. Den ligger veldig sentral. Forretningen er i stadig vekst og har utviklet seg til å omfatte over 6000 kvadratmeter av høy standard. I mai 2003 ble de autorisert merke forhandler av SsangYong i Oslo og Akershus, hvor blant annet populære Rexton er en av modellene. De har et verksted avdeling også. (Oslo bilsenter u.å.-a)

Oslo bilsenter AS samarbeider med Elcon og Skandia Banken om bilfinansiering. (Oslo Bilsenter u.å.-c)



Figur 13 Oslo kommune. Kilde: (Wikipedia 2010d)

Oslo er Norges hovedstad og største by. Bykommunen ligger i det sentrale Østlandsområdet, innerst i Oslofjorden. Nabokommunene er Bærum og Ringerike i vest, Lunner i nord, Nittedal, Skedsmo, Lørenskog og Enebakk i øst og Ski og oppegård i sør. Oslo er, som eneste norske kommune, også et fylke. (Wikipedia 2010d)



Kart/ vei beskrivelse /bilder



Figur 14 Veibeskrivelse kart Oslo bilsenter (E6 mot ring 3, av via strømsveien på riksvei 190 og av mot Grenseveien 73. Kilde: (Finn u.å.-b)



Figur 15 Veibeskrivelse kart Oslo bilsenter ligger i grense veien. Kilde: (Finn u.å.-b)



Figur 16 Utvendig bildet av Oslo bilsenter. Kilde: (Oslo Bilsenter u.å.-b)

## 4. Eiendomsutvikleres beskrivelser

### 4.1 Mohammad Afzal.



Figur 17 Bildet av Mohammad Afzal. Kilde:(Nesbru Kebab 2010b)

22-09-10 onsdag kl 19:00 i Nesbru kebab Fekjan 15, 1394 Nesbru

- **Personlig opplysning**

Afzal Mohammad er gift med Shasta, og har sønnene Ali Hassan 12 og Shoaib Hassan 8 år. Han snakker middels norsk.

- **Bakgrunn**

Han kom til Norge i 1986 for første gang fordi foreldrene bodde i Norge. Han gikk på norsk språk skole i de første 5 eller 6 månedene. Den første jobben han hadde var å vaske opp på et gatekjøkken, med dårlig betalt 10 kr pr time.

#### **Historie for hvordan han leide eiendommen:**

Han besøkte eiendommen første gang i 1992 sammen med en norsk venn og de spiste sammen der. En pakistansk gutt som jobbet der ble kjent med Afzal og fortalte at dette stedet går konkurs. Afzal ble veldig interessert og motivert etter at han hørte historien. I den vanskelige tiden hadde han kun to valg, enten å gå på skole eller å jobbe. Han var mindre interessert i utdanning, derfor valgte han å jobbe.



Figur 18 Utvendig bildet av Nesbru kebab i 1992. Kilde:(Nesbru Kebab 2010b)

Han leide konkurs eiendommen fra en norsk eier i 1992. Eiendommen var et gatekjøkken. Afzal var bare 18 år gammel. På grunn av dårlig norsk kunnskaper var det veldig vanskelig å utfylle alle de nødvendige dokumentene i leie og drift av eiendommen. Leie kontrakten ble skrevet av både norske og pakistanske venner. Det ble betalt depositum til eieren.

Afzal bodde selv i Oslo når han leide gate kjøkkenet. Asker kommune ga han serverings tillatelse. Han jobbet hardt i 4 år alene, 7 dager i uken. Han fikk mye besøk fra mattilsynet i de første årene men det gikk alltid bra. Han har drevet gatekjøkkenet i 18 år og har 10 års framtidig leie kontrakt nå. Eiendommen har hatt forskjellige eiere, men nå eier et norsk firma som heter Fekjan 15 ANS. Han har aldri hatt noe problem med eieren fordi han betaler leie før frist. Gate kjøkkenet heter nå Nesbru Kebab, og er på 200 kvm. Stedet er veldig populær i nrområdet. Det er mange ansette som jobber i gatekjøkkenet nå. Han betaler arbeidsgiver avgift.

Leieprisen har han alltid vært fornøyd med. I følge han er leieprisene stabile i Asker kommune. Det har vært god dialog mellom han og kommunen. Fordi det ble ordnet rulleblad

og skatte attest når han leide. Han har jobbet hardt og tok nesten ikke fri. Han har aldri vært sykmeldt og heller ikke mottatt stønad fra sosialenheten.

Afzal har hatt både store og små problemer og utfordringer i livet sitt. Noen ganger opplevde han at det var litt vanskelig å kommunisere med saksbehandler innenfor den offentlige sektor, men folk er forskjellige; noen er strenge og noen hyggelige. Han forteller en liten historie der det en gang ble glemt å fornye serverings tillatelse. Da kom Rådmannen med varsel om at han måtte stenge gatekjøkkenet med engang. Det tok litt tid, men saken ble løst til slutt.

Han har renoverert gatekjøkkenet mange ganger og har alltid varslet naboer i nær området.

Han fyller ut alle offentlig papirer og dokumenter ift norske regler og lovverk. Han har gjennomført etablerings- kurs og kurs i serverings tillatelse. Serverings- tillatelses- kurs ble pålagt i 2000 sier han. Han bestiller alle råvarer fra Norge med god kvalitet.

Afzal ser på seg selv som en veldig hyggelig, snill og hjelpsom person. Han selger bra varer. Han respekterer og verdsetter sine kunder og gir god service. Faste kunder sender ham kort fra utlandet. Han har kommet flere ganger i lokalavisen Budstikka for Asker og Bærum med gode kommentarer fra lokal befolkningen.

I fjor ble en garasje ved siden av butikken ledig. Han så stort potensial i eiendommen og var veldig interessert i å leie det. Garasjen bygde han om til en vaskehall for biler.

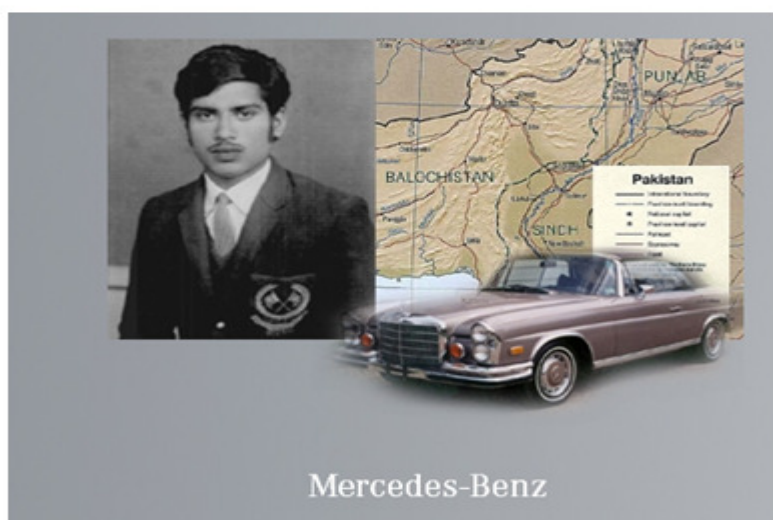
Dessverre så bidrar de negative omtalene i mediene til at forhold kan være problematisk for innvandrere, mener han, og at det er forskjellsbehandling i mediene. Livet hadde ikke vært lett i hjemlandet heller, men det var ikke slik at levestandarden hans ble noe særlig bedre i Norge. Han føler at han beveget seg et steg fra lav middelklasse til høyere middelklasse. Dog er han veldig fornøyd nå, selv om han har jobbet hardt i livet. Han håper at etter noen år kan barna overta alt ansvaret. Den norske befolkningen er for det meste snille. Kjennskap blant de rette folk er veldig viktig sier Afzal. Uten kjennskap hadde jeg ikke klart dette. Det er veldig greit å drive eget firma i Norge hvis man ønsker det selv. Derfor er det en del pakistanere som driver eget firma og er selvstendig næringsdrivende.

## Framtids planer

Afzal har leid et annet lokale rett ved siden av kebab. Før var det en stor kiosk. Eiendommen er på 400 kvm. 100 kvm har han leid ut videre til en butikk. Resten pusset opp til restaurant. Han har brukt moderne materialer. Den heter (Nesbru Shawarma house) og den er ennå ikke åpnet. Det er ikke tatt noen bilder av nye lokalet på grunn av konstruksjons- arbeidet i lokalet.

(Han har leiekontrakt med forlengelsesopsjon for begge eiendommene).

## 4.2 Mohammad Saddiq



Figur 19 Bildet av Mohammad Siddiq. Kilde:(Star Autoco u.å.)

05-10-10 (kl:13:30) i Star Autoco i Lørenskog Solheim veien 62.

- **Personlig opplysning**

Mohammad Saddiq er født 1952 i Pakistan og er en norsk grunder forretningsmann. Han er eier av Star Autoco. Han er gift og snakker bra norsk.

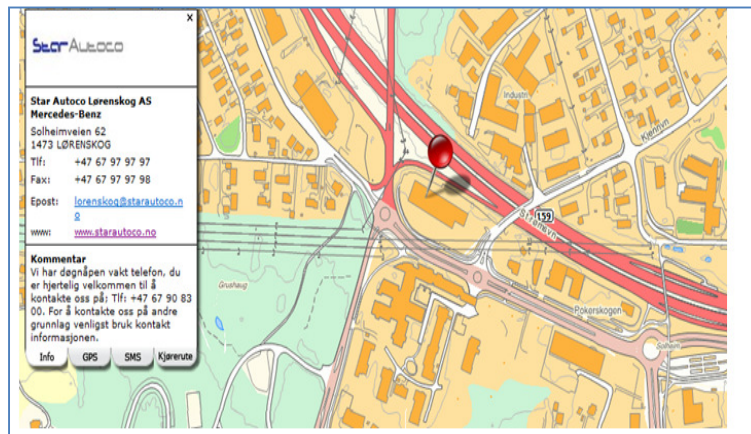
- **Bakgrunn**

Mohammad Siddiq kom til Norge som 19-åring og arbeidet som ung som bilmekaniker ved General Motors. Der sparte han nok til å kjøpe en Opel Kadett for 5000 kroner, som han solgte kort etter med 5000 kroners fortjeneste. Sparepenger på 30 000 kroner og hardt arbeid

ble deretter investert i egen bedrift, selskapet som i dag er blitt til Star Autoco, med en omsetning på nærmere en kvart milliard. (Wikipedia 2009)

### Historien: Hvordan kjøpte eiendommen:

Han kjøpte lokalet i 1989 i Lørenskog, Norge hadde finans- krise. Han bodde i nærheten av det området som eiendommen var i og var veldig godt kjent i nærmiljøet. Han kom ofte og handlet på en matvarebutikk som var i nærheten. Det var først der han så at lokalet er ledig og var på salg. På det tidspunktet var det ikke mange andre som var interessert i kjøp av eiendommen. Dette var blant annet forårsaket i ustabile økonomiske tider. Eiendommen var et helt nytt Ferdig- stilt bygg med store lokaler.



Figur 20 Oversikt kart over Star Autoco Lørenskog As. Kilde: (Atlas u.å.)

Eiendommen har en meget bra beliggenhet. Han kaller eiendommen ”Mekka”. Alle fasiliteter er i kort avstand fra eiendommen, og beliggenheten er veldig tilrettelagt.

Han opplevde ikke problem av stor grad med finansiering av eiendommen. Dette skyldes blant annet at han kunne stille med 50 % av eiendommens verdi som egenkapital, og de resterende 50 % ble tatt opp som lån fra DNB Nor. Han har veldig god kontakt og samarbeidsforhold med DNB Nor.

Han mener at pakistanere som kjøper eiendom i Norge har ikke noe store problemer. Hvis man ordner med egenkapital, og andre dokumenter som banken krever. Uten egenkapital kan det naturligvis være mer komplisert å få finansieringen i orden.

Han har aldri opplevd eller vært i en situasjon der det har oppstått problemer eller samarbeidsvansker med kommunen. Han følger norske regler og lovverk, og følger det avtaleverket som finnes samt de retningslinjene som eksisterer. Han har en egen advokat i firmaet. Advokaten sine oppgaver er å følge med kundens rettigheter, arbeidsgiverforhold og kontraktsforhold.

Erfaringer og opplevelse i løpet av den siste tiden har for det meste vært positive og bidratt til at det ikke er mange komplikasjoner som man møter i næringslivet.

Begge sønnene Zahid (34) og Azer (30) jobber sammen med faren.

Eldste sønn Zahid har fagbrev som mekaniker og kurs innen organisasjonsledelse, psykologi, arbeidsrett, og styrekompetanse. Hans bror er diplomøkonom fra Handelskolen BI.(Wikipedia 2009)

De har andre tanker enn andre pakistanske nærings drivende som prioriterer familie medlemmer også uten relevant kompetanse. Det er 40-45 etnisk norske ansatte i selskapet. De er bevisste på at ansettelser skal være basert på kunnskap og erfaring, ikke familie tilhørighet, for at forretningen skal vokse i riktig retning. (Stokke 17.10.09)

### **Framtids planer**

Han ønsker å åpne som forhandler av Mercedes-Benz også andre steder i landet.

### **4.3 Intervju med tidligere eiendomsutvikler NN.**

- **Personlig opplysning**

NN er gift og har tre barn. Alle tre barna hans har høyere utdanning. Han snakker middels bra norsk og er godt integrert i både det pakistanske og norske samfunn.

- **Bakgrunn**

NN kom til Norge oktober 1971. Tidligere har han vært aktiv i den private næring med eget firma, butikk og eiendommer. Men han møtte mye motgang gjennom årene og måtte til slutt

avvikle de ulike delene i et labert og vanskelig marked. Han byttet til slutt yrke og trives med sitt nåværende yrke som taxi sjåfør med eier løyve i Oslo. Selv om også dette yrket er krevende og har mange utfordringer, trives han i denne næringen som har vært vellykket og positiv for han.

### **Litt om NN's historie med bakgrunn i en av hans eiendommer:**

Han kjøpte et nærings lokale i 1998 sentralt i Oslo. Kjennskap til eiendommen fikk han gjennom en annonse i avisen. Det hadde vært nedgangstider i Norge, men man så lysere på fremtiden. Tanken bak kjøpet var å etablere eget lite firma, som skulle være en videreutvikling av virksomhet i byens utkant. Han ønsket eget nytt kontor og lager nærmere Oslo.

Han fikk kjennskap til omfattende byggeprosjekter for området. Det skulle bli en handelsgate med attraktiv bolig-, nærings og spesielle butikk områder. Han satte inn store ressurser og brukte mye egenkapital, men dessverre til ingen nytte. Oppdragene uteble, bygge og utviklingsplaner for området ble satt på vent og det virket som de dårlig økonomiske tidene ikke var helt over. Da NN på kort sikt begynte å miste likviditet, bestemte han seg for å selge. Han brukte ikke megler firma for salget. Dette fikk han ordnet via gode kontakter som han hadde fått gjennom sin næring, og solgte raskt uten problemer.

Drømmen var å bli en stor grunder som andre vellykkede pakistanere. Men han hadde altså en del negativ erfaring fra ulike elementer som gjorde ting ekstra vanskelig. En av årsakene var mangelfull norsk kunnskaper og dårlig kontakt med norske offentlige etater. Dårlig informasjon om det norske samfunn og lav kunnskap om regler og kontakt nett. Liten familie og vennekrets i starten ga lave muligheter for støtte.

Han har et bra nettverk i det pakistanske miljø og kjenner veldig mange nå. Med banken har han aldri hatt noe problem, verken nå eller tidligere. På grunn av hjelp fra barn som er høyt utdannet og selv mer kunnskap og forståelse for det norske samfunn og språk, er han nå grundig kjent med regler i transport bransjen.

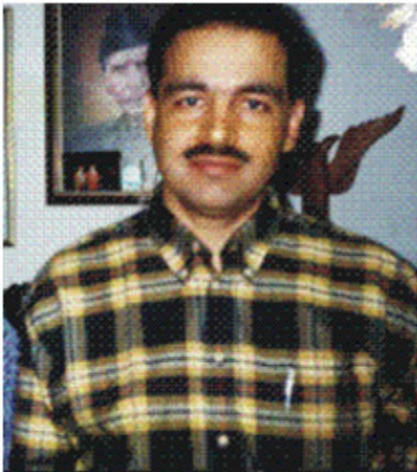


Livet har vært middels for han i Norge. Han mener at innvandrere som bor i Norge lever i en ramme der de er nødt til å følge norske spille regler. Han sier at det er noen områder der innvandreres problemer blir undervurdert av f.eks. kommunen, næring eller andre etater. Dette gir problemer i etableringsfasen. For eksempel er det uforståelig å selge eiendom uten sikkerhetspant og kontrakt. Utstedet nytt skjøte uten megler og deling av oppgjør over tid, er vanlig i Pakistan. Slike handler er ikke velkomme i det norske samfunn eller banker.

Livet hadde vært mye lettere hvis han hadde jobbet som en ansatt i et firma.

Mulighetene som var tilgjengelig for NN i Norge var hans egne nettverk, fellesskapet, hans egne medier og fleksibiliteten av arbeidstiden i drosjenæringen.

#### 4.4 Tariq Mahmood



Figur 21 Bildet av Tariq Mahmood. Kilde: (The Jazba 2010)

Intervju 22-10-10 kl 11:30 Oslo Bilsenter / Oslo Eiendomssenter AS Grenseveien 73.

- **Personlig opplysning**

Tariq er gift og har 4 barn. (Hvor bor skal finne ut). Han snakker bra norsk. Tariq er 46 år gammel.

- **Bakgrunn**

Tariq Mahmood er sønnen av Sheikh Abdul Halil. Halil er en kjent person i Lalamusa i Pakistan. Han har vært aktiv politiker i hele livet sitt.

Tariq kom til Norge første gang i 1976, da var han 14 år gammel. Hans to brødre bodde i Norge fra før. Etter å ha ankommet Norge begynte han på skolen og jobbet deltid ved siden av med broren sin. (The Jazba 2010)

Tariq og hans to brødre jobber sammen. De begynte å jobbe hjemmefra med å selge biler i 1980. I 1983 kjøpte de eget bilfirma som heter Oslo bilsenter. De begynte med kjøp av eiendommer i 1993. Ideen til å kjøpe eiendommer fikk de da de kjøpte sitt eget bil- firma. Senere fikk de vite at firmaet deres ble solgt til nye eiere, og måtte kjøpe den tilbake fra det nye eier. (The Jazba 2010)

De har bygd og solgt mange prosjekter fram til nå. De kjøper gamle gårder/ hus, hvor de bygger nye leiligheter og selger videre. De har kontakt med arkitekt firmaer, advokater, meglere, analytikere og eiendoms utviklere.

### **Forteller om en av sine prosjekter:**

Tariq kjøpte en eiendom for omtrent 6 år siden. (Alna, Strømsveien 240, Oslo). Det var nesten 3,5 mål tomt. Fra tidligere stod det en gammel gård på tomta. Salget ble annonsert både på nett og i avis. Men en eiendomsmegler som jobber for Tariq fortalte om salget og slik fikk de kjøpt eiendommen før visning.

Han fikk ikke problemer med banken på grunn av god egen kapital og bra betalingshistorikk. Etter kjøp fikk han sendt nabo varsel til alle naboene. Han sendte alle nødvendige papirer til kommunen og fikk etter hvert tillatelse for bygging.

Det ble bygd 12 leiligheter på eiendommen og et eiendoms megler firma solgte disse. Han forteller at på grunn av dårlig beliggenhet solgte de leilighetene litt billig.



Figur 22 Bilder tatt av Krogsvæen. Mottatt kilde: (Strømnes 2010)

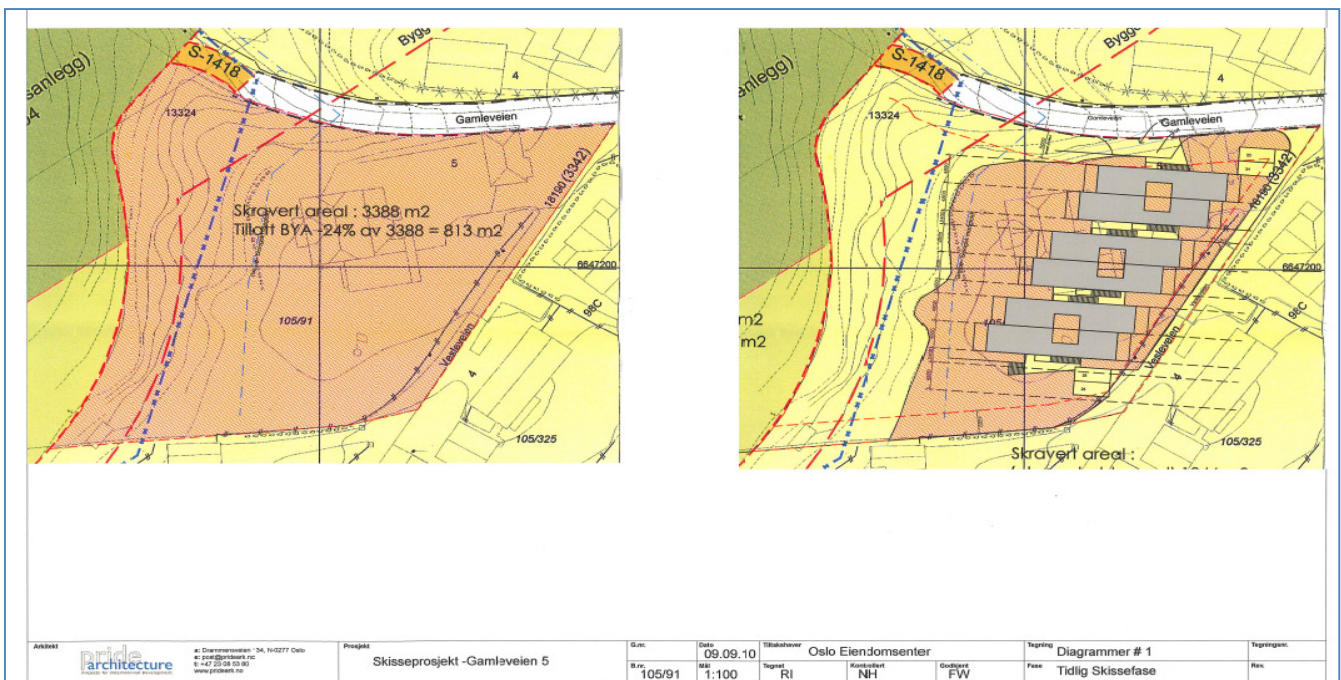
Tariq har god kunnskap om norske regler og lover. Han følger godt med på reklamer/annonser av tomter, gamle hus og andre type eiendommer. Han kan relativt god innsikt i de kommunale planene.

Han sier det er stort sett ikke er spesifikke problem for pakistanere fordi regler og system er det samme for alle. Tariq mener det er mer solid å ha eget firma i Norge. Folk er ærlig, lojale, og gjør alt ordentlig.

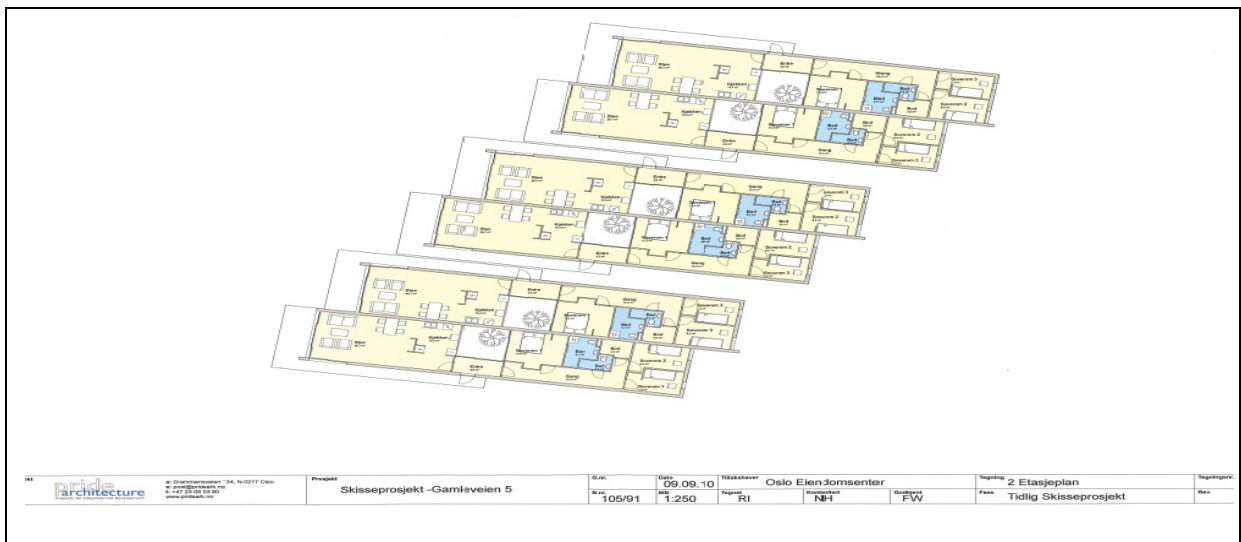
### Framtids planer:

Gamleveien 5, Oslo. Prosjekt på 14 leiligheter, 100 kvm per leilighet. Fra tidligere står det et gammelt hus der som skal rives ned.

### Skisseprosjekt – Gamleveien 5

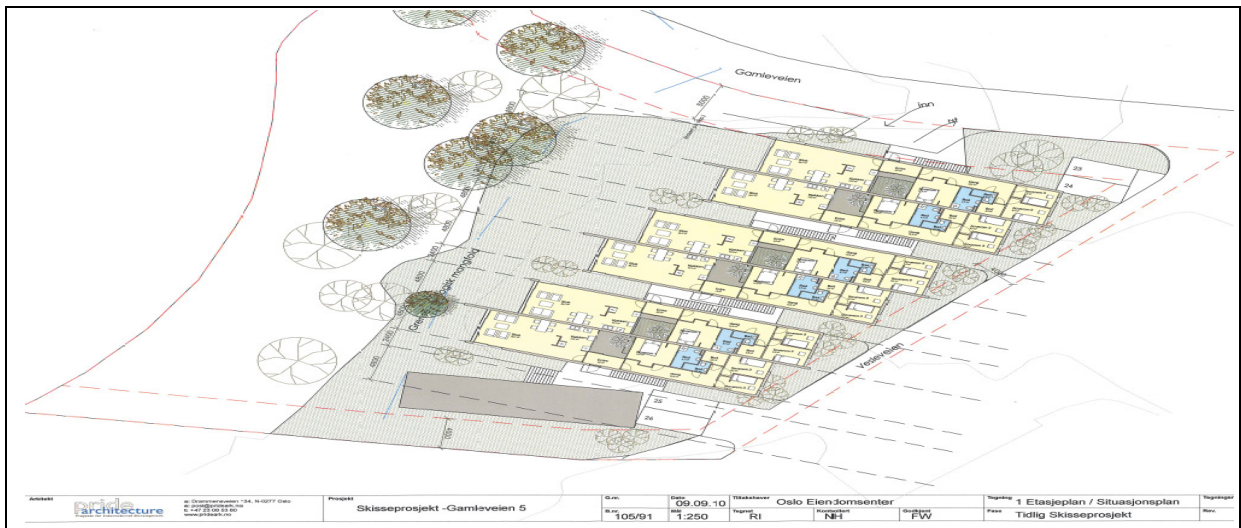


Figur 23 Viser skisseprosjekt for Gamleveien 5. Kilde: (Oslo Bilsenter 2010)



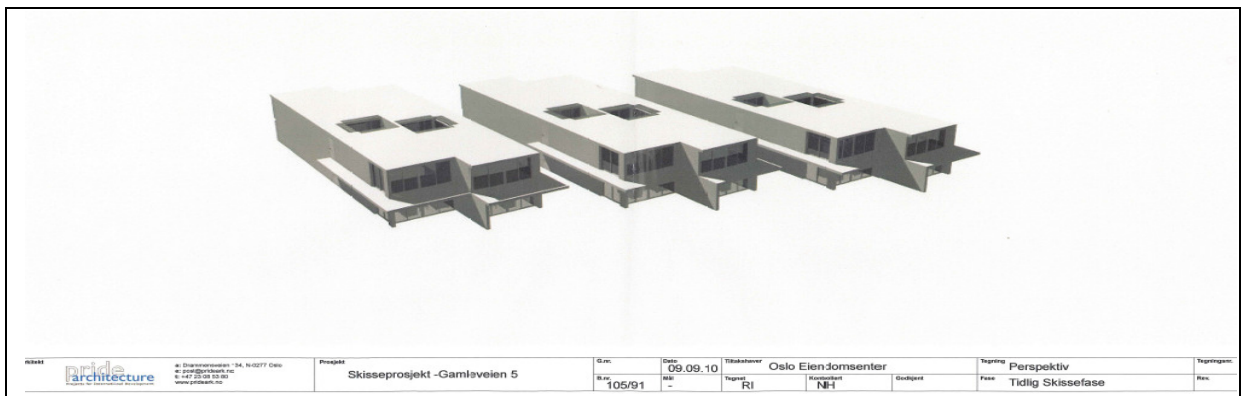
1: Skisseprosjekt – Gamleveien 5

2. Etasjeplan



2: Skisseprosjekt - Gamleveien 5

1. Etasjeplan/Situasjonplan



3: Skisseprosjekt - Gamleveien 5

Perspektiv

Figur 24 Viser skisseprosjekt for Gamleveien 5,(1)viser 2 Etasje plan, (2)viser 1 Etasjeplan/ situasjonplan,(3) viser Perspektiv.Kilde: (Oslo Bilsenter 2010)

## **5. Drøftelse.**

### **5.1 Hvorfor ønsker etniske minoriteter å bli utviklere i fremmede land?**

Det kan være flere grunner og forskjellige ønsker fra peron til person.

Folk med minoritetsbakgrunn kan oppleve vanskeligheter innen arbeidsmarkedet i fremmede land. Selv høyere utdanning gir ofte ikke muligheter på grunn av manglende godkjenning av utdanning. Ønsker om å ikke forbli værende i en bestemt stilling, men heller satse på selvutvikling og bedre sjanser for suksess fører ikke sjelden til at de ønsker å etablere egne bedrifter.

Også faktorer som erfaring fra eget land med å drive egen bedrift gjør at man ønsker å fortsette. Man er vant med å være sin egen sjef og ikke jobbe under andre. Planlegging foregår etter eget ønske og man kan eventuelt gi hjelp til familiemedlemmer med å komme seg i arbeid, også få hjelp på denne måten til å etablere seg. Dessuten er miljøet lite og mye kjennskap og press fører til at man vil vise for sin omkrets at man duger til noe, spesielt ovenfor de som bor tilbake i hjemlandet. At man har oppnådd suksess og rikdom ved å ta et så stort skritt som å forlate hjemlandet.

Likevel velger de fleste en enkel firmaetablering, som ikke krever mye satsing av ressurser, eksempelvis restaurant. Mulighet for å skaffe informasjon fra eget nettverk er også enklere innenfor næringer hvor bekjente har mye erfaring.

### **5.2 Hvordan bruker de etniske minoritetsutviklere prosessen for eiendomsutvikling?**

Alle utviklerne driver forskjellige typer av firmaer. Det er ikke lett å sammenligne de med hverandre selvom de tilhører samme etniske gruppe. Prossessene var forskjellige eksempelvis metoder til å skaffe eiendommer. Noen var flinke med språk, noen hadde bra nettverk, andre bra finansering. Behovene deres var forskjellige, noen var bedre oreintert i samfunnet enn andre, noen hadde god oversikt i regler, noen klarte det bra i vanskeligheter mens andre gikk konkurs.

Punktvis gjennomgang av prosessen for eiendomsutviklere;

1. Konsept/ ide og innledende vurdering:

Første punkt der utviklere fra sine kunnskaper og med bilde av markedets behov skaper en utviklingside. Afzal fikk ideen til gjøre noe selvstendig etter en periode med arbeidsledighet. Jobbsøkings-proseduren ble for krevende. Sadiq hadde bakgrunn som bilmekaniker fra hjemlandet, han fikk ønske om å drive noe eget her, og siden han hadde erfaring med bil kom han frem til ideen om å drive stort bil-firma. Tilsvarende historie hadde NN. Tariq ønsket å bli en aktør innenfor eiendomsutvikling ut fra en tilfeldig hendelse rundt sitt eget leieforhold.

2. Raffinering av ideen:

Andre del av prosessen er der utviklere finner et sted utefra sin ide og utvikler ideen sammen med medarbeidere og profesjonelle rådgivere. Det stemmer med forfatterens (Miles et al. 2000) konklusjoner at utviklerne finner et sted som passer til deres behov og blir via det motivert til å skaffe eiendom. Alle søkte råd først og fremst hos familie, venner og bekjente. Kun Tariq har kommet så langt i profesjonalitet at han får råd mediere, medarbeidere og fagfolk.

3. Prosjektavgrensing, lønnsomhets- og mulighetsstudier:

Tredje punktet er der utviklere finner ut av prosjektets lønnsomhet basert på informasjon om markedet via forskjellige kilder, for deretter å gjøre beregninger av renter, økonomi, regninger og lignende. (Miles et al. 2000) mener dette også er viktig del for en utvikler. Bildet fra informantene her er om lag som for ideutviklingsfasen.

Disse type opplysninger tok de til hensyn gjerne etter at de bestemte for å overta eiendommen. Afzal hadde liten oversikt over disse ovennevnte opplysningene bortsett fra at han var klar over at forgjengerens gatekjøkken kunne gå konkurs. Likevel ville han inn i selvstendig næring. Sadiq visste også at det var nedgangs tider, markedet var litt dårlig og det var mye lettere for han å skaffe en billig eiendom men han ville være sikker på at beliggenheten var veldig attraktiv. NN derimot sjekket lite av denne typen opplysninger og til slutt gikk det dårlig for ham. Han kunne ha fulgt markedet nøye, rente opp- og nedgang, kunne rådført seg med eksperter, eller ha fått tips fra egne nettverk før å ta en endelig beslutning. Alle de tre gjennomførte ikke noen lønnsomhets- analyser og hadde lite- oversikt over samfunnet/ markedet. De hadde heller ikke gode kunnskaper om regler og

retningslinjer. For Tariq var det annerledes, han har oversikten gjennom sine profesjonelle medarbeidernes kunnskap. Han har klart seg bedre enn de andre.

#### 4. Forhandlinger Kontrakter

Fjerde punkt er når utvikler bestemmer om hva kostnadene vil bli, hvor mye pris for eiendommen kan ligge på og hvor mye markedet (sluttbruker) vil komme til å betale. Utvikler får lån, forhandler nødvendige kontrakter med tidligere eier for å kunne føre utviklingen videre. Videre gjennomføres i denne fasen arbeidet med tillatelser og tjenester fra kommunen og andre offentlige organ.

Her passer ikke (Miles et al. 2000) beskrivelse helt for våre utviklere. Beskrivelsen innebærer at prisen blir bestemt ut fra kostnader med mer, men våre utviklerne var generelt fornøyd med prisen de hadde bestemt, men visste ikke på dette starttidspunktet om prosjektet skulle bli lønnsomt eller ikke. Finanseringen var også litt problematisk for utviklerne. Afzal fikk ordnet depositum med hjelp fra venner. Det var vanskelig for ham å fylle alle papirer og ordne alt videre. Han hadde behov for nødvendig kompetanseheving, også forholdet til kommunen var krevende. Sadiq fikk ikke problemer fra banken fordi han hadde en god egenkapital fra før, og hadde nokså god forståelse av regelverket. NN fikk heller ikke så store problemer med banken fordi han hadde solgt sitt tidligere firma og hadde egenkapital. Det gikk fint med å skrive kontrakter, og han fikk litt hjelp fra sin familie. Tariq fikk hjelp fra konsulenter og de ordnet alle papirer for ham.

#### 5. Formell kontraksinngåelse:

I femte punkt skriver (Miles et al. 2000) at utvikler signerer alle typer av kontrakter. Det dreier seg om kontrakter vedrørende endelig overtagelse av besittelsen over eiendommen, utbyggings avtaler med kommunen (ikke aktuell i disse casene), utbyggingskontrakter med entreprenører, forsikring-m.v, men også evt. Kontrakter om forhåndssalg eller leie til sluttbrukere.

Utviklerne gjorde ikke selv alt som er nevnt under punkt fem. Kun Tariq har fulgt hele I har vært inngått. Jeg har ikke fått opplysninger om forhold rundt kontrakter.



## 6. Utbygning:

Sjette punkt der utvikler jobber med entreprenører, materialleverandører og nødvendige planjusteringer.

Dette gjorde utviklerne etter at de skaffet eiendommen (endelig avtale). konstruksjonsdelen var mest aktuell for Tariq. De andre kjøpte bygninger som var ganske nye og derfor slapp de å gjøre grunnleggende konstruksjons- eller ombyggnings arbeid.

Afzal valgte ansatte fra forskjellige land som tok mindre betalt for jobbene. NN hadde også familien og bekjente som medarbeidere.

Sadiq hadde ønsker om å bli en større langsiktig eiendomsutvikler. Han prioriterte norske fagfolk med gode kunnskaper og eksperter. Han har ikke satset på å velge familie eller bekjente.

Siden Tariq eide firma med sine brødre derfor var hans ansatte blanding av familien og norske fagfolk.

Markedsføring var også en viktig del slik at de får kontakt med kunder.

Dette var heller ikke så aktuell for utviklerne. De kontraktet ikke arkitekter, byggmestre og andre lignende fagmenn for utvikling av sine prosjekter selv.

## 7. Tekniske og formell fullføring(ferdigstillelse)

Jeg har ikke undersøkt spesiell forhold knyttet til fullføring og ferdigstillelse; verken når det gjelder kontraktoppfylning, bygningskontroll eller matrikulær tilrettelegging for sluttbruken.

## 8. Forvaltning av eiendommen eller eiendomsportofølgen:

Åttende punkt skal utvikler forvalte eiendommen herunder re-laesing, konfigurering, ombygging, vedlikehold og videresalg. Her er det også kun Tariq som skulle videreselge sin eiendom. Han bygget nytt for å selge videre.

### 5.3 Hvilke ressurser og muligheter gjør at en etnisk utvikler blir suksessfull i samfunnet?

Det er vist i kapittel 1 figur 3.1 om forhold mellom mulighets struktur og ressurser som finnes for en etnisk utvikler. Det var vanskelige tider for nye innvandrere på 70 tallet og det fantes mindre muligheter for jobber. De jobbene som var igjen var tunge og dårlig betalt. Men det er ikke tatt utgangspunkt i problemer og muligheter fra 70 tallet her. Det er vist fra situasjonen på 90 tallet, når så vel utviklerne som det norske samfunnet på visse områder hadde vent seg til den norskpakistanske minoriteten.

Mulighets- struktur og ressurser for en etnisk utvikler er avhengig av hverandre. Ressurser er ikke nok for etnisk utvikler hvis han ikke har muligheter til å utvikle. Dette er omvendt også.

Ressursene hans er nettverket hans og hans kulturelle tradisjoner. Dette preger hans aktivitet i samfunnet. Hans holdninger, verdier og normer som er preget fra hjemlandet. Disse vil han prøve å bruke her i stor grad og helst i harmoni med norsk kultur og normer. Dårlige norskkunnskaper og mangel på informasjon om norsk kultur og tradisjon har ført til at de bruker de muligheter og ressurser har til å utvikle seg på en best mulig måte.

Beskrivelser av (Dana 2007b) passer for utviklerne. Afzal fikk ideen til å leie eiendommen når han første gang besøkte stedet sammen med en venn, og en av hans ansatte fra samme land fortalte han om at gatekjøkkenet lå an til gå konkurs. Afzal hadde lite forståelse om markedet, og begrensede muligheter på grunn av dårlig språk- og liten kunnskap om regelverket. Han hadde imidlertid en sterk ressur i sitt nettverk. Tradisjon var også en viktig ressurser. Han hadde veldig gode venner, både norske og pakistanske, men venner fra egen gruppe hjalp ham mest. Det var veldig lett å prate med folk med eget språk, noen hadde bodd i Norge en stund og kunne mer om reglene. For han var nettverk veldig viktig. Han klarte seg bra i vanskeligheter og derfor er han blitt kjent i Nersbru nå. Han har en lys framtid foran seg.

Sadiq var bil mekaniker fra hjemlandet sitt. Han hadde tanker å jobbe innen samme yrke. Det var ikke så lett for ham å finne jobber. Han så flest muligheter i eierskap etter at han solgte sin første bil. Han var flink, lærte fort språket, ble kjent fort med regler og hadde en god oversikt over markedet. Han ble i stor grad kjent med nordmenn, derfor var hans etniske sosiale nettverk ikke så veldig viktig for å finne mulighetene. Han skaffet eiendommen fordi han hadde en god egenkapital og uten hjelp fra sitt sosiale nettverk.

NN så også sin framtid i egen bedrift. Han søkte ikke jobber. Han kunne middels norsk ,var ikke så veldig kjent for det norske regelverket og markedet. Det var dårlig økonomiske tider på den tida, men det visste Iqbal veldig lite om. Slik typer av opplysninger var viktig å ta hensyn til når en skulle investere i et svakt marked. Han hadde imidlertid også en bra sosial nettverk. Han fikk alltid hjelp fra familien og sine venner. NN klarte ikke balansere forholdet mellom mulighets- struktur og ressurser. Med andre ord brukte han ikke mulighetene i sitt nettverk. Han kunne ha spurt andre eiere i dette nettverket. Men NNs nettverk var det mest arbeidstagere og få selvstendig næringsdrivende og eiendomsutviklere.

Tariq hadde også gode muligheter for seg selv. Han hadde også tanker til drive egne firma istedenfor å jobbe under andre personer. Han klarte å utnytte muligheter som forelå: gikk på norsk skole, fikk jobb, ble kjent med regler via et sterk etnisk sosial nettverk. Både familien og vennene hans hjalp han.

Når utviklerne begynte med næring så det var ikke mange konkurrenter på markedet på den tida. Særlig Tariq fremhever den positive opplevelsen av at regler gjaldt for alle, og den redelighet som gjelder i en del av Norske institusjonene. Dette er interessante uttalelser, som et eksempel på at fremmede betingelser kan oppleves positive- også for næringsutviklere. Andre opplevde det tilsværende mer problematisk.

#### **5.4 Hvilke problemer får en etniske utvikler ?**

Problemene (Dana 2007b) beskriver passer for utviklerne som er intervjuet. De har også hatt en del lignende problemer, men forskjellig fra person til person. Noen fikk problemer i stor grad og noen fikk i mindre grad de samme problemene . Men en utvikler med etnisk bakgrunn får trolig flere problemer i forhold til vanlige norske utviklere.

De problemene som er nevnt i kapittel 1 er veldig vanlig for en utvikler. Her nevnes problemene som utviklerne fikk når de leide, solgte og kjøpte eiedommen. Problemene var store i start fasen eller etablerings fasen.

### **Innsamling av informasjon.**

Afzal slet med å finne informasjon. Han visste ikke hvordan han skulle skaffe eiendommen. Hva han trengte for å leie et firma. Leie regler var ukjent for han. Det var vanskelig å lese kontrakter og fylle dem. Norsk- kunnskaper var for dårlig.

Dette var ikke så veldig vanskelig for Sadiq og Tariq å samle informasjon. For NN var det kjempe tung å få riktig informasjon. På grunn av feil informasjon tok han, i etter tid sett, dårlige valg for bedriften sin.

### **Finansiering.**

Afzal fikk problemer med finansieringen. Han hadde problemer med å skaffe depositum. Han hadde ikke en godt betalt jobb og det var vanskelig å få lån. Han lånte penger fra venner.

Men de andre tre fikk ikke så store problemer med både finansiering og banken på grunn av god egen- kapital.

### **Menneskelig ressurser.**

Utviklerne hadde lite norsk nettverk og mest av eget nettverk. Derfor fikk de ikke utnyttet alt av goder fra det norske samfunnet.

### **Kunder og leverandør.**

Det første tiden var vanskelig for Afzal å vite hvor han skal bestille varer og hvordan kontakte leverandører. Det var ikke lett å skaffe kunder. Han fikk negative tilbakemeldinger på grunn av annen nasjonalitet. Media var også et problem for de fleste og det ble skrevet negative ting om innvandrere. Selv om situasjon etter hvert ble bedre. Sadiq og Tariq hadde ikke så store problemer med å skaffe kunder og kontakte andre bil -firmaer. NN jobbet for andre firmaer og det var heller ikke så stort problem å skaffe leverandører. Transporttjenester var litt problematisk for de fleste i den første tiden.

### **Bygge myndighet/ kommunen.**

Afzal fikk ikke store problemer med kommunen, men det var ikke lett å finne hvordan man skulle få kontakt med kommunen. Noen ganger fikk han strenge saksbehandlere. Han fikk veldig mye besøk fra mattilsynet i første tiden. Sadiq og Tariq fikk ikke problemer med kommunen. Men NN fikk ikke positivt svar fra kommunen noen ganger.

## **Markedet /samfunn.**

Utviklerne hadde generelt ikke så veldig gode kunnskaper om markedet. Renter på lånet var ikke problem for dem. Alle aksepterte norske regler. Afzal hadde ingen kunnskap om hvordan leie markedet var rundt området. Derfor ble det problem for han å finne ut om hvor mye det er vanlig å betale i leie.

Sadiq visste litt om at det var nedgangs- tider og det var lettere for han å skaffe noe eiendommen for en riktig pris. Han var så dyktig at han klarte seg selv i nedgangstida.

NN hadde heller ikke god informasjon. Han fikk store problem etter at han kjøpte eiendommen sentralt i Oslo. På grunn av dårlig økonomiske tider ble en del byggearbeid stoppet, det ble vanskelig for ham å holde på eiendommen og måtte selge den.

Tariq fikk også litt problemer under de økonomisk dårlige tidene. Da måtte de selge et av sine prosjekt til andre eiendomsutviklere.

## **Kommentar:**

Jeg har så langt tatt utgangs punkt av de problemene (Dana 2007b) har nevnt for egne foretaksmenn eller for utviklere.

Men jeg synes det er noen andre problemer også viktig å ta hensyn for etnisk utvikler innen for eiendomsutvikling. Utviklerne hadde lite forståelse for de beskrevne modellene og problemene. Markedets forståelse er en viktig del innen – for eiendomsutvikling. Hva skjer i markedet, renter, priser, etterspørsel, tilbud, lover, informasjon, lokal markedet? Disse opplysninger er viktig å ta hensyn for bestemmelse av et prosjekt. En må være aktiv i samfunnet.

Lokal kunnskap om strøk er også meget viktig: beliggenhet, veier, befolkning, migrasjon, inntekter av lignende bedrifter, levestandard osv. Det er viktig å ha oversikt over risiko i prosjektet. Det er en fordel å kunne tallfeste slik risiko.

## 5.5 Hvilke faktorer som har økt problemene siden den tiden?

Nå er det veldig vanskelig å komme til Norge. Reglene fra UDI er blitt stengere. Det er ikke lett å bo/ å få oppholdstillatelse i Norge . Men det var ikke så vanskelig den gang. De fleste pakistanere klarte å komme til Norge uten store kostnader. Det var veldig mange som kom samme året og derfor ble de en ny stor gruppe mennesker i samfunnet. En annen ting var at de fleste hadde familie eller bekjente i landet fra før og de fikk en plass å bo. Innvandrere i dag vil ofte starte opp med mindre kapital og uten slike fordeler.

På den tiden utviklerne begynte med næring så var det ikke mange konkurrenter; verken blant Nordmenn eller innvandrere.

Nedgangstider var også bra, fordi arealer for noen av de suksessfylte eiendomsutviklingsprosjektene ble kjøpt til en hyggelig pris, eksempelvis Sadiq (kjøp av star autococo). Den som handlet på denne tiden fikk gevinsten av de snart bedre økonomiske tidene.

## 6 . Konklusjon

Eiendomsutviklings- prosesser følger mer eller mindre samme mønster for alle utviklere. Det er noe frem og tilbake i framdriften, men generelt må de gjennom noen bestemte punkter. Rekkefølge kan variere fra person til person og fra prosjekt til prosjekt. De forskjellige intervjuobjektene viser store forskjeller i problems opplevelse, og store forskjeller i suksess. Men siden våre utviklere ikke er etnisk norske, har de støtt på noe flere problemer enn generelt. Noen andre utviklere kunne ta for gitt har vært store problemer for våre utviklere. Våre utviklere måtte gjennom problemer med minimale ressurser. I tillegg hadde de dårlig tilgang med informasjon om markedet og regelverket i Norge. Språket gjorde at broen mellom folkegruppene manglet.

For at en utvikler skal minimalisere sine risikofaktorer er det viktig og ha gode norske kunnskaper. I tillegg må de ha tilstrekkelig med fakta om markedet og regelverket. Alle forretninger/prosjekter begynner med en viss taps-periode før de kan satse på å få noe igjen. Denne utfordringen kan man kun leve gjennom hvis man har noe solid egenkapital og andre ressurser å komme i gang fra.

Til slutt vil jeg nevne at nettverket også spiller en stor rolle. De av våre utviklere som hadde denne fordelene i både norsk og pakistansk nettverk kom ut som vinnerne, og klarte å opprettholde sitt firma med suksess. Alle utviklerne har benyttet seg av muligheter og ressurser i sine etniske nettverk. For fleste har dette vært en viktig og nødvendig støtte. Den utvikleren som har hatt størst suksess synes imidlertid å være den som i minst grad har basert seg på dette og heller tidlig basert seg på norske nettverk, norske ressurser, norsk kompetanse samt en positiv innstilling til norske private og offentlige institusjoner. Denne utvikleren fremhever:

”Norge er ikke så veldig streng i forhold til andre land har man muligheter. Den som ønsker å gjøre noe har muligheter, det gjelder å bruke den rette ”stien”. Reglene er det samme for både den norske befolkningen og innvandrere.”

## Kildeliste

- Aerofertas. (2010). *Pakistan: Kart oversikt over Pakistan*. Tilgjengelig fra: [http://recursos.aerofertas.com.ar/AO\\_Atlas/norm\\_map/pakistan.gif](http://recursos.aerofertas.com.ar/AO_Atlas/norm_map/pakistan.gif) (lest 03.09.10).
- Atlas. (u.å.). *Kart oversikt Star autoco*. Tilgjengelig fra: <http://www.atlas.no/mini.aspx?mode=custadr&id=35350> (lest 04.10.10).
- Dana, L. P. (2007a). Ethnic Entrepreneurship: A teoritical framework. I: *Handbook of Reserch on Ethnic Minority Entrepreneurship*, s. 34. Cheltenham: Edward Elgar.
- Dana, L. P. (2007b). Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework. I: *Handbook of Reserch on Ethnic Minority Entrepreneurship* s. (30-41). Cheltenham: Edward Elgar.
- Finn. (u.å.-a). *Vei beskrivelse for Nesbru Kebab i Asker*. Tilgjengelig fra: <http://kart.finn.no/> (lest 28.11.10).
- Finn. (u.å.-b). *Vei beskrivelse for Oslo bilsenter*. Tilgjengelig fra: <http://kart.finn.no/> (lest 28.11.10).
- Finn. (u.å.-c). *Vei beskrivelse for Star Autoco Lørenskog* Tilgjengelig fra: <http://kart.finn.no/> (lest 28.11.10).
- John Ratcliff, Stubbs, M. & Shepherd, M. (2004). *Urban planning and Real Estate Development* (2) utg. London: Spon Press. 591 s.
- Khan, M. (2009). *Tilbakeblikk, Da Pakistanere kom til Norge*. Oslo: Pax Forlaget. 184 s.
- Miles, M. E., Bernes, G. & Weiss, M. A. (2000). *Real Estate Development, Principles and Process*. (3) utg. Washington, D.C: Urban Land Institute. 578 s.
- Nesbru Kebab. (2010a). *Nesbu kebab*. Tilgjengelig fra: <http://www.nesbrukebab.no/> (lest 22.10.10).
- Nesbru Kebab. (2010b). *Om Nesbru Kebab*. Tilgjengelig fra: <http://www.nesbrukebab.no/om-nesbru-kebab> (lest 22.10.10).
- NTNU. (u.å.). *Utdanning i Eiendomsutvikling og - Forvaltning*. Tilgjengelig fra: <https://www.ntnu.no/wiki/display/eiendomsstudier/Begreper> (lest 02.12.10).
- Oslo Bilsenter. (2010). *Gamle veien 5*. Oslo (22.10.10).
- Oslo bilsenter. (u.å.-a). *Forside for Oslo bilsenter*. Tilgjengelig fra: <http://www.oslobilsenter.no/forside.html> (lest 03.11.10).
- Oslo Bilsenter. (u.å.-b). *Oslo bilsenter*. Tilgjengelig fra: <http://www.oslobilsenter.no/> (lest 03.11.10).
- Oslo Bilsenter. (u.å.-c). *Tjenester*. Tilgjengelig fra: <http://www.oslobilsenter.no/tjenester-finans.html> (lest 03.11.10).
- Star Autoco. (u.å.). *Om star autoco*  
Tilgjengelig fra: <http://www.starautoco.no/> (lest 04.10.10).
- Statistisk sentralbyrå. (2006a). *De ti største innvandrergruppene i Norge som eier*.  
Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200604/12/tab-2006-10-10-01.html> (lest 10.10.10).
- Statistisk sentralbyrå. (2006b). *Innvandrere i næringslivet*. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/samfunnsspeilet/utg/200604/12/> (lest 10.10.10).
- Statistisk sentralbyrå. (2010a). *De femten største innvandrergruppene i Norge. 1. januar 2010 (største grupper)*. Tilgjengelig fra: [www.ssb.no/innvandring](http://www.ssb.no/innvandring) (lest 19.11.10).
- Statistisk sentralbyrå. (2010b). *Innvandring og innvandrere*. Tilgjengelig fra: <http://www.ssb.no/innvandring/> (lest 19.11.10).
- Stokke, O. (17.10.09). *I skyggen av røkke & Co*. Tilgjengelig fra: <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/article3324611> (lest 05.10.10).
- Strømnes, A. G. (2010). *Motatt bilder Strømsveien 240* ( e-post til Tehsina Nasar 02.11.10).



- Søholt, S. (15.09.10). *Forskningsrådet. Etniske minoriteter og boligmarkedet: Integrert, Marginalisert, Segregert*. Oslo. Tilgjengelig fra: <http://www.nibr.no/nyheter/andre/etniske-minoriteter-og-boligmarkedet-integrert-mar/> (lest 19.09.10).
- The Jazba. (2010). *Pakistanere som bor i andre land (Webpage i Pakistan)*. Tilgjengelig fra: <http://www.thejazba.com/beta/subintroduction/show.php?id=119&cid=24> (lest 23.10.10).
- Wikipedia. (2009). *Mohammad Saddiq*. Tilgjengelig fra: [http://no.wikipedia.org/wiki/Mohammad\\_Saddiq](http://no.wikipedia.org/wiki/Mohammad_Saddiq) (lest 03.09.10).
- Wikipedia. (2010a). *Asker*. Tilgjengelig fra: <http://no.wikipedia.org/wiki/Asker> (lest 23.10.10).
- Wikipedia. (2010b). *Lørenskog Kommune*. Tilgjengelig fra: [http://nn.wikipedia.org/wiki/L%C3%B8renskog\\_kommune](http://nn.wikipedia.org/wiki/L%C3%B8renskog_kommune) (lest 20.10.10).
- Wikipedia. (2010c). *Norges historie*. Tilgjengelig fra: [http://no.wikipedia.org/wiki/Norges\\_historie#Industrisamfunn.2C\\_planstyre\\_og\\_sosialdemokrati\\_.281945.E2.80.931972.29](http://no.wikipedia.org/wiki/Norges_historie#Industrisamfunn.2C_planstyre_og_sosialdemokrati_.281945.E2.80.931972.29) (lest 19.11.10).
- Wikipedia. (2010d). *Oslo*. Tilgjengelig fra: [http://no.wikipedia.org/wiki/Oslo\\_kommune](http://no.wikipedia.org/wiki/Oslo_kommune) (lest 23.10.10).
- Wikipedia. (2010e). *Pakistanere i Norge*. Tilgjengelig fra: [http://no.wikipedia.org/wiki/Pakistanere\\_i\\_Norge](http://no.wikipedia.org/wiki/Pakistanere_i_Norge) (lest 03.09.10).

## **Vedlegg**

### *Intervju/spørreguide Nesbru Kebab, Star Autoco, NN, Oslo bilsenter/eiendomssenter AS*

#### **Personlig opplysning:**

Navn    Kjønn    Alder    Sivilstand    Barn    utdanning    Arbeid/jobb

Hvor lenge har du vært i Norge?

Hvordan kom du til Norge?

Hvordan snakker du Norsk? (Bra/ dårlig)

#### **Spørsmål til de som har Kjøpt eiendom:**

##### **Planlegging:**

Når kjøpte du eiendommen.

Hvordan visste du om salget? Alternativ (via internett, avis, Moskeen, gjennom kontakter).

Hvorfor kjøpte du akkurat denne eiendommen? Alternativ (billig, likte godt, framtidig investering).

Er det flere som var interessert av eiendommen.

Hvor mye kostet var eiendommen.

Hva betalte du? (samme pris /under budet/over budet)

Hvilken type av eiendom er den. Alternativ (lager, jord, butikk, restaurant, bolig).

Hvor ligger eiendommen? (Adresse, kart, bildet)

Hvilke ideen ligger bak kjøpet.

**Finansiering:**

Hvordan betalte du pengene? Alternativ (solgte tidligere eiendom, hadde god investering, tok lån fra banken).

Hvordan søkte du lånet? (gjorde første gang/ snakket med advokat/ved hjelp av megler/fikk familie hjelp).

Hvordan var å ta kontakt med banken? (lett/vanskelig)

Hvilke problemer fikk du når du søkte lånet.

Hvordan var service fra banken? (god, middels, dårlig)

**Bygge myndighet:**

Hva skjedde når du skulle bygge noe på eiendommen.

Hvem kontaktet du for tillatelse? (kommunen/nabo)

Sendte du søknad til kommunen/ tok ikke kontakt med kommunen.

Hvilke problemer fikk du under samtale med kommunen.

Hvor lang tid tok det med saksbehandling?

Hvordan behandlet kommunen saken? Fikk tillatelse/ikke.

Hva bygget du og hvorfor?

**Leie**

Bruker du selv eiendommen eller har leid ut til noen andre.

Hvem er leietakere?

Hvordan leier de? (betaler leie/bytte av tjeneste).

**Spørsmål til de som har solgt eiendom:**

Når solgte du eiendom.

Hvor stort var den.

Hvor lå eiendommen?

Hvor lang tid tok salget.

Hvilke type var eiendommen. (lager, jord, butikk, restaurant, bolig).

Hvorfor solgte du den? (vanskelig å vedlikeholde, ble konkurs)

Hvordan solgt du. (gjennom kontakter, via eiendoms megler)

Hvordan var å samarbeide med megler?

Hvem var nye kjøpere og fikk du bra betalt.

Hva synes du om det var lett/vanskelig å selge.