



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2024 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

Nye boligkjøpsmodeller: Et svar på et behov i det norske boligmarkedet

New Housing Purchase Models: A Response to a
Need in the Norwegian Housing Market

Mathias Vallestad & Jonas Ulsletten Skagtun
Master i Eiendomsutvikling

FORORD

Denne masteroppgaven er det avsluttende emne på et toårig masterprogram i Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Studiet hører til Fakultet for landskap og samfunn (LANDSAM) våren 2024. Oppgaven teller 30 studiepoeng og er tilknyttet emnet M30-EUTV – Masteroppgave i eiendomsutvikling.

Vi startet studiet høsten 2022, og har tidligere gått samme bachelorstudium på Høgskulen på Vestlandet. Vi er begge interessert i boligmarkedet, og hvilke tiltak som kan gjøres for å bedre hele verdikjeden. I løpet av studiet ble vi introdusert for flere problemstillinger, særlig at det ikke bygges nok boliger, og at dette var et problem for fremtidige generasjoner. Denne tematikken var særlig spennende, siden den også påvirket våre muligheter til å bli boligeiere. Det var derfor naturlig å velge et tema som handlet om boligkjøpsmodeller.

Vi ønsker å rette en takk til informantene i Fredensborg, OBOS, NBBL og Husbanken som har stilt opp på intervjuer og bidratt med kunnskap innenfor fagfeltet: boligkjøpsmodeller. Dere har vært imøtekommende og hjelpsomme når vi har tatt kontakt, uten å nøle. Uten deres tid, erfaring og kunnskap ville vi ikke sittet igjen med kunnskapen vi nå har om boligkjøpsmodeller. Vi må også rette en ekstra takk til Fredensborg og OBOS som gledelig delte data som vi kunne analysere og benytte oss av i oppgaven.

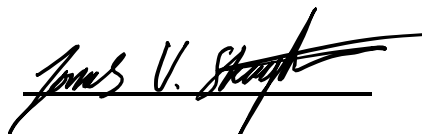
Vi vil rette en takk til familie og venner for å ha bidratt med tilbakemeldinger og støtte gjennom hele skriveprosessen.

Avslutningsvis ønsker vi å rette en takk til veileder Anders Eika for inspirasjon, veiledning og konstruktiv kritikk knyttet til temaet. Vi setter stor pris på at du har satt av tid og ressurser til oss, slik at vi har hatt mulighet til å tilegne oss mest mulig kunnskap og levere ett best mulig produkt.

Ås, Norge – Mai 2024



Mathias Vallestad



Jonas Ulsletten Skagtun

SAMMENDRAG

Denne masteroppgaven undersøker hvordan boligkjøpsmodeller kan skape flere boligeiere. Det har blitt lagt størst vekt på tiltak som bidrar til økt eierskap for de som befinner seg mellom det boligsosiale og det ordinære boligmarkedet. Hovedtiltakene som er forsket på er Deleie som gir kunder mulighet til å kjøpe bolig sammen med en tilbyder, og Leie-til-Eie som tilbyr kunder en leiekontrakt som legger til rette for boligkjøp innen fem år. Vi har også sett på politiske tiltak og prioriteringer som kan bidra til flere eierskap, herunder Startlån, Bustadmeldinga, høringsnotat for endring av burettslagslova og eierseksjonsloven og høringsnotat for endring av plan- og bygningsloven og kart- og planforskriften.

Hensikten med oppgaven er å se i hvilken grad Deleie og Leie-til-Eie skaper boligeiere. Et viktig moment er konsekvensen dersom kunden ikke forstår modellenes formål i sin helhet. Som følge av dette er sparing og kjøp av andeler grunnleggende for å forstå modellene.

Modellene er et svar på et behov som har oppstått i det norske boligmarkedet. Norge har lenge hatt en sterk eierlinje, og det er viktig at den beholdes slik at flere kan ta nytte av velferdsgodene som følger eierskapet. Problemstillingen vi har valgt er derfor: *«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»*.

Fremgangsmåten for å finne svar på problemstillingen er beskrevet i kapittel 3 om metode. I forskningen er det brukt intervjuer og statistikk. Det ble intervjuet to aktører som tilbyr boligkjøpsmodeller, én interesseorganisasjon og én statlig aktør. Datamaterialet vi mottok var anonymiserte kontrakter. De to datasettene vi mottok inneholdt informasjon om kunders økonomiske og demografiske forhold, samt prosjektet kunden var tilknyttet til. Vi valgte å formulere fire forskningsspørsmål som kunne svare på problemstillingen i sin helhet. Funnene fra intervjuene ble videre delt inn i de fire overordnede forskningsspørsmålene i kapittel 4. Data vi har mottatt fra aktørene er både presentert og analysert i kapittel 4.5.

Analysen har flere inndelingspunkt, enn empirien i kapittel 4. Dette er for å tydeliggjøre flere aspekt. Fra aktørenes ståsted er boligkjøpsmodellene et svar på et behov i markedet. Behovet underbygges også av forbrukerinteressen som følger modellene. Boligkjøpsmodellene er en mulighet for utbyggere til å bidra med samfunnsansvar, samtidig som modellene øker salgsgraden på sikt. Tilbyder binder mye kapital, noe som kan være krevende for aktører som trenger likvidering for å kunne finansiere nye prosjekt.

Forbrukerne opplever en økt risiko av å ha flere parter inne i en langsiktig finansieringsprosess. Modellene vi har undersøkt tilbyr sparerådgivning og tiltak som fremmer kundens motivasjon til å kjøpe boligen. Uten denne støtten kan konsekvensen være at kunden ender opp i en dårligere posisjon, enn før de inngikk avtalen. Studien konkluderer med at boligkjøpsmodeller reduserer økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet.

ABSTRACT

This master's thesis examines how housing purchase models provide more pathways to homeownership. It focuses primarily on measures that can be utilized by the target group situated between the social housing market and the regular housing market to become homeowners. The main measures investigated are Deleie, which allows customers to buy a property together with the provider, and Leie-til-Eie, which offers the customer a lease contract facilitating property purchase within a five-year timeframe. Additionally, we have investigated political measures and priorities that may contribute to increased homeownership, including Startlån, Bustadmeldinga and two consultation notes regarding changes in burettslagslova and eierseksjonsloven and plan- og bygningsloven and kart- og planforskriften.

The purpose of the thesis is to assess the extent to which Deleie and Leie-til-Eie schemes foster homeownership. An important aspect is the consequence if the customer does not fully understand the purpose of the model. Therefore, saving and purchasing shares are crucial aspects of understanding the models.

The models are a response to a need that has arisen in the Norwegian housing market. Norway has had a strong ownership tradition, and it is important to maintain it so that more people can benefit from the welfare benefits that come with ownership. Thus, the research question we have chosen is: "To what extent do housing purchase models reduce economic disparities and democratize the housing market?".

The methodology for addressing the research question is described in chapter 3. The research consisted of both interviews and statistics. Two actors offering housing purchase models, one interest organization, and one governmental entity were interviewed. The data we received consisted of anonymized contracts. The two datasets we received contained information about customers' financial and demographic backgrounds, as well as the project the customer was associated with. We chose to formulate four research questions that could address the research question comprehensively. The structure of chapter 4 was therefore categorized according to the four research questions. Data received from the actors are both presented and analyzed in chapter 4.5.

The analysis in chapter 5 has several subheadings to clarify different aspects of our findings. From the actors' perspective, housing purchase models are a response to a market need. The consumer interest accumulated in the models is a validation of a need in the market. These models provide an opportunity for developers to fulfill a societal responsibility while also contributing to more sales in the long run. Providers tie up a significant amount of capital, which can be challenging for actors' needing capital for further projects.

Consumers face risks when involving multiple parties in a long-term financing process. The models we have investigated offer savings advice and measures that promote the customer's motivation to purchase the property. Without this support, the consequence may be that the customer ends up in a worse position than before entering into the agreement. The conclusion of the study is that housing purchase models reduce economic disparities and democratize the housing market.

INNHALDSFORTEGNELSE

FORORD	I
SAMMENDRAG	II
ABSTRACT	IV
1.0 Formål med oppgaven	1
1.1 Tema	1
1.2 Bakgrunn og mål for oppgaven	2
1.3 Problemstilling	5
1.3.1 Forskningsspørsmål 1: Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?	5
1.3.2 Forskningsspørsmål 2: Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?	5
1.3.3 Forskningsspørsmål 3: Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?	6
1.3.4 Forskningsspørsmål 4: I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?	6
2.0 Litteratur og Teori	6
2.1 Norsk Eier-kultur og boligpolitikk	6
2.2 Demokratisering av boligmarkedet	11
2.3 Norges finans- og utlånspolitikk	12
2.4 Sparing	13
2.4.1 Fond	14
2.5 Boligkjøpsreguleringer	15
2.5.1 Risiko	16
2.6 Boligkjøpsmodeller	18
2.6.1 Boligkjøpsmodeller i system	20
2.6.2 Boligkjøpsmodell-tilbydere som ikke er utbygger: Coo, Finit, Address og OsloBolig	22
2.6.3 Husbankens rolle	23
2.6.4 Debatten om boligkjøpsmodeller og utlånsforskriften	24
2.7 ESG – Miljømessige, Sosiale og Forretningsetiske forhold	26
2.8 Lovgivning	26
2.8.1 Burettslagslova	27
2.8.2 Sameigelova	27
2.8.3 Forskrift om startlån fra Husbanken (2014)	28
2.8.4 Eierseksjonsloven	29
2.9 Meld. St. 13 (2023-2024) Bustadmeldinga	30
2.9.1 Bustadmeldingas satsing på Boligkjøpsmodeller og Startlån	30
2.9.2 Høringsnotat – Forslag til endringer i plan- og bygningsloven og kart- og planforskriften	32
3.0 Metode	33
3.1 Hvordan bør vi samle inn data fra virkeligheten?	34
3.2 Metodekritikk	34
3.3 Forskningsdesign	35
3.3.1 Samhandling mellom problemstilling og forskningsdesign	35
3.3.2 Validitet og Reliabilitet	36

3.4 Forberedelse og kvalitetssikring av intervju og statistikk	38
3.4.1 En kvalitativ tilnærming til Forskingen	38
3.4.2 Kvantitativ data	40
3.5 Forskningsetikk.....	40
3.5.1 Informert samtykke.....	41
3.5.2 Krav til privatliv	41
4.0 Empiri.....	42
4.1 Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?.....	43
4.1.1 Geografisk og økonomiske begrensninger	49
4.2 Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?.....	52
4.3 Hvordan kan kommersielle eller statlige aktører håndtere et presset marked?.....	54
4.4 I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?.....	59
4.5 Funn og analyse av data og statistikk.....	61
4.5.1 Beskrivelse av variabler.....	61
5.0 Analyse.....	68
5.1 Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?.....	68
5.1.1 Tradisjonelle institusjoner	69
5.1.2 Inntektskravet.....	72
5.1.3 Leiekostnader og Betjeningsevne.....	73
5.1.4 Geografisk og økonomiske begrensninger	76
5.1.5 Begrensninger i å kreve boligkjøpsmodeller ved plankrav	79
5.2 Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?.....	80
5.3 Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?....	82
5.4 I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?.....	87
6.0 Konklusjon.....	91
Forskningsspørsmål 1: «Skapet boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?»	91
Forskningsspørsmål 2: «Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?»	92
Forskningsspørsmål 3: «Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?»	93
Forskningsspørsmål 4: «I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?»	94
Problemstilling: «I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»	94
6.1 Forslag til videre forskning	95
7.0 Kildeliste	96
8.0 Vedlegg.....	101

Figurliste:

Figur 1: Eie og leie fordeling, data hentet fra (SSB, 2024b).....	9
Figur 2: Sykepleierindeksen, Norge 2005 - 2023 - Historisk utvikling. (Eiendomsverdi, 2024, s. 9)	10
Figur 3: Sykepleierindeksen 2023 - utvalgte områder. (Eiendomsverdi, 2024, s. 7).....	11
Figur 4: Utenforskap til boligmarkedet (Fredensborg bolig, 2023)	12
Figur 5: Representasjon av hvordan boligmarkedet er (Bjerke, 2023).....	19
Figur 6: Risiko - Scenario v/ulik prisutvikling på bolig (Fredensborg bolig, 2023).	21
Figur 7: De tre overordnede boligkjøpsmodellene.....	44
Figur 8: Boligkjøpsmodellenes system (NBBL & Norsk Eiendom, 2024).....	46
Figur 9: Prosentandel kjønn, OBOS.....	61
Figur 10: Prosentandel kjønn, Fredensborg.	62
Figur 11: Gjennomsnittsalder ved kontraktsinngåelse for Fredensborg og OBOS. Gjennomsnittsalder førstegangsetablerere (Palos, 2020).....	63
Figur 12: Gjennomsnittsalder ved kontraktinngåelse av LTE og Deleie fordelt på år.....	64
Figur 13: Fordeling av alder i datasettet, OBOS.	65
Figur 14: Fordeling av alder i datasettet, Fredensborg.....	65
Figur 15: Gjennomsnittlig inntekt i NOK. Data for énpersonshusholdning og samlet husstandsinn Fredensborg. Data for Sykepleierindeksen (Eiendomsverdi, 2024, s. 8). Data for finansiere hensiktsmessig bolig i Oslo (Lundesgaard, 2024).	66
Figur 16: Finansiering (Lundesgaard, 2024). Sykepleierindeksen (Eiendomsverdi, 2024, s. 8). Inntekt for énpersonshusholdninger og samlet husstandsinn Fredensborg.....	67
Figur 17: Avkastning i Indeksfond, eiendomspriser i Norge og eiendomspriser i Oslo inkl. Bærum i perioden 1994-2022, hentet fra (Johansen, 2022).	71
Figur 18: Prislappen med OBOS Deleie (OBOS, u.å).	73
Figur 19: Årlige leiekostnader med 2.pts inflasjon.....	75
Figur 20: Startlån fordelt på aldersgrupper i perioden 2017-2023. Data hentet fra (Husbanken, 2024, s. 167).	85

Tabelliste:

Tabell 1: Intervjuobjektens rolle, selskap og erfaring.....	39
Tabell 2: Gjennomsnittlige leiepriser i Oslo (2023) med en forutsatt økning på 2%.	76

1.0 Formål med oppgaven

1.1 Tema

Boligkjøpsmodeller har oppstått som et svar på at stadig flere opplever utfordringer med å komme seg inn på boligmarkedet. Den første boligkjøpsmodellen ble lansert i 2016 av TOBB boligbyggelag. De siste årene har flere modeller blitt lansert, blant annet Deleie fra Obos som kom i 2020 og Leie-til-Eie som ble lansert av Fredensborg i 2019. Boligkjøpsmodellene er et samarbeid mellom boligkjøper og tilbyder, der tilbyderen enten går inn som medeier, eller tilbyr en leie-kontrakt som kan resultere i et endelig boligkjøp. Utradisjonelle metoder kan være avgjørende for å redusere økonomiske forskjeller i boligmarkedet. Denne masteroppgaven undersøker hvilken effekt boligkjøpsmodeller har på det norske boligmarkedet. Det blir lagt fokus på om modellene kan bidra til økt demokratisering og reduisering av økonomiske forskjeller blant boligkjøpere. Problemstillingen vi har valgt er:

«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»

Opgaven tar for seg hvordan ulike gruppers tilgang til boligmarkedet påvirkes av økende sosiale forskjeller, ikke bare for unge og nyetablerte, men også for de som opplever samlivsbrudd eller nye boligbehov. Ved å utforske dette, vil oppgaven gi et innsyn i hvilke grupper som ekskluderes fra boligmarkedet.

Videre vil oppgaven undersøke bruken av boligkjøpsmodeller og hvordan de kan endres i samsvar med et stadig skiftende boligmarked. Dette vil gi innsikt i hvem som benytter seg av slike modeller og hvordan de kan gi bedre tilgang til boliger for ulike grupper. For å oppnå dette målet vil oppgaven anvende både kvalitative og kvantitative forskningsmetoder. Vi har intervjuet fire informanter og mottatt data fra to aktører på det norske boligmarkedet.

Ved å identifisere og evaluere ulike boligkjøpsmodeller har oppgaven som mål å kunne gi konkrete anbefalinger for hvordan boligmarkedet kan bedre tilpasses for å imøtekomme behovene til ulike samfunnsgrupper. Dette kan også bidra til å redusere økonomiske forskjeller, samtidig som de styrker den generelle økonomien gjennom fordeling av velferdsgodene som følger boligeierskap. Målet er å kunne bidra til en mer rettferdig og bærekraftig boligsektor i

Norge. Det som menes med en bærekraftig boligsektor er at boligmarkedet ikke utestenger enkelte grupper som følge av økonomisk bakgrunn.

1.2 Bakgrunn og mål for oppgaven

I de siste årene har det blitt stadig mer utfordrende å kjøpe bolig som førstegangsetablerer i Norge. En grunn til dette er at boligprisene har økt betraktelig, særlig i Oslo. Det er spesielt vanskelig for enslige og par med barn å etablere seg i boligmarkedet (Lea, 2023). Boligprisene i Oslo har økt kraftig de siste ti årene. Basert på Krogsvæns prisstatistikk, så har prisene økt med 86,68 prosent fra 49 649 kroner per kvadratmeter (Mars 2014) til 94 171 kroner per kvadratmeter (April 2024) (Krogsvæn, 2024).

Dette har ført til et økende press fra både boligaktører og politikere for å finne løsninger som kan bidra til å gjøre boliger mer tilgjengelig for et bredere spekter av befolkningen. I 2016 lanserte boligbyggelaget TOBB (LeieEie) den første kommersielle boligkjøpsmodellen som ble godkjent av Finanstilsynet (Døsvik, 2023). Hensikten med denne modellen var å gjøre det enklere for énpersonshusholdninger å bli boligeiere, uten behov for kausjonister, medlåntakere eller å komme fra en ressurssterk bakgrunn. Resultatet var at flere boliger ble tilgjengelige for mennesker med god inntekt, men som manglet egenkapital. Modellen ble primært utviklet for å imøtekomme kravet om egenkapital ved å tillate forbrukere å leie boligen med en kjøpsopsjon over en femårsperiode. Kunden fikk fem år til å spare opp nødvendig egenkapital som til slutt ville resultere i boligkjøp. Verdiøkningen innenfor denne tidsrammen, ville også tilfalle leietakeren.

Obos er den største boligbyggeren i Norge. Det er derfor en bedrift som har god innsikt i et boligmarked som kontinuerlig er under utvikling. Fredensborg er en eiendomsutvikler som har tatt på seg en større lederrolle innen Leie-til-eie, og bruker dette som en del av samfunnsansvaret. Leie-til-eie har vært en viktig komponent for å gjøre boliger tilgjengelig for flere, enten de er førstegangsetablerere eller befinner seg i en overgangsfase. NBBL er en interesseorganisasjon som organiserer boligbyggelagene i Norge. Deres oppdrag er å ivareta boligbyggelagenes interesse med tanke på å øke boligbygging og legge premisene til rette for at man kan drive god boligbygging. Husbanken er en viktig statlig intuisjon innenfor det boligsosiale markedet.

I 2019 lanserte Fredensborg sin egen modell: Leie til eie. Modellen inkluderte en forutsetning om at boliger skulle stige minimum 2,5 prosent over en femårsperiode. Denne prisøkningen ble deretter inkorporert som kundens egenkapital. Kjøpesummen ble fastsatt i forkant av kontraktsigneringen, altså i starten av utbyggingen. I senere tid har også mindre aktører som Coo og Finit gjort seg gjeldende med egne boligkjøpsmodeller, som også kan anvendes i bruktmarkedet. Obos har vært en sentral aktør med modellen Deleie, som gir mulighet til å kjøpe 50, 60, 70, 80 eller 90 prosent av boligen. Deleie fungerer i praksis som et sameie over en tiårsperiode. Etter denne perioden har Obos en rett til oppløsning av sameiet, men ikke en plikt. Sameiet kan fortsette dersom Obos ikke benytter seg av retten til oppløsning. Obos tilbyr også Bostart som gir ti prosent rabatt på boliger. Bostart har derimot et vilkår som gir Obos forkjøpsrett i boligen ved salg. De har gjennomført flere markedsførings kampanjer, og beskriver Deleie og Bostart som et gode for medlemmene.

Boligkjøpsmodellene bidrar til at flere kan bli boligeiere ved å dekke et behov som følger utfordringer knyttet til egenkapitalkrav og betjeningsevne. Disse innovasjonene i boligmarkedet kan bidra til å øke antall eiere, særlig blant personer som er inne i en periode med begrenset kapital. På den måten vil flere mennesker få muligheten til å eie seg sitt eget hjem.

Modellene har vært populære og viktig for mange som en inngang til boligmarkedet. I perioden 2020-2024 har det vært høy inflasjon og boligprisvekst. Dette har ført til at Norges Bank har økt styringsrenten fra 0 prosent i mai 2020 til 4,5 prosent, i mai 2024 (Norges Bank, 2024).

Det kommer frem i en artikkel fra Estate Nyheter at:

«Når renten nå har steget som et svar på høy inflasjon har flere sett etter alternative måter å finansiere boligkjøp. Det kommer blant annet frem i Opinions spørreundersøkelse at 37% av Storbyregionen-Oslo mener det er aktuelt å kjøpe bolig ved hjelp av alternative finansieringsformer som leie til eie og deleie» (Saltnes, 2023).

I denne masteroppgaven har vi gjennomført en analyse av ulike boligkjøpsmodeller med spesielt hovedvekt på Leie-til-Eie (Fredensborg) og Deleie (Obos). Vi bruker LTE gjennom oppgaven som en forkortelse for Leie-til-Eie. Valget av å bruke akkurat disse modellene baserer seg på deres markedsledende posisjon. Mange av de nyere boligkjøpsmodellene har også sitt utsprang fra LTE og Deleie. Vi har også valgt å bruke informanter fra de samme selskapene som tilbyr modellene. Dette er gjort for å få gode refleksjoner og innsikt innenfor

fagområdet. Validiteten er også underbygd med at aktørene representerer en del av næringen i et erfaringsnettverk som skal belyse boligkjøpsmodeller i Bustadmeldinga.

Vi har identifisert tidligere forskningsoppgaver som forsker på boligkjøps-tematikk, herunder sosiale forskjeller, boligkjøpsmodeller og utfordringer for førstegangsetablerere. Tidligere forskning utforsker en rekke viktige aspekter ved boligmarkedet. Forskningen har bidratt til å øke forståelsen av modellenes komplekse dynamikk.

Til tross for de betydelige fremskrittene som er gjort innen boligforskning og spesielt boligkjøpsmodeller, eksisterer det fortsatt kunnskapshull og utfordringer som bør adresseres. Denne masteroppgaven ønsker å bidra til videreutvikling av forskningsgrunnlaget som følger boligkjøpsmodellens fordeler og utfordringer.

Ved å forske på boligkjøpsmodellens funksjon, kan vi få en bedre forståelse av hvor bærekraftige modellene er for fremtidige generasjoner. Modellene er i stor grad utformet for å gjøre boliger tilgjengelige for personer med god betjeningsevne, men som mangler egenkapital. Vi vil undersøke hvordan modellene fungerer i praksis og hvilke funksjoner aktørene bruker for å skape flere boligeiere. Enkelte boligkjøpsmodeller er mer avhengig av prisvekst og generelt «gode» markedsforhold enn andre. Et sentralt aspekt i vår analyse er å undersøke hvordan disse modellene fungerer i et høyrentemarked med lite eller ingen boligprisvekst.

Målet med masteroppgaven er å undersøke effekten av boligkjøpsmodeller og deres bidrag til demokratiseringen av boligmarkedet. Vi beskriver hva som menes med demokratisering i kapittel 2.2. Oppgaven vektlegger Oslo som forskningsområde, men siden boligkjøpsmodellene kan brukes i alle pressområder, vil problematikken også kunne være gjeldende for tilsvarende pressområder i Norge. Dette kommer frem i både kapittel 4 og 5. De fleste boligkjøpsmodellene er relativt nye, og det er få avtaler som har gått gjennom hele prosessen. Det finnes ulike aktører med ulike modeller og konsepter. Vi ønsker å undersøke den faktiske effekten av disse tiltakene og i hvilken grad de fungerer. Vi benytter en kombinert metode som inkluderer både kvantitative og kvalitative data gjennom intervjuer og analyse av tilgjengelig data. I teorigrunnlaget er data fra pålitelige kilder som SSB tatt i bruk. Intervjuene vil fokusere på bransjeerfaringer og utviklingen som har blitt observert de siste årene.

1.3 Problemstilling

Som nevnt tidligere har vi valgt følgende problemstilling for oppgaven:

«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»

Problemstillingen tar for seg hvordan modellene normaliseres i ulike aldersgrupper og brukes som et supplement til tradisjonell finansiering. Sosiale forskjeller og ulikheter i formue har gjort at flere må benytte seg av alternative finansieringsmetoder som boligkjøpsmodeller for å bli boligeier. Det er særlig vanskelig for énpersonshusholdinger å komme seg inn på boligmarkedet.

I tillegg til problemstillingen har vi formulert fire forskningsspørsmål. Forskningsspørsmålene vil samlet kunne bidra til å svare på problemstillingen og belyse den fra ulike perspektiv. Dette er gjort for å kunne gå grundigere til verks på spørsmål som vil gi et klarere svar på problemstillingen. Formålet er å se hvilke effekter boligkjøpsmodeller har på samfunnet som helhet, og i hvilken grad de demokratiserer boligmarkedet.

1.3.1 Forskningsspørsmål 1: Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?

I dette forskningsspørsmålet ønsker vi å utforske boligkjøpsmodellenes kompleksitet og utfordringer. Vi ønsker også å se på i hvilken grad modellene skaper muligheter eller fleksibilitet for boligkjøpere som i utgangspunktet ikke har tilstrekkelig kapital til ordinære banklån. Spørsmålet skal også besvare ulike svakheter og styrker som følger boligkjøpsmodellene.

1.3.2 Forskningsspørsmål 2: Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?

Dette forskningsspørsmålet skal undersøke risikoen som følger tilbyder og forbruker ved å redusere egenkapitalkravet. Forskningsspørsmålet skal også gi innsikt til vurderinger som blir gjort med hensyn til tilbyder og kunden etter at en kontrakt er inngått.

1.3.3 Forskningsspørsmål 3: Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?

Forskningsspørsmålet vurderer ulike tiltak som blir gjort for å sikre finansiell stabilitet ovenfor tilbyder. Det skal også gi svar på hvordan modellene kan sikre finansiering og stabilitet under kontraktperioden.

1.3.4 Forskningsspørsmål 4: I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?

Dette forskningsspørsmålet tar stilling til hvordan boligkjøpsmodeller kan fungere som et supplement til tradisjonelle banker. Det blir også gjort vurderinger i forhold til fremtidens boligmarked og hvilke fordeler boligkjøpsmodeller kan ha for den finansielle stabiliteten.

2.0 Litteratur og Teori

I dette kapittelet skal vi gå inn i bakgrunnen og teorien for masteroppgaven. Det er strukturert på en måte som skal gi leseren innsikt i tematikken som oppgavens problemstilling fremmer. Kapittelet skal også gi et grunnlag for en tidslinje i norsk boligpolitikk. På den måten vil leseren bli kjent med både tidligere politikk og hendelser, samt hvordan dagens boligmarked er formet med bakgrunn i historien. Vi har også basert litteratur- og teori kapittelet på statistikk, samt lover som burettslagslova, sameigelova, forskrift om startlån fra Husbanken m.fl. Dette er for å gi et grunnlag for videre analyse i kapittel 5.

2.1 Norsk Eier-kultur og boligpolitikk

De første tiårene etter 2.verdenskrig var målet for norsk boligpolitikk å bygge flest mulig boliger til en rimelig penge. I tråd med dette var den offisielle målsetningen å skaffe hele befolkningen sosialt forsvarlige boliger til en pris som stod i rimelig forhold til deres inntekter. De ambisiøse målene ble forsøkt realisert gjennom et samarbeid mellom staten, kommunene og boligkooperasjonen (Sørvoll, 2011, s. 1). I løpet av denne perioden etablerte myndighetene prisreguleringer på både utleieboliger og borettslagsleiligheter (Sørvoll, 2011, s.23). Prisreguleringene ble avvirket på 1980-tallet (Sørvoll, 2011, s. 1). Dette innebar at boligpolitikken ikke lengre var orientert mot størstedelen av befolkningen, men rettet mot vanskeligstilte grupper (NOU 2011:15, s.171). Bakgrunnen for avviklingen var at de fleste

kunne løse sitt boligbehov i det ordinære boligmarkedet. I 1980 kostet en bolig på 50 kvm, 1,5 x gjennomsnittlig årslønn (Iversen, 2016). I 2015 var dette tallet 3,5 (Iversen, 2016).

Siden krigen har Norge hatt flere reformer innenfor boligpolitikken. Perioden mellom 1978 og 2003 blir omtalt av Sørvoll som et systemskifte. Det ble introdusert en ny markedsorientert boligpolitikk rettet mot «vanskeligstilte på boligmarkedet» (Sørvoll, 2021, s. 1). I artikkelen «seks grep for en bedre boligpolitikk» skriver skribent Hannah Gitmark (2019):

«Det er en menneskerett å eie sin egen bolig», uttalte Trygve Bratteli, Arbeiderparti-statsminister på 70-tallet. I hans øyne var det ikke en «legitim næringsvei» å tjene penger på andres bolig. Så kom 1980-tallet, Kåre Willoch, og reform av bolig- og finanspolitikken. Det flyttet boligpolitikken vår fra en ytterkant – med streng politisk styring – til en annen. I praksis ble boligpolitikken overlatt til markedet».

Dagens boligsosiale politikk har som mål å være proaktiv og forebygge boligproblemer, samtidig som den hjelper de som ikke kan skaffe eller beholde en egnet bolig på egenhånd. De som er vanskeligstilte på boligmarkedet utgjør ikke en bestemt gruppe, men deler utfordringen med å sikre seg en egnet bolig (Meld. St. 13 (2023-2024):13).

Regjeringen mener en helhetlig og aktiv boligpolitikk vil bidra til at flere kan klare seg selv på boligmarkedet. Samtidig erkjenner de at eksisterende virkemidler innenfor boligpolitikken ikke alltid er tilstrekkelige, og at staten må støtte det boligsosiale arbeidet i kommunene på ulike måter (Meld. St. 13 (2023-2024):13). For å bekjempe boligløshet må bolig og tjenester sees i sammenheng, noe som krever innsats fra flere sektorer og forvaltningsnivåer (Meld. St. 13 (2023-2024):13).

(NOU 2011:15) sier at:

«Det overordnede målet i boligpolitikken er at alle skal bo trygt og godt. Samtidig er bolig et velferdsgode som i Norge i all hovedsak fordeles i markedet. Muligheten til å skaffe seg en god bolig er avhengig av evnene og ressursene til å agere i dette markedet» (s. 23).

Dette viser hvordan politikken ser på eierforhold som et velferdsgode som bidrar til bedre helseforhold, trygghet og bygging av fremtidig formue.

(NOU 2011:15) sier videre at:

«Målet om at flest mulig skal kunne eie sin egen bolig, er en hjørnestein i den norske boligpolitikken. 80 pst. av norske husstander eier sin egen bolig. Å kjøpe bolig er for mange den største investeringen i livet, og en investering som kan akkumulere formue. [...] Bolig er samtidig et skjevfordelt velferdsgode. Av husstandene med lavinntekt er det bare 35 pst. som eier egen bolig, mens 96 pst. av høyinntektshusstandene gjør det» (s. 24).

Det kommer frem i boken «The SAGE Handbook of Housing Studies» fra 2012 med skribent David Clapham at:

«The nature of housing makes it amenable to a social policy approach. Housing have a physical and material existence, which can be problematic when poor conditions can be associated with poor health. [...] housing is located in neighbourhoods that can be of similar quality or market position. This can result in social segregation that may be considered harmful to the life chances of low income or disadvantaged people (Borrows & Rhodes, 1998)» (s 164).

Teorien viser at boforhold har en tett sammenheng med helse, livsglede og sosiale relasjoner. Sosiale relasjoner refererer til muligheten til å forbedre ens liv, og dette kan bli forverret av eksterne faktorer som oppstår i områder med dårlige boforhold eller manglende eierskap til boligen.

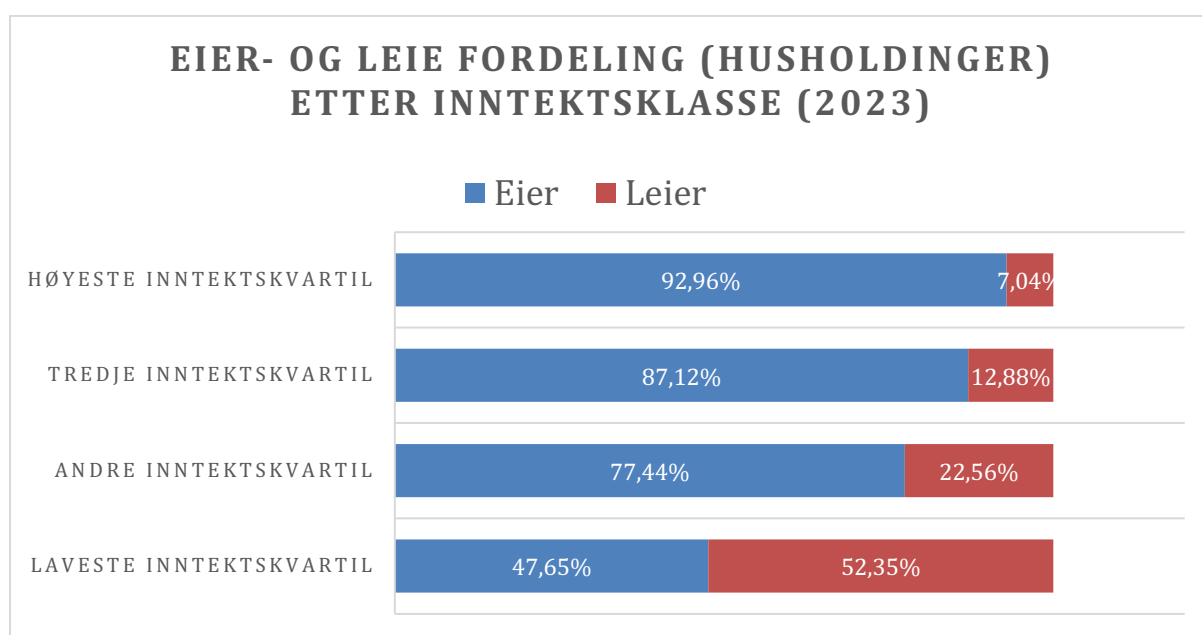
David Clapham skriver videre at:

«Accessibility to schooling, healthcare, public transportation, amenities and employment opportunities vary spatially within urban housing markets [...] reporting primarily on the US experience, Bogdon and Can (1997) point out that spatial clustering of low-income households in inner-city locations acts to deprive low-income households of decentralised employment opportunities as higher-quality services and living environments. They also argue that very-low-income renters are more likely to report neighbourhood problems and to assign a lower rating of their own neighbourhood than higher-income- renters» (s.380).

Personer med lavere inntekt har ofte et lavere utdanningsnivå. Mange opplever vanskelige barndomsforhold og har en bakgrunn med begrensede ressurser. Dette indikerer at det eksisterer en sammenheng mellom disse faktorene og sannsynligheten for å bli boligeier. De

mest sårbare i samfunnet er ofte de som havner utenfor den generelle velferden. En utfordring i dagens samfunn er at stadig flere personer i middelklassen sliter eller ender opp i samme kategori som lavinntektshusholdningene som ble undersøkt i 2011. Altså at husholdninger ikke er boligeiere. Vi viser til figur 1 for fordelingen av eierskap.

Fordelingen av *personer* som eier bolig i 2023 er følgende: Selveier 70,3 prosent, Andels- / aksjeeier 11,3 prosent. Andelen av personer som leier er 18,4 prosent (SSB, 2024a). I 2023 eide 76,3 prosent av *husholdningene* egen bolig i Norge (SSB, 2024a). Av disse var det 62,7 prosent som var selveier, og 13,5 prosent som var andels-/ aksjeeier. Fordelingen av hvem som eier bolig etter husholdningenes inntektsklasse vises her:



Figur 1: Eie og leie fordeling, data hentet fra (SSB, 2024b)

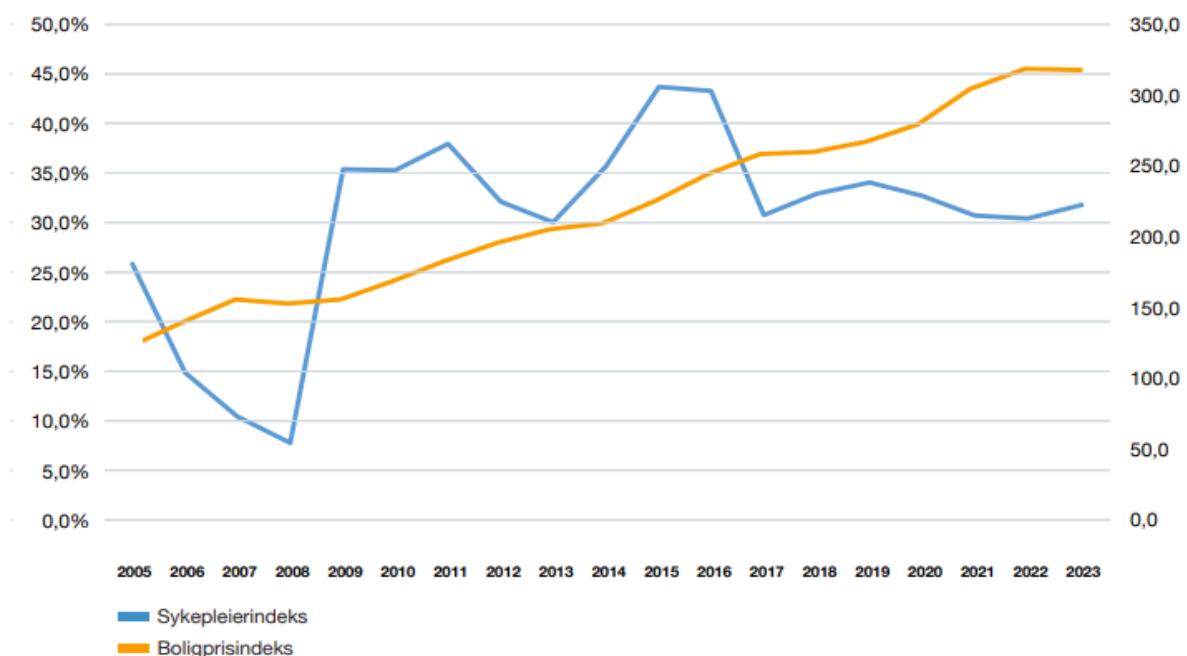
Diagrammet viser en nedgang i prosent av høyinntektshusholdningene som eier egen bolig. (NOU 2011:15, s. 24) viser til at 96 prosent av høyinntektshusholdningene var boligeiere i 2010. Tallene for 2023 viser en nedgang til 93 prosent. Samtidig har den generelle prosenten av boligeiere sett en nedgang fra 80 prosent til 76,3 prosent av husholdningene. Dette viser en bred nedgang i husholdninger som ikke er boligeiere sammenlignet med 2010. Det bør også påpekes at i det laveste inntektskvartilet har eierskapet økt fra 35 prosent til 47,7 prosent. En vurdering av denne endringen kan være at tiltak som støtte eller Startlån fra Husbanken fungerer bra. Vi kommer nærmere inn på denne tematikken i kapittel 5.3. Siden eierskapet i det laveste inntektskvartilet har økt, vil nedgangen primært bestå av de høyere inntektskvartilene.

Sykepleierindeksen illustrerer i hvilken grad en enslig sykepleier kan finansiere et boligkjøp. Indeksen kan brukes som en generell indikator for allmennheten ettersom den i stor grad representerer gjennomsnittslønnen i Norge. Indeksen blir ofte brukt som et analyseverktøy for å vurdere boligmarkedet i stor-byer. Indeksen tar utgangspunkt i gjennomsnittslønnen til sykepleierne som var på 659 895 kroner i 2023 (Eiendomsverdi, 2023, s. 8). Gjennomsnittslønnen i Norge for 2023 var 668 400 kroner (SSB, 2024c).

Det er spådd krisetilstander i Oslo som følge av lav utbygging, og høy forventet boligprisvekst (Ogre, 2023). Det er antatt at en boligtilgjengelighet målt til 50 prosent på sykepleierindeksen representerer et sunt boligmarked (E. Buckner, personlig kommunikasjon, 31.03.2023). Det er forventet en stor befolkningsvekst for Oslo i årene som kommer (Strand, 2023). I 3. kvartal 2023 ble det bare igangsatt ti nye boenheter i Oslo. Dette tilsier en nedgang på 99 prosent (Gussiås, 2023). Figur 2 viser sammenhengen mellom sykepleierindeksen og den generelle boligprisveksten for Norge.

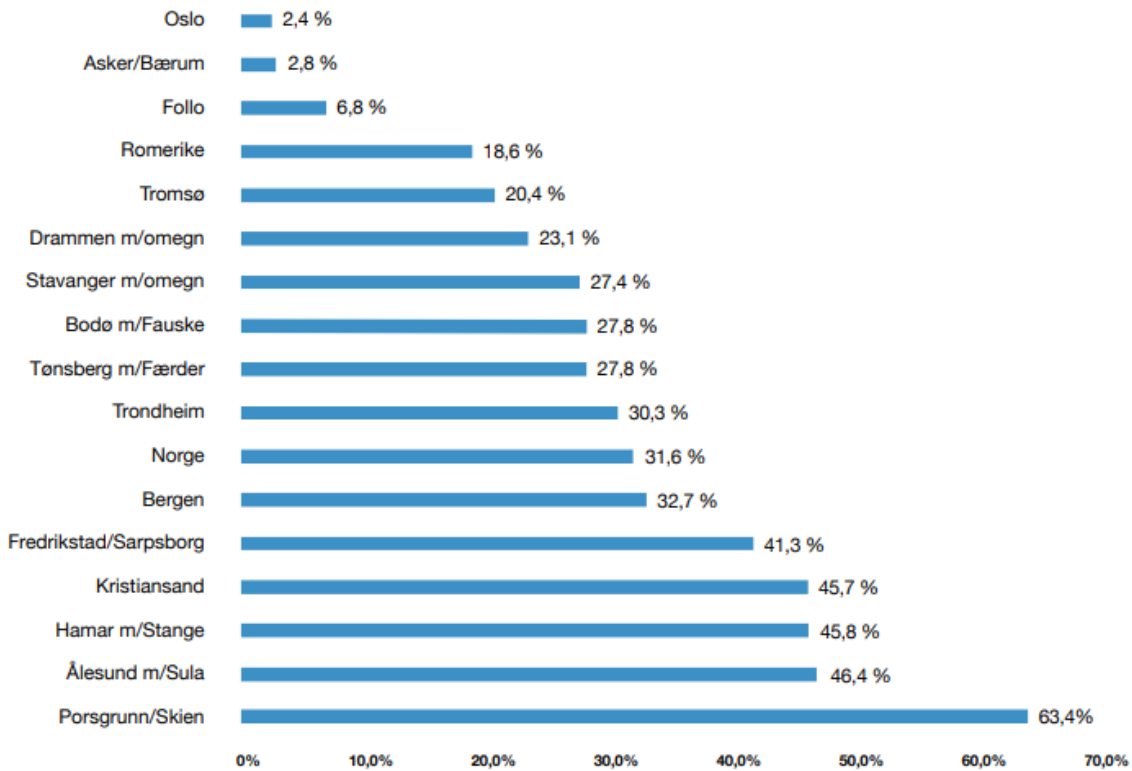
Sykepleierindeksen, Norge 2005 - 2023

Historisk utvikling



Figur 2: Sykepleierindeksen, Norge 2005 - 2023 - Historisk utvikling. (Eiendomsverdi, 2024, s. 9)

Sykepleierindeksen 2023 - utvalgte områder



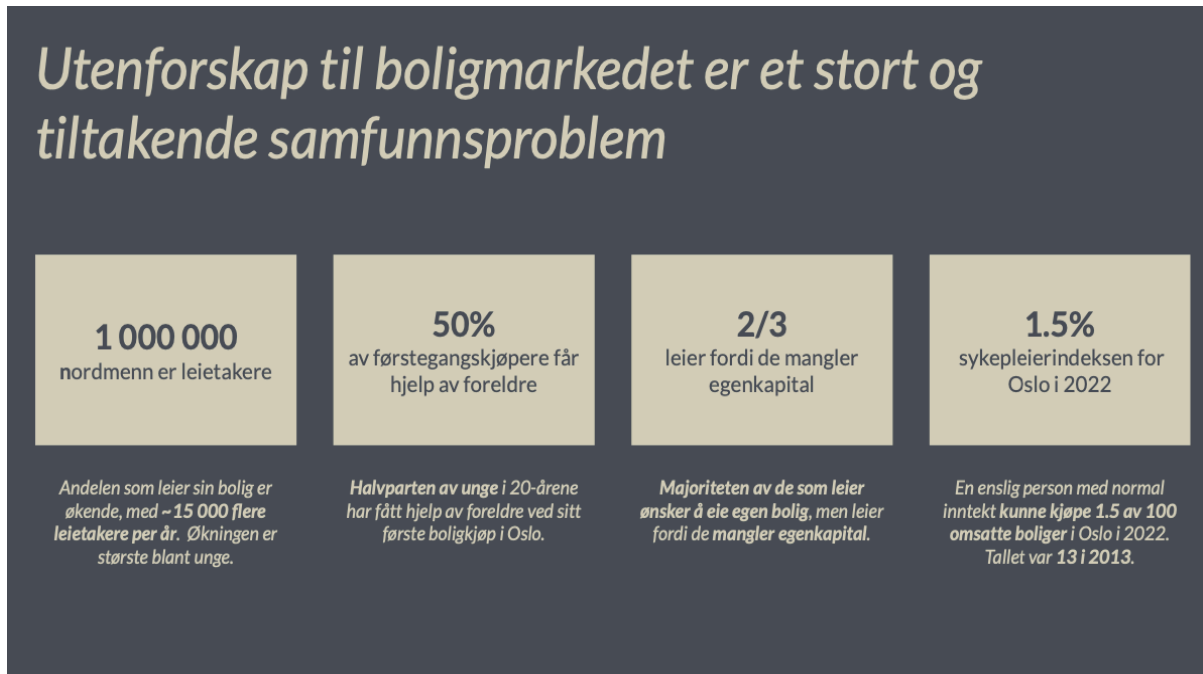
Figur 3: Sykepleierindeksen 2023 - utvalgte områder. (Eiendomsverdi, 2024, s. 7)

2.2 Demokratisering av boligmarkedet

Bakgrunnen for norsk boligpolitikk er at alle skal ha muligheten til å eie egen bolig (Meld.St.13(2023-2024):123). Myndighetene prioriterer derfor en boligpolitikk som gir alle tilgang til boligmarkedet og velferdsgodene som følger boligeierskap. I utgangspunktet er det to grupper av boligkjøpere i Norge. De som går inn i gruppen «vanskeligstilte», og de som greier å kjøpe bolig i det ordinære markedet. Denne fremstillingen kommer tydelig frem av kapittel 2.1. Gruppen som anses som «vanskeligstilte», har muligheten til å søke støtte eller Startlån hos Husbanken. Med andre ord, er den gruppen ivaretatt av staten. Den andre gruppen skal kunne kjøpe bolig gjennom det ordinære boligmarkedet. Boligprisene har derimot økt til et nivå som gjør det vanskelig for folk med vanlig inntekt å inntre markedet på ordinære vilkår. Boligkjøpsmodellene har oppstått som et svar på dette behovet.

Som vist i figur 3 så er 2,4 prosent av boligene i Oslo tilgjengelig for sykepleiere med en gjennomsnittslønn på 659 895 kroner. Det er en svært liten andel av boligmarkedet i Oslo. Andelen av utilgjengelige boliger er basert på tall som i stor grad viser en vanlig inntekt i

Norge. Med bakgrunn i problemstillingen vår, så ønsker vi å se i hvilken grad boligkjøpsmodellene kan tilgjengeliggjøre boliger, og dermed demokratisere boligmarkedet. Figur 4 illustrerer fordelingen av leietakere, førstegangskjøpere med hjelp fra foreldre, andel leiere som mangler egenkapital og sykepleierindeksen for 2022.



Figur 4: Utenforskap til boligmarkedet (Fredensborg bolig, 2023)

Figuren er fra Fredensborg sin bedriftspresentasjon fra 2023. Presentasjonen mottok vi fra informant 2 i etterkant av intervjuet. Presentasjonen i sin helhet går ut på forståelsen av Fredensborg sin LTE-ordning, og hva de tilbyr. Presentasjonen tar også for seg de mest vesentlige problemstillingene de ser i markedet knyttet til boligeierskap og boligkjøpsmodeller. En del av disse problemstillingene er listet opp i figur 4.

2.3 Norges finans- og utlånspolitikk

Finans- og utlånspolitikk har strenge reguleringer for å unngå samfunnskritiske hendelser. Dette inkluderer reguleringer for store institusjoner som blant annet banker, verdipapirforetak og finansieringsforetak. I Norge er det Finanstilsynet som er kontrollorganet for slike virksomheter. Finanstilsynet er et selvstendig myndighetsorgan som arbeider med grunnlag i lover og vedtak fra Stortinget, regjeringen og Finansdepartementet. Finanstilsynet deltar og i finansmarkeds regelverket til EU gjennomført i norsk rett (Finanstilsynet, 2022). De definerer samfunnsoppdraget slik:

«Finanstilsynet skal bidra til finansiell stabilitet og velfungerande marknader. Finansiell stabilitet vil seie at det finansielle systemet kan handtere forstyrningar og uventa hendingar, og at det kan utføre funksjonane sine slik at det ikkje oppstår store, negative konsekvensar for resten av økonomien og for forbrukarane» (Finanstilsynet, 2022).

Finansforetak blir regulert med hjemmel i Finansforetaksloven av 2015. Formålet med loven er å bidra til finansiell stabilitet, herunder at finansforetak virker på en hensiktsmessig og betryggende måte (Finansforetaksloven, 2015, §1). Med finansiell stabilitet menes at det finansielle systemet er robust nok til å motta og utbetale innskudd og andre tilbakebetalingspliktige midler fra allmennheten, formidle finansiering, utføre betalinger og omfordele risiko på en tilfredsstillende måte (Finansforetaksloven, 2015, §1-1). Loven skal altså sikre at det finansielle systemet opererer på en trygg og sikker måte overfor låntaker og allmennheten. Det er særlig viktig å påpeke at det bare er banker, kredittforetak og finansieringsforetak med tillatelse etter finansforetaksloven som kan drive finansieringsvirksomhet (Finansforetaksloven, 2015, §2-2 (1)).

2.4 Sparing

I en tidsskrift undersøkte forskerne spareevnen til unge mennesker fra Nepal (Dangol & Maharjan, 2018). Analysegrunnlaget var basert på 390 unge med mastergrad, og som var i jobb. Oppgaven fremhever forholdet mellom unges sparevaner og hva foreldrene hadde lært dem. Konklusjonen var at hvordan og i hvilket omfang man sparer, i stor grad er avhengig av hva man har lært fra foreldrene. Venner og kollegaer var også en påvirkningsfaktor. Resultatene viste en positiv sammenheng mellom foreldre og venners lære, og individenes evne til å spare. Det mest sentrale var at i tilfeller der foreldre fremmet og oppmuntret til sparing, så var respondenten mer villig til å spare eller ha et lavere forbruk. Tidsskriftet viser en klar sammenheng mellom foreldre og unges evne til å spare. Dette kommer frem av sitat:

«In this study, parental financial teaching and peers are the influential factor of saving behavior of the Nepalese youth. Receiving financial teaching results in increment of willingness to save, total savings and ability to save. The Nepalese youth tend to maintain sound saving behavior if their parents encourage them to save as parents play

facilitating and promoting role on the saving behavior. Involving in financial matters with peers increases the saving behavior of the Nepalese youth» (Dangol & Maharjan, 2018).

Kulturforskjellene mellom Nepal og Norge er store. Det er derfor ikke nødvendigvis en direkte parallell mellom nepalsk og norsk ungdom. Det trekkes likevel frem likheter hos norsk ungdom i en artikkel fra Odinfond (ODIN Forvaltning AS, u.å). Fondet gjennomførte en kartlegging av unges sparevaner i aldersgruppen 18-25 år Gjennom spørreundersøkelsen kom det frem at det var svært sannsynlig at gruppen søkte etter informasjon om sparing på nettet eller ved hjelp fra venner og familie. Dette underbygger at funnene fra det Nepalske tidsskriftet også kan anvendes til forbrukervanene til norsk ungdom.

2.4.1 Fond

Oppgaven vår handler i stor grad om å finne veier til boligkjøp. Oppgaven baserer seg på boligkjøpsmodeller, men en sentral del av inngangen til boligmarkedet er egenkapital. Vi har derfor valgt å fremlegge et teori-kapittel om fond. Med bakgrunn i at fond er et investeringsobjekt som kan følge den generelle boligprisutviklingen.

«Fondssparing gjør det mulig å øke pengenes verdi over tid. Jo tidligere du starter, jo høyere gevinst kan du forvente» (Sjåvåg, 2024). Fond er et godt verktøy som kan begrense verditapet på sparepengene, opp mot inflasjon og økende boligpriser. Fondssparing er derfor et smart valg for langsiktig sparing, og man kan forvente en høyere avkastning enn ved sparing på ordinær sparekonto (Sparebank1, u.å). Tidlig langsiktig fondssparing kan gjøre fremtidige boligkjøp enklere. Dette er fordi man opparbeider seg egenkapital med avkastning over mange år. Sparebank1 viser til at det er viktig å huske at god tid er nøkkelen til trygg sparing. Fondssparing til barn, over mange år, kan være et tiltak som hjelper barna inn i boligmarkedet når de blir eldre. Dersom kunden holder seg til planen, også i dårlige tider, vil kunden sannsynligvis oppnå større avkastning enn ved andre spareformer (Sparebank1, u.å). Eksempelvis vil en spareavtale på 2200 kroner i måneden, over 20 år, kunne gi 580 591 kroner med sparekonto (2,9%). I et aksjefond (5,75%) ville dette beløpet vært 1 018 937 kroner (Sparebank1, u.å).

Det bør påpekes at 5,75 prosent årlig avkastning i aksjemarkedet er ansett som lav. Vi viser til fondet «Fondsfinans Norge» som har hatt en gjennomsnittlig årlig avkastning på 15 prosent i

perioden 2002-2022 (Nordnet, 2022). Vi viser også til den gjennomsnittlige årlige avkastningen for norske aksjer som de siste 40 årene har vært 10,3 prosent (Alfred Berg Kapitalforvaltning AS, 2024).

2.5 Boligkjøpsreguleringer

En sentral del av boligkjøpsprosessen er kravet om 15 prosent egenkapital og maksimalt lån på fem ganger bruttoinntekt. Kravene reguleres i utlånsforskriften. Inntektskravet har lovhjemmel i §6, og egenkapitalkravet i §7 (Utlånsforskriften, 2020, §§6 og 7).

Bankene har mulighet til å gjøre avvik fra de kumulative reglene etter §12 om fleksibilitet. Loven sier at finansforetak kan innvilge lån som ikke oppfyller ett eller flere av vilkårene i §5, §6, §7 og §9 for inntil 10 prosent av verdien av innvilgende lån med pant i bolig, hvert kvartal (Utlånsforskriften, 2020, §12, 1.ledd). I Oslo kommune kan bankene innvilge lån for inntil 8 prosent med pant i bolig eller inntil 15 millioner kroner (Utlånsforskriften, 2020, §12, 2.ledd).

Kravet om egenkapital og inntekt kan innfris ved at foreldre eller andre tilbyr å være kausjonist eller medlåntaker (Utlånsforskriften, 2020, § 8). Kausjonister er ofte brukt for å garantere at hele eller deler av lånet blir betalt. Medlåntakere er oftest brukt for å garantere betjeningsevnen for hele lånesummen. Det er likevel ikke alle som har familie eller venner som kan hjelpe med finansieringen av et lån, dette har ført til et behov for alternative løsninger. Det er dette behovet boligkjøpsmodellene skal løse. I tillegg er det krav om at låntaker skal kunne betjene en renteøkning på tre prosent av samlet gjeld. Dette var en reduksjon fra fem prosent som ble endret 9.12.2022 (Utlånsforskriften, 2020, §5, 1.ledd).

Meglertopp Grethe Meier uttalte seg slik til E24 om endringen:

«regjeringens endringer i utlånsforskriften vil flere nå få finansiering. Stresstesten går ned til tre prosent, bankene har fleksibilitetskvoten i behold, og låntakere kan fortsatt låne inntil fem ganger inntekt. [...] Endringene vil også sikre mer finansiell stabilitet i norsk økonomi, fordi boligprisene ikke vil falle så kraftig, og fordi nordmenns forbruk opprettholdes» (Lier & Lea, 2022).

Det er viktig å påpeke at utgangspunktet for stresstesten er en betjeningsevne på syv prosent av lånebeløpet, inkludert økning på tre prosent. Låntakeren trenger fortsatt en god betjeningsevne for å håndtere en rente på ti prosent.

2.5.1 Risiko

En reduksjon av egenkapitalkravet i utlånsforskriften kan føre til økt risiko og utilsiktede konsekvenser. Det kan med andre ord ha en effekt på den individuelle låntakeren, banker, og den generelle økonomien. I boligkjøpsmodellene forstand, blir Deleie-tilbyderen å regne som en medlåntaker. Sameie kan oppløses eller kreves solgt dersom en aktør går konkurs. LTE har også risiko med bakgrunn i at kunden kan miste oppspart egenkapital ved tilbyders konkurs, i form av prisveksten som er tiltenkt kunden. Vi har identifisert tre ulike risikofaktorer som kan oppstå ved en reduksjon av egenkapitalkravet:

1. Økt risiko for bankene: En reduksjon av egenkapitalkravet kan føre til at bankene låner ut mer penger til låntakere med lavere egenkapital. Dette øker bankenes eksponering av risiko knyttet til dårlige lån. Risikoen er særlig utbredt viss økonomiske forhold forverres, og låntakere ikke klarer å betjene lånet. Denne tematikken kommer frem i en rapport fra det internasjonale pengefondet:

«The main benefit of higher equity-to-asset requirements is reducing bank default risk. Increased stability, as already noted, may reflect better risk management and greater allocative efficiency because of the incentive benefits for risk management of maintaining higher equity capital» (Aiyar et al, 2014, s.4).

«In the presence of bank safety nets, banks may face incentives to extract subsidies by reducing their E/A and/or increasing their sA. One of the primary purposes of a minimum capital ratio requirement is to prevent banks from free-riding on the safety net by forcing them to target a p-value of default risk that is commensurate with the fees they pay on deposit insurance» (Aiyar et al, 2014, s.19).

Rapporten fremhever rollen som egenkapital spiller, i forhold til den økonomiske risikoen som følger boliglån. Det første sitatet viser til at et høyere egenkapitalkrav bidrar til å redusere bankers risiko for konkurs. I det andre avsnittet beskriver de egenkapitalkravet i sammenheng med sikkerhetsnettene som myndighetene gir banker. Kravet vil derfor holde banker tilbake i tider de ønsker å låne ut mer.

E/A eller Equity/Asset er egenkapital/utlånt kapital. sA står for risk-adjusted assets eller risikovektede eiendeler. I denne sammenhengen referer de til at en reduksjon av kunders

egenkapital øker bankens risikovektede eiendeler. Derfor kan banken ha incentiver til å øke sine risikovektede eiendeler. Dette vil igjen øke bankens risikoutsatte posisjon og potensielt øke avkastningen. «P-value» eller «P-verdi» er videre sannsynligheten for mislighold av lån eller bankens eksponering for kredittrisiko. Regulatorer ønsker vanligvis å sikre at bankene tar hensyn til risikoen de påtar seg. Det er derfor viktig for regulator å sette en øvre grense for «p-verdien».

2. Bobledannelse i eiendomsmarkedet: En reduksjon av egenkapitalkrav kan føre til flere søker boliglån, og skaper en kunstig prisoppgang. Særlig i situasjoner der boligprisene allerede er høye, kan konsekvensen være at det dannes en boligboble. Da vil prisene på eiendommer bli kunstig oppblåst i forhold til den underliggende økonomien. En slik situasjon kan på sikt føre til et krasj i boligmarkedet. I februar 2022 kom det ut en rapport om bobledannelser i «American Economic Journal: Economic Policy»:

«Policy makers must balance competing concerns when setting rules that affect credit availability. On the one hand, limiting access to credit can prevent households from investing in durable goods such as housing or keep them from tapping illiquid wealth to finance consumption, potentially exacerbating pre-existing inequality in wealth and income. On a larger scale, this limitation can also reduce overall economic activity. On the other hand, the recent financial crisis demonstrates the risks of credit that is too loose: banks' losses on defaulting loans can cause instability in the financial sector, borrowers may take out debts they are unable to repay, and an excess supply of credit can potentially contribute to bubbles in asset prices» (Laufer & Paciorek, 2022, s. 274).

Bakgrunnen til at sitatet blir presentert i sammenkobling med et teorikapittel som bygger på boligkjøpsmodeller, er for å presisere ulike utfordringer som kan forekomme når boliger blir tilgjengelig for personer utenfor det ordinære regulerte finansmarkedet. Sitatet er hovedsakelig basert på et resonnement i forhold til utlån. Vår vurdering er at en del av utfordringene også kan gjelde boligkjøpsmodeller, med bakgrunn i at de øker etterspørselssiden av boligmarkedet.

3. Økt risiko for låntakerne: Låntakere som tar opp lån med lav egenkapital er mer sårbare for økonomiske sjokk og renteøkninger. Hvis eiendomsverdier faller eller renten øker, kan låntakere oppleve vanskeligheter med å betjene gjelden sin. Dette vil igjen kunne føre til flere

mislighold og tvangssalg. Et eksempel på dette kommer i en artikkel fra Dagens Næringsliv (2024):

«Vi ser en urovekkende økning i boliglån som går til inkasso. Etter alle rentehevingene ser vi nå at husholdninger med normale, gode inntekter i økende grad sliter med å betjene boliglånet, sier analysesjef Christoffer Steen-Hansen i Kredinor til DN» (Wig, 2024).

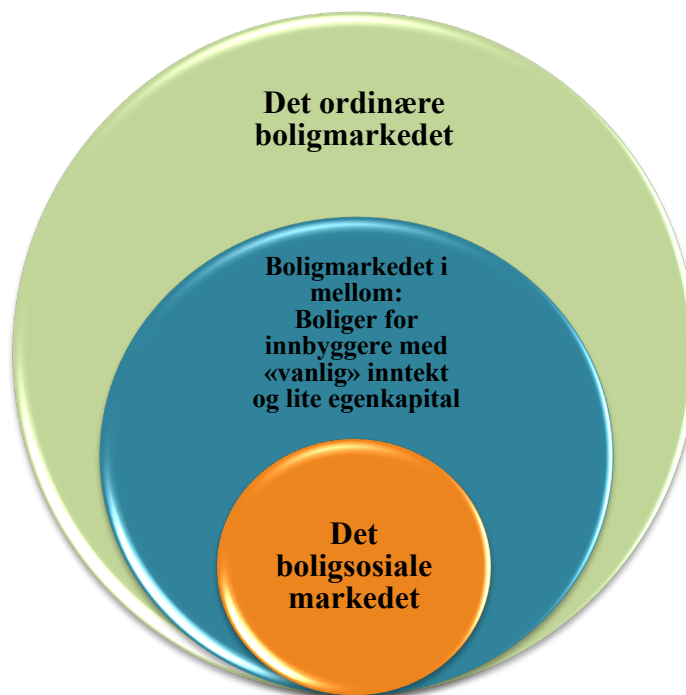
Det vises til antall inkassokrav for misligholdte boliglån har i 2023 økt med 21 prosent målt fra 2021. Økningen er særlig sterk blant boligeiere i 20- og 30-årene. Antallet inkassokrav mot boliglåntakere mellom 26 og 33 år har økt med 39 prosent over toårs-perioden. Denne gruppen har økt 24 prosent i 2023. For unge låntakere mellom 18 og 25 år er inkassokravene relatert til boliglån doblet seg, med en vekst på 102 prosent mot 2021 og 47 prosent i år (Wig, 2024).

En reduksjon av egenkapitalkravet kan føre til kortsiktige gevinster i boligmarkedet, og økt tilgang på kreditt, men det kan også medføre alvorlige langsiktige konsekvenser for økonomien og finanssektoren hvis risikoen ikke håndteres nøye. Det er derfor viktig for regulatorer å vurdere de mulige konsekvensene som følger egenkapitalkravene, før de gjennomfører endringer. Grunnen til at vi nevner dette er for å gi leseres et innblikk i bakgrunnen for egenkapitalkravet. Samtidig fremheves mulige utfordringer og vurderinger, som gjøres i boligkjøpsmodeller. Særlig med bakgrunn i at tilbyderne tjener penger på modellene, og har incentiv til å øke avkastningen gjennom flere avtaler og økt volum. Dette er i første omgang en risiko som tilføyes Deleie-modellen, med bakgrunn i at modellen kan halvere egenkapitalkravet på det meste. LTE medfører en risiko for tilbyder, men det er i størst grad knyttet til bundet kapital. En leieavtale vil fortsatt gi inntekter som reduserer kostnader knyttet til tilbyders lån.

2.6 Boligkjøpsmodeller

En viktig del av den videre utviklingen av boligsektoren er å se etter alternative løsninger for hvordan vi bor, bygger og lever. Eiendom Norge sier at 98 prosent av alle nordmenn eier egen bolig i løpet av livet sitt (Lundesgaard, 2018). Alternative boligkjøpsmodeller kan være med på å løse en noen av utfordringene. Boligkjøpsmodellene har ulike karakteristikk. Modellene fungerer i praksis som et sameie, leieperiode med rabatt, eller at en aktør går inn som investor

i egenkapitalen. Det kan være risikofyllt dersom en av avtalepartene går konkurs eller betalinger blir misligholdt. Samtidig åpner boligkjøpsmodellene opp for at personer, uten en ressurssterk bakgrunn, kan få boliglån. Figur 5 illustrerer behovet for boligkjøpsmodeller som et ledd mellom det boligsosiale markedet og det ordinære markedet. Figurfremstillingen er bearbeidet fra en presentasjon fra et frokostmøte i Asker kommune med andre aktører (2023), deriblant Fredensborg og Husbanken. Presentasjonen mottok vi fra informant 2 i etterkant av intervjuet. Fremstillingen av figuren er gjort av Lars Bjerke, kommunedirektør i Asker kommune (2023). Måten modellen er beskrevet er likevel vår tilnærming til den, og hvordan vi intuitivt leser den.



Figur 5: Representasjon av hvordan boligmarkedet er (Bjerke, 2023).

«**Det ordinære boligmarkedet**» anser vi som helheten, eller det totale markedet. Menneskene som faller inn under denne kategorien er ikke begrenset, og kan handle i det ordinære markedet, på alminnelige vilkår. Idealet og målet for boligpolitikken, er at de fleste skal kunne handle i dette markedet.

Videre dannes det en ny boligsektor: «**Boligmarkedet imellom**». Her må vi forstå sirkelen som at den utgjør en andel av det totale markedet. Denne gruppen har råd eller mulighet til å betjene en mindre andel av det totale markedet. Det er i dette markedet behovet for boligkjøpsmodeller har oppstått. Diagrammet må likevel tolkes som at gruppen som tilhører

det ordinære markedet, også kan handle i denne sektoren. Hovedforskjellen er at gruppen som hører til det ordinære boligmarkedet har et større handlingsrom i boligmarkedet enn de som er begrenset til boligmarkedet imellom.

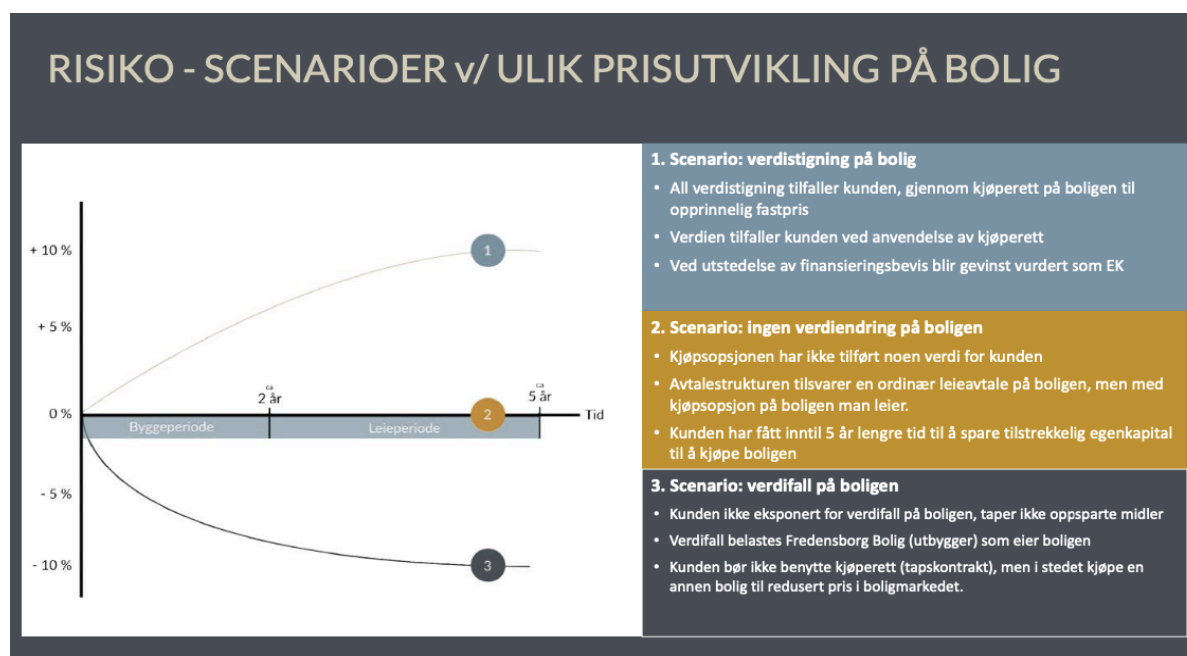
«**Det boligsosiale markedet**» tolkes i denne kontekst som den minste delen av det totale markedet. Selv om sirkelen er plassert i boligmarkedet imellom, så er ikke det boligsosiale markedet avgrenset til kun dette markedet, men må forstås som en del av begge markedene, altså helhetsbilde figuren representerer. Grunnen til at det boligsosiale markedet faller inn her og ikke utenfor markedet, er fordi det ordinære markedet og boligmarkedet imellom er begrenset av det boligsosiale. Det vil si at gruppen som tilhører det ordinære og mellommarkedet, er fratatt muligheten til å kjøpe boliger med vilkår om at kjøperen er vanskeligstilt. Det boligsosiale markedet begrenser det ordinære markedet i form av at det «tar opp plass». Med dette mener vi at i områder det blir tilrettelagt boliger for vanskeligstilte eller andre grupper, vil det resultere i at det blir færre tilgjengelige boliger i det ordinære markedet og boligmarkedet imellom. Det er viktig å påpeke at i det boligsosiale markedet er det diverse kommunale- og statlige ordninger som gir muligheten for at mennesker skal kunne kjøpe bolig i det ordinære markedet. Men disse ordningene er begrenset til de som faller inn under det boligsosiale markedet, noe som gjør at gruppen i det boligsosiale markedet har mulighet til å benytte seg av alle tre markedene.

2.6.1 Boligkjøpsmodeller i system

Det finnes ulike aktører innenfor boligkjøpsmodell-segmentet som selv ikke er utbyggere. Et eksempel på dette er Coo, Finit, Address og OsloBolig. De mest utbrakte boligkjøpsmodellene i dagens marked er LTE og Deleie. Oppgaven tar utgangspunkt i Fredensborgs LTE-modell og Obos sin Deleie-modell. Regjeringen har også opprettet et erfaringsnettverk for boligkjøpsmodeller, med sikte på å beskrive, utvikle, evaluere og dele erfaringer med slike ordninger. Imidlertid er en utfordring å tilpasse regelverket i burettslagslova og eierseksjonsloven for å tilby flere boliger med boligkjøpsmodeller. Regjeringen planlegger å foreslå endringer i lovverket for å bedre tilrettelegge for bruk av boligkjøpsmodeller, med sikte på å legge frem et forslag for Stortinget i 2024 (Meld. St. 13 (2023-2024):11). Vi kommer inn på modellenes interne funksjoner i kapittel 4 og 5. Det blir likevel laget en oversikt over modellene her:

Leie-til-Eie

Fredensborgs LTE er en boligkjøpsmodell som tar utgangspunkt i at kunden inngår en leiekontrakt i forkant av boligbyggingen. Kontrakten inkluderer en opsjon på å kjøpe boligen i denne tidsrammen. En opsjon er en rett til å kjøpe eller selge noe i et gitt tidsrom eller gitt tidspunkt til en fastsatt pris (NAOB, u.å). Det er også kalt en forkjøpsrett i sammenheng med LTE. Det vil på kontraktsinngåelse tidspunktet bli fastsatt en kjøpspris. Videre legges det til grunn en utbyggingsperiode på 2-3 år før kunden kan flytte inn. Når boligen er innflytningsklar, vil kunden måtte betale en markedsleiepris. Modellen tar utgangspunkt i at kunden oppnår nødvendig egenkapital innen fem år. I perioden fra dag én av kontraktsinngåelse til endelig kjøp, vil all boligprisvekst gå til fordel kunden. Kunden har også mulighet til å spare i forkant av innflytting og under selve leieperioden. Dersom kunden ser at boligprisveksten ikke er stor nok til å gjennomføre kjøp eller ønsker å kjøpe en annen bolig som følge av markedsbevegelser, har kunden muligheten til å si opp kontrakten når som helst.



Figur 6: Risiko - Scenario v/ulik prisutvikling på bolig (Fredensborg bolig, 2023).

Figur 6 er fra Fredensborg sin bedriftspresentasjon fra 2023. Presentasjonen mottok vi fra informant 2 i etterkant av intervjuet. Presentasjonen i sin helhet går ut på forståelsen av Fredensborg sin LTE-ordning, og hva de tilbyr. Figuren gir en oversikt over tre ulike scenarioene som kan oppstå ved bruk av LTE. Det blir gitt et anslag av ulike fordeler og ulemper som følger de forskjellige scenarioene i løpet av femårs-perioden til LTE.

Deleie og Bostart

Deleie gir kunden mulighet til å kjøpe minimum 50 prosent av boligen. Dette gjelder boliger som Obos selv bygger, og som blir markedsført med Deleie. Det finnes begrensninger i forhold til Obos sin eierandel i et borettslag. Det er derfor ikke mulig med dagens lovgivning å tilby Deleie i alle boliger. Vi kommer tilbake til dette i kapittel 2.8.1 og 2.9. Andelen som Obos eier vil følge en markedsleiepris. Kunden kan øke sin andel over tid. Det finnes en klausul i kontrakten som sier at sameie kan oppløses etter ti år.

Bostart er en ordning som gir ti prosent rabatt på en bolig som Obos tilbyr. Et kjøp med Bostart vil også inkludere en forkjøpsrett til Obos. Dette gir Obos muligheten til å kjøpe boligen tilbake med samme rabatt viss boligen blir lagt ut for salg på et senere tidspunkt.

2.6.2 Boligkjøpsmodell-tilbydere som ikke er utbygger: Coø, Finit, Address og OsloBolig

Coø

Coø beskriver veien til boligkjøp gjennom tre steg. Det første steget er at Coø bidrar med inntil 70 prosent av egenkapitalen som bankene krever for å kjøpe selv. Videre vil Coø stille seg bak låntaker i boliglånet. Kunden betaler en markedsleie til Coø for andelen som Coø eier. Til slutt vil kunden eie boligen gjennom avdrag og forventet prisutvikling. Over tid vil boligkjøperen gradvis spare opp nok egenkapital, og bli boligeier. (Coø, u.å-b) Fordelen av å være en uavhengig aktør er at modellen kan benyttes i alle marked det finnes et behov. Coø tar utgangspunkt i at kunden har kjøpt ut Coø sin andel etter 3-5 år. Det finnes likevel begrensninger i forhold til hvilke boliger som kan bruke modellen. Dette inkluderer blant annet boligens kvalitet, standard og at den ligger i et velfungerende marked (Coø, u.å-a)

Finit

Finit sin modell hjelper kunder med egenkapital. De markedsfører på sine nettsider at kunden bare trenger fem prosent egenkapital. Finit tjener penger på avkastningen som følger egenkapitalen. Avkastningen blir skapt gjennom prisstigning eller avdragsbetalingene til banken. Videre skal avkastningen være fire ganger investeringssummen. Det vil si at dersom Finit investerer 10 prosent av egenkapitalen i boligen så skal de ha 40 prosent av prisstigningen som avkastning. Markedsverdien på boligen oppdateres daglig på Finit sin nettside, og etter ett år så kan kunden kjøpe Finit ut i sin helhet. (Finit, u.å.). Videre kommer det frem at i et marked

med negativ prisvekst så vil Finit ta sin andel av tapet, men det foreligger et vilkår om at kunden har bodd der i tre år. Dette er for å sikre at kunden har et langtidsperspektiv ved salg.

Address

Address er et boligfond som tilbyr en blanding av LTE og Deleie. Kunden kan i denne modellen finne en bolig på Finn.no, som må godkjennes. Deretter vil Address legge inn et bud på boligen og ta seg av kjøpsprosessen. Videre kan kunden starte et leieforhold i boligen, som i første omgang varer i fem år. Det vil bli avtalt en fast kjøpspris. Kostnaden for kjøpsretten er et etableringsgebyr som betales én gang (Address, u.å.). Deretter vil kunden også kunne kjøpe andeler, og ta en del av prisstigningen. Jo høyere eierandel, jo lavere leieutgifter.

OsloBolig

OsloBolig er et samarbeid mellom Oslo kommune, Obos, Bane NOR Eiendom og NREP. Selskapet kjøper boliger på vegne av kunden, og legger de ut i en egen boligkatalog som interesserte kan velge mellom. Dette er et tiltak for å tilgjengeliggjøre boligmarkedet for flere i Oslo. Det er hovedsakelig et kommunalt selskap, og et initiativ som Oslo kommune har gjort for å redusere økonomiske forskjeller. Videre blir det gjennomført en boligspleis mellom forbruker og OsloBolig, i samarbeid med DNB. Banken hjelper kunden med å finne ut hvor mange prosent av boligen kunden kan spleise på, og hvor stor utgiften blir. Spleiseordningen fungerer på samme måte som Obos sin Deleie. Kunden trenger halvparten av egenkapitalen og betaler en månedlig markedsleie for OsloBolig sin eierandel. Det er også et krav om å kjøpe minimum en eierandel på ti prosent av boligen i året.

2.6.3 Husbankens rolle

Regjeringen ønsker å styrke rollen til kommunene i det boligpolitiske arbeidet, med dette ønsker de også å gi Husbanken et større ansvar og rolle i prosessen. (Meld. St. 13 (2023-2024):13). Kommunene har et omfattende ansvar innenfor boligsektoren, noe som gjenspeiles i at de skal drive helhetlig boligplanlegging og legge til rette for tilstrekkelig boligbygging (Meld. St. 13 (2023-2024):13). Regjeringen ønsker å sikre at kommunene har nødvendig støtte og rammevilkår for å kunne utføre sin rolle effektivt. Dette gjelder både i distriktene og i pressområdene (Meld. St. 13 (2023-2024):13).

Husbanken har god innsikt i lokale boligmarkeder, og er derfor en viktig støttespiller for kommunene i det boligpolitiske arbeidet (Meld. St. 13 (2023-2024):13). Siden

forskriftsendringen for Startlån i 2014, har Husbanken hatt hovedfokus på å hjelpe vanskeligstilte eller de med langvarige boligfinansieringsproblem innpå boligmarkedet (Meld. St. 13 (2023-2024):39).

For distriktskommuner kan regjeringens forslag til endring av Husbankens formål innebære at det utvikles nye samarbeidsformer. Det kan også føre til prøving av nye virkemidler som kan øke tilgangen til egnede boliger. For kommuner som opplever et presset boligmarkedet, kan Husbankens rolle være å bidra til økt mangfold og inkludering i nye byggeprosjekter (Meld. St. 13 (2023-2024):13). Husbanken skal fortsatt være finansieringsbank med inngående kjennskap til lokale boligmarkeder. (Meld. St. 13 (2023-2024):13-14).

Regjeringen legger frem et forslag om at Husbankens nye samfunnsoppdrag skal være:

«å forebygge at folk blir vanskelegstilte på bustadmarknaden, bidra til at fleire kan skaffe seg og behalde ein eigna bustad og støtte kommunane i deira bustadpolitiske arbeid» (Meld. St. 13 (2023-2024):14).

2.6.4 Debatten om boligkjøpsmodeller og utlånsforskriften

Det har vært stor diskusjon rundt utlånsforskriften og boligkjøpsmodeller. På den ene siden så mener noen at boligkjøpsmodellene omgår utlånsforskriften som følge av at kundene fortsatt må betjene både lån og leie. På en annen side så vises det til at det gir en merverdi, enten i form av å få noe ut av leien, eller at man blir boligeier fra første stund. Det er verdt å legge merke til at alle skribenter i teksten nedenfor er ledere innenfor eiendom. Poenget er at debatten illustrerer at tematikken er dagsaktuell, og gir rom for ulike meninger. Diskusjonen fant sted på LinkedIn, med bakgrunn i en kronikk i Aftenposten. Den er derfor åpen for feilkilder, som følge av at andre kan styre kontoen eller at kommentarene var ment på en annen måte. Vi har heller ikke verifisert innspillene utover det som er offentlig tilgjengelig.

Debatten tar utgangspunkt i en kronikk som ble skrevet i Aftenposten av Henning Lauridsen (2024), administrerende direktør i Eiendom Norge. Lauridsen skriver at utlånsforskriftens forbud har ført til at de som ikke er rike nok, må flytte deler av boligfinansieringen fra bankene til utbyggerne. Det legges særlig vekt på Deleie-modellen. Han mener at i hendene på useriøse utbyggere er modellen tidenes forbrukerfelle. Videre går Lauridsen hardt ut mot

«Bustadmeldinga». Boligminister Erling Sande (Sp) fortalte at regjeringen i større grad ønsker å tilrettelegge for Deleie og andre alternative boligmodeller (Lauridsen, 2024). Blant annet gjennom at kommunene skal få lovhjemmel til å kreve at en andel av boligene i nye boligprosjekter skal være Deleie eller LTE. Videre kritiseres særlig Deleie for å være farlig ovenfor forbrukerne, viss den som tilbyr modellen, er kapitalsvak eller useriøs.

Lauridsen (2024) viser til at boligkjøpsmodellene ble etablert som en konsekvens av boliglånsforskriften som ble innført i 2017. Samtidig har leiemarkedet økt med mer enn én prosent eller 90 000 leietakere siden utlånsforskriften ble innført. Han påpeker at mange kan ha evnen til å betjene et boliglån, men blir fratatt muligheten som følge av utlånsforskriften. Videre vises det til at det er dyrt å ikke få lov til å låne penger, selv om man har betjeningsevne. Norges Bank beregnet merkostnaden ved Deleie til 200 000 kroner over fem år i regneeksempel fra 2022. Til slutt vises det til risikoen som følger modellen, dersom tilbyderer går konkurs. Salg eller tvangssalg av boligen kan føre til tap av både bolig og penger (Lauridsen, 2024).

Denne kronikken har skapt engasjement på LinkedIn. Asle Skjærstad (leder for A Utvik-konsernet) kommer med utsagnet:

«Litt overrasket over at Henning Lauridsen kjører så knallhardt ut mot boligkjøpsmodeller. Modellene gir forbrukere muligheten til å oppnå drømmen om å eie egen bolig. Ikke sikkert at fjerning av Utlånsforskriften vil medføre at bankene åpner pengeslusene sine» (Skjærstad, 2024).

«Boligkjøpsmodeller bidrar også til at vi kommer i gang med bygging av flere boliger i et knalltøft nyboligmarked. Om Utlånsforskriften fjernes, hva skjer med boligprisene i markedet, og vil bankene øke sine utlån?» (Skjærstad, 2024).

Videre kommenter Daniel Kjørberg Siraj (CEO, OBOS) (2024) at utlånsforskriften sikkert kan justeres, men at fullt frislipp av kreditt bare vil drive prisene oppover. Han viser til at Obos sine meglere opplever at flere må selge som følge av for høy gjeldsbelastning. Det vises til at Deleie bidrar til at flere kan få eie egen bolig, og reduserer eksponering mot gjeld og svingninger i boligmarkedet.

2.7 ESG – Miljømessige, Sosiale og Forretningsetiske forhold

I 2004 lagde FN en rapport kalt «who cares wins». Rapporten er ansett for å være første gang ESG ble anerkjent i moderne kontekst (Byrne, u.å.) Environmental, Social og Governance (ESG) har i senere tid vært grunnmuren for å anse et selskap og tiltak som bærekraftig. I forretningssammenheng handler bærekraft om selskapets forretningsmodell, med andre ord, hvordan selskapets produkter og tjenester bidrar til en bærekraftig utvikling (Nordea, 2023).

FN har også opprettet sine egne bærekraftsmål. Det som underbygger viktigheten av å eie sin egen bolig går inn under: «Mål 11: Bærekraftige byer og lokalsamfunn». Dette skal gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige (FN, 2024). I delmål 11.1) er det satt et mål at innen 2030 skal vi sikre at alle har tilgang til tilfredsstillende og trygge boliger og grunnleggende tjenester til en overkommelig pris, og bedre forholdene i slumområder (FN, 2023). I lys av dette bygger den nåværende politiske agendaen på etiske og rettferdige verdier. Det vil si at bygging skal skje på en bærekraftig måte som inkluderer alle i samfunnet.

Nye krav og forskrifter som hensyntar miljøet vil kunne føre til økte kostnader for utbygger. Det vil si at en konsekvens av økt regulering kan være at færre boligprosjekt blir finansiert, med bakgrunn i bærekraft. Boligkjøpsmodeller var i utgangspunktet brukt i distriktene, ofte for å kunne selge større andeler av usolgte boliger i krevende markeder. Modellene blir nå brukt i flere og flere byer som et svar på boliggetterspørsel, tilgang til boligmarkedet og høye boligpriser. I takt med tilbyders intensjon med boligkjøpsmodeller, så er modellene et samfunnsansvarlig verktøy som kan brukes av utbyggere og andre aktører. Et samarbeid mellom alle aktørene i boligmarkedet, inkludert bank, vil kunne bidra til et mer rettferdig og bærekraftig boligmarked.

2.8 Lovgivning

Hensikten med dette kapitlet er å gi en oversikt over de mest sentrale lovene som omfatter Deleie og LTE. Lovene som har størst påvirkning er burettslagslova, eierseksjonsloven og sameigeloven. Vi fremhever disse lovene for å skape en grunnleggende forståelse av de ulike juridiske utfordringene som berører boligkjøpsmodeller. Det er også andre lover og utfordringer som ikke blir nevnt. Det blir tatt utgangspunkt i lover som kommer frem av intervjuene i kapittel 4.

2.8.1 Burettslagslova

Burettslagslova av 2003, regulerer rettsforholdene til borettslag. Det finnes ingen lover i dag som definerer hva og hvordan boligkjøpsmodeller skal reguleres. Det har derfor vært et mål for både lovgiver og næringslivet å få fastsatt et eget lovverk som kan brukes for modellene. Kapittel 4 i burettslagslova viser begrensninger i forhold til boligkjøpsmodellenes eierstruktur i et borettslag (Burettslagslova, 2003, §§ 4-1, 4-2 og 4-3).

I hovedregelen § 4-1 om eierskap av andel, gis det retningslinjer for eierskap og hvem som kan eie. Kun fysiske personer kan være andelseiere, og har kun anledning til å eie én bolig i borettslaget (Burettslagslova, 2003, § 4-1). Tilbydere av boligkjøpsmodeller er ikke ansett som fysiske personer siden det er selskaper som har eierskapet. Boligkjøpsmodeller er både tilbudt og eid av juridiske personer, og vil derfor være i strid med § 4-1. Videre kan juridiske personer eie inntil ti prosent (Burettslagslova, 2003, § 4-2, 1. ledd). En juridisk person med et samfunnsnyttig formål kan i tillegg eie inntil 20 prosent av eierandelene i borettslaget (Burettslagslova 2003, § 4-3). Oppsummerende gir dagens bestemmelser en maksimal andelseierskap på 30 prosent. For å oppnå 30 prosent med dagens lovgivning vil tilbyder være avhengig av å samarbeide med en offentlig aktør. Det er hovedsakelig den prosentvise eierandelen som er oppe for høring i det nye lovforslaget. Boligkjøpsmodell-tilbydere ønsker å heve dagens grense uten å være avhengig av en offentlig aktør. Forslaget til ny lov gir juridiske personer muligheten til å erverve opp til 30 prosent av andelene i laget når det tilbys LTE. Forslaget gir også juridiske personer som tilbyr med bakgrunn i Deleie, muligheten til å eie opptil 50 prosent av laget (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 37).

2.8.2 Sameigelova

Sameigelova av 1965 er en sentral lov for Deleie-modellen. Formålet med loven er å regulere sameiers rettigheter og plikter i sameieforholdet (Jusleksikon.no, 2024). Loven gjelder når to eller flere eier noe sammen på en måte som gjør at retten er regnet etter delings- eller forholdstall. Hovedregelen er likedeling med mindre annet er avtalt (Jusleksikon, 2024). Det er viktig å vite at boligkjøpsmodeller, som har utsprang fra Deleie, har rettigheter etter sameigelova. Obos sin Deleie-modell har en klausul om rett til oppløsning etter ti år. Likevel kan det være andre aktører eller kontrakter som ikke har en slik klausul. Da vil sameigelova kunne tre inn i inn.

Når det forekommer tvister, er det partenes forutsetninger om bruksforholdet som er avgjørende for utfallet (Jusleksikon, 2024). I tilfeller der det ikke foreligger grunnlag for hva sameietingen er brukt til, vil ofte partenes faktiske bruk av tingen gi rettleiding (Sameigelova, 1965, § 3, 1. ledd). Det bør merkes at når det er inngått en langsiktig avtale, så vil gjeldende praksis eller tolking av tidsaspektet av avtalen trer inn. Med andre ord, vil tidsrammen som er markedsført og prosjektert være viktig for tolkningen av Deleie-avtalen. Dette gjelder også for retten til oppløsning (Sameigelova, 1965, § 15, 1. ledd). Det kan oppstå tvister dersom en aktør tar over Deleie-kontrakter, med hensikt for å løse opp kontrakten før kunden har midler til å kjøpe hele boligen. Da vil forventet sparetid eller tid før antatt overtakelse være viktig.

Sameigelova setter videre begrensninger for sameiepartens bruk etter § 3 andre ledd. Den sier at bruk ikke må være «uturvande eller urimeleg». Dette er en avgrensning av bruksretten, slik at en handling ikke må være unødvendig eller urimelig (Bergsholm, 2022) for en medeier. Forbudet gjelder også alle former for utnyttelse, og skal ved samme prinsipp løses på samme måte som naboer, grunneier og servitutthaver (Bergsholm, 2022). Hovedregelen for kontraktsretten er at alle gyldige avtaler skal holdes. Partene kan dermed kreve at avtalens innhold holdes gjeldende. Dette er forankret i Norske Love av 15. april 1687 art. 5-1-1. Ser man dette i sammenheng Deleie-modellen, vil tiltak som hindrer sameierens mulighet til å kjøpe andeler være motstridende fra avtalens opprinnelige innhold. Forbrukerens rettigheter vil også være gjeldende hvis en Deleie-portefølje blir kjøpt opp av en annen aktør. Aktøren må da respektere de underliggende avtalene som er inngått knyttet til bruks- og formålsretten.

2.8.3 Forskrift om startlån fra Husbanken (2014)

I 2014 ble Forskrift om startlån fra Husbanken (2004) endret. Dette førte til at formålet som skulle ivareta vanskeligstilte og unge i boligmarkedet (Forskrift om startlån fra Husbanken, 2004, § 1) fikk nye retningslinjer. Den nye forskriften om startlån fra Husbanken ga kommunene myndighet til å tilkjenne Startlån til personer som ikke får lån eller tilstrekkelig lånebeløp i ordinære kredittinstitusjoner, etter en behovsprøving (Forskrift om startlån fra Husbanken, 2014, § 3). Dermed ble Startlån hovedsakelig et verktøy for vanskeligstilte.

Videre satte lovgiver to kumulative vilkår som skal følges etter en behovsprøving. Vilkårene er som følge at i vurderingen skal kommunen legge vekt på om søkeren forventes å ha langvarige problemer med å finansiere eid bolig (Forskrift om startlån fra Husbanken, 2014, §

3a). Og har benyttet muligheten til sparing innenfor de økonomiske mulighetene søkerens inntekt og nødvendige utgifter til livsopphold gir (Forskrift om startlån fra Husbanken, 2014, § 3b).

Forskriften er nå opphevet og erstattet med Forskrift om lån fra Husbanken av 2019. Den konkretiserer i større grad hva Startlån kan brukes til, men omfatter fremdeles bare de kommunen anser som vanskeligstilte (Forskrift om lån fra Husbanken, 2019, §5-2).

2.8.4 Eierseksjonsloven

Eierseksjonsloven av 2017 setter ingen begrensninger for hvem som kan eie en andel i en seksjon. Loven setter likevel en grense for hvor mange andeler man kan eie. Eierseksjonsloven § 23 sier at *«ingen kan kjøpe eller på annen måte erverve en boligseksjon hvis ervervet fører til at man blir eier av flere enn to boligseksjoner i eierseksjonssameiet»* (Eierseksjonsloven, 2017, § 23, 1.ledd). Dette er også kjent som «ervervsbegrensningen» (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 9). Ervervsbegrensningen er lagt inn som en sikring mot at én enkelt seksjonseier skal kunne tilegne seg en dominerende rolle i sameiet. Dette er for å hindre at en enkelt aktør kan bruke flere stemmer i saker som kan gå ut over de øvrige seksjonseierne og fellesskapets beslutninger.

Eierseksjonsloven setter ingen begrensning knyttet til hjemmelshaver ved seksjonering. Hjemmelshaver kan med andre ord fortsette å eie samtlige av eierseksjonene frem til seksjoneringen er gjennomført (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 9). Problematikken knyttet til ervervsbegrensningen i § 23 er at den setter grenser ovenfor private aktørers mulighet til å kjøpe opp en større andel i et eierseksjonssameie for å tilby boligkjøpsmodeller (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 12). Det finnes unntak for enkelte aktører som loven ikke gjøres gjeldende for, herunder borettslag, staten, fylkeskommuner og kommuner (Eierseksjonsloven, 2017, § 23, 4. ledd).

I likhet med burettslagslova har det vært gjennomført en alminnelig høring der det legges frem forslag til å utvide eierseksjonsloven § 6 med ny bokstav c og d, hvor LTE og Deleie defineres. Vi viser til høringsnotat om *«endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller»* s. 37-38 for fremstillingen (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 37-38).

Videre blir det lagt frem et forslag for nytt femte og sjette ledd i § 23. Det foreslåtte femte ledd fremmer et forslag som gir aktører med LTE, mulighet til å erverve inntil 30 prosent av seksjonene i eierseksjonssameiet fra utbygger uten hinder fra § 23 første ledd (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 38). I det sjette leddet legges det frem et forslag som gir hjemmel til aktører som tilbyr Deleie, muligheten til å erverve inntil 50 prosent av seksjonene i eierseksjonssameiet uten hinder fra § 23 første ledd (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 38).

2.9 Meld. St. 13 (2023-2024) Bustadmeldinga

I Norge blir bustadmeldingen utarbeidet av regjeringen og publisert som en del av dens politiske program og rapportering til Stortinget. Formålet med bustadmeldingen er å presentere regjeringens politikk og strategier knyttet til boligsektoren. Den gir en oversikt over utfordringene og målene som regjeringen har identifisert i forhold til boligmarkedet og boligpolitikken, samt de tiltakene som planlegges eller som allerede er implementert for å møte disse utfordringene.

2.9.1 Bustadmeldingas satsing på Boligkjøpsmodeller og Startlån

Bustadmeldingen (2023-2024) fremhever ulike tiltak og utfordringer som følger boligmarkedet. Regjeringen har som mål å legge til rette for at flere kan realisere drømmen om å eie sin egen bolig (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Eierskap er en sentral del av norsk boligpolitikk og har bidratt til å opprettholde en godt vedlikeholdt boligmasse, samtidig som at eierskap til bolig gir mange en stabil økonomi, samt en trygg bosituasjon og mulighet for langsiktig sparing (Meld. St. 13 (2023-2024):10).

I tillegg vil regjeringen legge til rette for private aktører som tilbyr LTE-modeller og andre boligfinansieringsløsninger (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Disse tilbudene kan hjelpe forbrukere med begrenset egenkapital til å bli boligeiere på sikt (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Regjeringen foreslår også endringer i burettslagsloven og eierseksjonsloven for å støtte slike boligkjøpsmodeller og styrke forbrukerbeskyttelsen.

Startlån er en viktig ordning som tilbys til personer som ikke kan få lån eller tilstrekkelig finansiering fra vanlige kredittinstitusjoner (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Dette lånet, formidlet av Husbanken gjennom kommunene, har hjulpet mange med vedvarende

boligfinansieringsproblemer med å skaffe seg og beholde en egnet bolig (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Startlån blir gitt til ulike typer husholdninger, men barnefamilier blir prioritert, til tross for at ordningen fungerer godt, er det fortsatt rom for økt bruk (Meld. St. 13 (2023-2024):10). Derfor har regjeringen besluttet å øke lånerammen til Husbanken betraktelig, hvor en stor del går til Startlån. Målet er å gjøre ordningen mer treffsikker og å utvide målgruppe for å inkludere flere som sliter med boligfinansiering over tid (Meld. St. 13 (2023-2024):10).

Regjeringen ønsker å fremme startlån som det viktigste boligpolitiske virkemidlet for å bidra til at flere kommer seg inn på boligmarkedet (Meld. St. 13 (2023-2024):14). Regjeringen ønsker å innføre en midlertidig forsøkshjemmel i regelverket for Startlån for å tilgjengeliggjøre Startlån for flere. Dette bidrar til at Husbanken og kommunene får muligheten til å teste ut modeller slik at flere grupper kommer seg inn på boligmarkedet. Dette gjelder spesielt unge og førstegangsetablerere (Meld. St. 13 (2023-2024):14). Det kommer også frem at regjeringen ønsker, basert på erfaringene fra hjemmelsforsøket, å vurdere en permanent endring. En permanent endring i startlånskravet vil først skje dersom tiltakene har hatt en positiv virkning på boligmarkedet. Det vil også være viktig å se om endringen faktisk hjelper flere unge inn på boligmarkedet. Regjeringen ønsker å foreslå endringer i regelverket som fremhever handlingsrommet knyttet til Startlån. Dette gjelder både bruk av ordningen i distriktene, men også i pressområder (Meld. St. 13 (2023-2024):14).

Regjeringen ønsker videre å styrke kommunenes rolle i boligpolitikken ved å gi dem bedre verktøy og kompetanse (Meld. St. 13 (2023-2024):12). Dette inkluderer å legge til rette for at fylkeskommunene kan støtte kommunene og vurdere Husbankens rolle i boligplanleggingen (Meld. St. 13 (2023-2024):12). Regjeringen har også et ønske om å tillate kommuner å sette krav til boligsammensetningen i nye byggeprosjekter. De ønsker å oppnå ved å sende ut en høring om et nytt lovforslag (Meld. St. 13 (2023-2024):12). Dette lovforslaget innebærer at kommunene kan sette krav til boligsammensetningen og formål i nye byggeprosjekt. På den måten kan kommunen kreve at det bygges en bestemt boligform, utleieboliger eller at utbygger tilbyr boligkjøpsmodeller i prosjektet. (Meld. St. 13 (2023-2024):12). Vi kommer tilbake til dette i kapittel 2.9.2.

2.9.2 Høringsnotat – Forslag til endringer i plan-og bygningsloven og kart- og planforskriften

Høringsnotatet er et forslag som er utbedret av kommunal- og distriktsdepartementet (KDD). Det har blitt fremmet et forslag om endringer i plan- og bygningsloven. Dette er sendt ut på en alminnelig høring (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 4). Forslaget går ut på hvordan kommunene kan tillegge planbestemmelser gjennom arealplan. Endringen gir kommuner hjemmel til å legge føringer for at utbyggingsområdet skal bruke borettslag som organisasjonsform. I tillegg vil kommunen ha hjemmel til å kreve kommunale utleieboliger eller at det tilbys boligkjøpsmodeller. De foreslåtte endringene er henholdsvis i plan- og bygningsloven §§ 11-10 (Bestemmelser til arealformål etter § 11-7 nr. 1, 2, 3 og 4) og 12-7 (Bestemmelser i reguleringsplan) (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 4). Her er det fremmet et forslag om at bestemmelsene kan gis som ny §§ 11-10 nr. 6 og 12-7 nr. 15 (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 4).

Vi snakket om høringsforslaget med bakgrunn i eierandeler i et borettslag og eierseksjon i kapittel 2.8.1 og 2.8.4. For å supplere til den eksisterende teorien så går vi inn på bakgrunnen for endringen i dette avsnittet. Årsaken til at det oppsto et behov for avklaring var for å tydeliggjøre hva som faktisk menes med boligkjøpsmodeller (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 23). Avklarings spørsmålet kommer av at markedet er i stadig endring, og det kommer nye typer modeller fortløpende. Departementet vil ha et regelverk som viser til standardisering og samling av modellene. Lovforslaget skal derfor være fleksibel for endringer som kan forekomme (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 24).

Selv om loven skal ha en fleksibel tilnærming for videreutvikling av modeller, er det viktig for lovgiver å skape et grunnlag som er forutsigbar for forbrukerne. Departementet ser det som mest hensiktsmessig for øyeblikket å gi en konkret definisjon av boligkjøpsmodeller i plan- og bygningsloven (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 24), som viser til kravene i burettslagsloven og eierseksjonsloven. Et tiltak som er gjort i høringsnotatet er å definere hva «Leie-til-Eie» og «Deleie» innebærer (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 24). Lovforslaget er en del av standardiseringsformålet som skal gi modellene tydelige retningslinjer gjennom loven. Vi viser til side 36 for fremstillingen av

lovforslaget i høringsnotatet for «*forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller*» (2023).

3.0 Metode

I dette kapitlet vil vi redegjøre for forskningsoppgavens metodiske grunnlag. Blant annet vil vi gå gjennom fremgangsmåten for innsamling av data, analyse og tolkning av innhentet data. Det blir gitt en begrunnelse for ulike valg vi har gjort for å løse problemstillingen.

Oppgaven utforsker deler av boligpolitikken og hvorfor det er viktig å skape et system som ikke utelater folk basert på deres økonomiske bakgrunn. Det har derfor vært viktig å gjennomføre intervjuer som går inn på detaljnivå i boligkjøpsmodellenes oppbygging. På den måten kan vi se på de tekniske delene av modellene, samtidig som vi ser på de sosiale verdiene de står for. Det var opprinnelig planlagt å gjennomføre spørreundersøkelser for å få forbrukernes syn på prosessene bak modellen, men undersøkelsen ble fjernet når oppgaven utviklet seg mot en mer teknisk og samfunnsorientert-tilnærming.

En metode er en måte å gå frem på for å samle inn empiri, eller det vi kaller data om virkeligheten. Jacobsen (2022) skriver at «metoden er da et hjelpemiddel til å gi en beskrivelse av virkeligheten» (s. 23). En god forskningsmetode vil bidra til at den innsamlede empirien er så troverdig som mulig, og kan gi et svar på forskningsspørsmålene.

Dalland (2017) stiller to spørsmål til empirien som samles inn. Spørsmålene vil fungere som krav til empirien (s. 61).

1. Hvilken relevans har data for problemstillingen?
2. Hvor pålitelig er måten data er samlet inn på?

Oppgaven har tatt utgangspunkt i de to spørsmålene under datainnsamlingen. Dette er for å ha en systematisk fremgangsmåte, som naturlig stiller seg kritisk til ulike valg og konsekvenser som kan forekomme i empirien.

3.1 Hvordan bør vi samle inn data fra virkeligheten?

Metoden skal angi hvilke fremgangsmåter som skal anvendes for å kartlegge virkeligheten (Jacobsen, 2005, s.28). Det finnes ulike metoder og meninger om hvilke metoder som er best egnet til å studere virkeligheten. Jacobsen sier videre at den første uenigheten er knyttet til hvilken strategi som er best egnet til å få tak i virkeligheten.

Den ene strategien er deduktiv, eller «fra teori til empiri». Tilhengere av denne strategien hevder at den beste fremgangsmåten er å først skape seg noen forventninger om hvordan virkeligheten ser ut, og dernest gå ut og samle inn empiri for å se om forventningene stemmer overens med virkeligheten (Jacobsen, 2005, s.28). Vår tilnærming til problemstillingen var i utgangspunktet kritisk til hvordan et virkelighetsbilde ble beskrevet av aktører som tilbyr egne modeller. Det var derfor viktig å få etablere et grunnlag for hvordan de ulike modellene fungerte i forkant av intervjuene.

Vi startet oppgaven med å finne frem relevant teori og forskning. Grunnen var at mye av fagkunnskapen rundt modellene er forbeholdt tilbyderne. Et annet supplement til det empiriske grunnlaget var å intervju Husbanken. Husbanken kan fungere som en uavhengig part, med bakgrunn i det sosiale aspektet, ettersom de ikke har en kommersiell bakgrunn.

Videre har vi hatt en individualistisk tilnærming. Dette innebærer at det er enkeltmenneske som er den viktigste datakilden, enten gjennom det de sier, eller gjennom det de gjør (Jacobsen, 2005, s. 29). Denne tilnærmingen av å legge hovedvekt på enkeltindividet kan kritiseres med bakgrunn i validiteten og relabiliteten. Det ble derfor lagt vekt på å stille spørsmål som ser på boligkjøpsmodellene som en helhet. Ved å eliminere deler av usikkerheten som kan oppstå når en informant uttaler seg om egen modell, skaper vi et fundament som gir informanten anledning til å snakke om modellen med større åpenhet.

3.2 Metodekritikk

Den deduktive tilnærmingen har vært kritisert for å frembringe svært avgrenset informasjon, samt at slike opplegg kunne få et preg av å være selvoppfyllende profetier fordi forskerne bare fant det de lette etter (Jacobsen, 2005, s.35). Ved å vurdere kritikken mot vår egen problemstilling, så kan resultatet peke i retningen av at problemstillingen er selvoppfyllende:

«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?». Dette er fordi problemstillingen i utgangspunktet ikke stiller krav til hvor gode modellene skal være for forbrukeren, og i hvilken grad de øker tilbudet i et marked. Et tiltak som ble gjort var å lage fire forskningsspørsmål, som samlet, svarer på problemstillingen. Selv om det eksisterer feilkilder, har vi valgt spørsmål som enten er faktabasert eller åpne for personlig tolkning. Et eksempel på faktabaserte spørsmål er «hvordan modellene fungerer». I et slikt spørsmål er det i informantens interesse å forklare hva og hvordan modellen kan gi muligheter til personer som ønsker å bli boligeiere. Videre kan vi eksemplifisere hva vi mener med åpen for personlig tolkning. Et eksempel på dette er å stille spørsmål om marked, fremtiden og hvordan modellene kan fungere som et supplement til tradisjonell boligfinansiering.

3.3 Forskningsdesign

Et forskningsdesign er en plan for hvordan et forskningsprosjekt skal gjennomføres (Bukve, 2016, s. 80). Valg av design for et prosjekt avhenger i stor grad av hva en vil fokusere på (Ringdal, 2018, s.117). Vi har valgt å studere boligkjøpsmodellens virkninger med bakgrunn i intervju, statistikk og relevant litteratur og teori. Oppgaven tar utgangspunkt i fagpersoner og deres profesjonelle refleksjoner rundt svakheter og styrker i de ulike modellene. Det har også vært et fokus å se på hvordan de ulike finansielle institusjonene vurderer risikomomenter i modellen. Vi kontaktet banker for å gjennomføre et intervju, men det ble aldri gjennomført. Det har derfor blitt tatt utgangspunkt i andre informanters syn på risiko, samt deres oppfatning av bankenes syn på boligkjøpsmodeller. Dersom oppgaven hadde fulgt forbrukerne ville en fenomenologisk eller prospektiv panelundersøkelse vært aktuelt for å undersøke prosessen over tid. Vi valgte å ikke ha en slik tilnærming med bakgrunn i at masteroppgaven foregår over ett semester, og boligkjøpsmodellens prosesser foregår over mange år.

3.3.1 Samhandling mellom problemstilling og forskningsdesign

Problemstillingen og forskningsdesign er i stor grad sammenkoblet. Det vil si at problemstillingen setter noen spilleregler for hvordan forskningsdesignet blir formet. Et forskningsdesign kan forstås som en plan for hvordan en skal legge opp et forskningsprosjekt for å komme seg fra spørsmål til svar (Bukve, 2016, s. 80). Oddbjørn Bukve (2016) skriver at forskningsdesignet skal bidra til gjennomtenkning av prosjekter. Det vil også bidra til at prosjektet svarer på spørsmålene vi stiller, med så gode argumenter som mulig (s.80). Ved å ta

utgangspunkt i hvilke metoder som kan svare på problemstillingen, valgte vi å ta utgangspunkt i institusjoner og tilbydere av modellene. Dette var i hovedsak et tiltak som kunne gi oss et større innblikk i modellenes funksjon uten å gjennomføre en casestudie over mange år. Boligkjøpsmodeller er også et relativt nytt konsept, noe som gir rom for ulike perspektiver og diskusjoner. Vi gjennomførte fire intervjuer. Det ble intervjuet to aktører som tilbyr boligkjøpsmodeller, én interesseorganisasjon og én statlig aktør.

3.3.2 Validitet og Reliabilitet

I kapittel 2 legges det til grunn ulike problemstillinger og fordeler ved å bli boligeier. Det ble blant annet trukket frem aspekter som samfunnsansvar, trygghet og økonomiske fordeler av å eie sin egen bolig. Det var viktig å få et riktig syn på modellenes funksjon og virkning i markedet. I kapittel 5 blir teorien koblet opp mot empirien i kapittel 4. Formålet er å fremstille det empiriske grunnlag på en måte som øker oppgavens validitet og reliabilitet. Gyldige og pålitelige indikatorer er svært viktig for en sannferdig empirisk begrunnelse (Heier & Knutsen, 2021, s.111)

I teorien fra Jacobsen (2005) blir validitet og reliabilitet betraktet som «gyldighet» og «pålitelighet». Han definerer «gyldighet» som at vi måler det vi ønsker å måle, og «pålitelighet» som at vi kan stole på informasjon vi har samlet inn (s.141). Vi har valgt å basere store deler av oppgaven på det åpne individuelle intervjuet. Det vil si at vi har en form for dialog med informanten som skal belyse problemstillingen. Jacobsen har identifisert tre forutsetninger for at et individuelt intervju kan egne seg best: «*Når relativt få enheter undersøkes*», «*når vi er interessert i hva det enkelte individ sier*», og «*når vi er interessert i hvordan den enkelte fortolker og legger mening i et spesielt fenomen*» (Jacobsen, 2005, s.142).

Med dette som bakgrunn så baserer oppgaven seg på fire intervjuer, og en problemstilling som krever særegen kompetanse for å kunne svare på. En fokusgruppe hadde kunne svart på forbrukerinteressen for boligkjøpsmodeller, men gir ikke svar på komplekse deler av dens funksjon. Mange av informantene har sentrale stillinger, som enten er direkte knyttet til boligkjøpsmodeller eller har en bakgrunn som kan svare på problemstillingen. Ved å ta utgangspunkt i personer med høy innsikt, vil det kunne støtte den interne validiteten til oppgaven. Den interne validiteten går ut på om resultatene oppfattes som riktige. Det er også hvorvidt beskrivelsen er sann, og hvorvidt sammenhenger er reelle (Jacobsen, 2022, s. 240).

Det har derfor blitt tatt utgangspunkt i at alle som intervjues gir et synspunkt som kan supplere oppgaven i sin helhet.

Validiteten og reliabiliteten til oppgaven er tett knyttet opp mot gyldigheten som følger argumentene. Et viktig tiltak har vært å få informantenes profesjonelle vurdering av problemstillingen. Oppgaven baserer seg på boligkjøpsmodeller, men et annet moment er hvorfor det er et behov i markedet for modellene. Den eksterne validiteten dreier seg om i hvilken grad funnene i en oppgave kan generaliseres til andre enn dem man faktisk har undersøkt (Jacobsen, 2022, s. 255). Vi har derfor tatt utgangspunkt i å se på helheten av modellene. Flere av aktørene har jobbet med flere boligkjøpsmodeller, eller har særlig kjennskap til andre modeller. Et annet poeng som bør dras frem med tanke på gyldighet og troverdighet er at informantene også representerer aktører som er med i et nettverk som skal belyse og standardisere boligkjøpsmodeller i samarbeid med lovgiver. Bakgrunnen for at aktørene bidrar med faglige innspill i høringsforslaget er fordi de har mest erfaring med driften av boligkjøpsmodeller. Noen av informantene har også jobbet med flere tilbydere av boligkjøpsmodeller, og vet hva, og hvordan de ulike aktørene har fremstilt modellene, samt utfordringer og fordeler. Dette støtter den eksterne validiteten om at funnene kan generaliseres, noe som gjør at funnene kan brukes på tvers av modellene.

De viktigste feilkildene ved besøksintervjuer er at samtalen kan bli påvirket av den konteksten den foregår innenfor (Halvorsen, 2008, s. 138). Vi benyttet oss av både fysiske og digitale intervju som foregikk i arbeidstiden. På den måten var det minimalt med eksterne forstyrrelser. Også skjulte holdninger hos intervjueren viser seg å kunne ha innflytelse på hva slags svar en får. Det er derfor viktig at intervjueren opptrer nøytralt og ikke sier noe om sin egen livssituasjon eller sine egne verdier og meninger under intervjuet. Lav motivasjon hos respondenten kan også virke på hva slags svar som gis (Halvorsen, 2008, s. 138). Når vi gjennomførte intervjuene så prøvde vi å ha en nøytral tilnærming til problemstillingen, men for å vinkle informanten inn på riktig tema eller problemstilling så valgte vi underveis å komme med eksempler eller spørsmål som relaterte seg til tematikk rundt problemstillingen.

3.4 Forberedelse og kvalitetssikring av intervju og statistikk

Intervjuguiden ble sendt inn til SIKT tre måneder før det første intervjuet. Dette var for å sikre at spørsmålene var innenfor de rammene og regelverket som omfatter personvern i forskningsoppgaver. Intervjuene ble tatt opp i form av video ved hjelp av en iPad etter samtykke fra informanten.

Ved transkribering av innholdet benyttet vi oss av UiO sitt AI-transkriberingsverktøy “autotekst”. Vi benyttet oss samtidig av Microsoft-Word sitt transkriberingsverktøy og lyttet oss igjennom innholdet og dobbeltsjekk at transkriberingen var i samsvar med innholdet fra video og lydfile. Feil som naturlig oppstår av slike verktøy, ble rettet av oss. Det er viktig å nevne at tjenestene vi har brukt er sikre tjenester. Dette som et tiltak for å sikre at innhentet informasjon ikke kommer på avveie, mtp. personvern knyttet til intervjuobjektene.

Avslutningsvis sendte vi det transkriberte innholdet og intervjuopptakene til informantene slik at de kunne bekrefte innholdet og komme med eventuelle innvendinger. Dersom de hadde ordlagt seg feil eller sagt noe som ikke kunne deles med hensyn til sensitiv bedriftsinformasjon. Det er også viktig å nevne at alt av innhold som er knyttet til masteroppgaven har vært lagret i henhold til NMBU sitt reglement. Den sikre tjenesten som er blitt benyttet er OneDrive, gjennom NMBU sine egne servere.

3.4.1 En kvalitativ tilnærming til Forskningen

Oppgaven baserer seg i stor grad på en kvalitativ tilnærming til boligkjøpsmodeller og forbrukerens nytte av disse. En kvalitativ metode legger begrensninger på hvilke svar en respondent kan gi. Kvalitativ metode vektlegger detaljer, nyanserikdom og det unike ved hver enkelt respondent.

Åpenhet kan være et sentralt stikkord til denne tilnærmingen (Jacobsen, 2005, s.129). Jacobsen (2005) utdyper at sammenhengen mellom åpenhet og kvalitativ metode er i relasjon til at undersøkeren i liten grad på forhånd har bestemt hva han eller hun skal lete etter (s.129). Undersøkeren vil i større grad observere, eller la informantene bestemme hva slags informasjon som skal inn. Dermed kan vi påstå at kvalitative tilnærminger ofte vil ha høy begrepsgyldighet. Tilnærmingen får dermed frem den «riktige» forståelsen av et fenomen eller en situasjon (Jacobsen, 2005, s. 129). Gjennom åpenhet kan også de dataene forskeren får tak på, bli svært

nyanserte. Den enkelte respondent gir sine fortolkninger, sine meninger – kort sagt den individuelle og unike forståelsen – av et forhold (Jacobsen, 2005, s. 129). Vår tilnærming til «åpenhet» har vært å stille åpne spørsmål som krever refleksjoner eller unike synspunkter.

Et eksempel kan være et scenario der informanten reflekterer eller vurderer spørsmålet basert på en variabel som «markedet» eller «varig markedsnedgang». Et annet eksempel er i forhold til fremtiden og hvordan boligkjøpsmodellene vil fungere sammen med tradisjonelle banker. Oppgaven baserer seg i stor grad på aktører fra næringen, men har også synspunkter fra Husbanken som er et annet utgangspunkt for modellene enn tilbydere.

Når vi velger kvalitative tilnærminger, har vi ofte som hensikt å komme under huden på den vi snakker med, å oppnå forståelse for den enkeltes måte å oppfatte og tolke virkeligheten på (Jacobsen, 2022, s. 171). Vi gjennomførte intervjuene med Obos, Fredensborg og NBBL fysisk, for å ha et bedre utgangspunkt til å stille oppfølgingsspørsmål. Fysiske intervju er også bedre med tanke på kroppsspråk, nærhet og forståelse. Basert på tidligere erfaring er fysiske møter også mer givende for begge parter. Intervjuet med Husbanken ble gjennomført digitalt ettersom dette var et mindre intervju som hadde som formål å gi andre synspunkt til den eksisterende empirien. Det var også tidsbesparende å gjennomføre intervjuet digitalt.

Under utarbeidelsen av transkripsjonen så gikk vi i detalj, og sorterte ut det som var relevant for oppgaven. Videre ble dataen presentert på en beskrivende måte. På den måten ble ulik muntlig ordbruk og beskrivelser skjermet for leseren. Dette var for å unngå «støy». I tabellen nedenfor å viser vi til informantenes roller. Vi har tatt utgangspunkt i informantenes nåværende stilling og erfaring på intervjutidspunktet.

Intervjuobjekt	Rolle/Stilling	Selskap	Erfaring	Intervjuets varighet
Informant #1	Daglig leder	OBOS	< 3år	53,45 minutter
Informant #2	Leder	Fredensborg	< 17år	84,54 minutter
Informant #3	Advokat og Faglig leder	NBBL	< 25år	82,51 minutter
Informant #4	Fagdirektør	Husbanken	< 18år	48,30 minutter

Tabell 1: Intervjuobjektene sine roller, selskap og erfaring.

3.4.2 Kvantitativ data

Vi har mottatt intern data og statistikk fra inngåtte LTE og Deleie-kontrakter. LTE-kontraktene er fra Fredensborg, og Deleie-kontraktene er fra Obos. Datasettene er ulike i form av størrelse og omfang. Dataene vi mottok fra Fredensborg var langt mer komplekse og inngående i forhold til hva vi mottok fra Obos. Dette medførte til at vi selektivt har plukket ut innhold som gav oss best sammenligningsgrunnlag. Vi bruker dataen som et supplerende element i kapittel 5. Statistikken blir derfor både presenter og analysert som deskriptiv statistikk i kapittel 4.5. Siden datasettet viser til tall som blir brukt av de ulike informantene, var det også naturlig å legge til empirisk innhold i kapittel 4.5.

Data fra Fredensborg inkluderer:

- Informasjon om personene som har blitt tildelt LTE herunder, alder, kjønn, sivilstatus, yrke/utdannelse, årsinntekt, oppstart egenkapital m.m.
- Informasjon om boligen som er tildelt, herunder størrelse, verdi, leiepris m.m.
- Verdiutvikling på boligen i perioden.
- Status på LTE-kontrakt herunder, innflytting, kjøp av bolig, terminering, pågående leieforhold m.m.

Data fra Obos inkluderer:

- Opprinnelig eierandel kunden starter sin deleie-kontrakt på, avtale nr., boligprosjekt, kommune og hvorvidt det er selveier eller borettslag.
- Estimert/faktisk overtakelse av boligen, antall rom, BRA, samt pris pr kvm (BRA).
- Informasjon om innskudd, fellesgjeld, dato boligen er tildelt (aksept dato).
- Informasjon knyttet til kjønn, hvorvidt det er vært medkjøper og alder på søker.

3.5 Forskningsetikk

Det har vært viktig å følge en god og etisk tilnærming knyttet til personvern. Vi har gjennom hele prosessen vært åpen og transparent ovenfor informantene. Det har også blitt signert taushetspliktkontrakt i forhold til sensitiv kvantitativ data i form av personopplysninger. Vi har derfor konstruert datasettene basert på gjennomsnittsdata og upersonlige opplysninger.

3.5.1 Informert samtykke

Vi har tatt utgangspunkt i Jacobsens fire hovedkomponenter for informert samtykke. Dette er «kompetanse, frivillighet, full informasjon og forståelse». I forkant av intervjuene så snakket vi med en sentral person innen fagmiljøet for boligkjøpsmodeller. Dette er personen som vi intervjuet i Fredensborg. Vi benyttet oss i stor grad av hans nettverk for å komme i kontakt med ulike informanter.

Den som undersøkes, må være i stand til å selv bestemme – frivillig – om han eller hun vil delta i undersøkelsen (Jacobsen, 2005, s.46). I forhold til «frivillighet» så sendte vi ut intervjuguide i forkant av intervjuene som informerte informantene om hvilke spørsmål som ble stilt, samt gi mulighet for å eventuelt trekke seg. Det var viktig at det ikke forelå et press på informantene til å gjennomføre intervju. Vi har gjennom prosessen hatt en løpende dialog med informantene, enten over e-post eller telefonsamtale. I dialogen har vi diskutert, planlagt og gitt informasjon knyttet til hva vi skriver om. Vi har også tydeliggjort hvilke problemstillinger vi ønsker å forske på. Dermed blir kravet om «full informasjon» innfridd. Det siste kravet om «forståelse» er vanskelig å innfri uten å få en direkte bekreftelse av informantene. Vi la til grunn at dette kravet var oppfylt ved å ha en åpen dialog i forkant av intervjuene. I denne dialogen kunne vi svare eller gå i dybden på ulike aspekt av oppgaven.

3.5.2 Krav til privatliv

Like viktig som frivillighet er kravet om at de som undersøkes, har rett til et privatliv, dvs. en frisone i livet, som ikke nødvendigvis skal undersøkes (Jacobsen, 2005, s.47). I diskusjonen rundt de etiske dilemma dette fører til, opererer vi ofte med tre elementer: «*Hvor følsom er den informasjonen som samles inn?*», «*Hvor privat er den informasjonen som samles inn?*» og «*Hvor stor mulighet er det for å identifisere enkeltpersoner fra data?*» (Jacobsen, 2005, s.47-48).

Med bakgrunn i det første punktet: «*Hvor følsom er den informasjonen som samles inn?*» så er informasjonen vi har innhentet i form av intervjuer lite følsomt. Det som kan oppfattes som mest sensitivt er i relasjon til næringsvirksomhet. Informantene har rett til å holde igjen svar dersom de ikke er komfortable med spørsmålet. De baserte uttalen sin i stor grad med bakgrunn i sine respektive fagfelt. I tilfeller de ikke kunne svare, fikk vi oppfølging av riktig avdeling i

form av e-post eller at informantene tok med seg riktig kompetanse inn i intervjuet etter å ha vurdert spørsmålene.

Videre ser vi på «*Hvor privat er den informasjonen som samles inn?*». Vi har hatt et overordnet blikk som følger både modellenes oppbygging og sosiale aspekt. Det er derfor informasjon som ikke direkte gjelder informantene selv, men ulike modeller og diskusjoner rundt det sosiale aspektet av boligmarkedet.

Til slutt ser vi på «*Hvor stor mulighet er det for å identifisere enkeltpersoner ut fra data?*». Gjennom datasettene har vi mottatt adresse o.l. Vi har valgt å ikke presentere dataen i en form som kan identifisere hvem som tar i bruk boligkjøpsmodeller. Det er derfor liten mulighet for å identifisere enkeltpersoner med hensyn til det kvantitative datasettet.

Når det gjelder informantene selv, så er det et relativt lite representativt utvalg med personer som har kunnskap innenfor et mindre utforsket fagområde. Det vil derfor være en mulighet for aktører som opererer innenfor miljøet å identifisere informantene. Vi har fått lov til å bruke selskapsnavn og har også beskrevet informantene med hensyn til validitet. Det har derimot ikke blitt brukt navn under fremleggingen av empirien. Hensikten med intervjuene er å belyse funksjon, virkning og sosiale aspekter av boligkjøpsmodeller. Det er derfor liten grunn til å tenke at forskningsoppgaven vil ha virkning på privatlivet til informantene.

Informantene sa seg villig til å fremstå med bedriftens navn, henholdsvis Obos, Fredensborg, NBBL og Husbanken. Dette gjelder også ovenfor den kvantitative dataen vi har mottatt. Vi har valgt å holde navn anonymisert slik at informantene kan snakke mest mulig fritt. Informantene er kjent med hvordan navnene blir brukt i teksten.

4.0 Empiri

I dette kapittelet skal vi fremstille intervju og statistikk. Intervjuene er basert på informantenes personlige erfaring og faglige vurdering av boligkjøpsmodellenes påvirkning i en boligkjøpsprosess. Vi har kategorisert empirien fra intervjuene inn i de fire forskningsspørsmålene, med unntak av geografisk og økonomisk begrensning. Dette er fordi det er et sentralt tema, og blir derfor kategorisert som en viktigere del av empirien. På den måten vil det foreligge en generell struktur for empirien som gir grunnlag for videre analyse i kapittel 5. Videre vil vi presentere statistikken i form av grafer og diagrammer. Vi mottok to

ulike datasett, med ulike verdier. Med bakgrunn i forskjellene har vi valgt å fremme deler av datasettet, og presentere statistikken selvstendig i kapittel 4.5.

4.1 Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?

Boligkjøpsmodellene som finnes i markedet, bygger på ulike fundament og har ulike formål. Et eksempel fra Obos er Bostart som gir muligheten til å kjøpe en bolig med ti prosent rabatt. De tilbyr også Deleie som gir muligheten til å kjøpe minimum 50 prosent av boligen med retten til å bo i hele. Obos kan tilby begge modellene uten å ta stilling til hvorfor kunden ønsker å benytte modellen. Kravet er at de er medlem i Obos og får et finansieringsbevis fra en valgfri bank. Dessuten er det krav om at boligen blir brukt som primærbolig.

LTE-konseptet skiller seg fra eierstrukturen som finnes i Bostart og Deleie. Den største forskjellen er at Obos sine modeller gir kunden eierskap fra dag én. LTE tilbyr kunden en leiekontrakt med en kjøpsopsjon i starten av et byggeprosjekt. Kjøpesummen og leieprisen blir avtalt på forhånd. På den måten får kunden omtrent fem år til å spare på egenhånd, med mulighet for at prisveksten kan inkluderes i kundens egenkapital. Dette illustreres i figur 6 i kapittel 2.6.1.

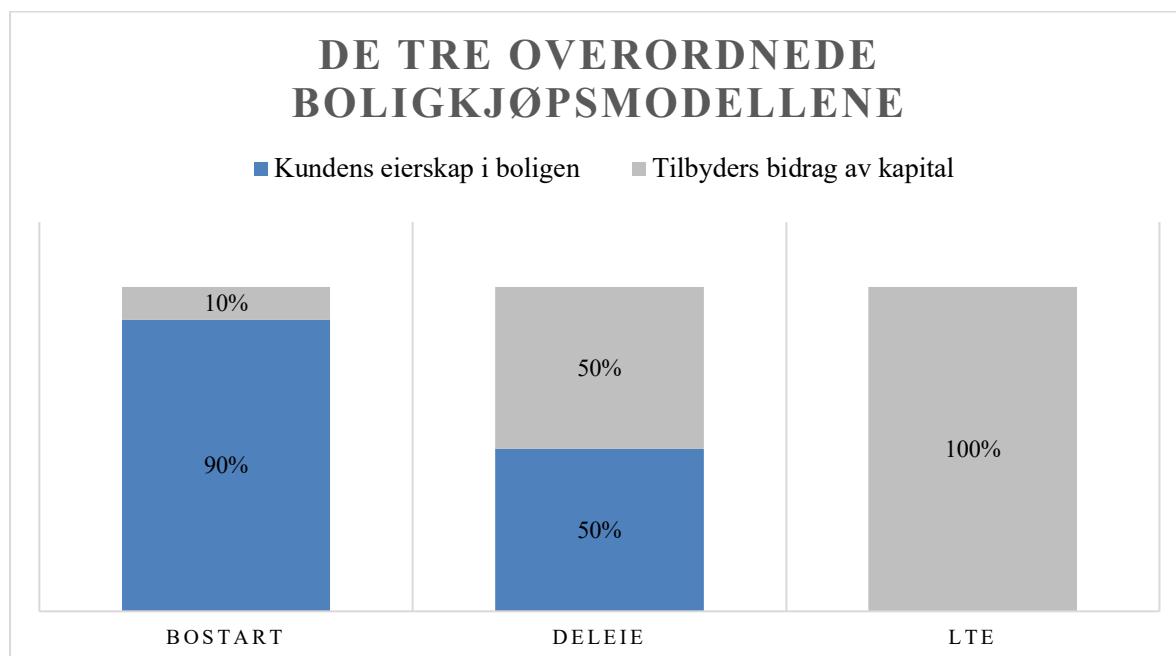
Informant 1 gikk videre inn på LTE og det praktiske rundt modellen. Det presiseres at modellen gir kunden muligheten til å leie, med en opsjon om å kjøpe. Dermed er ikke kunden mer eier enn før hen inngikk kontrakten. Det legges til grunn at Deleie gir et bedre utgangspunkt for utbygging ettersom de binder mindre kapital. Det kommer frem i intervjuet fra informant 1:

«[...] fra et utbyggerperspektiv, gjør deleie at vi binder mindre kapital, fordi vi selger halvparten med en gang. [...] mens med leie til eie realiseres først boligen den dagen kunden ønsker å tre inn opsjonen».

Det gis videre en kommersiell vurdering av å tilby slike modeller. Nedsiden til Deleie er at tilbyderer ofte binder kapital over lengre tid. Dette begrunnes i at modellen har en lengre tidsramme enn LTE. Samtidig vil det parallelt fungere som et verktøy for å stimulere boligsalg i krevende tider med lavere etterspørsel og høyere rente. Bostart binder kapital i form av rabatt, men gir tilbyderer også en fordel av å ha forkjøpsrett til boligen ved salg. Dette fører til at flere

nye boligprosjekt blir solgt, noe som igjen vil gi incentiv til å bygge flere boliger. Deleie og LTE er vanligvis brukt i nye byggeprosjekt som blir solgt eller igangsatt av tilbyderne selv. Det finnes andre aktører som COO og Finit som er aktiv i bruktmarkedet.

Informant 1 sier det er tre ulike boligkjøpsmodeller i det norske boligmarkedet. Det er likevel forskjeller innad i modellene. En fremstilling av de tre modellene illustreres i figur 7:



Figur 7: De tre overordnede boligkjøpsmodellene.

Muligheten til å velge mellom flere modeller er avgjørende for kunden, og baseres på kundens behov. Dersom en kunde ønsker å benytte seg av Bostart så blir kunden boligeier fra kontraktinngåelsen. Det kommer frem fra informant 1:

«Man kan jo si at ved bostart, er jo gevinsten regulert etter markedsindeksen [...] men sånn som det vanligvis er i, hvert fall i Oslo, så budrunden og den ekstra sånn «upside», man ofte kan få med den, får man ikke med bostart».

Fordelen er likevel at kjøperen kan benytte seg av en rabattert ordning som gir muligheten til å bruke 10 prosent av den opprinnelige kjøpsprisen på andre ting. Et eksempel kan være fond eller andre sparealternativer. Dette er på mange måter en ordning som gjør at kunden binder mindre kapital i boligen. I motsetning til tidligere eksempel om LTE fra tilbyders side.

Fleksibilitet i forhold til utlånsforskriftens krav om egenkapital og fem ganger lønn er spesielt utbredt i Deleie-modellen. I denne modellen går tilbyderer inn i et sameie med kunden. En grunn til at Deleie blir benyttet, kan være at kunden ikke innfrir kravene i henhold til utlånsforskriften. Da kan kunden betale en markedsleie for sameieandelen til Deleie-tilbyderen. På den måten kan kunder med 300 000 kroner i egenkapital kjøpe en bolig til fire millioner, selv om kunden i utgangspunktet bare har tilgang til lån på to millioner.

Videre er LTE i praksis en spareplan som gir kunden en rett til å kjøpe en bolig innen fem år. LTE er muligens modellen som har færrest begrensninger, med hensyn til juridiske krav og bindinger. Modellen tar utgangspunkt i at kontrakten blir inngått i forkant eller i starten av et byggeprosjekt. Det blir deretter gjennomført en kundevurdering av en bank. I Fredensborgs tilfelle er samarbeidsbankene DNB eller Nordea. Videre er det Fredensborg som avgjør om kunden får kontrakten eller ikke. Når kontrakten er signert, vil kunden ha muligheten til å vurdere markedet eller egne leilighetsbehov over lengre tid. Dersom boligen går opp i verdi inkluderes dette i kundens egenkapital. Kunden binder seg heller ikke til kjøpet.

LTE kan omfatte alt fra studenter til voksne mennesker fordi det i teorien er en leiekontrakt med en kjøpsopsjon. Det er ingen økonomiske forpliktelser relatert til tilbyder etter at kunden har fullført eller terminert kontrakten etter modellens varighet. Banken krever derimot at kunden har minst fem år gjenstående i arbeidsmarkedet for å betjene lånet i etterkant av modellen. Det er derfor en teoretisk øvre aldersgrense i LTE-modellen. Dersom kunden ikke har inntekt på kontraktinngåelsestidspunktet, kan for eksempel foreldre gå inn som «medleietaker». Det vil si at foreldre o.l. går inn i kontrakten for å sikre at leiesummen blir betalt. Sparegrunnlaget og sannsynligheten for at kjøpet blir gjennomført, vil også bidra til et mer utfyllende vurderingsgrunnlag for tilbyder. Tidligere kontraktbrudd eller termineringer har vært gratis, men i intervjuet med informant 1, kan også en avgift bli fakturert for å sikre bærekraften til modellen. En slik avgift vil være oppgitt i kontrakten.

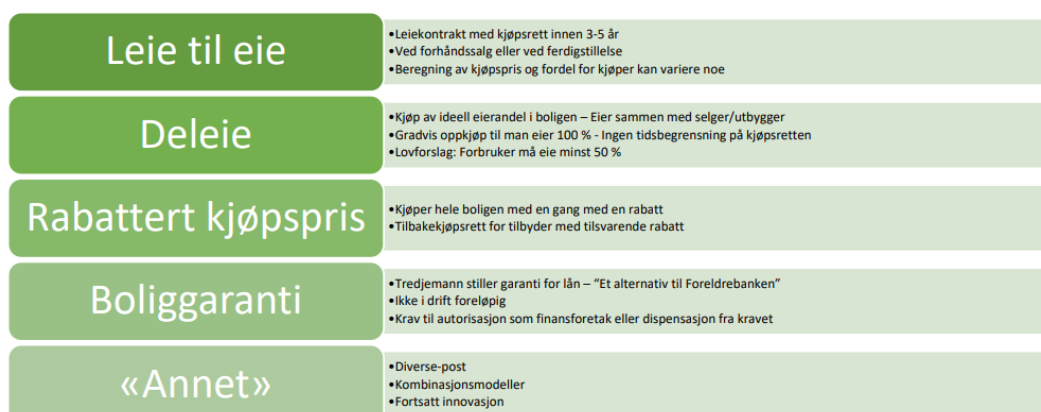
Det kan oppstå ulikheter blant aktørenes forvaltning av modellene. Ulikheten oppstår som følge av at motivasjonen eller formålet som følger boligkjøpsmodeller, er i strid med selskapets egne interesser. Et aksjeselskap skal sikre avkastning for sine investorer, mens boligbyggelagene skal skape nytte for sine medlemmer. Informant 3 refererer til samvirkeforetak og samvirkelovgivningen for å understreke boligbyggelagenes formål. Det legges videre vekt på at samfunnsansvaret som aksjeselskapene kan prioritere, også kan gå hånd i hånd med

modellene. Et slik samfunnsansvar vil være til fordel for kundene. Informant 3 sier at samfunnsansvaret ikke skal undervurderes, men aksjeselskapene har også eiere som skal tilfredsstilles. Boligbyggelaget kan gjenbruke gevinsten til formålet sitt, altså å skape nytte for sine medlemmer. Det er formålet som er det viktige når det gjelder boligbyggelagsutvikling.

Boligkjøpsmodellene gir også fleksibilitet med bakgrunn i at kommunale aktører kan være med å skape et tilbud. OsloBolig er i samarbeid med BaneNOR, OBOS og NREP om å tilby Deleie. Samarbeidet går ut på at OsloBolig kjøper boliger av utbyggere for å tilby Deleie-kontrakter. Informant 3 sier at OsloBolig hadde i starten en portefølje med «dyrere» prosjekter som gjorde det vanskelig å komme i gang. Informanten begrunnet utsagnet med at prisklassen gjorde det vanskelig å omsette boligene i forhold til målgruppen som skulle ta i bruk modellen.

Boligkjøpsmodellene gir ulike veier inn på boligmarkedet, men mulighetene skaper også usikkerhet ovenfor forbrukerne. Et tiltak som blir presentert av informant 3 er viktigheten av standardiseringsarbeidet. Dette innebærer å samle modellene under få navn og kontrakter som forenkler komplekse modeller. Informant 3 sier at det i hvert fall finnes fire ulike kategorier: Leie-til-Eie, Deleie, Rabattert kjøpspris, Boliggaranti og annet, slik som fremstilt i figur 8. Figuren er en del av NBBL og Norsk Eiendom sitt seminar om boligkjøpsmodeller (2024). Bakgrunnen for seminaret er å gi bransjen en innføring i boligkjøpsmodeller slik at man kan skape god dialog mellom departement og aktører, skape trygghet, standardisering og definering av modellene m.m. Presentasjonen mottok vi i etterkant av intervju med informant 3.

Boligkjøpsmodellenes system



Figur 8: Boligkjøpsmodellenes system (NBBL & Norsk Eiendom, 2024).

Informanten utdyper at det er viktig at regulatorer og aktørene prøver å systematisere de ulike modellene, og er tydelige på hva modellene innebærer. Et eksempel på en Deleie-variant er Coo. Coo er en reell eier av en andel i boligen, men ikke i forhold til utgangspunktet, altså de har ikke bygget prosjektene. Det viktigste er at tilbyderen er en «medlåntaker». Informanten legger vekt på at Coo sin løsning ligner mer på en finansieringsløsning enn Deleie-modellen som Obos har presentert.

Videre går informanten inn på at Coo kan ligne på en blanding av Deleie og en boliggaranti. Flere har forsøkt seg på boliggarantier uten å klare det. Boliggaranti handler om å stille en kausjon som kan være et supplement til «foreldrebanken». Hvis man ikke har foreldre som kan stille kausjon, så kan for eksempel et boligbyggelag stille kausjon til fordel for sine medlemmer. Informanten viser til Finanstilsynet som grunnen for at forsøk på boliggaranti tidligere har mislykket. Finanstilsynet er kritisk til modellene som baserer seg på boliggaranti med bakgrunn i at de mener det oppfattes som finansvirksomhet. Dersom man ønsker å operere som et finansforetak så kreves det konsesjon i henhold til finansforetaksloven. Finanstilsynet har oppfordret tilbyderne til å søke, men vil ikke gi dispensasjon for noe de mente var en omgåelse av utlånsforskriften.

En annen faktor som må vektlegges av tilbyderne, er deres stilling til utlånsforskriften. Den største utfordringen kan være pantebegrensningene i utlånsforskriften. Informant 3 presiserer hva hen mener med dette:

«Man er opptatt av at gjeldsgraden ikke er for stor og at panten skal være i behold, sånn at det skal være mulig å realisere panten og få dekket gjelden».

Informanten beskriver to store problematikker i henhold til utlånsforskriften og regulatoriske krav. Den første utfordringen er at Finanstilsynet er opptatt av pantetematikken. Den andre utfordringen er grensen mellom salg og grensen mot å drive finansvirksomhet. Det er en glidende overgang dersom man ser på modellene som er i markedet i dag. Både Coo og Finit har visse preg av finansiering, og de har gjennomført et betydelig arbeid, for å prøve å finne sin plass. Coo har brukt mye penger på advokater for å få på plass sin modell. Akkurat hvor grensen går mellom hva som er finansiering og hva som er salg er ikke alltid enkelt å se. Videre presiserer informanten at det er ganske tydelig at Finanstilsynet vil trekke grensen ganske

strengt. Det er dermed to veldig grunnleggende juridiske hindringer som aktørene må være oppmerksom på når de tilbyr boligkjøpsmodeller.

Den generelle fleksibiliteten kommer også i form av statlig tilskudd. Husbanken tilbyr tilskudd i form av Startlån. Selve saksbehandlingen gjennomføres av kommunen. Et viktig poeng som kommer frem fra informant 4 er at Startlån gir hjelp til de vanskeligstilte. Det legges vekt på at denne gruppen er ivaretatt av staten. Hvem som går under kategorien «vanskeligstilte» vil variere fra de ulike kommunene ettersom det er en skjønsmessigvurdering som baserer seg på blant annet bosituasjon. Behovet for å bli boligeier ligger i at boligformuen akkumuleres og går i arv. På samme måte går også fattigdom i arv. Husbankens samfunnsansvar er å forebygge vanskeligstilte i boligmarkedet og hjelpe de som ikke får lån i vanlig bank. Ofte blir prosjekt som er initiert av kommunen, solgt med vilkår som skal ivareta en gruppe eller barnefamilier. Tilsvarende kan vanskeligstilte søke om tilskudd hos kommunen, enten for leie, bostøtte eller Startlån. Husbanken skal ikke konkurrere mot det private bankmarkedet. Informanten viser til at vi har et velfungerende banksystem i Norge.

De ulike tiltakene som blir nevnt av informant 4 er blant annet: Startlån, tilskudd til etablering, og tilpassing av bolig for funksjonshemninger. Husbankens rolle innenfor sosial boligbygging er i stor grad rådgivning, og bistand til kommunene for å gjøre et godt arbeid. De tilbyr virkemiddel som Startskudd, der kommunene kan låne penger fra Husbanken. De tilbyr også systemer og automatiserte system for utbetaling. Det er likevel kommunene som behandler søknadene til ordningen. Videre legger informant 4 vekt på at de skal fungere som et mellomledd mellom kommunene, departementet og politikerne. Det kan i denne prosessen utbedres virkemiddel som er mer effektiv og bedre for flere.

Midlene som benyttes til sosiale boligbyggetiltak eller annet, kommer etter behov. Kommunene melder inn behov, og viser til behov i flere områder enn Startlån. Dette kan være alt fra planer til andre tiltak som kommunen ønsker å gjennomføre i løpet av året. Søknaden blir sendt tidlig på året, der de spesifiserer hvor mange millioner de trenger. Videre får de en ramme som de kan behandle søknader etter. For å knytte tilskuddsordningen til Husbanken opp mot boligkjøpsmodeller så vises det først til informant 3 som uttaler seg om det første boligkjøpsmodell prosjektet i Stavanger. Den gangen var Husbanken svært involvert. Videre påpekes det at aktørene tenkte at det offentlige ville være mer behjelpelig og involvert i modellene i fremtiden. Et annet prosjekt som var i samarbeid med Husbanken, ble navngitt av

informant 4 som Randaberg. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 4.3. Husbanken har i senere år stått på gjerde med bakgrunn i den ukjente forbrukerrisikoen som foreligger i boligkjøpsmodellene.

Det er ikke et krav om egenkapital i når man kjøper bolig gjennom Husbanklån. Kjøperen kan bli eier med en gang. Informant 4 beskriver ordningen som unisont. Alle informantene påpeker at dersom man kan bli eier med en gang, så bør man bli det. LTE og Deleie eksisterer ikke fordi det er fordelaktig å dra boligkjøpet ut i mange ulike prosesser. Ordningene beskrives som en god mellomløsning for de som ikke kan bli eier med en gang. Informant 4 understreker at Startlån er et ypperlig virkemiddel for de vanskeligstilte siden man blir eier med en gang. Informanten viser også til at Startlån som verktøy har vært ganske stabilt. Hen utdyper at de faktisk har opplevd en liten nedgang i søknader, men at utbetalte søknader er veldig stabile. Det er også en liten økning i inntekten til gruppen som mottar Startlån.

4.1.1 Geografisk og økonomiske begrensninger

Det eksisterer geografiske og økonomiske begrensninger i forhold til hvor og hvilke markeder modellene kan bli tilbudt. En ting som bør påpekes med hensyn til den geografiske begrensningen er at aktører som Coø og Finit opererer i hele Norge, men det er fremdeles begrensninger fra et markedspektiv. Informant 1 sier at Obos tilbyr modellene i 70 prosent av alt de bygger i Oslo og 50 prosent i resten av Norge. Når Obos referer til «50 prosent i resten av Norge» så er det snakk om de større byene, herunder Bergen, Stavanger, Fredrikstad, Hamar, og Trondheim. Det er også beregnet etter borettslag. Det er fordi modellene skal fylle et behov i områder der boligmarkedet er presset. Et annet poeng er at modellene er kommersielle og stress-testet gjennom teoretiske modeller, med bakgrunn i sterke boligmarkeder. Obos har derfor satt noen geografiske begrensninger på beliggenheten til boligene, slik at de befinner seg i et marked med vekst. Utover dette så er det en juridisk begrensning i forhold til prosentandelen av et borettslag som Obos kan eie etter burettslagslova. Det kommer frem av informant 1 at de bare kan selge 20 prosent av boligene med Deleie etter burettslagsloven.

«Ja, altså det er jo den største begrensningen for oss i relasjon til deleie akkurat nå. Det er at vi bare har lov til å selge 20 prosent av boligene i et borettslag med Deleie på grunn av burettslagsloven».

Obos og Fredensborg er med i et nettverk som har kommet med innspill til lovmyndighet for å endre burettslagsloven og eierseksjonsloven, slik at den kan tilpasses boligkjøpsmodeller. Informant 1 forklarer at formålet med burettslagsloven er at spekulanter ikke skal kjøpe opp store deler av et borettslag som investeringsobjekt. Det kommer frem i intervjuet at det ikke finnes lover for boligkjøpsmodeller og at de ønsker å åpne for større salg av boliger med boligkjøpsmodeller. Deleie er ordningen som gir størst rom for kunder med lav egenkapital og lønn. Dersom lovendringen blir gjennomført, noe som begge aktørene er positive til, vil Obos kunne øke den prosentvise andelen av Deleie-boliger i prosjektene. Det bør påpekes at begrensninger knyttet til Deleie, er i relasjon til borettslag. Aktører som Coo har friere rammer med bakgrunn i bruktmarkedet. Vi kommer nærmere innpå dette i underliggende spørsmål.

LTE er ikke representativ i alle geografiske lokasjoner med utgangspunkt i Fredensborg. Det er en modell som baserer seg på nye byggeprosjekt. Den er også avhengig av prisvekst under leieperioden for at kunden skal kunne akkumulere nok egenkapital i spareperioden. Fredensborg finansierer boligprosjektene sine gjennom banken, noe som gir de en økonomisk begrensning i form av et salgskrav. Salgskravet på 50-60 prosent må fullføres før finansiering av prosjektet blir gjennomført. Kravet er utfordrende for LTE-tilbyder med bakgrunn i lønnsomhet. Selv om modellen ikke er lønnsom med dagens leiepriser, blir modellen i Fredensborgs øyne, å regne som et samfunnsansvar. Det kom også frem at bankene ikke godtar LTE-kontrakter som en del av forhåndssalget. Det er derfor krevende å gjennomføre finansiering av prosjekt med en høy LTE-andel.

Informant 2 gir et eksempel på hvordan forhåndssalget fungerer i praksis. Hen forteller at når man bygger nye boliger, må man vanligvis selge 50-60 prosent av prosjektet, før boligbyggingen kan starte. Hvis en aktør ønsker å tilby LTE-kontrakter på 30 prosent av 100 boliger, så vil de fleste LTE-kontraktene vanligvis være de billigste boligene; 2-roms, 3-roms og 4-roms. Dersom det tilbys LTE i 30 prosent av boligene, vil ikke disse være anset som solgt fra bankens ståsted. Da sitter tilbyderen igjen med 70 boliger, og må selge 60 boliger før byggingen kan starte. Ofte er disse boligene dyrere, og vanskeligere å selge. I et marked som opplever lavere salgsgrad på nye prosjekter, er det ekstra vanskelig å forholde seg til. Informant 2 gir uttrykk for at bankene burde være mer tilbøyelig ovenfor salgskravet for å legge til rette for samfunnsansvaret. Informanten viser til at Deleie ofte er mer attraktivt blant utbyggere som følge av at de ofte innebærer salg. Dette kommer frem av informant 1 gjennom e-post, at alle

Deleie-kontrakter i Obos anses som salg. Dette er fordi boligen blir solgt ut av utbyggingsselskapet, der 50 prosent går til sluttbrukeren, og 50 prosent til boligbyggelaget.

Videre er LTE en god ordning for familier som ønsker å flytte fra sin eksisterende bolig på grunn av livssituasjon eller nytt boligbehov. LTE krever ikke at leiligheten blir primærboligen, men det blir tatt utgangspunkt i at kunden ønsker å bo der. Det er ikke tillatt å bruke LTE-boligen som et investeringsobjekt, men for en familie som ønsker en større bolig så er det mulig å inngå en kontrakt uten å selge sin eksisterende bolig. Da vil man være eksponert for boligmarkedet og få gode av prisvekst både for LTE-kontrakten og for egen bolig. Når familien flytter inn i den nye boligen, kan formuen ha steget betydelig basert på mer eksponering mot boligmarkedet.

Denne tematikken ble også tatt opp under intervju med informant 3. Her legges det til grunn at LTE-modellene i utgangspunktet er konstruert for et marked i vekst. Det vises til at den eneste modellen som har operert i et marked uten vekst er LeieEie, og den har vært stabil. For leietakere er ikke risikoen i LTE-modellen betydelig. Informanten begrunner utsagnet i at man kan si opp kontrakten. Videre utdyper hen at modellen har et element av en subsidie for å få solgt boligen. Det presiseres at hvis modellene ikke hadde lønt seg så hadde ikke aktørene drevet med dem. Mange aktører har vært åpen om at de ikke tjener mye på modellene. En grunn til dette er fordi det er lavere risiko for tilbyder å frigjøre kapital ved ordinære salg.

Et annet poeng som kan ses i sammenheng med kapittel 4.4, er tiltak som plankrav og sammenhengen mellom modellenes behov og funksjon. Vi kommer nærmere innpå dette i det underliggende spørsmålet, men som et supplement så legger informant 3 til grunn at det er de største byene som er best egnet for boligkjøpsmodeller. Samtidig så vises det til Halden som et eksempel for mindre byer som har brukt slike modeller. Det presiseres at forsøkene med boligkjøpsmodeller i mindre byer har vært i lavere skala, men at de har vært veldig fornøyd med resultatet. Informant 3 viser til at Gjøvik har noen prosjekter på gang og Skien vurderer det. Det presiseres at dersom det er enkelt å kjøpe seg en bolig i det lokale markedet, eller hvis det er relativt rimelig å kjøpe seg en bruktbolig. Da finnes det egentlig ikke behov for boligkjøpsmodeller.

4.2 Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?

En nærliggende risiko som følger forbrukeren etter å ha signert en kontrakt med Deleie er kundens evne til å betjene både et boliglån og en leiekontrakt samtidig. Det kommer frem av informant 1 at viss kunden ikke klarer å betale leie eller felleskostnader til borettslaget, så ligger det en klausul i kontrakten som gir Obos tilgang til å tvangsoppløse sameie. Da vil boligen bli lagt ut for salg i sin helhet. Det understrekes i intervjuet at det er mislighold på samme måte som når en leietaker ikke klarer å betjene leiekontrakten sin. Når et slikt brudd oppstår så har banken førsteprioritet i panten. Obos har strukturert panterettigheter på denne måten for å gjøre avtalen mer attraktiv for bankene. Det oppstår videre en risiko for Obos eller tilbyder dersom boligen blir solgt til en pris som ikke dekker alle kostnader.

Et av temaene som blir diskutert og jobbet med i høringsforslaget om endringer i burettslagsloven og eierseksjonsloven, er hvordan boligkjøpsmodeller kan standardiseres med bakgrunn i risiko for konkurs. Vi spurte informant 1 om hvilke tiltak og vurderinger som er gjennomført for å ta stilling til risiko ved tilbyders konkurs. Vi fikk en e-post fra informantens juridiske avdeling i etterkant av intervjuet. Det er viktig å påpeke at dette gjelder Deleie som en overordnet modell, og er ikke spesifikk til Obos. Punktene er heller ikke kontraktfestet i den nåværende Deleie-kontrakten til Obos.

«I utgangspunktet kan man jo si at det ved kjøp av en ny bolig alltid vil ha en risiko for at utbygger går konkurs, og at dette derfor er en risiko som man har også om man kjøper hele boligen.

Men «merrisiko» i Deleie er at perioden som kjøper må forholde seg til utbygger blir lengre enn ellers. Vanligvis vil et utbyggingsselskap kunne avvikles etter fem år (når reklamasjonsperioden har gått ut), imens i Deleie vil man kunne ha et sameieforhold med utbygger (eller en annen tilbyder av Deleie) mange år.

Hovedgrepet for å sikre kunden er at hen i en slik situasjon kan kreve at hele boligen selges. En ulempe kan være at konkursen kommer på et tidspunkt hvor prisene i markedet er dårlig, og at man ikke kan velge å vente til markedet snur, men at man har mulighet til å kreve hele andelen solgt vil være til stor hjelp for kunden».

Det oppstår en del problemstillinger hvis tilbyderer går konkurs. Da vil bostyrer stille spørsmål om hva konkursboet ønsker å gjøre. Konkursboet kan velge å tre inn i kontrakten og videreføre den, selge, eller abandonere kontrakten dersom den ikke har noe verdi. Informant 3 sier:

«konkursboet vil gjøre det som er opportunt for å skaffe penger til boet og kreditorer».

Konkurs kan også gå utover den som leier i en LTE-modell dersom man får inn en annen aktør. Samtidig er ikke kunden bundet til å kjøpe boligen. Det er mulighet å si opp kontrakten. Kunden kan bo der så lenge hen har leiekontrakt, men problemet oppstår når modellene har et spareelement som gir en fiktiv gevinst som aktualiseres når boligen blir kjøpt. Gevinsten kommer i form av verdistigning uten et øvre tak, eller med et øvre tak som modellen til LeieEie, altså Gamla og Utvik, som gir kunden prisvekst opp til 15 prosent.

Videre presiseres det hva som menes med spareelement. Informant 3 kaller det for et rabattelement. Rabatten ser ut til å øke med hvor lenge du er leietaker. Det er klart at du mister fordelen hvis kunden ikke benytter seg av kontrakten, men samtidig så kommer kunden seg ut av et forhold som en kanskje ikke har lyst til å fortsette. Dersom kunden ønsker å benytte seg av kontrakten, men mangler for eksempel én prosent for å realisere vil konkursboet muligens tenke at det er smart å selge boligen til kunden. Risikoen er større dersom konkursboet ikke er interessert i å selge, eller at aktøren som overtar ikke er interessert i å videreføre modellen.

Det kommer frem i intervjuet med informant 3 at Deleie-modellen til Obos er på en måte evigvarende, noe som også var inntrykket vi fikk fra informant 1 i beskrivelsen av Deleie-modellen. Informant 3 presiserer at etter ti år, kan tilbyderer kreve tvangsoppløsning. Det vises til at de fleste har klart å kjøpe seg opp i løpet av ti år. Videre foreligger det en risiko hvis tilbyderer av Deleie-modellen ønsker å frigjøre kapital eller realisere gevinst. Informant 3 legger til grunn at LTE er mindre risikofylt enn Deleie i forhold til konkurs, selv om det er urealiserte gevinster eller «rabattelement» som følger LTE-kontraktene.

Det vises til lærdom fra LTE-kontrakter, som ble tilbudt av TOBB, at det finnes en risiko i forhold til behovsendringer. Når TOBB først lanserte sin boligkjøpsmodell så henvendte de seg til førstegangsetablerere og studenter. Refleksjoner som ble gjort var at denne målgruppen

var ustabil. De ville gjerne kjøpe og inngå leiekontrakt, men så endret livssituasjonen seg. Et eksempel kan være at en skulle flytte til en annen by for å jobbe, stifte familie, eller at det var behov for større leilighet. Informant 3 baserer dette på tilbakemelding fra noen av aktørene hen representerer. Det vises videre til at det er en forskjell mellom det å være boligbygger og boligforvalter. Det krever noe helt annet i driftsfasen enn i byggefasen. For boligbyggelagene finnes det organ som allerede driver med boligforvaltning. Informanten utdyper at mange av boligbyggelagene forvalter mange boligselskaper, og har gjerne en utleieportefølje fra før av. De har derav mye av kompetansen «in-house», mens en del andre aktører ikke har det. Eksempelvis bruker Fredensborg en ekstern forvalter til å administrere LTE-kontraktene.

En annen usikkerhet som kan forekomme i markedet er i relasjon til det juridiske med hensyn til foreldelse. Informant 3 sier at de har hatt en diskusjon om foreldelse av rettighetene knyttet til kjøpsretten. I utgangspunktet kan man tenke seg at den sier at en kontrakt er foreldet etter tre år, selv om kontrakten løper videre. Videre utdyper informanten at den største utfordringen i forhold til kontrakts spørsmålet med tanke på Deleie-modellen er hvis det kommer en useriøs aktør inn på eiersiden som gjør det vanskelig for kunden. Det presiseres at eier-tematikken er det mest kritiske innenfor kontraktforvaltning. En useriøs aktør kan muligens hindre kjøp eller gi andre vanskeligheter i forvaltningen av kontrakten. Videre vises det til viktigheten av å tenke over hvem forbrukeren inngår en sann type avtale med.

4.3 Hvordan kan kommersielle eller statlige aktører håndtere et presset marked?

Boligkjøpsmodeller tilbyr ulike veier for kunder å bli boligeiere. LTE er på mange måter bygget opp i sammenkobling med prisvekst som vil påvirke kundens egenkapital. Ved å ta utgangspunkt i Fredensborgs LTE så kommer det frem at modellen er svært sensitiv til endrende markedsforhold. Dette er fordi den tar utgangspunkt i at det foreligger en prisvekst som skal gå kunden til gode.

Med bakgrunn i at det er tilbydereren som godkjenner LTE-kontraktene, er det også teoretisk mulig å gi en LTE-kontrakt til personer som nesten kan tilkjennes finansieringsbevis. Et eksempel som kom frem i intervjuet med informant 2 var at en person kan i teorien ha 13 prosent egenkapital. Da er tilbydereren relativt sikker på at kunden kan kjøpe boligen innenfor tidsrammen som legges til grunn. Ved kontraktinngåelse er det også 2-3 år før første leieutgift

forfaller, noe som gir mulighet for egensparing. Informant 2 viser til noen vurderinger som blir gjort før kontraktsignering. Det legges vekt på at dette er kontraktvurderinger som også blir gjennomført i dagens marked med høy inflasjon og rente. Hen viser til at det ikke nødvendigvis er personen som ligger best an til å kjøpe boligen som får tildelt kontrakten, men det gjennomføres en grundig vurdering av kundene. Informanten viser til at for noen kunder, så er LTE-kontrakten den eneste muligheten de får til å bli boligeier, og at de bare får det til viss de faktisk sparer. Kunden kan derfor få en svært god spareevne, noe som også kan dokumenteres ovenfor banken, som til slutt resulterer i et finansieringsbevis. Hvis de viser at de kan spare mer enn det banken legger til grunn, er det også et element som legges i bankens vurderingsgrunnlag for lån og avvikskvot. Dette kommer tydeligere frem i underliggende avsnitt.

Grunnen til at vi tar med eksempelet fra informant 2 er for å klargjøre at vurderingen om betjeningsevne som blir gjort av banken ofte kan være misrepresentativ sammenlignet med realiteten. Vanligvis når boligen ikke blir solgt etter tidsrammen som LTE legger til grunn, legges boligen ut til markedspris. Dette er for å frigjøre kapitalen som er investert i boligen. I enkelte tilfeller der tilbyderen ser at det går riktig vei, kan kontrakten og tidsrammen utvides. Det presiseres at i teorien kan de også koble på en Deleie-kontrakt. Enten av samme tilbyder eller gjennom et samarbeid med en annen aktør.

Et poeng som er viktig å fremheve, med bakgrunn i at modellene er laget for å skape flere boligeiere, er at gjennom leieperioden vil kunder kunne vise spareevne ovenfor banken sin. Når Fredensborg tilbyr en LTE-kontrakt, så tilbyr de også sparerådgivning. Dette er for å legge opp en plan som kan øke sjansen for at kunden blir boligeier. Et annet tiltak som blir gjort er å fjerne dokumentavgiften, som i praksis er en rabatt fra tilbyder. Informant 2 legger særlig vekt på førstegangskjøpere når han beskriver avvikskvoten og bankens vurderinger. Hvis kunden følger en spareplan og gjør jobben for å nå eget sparemål, men av ulike markedsgrunner, så stiger ikke prisveksten i tråd med forventningene. For eksempel at boligen stiger 8 prosent istedenfor 10 prosent. Da kan banken likevel ende opp med å gi lån, med bakgrunn i avvikskvoten. Det påpekes at det er bankenes vurdering som avgjør hvem som får lån, men samtidig så jobbes det hele tiden med samarbeidspartene for at kundeporteføljen i LTE skal kunne bli boligeier. Modellen legger ikke opp til tvungen sparing. Det er derfor kundene selv som avgjør i hvilken grad de ønsker å fullføre modellen.

I et marked med negativ prisvekst, vil ikke kunder som inngår en LTE-kontrakt tape penger. Dette er fordi boligprisveksten baserer seg på markedspriser som påvirker boligeiere. Med andre ord vil kunder kunne ta gode av en prisvekst, men unngå et urealisert tap dersom de hadde kjøpt boligen på inngåelsestidspunktet. Tanken er at modellen skal kunne gi kundene nok tid til å spare på egenhånd, samtidig som prisveksten bidrar til egenkapital. Kundene kan på hvilket som helst tidspunkt velge å avbryte LTE-kontrakten. I et høyrentemarked påvirkes kundenes mulighet til å ta opp lån, men det presiseres fra informant 2 at opsjoner kan være en fordel, særlig i volatile markeder. Det er ingen som klarer å spå fem år frem i tid. Tidsrammen blir dermed en mulighet for kunden til å bli boligeier. Opsjonsteorien tilsier at en opsjon er best i volatile markeder. Altså i markeder der det er høye prissvingninger. Hvis markedet faller så trenger ikke kunden å kjøpe boligen. Dersom markedet stiger så vil kunden kunne kjøpe boligen billigere enn boligens verdi.

Det er viktig å få frem at når informanten sier at det er en fordel å ha en opsjon når markedet krasjer så er det fordi kunden unngår tap dersom hen plutselig «må» selge. Fordelen ville også vært å kunne kjøpe en annen bolig til lavere pris i markedet. Et «rally» eller vedvarende oppgang er også et favorisert miljø for en opsjon i bolig. Dette gjelder spesielt Fredensborgs boligkjøpsmodell som gir all fremtidig prisvekst til kunden. Det var tydelig fra intervjuet at modellen er laget med bakgrunn i at den skal tilgodese kunder som ønsker å bli boligeiere. Det var derfor viktig å få frem at kontrakten legger til grunn spillereglene, og eventuelle risikojusteringer blir gjort i form av færre fremtidige kontrakter.

Det er hovedsakelig boligbehovet som påvirker utbyggingen til Obos. Informant 1 legger vekt på at interessen for Deleie og Bostart er like høy i 2023, som når Bostart ble lansert i 2018 og Deleie i 2020. Prosentdelen av de solgte boligene har holdt seg stabilt på 40 prosent av boligsalget. Dette er igjen knyttet til at tilbyder av Deleie ikke kan selges i mer enn 20 prosent av borettslaget med Deleie (Borettslagslova, 2003, §§ 4-2, 4-3). Resterende av salget vil være Bostart. Modellene har holdt seg økonomisk bærekraftig i dagens marked. Det bør vektlegges at modellen tar utgangspunkt i at kunder kjøper opp eierandeler underveis i Deleie. Dersom inflasjon eller rentekostnader hadde økt til et nivå som gjør det umulig å gjennomføre jevnlig oppkjøp så hadde det kunne påvirket modellens utgangspunkt negativt. Et annet poeng som bør legges til grunn er at Obos sikrer sin eierandel ved å sette en fast «minste pris» ved kontraktinngåelse. Det vil si at summen som boligen kjøpes for, ikke kan gå ned selv om markedsindeksprisen går ned. Med andre ord så kan ikke en kunde kjøpe andeler til en lavere

pris enn laveste avtalt kjøpesum. På den måten unngår Obos spekulanter og sikrer kommersiell gjennomføring. Dette er i stor kontrast til LTE-modellen som gir kunder mulighet til å spare egenkapital gjennom prisvekst og muligheten til å kjøpe den samme eller en annen bolig til en lavere pris i markedet ved terminering av avtale.

Bankene har en viktig rolle i usikre eller vanskelige markedsforhold. Informant 2 refererer til sparerådgivning og muligheten for å vise banken evnen til å spare, i sin beskrivelse av LTE. Informant 3 viser til at bankene har kjørt en del kampanjer der de inviterer til å få orden på økonomien din, eller få oversikt over din økonomiske situasjon og hva som skal til for at du kan bli boligeier. Det presiseres at det ligner litt på den jobben som mange av boligbyggelagene har gjort med tanke på å forberede kundene sine i henhold til privatøkonomi. Det er mye jobb for mange av boligbyggelagene, også i forhold til hvem de inngår kontrakt med. Videre eksemplifiseres det at DNB er veldig positive til modellene, men er varsom med hensyn til Finanstilsynet. Husbanken og kommunene har også en rolle innenfor tiltak som forbereder fremtidige boligkjøpere.

Informant 4 sier at det offentlige har et ansvar gjennom Boligsosialloven. Den sier at kommunen skal gi individuelt tilpasset bistand til vanskeligstilte på boligmarkedet (Boligsosialloven, 2022, §6, 1.ledd). Det påpekes at en del av dette kan være å gi råd og veiledning om økonomi, bo-mestring, statlig og kommunalt tjenestetilbud, eller andre forhold som har betydning for bosituasjonen. Da vil også sparerådgivning være en del av tilbudet. Husbanken i seg selv har i veldig liten grad enkeltpersoner som låntakere. Et eksempel på dette kan være i forbindelse med oppføring av bolig med ekstra kvaliteter for salg eller lån direkte til selvbyggere. Det er veldig få, men enkeltpersoner kan også bygge sin egen enebolig eller gå sammen for å kjøpe eller oppføre leiligheter som har disse kvalitetene. Da foregår det en vanlig kredittvurdering. Det presiseres av informant 4 at det er en veldig liten andel.

I intervjuet med informant 4 kom det frem at Husbanken var tidlig involvert i et LTE-prosjekt. Det var et pilotprosjekt som startet med ti «leie-eie» boliger i samarbeid med Stavanger boligbyggelag, Randaberg kommune og Husbanken (Randaberg kommune, 2013). Det presiseres at Startlån var mer aktuelt på den tiden fordi den hadde en annen innretning. Tidligere var Startlån i stor grad et virkemiddel for førstegangsetablerere og vanskeligstilte. Når det kom en ny forskrift i 2014 så ble ordningen endret slik at den bare var rettet mot vanskeligstilte. Endringen skjedde i form av endring av ordlyd i §1 av Forskrift om startlån fra

Husbanken fra «vanskeligstilte og unge», til å kun gjelde «vanskeligstilte». Videre presiseres det at i etterkant av lovendringen etablerte Husbanken og bankene en praksis om samfinansiering i en mellomperiode mellom bankene. Informant 4 beskrev det som en løsning som gjorde at når bankene ikke ville gi mer lån, kunne den manglende summen lånes fra Husbanken i form av Startlån. Informant 4 viser til at de hadde et godt samarbeid og det fungerte fint. Når boliglånsforskriften kom i 2017, skulle alle lån ses i sammenheng når man vurderte belåningsgraden (Boliglånsforskriften, 2016, § 2). Konklusjonen ble at det ikke lengre var mulig å samfinansiere lån. Når boliglånsforskriften ble gjeldende, så sluttet Husbankens støtte til førstegangsetablerere og unge fullstendig.

Selv om dagens virkemiddel er knyttet til de vanskeligstilte så ønsker man å se på mulighetene for å utvide gruppen til å dekke flere. Informant 4 sier at de har fått oppdrag i tildelingsbrevet om å se på Forskrift om startlån. Husbanken skal komme med et forslag til forskriftsendring, slik at man kan drive med forsøk. Blant annet vil utredningen inkludere en vurdering om førstegangsetablerere skal kunne få Startlån. På den måten kan staten bidra til å hjelpe et presset marked. Det påpekes at ingenting er fastsatt, herunder omfang og størrelse. Dette forslaget skal fremmes 1.juli 2024.

Husbanken får hvert år et tildelingsbrev fra kommunal- og distrikts departementet. Dette brevet er et oppdragsbrev som sier hva Husbanken skal gjøre i løpet av et år. Det inkluderer blant annet hvor mye penger de tildeles innenfor de ulike ordningene, hvordan det skal rapporteres o.l. Informant 4 viser også til underliggende investeringsinstruksjoner fra helse- og omsorgsdepartementet, og behov for studentboliger fra kunnskapsdepartementet. Samfunnsoppdraget endrer seg fra år til år.

Et poeng som kommer frem i forhold til hva som gjør at vi har et presset boligmarked, er i relasjon til sammenhengen mellom stimulering av finansiering, samt økt etterspørsel og lavere tilbud. Informant 4 resonnerer over at viss det er for få boliger i markedet som er problemet, så er utfordringen å finne en balanse som ikke bare løser et problem. Et tiltak kan være å øke finanslån, øke billiglån, eller fjerne boliglånsforskriften. Da blir det enklere å kjøpe boliger. Samtidig så tar det tid å bygge boliger, forsyne, flytte eller rehabilitere. Hvis økt lån er eneste virkemiddelet som blir brukt vil prisen stige, så løser det ikke mye. Økte boligpriser vil på sikt kunne øke boligforsyningen fordi det blir lønnsomt å bygge. Informanten konkluderer med at det blir en «miss match» med sånne raske omveltninger. Tiltak som blir gjort for å hjelpe en

gruppe, kan fort skape problemer for andre. Det blir en fortrenghelseffekt. Aktørene har veldig ulik oppfatning rundt denne problematikken. Ofte fordi man ser isolert på ting som først kan fremstå som utrolig smart, men som på sikt får ikke-ønskede effekter som først viser seg etter tiltaket.

4.4 I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?

De største tilbyderne bruker boligkjøpsmodellene som et supplement eller samfunnsansvar for å tilby boliger til flere. Fordelen av dette er at økonomiske forskjeller blir redusert. Andelen av tilgjengelige boliger blir også større for personer som ikke kan få hjelp fra foreldre eller venner. De fleste boligkjøpsmodellene som blir benyttet i bruktmarkedet er basert på Deleie-modellen. Utgangspunktet for modellen til Obos er at den er kommersiell bærekraftig. Det vil si at de som tilbyr den, tjener også penger på den. Den negative siden er at tilbyderen må binde kapital, noe som kan være krevende for utbyggere som i utgangspunktet finansierer prosjektene sine gjennom banker, og er avhengig av lån. Det finnes aktører som Finit som tar utgangspunkt i å «bare» tilby egenkapital mot å få avkastning ved økt prisvekst eller nedbetaling av avdrag til lån. Dette åpner opp for at aktører som bruker boligkjøpsmodeller som sitt kommersielle utgangspunkt, kan samarbeide med utbyggere som ønsker å frigjøre kapitalen de har investert. Et eksempel på et slikt samarbeid er Coo og AF-gruppen (AF Eiendom, 2024)

Et annet poeng som kom frem i intervjuet med informant 2 var forholdet boligkjøpsmodeller har i distriktene, herunder LTE. Distriktene er i størst grad påvirket av bruktmarkedet, og er derfor en stor faktor for boligkjøpsmodellenes kommersielle bærekraft i fullskala. Informanten la vekt på at boligkjøpsmodellene eksisterte i distriktene før de ble etablert i byene. Boligkjøpsmodellene ble først utprøvd i distriktene som et svar på boliger som ikke ble solgt. Det var et aktivt grep som kunne føre til salg. Modellene skulle gi utbygger en større verktøykasse som gjorde at færre usolgte boliger ble utleieobjekter. På den måten kan boligkjøpsmodellene være med på å finansiere boligprosjekt, samtidig som prisnivået blir beskyttet i områder der bruktboligmarkedet ofte er svakere enn nybolig-markedet. Det var derfor en måte utbygger kunne sikre at verdifallet ikke ble for stort når boligen til slutt blir solgt. Informant 2 fremstiller behovet utbyggere har for å både få igangsatt boligprosjektene. Boligkjøpsmodeller kan også øke salgsgraden i prosjektene. Vi har tidligere vært inne på at

bankene ikke godtar å kategorisere LTE-kontrakter som solgte boliger. Det er uansett et alternativ som iverksetter en boligstruktur som kan føre til flere salg og boligeiere i fremtiden.

Boligkjøpsmodeller har blitt mer og mer aktuelt som et politisk virkemiddel, og utredes i KDD. Formålet er å kunne legge inn plankrav i reguleringsplanen som sier at det skal være et visst antall boliger med boligkjøpsmodeller. Informant 3 sier at de fleste aktørene er ganske skeptiske til dette. Informanten tydeliggjør at Obos er positiv til et slik tiltak. Det vises til at det eksisterer flere svakheter som kan følge en generell lovgivning i områder der behovet ikke er like stort. Blant annet så vil mindre kommuner med svakere boligmarked enn Oslo kunne møte motstand fra aktører. Informanten viser til at politikere har en tendens til å tro at boligkjøpsmodeller skal hjelpe de aller mest vanskeligstilte, og de med aller dårligst råd. Selv om denne gruppen vanligvis ikke har anledning til å bruke modellene.

Fremtidens bruk av boligkjøpsmodeller vil være avhengig av utviklingen av boligmarkedet. Informant 3 sier at rundt 80 prosent av den norske befolkningen eier sin egen bolig. Det vil si at de resterende 20 prosent leier bolig. Norge har veldig lav andel uten tilgang på bolig. Mange av de som leier, leier helt frivilling. Et eksempel kan være studenter eller arbeidstakere som midlertidig bor et annet sted. Videre legges det til grunn at rundt en tredjedel av leierne kan være å anse som vanskeligstilte eller som til en viss grad er fanget i leiemarkedet. Informant 3 presiserer videre at de ønsker at de fleste skal komme seg inn på boligmarkedet uten hjelp av en boligkjøpsmodell. Det er likevel viktig å kunne bruke boligkjøpsmodeller som et verktøy eller supplement til det ordinære boligmarkedet.

Fordelen av å bli en boligeier er at du får være en del av formuesøkningen. Det presiseres at det finnes opp- og nedturer, men på lang sikt så går eiendomsmarkedet oppover. Informant 3 uttrykker at det er en viktig verdi, og det gjør noe med økonomien til folk flest. Samtidig så gir det en frihet av å ikke være avhengig av andre. Informant 3 viser til et forslag fra husleielovutvalget, hvor det ligger en del forskning bak. Her understrekes det at særlig de som bor på langtidsleiekontrakter opplever at de har veldig liten kontroll på boforholdet sitt.

Et annet poeng som kom frem i intervjuet med informant 3 var bruken av gode kontrakter. Det er viktig å ha gode kontrakter som tenker på brukerens posisjon. Dette er også noe av grunnen til at det jobbes med standardiserte kontrakter og navn som er tydelig og gjenkjennbar for brukeren. Informant 3 går videre innpå boligkjøpsmodellens rolle i markedet.

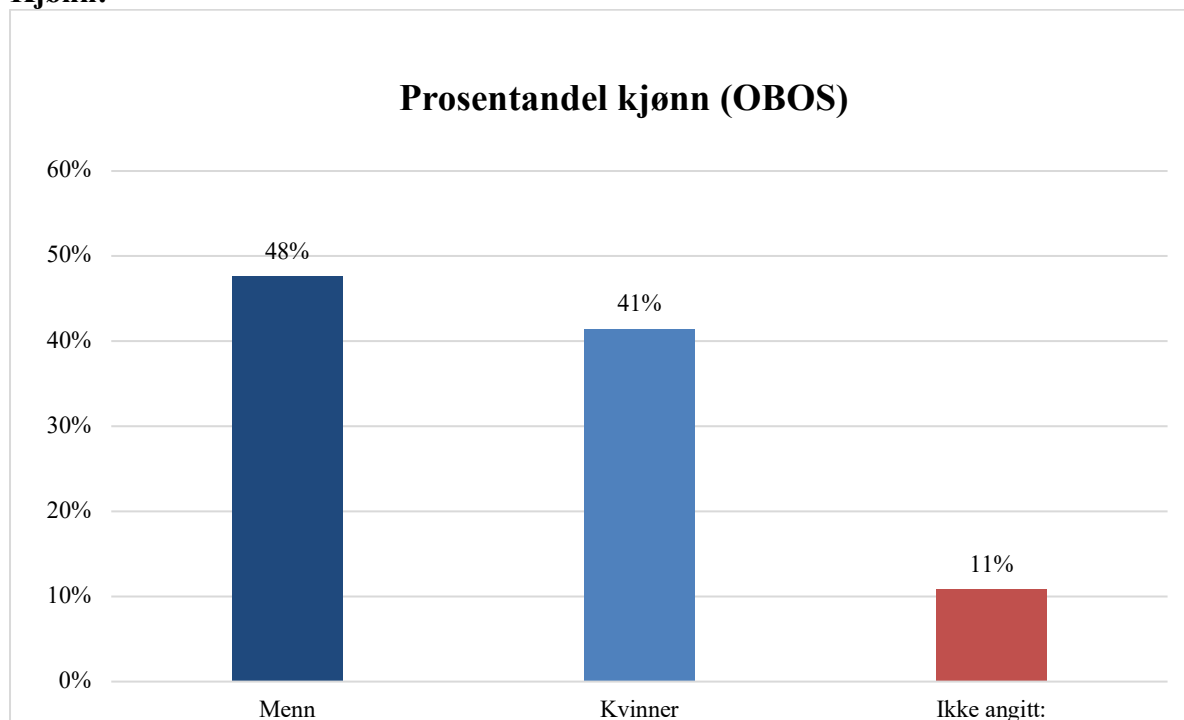
Boligkjøpsmodellene har en naturlig plass og er et svar på et behov i markedet. Det er en innovasjon som har kommet som en reaksjon på et behov. Refleksjonene har vært at det er viktig at man klarer å få kontraktene så gode som mulig. Slik at forbrukeren er i en posisjon hvor hen kan ta gode og informerte valg. Det understrekes at boligkjøpsmodeller ikke bør ses på som en «quick fix». Det er kompliserte modeller og man bør tenke seg om. Videre så presiseres det at modellene kan være veldig positive. Det gir kunden en mulighet, men bør inngås med en seriøs aktør.

4.5 Funn og analyse av data og statistikk

Vi vil i dette segmentet legge frem funnene våre, basert på mottatt datasett fra Fredensborg (LTE) og Obos (Deleie). For å analysere dataene har vi benyttet oss av deskriptiv statistikk. Hensikten er å se på forskjellene mellom modellene, der det er hensiktsmessig, samt underbygge argument i kapittel 5. Det vil derfor bli gjort en egen analyse av statistikken i dette kapittelet, og sammenlignes opp mot funn som er gjort tidligere i oppgaven.

4.5.1 Beskrivelse av variabler

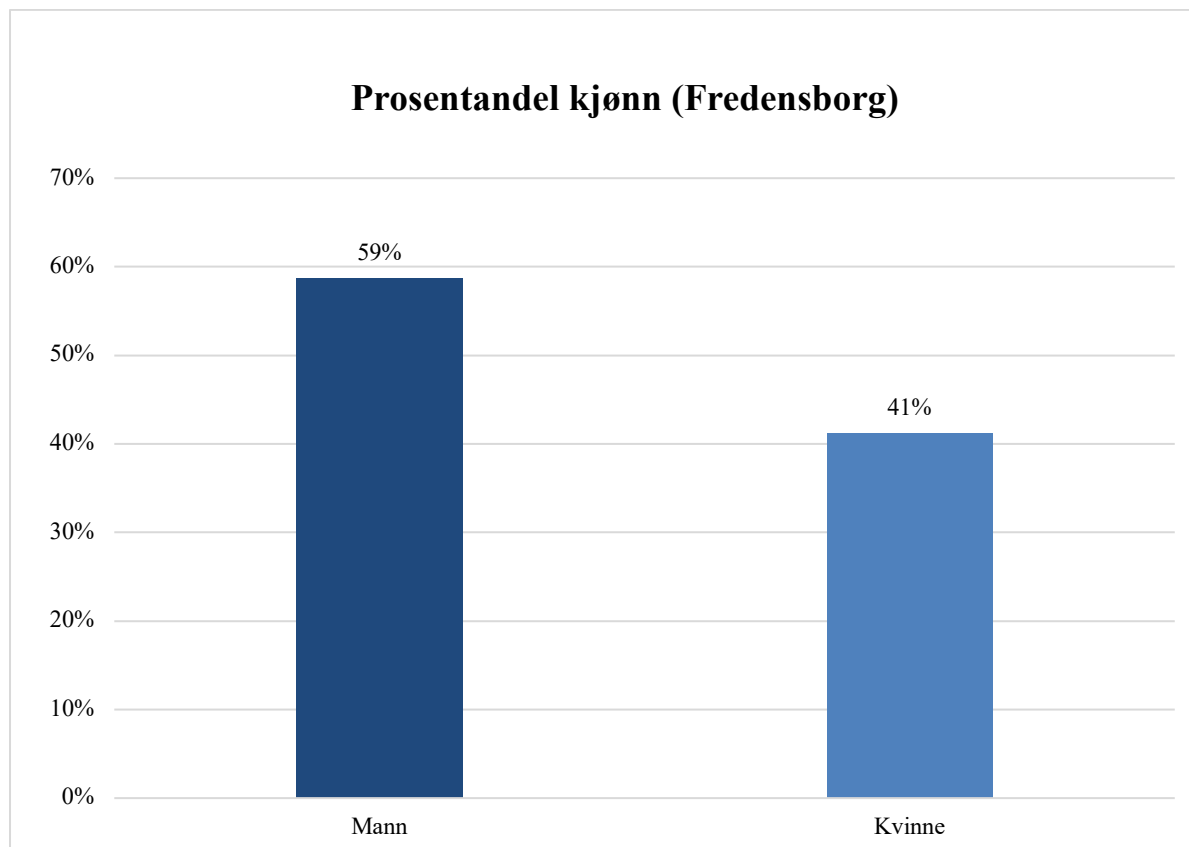
Kjønn:



Figur 9: Prosentandel kjønn, OBOS.

Figur 9 viser kjønnsfordelingen i Obos sin Deleie-modell. Tallene er basert på 615 kontrakter, hvorav 293 har angitt at de er menn, 255 kvinner og 67 som ikke har angitt kjønn. Figuren viser

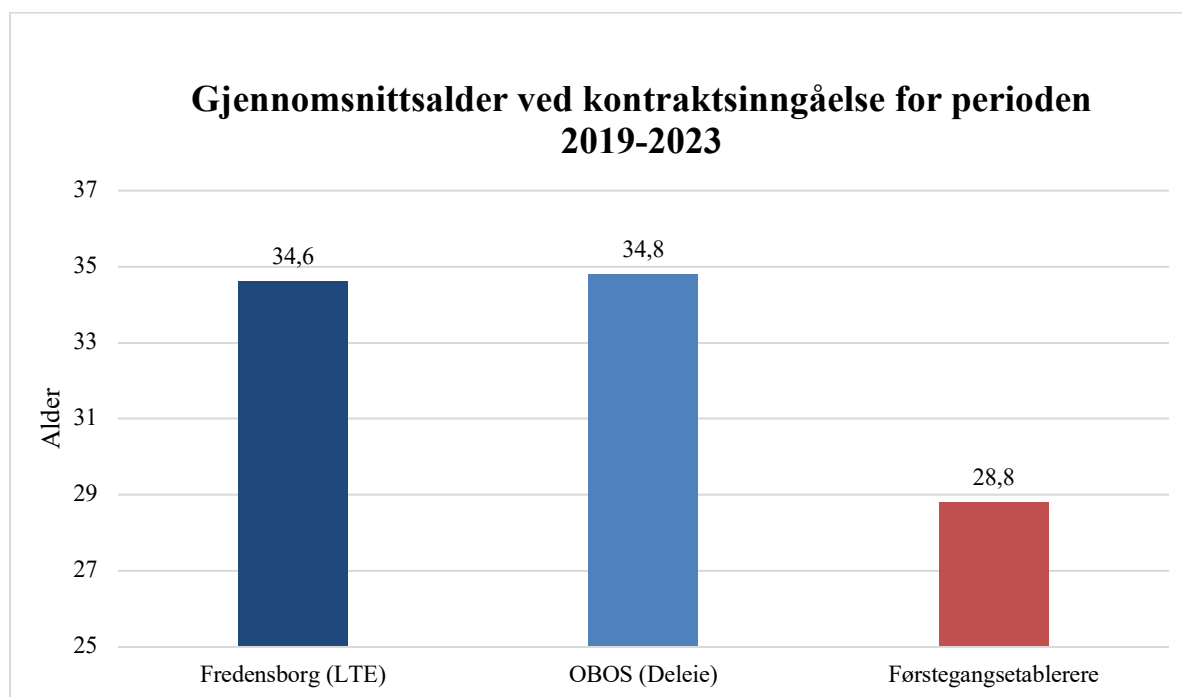
en forskjell på syv prosent mellom menn og kvinner. Dette gir et inntrykk av at kjønnsfordelingen i datasettet og brukerne av modellen er jevne, noe som kan indikere at behovet for løsninger som Deleie er stor.



Figur 10: Prosentandel kjønn, Fredensborg.

Figur 10 viser kjønnsfordelingen i Fredensborg sin LTE-modell. Tallene baseres på 139 kontrakter, hvorav 84 har angitt at de er menn og 59 har angitt at de er kvinner. Dette viser en forskjell i kjønnsfordelingen på 18 prosent. Forskjellene mellom modellene kan være at fordelingen i Deleie-modellen er basert på ett større utvalg enn Fredensborg sin LTE. I et datasett med tilsvarende utvalg, er det ikke utenkelig at forskjellene ville vært mindre. Det er likevel et stort avvik fra Deleie, noe som kan tyde på at flere kvinner er skeptisk til LTE. Utvalget av kjønnsfordelingen fremstiller et bilde av at boligkjøpsmodeller er et tilbud som benyttes uavhengig av kjønn.

Alder:



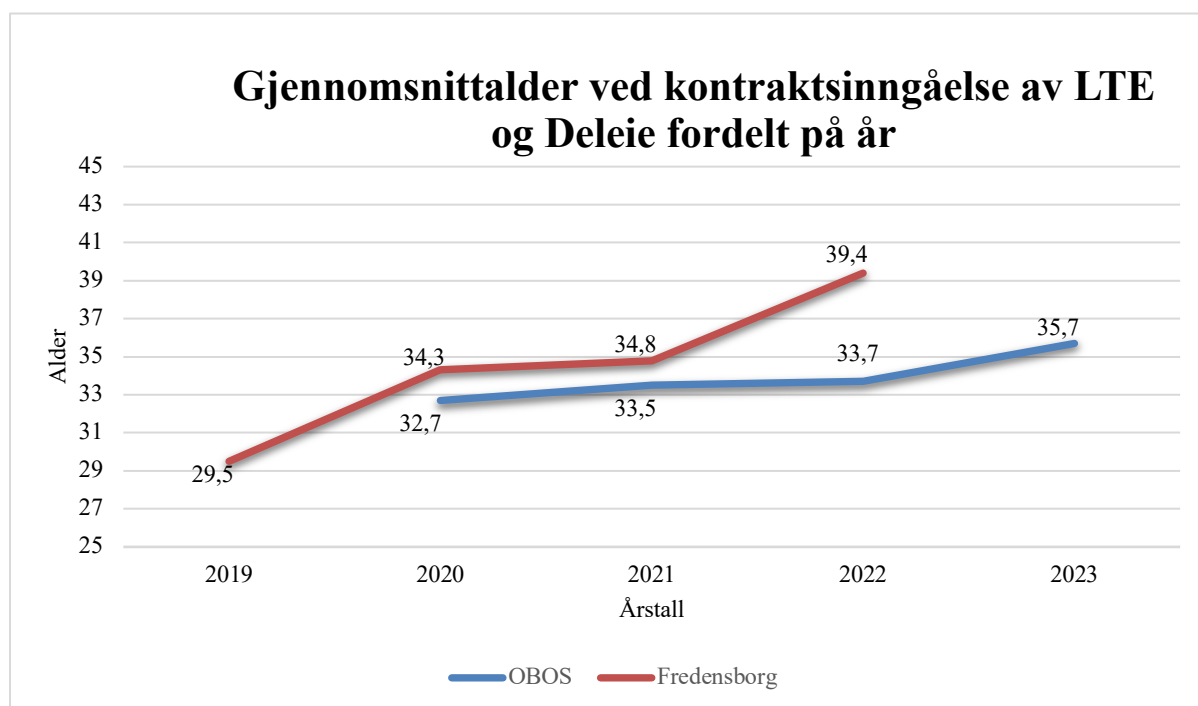
Figur 11: Gjennomsnittsalder ved kontraktsinngåelse for Fredensborg og OBOS. Gjennomsnittsalder førstegangsetablerere (Palos, 2020).

Figur 11 viser den gjennomsnittlige aldersfordelingen på kontraktsinngåelsesdatoen, for Fredensborg (LTE) og Obos (Deleie). Vi har valgt å sette dette i sammenheng mot den gjennomsnittlige alderen for en førstegangsetablerer. Her er det viktig å poengtere at aldersfremstillingen for en førstegangsetablerer inkluderer de som får hjelp av familie, arv, venner m.m. Det er likevel en markant økning i alder fra førstegangsetablerere til aldersgruppen som bruker LTE og Deleie. Dette gir inntrykk for at flere har behov for en boligkjøpsmodell i andre situasjoner enn etableringsfasen. Alderen for førstegangsetablerere er også gjennomsnittlig for hele Norge. I områder der boligkjøpsmodeller eksisterer, er det også ofte et mer presset boligmarked, med høye boligpriser. Derfor vil også alderen for etablering være høyere.

Informant 3 viser til at LeieEie har en gjennomsnittsalder for kontraktsinngåelse på 40,1 år. Som fremvist i figur 11 er gjennomsnittsalderen 34,6 år for Fredensborg og 34,8 år for OBOS. Den viser at det særlig er i overgangsfaser modellene blir aktuelle. Typiske tilfeller kan være samlivsbrudd, overgangen fra student til arbeidstaker, eller andre behov. Det bør merkes at pensjonister også er brukere av modellene, noe som kommer frem i figur 13 og 14. Pensjonistene er klassifisert i samme gruppe som de over 35 år. Det er også en større overvekt

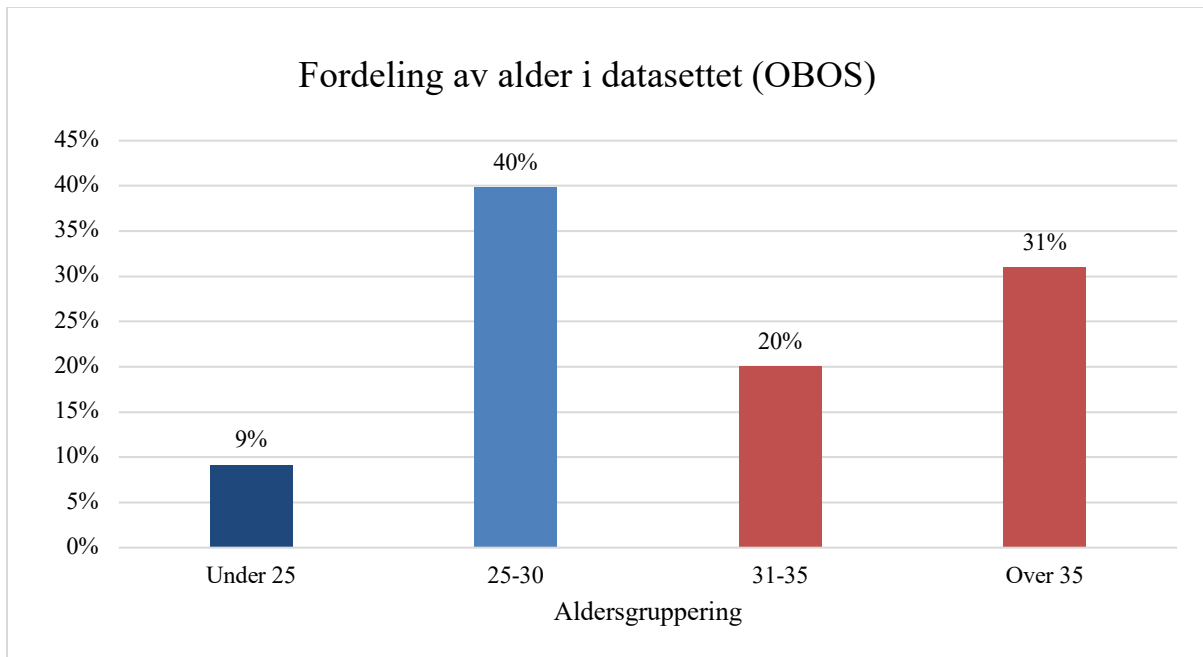
av gruppen 35+ i LTE, mens i Deleie ligger hovedvekten i kategorien 25-30. En grunn til dette kan være at Obos har markedsført modellen mot en ung kundegruppe.

Informant 1 la frem i sin vurdering av boligkjøpsmodellene at gjennomsnittsalderen i 2021 var 28 år, og at den nå er 34-35 år. Tallene bekrefter nåværende gjennomsnittsalder, men basert på tallene vi har mottatt av Obos, var gjennomsnittsalderen i 2021 høyere enn 28 år. En grunn til at vi ser avviket, kan være at informanten viser til andre datasett enn det vi har mottatt, eller at informanten egentlig refererte til tall fra Bostart. Se figur 12 for utviklingen:

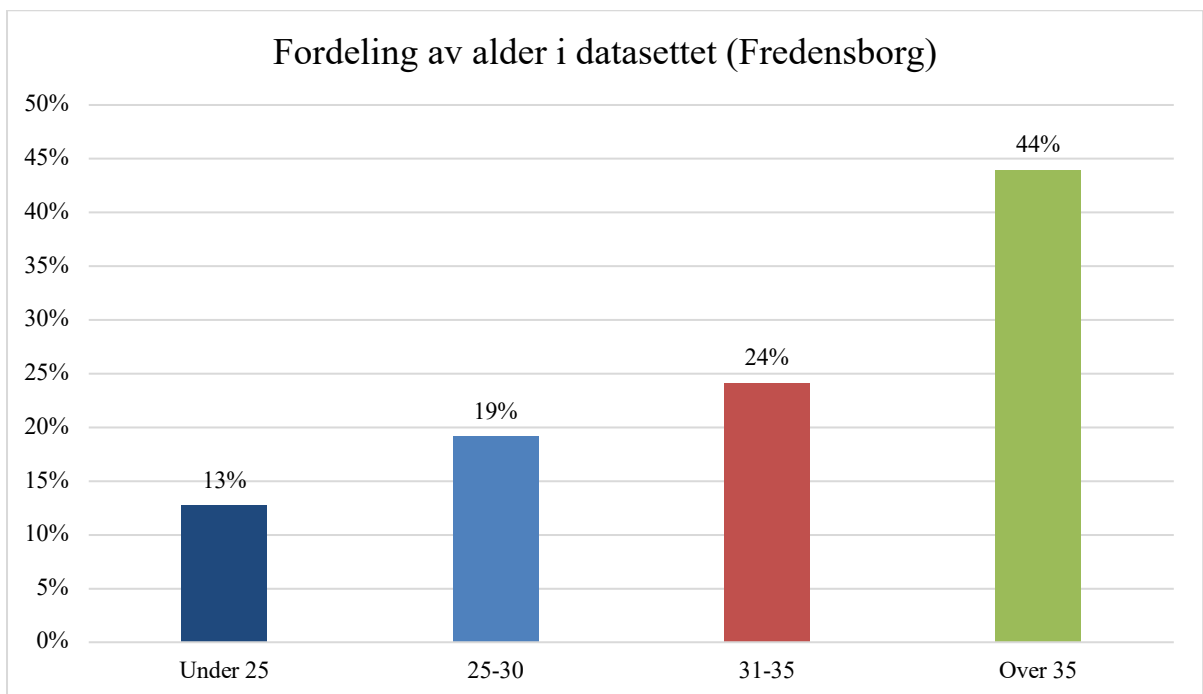


Figur 12: Gjennomsnittsalder ved kontraktinngåelse av LTE og Deleie fordelt på år.

Gjennomsnittsalderen ved kontraktinngåelse for de to modellene tar utgangspunkt i perioden 2019-2023. Det er noe avvik fra når den ene modellen starter og den andre slutter. Likevel ser vi en tydelig økning i gjennomsnittsalderen for forbrukere som velger å benytte seg av boligkjøpsmodeller. Økningen er betraktelig høyere for LTE-modellen med en økning i alder på nesten ti år over en fireårs-periode. Det har vært en mindre økning for Deleie-modellen. Dette kan være som følge av at Deleie har et mer utfyllende datasett som inkluderer flere kontrakter. Det er likevel en jevn økning i alder på tvers av boligmodellene, noe som kan være en indikasjon på at aldersgruppen for mennesker som sliter med å komme seg inn på boligmarkedet er økende.

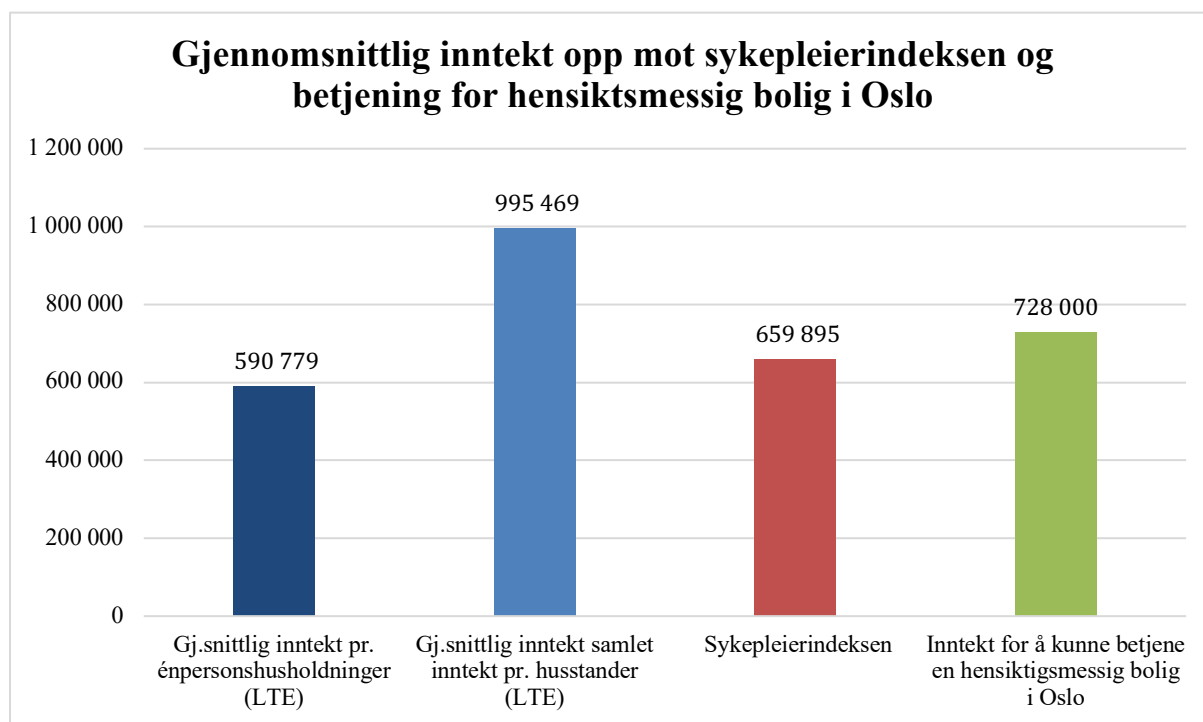


Figur 13: Fordeling av alder i datasettet, OBOS.



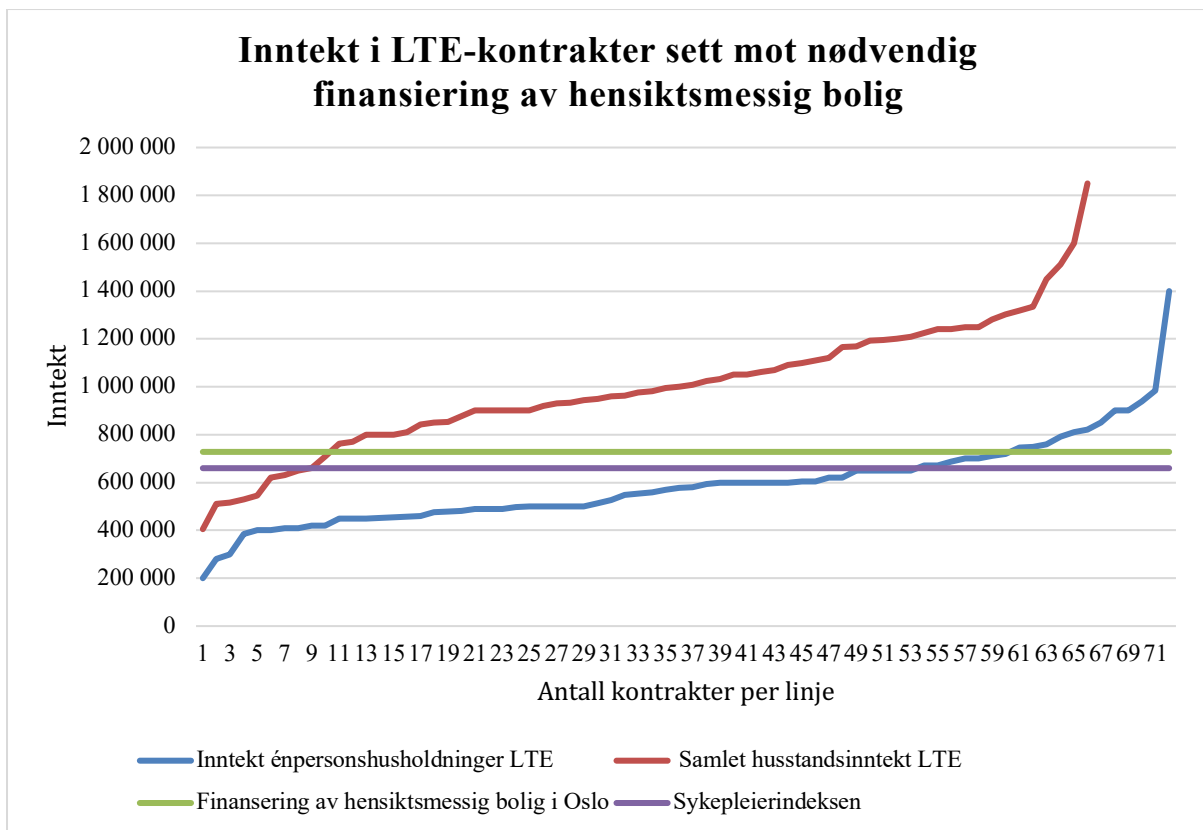
Figur 14: Fordeling av alder i datasettet, Fredensborg.

Inntekt:



Figur 15: Gjennomsnittlig inntekt i NOK. Data for énpersonshusholdning og samlet husstandsinnkomst, Fredensborg. Data for Sykepleierindeksen (Eiendomsverdi, 2024, s. 8). Data for finansielle hensiktsmessig bolig i Oslo (Lundesgaard, 2024).

Figur 15, gir en fremstilling om at énpersonshusholdninger som inngår en LTE-kontrakt har en gjennomsnittlig årsinntekt på 590 779 kroner. Dette tilsvarer at de har en betydelig lavere årsinntekt enn den gjennomsnittlige årsinntekten for en sykepleier. Det kreves en årsinntekt på 728 000 kroner for å kunne kjøpe seg en hensiktsmessig bolig i Oslo. Dermed er gapet mellom den gjennomsnittlige årsinntekten til søkerne, og inntekten som kreves for å kjøpe en hensiktsmessig bolig, stor. Det er viktig å påpeke at en hensiktsmessig bolig i denne kontekst er knyttet til énpersonshusholdninger som skal kjøpe egen bolig. En hensiktsmessig bolig for enslige er anslått å være 40 kvm (Noem & NTB, 2023). Det vil ikke være utenkelig at for en familie, så ville inntektskravet være høyere for å tilfredsstille deres behov. Man ser likevel at husstander der det er en samlet inntekt, altså to eller flere, er høyere enn sykepleierindeksen og kravet som settes for å ha råd til en hensiktsmessig bolig. Noe som kan indikere at veien inn på boligmarkedet blir markant enklere med to årsinntekter slik som vist i figur 16.



Figur 16: Finansiering (Lundesgaard, 2024). Sykepleierindeksen (Eiendomsverdi, 2024, s. 8). Inntekt for énpersonshusholdninger og samlet husstandsinnpekt, Fredensborg.

I figur 16, er det tatt utgangspunkt i totalt 138 kontrakter fra Fredensborg, hvorav 72 utgjør kontrakter for énpersonshusholdninger og 66 kontrakter for samlet husstandsinnpekt.

Grafen viser en sammenligning over hva som kreves av årlig inntekt for å kunne finansiere en hensiktsmessig bolig i Oslo. Figuren fremstiller kostnadene opp mot de oppgitte inntektene, for å gi et bilde av forskjellene. Grafen viser kontraktene som nummer i stigende rekkefølge. Det er tydelig fra fremstillingen at en stor andel av de som har inngått LTE-kontrakt faller langt under grensen på 728 000 kroner, med utgangspunkt i énpersonshusholdninger. LTE gir derfor et mulighetsrom for at personer under inntektsgrensen, fortsatt kan kjøpe en hensiktsmessig bolig. På den måten vil gruppen kunne fullføre et boligkjøp, gjennom disiplinert sparing og de forutsetningene som settes i LTE.

Videre ønsker vi å fremstille sammenligningen opp mot sykepleierindeksen. Her ser man at over 50 prosent av enkeltpersonshusholdningene som har inngått LTE, ligger under inntektsgrensen som en sykepleier kan kjøpe i Oslo. Dette gir en indikasjon for at veien inn på

boligmarkedet for énpersonshusholdninger, kan oppfattes som turbulent, eller umulig for mange.

5.0 Analyse

I dette kapittelet skal vi analysere empirien, samt drøfte tematikk opp mot teorien. Vi vil også føre en diskusjon rundt den sentrale tematikken som blir tatt opp i empirien. Strukturen til analysen vil basere seg på kapittel 4 om empiri, men vi har delt den inn i flere delkapitler. Dette er gjort for å skape bedre struktur, og for å gjøre det enklere for leseren å følge sammenfatningen mellom empiri, litteratur og teori. Empirien identifiserer sentrale risikoer og fordeler som følger boligkjøpsmodeller. Modellene er nye, og har i liten grad vært utforsket fra et risikoperspektiv. Slik vi har oppfattet risikotematikken så finnes det en forbrukerside og en tilbyderside. Begge sider har økonomisk incentiv for at modellene skal fungere. Likevel så vil enkelte modeller bære et større preg av samfunnsansvar og «goodwill», enn lønnsomhet. Tilsvarende har forbrukeren et større incentiv til å kjøpe boligen i sin helhet. Tapet av en bolig, vil også være mer enn rent økonomisk for forbrukeren dersom regninger blir misligholdt, og kontrakten termineres. Boligen kan for eksempel være barndomshjemmet til ungene. Dette kapittelet skal i størst mulig grad belyse ulike innfallsvinkler og synspunkter mot boligkjøpsmodellene.

5.1 Skaper boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?

I denne masteroppgaven har vi definert fleksibilitet som ulike veier til å bli boligeier. Boligkjøpsmodellene legger til grunn at over en tidsperiode, vil kunden kunne bli boligeier. Oppgaven skiller mellom tradisjonell og utradisjonell finansiering.

De tradisjonelle institusjonene, herunder banker har begrensninger ovenfor utlånsforskriften. Et viktig poeng er at boligkjøpsmodellene ikke er en form for lån i Finanstilsynets øyne. Tidlig i etableringen av LTE var Finanstilsynet aktiv i sin vurdering av modellen og hva som ble definert som finansforetak. Ofte ville denne problemstillingen være knyttet opp til versjoner av «foreldrebank» eller boliggaranti, noe som ble fremhevet i kapittel 4.1. Finanstilsynets vurdering er fortsatt gjeldende. Det har derfor vært vanskelig å komme med et supplement til «boliggaranti».

Et poeng i forhold til kostnadssiden av boligkjøpsmodeller, er at uten modellene, ville kundens muligheter til å bli boligeier være mer begrenset. Gjennomsnittsleien i Oslo var 18 500 kroner i 2023 (Vartdal, 2023). En vanlig leieavtale gir ingenting tilbake til kunden. I kontekst av boligkjøpsmodellene, gir LTE en fast kjøpspris i forkant av kontraktinngåelsen. Videre er det kunden selv som bestemmer om hen ønsker å fullføre modellen.

Deleie er også fordelaktig som følge av at man eier minst 50 prosent fra dag én. På den ene siden, må man forholde seg til en aktør som krever leie. Dette kan gjøre at kjøp av andeler blir krevende. Særlig hvis boligen stiger i verdi, men et viktig poeng er at man eier den andre halvdel av boligen. På en annen side så har Finit og Coø en forretningsmodell som tar utgangspunkt i at gjennom boligprisvekst og avdrag, vil kunden kunne akkumulere egenkapitalen over tid.

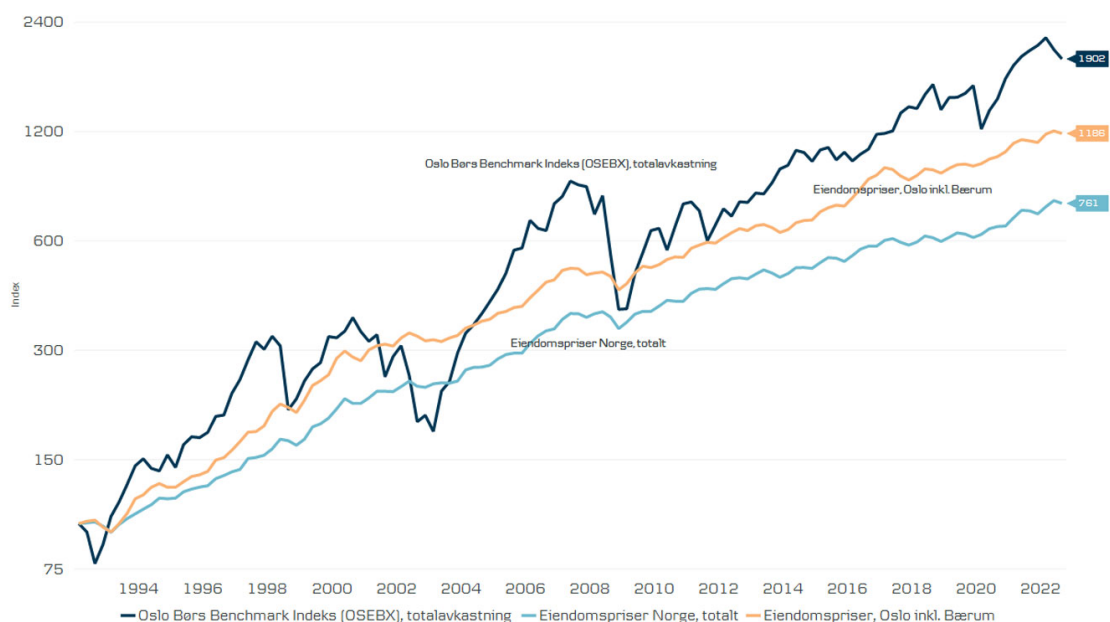
På den måten vil avdrag som betales til banken, også være en form for sparing eller et verktøy som kan brukes for å kjøpe andeler fra Deleie-tilbyderen. Deleie følger en markedsprisindeks, noe som gjør det enkelt for banken å vurdere verdien opp mot utlån. Det vi prøver å få frem er at gjennom avdrag og prisvekst, vil kunden ha passiv sparing som kan legges til den aktive sparingen for å kjøpe andeler. Allerede når kunden eier 60 prosent av boligen så vil prisveksten være i kundens favør. Alternativet for kunder i Oslo er å betale 18 500 kroner i leie, og spare på siden. Selv om det er viktig å påpeke at den passive sparingen gjennom avdrag og prisstigning vil øke kundens andel i boligen, vil kjøp av andeler, med bakgrunn i avdrag og prisstigning, føre til høyere lån for kunden. Det er uansett et viktig verktøy for å redusere kundens eksponering av en tredjepart, herunder tilbyderer. Kunden vil da være mer eksponert mot renteøkninger, men samtidig ha større kontroll på økonomien gjennom skattefradrag på renter, avdragsfrihet og avvikling av leie.

5.1.1 Tradisjonelle institusjoner

Når det gjelder de tradisjonelle institusjonene, så har banken fleksibilitet til å gjøre avvik fra hovedreglene (Utlånsforskriften, 2020, §12, 1.ledd). Den muliggjør å innvilge lån, med avvikskvote, for inntil 10 prosent av verdien med pant i bolig. For Oslo kommune så er avvikskvoten 8 prosent (Utlånsforskriften, 2020, §12, 2.ledd). Kvoten blir ofte gitt til unge eller førstegangsetablerere. Vurderingen er ofte grunnlagt i at unge, ofte med høy utdanning, vil tjene

mer i løpet av få år. De vil derfor innen få år ha et bedre utgangspunkt til å betjene lånet, samt et sterkere økonomisk grunnlag. Et annet poeng er den fundamentale evnen til å spare. Har kunden et høyt forbruk og sparer lite? Eller er kunden sparsom med en lavere inntekt? Dette er vurderinger som blir gjort når banker skal vurdere et lån. Sparefaktoren er noe som kommer frem i empirien fra både informant 2, 3 og henholdsvis 4 med bakgrunn i at kommunen plikter å gi individuell rådgivning som kan inkludere sparerådgivning. Her legges det til grunn at det brukes mye ressurser på å gi kunden den økonomiske kompetansen som kreves for å nå målet. På den måten har boligkjøpsmodellene to funksjoner: sparing, og et klart mål om å bli boligeier. Et annet poeng som bør trekkes frem er at mange som benytter seg av boligkjøpsmodeller ikke har andre veier til boligkjøp.

For tradisjonelle institusjoner har det vært et virkemiddel å gjøre kunder oppmerksom på forbruket sitt. De reklamerer for økonomisk rådgivning som en del av hva som kreves for å få innvilget finansieringsbevis. Det kan være nærliggende å tenke at enkelte av de som ikke får finansieringsbevis, ikke får det som følge av at inntektsgrunnlaget krever streng budsjettering. I Norge er det ikke slik at alle har samme økonomisk kunnskap eller en dyp forståelse av forbruk og sparing. Noen lærer forbruksvaner av foreldrene, mens andre tar utdanning som øker den økonomiske kompetansen. Tematikken som omhandler evnen til å spare kommer frem i kapittel 2.4. Sparer man for eksempel i et globalt indeksfond med minimale forvaltningskostnader fra tidlig alder, vil man kunne ha akkumulert en solid egenkapital før boligkjøpet. Det er likevel viktig at sparingen skjer over tid, for å ikke være preget av kortsiktige nedganger. Det er selvsagt ikke en risikofri sparemetode, men historisk sett har det gått oppover, i likhet med boligprisene.



Figur 17: Avkastning i Indeksfond, eiendomspriser i Norge og eiendomspriser i Oslo inkl. Bærum i perioden 1994-2022, hentet fra (Johansen, 2022).

Figur 17 viser en årligavkastning for eiendomspriser i Norge på 6,6%, Eiendomsprisene for Oslo og Bærum på 8,0%, og Oslo børs 9,6% per år. Vi viser til kapittel 2.4.1 for teori-grunnet.

Som illustrert i figuren ovenfor så har Oslo børs, over tid, gitt bedre avkastning enn boligmarkedet. Et indeksfond ville vært tilnærmet Oslo børs i figur 17. Et annet synspunkt kan være sammenhengen mellom boligpriser og den generelle veksten i aksjemarkedet. Det er større svingninger i aksjemarkedet, men i likhet med boligprisveksten, kan man sikre at sparepengene ikke mister verdi i forhold til boligprisene. Dette kommer også frem i kapittel 2.4.1. Både vekst i aksje- og boligmarkedet er avhengig av en sterk generell økonomi. Dersom aksjemarkedet «krasjer» så er det nærliggende å tenke at mange selskap må kutte jobber, noe som igjen kan føre til at folk mister jobben, og må selge boligen ufrivillig. Poenget er at begge markedene er avhengig av at folk jobber og tjener penger. Det er likevel tidsperspektivet i markedet som må fremheves i vår sammenheng.

De tradisjonelle institusjonene har blitt mer og mer aktiv i å formidle fondssparing som et alternativ til ordinær sparekonto (Olaussen, 2024). Dette er også et tiltak som kan gjøre veien for å bli boligeier enklere. Det krever likevel tid. Fondssparing krever en form for inntekt som kan investeres. Mange unge har sommerjobber eller mindre deltidsjobber, men uten kunnskap

eller tilgang til kapitalmarkedet, blir dette også en sparevei med begrensninger. I utgangspunktet må man være 18 år før man kan spare i aksjer og fond (Aksje Norge, u.å). Utfordringene er derfor knyttet til inntekt, foreldres samtykke og kunnskap om fondssparing.

5.1.2 Inntektskravet

Deleie gir mulighet til å kjøpe minimum halve boligen. Det gir kunden tilgang på boliger som i utgangspunktet krevet dobbelt så mye egenkapital og inntekt. Inntektskravet er som kjent fra kapittel 2.5, fem ganger inntekt. Inntektskravet er fremdeles gjeldende for andelen som blir kjøpt, og når kunden har kjøpt ut hele boligen. Poenget er at kravet halveres når sameiekontrakten blir inngått i Deleie-modellen. Hvis egenkapitalkravet er utgangspunktet for kundens egensparing og risikovurderingen for bankene, så er inntektskravet betjeningsevnen og risikoreduering med bakgrunn i mislighold. Det er hovedsakelig betjeningsevnen til kunden flere kritiserer boligkjøpsmodeller for å bryte.

Et viktig poeng i denne debatten er at de kommersielle aktørene ønsker at kunden fullfører boligkjøpsmodellen raskt. Aktørene har ikke interesse av å ha en portefølje med misligholdte eller ufullførte kontrakter, som inkluderer bankens panterettigheter. Dette kan føre til at boliger blir solgt i det ordinære boligmarkedet, muligens med tap. Når det er sagt så viser vi til informant 3 om forskjellene på selskaper som tilbyr boligkjøpsmodeller. Et aksjeselskap skal sikre avkastning for sine investorer, mens boligbyggelagene skal skape nytte for sine medlemmer. Et gjentakende utsagn fra informant 2 er at de gjennom LTE utfører et samfunnsansvar. Samtidig, skal alle private aktører ha en lønnsom drift og tjene penger på en forsvarlig måte. Det er også litt av grunnen til at aktørene bruker store ressurser på vurderingsprosessen og sparerådgivning. Slik at de får kunden i mål.

Hvis vi sammenligner boligkjøpsmodeller og kundens betjeningsevne opp mot den gjennomsnittlige leieprisen i Oslo (18 500 kroner), så viser det seg at det er rimeligere å bruke en Deleie-modell sammenlignet med leiemarkedet. Dette er basert på Obos sitt hypotetiske regnestykke av hva en modell vil koste. Regnestykket tar utgangspunkt i en lærer «Elise» som bor i Oslo. Hun har 300 000 kroner i egenkapital. Da kan hun låne opp til 1,7 millioner kroner, hos banken, basert på en stabil inntekt. I utgangspunktet kan hun bare kjøpe en bolig for 2 millioner. Regnestykket viser hva kostnadene blir viss hun kjøper en bolig med Deleie på 4

millioner. Prisen på en Deleie-kontrakt med 6,2 prosent effektiv rente blir dermed 18 372 kroner i måneden.

Prislappen med OBOS Deleie

Nå har Elise tilgang på cirka en tredjedel av boligene i Oslo og Akershus. Med OBOS Deleie er Elises del av fellesgjelden 1,2 millioner og hennes private lån i banken er 500.000 kroner, med en effektiv rente på 6,20 prosent. Fellesgjelden er avdragsfri i fem år, og betales gjennom felleskostnadene til borettslaget.

Elises månedlige utgifter kan da bli:

Leiekostnader til OBOS: 7350 kroner

Felleskostnader til borettslaget: 7249 kroner

Privat boliglån: 3773 kroner

Totalt: 18.372 kroner

Figur 18: Prislappen med OBOS Deleie (OBOS, u.å).

5.1.3 Leiekostnader og Betjeningsevne

Det finnes ingen kontrollorgan som begrenser forbrukeres tilgang til å inngå leiekontrakter. Om en person ønsker å leie for 10 000 kroner mer enn hen har råd til, så er det bare utleier som kan stoppe det. Samme prinsipp gjelder for LTE-kontrakter. Forskjellen er at i en LTE-kontrakt så blir det gjort vurderinger, tilbudt rådgivning, og gjennomført tiltak som øker sannsynligheten for at kunden blir boligeier innen slutten av tidsperioden. I tillegg får kunden tilgang på mer egenkapital gjennom prisøkning. Det gis også en kjøpsopsjon som kunden ikke er pliktig å benytte seg av dersom det finnes et bedre tilbud i markedet.

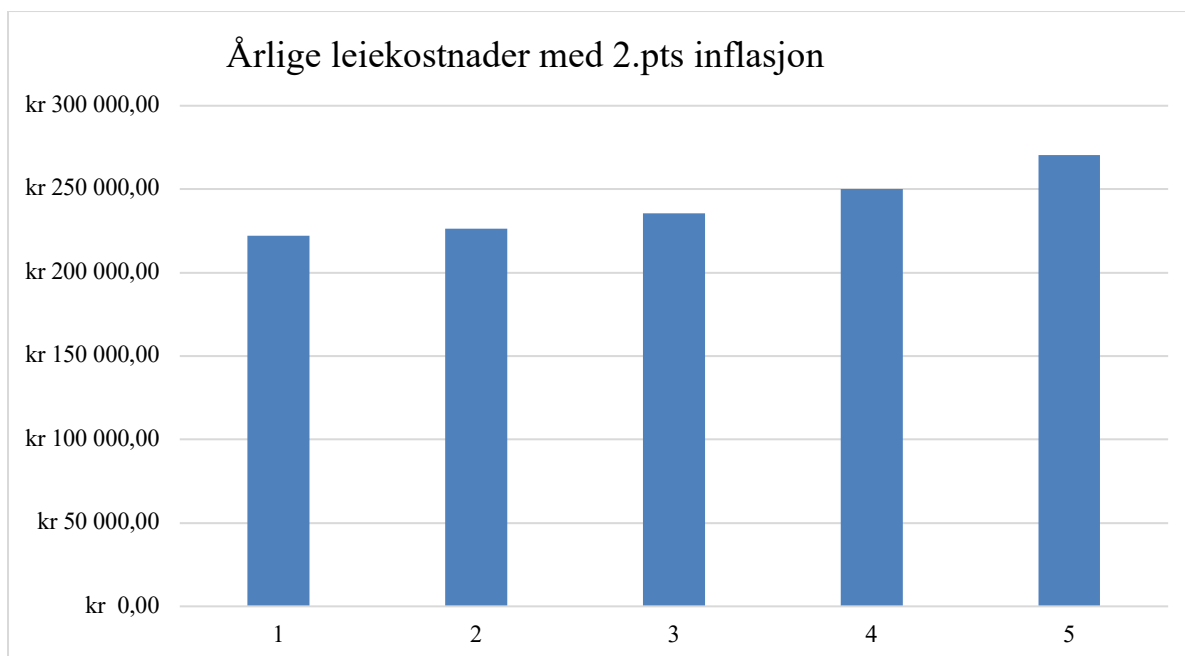
Deleie kan også utforskes med bakgrunn i at kunden får noe mer av leieforholdet. Tidligere nevnte vi at når kunden har kjøpt 60 prosent av boligen, så er prisvekst i kundens favør som følge av at lånerammen hos banken kan økes. Det er viktig å påpeke at vi tar utgangspunkt i kundens ønske om å bli boligeier. Samtlige av informantene har sagt at kjøp er det beste, både for utbygger og for forbruker. I konteksten av å kjøpe med en gang, tas det ikke utgangspunkt i prisstigning eller nedgang ettersom modellene ikke er laget for spekulasjon. Med andre ord, dersom man har som formål å benytte en LTE-kontrakt for å se om boligen øker i verdi, for så å selge den for en høyere pris, vil tilbyder sannsynligvis ha stoppet prosessen før kontraktinngåelsen.

Tiltak for å hindre spekulasjon er satt som et vilkår i Fredensborgs LTE-modell, og innebærer at kunden ikke har muligheten til å få et finansieringsbevis av banken på kontraktinngåelsestidspunktet. Tiltak som stopper spekulanter i Deleie-kontrakten er et prisgulv. Det vil si at kunden ikke kan kjøpe andeler under minstepris.

Vi vurderer støtten som blir gitt til å være en merverdi for kunden enn en vanlig leiekontrakt. Det bør også påpekes at risikoen som tilbydere tar på seg ved å binde kapital i boligen, er gjort med et mål om at kunden skal kjøpe hele boligen. Det er derfor nærliggende å tenke at boligkjøpsmodellene gir en større sannsynlighet for at kunden blir boligeier.

Et annet moment er at aktørene, i en viss grad, oppfører seg som en sparringspartner ovenfor kunden, i motsetning til et vanlig leieforhold. Likevel kan konsekvensene ved å misligholde kontrakten være at man ikke blir boligeier, og må flytte. Det er tilsvarende konsekvens som ved en misligholdt leiekontrakt. Her viser vi tilbake til kapittel 5.1 om at gjennomsnitts leiepris i Oslo er 18 500 kroner. I kapittel 5.1.2 viser vi til at en Deleie-kontrakt koster 18 372 kroner med en effektiv rente på 6,20 prosent. Hvis man med bakgrunn i dette, tar utgangspunkt i kapittel 2.6.4 og Henning Lauridsen sin uttale om betjeningsevne og utlånsforskriften. Hvorfor eksisterer utlånsforskriften når kunder med betjeningsevne kan kjøpe bolig med Deleie? Det er viktig å poengtere at med Deleie så er man boligeier, selv om det er et sameie. Siden man er boligeier fra dag én, er det også i teorien «bare» en annen form for finansiering.

Lauridsen (2024) viste til et regnestykke fra Norges Bank som synliggjør merkostnader ved Deleie på 200 000 kroner. En av grunnene er at man ikke får rentefradrag på leien. Det bør påpekes at sammenligningen og merkostnadene er basert på boligeiere uten Deleie, og med Deleie (50 prosent eier). Argumentene er formet for å gi et grunnlag som fremmer skribentens kritikk til utlånsforskriften. Selv om poenget til skribenten er rettet mot utlånsforskriften, er det bedre å sammenligne Deleie-kostnadene opp mot leiekostnadene over fem år. Et viktig poeng, med bakgrunn i debatten rundt betjeningsevne, er at mange som benytter seg av boligkjøpsmodeller ikke har muligheten til å bli boligeiere. Sammenligningsutvalget bør derfor bli kategorisert som leietakere. Dersom Norge Bank lykkes og når inflasjonsmålet på to prosent de neste fem årene ville de årlige leiekostnadene i Oslo, se slik ut:



Figur 19: Årlige leiekostnader med 2.pts inflasjon.

En akkumulering av de årlige leiekostnadene, gir en total kostnad på 1 204 653 kroner etter fem år. Denne kostnaden gir ingen fordeler til kunden. En kritikk som kan gis vårt regnestykke er at kunden kan flytte til en billigere leilighet eller ha spart opp til å kjøpe bolig før fem år har gått. Vi har tatt utgangspunkt i gjennomsnittsleieprisen i Oslo, og forventer at den minst øker med 2 prosent hvert år. Dersom kunden kjøper boligen før femårsperioden er gjennomført, vil også kostnadene i Norges Banks modell reduseres. Vi grunngir påstanden med at kunden kan kjøpe alt fra 50 prosent til 90 prosent av boligen med Deleie. Deleie-modellen er bygd opp med en forutsetning om at kunder kjøper andeler over tid. OsloBolig har for eksempel et krav om at kunden må øke eierandelen med minst ti prosent hvert år. I et scenario der kunden har mer egenkapital til å kjøpe andeler, vil merkostnadene i Norges banks modell reduseres. Det bør også påpekes at allerede fra år én, har kunden betalt 222 000 kroner til utleier. Det er 22 000 mer enn Norges banks differanse-regnestykke mellom eier og deleier over fem år. Slik ser regnestykket vårt ut:

År	Leiekostnader
1	Kr. 222 000
2	Kr. 226 440
3	Kr. 235 588
4	Kr. 250 008
5	Kr. 270 617

Tabell 2: Gjennomsnittlige leiepriser i Oslo (2023) med en forutsatt økning på 2%.

Det er ofte énpersonshusholdninger som bruker boligkjøpsmodeller. Deleie tilgjengeliggjør en større del av boligmarkedet, som til en viss grad bare er oppnåelig for par eller etablerte mennesker. En fordel av å la utbyggere tilby boligkjøpsmodeller kan være fagkunnskapen og risikovurderingene som private aktører i boligsektoren gjør hver dag. Bankene vurderer betjeningsevne og foretar en seriøs kredittvurdering, men de jobber ikke med eiendomsutvikling og byggeprosjekt.

En annen fordel kan være at risikoen for det finansielle systemet, som utlånsforskriften og finansforetaksloven skal ivareta, reduseres. Risikoen blir da fordelt på flere aktører, som ikke har like stor betydning for den generelle økonomien, sammenlignet med bankene. Selv om boligkjøpsmodell-tilbydere ikke driver med finansiering, kan risiko for misligholdte lån på kort sikt reduseres, som følge av at kunden heller betaler markedsleie for en andel de enda ikke har råd til å kjøpe. Det vil sikre at bankene ikke opplever mange misligholdte lån, som følge av utlån til grupper som er mer sensitiv til markedsendringer. Se kapittel 2.5.1 for teori om risiko.

5.1.4 Geografisk og økonomiske begrensninger

De geografiske og økonomiske begrensningene er hovedsakelig knyttet opp mot aktørenes tilstedeværelse. Det vi mener med tilstedeværelse er at boligkjøpsmodellene i utgangspunktet er et verktøy som brukes av utbygger i sine egne prosjekt. Obos er den største tilbyderen av boligkjøpsmodeller, men det kommer også av at de bygger flest boliger. Deleie har potensiale til å bli brukt i annenhåndsmarkeder, men Obos har valgt å sette sitt fokus i markeder der nødvendigheten for Deleie er størst, altså byene. Det er også i disse markedene boligprisen holder seg mest stabil eller stiger. LTE tar utgangspunkt i områder med prisstigning, med bakgrunn i at prisveksten skal hjelpe kunden med å spare egenkapital. Boliger blir også bygd i

andre markeder enn Oslo og storbyer. Det er likevel vanskelig å drive boligkjøpsmodeller i områder som har et svakt annenhåndsmarked.

Det kommer frem i kapittel 4.4 at boligkjøpsmodellene hadde sitt utsprang i distriktene. Utbyggere brukte LTE som et verktøy for å kunne selge boliger, uten at det bare ble utleieboliger. Hensikten var at boligkjøpsmodellene beskyttet boligene fra å gjennomgå en kraftig prisnedgang i områder der bruktboligmarkedet var mye svakere enn nyboligmarkedet. De geografiske og økonomiske begrensningene i distriktene var altså utgangspunktet for etableringen av boligkjøpsmodeller. Modellene ble brukt som et verktøy, og i mindre skala enn det som nå blir tilbudt i storbyene.

Selv om boligkjøpsmodellene først eksisterte i distriktene, så er det andre kriterier som gjelder når man ønsker å tilby løsningen i større skala. Prosjektene som først lanserte LTE var i liten skala, og hadde andre forutsetninger enn nyere prosjekter som ønsker å tilby boligkjøpsmodeller. Det første hinderet er forhåndssalg. Når eiendomsutviklere skal finansiere prosjektene sine så foreligger det krav om forhåndssalg på 50-60 prosent av boligene. Bankene godtar ikke LTE-kontrakter som salg. I eksempelet fra empirien så viser informant 2 til at ved å tilby 30 prosent LTE-kontrakter i et prosjekt med 100 boliger, så må man i prinsippet selge resterende av boligprosjektet før man kan starte utbygging. De resterende boligene er vanligvis dyrere enn LTE-leilighetene, og dermed også vanskeligere å selge.

Informant 2 viser til at bankene må vise samfunnsansvar ovenfor utbygger i denne sammenhengen. Denne salgsbegrensningen er den største utfordringen for utbyggere som tilbyr LTE-modell. Særlig i distriktene når prosjektet tar forbehold om å tilby modellen i forkant av finansiering. Et tiltak kunne vært å bygge flere mindre leiligheter, men det kan påvirke prosjektets lønnsomhet. De dyre leilighetene er ofte vanskeligere å selge, og forbeholdt kunder som kan kjøpe dem på ordinære vilkår. Bankenes mulighet til å bidra med samfunnsansvar kan være preget av regulatoriske krav, som sikrer god bankvirksomhet.

Ordningen er med andre ord ikke like konkurransedyktig som Deleie i et utfordrende boligmarked. Særlig når utbyggingen er avhengig av forhåndssalg før eiendomsutvikleren kan finansiere prosjektet. Hovedforskjellen er at Deleie åpner for å selge en del av boligen til kunden, mens LTE baserer seg på at utbygger er eeneier. Det er viktig å spesifisere at problemstillingen gjelder igangsettelse av prosjekter med bakgrunn i finansiering. Mange

kommersielle aktører driver med utleie. En LTE-modell vil i praksis være utleiebasert dersom en aktør kjøper boligen for å drive med utleie i fem år før den blir solgt. Problemet er at en utleieaktører også vurderer porteføljen sin opp mot verdien i boligen. Dersom aktøren ikke får gevinst i form av prisvekst, vil aktøren heller ikke kunne bruke verdiøkningen til videre finansiering eller utvidelse av porteføljen.

Det finnes en risiko i forhold til behovsendring og tidsrammen som følger en LTE-kontrakt. Informant 3 forteller at en av erfaringene som ble gjort når TOBB lanserte sin modell, var at det var mange unge som meldte interesse. Når kjøpsopsjonen var i ferd med å gå ut, og kjøpskontrakten skulle signeres, så hadde livssituasjonen, boligbehovet eller jobbsituasjonen forandret seg. Dermed var det mange som valgte å ikke fullføre kontrakten. Dette gjaldt særlig unge eller studenter. Vi ser i figur 11 i kapittel 4.5 at gjennomsnittsalderen for LTE er 34,6 år, Deleie er 34,8 år. Det kommer også frem av informant 3 i kapittel 4.5 at gjennomsnittsalderen for LeieEie er 40,1 år. Gjennomsnittsalderen kan gi en indikasjon om at boligkjøpsmodellene har beveget seg vekk fra den yngste delen av boligmarkedet. En illustrasjon av behovet som boligkjøpsmodellene skal ivareta vises i figur 5.

De økonomiske begrensningene for etablerte familier er blant annet å finne en balanse mellom sparing og forbruk, særlig med barn. Det er derfor utfordrende å finansiere en større bolig når familiens behov endrer seg. Kravet til Fredensborg er at søkeren ikke kan ha finansieringsbevis. Dermed kan en LTE-kontrakt fjerne noe av den økonomiske belastningen ved å tilby en LTE-kontrakt som gir kunden minst to år med egensparing før de løpende leiekostnadene påfaller. Etablerte kunder vil også ha eksponering i boligmarkedet gjennom sin egen leilighet.

Dette kan igjen være en geografisk begrensning ettersom LTE-modellene er konstruert for et marked i vekst. I et svakere marked bør salg vurderes i forkant av LTE-overtakelsen. Vi grunngir dette med at det finnes en risiko for at boligen står på markedet over lengre tid uten å bli solgt. Kunden kan også være misfornøyd med mottatte bud, eller lignende. Større eksponering i et svakt boligmarked kan være mer risikofylt for en familie som ønsker en bedre bosituasjon. Poenget er at i stabile og gode markedsforhold, så kan familien beholde egen bolig, og ta gode av prisstigning i eksisterende bolig. Samtidig som de får prisstigningen i LTE-boligen. Når utbyggingen av LTE-boligen er ferdig så kan kunden flytte inn, og selv velge om hen vil selge eller leie ut den gamle boligen. Informant 3 sier at for leietakere i LTE, så er ikke risikoen så stor. Dette begrunnes i at de kan si opp LTE-kontrakten viss det blir for kostbart.

På den måten vil LTE fungere som en overgangsmodell i endrende livssituasjoner. Boligprisen kan gå ned, men da kan også kunden eller familien finne en rimeligere bolig i markedet. Det bør påpekes at en nedgang i boligmarkedet vil være ekstra følsomt for den etablerte kunden. På den ene siden får man tilgang på en større bolig, mer oppspart egenkapital som følge av å ha egen bolig, samtidig som man har en fastpris på LTE-boligen.

Informantene beskriver risikoen som minimal som følge av at det går an å si opp LTE-kontrakten, men bosituasjonen vil ikke forandre seg. Kunden inngikk kanskje kontrakten som følge av at hen ønsket kvalitetene som fulgte boligen. Konsekvensen blir altså at man kanskje blir tvunget til å bo i en leilighet som ikke er stor nok. Vi trekker særlig frem figur 6 i kapittel 2.6.1, når vi beskriver hva som skal til for at en kontrakt blir terminert. Det er først og fremst at boligveksten ikke har vært sterk nok til å støtte kunden som egenkapital. Da vil det ikke være lønnsomt for kunden. Det kan også være at andre boliger har blitt tilgjengelige som følge av lønnsøkninger eller andre lignende faktorer. I en slik situasjon så ville det vært mer hensiktsmessig for kunden å spare opp egenkapital på egenhånd, noe som fremheves i kapittel 2.6.1.

5.1.5 Begrensninger i å kreve boligkjøpsmodeller ved plankrav

Til slutt må boligkjøpsmodellene ses i sammenheng med bustadmeldinga. Boligkjøpsmodeller som LTE er konstruert for et marked i vekst. Bustadmeldinga gir kommunene hjemmel til å kreve boligkjøpsmodeller i form av plankrav. Samtidig vil den åpne opp for at aktører kan tilby en større andel av LTE og Deleie i prosjektene sine. Dersom det blir stilt krav om å tilby boligkjøpsmodeller i et marked som ikke har behov for det eller i et svakt bruktboligmarked, vil det være krevende å realisere salgene. Mange utbyggere oppretter selskaper, såkalte «single-purpose companies», som eksisterer i tråd med et prosjekt. Etter at reklamasjonsfristen har gått ut etter fem år, legges selskapet ned.

Obos sin Deleie-modell gir rom for oppløsning etter ti år, mens LTE har en tidsramme på fem år. Informant 3 viser til at det er de største byene som er best egnet for boligkjøpsmodeller. Det begrunnes i at storbyene har størst vekst og bruktboligmarkedet er sterkt og stabilt. På den måten vil mange kunne realisere og maksimere fordelene som følger en LTE-modell. Det bør også påpekes at Husbanken ivaretar de vanskeligstilte. I praksis kan de hjelpe de som ikke kommer inn på boligmarkedet med tilskudd eller lån. Et politisk tiltak kunne vært å la

Husbanken stå som motpart til finansieringen, når det stilles vilkår om å tilby boligkjøpsmodeller gjennom plankrav. Vi kommer tilbake til dette i kapittel 5.3.

Samtidig må det påpekes at dersom brukergruppen av boligkjøpsmodellen, i kommunens øyne, er klassifisert som «vanskeligstilte», så kan de i utgangspunktet bli boligeier fra start gjennom Startlån hos Husbanken.

5.2 Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?

Det kommer frem i empirien at det foreligger en risiko mellom tilbyder og forbruker uavhengig om man kjøper boligen med en boligkjøpsmodell eller på ordinære vilkår. Denne risikoen er knyttet til utbyggers konkurs. Dermed eksisterer risikoen, i lik grad, uavhengig om kjøpet er gjort med en boligkjøpsmodell. Dersom kunden må reklamere på feil eller mangler, kan utbyggers konkurs være krevende. Forskjellen er at kunden må forholde seg til utbygger over lengre tid når det inngås en boligkjøpsmodell-kontrakt. Vi legger vekt på ordet «utbygger» med bakgrunn i at det finnes andre aktører enn utbyggeren som tilbyr boligkjøpsmodeller.

Poenget er at kunden må forholde seg til flere aktører enn banken over lengre tid. Det er derfor særlig viktig for kunden å være sikker på at boligkjøpsmodell-tilbyderen er en seriøs aktør. Den juridiske avdelingen til informant 1 la vekt på at «mer-risiko» ved en boligkjøpsmodell er tidsrammen den overholder. Vi anser mer-risiko vurderingen til å beskrive aktører som både tilbyr og bygger med Deleie. Det bør presiseres at komplekse kontrakter kan være mer risikofylte. Hvis kontrakten innebærer forbruker, bank, utbygger og tilbyder av Deleie, så er det større rom for at en av partene svikter. Enten om det er mislighold fra kjøper eller konkurs i en av de nevnte profesjonelle partene. I et vanlig boligkjøp er risikoen for selgers konkurs begrenset til blant annet reklamasjonsplikt.

Risiko kan uansett reduseres dersom tiden før endelig kjøp blir kortet ned. Det er derfor mulig for kunden å redusere risiko ved å kjøpe andeler av tilbyder når den økonomiske muligheten oppstår. I en LTE-modell vil ikke kontrakten være mer risikofylt enn å leie i det åpne markedet. Hovedforskjellen er at konsekvensen blir større dersom kontrakten blir terminert. Dette begrunnes i at kunden kan tape den mulige gevinsten som er innbakt i egenkapitalen. Dersom en LTE-aktør går konkurs er det en risiko for at tilbyders konkursbo ikke vil la kunden fullføre

kontrakten som følge av tvangssalg. Det kommer frem av empirien at konkursboet kan velge å tre inn i kontrakten og videreføre, selge eller terminere kontrakten. Dette skaper en usikkerhet for forbruker ettersom hen i utgangspunktet ikke er sikret mot konkurs. Selv om spareelementet i LTE ofte er presentert som en urealisert gevinst så velger informant 3 å beskrive det som en rabattordning. Informanten viser til at det foreligger et rabattelement som tilsynelatende øker over tid. Hvis vi ser på spareelementet som en rabattordning, så reduseres alvorligheten av å miste den urealiserte gevinsten betydelig, i våre øyne. Dette er fordi oppspart egenkapital har en ordlyd som gir uttrykk for at kunden mister egne penger, mens en rabatt gir uttrykk for at kunden mister en lojalitetsrabatt. Konsekvensen blir da at kunden inngår en annen leiekontrakt eller har spart opp egne penger til en annen bolig. Dersom konkursboet ser at kunden for eksempel mangler én prosent av egenkapitalen, så kan boet se et salg som mindre risikofylt enn å selge i markedet. Det kan også være at kundens evne til å spare under LTE-perioden, gjør at banken gir et topplån eller tar i bruk avvikskvoten, slik at kunden får kjøpt boligen.

Selv om Obos sin Deleie-modell på en måte er evigvarende så ligger det fremdeles en klausul i kontrakten om at etter ti år så kan sameie oppløses. Dette er en klausul som sikrer tilbyders mulighet til å frigjøre kapitalen som er investert i boligen. Empirien forteller at de fleste som inngår en Deleie-kontrakt har kjøpt hele boligen før klausulen trer inn, men for å sikre frigjøring av kapital eller realisering av gevinst så finnes klausulen. Behovsendringer hos kunden er en utfordring for tilbydere av langsiktige boligkjøpsmodeller. Empirien viser til TOBB og deres lærdom om å fokusere på førstegangsetablerere og studenter med en LTE-modell. Det legges til grunn at det var mange interessenter til disse prosjektene, men det oppstod også en betydelig risiko i relasjon til behov. Mange førstegangsetablerere, herunder studenter, har en risiko for å flytte eller velge annen bolig basert på jobb, livssituasjon, familie o.l. Refleksjonene som ble gjort var derfor at denne målgruppen var ustabil.

En sentral del av å løse denne tematikken går derfor ut på å skille mellom eiendomsutviklere og eiendomsforvaltere. Vi viser kapittel 4.2 om at det kreves annen kompetanse og administrasjon under forvaltning av boliger, enn i utbyggingsfasen, med hensyn til boligkjøpsmodeller. En tilbyder må derfor ha god forvaltningskompetanse for å kunne gjennomføre stabile og effektive boligkjøpsmodeller. Mange boligbyggelag som tilbyr boligkjøpsmodeller, har allerede utleiekompetanse eller andre administrative avdelinger. Likevel bør alle aktører som tilbyr boligkjøpsmodeller være oppmerksomme på det administrative.

Et annet risikomoment er i forhold til foreldelse av kontrakter. Det kom frem av empirien at kontraktene i utgangspunktet er foreldet etter tre år. Tidsaspektet som foreligger i boligkjøpsmodell-kontrakter, med bakgrunn i foreldelse, er viktig å fremheve, men det er ikke en overveldende risikofaktor for forbrukeren. Det begrunnes i at gyldige avtaler skal holdes etter avtalens varighet og formål. En aktør kan dermed ikke, uten videre, vise til at en kontrakt er foreldet. I slike tilfeller gjelder fremdeles ordinær kontraktsrett.

5.3 Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?

I empirien så identifiserer vi ulike risikofaktorer som påvirker boligmarkedet. Det er disse vi tar utgangspunkt i, når vi ser på hva som menes med usikre markedsforhold. Boligmarkedet er påvirket av lønnvekst, inflasjon, rentenivå, tilbud av boliger og lån. Vi har tidligere sett at Fredensborgs LTE-modell er avhengig av prisvekst for å gi kunden egenkapital. En annen refleksjon har vært at sparefaktoren også kan bli sett på som et rabattelement som øker etter hvert som kunden nærmer seg opsjonsinnfrielsesdatoen. LTE-modellen kan med andre ord beskrives som en periode, der sparing står i sentrum. Kunden kan fremdeles kjøpe boligen uavhengig av prisendring.

Et av hovedpunktene vi fant fra empirien i kapittel 4.3 var tiltakene som Fredensborg satt i verk for å hjelpe kundene med å bli boligeier. Det første tiltaket er at kunden ikke betaler leieutgift før hen flytter inn. Dette gir rom for egensparing og prisvekst under utbyggingsperioden som vanligvis tar 2-3 år. Videre blir det gjort tiltak som å tilby sparerådgivning. Dette er også noe bankene tilbyr, men det kan være viktig for mange å få kompetanse innenfor privatøkonomi for å oppnå sparemålene sine. Disse tiltakene har ofte allerede gitt avkastning for kunden, i form av økonomisk kompetanse og forsvarlig økonomistyring. Dersom kunden klarer å overbevise banken gjennom forsvarlig og god økonomistyring, med bakgrunn i betjeningsevne, vil banken kunne bruke det som argument for å innvilge avvik på kundens lån (Utlånsforskriften, 2020, §12).

Et annet tiltak som blir gjort i form av negativ prisvekst, er at kunden ikke er tvunget til å forholde seg til en fastsatt pris dersom boligmarkedet går ned etter en LTE-kontrakt. Da vil kunden kunne kjøpe samme bolig i det åpne markedet, billigere enn avtaleprispunktet som følger kontrakten. Dette gir kunden flere muligheter til å bli boligeier, både i gode og dårlige

tider. Det bør også påpekes at erfaringene som banken gjør i forhold til sparing, ikke vil forsvinne når kontrakten utgår. Med andre ord så kan det brukes som en attest til andre banker om kundens gode og forsvarlige forbruk. Det bør påpekes at alle kan gjøre dette, uavhengig av boligkjøpsmodeller. Forskjellen er oppfølgingen, og fordelene av å ha en profesjonell sparringspartner.

Et sentralt punkt fra tilbyders side av LTE-modellen har vært risikojustering av antall tilbudte kontrakter. Det kommer frem av empirien at kontrakten legger til grunn spillereglene, og at eventuelle risikojusteringen skjer i form av kontraktinngåelser. Det er viktig for tilbyder å se hvor mange kontrakter som kan inngås, for å oppnå salgskravet som bankene stiller, samt frigjøre egeninvestert kapital.

I Deleie-kontraktene så gjelder hver kontrakt som et salg fra bankens ståsted, med bakgrunn i Obos. Dette er fordi boligen blir solgt ut av utbyggingsselskapet, der 50 prosent går til sluttbruker og 50 prosent til boligbyggelaget. Vi utdypet viktigheten av forvaltning og administrasjon i kapittel 5.2.

Med bakgrunn i kompetansekravet, kan vi anta at de fleste utbyggingsselskap vil selge eller omfordele sin Deleie-andel til et annet selskap, eller datterselskap i en organisasjon for å drive videre forvaltning. På den måten blir drift og forvaltning avskilt, og verdiene blir realisert for utbyggingsselskapet. Det er derfor mulig å inngå flere kontrakter uavhengig av markedsforholdene, noe som igjen vil føre til at flere prosjekt blir realisert. Dette kommer frem i kapittel 4.1. Da vil Deleie være en bidragsyter som demokratisere boligmarkedet gjennom flere tilgjengelige boliger. Samtidig vil modellen åpne opp for at flere personer med lavere inntekt eller egenkapital kan kjøpe en bolig. Dette resonnementet støttes også av leder for A Utvik-konsernet i kapittel 2.6.4. Hen sier at: «*Boligkjøpsmodeller bidrar også til at vi kommer i gang med bygging av flere boliger i et knalltøft nyboligmarked*». En erfaring som er gjort av Obos, er at modellen er økonomisk bærekraftig i et miljø med høy inflasjon og rente. Avkastningsmarginen kan variere. Likevel er Deleie et effektivt verktøy for å skape flere boligeiere.

Et annet poeng er at Deleie også kan være et viktig verktøy for utbyggere i et krevende marked. Deleie kan bidra til enklere finansiering og økt salg dersom utbygger inngår et samarbeid med en Deleie-tilbyder. Hvis Deleie-tilbyderen er et annet datterselskap i det samme konsernet, vil

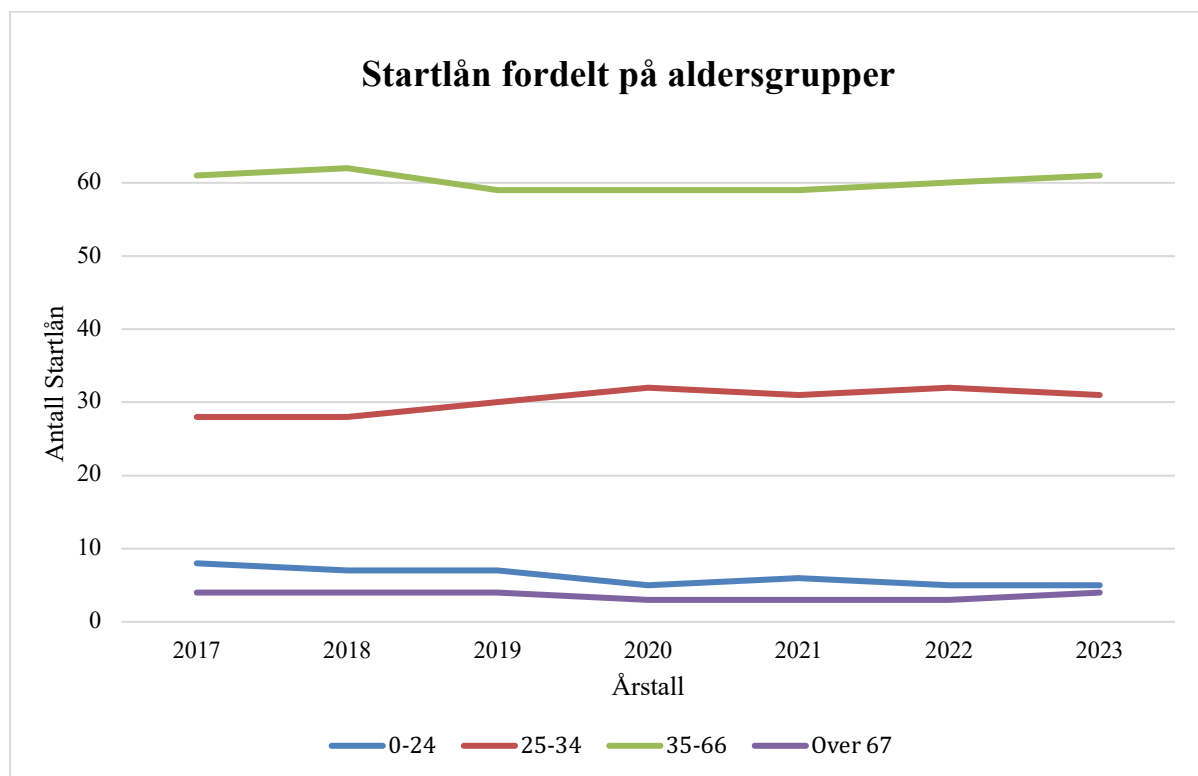
det foreligge en risiko for konsernet, som følge av at boligene ikke realiseres med en gang. Boligkjøpsmodeller krever kapital, og er avhengig av kompetanse og administrasjon innen forvaltning. Dersom det innføres krav fra kommunen om at boligprosjekter må tilby boligkjøpsmodeller, vil det presse aktører til å diversifisere, eller kanskje gå inn i en del av boligmarkedet de ikke er kjent med. Et viktig tiltak i denne sammenhengen kunne vært å la Husbanken eller et annet kommunalt selskap, stå for administrasjonen og kjøpet av Deleieandelen, som vanligvis er tilegnet utbygger.

Det finnes private aktører som Coo og Address som kunne stått som en samarbeidspartner. Problemet med en slik tilnærming er dersom det er ugunstige markedsforhold i form av et svakt bruktmarked. Da vil en kommersiell aktør muligens være tilbakeholden med å inngå en avtale. En konsekvens av å kreve boligkjøpsmodeller i prosjekt, kan dermed resultere i at færre boliger blir bygd. Videre finnes det tiltak som rabatterte boliger, som gir tilbyder forkjøpsrett til samme rabatt ved salg. Dette kan være mer hensiktsmessig i form av at selskapet ikke trenger å binde en større andel av kapitalen, samtidig som det vil kunne være lønnsomt på et senere tidspunkt. Rabatterte boliger kan være en fin løsning så lenge utbyggingsselskapet eller morselskapet har en sterk økonomi.

Videre bør det skilles mellom vanskeligstilte og førstegangsetablerere. Det kommer frem fra empirien at de vanskeligstilte er ivaretatt av staten gjennom Husbanken. I kapittel 2.1 så bekreftes dette ved at eierskapet i husholdningene med lavest inntektskvartil har økt fra 35 prosent i 2010 til 47,7 prosent i 2023. Noe som kan tyde på at Startlån fungerer. Det foreligger også tiltak som individuell rådgivning på kommunalt nivå (Boligsosialloven, 2022, § 6, 1. ledd).

Vår vurdering er at Husbanken har infrastrukturen til å påta seg mer ansvar dersom det er ønskelig fra politisk nivå. Dersom det blir gitt flere utlån direkte til selvbyggere, eller for oppføring av boliger med ekstra kvaliteter for salg, så kan det også øke tilbudssiden i markedet. Det bør påpekes at Husbanken ikke skal konkurrere med de ordinære finansielle institusjonene. Uansett så bør disse elementene påpekes for videre argumentasjon. Det kom frem i høringsnotatet at: *“Enkelte av modellene rettes mot særskilte grupper i samfunnet, for eksempel barnefamilier med lav inntekt”* (Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement, 2024, s. 15). De private aktørene har vært tydelige på at boligkjøpsmodellene ikke er egnet for de mest vanskeligstilte. Modellene er i stor grad laget for personer med lav egenkapital og høy inntekt.

Vi anser politikernes syn på boligkjøpsmodellenes formål for å være motstridene, med bakgrunn i at gruppen de beskriver, er i våre øyne «vanskeligstilte». De kan altså få lån gjennom Husbanken. Et annet poeng er at boligkjøpsmodellene er vanskelig å gjennomføre viss kunden ikke har inntekt til å kjøpe andeler. Dermed vil lavinntektsgruppene være mer utsatt for risiko enn andre med bedre inntektsgrunnlag, siden det tar lengre tid før det endelige kjøpet blir gjennomført. Poenget er ikke å utelate noen fra modellene, men vise til boligkjøpsmodellenes hensikt. For eksempel høyt utdannede kan tjene mer, få år, etter studie. Da vil ikke risikoen være like stor. Det andre vi fant fra empirien var at alderen på brukerne av boligkjøpsmodellene var i vekst, som vist i figur 12. Husbankens utlån og alder har holdt seg stabil, noe som også kom frem i kapittel 4.1. En illustrasjon av den stabile utviklingen vises i figur 20.



Figur 20: Startlån fordelt på aldersgrupper i perioden 2017-2023. Data hentet fra (Husbanken, 2024, s. 167).

Refleksjonen vi har lagd oss har derfor vært å stille spørsmål til hva som anses som «vanskeligstilte», og om kanskje en større gruppe kan anses som vanskeligstilt i dagens marked. En antydning til dette kommer frem i kapittel 4.1, der informant 4 sier at de har sett en liten økning av inntekt i gruppen som får innvilget Startlån.

Politikerne gir uttrykk i bustadmeldingen at de ønsker at flere skal kunne bruke boligkjøpsmodeller for å komme seg inn på boligmarkedet. Spørsmålet blir dermed: Hvorfor skal fremtidige boligkjøpere bruke eksterne virkemiddel når det fantes et statlig før? Ved å ta stilling til intervjuet med informant 4 så vises det til to sentrale endringer i lovverket. Den første endringen var innføringen av Forskrift om startlån fra Husbanken (2014) som endret oppdraget til Husbanken fra å være en tilbyder av Startlån til «førstegangsetablerere og vanskeligstilte», til kun å gjelde «vanskeligstilte». Dette var den første utfordringen som unge eller førstegangsetablerere måtte overkomme på politisk nivå. Den andre endringen kom i form av boliglånsforskriften fra 2017. Fra 2014 til 2017 så var det et samarbeid mellom Husbanken og de ordinære bankene, som inkluderte samfinansiering. Når innføringen av boliglånsforskriften ble gjort gjeldende så kunne ikke Husbanken lengre stille opp med ekstra lån til å fullføre boligkjøpet, siden all gjeld skulle ses i sammenheng. Private aktører har tatt ansvaret på seg å løse denne problemstillingen gjennom boligkjøpsmodeller.

Selv om de ønsker å tilby løsningene til flest mulig så er dagens modeller i stor grad sentrert mot salg av egne boliger, i egne prosjekt. I LTE-kontrakten ligger det ofte forbeholdt at kunden ikke kan få finansieringsbevis, og at boligen befinner seg i et område med vekst. Deleie har begrensninger i forhold til burettslagsloven og eierseksjonsloven. Dersom boligkjøpsmodellene skal være landsdekkende, vil det kreve at flere aktører tilbyr det i brukmarked eller i samarbeid med utbyggere. Det krever kompetanse, risikovurderinger og kapital.

Tiltak som kan løse noen utfordringer i boligmarkedet, kan også føre til nye utfordringer for en annen gruppe. Informant 4 viser til viktigheten av å finne en balanse og se sammenhengen mellom tiltak. Dette innebærer blant annet å finne en balanse mellom finansiering, etterspørsel og tilbud. Dersom det blir bygd for få boliger og utlånsforskriften fjernes, vil det kunne føre til høyere boligpriser på kort sikt. Dette kan igjen føre til at det blir bygd flere boliger, men et viktig poeng er at det tar tid å bygge boliger. Det tar tid å flytte til en ny bolig, og det tar tid å rehabilitere.

Dersom lån er det eneste tiltaket som blir gjort, vil det ikke være til fordel for boligkjøpere generelt. Med andre ord så vil det kunne hjelpe dagens boligkjøpere, men det kan også gjøre det vanskeligere for nyere generasjoner. Økt etterspørsel og lån, vil være til fordel for de som allerede er etablert eller har kapital i boligmarkedet. Hvis det er tilbudssiden av boligmarkedet

som er for lavt, så bør kanskje problemet isoleres til å gi subsidier som kan dekke en noe av kostnadene. Samtidig er det ingen sikkerhet for at utbyggere vil la en reduksjon av kostnader gå på tross av markedspriser. En løsning kunne vært at subsidier også førte med seg et vilkår om å innføre rabatterte boliger. Da mister ikke utbygger gevinst, men oppnår heller en urealisert gevinst i form av en opsjon som kan være mer gunstig når boligen selges i fremtiden. Det er selvsagt ikke en feilfri løsning for salg på kort sikt, særlig med tanke på svake bruktmarked. En kostnadsreduksjon og forkjøpsrett vil uansett kunne være nok til at flere boligprosjekt blir realisert. Samtidig tar utbygger samfunnsansvar ved å tilby boliger til en lavere pris.

5.4 I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?

Boligkjøpsmodeller har skapt sin egen målgruppe i form av en kundemasse som ikke nødvendigvis består av unge og førstegangsetablerere. Det er først og fremst en ordning som hjelper de med lav egenkapital og høy inntekt. Dette kommer spesielt frem av gjennomsnittsalderen til de ulike ordningene. Som vist i figur 11 er gjennomsnittsalderen for boligkjøpsmodeller høyere enn førstegangskjøpere. Dette betyr at boligkjøpsmodeller i større grad hjelper etablerte mennesker. Ofte vil denne gruppen bestå av mennesker som gjennomgår et samlivsbrudd, livsendring eller endring av bosituasjon. Boligkjøpsmodeller var i første omgang et tiltak som tilbyr etablerte for å få solgt boliger i prosjekt, i motsetning til å «bare» leie ut. Samtidig har modellene blitt klassifisert av tilbyderne som et samfunnsansvarlig tiltak.

Videre kommer det frem av empirien at boligkjøpsmodellene kan tilgjengeliggjøre boliger for flere, uten å være fra en ressurssterk familie. Vi har allerede vært inne på at boliger med Deleie, som blir solgt ut av utbyggingselskapet, anses som boligsalg for bankene. Likevel må det være en investor eller selskap som ønsker å kjøpe den andre halvdel sammen med boligkjøperen. Det kan åpne opp for at fond, foreninger eller lignende kan hjelpe medlemmer ved å tilby Deleie.

Informant 1 ser for seg at boligkjøpsmodeller i fremtiden blir likestilt med tradisjonelle finansieringsmetode. Det er ulike synspunkter på boligkjøpsmodeller. Synspunktene forsterkes når politikerne fremstiller modellene for å være løsningen som gjør at vanskeligstilte ikke trenger hjelp av staten. For mange vil politiske uttalelser, være det første møtet de har med boligkjøpsmodeller, da vil de også tenke at modellene er laget for denne gruppen. Mange er

nok også skeptiske, noe som er nærliggende å være om ting man ikke forstår fullt ut. Det er tross alt komplekse modeller, noe som også kommer frem av informant 3.

Samtidig så kan modellene simplifiseres til å være en helhetlig finansieringskostnad som må betales for å bli boligeier. Boligkjøpsmodellenes markedsleie inneholder ofte en høyere leiepris i forhold til det generelle leiemarkedet. Det er blant annet fordi det er nye boliger, noe som er i kontrast til Deleie-modeller som benyttes i bruktmarkedet. Selv om boligkjøpsmodellene ofte har en høyere leiepris, så bør det ses i sammenheng med et banklån. Bankenes vurdering av kunder som søker boligkjøpsmodeller er ofte at de ikke får lån i banken. Det er fordi utlån til kunder som ikke oppfyller krav til egenkapital og inntekt er å anse som mer risikofylte enn de som oppfyller alle krav. Det er derfor ikke nødvendigvis en konkret nedside i form av markedsleie, så lenge kundene har betjeningsevne til å betale leie for en «ny bolig».

En eventuell fjerning av utlånsforskriften kunne ført til at gruppen må betale en høyere rentekostnad enn det de betaler til boligkjøpsmodellens-tilbyderen i dag. Vi begrunner dette med at renten fastsettes med bakgrunn i risiko. Dårligere betjeningsevne og lavere egenkapital vil øke risikoen for bankene. Betjeningsevnen i boligkjøpsmodellene må selvsagt ses i sammenheng med banklånet. Poenget vi prøver å fremheve er at kundene i utgangspunktet ikke har råd til å kjøpe egen bolig. Før 2017, kunne et svar på manglende utlån vært at Husbanken finansierte den manglende delen av lånet. Alternativet til boligkjøpsmodeller, i dagens marked, er å leie, eller motta et lån med høyere rente fra banken dersom myndighetene hadde redusert restriksjonene i utlånsforskriften. Derfor kan boligkjøpsmodeller ses på som et gode for de som gjør en innsats for å fullføre den.

I fremtiden kan også boligkjøpsmodeller være mer aktuelt som et politisk virkemiddel. Vi har tidligere vært inne på at det utredes et forslag om at kommunene gjennom plankrav kan kreve at noen boliger i et prosjekt skal tilby boligkjøpsmodeller. Som et politisk virkemiddel eller supplement til tradisjonell finansiering, bør slike krav også være tilknyttet en statlig institusjon.

Husbanken har tidligere vært inne i et pilotprosjekt i Stavanger. Det finnes også prosjekt, eksempelvis Vallergrenda i Bærum (SPG & Røisland & Co, u.å), som har fått lån av Husbanken til å bygge boliger med vilkår om å tilby noen rabatterte leiligheter til unge, og familieboliger. Grunnen til at det bør være en statlig institusjon som står for Deleie-krav, baserer seg på flere deler. Den første er tidsperspektivet til utbygger, og villigheten til å fullføre en tidkrevende

modell. Mange prosjekt blir bygd gjennom single-purpose selskaper som legges ned etter reklamasjonsfristen på fem år. Dersom de også skulle tilby en Deleie-modell, ville de måtte forvaltet boligene opptil ti år. Det andre poenget er forbrukers forutsigbarhet. Er det en aktør som har som hensikt å si opp sameie etter ti år, uansett forhold? Kan Deleie-kontraktene kjøpes og selges mellom selskapene? Det er mange usikkerheter som følger aktørenes intensjoner. Samtidig så har mange nyboligprosjekt stått på vent som følge av lav salgsgrad. Med bakgrunn i e-post fra Informant 1 så gjelder alle Deleie-modeller som salg så lenge de blir solgt ut av utbyggingselskapet. Det kan derfor være et verktøy som får i gang boligprosjekt. Et eksempel på dette er OsloBolig, som er et samarbeid mellom BaneNor, Oslo kommune, OBOS og NREP. Da vil også flere utbyggere se på boligkjøpsmodeller som et verktøy som kan tas i bruk for å igangsette prosjekter. Med andre ord er det incentiver for begge parter, både boligkjøper og boligselger.

Det bør også påpekes at fremtidens bruk av boligkjøpsmodeller vil være avhengig av utviklingen i boligmarkedet. Dersom det bygges enorme mengder boliger i løpet av de neste ti årene, så vil muligens alle ha råd tid å kjøpe boliger gjennom de tradisjonelle kanalene. I et slikt scenario, vil ikke boligkjøpsmodeller være like aktuelt. Samtidig så er det lite trolig at det skjer. Da vil vi kunne se økt tilbud av boligkjøpsmodeller og aktører i fremtiden.

Videre kommer det frem av informant 3 i kapittel 4.4, hvor hen viser til et forslag fra Husleielovutvalget. Forskningen sier at særlig de som bor på langtidsleiekontrakter opplever at de har veldig liten kontroll på boforholdet sitt. Det er ikke vist til hva som menes med langtidskontrakter, altså om det er ti eller tjue år, men det bør uansett vektlegges. Dette er et argument som fremmer fordelene av å bli boligeier. Når informanten viser til forskningen så er det i kontekst til det ordinære leiemarkedet.

Videre blir spørsmålet om det ordinære leiemarkedet, oppfører seg i lik grad som leieforholdet gjennom boligkjøpsmodellene. Basert på at leietakeren, i Deleie, også eier en del av boligen, og LTE har en kjøpsopsjon, så vurderer vi leieforholdet for å ha forskjeller. Det er også andre tiltak som støtter leietakeren i en boligkjøpsmodell, i motsetning til det ordinære leiemarkedet. Utleiemarkedet består av mange private utleiere. Det gir rom for at det ordinære leiemarkedet har flere useriøse aktører. Boligkjøpsmodellene har et samfunnsansvarlig preg, og en del modellens hensikt er innbakt som «goodwill». Dersom leieforholdene hadde vært utfordrende for forbrukeren, ville det gått mot det samfunnsansvarlige formålet. Det er derfor større rom

for private utleiere å presse leietakeren med bakgrunn i forvaltning. Basert på at de nåværende boligkjøpsmodellene består av tilsynelatende seriøse aktører, vil vi ikke anse at forskningen om langtidsleiekontrakter gjelder i lik grad for boligkjøpsmodeller. Det bør også påpekes at boligkjøpsmodeller står for en veldig liten andel av boligmarkedet, i motsetning til leiemarkedet som består av 20 prosent av boligmarkedet.

Utlånsforskriften (2020) og Finansforetaksloven (2015) har som hensikt å ivareta finansiell stabilitet. Deler av tiltakene som blir gjort med hensyn til risiko, av banken er å sikre at lånet blir tilbakebetalt. Likevel er det også andre motiver fra lovgivers side, blant annet å hindre at banker som går konkurs skader den ordinære økonomien. Dette har vært et omdiskutert tema siden finanskrisen i 2008, se kapittel 2.5.1 om risiko.

Ved å se på boligkjøpsmodeller som et supplement til tradisjonell finansiering kan vi prøve å forstå konsekvensene som kan oppstå dersom kunden misligholder betalinger. Siden LTE og Deleie-tilbydere ikke driver med utlån, innskudd eller annen finansiering, vil mislighold i større grad være begrenset til forbrukerne som benytter seg av den. En feilkilde til denne påstanden kan være at tilbyderen kan gå konkurs som følge av manglende innbetaling av kunden, som igjen fører til at deres lån i banken blir påvirket. Men det er i mindre skala enn når en bank går konkurs. Mange utbyggere går konkurs, uavhengig av boligkjøpsmodeller. Det vil også være nærliggende å tenke at denne risikoen er begrenset til en mindre del av det økonomiske bilde, i motsetning til de tradisjonelle bankene som driver utlån eller boligfinansiering på en større skala. Det er først og fremst forbrukeren av en modell eller et lån, som skal vurdere egen betjeningsevne, før hen signerer en kontrakt. Reguleringer og risikovurderinger som blir gjort av banker og tilbydere av boligkjøpsmodeller handler i stor grad om å etablere et sikkerhetsnett som sikrer egen drift. Denne vurderingen inkluderer forbrukerens betjeningsevne, men det er kunden som forvalter sin egen kapital og økonomistyring.

Det kommer frem av kapittel 2.1 at det har vært en nedgang i husholdninger som eier egen bolig fra 2010 til 2023. Et annet sentralt moment er at selv om den generelle prosentdelen av boligeiere har gått ned i perioden 2011-2023, så har også husholdningene med lavest inntekt økt sin eierandel fra 35 prosent til 47,7 prosent. Denne nedgangen ble også henvist til i kapittel 5.3, med bakgrunn i Startlån. Dette er i kontrast til de øvrige gruppene. En refleksjon kan være at flere med vanlig lønn, vanlig studiegjeld og vanlig bosituasjon, opplever større problemer med å skaffe seg bolig. Dette er et viktig poeng, med bakgrunnen i at avviklingen av

boligreguleringer på 1980-tallet, som la til grunn at de fleste kunne løse sine egne boligbehov gjennom markedet, se kapittel 2.1. Et resonnement kan være at boligkjøpsmodeller har en forsterkende støtteeffekt, som videreføre sentimentet om at de fleste kan løse egne boligbehov gjennom markedet.

6.0 Konklusjon

Dette kapittelet skal gi et svar på forskningsspørsmål 1-4. Forskningsspørsmålenes funksjon var å belyse oppgavens problemstilling fra ulike perspektiver. Problemstillingen til denne masteroppgaven var som følger:

«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»

Grunnlaget for svarene på forskningsspørsmålene kommer fra argumenter og resonnement som er konstruert i analysen. Oppgaven inneholder en del momenter som er åpen for diskusjon. Dette gjør at tematikken ikke kan besvares fullt ut. Det er derfor viktig for leseren å lese konklusjonen med bakgrunn i hele oppgaven. Når vi har vært igjennom alle forskningsspørsmålene vil vi belyse selve problemstillingen. Avslutningsvis vil vi komme med forslag til videre forskning.

Forskingsspørsmål 1: «Skapet boligkjøpsmodeller fleksibilitet for boligkjøpere med lav låneevne?»

Boligkjøpsmodellene er komplekse. Det er derfor viktig at forbrukeren har en god forståelse av hvordan modellen fungerer, samt de underliggende kravene som skal til for å dra god nytte av modellen. Et sentralt moment er at kunden må ha en grunnleggende forståelse av økonomi. Dette gjelder særlig sparing og privatøkonomi, kjøp av andeler og boligmarkedet. Boligkjøpsmodellene skaper flere muligheter for kunder som ønsker å bli boligeier, men som et premiss er det også flere muligheter for å velge en vei som kan være både kostnadsfull og tidskrevende. LTE, med bakgrunn i Fredensborg, gir flere verktøy som hjelper kunden, herunder kompetanse, sparerådgivning, og sparing som følge av prisvekst i boligen. Dersom kunden leier i det ordinære leiemarkedet, så står kunden også alene i spareprosessen. Vi kan derfor anse at kunder med lav låneevne, vil kunne få mer enn en bolig ut av denne LTE-

prosessen. De vil også få kunnskap og kompetanse om privatøkonomi. Dette kan til en viss grad ligne på en utdanning.

Deleie gir kunden muligheten til å bli boligeier fra første stund. Dette tiltaket åpner en større del av boligmarkedet for kunden. For kunder som har god kontroll på økonomien, men er presset ut av boligmarkedet så vil Deleie være en ideell modell. Det er igjen viktig å påpeke at kundens ansvar for egensparing er større i denne modellen ettersom kunden eier boligen. Deleie tar utgangspunkt i at kunden kjøper seg opp. Basert på dette må kunden være villig til å bruke en større andel av inntekt på sparing. Kompetanse om privat økonomi er derfor også essensielt i denne modellen. Dersom kunden ikke har en plan for videre sparing og oppkjøp av andeler, kan kostnadene til modellen bli større enn først antatt. Det er med andre ord viktig å vite at det finnes en ekstra «skjult» kostnad som bør kategoriseres som «egensparing». Hvis modellens varighet går over lengre tid vil ikke kunden få fullt utbytte av de økonomiske fordelene som pleier å følge boligeierne, herunder rentefradrag.

Forskningsspørsmål 2: «Hvilke risikofaktorer oppstår for tilbyder og forbruker etter signering av kontrakt?»

Risikoen i Deleie-modellen som oppstår fra et kundeperspektiv er i relasjon til flere parter er involvert i finansieringsprosessen som ofte går over lengre perioder. Et sentralt tiltak til denne risikoen vil være å redusere tidsrammen for kjøp av andeler. Deleie-modellen kan også innebære eierskifte mellom tilbyderparten. Dette er et risikomoment som kunden må være oppmerksom på, i forkant av kontraktinngåelse. Det er viktig å inngå en kontrakt med en seriøs og langsiktig aktør. Dersom tilbyderen har erfaring med forvaltning av boligkontrakter og en stabil økonomi, vil risikoen for eierskifte reduseres.

En LTE kontrakt har færre risikomomenter siden leietakeren kan si opp kontrakten. Likevel så kan det være fordelaktig å undersøke andre markedsforhold som leiepriser og prisstigning i boligmarkedet. Dette er fordi LTE tar forbehold om prisvekst som går kunden til gode. Uten dette spareelementet, kan det være mer lønnsomt å leie i det åpne markedet til en lavere pris. På den måten vil kunden kunne spare mer egenkapital som kan brukes til kjøp av bolig. Tilbyders risiko er relatert til mislighold og tid.

Flere aktører anser boligkjøpsmodeller for å være samfunnsansvarlige modeller. Samtidig så er det viktig for tilbyderen å vurdere kunden opp mot kundens vilje til å realisere modellen.

Dersom kunden ikke er villig til å «ta et ekstra tak» for å kjøpe boligen så er det en risiko for at avtalen faller igjennom. Kapitalen som tilbyder investerer, er også bundet i disse periodene. Dersom markedsforholdene endrer seg til at bygging og direkte-salg av boliger er mer lønnsomt, kan incentivet ved å tilby boligkjøpsmodeller være begrenset. En annen risiko er tilbydere som ikke har god nok kunnskap om forvaltning av kontrakter. Kontrakter med unge kan innebære mange utskiftende kontrakter som følge av endring av boligbehovet. Det er derfor svært viktig å ha kunnskap om forvaltning og administrasjon før en boligkjøpsmodeller tilbys.

Forskningsspørsmål 3: «Hvilke tiltak kan kommersielle og statlige aktører ta i bruk for å håndtere usikre markedsforhold?»

LTE-modellen gir kunden kunnskap, erfaring og kompetanse innenfor privatøkonomi og sparing. Tiltak som rådgivning og fjerning av dokumentavgift ved kjøp gjør det enklere for kunden å realisere boligkjøpet, selv i utfordrende markedsforhold. For bedrifter som driver LTE-modeller med bakgrunn i samfunnsansvar, kan antall inngåtte LTE-kontrakter justeres i samsvar med markedsutviklingen. Kontraktsjustering er også et tiltak som sikrer finansiering av prosjektet. I markedsforhold som gjør det vanskeligere å få finansiering i tradisjonell bank, kan Husbanken i fremtiden være et alternativ for å sikre finansiering.

Tidligere har Husbanken og vanlige banker drevet med samfinansiering av boliglån for unge. En tilsvarende ordning kunne blitt etablert for å sikre finansiering av prosjekt som tilbyr boligkjøpsmodeller. Siden LTE-kontrakter ikke gjelder som salg, og er omfattet av et samfunnsansvarlig preg, er Husbanken en naturlig sparringspartner for å løse dette i fremtiden. Deleie-modellen sikrer salgsgrad gjennom utsalg av boligene til en annen aktør enn utbyggingsselskapet. Deleie er derfor et viktig verktøy for å stimulere boligsalg i krevende tider, og få i gang flere prosjekt. Både LTE, Deleie og rabatterte leiligheter kan være tiltak som sikrer finansiering og salg fra utbyggers ståsted. Krav om å inkludere boligkjøpsmodeller i plankrav til et byggeprosjekt bør også inkludere vilkår om et samarbeid med et frivillig privat selskap, organisasjon eller Husbanken for å sikre forsvarlig forvaltning.

En lettelse av utlånsforskriften vil øke etterspørsel etter boliger og øke boligprisene. På sikt vil dette kunne føre til at flere prosjekt blir realisert, men det er ikke et direkte tiltak som øker tilbudssiden i dårlige tider. Med bakgrunn i at politikerne ikke vil gi direkte Startlån til andre enn vanskeligstilte, bør Husbankens ha en sentral rolle dersom det innføres plankrav om boligkjøpsmodeller.

Forsknings spørsmål 4: «I hvilken grad kan boligkjøpsmodeller være et supplement til tradisjonell finansiering?»

Boligkjøpsmodellene (Deleie og LTE) har en gjennomsnittsalder på 35 år. Gruppen tilsier at modellene er et supplement til behovs endringer som samlivsbrudd, familie og bosituasjon. Mange er allerede etablert i boligmarkedet. Boligkjøpsmodellene kan være et supplement til tradisjonell finansiering, samtidig som den dekker kundens boligbehov relativt raskt. Boligkjøpsmodeller er konstruert for å hjelpe folk med høy inntekt og lav egenkapital. De som ikke faller under denne beskrivelsen, og har langvarige problemer med å finansiere boligkjøp kan falle inn under gruppen «vanskeligstilte». De er ivaretatt av Husbanken.

I fremtiden vil også fond eller andre organisasjoner ha en markedsandel innenfor finansieringen av LTE eller Deleie. Bankene har hovedansvaret for å drive med lån. Boligkjøpsmodeller er ikke lån, men tiltak som gir rabatt eller en alternativ vei til å kjøpe hele boligen. Utlånsforskriften og finansforetaksloven skal ivareta finansiell stabilitet. Boligkjøpsmodellene vil alltid ha en mindre markedsandel av boligmarkedet enn bankene, samtidig vil ikke risikoen gå ut over den brede økonomien. Det er klart at boligkjøpsmodeller er et positivt supplement til vanlig finansiering siden de gir muligheter for ulike grupper med ulike behov gjennom hele livet.

Problemstilling: «I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»

Boligkjøpsmodeller reduserer økonomiske forskjeller for personer som vil inn i boligmarkedet. Modellene hjelper også personer som er etablert eller som befinner seg i en overgangsfase, uten å ha tilstrekkelig egenkapital til å finansiere boligbehovet gjennom et tradisjonelt banklån. Deleie vil kunne benyttes i fremtiden for mennesker som vil bo i nåværende bolig, men ikke har råd som følge av et samlivsbrudd, etableringsfase eller lignende. Boligkjøpsmodellene demokratiserer også boligmarkedet ved å tilgjengeliggjøre en større andel av boligmarkedet. Vår oppfatning av boligkjøpsmodeller er generelt positivt. Selv om det finnes ulike svakheter som følger modellene, herunder forbrukers ansvar til sparing og tilbyders ansvar til å være en etisk og seriøs aktør, er den overordnede konklusjonen til problemstillingen at boligkjøpsmodeller reduserer økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet i stor grad.

6.1 Forslag til videre forskning

Som en avslutning på masteroppgaven ønsker vi å bidra med forslag til videre forskning. Gjennom arbeidet med oppgaven har vi identifisert flere temaer og problemstillinger som vi ikke har hatt mulighet til å undersøke selv.

- 1) Det første forslaget er å undersøke sammenhengen mellom lån, tilbud, etterspørsel og tiden det tar for å tilføre nye boliger. Dette var en problemstilling som ble fremmet av informantene.
- 2) Det andre forslaget er å undersøke virkningen av utlånsforskriften før og etter den ble innført, samt, hvilken effekt fjerning, eller en reduksjon av vilkår i utlånsforskriften ville hatt på boligområder som allerede har en høy prisøkning.
- 3) Det tredje forslaget er å undersøke organisasjoners ansvar i forhold til samfunnsansvar og medlemmene sine, og i hvilken grad de kan hjelpe dem gjennom en boligkjøpsmodell.
- 4) Det fjerde forslaget er å undersøke hvilken effekt fondsfinansiering eller investorers rolle kan ha i boligkjøpsmodeller. Metoden kunne eksempelvis vært å se på hvilke tiltak og verktøy banker bruker i lånekontrakter, og om et fond eventuelt ville gått frem på samme måte.
- 5) Det femte forslaget er å forske videre på sammenhengen mellom ordinære leieforhold og Deleie. Bakgrunnen for forslaget er at Deleie gir rom for løpende avkastning på eierandelen, i motsetning til ordinære leieforhold som har en passiv avkastning gjennom verdiøkninger som ikke realiseres fortløpende.

7.0 Kildeliste

Address. (u.å). *Ofte stilte spørsmål*. address.no. Hentet 25.04.24 fra <https://www.address.no/faq>

AF Eiendom. (2024). *AF Eiendom vil tilby boliger til flere—Inngår samarbeid med Coo*. afgruppen.no. Hentet 02.05.24 fra <https://afgruppen.no/nyheter/2024/01/af-eiendom-vil-tilby-boliger-til-flere--inngar-samarbeid-med-coo/>

Aiyar, S., Calomiris, C. W., & Wieladek, T. (2014). *A Primer on Bank Capital Regulation: Theory, Empirics, and Policy*. The international monetary fund. Hentet 14.03.24 fra <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/mmi/pdf/Calomiris-Aiyar-Wieladek.pdf>

Aksje Norge. (u.å). *FAQ - spørsmål og svar*. aksjenorge.no. Hentet 13.05.24 fra <https://aksjenorge.no/studenter-og-elever/globalmoneyweek/faq-sporsmal-og-svar/>

Alfred Berg Kapitalforvaltning AS. (2024). *Årsoppsummering aksjer 2023*. alfredberg. Hentet 13.05.24 fra <https://www.alfredberg.no/arsoppsummering-aksjer-2023/#:~:text=Gjennomsnittlig%20%C3%A5rlig%20avkastning%20for%20norske,B%C3%B8rs%20er%20utviklingen%20i%20Equinor.>

Bergsholm, E. (2022). *Karnov lovkommentar: Sameigelova—Saml. 1965, note 4 til § 3 2.ledd*. Lovdata. https://lovdata.no/pro/COMMENT/karnov/1965-06-18-6_53aa2986_p3.n4/1

Bjerke, L. (2023). *Ikke publisert presentasjon. Frokostmøte med boligaktører, mottatt fra Fredensborg*. Asker kommune.

Boliglånsforskriften. (2016). *Forskrift om krav til nye utlån med pant i bolig (FOR-2016-12-14-1581)*. Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/forskrift/2016-12-14-1581>

Boligsosialloven. (2022). *Lov om kommunenes ansvar på det boligsosiale feltet (LOV-2022-12-20-121)*. Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/2022-12-20-121>

Bukve, O. (2016). *Forstå, forklare, forandre*. Universitetsforlaget.

Burettslagslova. (2003). *Lov om burettslag (LOV-2003-06-06-39)*. Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/2003-06-06-39>

Byrne, D. (u.å). What is the history of ESG? *Corporate Governance Institute, Lexicon*. Hentet 20.02.24 fra <https://www.thecorporategovernanceinstitute.com/insights/lexicon/what-is-the-history-of-esg/#:~:text=A%202004%20report%20from%20the,to%20embrace%20ESG%20long%2Dterm>

Clapham, D. F., Clark, W. A. V., & Gibb, K. (2012). *The SAGE Handbook of Housing Studies*. SAGE Publications Ltd.

Coo. (u.å). *Ofte stilte spørsmål*. coo.no. Hentet 25.04.24 fra <https://www.coo.no/faq>

Coo. (u.åb). *Vi hjelper deg med egenkapital til bolig!* coo.no. Hentet 25.04.24 fra <https://www.coo.no/home#deleie>

Dalland, O. (2017). *Metode og oppgaveskriving* (6. utgave). Gyldendal akademisk.

Dangol, J., & Maharjan, S. (2018). *Parental and Peer Influence on the Saving Behavior of the Youth* [Tribhuvan University]. Hentet 12.05.24 fra <http://ncm.edu.np/wp-content/uploads/2018/12/Parental-and-peer-influence.pdf>

Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement. (2024). *Høringsnotat—Forslag til endringer i plan- og bygningsloven og kart- og planforskriften*. Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement. <https://www.regjeringen.no/contentassets/68aca7b789c94c0495f21c54c0f53035/horingsnotat-forslag-til-endringer-i-plan-og-bygningsloven-og-kart-og-planforskriften-planbestemmelser-om-boligkjopsmodeller.pdf>

Døsvik, V. (2023). Få oversikt over økonomien. *Rede*, s. 28-29. Hentet 20.03.24 fra https://issuu.com/boligbyggelaget-tobb/docs/rede_3_2023_issuu/14?utm_source=knips&utm_medium=knips&utm_campaign=knips.

Eierseksjonsloven. (2017). *Lov om eierseksjoner* (LOV-2017-06-16-65). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/2017-06-16-65>

Finansforetaksloven. (2015). *Lov om finansforetak og finanskonsern* (LOV-2015-04-10-17). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/2015-04-10-17>

Finanstilsynet. (2022). *Om Finanstilsynet*. Finanstilsynet. Hentet 15.04.24 fra <https://www.finanstilsynet.no/om-finanstilsynet/>

Finit. (u.å). *En enklere vei inn i boligmarkedet*. finit.no. Hentet 25.04.24 fra <https://finit.no/tjenesten>

FN. (2023). *Mål 11: Bærekraftige byer og lokalsamfunn*. De forente nasjoner. Hentet 20.03.24 fra <https://fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/baerekraftige-byer-og-lokalsamfunn>

FN. (2024). *FNs bærekraftsmål*. De forente nasjoner. lastet ned 15.02.2024, <https://fn.no/Om-FN/FNs-baerekraftsmaal>

Forskrift om lån fra Husbanken. (2019). *Forskrift om lån fra Husbanken* (FOR-2019-11-18-1546). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/forskrift/2019-11-18-1546>

Forskrift om startlån fra Husbanken. (2004). *Forskrift om startlån fra Husbanken* (FOR-2004-12-22-1759). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/forskrift/2004-12-22-1759>

Forskrift om startlån fra Husbanken. (2014). *Forskrift om startlån fra Husbanken* (FOR-2014-03-12-273). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/forskrift/2014-03-12-273>

Fredensborg bolig. (2023). *Ikke publisert presentasjon mottatt fra Fredensborg*. Fredensborg bolig.

Gitmark, H. (2019). Seks grep for en bedre boligpolitikk. *agendamagasin.no*. Hentet 19.03.24 fra <https://agendamagasin.no/kommentarer/seks-grep-bedre-boligpolitikk/>

Gussiås, D. N. (2023). Uenig om «krisetall» for boligbyggingen i Oslo: - Må få rettet inntrykket. *e24.no*. Hentet 02.05.24 fra <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/ve2Rmj/uenige-om-krisetall-for-boligbyggingen-i-oslo-maa-faa-rettet-inntrykket>

Halvorsen, K. (2008). *Å forske på samfunnet, en innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (5. utgave). Cappelen akademisk forlag.

Heier, T., & Knutsen, T. L. (2021). *Tenke og skrive i samfunnsvitenskapene, Gode råd til deg som skal skrive oppgave*. Fagbokforlaget.

Husbanken. (2024). *Årsrapport 2023—Alle skal bo godt og trygt*. Husbanken.no Lastet ned 04.04.24 fra <https://www.husbanken.no/-/media/om-husbanken/arsrapporter/husbankens-arsrapport-2023.pdf>

Iversen, K. O. (2016). *En toroms til bare 50 000 kroner!?* dnbeendom. Hentet 20.03.24 fra <https://dnbeendom.no/altombolig/kjop-og-salg/boligpriser1/boligpriser-da-og-na>

Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (2. utgave). HøyskoleForlaget.

Jacobsen, D. I. (2022). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (4. utgave). Cappelen akademisk forlag.

Johansen, A. (2022). *Investere i aksjer eller sekundærbolig—Hva lønner seg?* danskebank.no. Hentet 10.05.24 fra <https://danskebank.no/nyheter/makronytt/investere-i-aksjer-eller-sekundaerbolig>

Jusleksikon.no. (2024). *Sameigelova i Store norske leksikon*. snl.no. Hentet 04.04.24 fra <https://snl.no/sameigelova>

Kommunal- og distriktsdepartementet. (2023). *HØRINGSNOTAT - Forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller*. Kommunal- og distriktsdepartementet. <https://www.regjeringen.no/contentassets/05497c285d3b40aa8e58f5aa7ec72baf/horingsnotat-om-endringer-i-borettslagsloven-og-eierseksjonsloven-for-a-legge-bedre-til-rette-for-boligkjopsmodeller.pdf>

Krogsveen. (2024). *Prisutvikling for Oslo*. krogsveen.no. Hentet 19.04.2024 fra <https://www.krogsveen.no/prisstatistikk/oslo-monthly>

Laufer, S., & Paciorek, A. (2022). *The Effects of Mortgage Credit Availability: Evidence from Minimum Credit Score Lending Rules*. AMERICAN ECONOMIC JOURNAL: ECONOMIC POLICY. Hentet 02.05.24 fra <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/pol.20180229>

Lauridsen, H. (2024). Er deleie boligmarkedets største forbrukerfelle? *aftenposten.no*. Hentet 20.04.24 fra <https://www.aftenposten.no/meninger/kronikk/i/bg3QKA/er-deleie-boligmarkedets-stoerste-forbrukerfelle>

Lea, A. (2023). Ny rapport: Familier sliter med å etablere seg. *e24.no*. Hentet 20.04.24 fra <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/7688q9/ny-rapport-familier-sliter-med-aa-etablere-seg>

Lier, T., & Lea, A. (2022). Regjeringen senker kravene for å få lån. *e24.no*. Hentet 20.04.24 fra <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/nQ9vaL/regjeringen-senker-kravene-for-aa-faa-laan>

Lundesgaard, E. (2018). *Slik kan flere bli boligeiere*. eiendomnorge.no. Hentet 02.05.24 fra <https://eiendomnorge.no/blogg/slik-kan-flere-bli-boligeiere-article587-923.html>

Lundesgaard, E. (2024). *Sykepleierindeksen: Egen bolig mer tilgjengelig*. eiendomnorge.no. Hentet 08.05.24 fra <https://eiendomnorge.no/nyheter/sykepleierindeksen-egen-bolig-mer-tilgjengelig-article2620-919.html>

Meld. St. 13 (2023-2024). (2023). *Bustadmeldinga—Ein heilskapleg og aktiv bustadpolitikk for heile landet*. Det Kongelege Kommunal- og distriktsdepartementet. <https://www.regjeringen.no/contentassets/1b62b93f23da4bfea02d860f380fab87/nn-no/pdfs/stm202320240013000dddpdfs.pdf>

NAOB. (u.å). *Opsjon*. DET NORSKE AKADEMIS ORDBOK. Hentet 12.05.24 fra <https://naob.no/ordbok/opsjon>

NBBL, & Norsk Eiendom. (2024). *Ikke publisert presentasjon. Seminar om boligkjøpsmodeller, mottatt fra NBBL*. NBBL.

Noem, M., & NTB. (2023). En singel sykepleier kan kjøpe 1,5 prosent av boligene på Oslo-markedet, ifølge Eiendom Norge. *dn.no*. Hentet 13.05.24 fra <https://www.dn.no/eiendom/eiendom/boligmarkedet/sykepleierindeksen/en-singel-sykepleier-kan-kjope-15-prosent-av-boligene-pa-oslo-markedet-ifolge-eiendom-norge/2-1-1386066>

Nordea. (2023). *Hva er ESG?* Nordea. Hentet 20.03.24 fra <https://www.nordea.com/no/nyheter/hva-er-esg>

Nordnet. (2022). *Fondsfinans Norge—20 år med norske aksjer, hva er nøkkelen til suksess?* Nordnet.no. Hentet 12.05.2024 fra <https://www.nordnet.no/blogg/fondsfinans-norge-20-ar-med-norske-aksjer-hva-er-nokkelen-til-suksess/>

Norges Bank. (2024). *Styringsrenten*. Norges Bank. Hentet 02.05.2024 fra <https://www.norges-bank.no/tema/pengepolitikk/Styringsrenten/>

Norske Lov - NL. (1687). *Kong Christian Den Femtis Norske Lov (LOV-1687-04-15)*. Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/1687-04-15>

NOU 2011:15. (2011). Rom for alle: En sosial boligpolitikk for fremtiden. (2011). Boligutvalget. <https://www.regjeringen.no/contentassets/ddf3c180c0a74170b7a2f7ac515c1afc/no/pdfs/nou201120110015000dddpdfs.pdf>

OBOS. (u.å). *Regnestykket til Elise—Såmm ser det ut med OBOS Deleie*. obos.no. Hentet 05.04.24 fra <https://www.obos.no/ny-bolig/obos-deleie/regnestykket/>

ODIN Forvaltning AS. (u.å). *Kartlegging av unge sparevaner*. odinfond. Hentet 13.05.24 fra <https://odinfond.no/kartlegging-av-unge-sparevaner/>

Ogre, M. (2023). Boligtopper spår «eksplosjon» i boligprisene i Oslo. *e24.no*. Hentet 17.01.24 fra <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/JQLAbj/boligtopper-spaar-eksplosjon-i-boligprisene-i-oslo>

Olaussen, K. (2024). *Hvorfor bør du spare i fond?* dnb.no. Hentet 13.05.24 fra <https://www.dnb.no/dnbnyheter/no/din-okonomi/hvorfor-i-all-verden-skal-vanlige-folk-spare-i-fond->

Palos, D. (2020). *Kampen om boligdrømmen*. journalen.oslomet.no. Hentet 08.05.24 fra <https://journalen.oslomet.no/content/kampen-om-boligdrømmen>

Randaberg kommune. (2013). *Leie-eie i Vestre Goa*. Randaberg kommune. <https://www.randaberg.kommune.no/nyhetsarkiv/arkiv-2013/leie-eie-i-vestre-go/#:~:text=Leie%2Deie%20er%20et%20alternativ,vurdering%20av%20hver%20enkelt%20s%C3%B8ker>

Ringdal, K. (2018). *Enhet og mangfold, samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode* (4. utgave/1. opplag). Fagbokforlaget.

Saltnes, D.-J. (2023). Nå er folk åpne for deleie og leie til eie av boligen. *estatenyheter.no*. Hentet 30.04.24 fra <https://www.estatenyheter.no/na-er-folk-apne-for-deleie-og-leie-til-eie-av-boligen/386856>

Sameigelova. (1965). *Lov om sameige* (LOV-1965-06-18-6). Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/lov/1965-06-18-6>

Sjåvåg, K. (2024). Spare i fond? Slik fungerer det. *sor.no*. Hentet 11.05.24 fra <https://www.sor.no/blogg/sparing/begynn-fondssparing-tidlig/>

Skjærstad, A. (2024). *Litt overrasket over at Henning Lauridsen kjører så knallhardt ut mot boligkjøpsmodeller*. LinkedIn. Hentet 01.04.24 fra https://www.linkedin.com/posts/asleskjaerstad_boligpolitikk-utlaevnsforskriften-activity-7176494515061493760-nWQU?utm_source=share&utm_medium=member_desktop

Sparebank1. (u.å). *Slik får du mest ut av sparepengene dine*. sparebank1.no. Hentet 12.05.24 fra <https://www.sparebank1.no/nb/bank/privat/sparing/investering/aksjesparekonto/slik-far-du-mest-ut-av-sparepengene-dine.html#:~:text=Fondssparing%20er%20et%20smart%20valg,er%20n%C3%B8kkelen%20til%20trygg%20sparing.>

SPG, & Røisland & Co. (u.å). *Gunstig og fleksibel finansieringsordning via Husbanken*. vallerghrenda.no. Hentet 01.05.24 fra <https://vallerghrenda.no/#seksjon-4>

SSB. (2024a). *Boforhold, registerbasert*. ssb.no. Hentet 18.04.2024 fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/bolig-og-boforhold/statistikk/boforhold-registerbasert>

SSB. (2024b). *Boforhold, registerbasert—Eierstatus, etter inntektsgruppe*. ssb.no. Hentet 20.04.2024 fra <https://www.ssb.no/statbank/table/11346/tableViewLayout1/>

SSB. (2024c). *Årslønn*. ssb.no. Hentet 08.05.24 fra <https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/faktaside/arslonn>

Stensland, M. (2024). Vil ha låneendringer for nye boliger. *e24.no*. Hentet 04.03.24 fra <https://e24.no/naeringsliv/i/ve09Qw/vil-ha-laaneendringer-for-nye-boliger>

Strand, N. P. (2023). *Befolkningsframskrivingen for Oslo 2023-2050*. Oslo kommune. <https://www.oslo.kommune.no/statistikk/befolkning/befolkningsframskrivingen-for-oslo-2023-2050#gref>

Sørvoll, J. (2011). *Den boligsosiale vendingen. Norsk boligpolitikk fra midten av 1990-tallet i historisk perspektiv*. Hentet 17.01.24 fra https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/rapporter/den_boligsosiale_vendingen.pdf?id=2260849#:~:text=De%20f%C3%B8rste%20ti%C3%A5rene%20etter%202,rimelig%20forhold%20til%20deres%20inntekter

Sørvoll, J. (2021). *Norsk boligpolitikk fortid, nåtid og framtid (1945-2020). På vei mot et nytt systemskifte i boligpolitikken? I Solstad, A. mfl., Boligsosialt Arbeid*. Oslo: Universitetsforlaget. Hentet 17.01.24 fra <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/bitstream/handle/10642/10056/PostprintS%C3%B8rvoll2021.pdf?sequence=1&isAlloved=y>

Utlånsforskriften. (2020). *Forskrift om finansforetakenes utlånspraksis (FOR-2020-12-09-2648)*. Lovdata. Hentet fra <https://lovdata.no/forskrift/2020-12-09-2648>

Vartdal, R. (2023). Må ut med 18.500 i snitt for leiebolig i Oslo. *e24.no*. Hentet 07.04.24 fra <https://e24.no/naeringsliv/i/O8VKW3/maa-ut-med-18500-i-snitt-for-leiebolig-i-oslo>

Wig, K. (2024). Dobling i unge som misligholder boliglånet—Varsler større boligsmell neste år. *dn.no*. Hentet 18.03.24 <https://www.dn.no/eiendom/dobling-i-unge-som-misligholder-boliglanet-varsler-storre-boligsmell-neste-ar/2-1-1575340>

8.0 Vedlegg

Vedlegg 1: Godkjennelse fra SIKT

Vedlegg 2: Informasjonsskriv

Vedlegg 3: Intervjuguide OBOS

Vedlegg 4: Intervjuguide Fredensborg

Vedlegg 5: Intervjuguide NBBL

Vedlegg 6: Intervjuguide Husbanken



Vurdering av behandling av personopplysninger

Referansenummer

754057

Vurderingstype

Automatisk ?

Dato

23.03.2024

Tittel

I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?

Behandlingsansvarlig institusjon

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

Prosjektansvarlig

Anders Eika

Student

Jonas Ulsletten Skagtun

Prosjektperiode

15.09.2023 - 15.05.2024

Kategorier personopplysninger

Alminnelige

Lovlig grunnlag

Samtykke (Personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a)

Behandlingen av personopplysningene er lovlig så fremt den gjennomføres som oppgitt i meldeskjemaet. Det lovlige grunnlaget gjelder til 15.06.2024.

[Meldeskjema](#)

Grunnlag for automatisk vurdering

Meldeskjemaet har fått en automatisk vurdering. Det vil si at vurderingen er foretatt maskinelt, basert på informasjonen som er fylt inn i meldeskjemaet. Kun behandling av personopplysninger med lav personvernulempe og risiko får automatisk vurdering. Sentrale kriterier er:

- De registrerte er over 15 år
- Behandlingen omfatter ikke særlige kategorier personopplysninger;
 - Rasemessig eller etnisk opprinnelse
 - Politisk, religiøs eller filosofisk overbevisning
 - Fagforeningsmedlemskap
 - Genetiske data
 - Biometriske data for å entydig identifisere et individ
 - Helseopplysninger
 - Seksuelle forhold eller seksuell orientering
- Behandlingen omfatter ikke opplysninger om straffedommer og lovovertrедelser
- Personopplysningene skal ikke behandles utenfor EU/EØS-området, og ingen som befinner seg utenfor EU/EØS skal ha tilgang til personopplysningene
- De registrerte mottar informasjon på forhånd om behandlingen av personopplysningene.

Informasjon til de registrerte (utvalgene) om behandlingen må inneholde

- Den behandlingsansvarliges identitet og kontaktopplysninger
- Kontaktopplysninger til personvernombudet (hvis relevant)
- Formålet med behandlingen av personopplysningene
- Det vitenskapelige formålet (formålet med studien)
- Det lovlige grunnlaget for behandlingen av personopplysningene
- Hvilke personopplysninger som vil bli behandlet, og hvordan de samles inn, eller hvor de hentes fra
- Hvem som vil få tilgang til personopplysningene (kategorier mottakere)
- Hvor lenge personopplysningene vil bli behandlet
- Retten til å trekke samtykket tilbake og øvrige rettigheter

Vi anbefaler å bruke vår [mal til informasjonsskriv](#).

Informasjonssikkerhet

Du må behandle personopplysningene i tråd med retningslinjene for informasjonssikkerhet og lagringsguider ved behandlingsansvarlig institusjon. Institusjonen er ansvarlig for at vilkårene for personvernforordningen artikkel 5.1. d) riktighet, 5. 1. f) integritet og konfidensialitet, og 32 sikkerhet er oppfylt.

Vil du delta i forskningsprosjektet

«I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?»

Vi er to studenter som skriver en masteroppgave på eiendomsutvikling ved NMBU: Jonas Ulsletten Skagtun og Mathias Vallestad. Vi ønsker å stille deg noen spørsmål om «I hvilken grad reduserer boligkjøpsmodeller økonomiske forskjeller og demokratiserer boligmarkedet?».

Formålet med prosjektet er å se på hvordan boligkjøpsmodeller kan senke terskelen for å kjøpe egen bolig og hvor mange som blir boligeiere. Vi skal se på hvordan boligmarkedet endrer seg og hvilke prosesser som ligger innenfor boligkjøpsmodeller for å gjøre boligmarkedet mer tilgjengelig for flere. Opplysningene vil ikke bli brukt i andre sammenhenger enn nevnte masteroppgave.

Din bedrift driver med boligkjøpsmodeller og har vært aktiv i å utforme boligkjøpsmodellen enten innen forskning, salg eller utforming av modellen.

- Intervjuet varer i ca. 45 minutter og vil bli tatt opp på bånd. Opplysningene slettes når prosjektet avsluttes/oppgaven er godkjent, noe som etter planen er 15. mai 2023. Dette inkluderer alt elektronisk materiale, transkribering, lydopptak m.v.
- 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 umiddelbart. Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.
- Tilgang til opplysninger knyttet til deg, vil kun være tilgjengelig for prosjektgruppen, samt veileder.
- Deltakerne vil ikke kunne gjenkjennes i publikasjonen, og ingen personopplysninger vil publiseres. Hvis ønskelig anonymiseres bedriften.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke. På oppdrag fra Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU) har Kunnskapssektorens tjenesteleverandør (SIKT) vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personregelverket.

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

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, ta kontakt med OsloMet ved Anders Eika, e-post: Anders.Eika@oslomet.no eller Jonas Ulsletten Skagtun, e-post: jonas@skagtun.com eller telefon: 951 13 952.

Hvis du har spørsmål knyttet til vurderingen som er gjort av personverntjenestene fra Sikt, kan du ta kontakt via:

- Epost: personverntjenester@sikt.no eller telefon: 73 98 40 40.

Med vennlig hilsen

Anders Eika (veileder)

Jonas Ulsletten Skagtun og Mathias Vallestad (studenter)

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet (*Hvordan kan boligkjøpsmodeller senke terskelen for å kjøpe egen bolig*), og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg gir samtykke til:

- å delta i personlig intervju
 - Fysisk
 - Digitalt

Jeg gir samtykke til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet.

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

Intervjuguide OBOS

Boligkjøpsmodell

1. Hvordan skiller deres boligkjøpsmodell seg fra andre?
2. Hvilken målgruppe (Alder, sivilstatus, livssituasjon) er egnet for?
 - Var det andre ikke tiltenkte aldersgrupper som har tatt modellen i bruk?
 - i. Hvis ja: Var dette overraskende?
 - Hvorfor det?
3. Hvilke forutsetninger må foreligge fra deres side for å ta i bruk boligkjøpsmodellen?
4. Hvor fleksibel er modellen overfor unge med forventet høyere inntekt over flere år?
 - Er det bankens ansvar å gjennomføre hele risikovurderingen av kunden for at dere kan tilby modellen?
 - Kan modellen videreutvikles knyttet til fremtidige endringer (prisøkning, lønnsvekst, utdanning)?
5. Kan dere fortelle noe om hvilke prosjekt som blir valgt til å tilby en «deleie» modell?
 - Kan modellen brukes for eksisterende bygg, slik at det kan implementeres i bruktboligsektoren?
 1. Hvis ja: Hvilke forutsetninger må legges til grunn for å kunne gjennomføre en slik modell på brukbygg?
 2. Hvis nei: Hvorfor lar dette seg ikke gjøre, hvilke tiltak kan gjennomføres for å implementere dette i bruktbolig-sektoren?
6. Er modellen region/geografisk begrenset?
 - Hvis ja: Kan andre områder bli vurdert i fremtiden? Hvilke faktorer foreligger for at mindre områder skal kunne vurderes og eventuelle tiltak?
 - Hvis nei: Kan modellen benyttes i mindre prosjekt i distriktene? Hvilke prosjekt, Hvilke boligtyper?
7. Hvor fleksibel er modellen i endrede markedsforhold?
 - Hvor operasjonell er modellen i et marked med lav, middels, høy boligprisvekst?
 - Hva skjer dersom det er negativ prisvekt for kundene?
 - Hvordan fungerer modellen i et høyrentemiljø?
8. Hvordan risikojusterer dere modellen i forhold til egenkapitalkravet?
9. Hvilken risiko sitter dere med som aktør?
10. Hva skjer dersom en boligaktør går konkurs?
11. Hva skjer dersom eier/leietaker går konkurs?

Markedet

1. Har høyere rente skapt noe uforutsett i nåværende prosjekter?
 - Tillegg spørsmål: Leie modellen baserer seg på markedsleiepris. Hvordan håndterer dere renteøkningen?
2. Blir deres andel bankfinansiert?
3. Er dette en modell som kommer til å bli brukt i alle prosjekter i fremtiden?
4. Ser dere lik markedsinteresse/endring i disse prosjektene sammenlignet med prosjekt som ikke inkluderer modellen?
5. Hvilke krav/tiltak har dere satt for en eventuell langvarig nedgang i markedet?

Fremtiden

1. Hva har dere lært av modellen, og hvordan implementerer dere dette videre til nye prosjekter?
2. Hvordan ser dere for dere at boligkjøpsmodellen vil fungere i fremtiden?
3. Vil flere kortsiktige aktører (De som bygger og selger prosjekt fortløpende) samarbeide med andre selskaper som driver modellen?
4. Forventer dere at marginen for prosjektene blir høyere eller lavere ved en standardisert boligkjøpsmodell?

Intervjuguide Fredensborg

Boligkjøpsmodell

1. Hvordan skiller deres boligkjøpsmodell seg fra andre?
2. Hvilken målgruppe (Alder, sivilstatus, livssituasjon) er egnet for?
 - Var det andre ikke tiltenkte aldersgrupper som har tatt modellen i bruk?
 - i. Hvis ja: Var dette overraskende?
 - Hvorfor det?
3. Hvilke forutsetninger må foreligge fra deres side for å ta i bruk boligkjøpsmodellen?
4. Hvor fleksibel er modellen overfor unge med forventet høyere inntekt over flere år?
 - Er det bankens ansvar å gjennomføre hele risikovurderingen av kunden for at dere kan tilby modellen?
 - Kan modellen videreutvikles knyttet til fremtidige endringer (prisøkning, lønnsvekst, utdanning)?
5. Kan dere fortelle noe om hvilke prosjekt som blir valgt til å tilby en «leie til eie» modell?
 - i. Kan modellen brukes for eksisterende bygg, slik at det kan implementeres i bruktboligsektoren?
 1. Hvis ja: Hvilke forutsetninger må legges til grunn for å kunne gjennomføre en slik modell på brukbygg?
 2. Hvis nei: Hvorfor lar dette seg ikke gjøre, hvilke tiltak kan gjennomføres for å implementere dette i bruktbolig-sektoren?
6. Er modellen region/geografisk begrenset?
 - Hvis ja: Kan andre områder bli vurdert i fremtiden? Hvilke faktorer foreligger for at mindre områder skal kunne vurderes og eventuelle tiltak?
 - Hvis nei: Kan modellen benyttes i mindre prosjekt i distriktene? Hvilke prosjekt, Hvilke boligtyper?
7. Hvor fleksibel er modellen i endrede markedsforhold?
 - Hvor operasjonell er modellen i et marked med lav, middels, høy boligprisvekst?
 - Hva skjer dersom det er negativ prisvekt for kundene?
 - Hvordan fungerer modellen i et høyrentemiljø?
8. Hvordan risikojusterer dere modellen i forhold til egenkapitalkravet?
9. Hvilken risiko sitter dere med som aktør?
10. Hva skjer dersom en boligaktør går konkurs?
11. Hva skjer dersom eier/leietaker går konkurs?

Markedet

1. Har høyere rente skapt noe uforutsett i nåværende prosjekter?
 - Tillegg spørsmål: Leie modellen baserer seg på markedsleiepris. Hvordan håndterer dere renteøkningen?
2. Bli deres andel bankfinansiert?
3. Er dette en modell som kommer til å bli brukt i alle prosjekter i fremtiden?
4. Ser dere lik markedsinteresse/endring i disse prosjektene sammenlignet med prosjekt som ikke inkluderer modellen?
5. Hvilke krav/tiltak har dere satt for en eventuell langvarig nedgang i markedet?

Fremtiden

1. Hva har dere lært av modellen, og hvordan implementerer dere dette videre til nye prosjekter?
2. Hvordan ser dere for dere at boligkjøpsmodellen vil fungere i fremtiden?
3. Vil flere kortsiktige aktører (De som bygger og selger prosjekt fortløpende) samarbeide med andre selskaper som driver modellen?
4. Forventer dere at marginen for prosjektene blir høyere eller lavere ved en standardisert boligkjøpsmodell?

Intervjuguide NBBL

Boligkjøpsmodell

1. Hvordan skiller aktørenes boligkjøpsmodell seg fra andre?
2. Hvilken målgruppe (Alder, sivilstatus, livssituasjon) er modellen egnet for?
 - Var det andre ikke tiltenkte aldersgrupper som har tatt modellen i bruk?
 - Hvis ja: Var dette overraskende?
 - Hvorfor det?
3. Hvilke forutsetninger må foreligge for å gjennomføre en boligkjøpsmodellmodell?
4. Hvor fleksibel er modellen overfor unge med forventet høyere inntekt over flere år?
 - Kan modellen videreutvikles knyttet til fremtidige endringer (prisøkning, lønnsvekst, utdanning)?
5. Er modellen region/geografisk begrenset?
 - Hvis ja: Kan andre områder bli vurdert i fremtiden? Hvilke faktorer foreligger for at mindre områder skal kunne vurderes og eventuelle tiltak?
 - Hvis nei: Kan modellen benyttes i mindre prosjekt i distriktene? Hvilke prosjekt? Hvilke boligtyper?
6. Hvor fleksibel er modellen i endrede markedsforhold?
 - a. Hvor operasjonell er modellen i et marked med lav, middels, høy boligprisvekst?
 - b. Hva skjer hvis det er negativ prisvekst for kundene?
 - c. Hvordan fungerer modellen i et høyrentemiljø?
7. Hvordan kan modellen risikojusteres i forhold til egenkapitalkravet?
8. Hvilken risiko sitter aktørene med?
9. Hva skjer hvis en boligaktør går konkurs?
10. Hva skjer hvis eier/leietaker går konkurs?

Markedet

1. Har høyere rente skapt noe uforutsett med tanke på modellene?
2. Hva skal til for at en boligkjøpsmodell kan bli brukt i alle prosjekter i fremtiden?
3. Ser du lik markedsinteresse/endring i disse prosjektene sammenlignet med prosjekt som ikke inkluderer modellen?
4. Hvilke krav/tiltak kan settes i verk for en eventuell langvarig nedgang i markedet?

Fremtiden

1. Hva har blitt lært av tidligere modeller, og hvordan implementerer aktører dette videre til nye prosjekter?
2. Hvordan ser du for deg at boligkjøpsmodeller vil fungere i fremtiden?
3. Vil flere kortsiktige aktører (De som bygger og selger prosjekt fortløpende) samarbeide med andre selskaper som driver modellen?
4. Forventer du at marginen for prosjekt blir høyere eller lavere ved en standardisert boligkjøpsmodell?

Intervju

Spørsmål 1: Hvordan kan Husbanken bidra til å redusere økonomiske forskjeller i boligmarkedet?

Spørsmål 2: I hvilken grad samarbeider Husbanken med kommersielle aktører og kommuner for å øke tilbudssiden av boliger?

Spørsmål 3: Hvordan vurderer dere utviklingen av søkere som ønsker startlån?

Spørsmål 4: Opplever dere endringer i antall eller alder på søkerne som følge av prisvekst?

Spørsmål 5: Er det prosjekt eller andre tiltak som den private boligsektoren kan investere i for å øke samfunnsansvaret i boligsektoren?

Spørsmål 6: Mange aktører som driver med leie til eie må redusere antall tilbudte leie til eie- boliger som følge av krevende «salgsgrad» i forhold til bankfinansiering. Kan Husbanken ha en rolle i denne kjeden i fremtiden?

Spørsmål 7: Hvilken rolle har Husbanken i et boligmarked som blir vanskeligere å komme seg inn i med vanlig inntekt?

Spørsmål 8: Tilbyr Husbanken ordninger som ikke direkte er støtte, men for eksempel sparerådgivning eller lignende?

Spørsmål 9: Har Husbanken en aktiv rolle innenfor sosial boligbygging, debatt og faglige vurdering?

Spørsmål 10: Er Husbanken involvert i det pågående arbeidet relatert til høringsforslaget om endring av borettslagsloven og eierseksjonsloven?



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway