



Høgskulen
på Vestlandet

MASTEROPPGAVE

Boligbyggelagenes utvikling

The Evolution of Cooperative
Building Associations in Norway

Espen Daae Abrahamsen og Ida Fosslie

Areal og eiendom

Avdeling for ingeniør- økonomifag – institutt for
byggfag

Veileder: Børge Aadland

23. mai 2018

Vi bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.

HØGSKULEN PÅ VESTLANDET

INSTITUTT FOR BYGGFAG

HOVEDPROSJEKT	KLASSE 16HEIE-MA
TITTEL: Boligbyggelagens utvikling	
GRUPPEDELTAGERE: Espen Daae Abrahamsen og Ida Fossli	
OPPGAVEN ER GITT I SAMARBEID MED:	
INTERN VEILEDER: Børge Aadland	
PROBLEMSTILLING: Hvordan har boligbyggelagens rolle utviklet seg?	
INNLEVERINGSFRIST: 23. mai 2018	OPPGAVE GODKJENT DATO:

Sammendrag

Når boligbyggelagene ble stiftet var deres fremste formål å skaffe boliger til sine medlemmer.

Gjennom vår masteroppgave ønsker vi å se på hvordan boligbyggelagene har utviklet seg.

Hovedproblemstillingen vår er: ***Hvordan har boligbyggelagene utviklet seg?***

Oppgaven er basert på intervju og dokumentstudier. Vi har intervjuet respondenter for tre av de største boligbyggelagene i Norge, OBOS, BOB og TOBB, representanter for de tre største kommunene, Oslo, Bergen og Trondheim, i tillegg til NBBL og Husbanken. I forbindelse med dokumentstudiet har vi satt oss inn i det aktuelle lovverket. Vi har også sett på relevant faglitteratur, og regnskapene og årsberetningene til boligbyggelagene.

Ved å presentere og analysere empirien har vi svart på følgende underproblemstillinger:

- *I hvilke områder bygger boligbyggelagene?*
- *Hvem bygger boligbyggelagene for?*
- *Hvordan har formålet til boligbyggelagene utviklet seg?*
- *Hvilken rolle har boligbyggelagene som markedsaktør i dag?*

Før vi begynte var det klart at boligbyggelagene hadde hatt en enorm utvikling. Gjennom vår studie har vi sett at tidspunktet som særlig utmerker seg i boligbyggelagenes utvikling er når boligbyggelagene avsluttet sitt mangeårige samarbeid med kommunene, og ble en del av det frie markedet. Lagene har bygget seg opp, og står i dag sterkt finansielt. Fra starten av 2000-tallet har flere av boligbyggelagene fusjonert, og blitt større. Dette gjør boligbyggelagene bedre rustet til å oppfylle sitt formål, da det kreves mye kapital for å kjøpe og utvikle eiendom.

Boligbyggelagenes fremste formål, å bygge boliger til medlemmene sine, står fortsatt fast i dag. Dette er også deres fremste samfunnsansvar. Beliggenheten og prisen på boligene de bygger gjør at de retter seg inn mot unge og eldre. Forskjellen fra tidligere er at de bygger for et større segment enn de gjorde før. En annen forskjell fra tidligere er at flere av boligbyggelagene har utviklet virksomhet innenfor andre områder enn boligbygging og boligforvaltning.

Abstract

When cooperative building associations were founded, their primary purpose was to obtain housing for their members. The aim of this master thesis is to examine how these cooperative building associations have evolved. Our main question is: *How have the cooperative building associations evolved?*

The thesis is based on interviews and document studies. We have interviewed respondents from three of the largest cooperative building associations in Norway; OBOS, BOB and TOBB, respondents from the three largest municipalities; Oslo, Bergen and Trondheim, in addition to the Co-operative Housing Federation of Norway and the Norwegian State Housing Bank. Through our documentary studies we have reviewed the legislation and examined the relevant literature, and the accounts and annual reports of the cooperative building associations we study.

We have addressed the following supplementary questions by presenting and analyzing our data:

- *In which areas are the cooperative building associations constructing new homes?*
- *Who are the cooperative building associations homes for?*
- *How has the purpose of the cooperative building associations evolved?*
- *What is the role of the cooperative building association as a market player today?*

It is clear that the cooperative building associations have undergone tremendous changes. Through the current study we have found that the period of time that stands out, is when the municipalities and the cooperative building associations ended their longtime cooperation, and the cooperative building associations became a part of the free market. The associations have expanded, and today they are financially strong. From the beginning of the twenty-first century many of the cooperative building associations have merged, and grown larger. To buy and develop real estate require large amounts of capital, and today the building associations are better equipped to fulfill their purpose.

The main purpose of the cooperative building associations is still valid today: to obtain housing for their members. This is also their main social responsibility. Due to the location and price of their projects, the projects are most attractive to either older or younger people.

The difference today is that the cooperative building associations build for a larger group of people than before. Additionally, another difference today is that the cooperative building associations have developed businesses outside their main purpose.

Forord

Oppgaven setter punktum for et toårig masterstudium i areal og eiendom ved Høgskulen på Vestlandet. Masteroppgaven ble foreslått av førstelektor ved institutt for byggfag, Børge Aadland. Resultatene i oppgaven ville ikke vært mulig å fremskaffe uten hjelp fra vår veileder og våre respondenter. Vi vil derfor benytte denne anledningen til å takke.

Først og fremst vil vi takke vår veileder, førstelektor ved institutt for byggfag, Børge Aadland. Under hele arbeidet med oppgaven har du lagt til rette for oss, og svart på spørsmål med stort engasjement. Takk for det!

Vi vil også rette en stor takk til våre respondenter, herunder ledergruppene i boligbyggelagene OBOS BBL, og Boligbyggelaget TOBB, samt en respondent som tidligere jobbet for BOB BBL. Videre vil vi takke representanter fra Oslo bystyre, Bergen kommune, Trondheim kommune, Husbanken i Bergen og Norske Boligbyggelags Landsforbund. Takk for at dere stilte til intervju med oss!

Espen Daae Abrahamsen
Student ved Høgskulen på Vestlandet

Ida Fossli
Student ved Høgskulen på Vestlandet

Dato:

Dato:

Sted:

Sted:

Innholdsfortegnelse

Sammendrag.....	3
Abstract	4
Forord	6
Innholdsfortegnelse	7
Tabelliste	13
Figurliste.....	15
Kapittel 1: Innledning.....	16
1.1 Bakgrunn for tema.....	16
1.2 Utgangspunkt for oppgaven	16
1.3 Hovedproblemstilling og underproblemstillinger	16
1.4 Oppbygging av oppgaven.....	17
Kapittel 2: Teori	18
2.1 Innledning.....	18
2.2 Om boligbyggelag	18
2.3 Den historiske fremveksten av boligbyggelag	18
2.3.1 Oppstarten	18
2.3.2 Mellomkrigstiden	19
2.3.3 Etterkrigstiden	19
2.4 Sosial boligbygging.....	21
2.4.1 Statsfinansiert boligbygging.....	21
2.4.2 Den Norske Stats Husbank.....	22
2.4.3 Norske Boligbyggelags Landsforbund.....	23
2.4.4 Prisregulering for borettslagsandeler.....	24
2.4.5 Ekspropriasjonsloven	25
2.5 Lovverket	25
2.5.1 Borettslovene.....	25
2.5.2 Stiftelse av boligbyggelag	27
2.5.3 Frittstående og tilknyttede borettslag	27
2.5.4 Medlemmene	28
2.5.5 Forvaltning	29
2.6 Organisasjonsformer for bolig	30
2.6.1 Historisk utvikling.....	30

2.6.2 Borettslag	31
2.6.3 Den historiske utviklingen av borettslag	31
2.6.4 Eierseksjonssameier	32
2.7 Tomtereserver.....	32
2.7.1 Innledning.....	32
2.7.2 Mangel på tomter	33
2.7.3 Et begrenset antall tomter.....	34
2.7.4 Forutsigbarhet og kontinuerlig drift	35
2.7.5 Begrensede muligheter for vekst.....	35
2.8 Oppsummering	35
Kapittel 3: Metode.....	37
3.1 Innledning.....	37
3.2 Forskningsmetode	37
3.3 Hovedproblemstilling og delproblemstillinger	37
3.4 Valg av metode og design	38
3.5 Datakilder og datainnsamling.....	39
3.5.1 Intervju	39
3.5.2 Dokumentstudier	41
3.6 Valg av respondenter.....	41
3.7 Dataanalyse	42
3.8 Reliabilitet og validitet	43
Kapittel 4: Empiri.....	45
4.1 Innledning.....	45
4.2 Norske boligbyggelag	45
4.2.1 Boligbyggelagene i tall.....	45
4.2.2 Ferdigstilte boliger	46
4.2.3 Storbyalliansen	47
4.3 OBOS BBL	48
4.3.1 Innledning.....	48
4.3.2 Historie	48
4.3.3 Medlemmene i OBOS	50
4.3.4 Boliger i tilknyttede borettslag	51
4.3.5 Nye OBOS boliger	53
4.3.6 OBOS i Bergen og Trondheim.....	54
4.3.7 Resultat før skatt.....	56

4.3.8 Utvikling i egenkapital	56
4.3.9 Tomtereserver.....	57
4.3.10 Investeringseiendom.....	60
4.4 OBOS intervju.....	60
4.4.1 Formål	60
4.4.2 Samfunnsansvar	61
4.4.3 Politiske signaler	61
4.4.4 Målgruppe	62
4.4.5 Utvikling i medlemsmassen	63
4.4.6 Konkurransen i markedet	63
4.4.7 Organisering av nye boliger	64
4.4.8 Strategi bak områder som bygges ut og kjøp av tomter	64
4.5 BOB BBL.....	65
4.5.1 Innledning.....	65
4.5.2 Historie	66
4.5.3 Medlemmene i BOB.....	67
4.5.4 Boliger i tilknyttede borettslag.....	68
4.5.6 Nye boliger	69
4.5.7 Resultat før skatt.....	70
4.5.8 Utvikling i egenkapital	71
4.5.9 Tomtereserver.....	72
4.6 Intervju med respondent for BOB	73
4.6.1 Formål	73
4.6.2 Samfunnsansvar	73
4.6.3 Målgruppe	73
4.6.4 Konkurransen i markedet	73
4.6.5 Organisering av nye boliger	74
4.6.6 Strategi bak områder som bygges ut og kjøp av tomter	74
4.7 Boligbyggelaget TOBB	75
4.7.1 Innledning.....	75
4.7.2 Medlemmene	76
4.7.3 Boliger i tilknyttede lag.....	77
4.7.4 Nye boliger	79
4.7.5 Resultat før skatt.....	81
4.7.6 Utvikling i egenkapital	82

4.7.7 Tomtereserver.....	83
4.7.8 Leie-før-eie.....	83
4.8 TOBB intervju.....	84
4.8.1 Formål.....	84
4.8.2 Samfunnsansvar.....	85
4.8.3 Overordnede politiske signaler.....	85
4.8.4 Lokalpolitiske signaler.....	86
4.8.5 Målgruppe.....	86
4.8.6 Utvikling i medlemsmassen.....	86
4.8.7 Konkurransen i markedet.....	87
4.8.8 Organisering av nye boliger.....	87
4.8.9 Strategien bak områder som bygges ut og kjøp av tomter.....	88
4.9 Intervju NBBL.....	89
4.9.1 NBBL sin rolle i dag.....	89
4.9.2 Utviklingen i boligbyggelagene.....	90
4.9.3 Boligbyggelagene sitt formål.....	90
4.9.4 Boliger som bygges og beliggenhet.....	91
4.9.5 Utviklingen i samfunnsansvar for boligbyggelagene.....	92
4.9.6 Organisering av nye boliger.....	92
4.10 Intervju Husbanken.....	93
4.10.1 Husbankens rolle i dag.....	93
4.10.2 Utviklingen i boligbyggelagene.....	93
4.10.3 Økonomien i boligbyggelagene.....	94
4.11 Oslo kommune.....	94
4.11.1 Innledning.....	94
4.12 Intervju Oslo bystyre.....	95
4.12.1 Forholdet til boligbyggelagene.....	95
4.12.2 Samfunnsansvar.....	95
4.12.3 Pris.....	95
4.12.4 Område.....	95
4.12.5 Formål.....	96
4.13 Bergen kommune.....	96
4.13.1 Innledning.....	96
4.14 Intervju Bergen kommune.....	97
4.14.1 Forholdet til boligbyggelagene.....	97

4.14.2 Samfunnsansvar	98
4.14.3 Pris.....	98
4.14.4 Område	98
4.14.5 Formål	99
4.15 Trondheim kommune	99
4.15.1 Innledning.....	99
4.16 Intervju Trondheim kommune	100
4.16.1 Forholdet til boligbyggelagene.....	100
4.16.2 Samfunnsansvar	100
4.16.3 Pris.....	101
4.16.4 Område	101
4.16.5 Formål	101
Kapittel 5: Drøfting	102
5.1 Innledning.....	102
5.2 Underproblemstilling 1: I hvilke områder bygger boligbyggelagene?	102
5.1.1 Innledning.....	102
5.2.2 Strategi for utbygging og kjøp av tomter	102
5.2.3 Tomtereserver.....	103
5.3 Underproblemstilling 2: Hvem bygger boligbyggelagene for?.....	104
5.3.1 Innledning.....	104
5.3.2 Prisklasser.....	104
5.3.3 Typer boliger som bygges	105
5.3.4 Hvem kjøper boliger?.....	105
5.3.5 Organisering av boligene.....	106
5.3.6 Boliger i tilknyttede borettslag	107
5.4 Underproblemstilling 3: Hvordan har formålet til boligbyggelagene utviklet seg?.....	108
5.4.1 Innledning.....	108
5.4.2 Hovedformål.....	108
5.4.3 Utviklingen.....	109
5.4.5 Tiltak	110
5.5 Underproblemstilling 4: Hvilken rolle har boligbyggelagene som markedsaktør i dag?	110
5.5.1 Innledning.....	110
5.5.2 Medlemmene	111
5.5.3 Samfunnsansvar	111

5.5.4 Konkurransen i markedet	113
5.5.5 Resultat og egenkapital	113
5.5.5 Investering	114
5.6 Konklusjon på hovedproblemstilling: Hvordan har boligbyggelagens rolle utviklet seg?	115
5.6.1 Innledning.....	115
5.6.2 Hvordan har boligbyggelagens rolle utviklet seg?	115
Kapittel 6: Avsluttende refleksjoner.....	117
6.1 Avsluttende kommentar	117
6.1.1 Innledning.....	117
6.1.2 Ansvar for sine medlemmer.....	117
6.1.3 Boligsamvirke i fremtiden.....	118
6.2 Etterord.....	119
Kilder.....	121
Lover	121
Norges offentlige utredninger	121
Proposisjoner til Stortinget.....	121
Litteratur.....	121
Rapporter og artikler	122
Nettsider	123
Vedlegg	126

Tabelliste

Tabell 1: Utviklingen i antall boligbyggelag som er medlem av NBBL. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	24
Tabell 2: Utviklingen i antall medlemmer i norske boligbyggelag. Tall hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	29
Tabell 3: Fordelingen av boligtyper som boligbyggelagene forvalter. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL 2017».....	30
Tabell 4: Verdistigningen i ulike faser av eiendomsutvikling. Tabellen er utarbeidet av Thomas Kalbro og hentet fra forelesning våren 2017.....	34
Tabell 5: Antall boliger boligbyggelagene ferdigstilte hvert år i perioden 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL» 2000-2016.....	47
Tabell 6: Forvaltningsmassen i OBOS 31.12.2016. Tallene er hentet fra "Årsstatistikk fra NBBL 2016".....	49
Tabell 7: Medlemsutviklingen i OBOS fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	50
Tabell 8: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for OBOS. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	51
Tabell 9: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.....	52
Tabell 10: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider..	53
Tabell 11: Antall boliger i ulike prisklasser som OBOS har for salg i Bergen. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider.....	55
Tabell 12: Antall boliger i ulike prisklasser som OBOS har for salg i Trondheim. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider.....	55
Tabell 13: OBOS sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.....	56
Tabell 14: OBOS sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.....	57
Tabell 15: Verdien på boligtomter for utvikling som eies av OBOS. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2009-2016.....	58
Tabell 16: Beregnet plass til antall boliger på boligtomter for utvikling som eies av OBOS. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2009-2016.....	59
Tabell 17: Antall boligtomter for utvikling og hvilke geografisk plassering disse har. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2016 (s. 52).....	59

Tabell 18: Forvaltningsmassen i BOB 31.12.2016. Tallene er hentet fra "Årsstatistikk fra NBBL 2016".....	67
Tabell 19: Medlemsutviklingen i BOB fra 2000-2017. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	67
Tabell 20: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for BOB. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	68
Tabell 21: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.....	69
Tabell 22: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra BOB sine hjemmesider. ...	70
Tabell 23: BOB sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.	71
Tabell 24: BOB sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.....	72
Tabell 25: Forvaltningsmassen i Boligbyggelaget TOBB 31.12.2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	76
Tabell 26: Medlemsutviklingen i Boligbyggelaget TOBB fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	77
Tabell 27: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for Boligbyggelaget TOBB. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	78
Tabell 28: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.....	78
Tabell 29: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra TOBBs hjemmesider.....	79
Tabell 30: Boligbyggelaget TOBB sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.	81
Tabell 31: Antall boliger som Boligbyggelaget TOBB har ferdigstilt hvert år fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».....	82
Tabell 32: Boligbyggelaget TOBB sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.	83
Tabell 33: Befolkningsutvikling i Oslo fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB.....	94
Tabell 34: Befolkningsutvikling Bergen fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB.....	97
Tabell 35: Befolkningsutvikling i Trondheim fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB. .	100

Figurliste

Figur 1: Utdrag av OBOS sine nye boliger som ligger ute for salg. Bildene er hentet fra deres hjemmesider 07.03.2018.	54
Figur 2: Utdrag av TOBBs nye boliger som ligger ute for salg. Bildene er hentet fra deres hjemmesider 08.03.2018.	80

Kapittel 1: Innledning

1.1 Bakgrunn for tema

I denne oppgaven ønsker vi å gi leseren innsikt i hvordan boligbyggelagene har utviklet seg. Når boligbyggelagene ble opprettet var hovedformålet deres å skaffe boliger til sine medlemmer. I dag har boligbyggelagene ved flere anledninger blitt kritisert i media, blant annet for store økonomiske overskudd og eiendomsreserver. Vi ønsker å se nærmere på om boligbyggelagene fortsatt oppfyller sitt formål ovenfor til sine medlemmer, og om kritikken er berettiget.

I oppgaven ønsker vi å fokusere på utviklingen i boligbyggelagene, blant annet med tanke på strategi, hvor de bygger, og i hvilken prisklasse. Lovverket som regulerer boligbyggelag har også gjennomgått store endringer de siste tiårene. Det vil være spørsmål knyttet til hvilken innvirkning dette har hatt på boligbyggelagene.

Arbeidet som blir presentert i oppgaven vil kunne være nyttig for boligbyggelagene selv, boligbyggelagens medlemmer og andre som er interessert i boligbyggelag.

Boligbyggelagene har i dag mange medlemmer, og utviklingen til boligbyggelagene vil kunne være noe som berører dem. Vi vil dermed belyse utviklingen boligbyggelagene har hatt fra oppstarten og til i dag, og reflektere over fremtiden deres.

1.2 Utgangspunkt for oppgaven

Høsten 2018 kom vi sammen med vår veileder Børge Aadland frem til det som nå er vår problemstilling. Arbeidet med oppgaven startet i hovedsak i januar 2018, da vi begynte å kontakte relevante respondenter til intervjuene. Intervjuene er den primære datakilden for oppgaven, og det var viktig for oss å komme i gang med dette tidlig, for å få bedre tid til å bearbeide dataene. I tillegg startet vi også å lese oss opp på relevant litteratur i forhold til temaet vårt.

1.3 Hovedproblemstilling og underproblemstillinger

Hovedproblemstillingen for oppgaven er:

Hvordan har boligbyggelagens rolle utviklet seg?

For å hjelpe til å svare på hovedproblemstillingen har vi kommet frem til følgende underproblemstillinger:

1. *I hvilke områder bygger boligbyggelagene?*
2. *Hvem er det boligbyggelagene bygger for?*
3. *Hvordan har formålet til boligbyggelagene utviklet seg?*
4. *Hvilken rolle har boligbyggelagene som markedsaktør i dag?*

1.4 Oppbygging av oppgaven

Kapittel 1 er innledningen til oppgaven hvor leseren vil bli presentert for bakgrunnen for tema og utgangspunkt for oppgaven.

Kapittel 2 er oppgavens teoridel. Det vil her bli presentert relevant teori i forhold til vårt tema. Blant annet vil boligbyggelagenes historiske utvikling bli gjennomgått, og det relevante lovverket vil bli redegjort for.

Kapittel 3 er oppgavens metodedel. Her vil metodevalget for oppgaven bli begrunnet, og gjennomførelsen av metodene vil bli presentert. Vi vil også diskutere validiteten og reliabiliteten til oppgaven.

I Kapittel 4 blir empirien presentert. Først i kapittelet blir boligbyggelagene presentert. Resultatene vil fremkomme i form av tabeller, diagrammer og tekst. Det vil også bli gitt en kort innføring i de aktuelle boligbyggelagenes historie. Avslutningsvis vil NBBL, Husbanken, bystyret i Oslo, Bergen kommune og Trondheim kommune sitt syn bli presentert.

I Kapittel 5 vil vi drøfte underproblemstillingene og hovedproblemstillingen i forhold til empiri- og teorikapittelet.

Kapittel 2: Teori

2.1 Innledning

I teorikapittelet blir vi kjent med hva et boligbyggelag er, utviklingen til norske boligbyggelag, ulike organisasjonsformer, lovverket som regulerer boligbyggelag, samt andre opplysende tema knyttet opp mot norske boligbyggelag og deres virksomhet. Som vi skal se gjennom kapittelet har Den Norske Stats Husbank (Husbanken) og Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) vært sentrale organisasjoner i historien om boligbyggelag. I denne sammenheng blir det også gitt et innblikk i deres historie. Kapittelet «teori» bygger opp under og klargjør oppgavenes problemstilling gjennom at det vises til utviklingen boligbyggelagene har hatt fra oppstarten, og frem til i dag. På denne måten bygges en plattform av kunnskap som bidrar til å forenkle den videre forståelsen av oppgaven.

2.2 Om boligbyggelag

Et boligbyggelag skal etter lov 6. juni 2003 nr. 38 om bustadbyggjelag (heretter boligbyggelagsloven) § 1-1 første ledd, være et samvirkeforetak hvor formålet er å bygge, forvalte og omsette boliger for sine medlemmer. Organiseringen av boligene kan være i borettslag, sameier eller andre typer boliger. Definisjonen på et samvirkeforetak fremkommer av lov 29. juni 2007 nr. 81 om samvirkeforetak (heretter samvirkeloven) § 1 annet ledd. Samvirkeformen blir i denne bestemmelsen definert som en sammenslutning som har til hovedformål å fremme de økonomiske interessene til sine medlemmer gjennom deres deltakelse i virksomheten (Wyller, 2009, s. 59). Boligbyggelagene og borettslagene omtales gjerne under fellesbetegnelsen boligsamvirket, og tilknytningen mellom disse lagene har vært viktig for gjennomføring av etterkrigstidens boligpolitikk i Norge (NOU 2000: 17, s. 5).

2.3 Den historiske fremveksten av boligbyggelag

2.3.1 Oppstarten

Første selskap som organiserte sosial boligbygging var Kristiania Arbeiderboliger. Selskapet holdt til i Oslo og startet med denne formen for boligbygging helt tilbake i 1851. Under navnet boligfilantropi finner man også paralleller til tiltaket i Trondheim og Bergen.

Som en følge av stor befolkningsvekst i Norge på 1800-tallet, var det ikke arbeid til alle på landsbygda. Stadig flere søkte derfor lykken i og rundt landets største byer. Arbeiderklassen i byene var økonomisk bundet både av arbeidsgiver og av gårdeier som de leide bolig av. Befolkningsøkningen i byene skapte et marked for å bygge leiegårder med lav standard. Arbeiderbevegelsen satte boligspørsmålet høyt på dagsorden, og reiste krav om kooperativ og kommunal boligbygging (NBBL, 2017c).

2.3.2 Mellomkrigstiden

I tiden rundt første verdenskrig ble offentlige organer sitt ansvar for å løse boligproblemer erkjent. Først og fremst ble kommunene gitt ansvar for å finne en løsning på problemene. Under første verdenskrig og i årene etter ble de første norske kooperative boligselskaper etablert. Det første prosjektet var Ullevål Hageby som sto ferdig i 1916. I middelstore norske byer ble det også etablert kooperative boligselskaper. Norges Kooperative Byggeselskapers Landsforbund ble stiftet i 1920 og skulle være en fellesorganisasjon for selskapene. Det ble likevel ikke noen omfattende bevegelse ettersom organisasjonsformen ikke var egnet for kontinuitet i boligbyggingen. Medlemmer som allerede hadde fått egen bolig hadde ikke interesse av å bygge nye boliger. Dessuten var statlig boligkreditt dårlig organisert, noe som bidro til at denne formen for boligsamvirke bortimot ble avløst. Nye krefter klarte likevel å føre det kooperative boliginitiativet videre ved hjelp av nye organisasjonsformer. Av mange navn som utmerker seg i historien til boligsamvirket er det to stykker som særlig er verdt å trekke frem. Dette er Martin Strandli og arkitekt Jacob Christie Kielland. Martin Strandli var i Bygningsarbeiderforbundet. Bygningsarbeiderne var svært viktig for organiseringen av det nye boligsamvirket. Jacob Christie Kielland hadde studert kooperative organisasjonsformer for boliger og kommet frem til at den mest hensiktsmessige løsningen var HSB-modellen fra Stockholm. Prinsippet i denne modellen var åpne moderselskap som opprettet datterselskap så snart nye boligkomplekser ble ferdigstilt. De hussøkende medlemmene av laget skulle ha flertallet og kontrollen over moderselskapet for å sikre fortsatt boligbygging (NBBL, 2017c).

2.3.3 Etterkrigstiden

HSB-modellen er i Norge kjent som OBOS-modellen. Dette har sin bakgrunn i at boligbyggelagene som ble etablert etter krigen fulgte denne modellen (NOU 2000: 17, s. 10). I etterkrigstiden var det behov for 100 000 nye boliger, 22 000 av disse var som en følge av

ødeleggelse under krigen. Dette medførte endringer i norsk boligpolitikk. Stat og kommuner fikk nå langt større oppgaver enn tidligere når det gjaldt sosial boligbygging. Husbanken og Boligdirektoratet ble opprettet, noe som ga grunnlag for opprettelse av boligbyggelag med mønster fra OBOS over hele landet (NBBL, 2017c).

Året 1946 betegnes som et epokeskifte i norsk bolighistorie. Bygging av nye boliger og forbedring av standarden i eldre boliger var i stor fremvekst. Ved etableringen av Den Norske Stats Husbank fikk den kooperative boligbevegelsen gunstige arbeidsvilkår. Hovedtrekkene i systemet hadde blitt utformet allerede på 1930-tallet under den boligpolitiske nyorienteringen, men dette ble stoppet ved krigsutbruddet. De store ødeleggelser under krigen skapte på sin side grunnlaget for gjenreisning (Annaniassen, 1996, s. 15). Boligbyggelagene var byggherre for store deler av boligbygging i kollektiv regi, og var sterkt delaktig i gjenreisningen av landet etter krigen. I de første årene etter krigen bygget lagene en tredjedel av alle husbankboliger (NBBL, 2017c).

På 1960-tallet ble det en stadig økende eiermentalitet blant andelseierne i boligsamvirket. Man sto ovenfor en interessekonflikt blant de boende og de boligsøkende medlemmene. Dette kom blant annet som en følge av prisreguleringen på borettslagsleiligheter. Det ble særlig stilt spørsmål rundt prisreguleringen sett i forhold til kostnadsutviklingen. Ordningen vanskeliggjorde blant annet muligheten for de boende sitt ønske om å stige i boligkarrieren (Kristoffersen & Røsnes, 2018, s. 65). Prisreguleringen var i de første 30 årene etter krigen et effektivt virkemiddel for å nå målsetningen om at flest mulig skulle få eie sin egen bolig. Et annet viktig formål med ordningen var å begrense boligen sin karakter av å være et formues- og investeringsobjekt (Kristoffersen & Røsnes, 2018, s. 71).

Frem til 1980 førte mange av landets kommuner en aktiv tomtepolitikk. I begrepet «aktiv tomtepolitikk» menes det i denne sammenheng at kommunene kjøpte tomter som ble bygget ut med infrastruktur før de ble solgt videre til selvkost. Ofte ble disse eiendommene solgt til boligbyggelagene. I løpet av 1980-tallet sluttet kommunene å drive med denne formen for tomtepolitikk, og det lange samarbeidet mellom kommunene og boligbyggelagene ble trappet ned. Noe av bakgrunnen for nedtrappingen fra kommunens side var at boligpolitikken etter hvert ble sterkt bundet av de internasjonale EØS-reglene. Det ble innført strenge anbudsprinsipper innenfor kommunal utbygging. Reglene gjorde at alle kommunale prosjekter over en gitt størrelse måtte ut på anbud. Det samme ble gjort gjeldende for kommunale tomtosalg. Kommunene kunne dermed ikke lengre feste bort rimelige tomter til

boligbyggelagene, de måtte konkurrere om eiendommene under samme vilkår som private utbyggere. Rammebetingelsene for boligbyggelagene ble dermed vesentlig endret fra 1980-tallet og utover. (Holm, 2008, s. 104). Bygging av boliger ble i stadig større grad mer markedsstyrt. Bolignøden var nå avskaffet, og befolkningen hadde i stor grad nådd materiell trygghet. Den statlige satsingen på boliger ble trappet ned og de private bankenes rolle ble langt større. Ved inngangen til 1980-tallet var det over 100 boligbyggelag. Disse hadde reist mer enn 200 000 boliger, og til sammen hadde lagene 700 000 medlemmer (NBBL, 2017c).

På 1990-tallet var det store økonomiske vansker, noe både andelseiere, borettslag og boligbyggelag fikk merke. Større krav til kompetanse og effektivitet førte til færre og større enheter. Arbeidsløshet, høye renter og nedgang i salgsverdien av boligen førte til manglende husleiebetaling til borettslagene. Enkelte frittstående borettslag gikk konkurs, og noen av boligbyggelagene som hadde gjort store investeringer slet sterkt økonomisk. Årene rundt 1990 viste at effektiv og lønnsom drift var like viktig for boligbyggelag, som for andre aktører i markedet (NOU 2000: 17, s. 12).

2.4 Sosial boligbygging

2.4.1 Statsfinansiert boligbygging

Et av etterkrigstidens store velferdsprosjekter var statsfinansiert boligbygging. I utformingen av sosial boligbygging i Norge valgte man i motsetning til mange andre land medeierskap, og ikke leie av bolig. Etter andre verdenskrig har den viktigste formen for sosial boligbygging i norske byer vært felleseie i borettslag, med felles forvaltning gjennom et boligbyggelag. Sammen med boligbyggelagene har Husbanken vært en forutsetning for gode botilbud og bomiljø, som beboerne sammen kunne utforme (Annaniassen, 1991, s. 1). I 1980-årene begynte reserveringen av offentlige rammevilkår for husbankordningen. Dette var slutten på en unik epoke som blir omtalt som «*den sosiale boligpolitikens æra*». I samarbeid hadde boligbyggelagene og Husbanken vært bærebjelker i samfunnsbyggingen i Norge. Avviklingen av ordningen betydde nye tider både for boligbyggelagene og Husbanken (Annaniassen, 1991, s. 2).

2.4.2 Den Norske Stats Husbank

2.4.2.1 Husbanken opprettes

Etter andre verdenskrig vedtok Stortinget at det skulle opprettes en statlig kredittinstitusjon for boligbygging i form av Den Norske Stats Husbank (Husbanken). Formålet var å finansiere boligtiltak, herunder gi lån og formidle statlig støtte til oppføring av boliger. Dette medførte at den svake sosiale boligbevegelsen fikk offentlig drahjelp. (Kristoffersen & Røsnes, 2018, s. 63). Ved lov 1. mars 1946 ble banken etablert. Det skulle jevnlig overføres statlig lånekapital. På denne måten kunne man opprettholde kontinuerlig boligbygging i hele landet. For å redusere byggekostnadene skulle også Husbanken fungere som en konjunktur utjevner og et kontrollorgan for kostnader knyttet til boligtomter og byggekostnader. I boligpolitikken var heving av standarden og begrensing av kostnader hjørnesteiner. Husbanken skulle med hjelp av kontrollordninger, arealbegrensninger og standardiserte typetegninger heve boligstandarden innenfor nøkterne rammer. Målsetningen var at boligene skulle bli så billig at de kunne fordeles ut til alle. Norges befolkning skulle nå få mulighet til å eie en bolig som var av høyere standard enn den vanlige førkrigsbolig (Annaniassen, 1996, s. 25). Omtrent 50 prosent av boligbyggingen i Norge ble finansiert av Husbanken fra etterkrigstiden og frem til år 2000. Etter dette har banken gitt lån til om lag 15-20 prosent av nybygde boliger. I dag er banken et supplement til private banker (Husbanken, 2017).

2.4.2.2 Husbankens utvikling

Husbanken var statens verktøy for å finansiere den allmenne boligforsyningen, men mot slutten av 1950-tallet var det nedgangstider i byggenæringen og Husbanken fikk bindende rammer for sin virksomhet i nasjonalbudsjettet. Dette førte til at Husbanken ikke lengre kunne gi lån til alle søkere.

Mot slutten av 1960-tallet begynte man å ta i bruk industrielle metoder for produksjon av boliger, noe som gjorde at boligbyggingen økte. I denne perioden var Husbanken blant annet en sterk bidragsyter til fremveksten av drabantbyene. I 1973 nådde boligbyggingen i Norge sin topp, dette året ble nesten 45 000 boliger fullført. Husbanken finansierte om lag 70 prosent av disse.

Da de økonomiske nedgangstidene kom på 1990-tallet førte det til gjeldskrise og sammenbrudd i det private bankvesenet. I noen år finansierte Husbanken nesten all boligbygging (Husbanken, 2017).

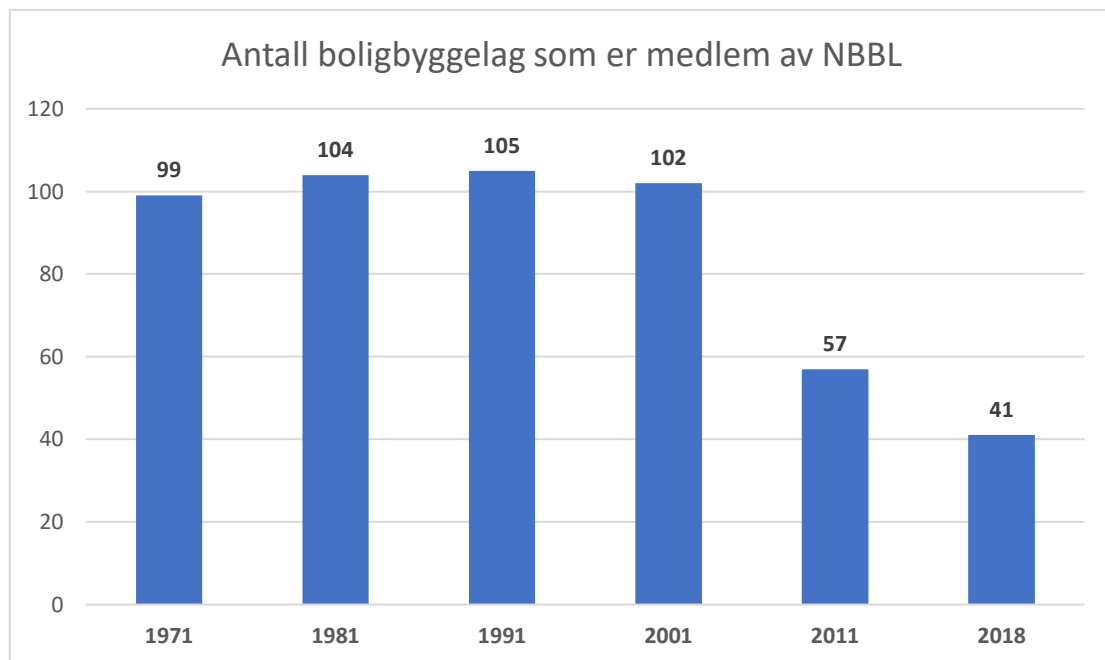
Boligstandarden rundt år 2000 i Norge var generelt god og private kredittinstitusjoner fungerte normalt. Dette førte til en naturlig dreining inn mot at kommunene fikk tydeligere ansvar for å hjelpe vanskeligstilte inn på boligmarkedet. Husbanken sin rolle baserte seg nå på utvikling av rådgivningsprogrammer, samt å gi støtte til kompetansetiltak for å bistå kommunen i sitt arbeid med vanskeligstilte. Husbanken finansierte bygging av boliger til mennesker med særlig omsorgsbehov. I tillegg hadde banken en viktig rolle gjennom å bevilge tilskudd til oppgradering av kommunale boliger. Et sentralt virkemiddel var startlånet som hjalp unge og vanskeligstilte inn på boligmarkedet.

De siste årene har Husbankens rolle blitt ytterligere spisset inn mot å bistå vanskeligstilte på boligmarkedet. Banken har også på oppdrag fra Regjeringen som oppgave å koordinere den boligsosiale satsingen (Husbanken, 2017).

2.4.3 Norske Boligbyggelags Landsforbund

Norske Boligbyggelags Landsforbund SA (NBBL) ble stiftet like etter Husbanken i 1946. NBBL er en partipolisk uavhengig interesseorganisasjon, hvor hovedformålet er å arbeide for felles interesser i boligbyggelagene. For å sikre at medlemmene av organisasjonen får gode boliger og et sunt bomiljø, er en viktig del av arbeidet å påvirke myndighetene i retning mot at det føres en aktiv og bærekraftig bolig- og bygningspolitikk. NBBL arbeider med saker som er viktig for boligbyggelag og deres beboere (NBBL, 2017a). Da de første boligbyggelagslovene ble innført var store deler av disse basert på mønstre for vedtekter og kontrakter som NBBL tidligere hadde utformet (Lilleholt mfl, 2006, s. 258).

En annen viktig oppgave for organisasjonen er arbeidet med rådgivning, opplæring og utvikling for boligbyggelagene. Allerede før andre verdenskrig brøt ut var det planer om kooperativt landsforbund som blant annet kunne bidra til veiledning for nye boligbyggelag. OBOS fremmet på landsmøtet i 1939 forslag til vedtekter for en kooperativ fellesorganisasjon. På denne tiden var det OBOS som satt på mye av kompetansen for etablering av boligbyggelag. De ble derfor nedrent av forespørsler om hvordan man skulle gå frem for å etablere boligbyggelag. Dette viste at opprettelsen av NBBL ville være til stor nytte for hele landet (Annaniassen, 1991, s. 207).



Tabell 1: Utviklingen i antall boligbyggelag som er medlem av NBBL. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

Som tabellen over viser er det i dag 41 boligbyggelag som er medlem av NBBL. Selv om antallet medlemmer stiger i norske boligbyggelag, er trenden at det blir stadig færre boligbyggelag. Dette som en følge av flere fusjoner. Utviklingen er ønsket, ettersom det gir boligbyggelag som står sterkere finansielt (NBBL, 2017c).

2.4.4 Prisregulering for borettslagsandeler

Det ble i 1950 satt ned en komité som fikk navnet borettslovkomiteen. De skulle se på spørsmålene «om særskilte rettsregler for stiftelse, organisering og administrasjon av boligselskaper, og om de rettigheter og plikter medlemmer av slike selskaper bør ha» (NOU 2000: 17, s. 10). I 1955 la de frem utkast til boligbyggelagsloven og borettslagsloven. Disse ble lagt til grunn for borettslovene fra 1960. Store deler av dette lovverket bygget på den modellen som boligbyggelagene allerede anvendte. Borettslovene har siden den gang vært gjennom flere endringer, men hovedlinjene i lovverket har i stor grad vært det samme. Likevel har den rettslige og faktiske situasjonen for andelseierne blitt vesentlig forandret på mange punkter, men da som følge av andre forhold enn borettslovene. Det var blant annet frem til 1980-tallet offentlig prisregulering. Det innebar at det var maksimalpriser ved kjøp og salg av borettslagsleiligheter i flere norske kommuner. Dette gjorde at maksimalprisen en andel i et borettslag kunne bli solgt for var under markedsprisen for tilsvarende boliger.

Forkjøpsretten i boligbyggelaget gjorde at prisreguleringen var delvis effektiv. Selger av leiligheten var i realiteten ikke i forhandlinger med kjøper, det var boligbyggelaget som overdro andelen til den i laget med best ansiennitet (NOU 2000: 17, s. 10). At selgeren av en andel måtte selge til regulert pris medførte at skillet mellom leie og eie var uklart. Det var likevel unntak fra prisreguleringen, herunder at boligeieren kunne få ut markedsverdien gjennom å overføre boligen i bytte med en annen bolig. På 1980-tallet ble prisreguleringen gradvis avvirket, før det endelig ble satt en sluttstrek for prisregulering på 1990-tallet (NOU 2000: 17, s. 11).

Reguleringen av pris hadde blant annet sammenheng med boligfinansieringen fra staten. Boligene bygget av boligbyggelag var som hovedregel finansiert gjennom Husbanken. I Husbanken var renten delvis subsidiert, i tillegg skaffet kommunene til veie billige tomter, samt at merverdiavgiften ble refundert gjennom arealtilskudd. Husbanken sin låneutmåling var i tillegg høy, slik at innskuddet andelseieren måtte betale for en ny bolig var lavt (NOU 2000: 17, s. 11).

2.4.5 Ekspropriasjonsloven

Et annet viktig verktøy for sosial boligbygging var ekspropriasjonsloven. Det ble i 1946 vedtatt et juridisk redskap som kunne rydde arealmessig vei for statens boligkreditt. Staten kunne gjennom ekspropriasjonsloven gi kommunene den myndighet som var nødvendig for å ekspropriere ubebygd og bebygd grunn til boligbygging. Den gang var et av hovedformålene med loven at denne skulle ivareta sosial boligbygging, likevel var det ingen favorisering av boligsamvirket. Sammen med husbankordningen ble ekspropriasjonsloven og prisregulering myndighetens viktigste virkemiddel for sosial boligbygging i etterkrigstiden (Annaniassen, 1996, ss. 33-34).

2.5 Lovverket

2.5.1 Borettslovene

Borettslovene er en samlebetegnelse på lov 6. juni 2003 nr. 38 om bustadbyggjelag (boligbyggelagsloven) og lov 6. juni 2003 nr. 39 om burettslag (borettslagsloven). Frem til 1. juli 1960 var ikke virksomheten i boligbyggelagene lovregulert. Spørsmål om lovregulering ble derfor tatt opp, og som tidligere nevnt ble det nedsatt en komité 1950. Borettslovkomiteen

leverte sin innstilling på midten av 1950-tallet, og skapte med den grunnlaget for de tidligere borettslovene (Wyller, 2009, s. 57). Lovverket i dag er en videreføring av de eldre borettslovene, men gjeldende regler gir en mer utførlig regulering av virksomheten. Det er også gjort endringer i forbindelsen mellom boligbyggelaget og de tilknyttede borettslagene. Denne tilknytningen er løst noe opp. Som hovedregel er lovene gjeldende både for nye og eldre lag (Aakre & Wyller, 2016).

Definisjon på et boligbyggelag og lagets formål fremkommer av boligbyggelagsloven § 1-1 første ledd. Bestemmelsen sier følgende:

«Lova gjeld for bustadbyggjelag. Med bustadbyggjelag er meint eit samvirkeføretak som har til hovudføre mål å skaffe bustader til andelseigarane gjennom burettslag eller på anna vis og å forvalte bustader for andelseigarane».

Hovedformålet etter loven er todelt, boligbyggelagene skal skaffe og forvalte boliger for andelseierne. Formålet om å skaffe andelseiere boliger har i hovedsak vært det samme siden oppstarten av de første boligbyggelag, selv om dette først ble lovregulert i 1960 (Lilleholt mfl, 2006, s. 15). Boligbyggelagene kan skaffe boliger på forskjellige måter, men utbygging av borettslag blir spesielt nevnt i loven. Dette har sammenheng med at denne organisasjonsformen tradisjonelt har blitt brukt. Formålet om forvaltning av boliger skjer normalt gjennom forretningsførsel, enten av datterselskap av boligbyggelaget eller andre organisasjoner hvor boligbyggelaget har eierandel (Lilleholt mfl, 2006, s. 32).

Definisjon på borettslag og borettslagene sitt formål kommer frem av borettslagsloven § 1-1 første ledd. Bestemmelsen sier følgende:

«Lova gjeld for burettslag. Med burettslag er meint eit samvirkeføretak som har til føremål å gi andelseigarane bruksrett til eigen bustad i føretakets eigedom (burett). Burettslag kan også drive verksemd som heng saman med buretten».

Formålet i borettslagsloven har i hovedsak vært det samme siden ikrafttreddelsen av den første borettslagsloven, men med noen endringer. Tidligere ble bruksretten til boligen betraktet som en leierett. Husleieloven regulerte da forholdet mellom andelseierne og laget. Etter gjeldende lov er boretten en bruksrett av eget salg, og de nærmere reglene om bruksretten finner man nå i borettslagsloven (Lilleholt mfl, 2006, s. 15). Andre endringer i borettslagsloven har i stor grad blitt rettet inn mot boligbyggelagene. Reglene om forretningsføring bygget tidligere på at boligbyggelaget kunne sikre seg en uoppsigelig kontrakt til å være forretningsfører i

tilknyttede borettslag. Slike kontrakter var i lengre tid politisk omstridt, og ble forsøkt avvirket ved flere anledninger. Imidlertid begynte enkelte boligbyggelag selv å fristille borettslag. Etter dette forslo også borettslovutvalget at den uoppsigelige kontrakten mellom boligbyggelag og borettslag skulle avvikles (Wyller, 2009, s. 202). Boligbyggelaget kan i dag sikre seg uoppsigelig leiekontrakt på inntil fem år, dersom borettslagets generalforsamling med to tredjedels flertall vedtar det jf. borettslagsloven § 8-10 andre ledd.

Både boligbyggelag og borettslag omtales i loven som samvirkeforetak. Hovedregelen for boligbyggelag er at de alltid skal være åpen for nye medlemmer jf. boligbyggelagsloven 4-1 første ledd. I motsetning til boligbyggelag som er en åpen samvirkeform, er borettslag et lukket samvirkeforetak. At samvirkeformen for borettslag er lukket har sammenheng med at det er et gitt antall andeler i form av boliger. Antallet medlemmer blir dermed også begrenset til antallet boliger som er i borettslaget. Hovedoppgaven til borettslaget er å ivareta andelseierens interesser. Virksomheten som ellers drives av borettslaget skal ha en klar sammenheng med boretten (Senter for eiendomsfag, 2018).

2.5.2 Stiftelse av boligbyggelag

Mønster for hvordan man stifter et boligbyggelag bygger i hovedsak på bestemmelsene i lov 13. juni 1997 nr. 44 om aksjeselskaper (heretter aksjeloven), men er tilpasset og forenklet for å passe til boligbyggelag (Lilleholt mfl, 2006, s. 47). Fra boligbyggelagsloven andre kapittel fremkommer reglene om stiftelse av et boligbyggelag. Stiftelse gjøres ved et stiftelsesdokument som blant annet inneholder lagets vedtekter. (Wyller, 2009, s. 63). Krav til vedtekter fremkommer av boligbyggelagsloven § 2-2.

2.5.3 Frittstående og tilknyttede borettslag

I borettslagsloven trekkes en linje mellom frittstående og tilknyttede borettslag. For et tilknyttet borettslag følger det av vedtektene at andelseierne må være medlem av et bestemt boligbyggelag. Dette fremkommer av bestemmelsen i både borettslagsloven og boligbyggelagsloven § 1-3 første ledd, som sier følgende:

«Tilknytte borettslag er borettslag der det følger av vedtektene at andelseigarane skal vere andelseigarar i eit bestemt bustadbyggjelag.»

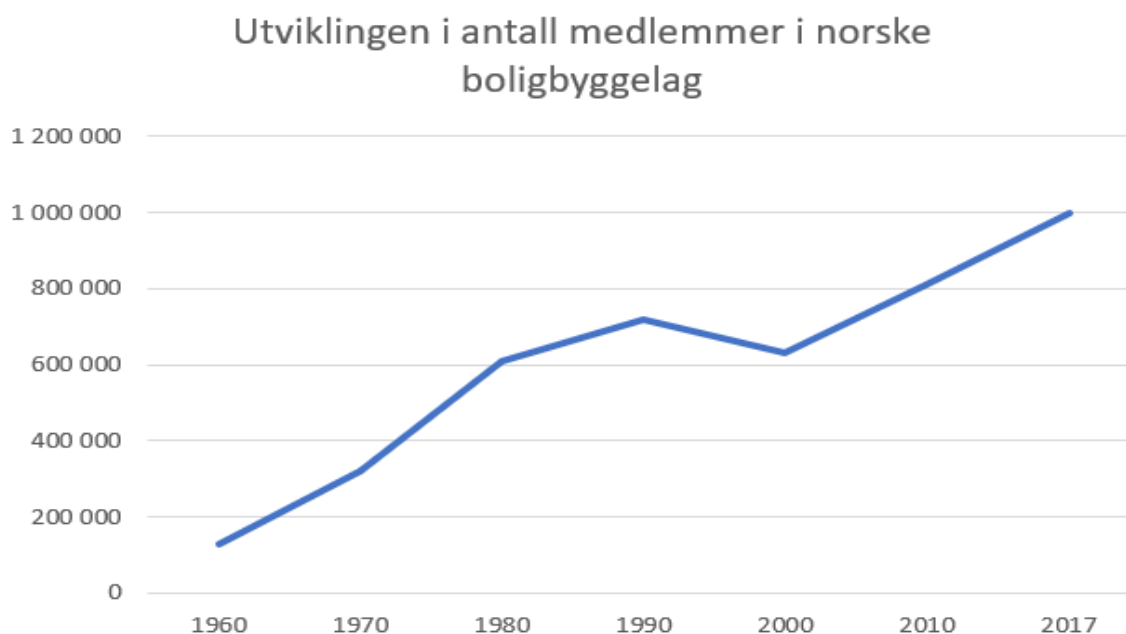
Som hovedregel vil et tilknyttet borettslag være bygget av det samme boligbyggelaget de er tilknyttet. Borettslaget har likevel mulighet til å bli tilknyttet et boligbyggelag i ettertid av stiftelsen jf. borettslagsloven § 1-3 andre ledd.

I et frittstående borettslag er det derimot ikke et krav at andelseierne også skal være andelseier i et boligbyggelag. Fra bestemmelsen i borettslagsloven § 2-12, fremkommer det at andre enn boligbyggelag kan stifte borettslag og være oppført med samtlige andeler i laget (Prop. 115 L (2009–2010) s. 13). Slike lag kan for eksempel stiftes av en kommune, eller en arbeidsgiver som bygger boliger til sine arbeidere. Selvbyggere som foretrekker denne organisasjonsformen har også mulighet til å stifte frittstående borettslag. Borettslagsloven fra 2005 åpnet også opp for at entreprenører, utbyggere og andre kan stifte og eie alle andeler i et frittstående borettslag i anleggsperioden. Før 2005 var dette bare tillatt for boligbyggelag. Etter innførelsen av denne loven ble det stiftet langt flere frittstående borettslag. Selv om lovreglene for frittstående og tilknyttende borettslag i stor grad er de samme, finner man noen særregler som en følge av tilknytningen mellom boligbyggelaget og borettslaget (Wyller, 2009, ss. 39-40).

2.5.4 Medlemmene

Det samlede medlemstallet i norske boligbyggelag er i stadig vekst. Et medlemskap i et boligbyggelag er personlig og rettighetene vil bortfalle dersom medlemmet melder seg ut. Man har som hovedregel ikke mulighet til å overføre andelen til andre eller ta ut andelsbeløpet. Medlemmene i boligbyggelaget har ikke personlig ansvar for lagets forpliktelser utover betaling av årskontingent og andelsinnskudd. Etter boligbyggelagsloven § 4-1 første ledd er hovedregelen at et *«bustadbyggjelag skal alltid vere ope for nye andelseigarar»*. Dette omtales som åpenhetsprinsippet og er et viktig kjennetegn med samvirkelag. Av samme bestemmelsen fremkommer det også at alle andeler i laget har samme rett og plikt. Dermed trer nye medlemmer inn i samme stilling som andre medlemmer. Unntaket for dette er ved bruk av forkjøpsrett, her vil normalt et prinsipp om ansiennitet bli gjort gjeldende (Wyller, 2009, ss. 64-65). Forkjøpsrett er normalt for boligbyggelag og borettslag. Med forkjøpsrett menes at medlemmene av boligbyggelaget kan tre inn i budrunden når den er avsluttet, og kjøpe boligen til samme pris som høyeste bud. Den som leverer det høyeste budet i budrunden er dermed ikke sikret å få kjøpe boligen. Forkjøpsretten gjør at beboerne i et borettslag har mulighet til å skaffe seg en bolig som er mer hensiktsmessig, uten at de trenger å flytte fra borettslaget. I de tilfeller hvor borettslaget er

tilknyttet et boligbyggelag, har også alle medlemmene i boligbyggelaget en slik forkjøpsrett. Det er ikke borettslovene som regulerer forkjøpsretten til medlemmene, denne fremkommer av lagets vedtekter. Likevel er det flere bestemmelser i borettslagsloven som regulerer bruken av forkjøpsrett, herunder at den ikke kommer til anvendelse dersom boligen selges til nærstående. Er borettslaget tilknyttet et boligbyggelag kan ikke borettslaget på egenhånd stemme frem at forkjøpsretten skal avvikles, ettersom boligbyggelaget har vetorett ovenfor denne formen for vedtektsendringer (Aakre & Wyller, 2016). Grafen under viser utviklingen i antall medlemmer i norske boligbyggelag.



Tabell 2: Utviklingen i antall medlemmer i norske boligbyggelag. Tall hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

2.5.5 Forvaltning

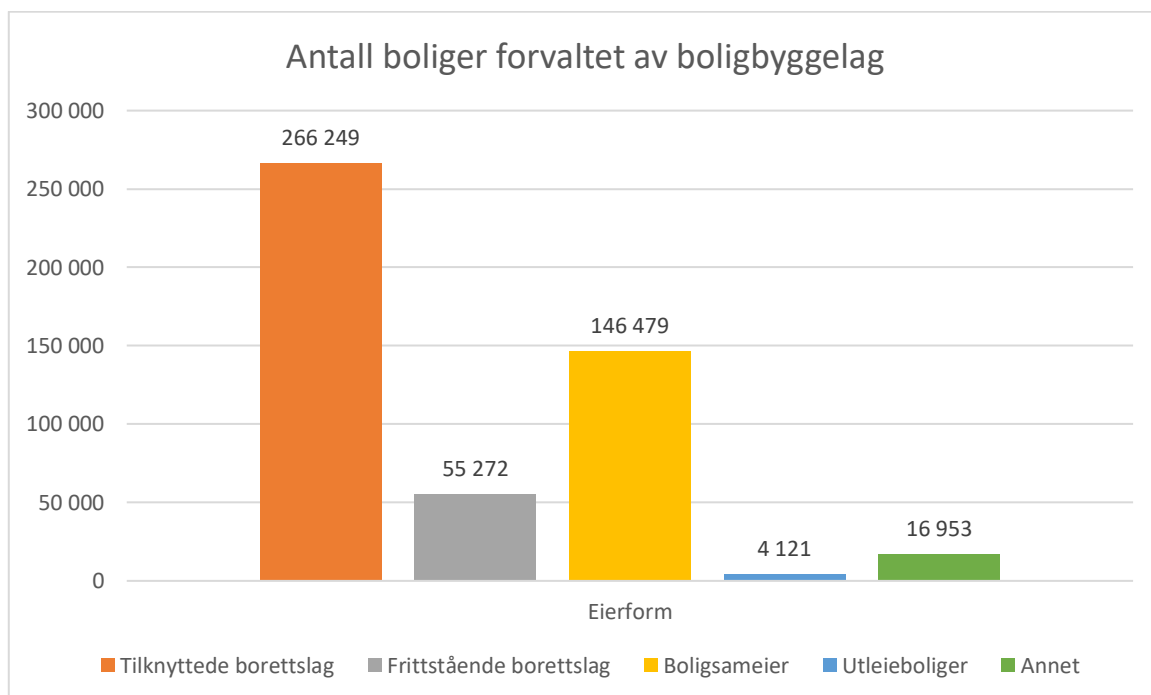
Forvaltning av boliger er som nevnt et av to hovedformål for et boligbyggelag.

Boligbyggelagsloven § 7-2 viser til hvilken måter forvaltningen kan skje:

- «Bustadbyggjelaget kan forvalte bustader for andelseigarane gjennom*
- 1. avtalar med burettslag, seksjonssameige eller andelseigarar om forretningsførsel eller andre forvaltningsoppgåver,*
 - 2. avtalar med andre om forvaltningsoppgåver,*
 - 3. forvaltning av utleigebustader.»*

Forvaltningen boligbyggelagene tilbyr kan være mangfoldig, men ofte handler det om det økonomiske som regnskap, innkreving av felleskostnader, håndtering av lån og forsikring, og

annen generell økonomisk bistand. Det kan også dreie seg om helt andre tjenester som juridisk bistand, eiendomsmegling, bank, vaktmester, barnehage m.m (NBBL, 2018b). Forvaltningsvirksomheten i boligbyggelagene er i stadig vekst. Samlet er lagene størst på forvaltning av boliger i Norge. De fem største boligbyggelagene forvaltet 69 prosent av alle boliger i norske boligbyggelag i 2015 (NBBL, 2016a). Til sammen forvalter boligbyggelagene 489 074 boliger, hvor 266 249 av disse boligene hørte inn under tilknyttede borettslag. Tjenestene blir også stadig mer populær blant boligselskaper som ikke er etablert av et boligbyggelag. I denne gruppen finner man sameier, frittstående borettslag, utleieboliger m.m. Boligbyggelagene forvaltet godt over 200 000 slike boliger i 2016, et tall som har mer enn doblet seg siden 2005. Med andre ord er forvaltningen som et boligbyggelag tilbyr svært etterspurt (NBBL, 2017c). Diagrammet under viser antall boliger forvaltet av boligbyggelag og fordelingen mellom de ulike typene boformer.



Tabell 3: Fordelingen av boligtyper som boligbyggelagene forvalter. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL 2017».

2.6 Organisasjonsformer for bolig

2.6.1 Historisk utvikling

Boligbyggelagene har historisk bygget borettslag til sine medlemmer. Borettslag er godt egnet der det er flere boliger i samme bygg, men også frittliggende boliger blir organisert i borettslag. I årene etter krigen var borettslagene bortimot enerådende når det gjaldt flere

boliger i samme bygg, men på 1960-tallet ble dette også normalt for sameieformen. Ettersom eierseksjoner ikke var prisregulert ble det press på mange borettslag hvor prisreguleringen fortsatt var gjeldende. Presset var først og fremst rettet mot oppløsning av borettslagene, slik at de kunne omgjøres til eierseksjonssameier. Grunnet lovendringer kunne ikke borettslagene løses opp, og etter at prisreguleringen på borettslagsleiligheter ble avviklet har dette heller ikke vært noen problemstilling (NOU 2000: 17, s. 11-12). Boligbyggelagene har gjennom flere tiår oppfylt sitt formål gjennom å bygge boliger som blir organisert i tilknyttede borettslag, men i den senere tid har sameier i stadig større grad tatt over (NBBL, 2016a).

2.6.2 Borettslag

Andelseieren av en borettslagsleilighet eier ikke selve bygningen eller boligen, denne eies av borettslaget hvor man er medlem. Kjøper av en andel i borettslaget får en uoppsigelig og eksklusiv bruksrett til en bestemt bolig. Ettersom borettslaget har eierrådigheten over alle boligene i borettslaget, kan hele eiendommen med alle andeler pantsettes under ett.

Andelseieren vil derfor ikke bære direkte økonomisk ansvar ovenfor borettslagets kreditor, men vil være ansvarlig for sin del av fellesgjelden. Et borettslag skal ha et eget styre hvor generalforsamlingen er høyeste myndighet. Borettslagene har stor selvstendighet, men tilknyttede borettslag er knyttet til boligbyggelaget gjennom vedtekter og kontrakter som laget ikke fritt kan endre på (Wyller, 2009, ss. 38-39).

2.6.3 Den historiske utviklingen av borettslag

Som tidligere nevnt var det OBOS som startet med denne selskapsformen, og etter andre verdenskrig ble deres modell kopiert i en rekke av landets byer. Når borettslagene ble overdratt fra boligbyggelaget til andelseierne ved ferdigstilling, unngikk man at andelseierne ble berørt av konkurs eller andre økonomiske vanskeligheter i boligbyggelaget. Boliger i borettslag utgjør om lag 15 prosent av alle norske boliger i dag, men tallet er høyere i og rundt landets største byer (Aakre & Wyller, 2016) Historisk sett har eierne av borettslagsleiligheter hatt begrensede muligheter for oppussing og oppgraderinger av sin andel. Da ny borettslagslov trådte i kraft i 2005, ble dette i stor grad forandret. De nye reglene gjorde at andelseieren som selvstendig eier ble styrket. Endringer av boligen som tidligere måtte godkjennes av styret i borettslaget, kunne nå gjøres uten noen form for godkjenning fra de andre andelseiere (Wyller, 2009, s. 129).

2.6.4 Eierseksjonssameier

Når to eller flere sameiere deler bruken av en bolig eller næringseiendom på en slik måte at hver av dem har eksklusiv rett til å bruke bestemte deler av den, kalles det eierseksjoner (Wyller, 2009, s. 425). Denne formen for eie er en kombinasjon av eiendomsrett og bruksrett, og har blitt stadig mer utbredt siden 1960-tallet (Wyller, 2009, s. 30). Som regel vil beboerne i en eierseksjon være sameiere av hele bygningen, sammen med at de har en eksklusiv bruksrett til en bestemt bolig. (Wyller, 2009, s. 37). Eier har eierrådighet over sin bolig, slik at sameiet ikke kan pantsette boligene. Skal det gjennomføres vedlikehold eller utbedringer av boligene eller fellesarealene, kan ikke sameiet ta opp et samlet lån med pant i eiendommen eller boligen. Hver eierseksjon må da belånes hver for seg. Som en følge av dette blir det mer komplisert å få finansiert fellesarbeid i eierseksjonssameier, sammenlignet med borrettslag (Wyller, 2009, s. 38).

Mellom årene 1960 og 1976 var eierseksjoner langt mer attraktivt enn borettslag. Dette skyldtes blant annet prisreguleringen på borettslagsleiligheter. I tillegg fikk man i eierseksjonssameier fullt fradrag på lånerenten av sin bolig, samt man sto friere i hvor mye egenkapital man investerte i boligen. Beboerne i borettslag hadde derimot ikke krav på fradrag for renter som dekket fellesgjeld i borettslaget, og måtte ta sin del av felles finansiering (Wyller, 2009, s. 426).

2.7 Tomtereserver

2.7.1 Innledning

Konkurransetilsynet utarbeidet i 2015 en rapport om «Konkurransen i boligutviklermarkedet». Denne omtaler blant annet tomtereserver og ser på virkningene større aktører utgjør i eiendomsmarkedet. Informasjonen i undersøkelsen er innhentet fra boligutviklere i de fem byregionene Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger og Sandnes. Det er også innhentet informasjon fra kommunene i disse byene.

Noen av de viktigste funnene i undersøkelsen var følgende:

1. Mangel på tomter til boligbygging er en stor utfordring i og rundt landets største byer.
2. Boligmarkedet i landets største byer er i stor grad begrenset til de største utbyggerne.
3. Tomtereserver er en nødvendig forutsetning for å drive en forutsigbar og kontinuerlig drift.

4. Muligheten for ekspansjon er svært begrenset for små og mellomstore utbyggere.

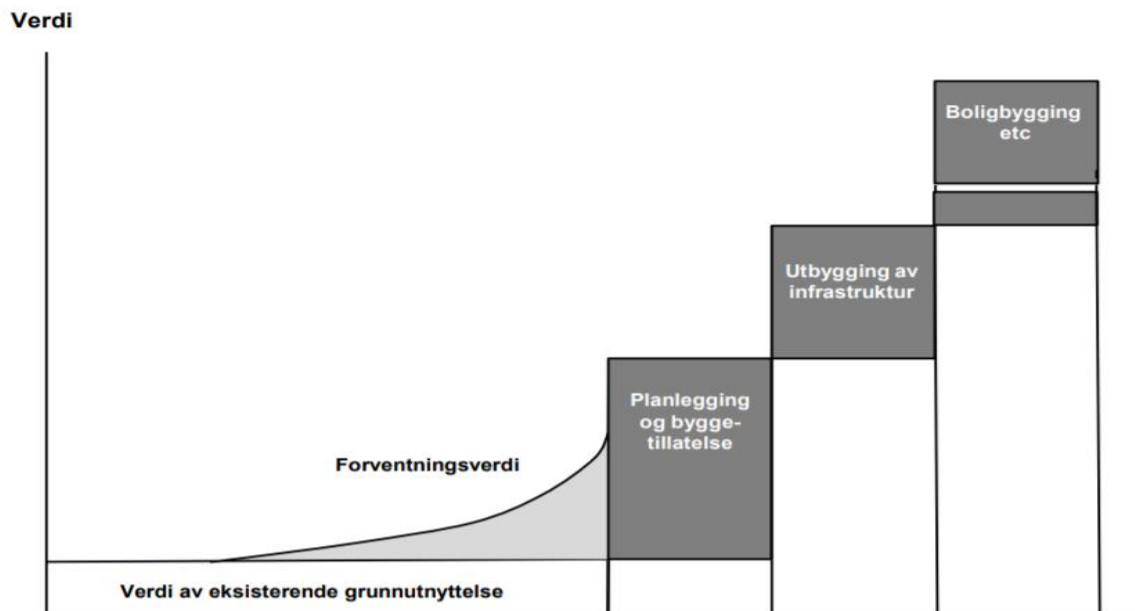
2.7.2 Mangel på tomter

Tomter til boligbygging er en sjelden vare i og rundt de største byene i Norge. En naturlig konsekvens blir dermed at prisene på disse eiendommene presses opp. Mangel på ferdigregulerte tomter er en av de viktigste årsakene til økning i boligprisene (Konkurransetilsynet, 2015, s. 29).

Et tomtemarked består av både regulerte og uregulerte tomter. Ved investeringen i eiendom vil risikoen være ulik for regulerte og uregulerte eiendommer. Mye av verdiskapningen ligger i utfallet av reguleringsprosessen. Er eiendommen ferdig regulert påvirker dette prisen i stor grad. Det vil ta flere år før investering i uregulerte tomter gir avkastning, og i verste fall får ikke investorens reguleringsplan gjennomslag. I tillegg fører kjøp av uregulert eiendom med seg andre usikkerhetsmomenter som blant annet infrastruktur og utnyttelsesgrad. Det kreves derfor store økonomiske muskler for å satse på oppkjøp av uregulerte eiendommer.

Konsekvensen blir at det bare er de største aktørene som har finansiell trygghet til å gå inn å kjøpe disse eiendommene. Dette er usunt for konkurransen i markedet, da det hindrer de små og mellomstore aktørene i å ekspandere (Konkurransetilsynet, 2015, s. 24).

Er det mangel på eiendom beregnet til bolig, begrenser også dette boligbyggingen. Utslaget kommer blant annet i form av økte priser på bolig. For lite tomteområder på markedet gjør at større aktører med tomtebanker kan tilpasse sin produksjon etter etterspørsel. Markedsmakten de større aktørene har gir de mulighet til å unngå prisfall for boliger, eller bidra til å presse opp prisene på boliger ytterligere (Konkurransetilsynet, 2015, s. 39).



Tabell 4: Verdistigningen i ulike faser av eiendomsutvikling. Tabellen er utarbeidet av Thomas Kalbro og hentet fra forelesning våren 2017.

Tabellen utarbeidet av Kalbro viser verdistigningen i ulike faser av eiendomsutvikling, med mål om boligbygging som sluttresultat. Det kommer her klart frem at desto tidligere boligutviklere får kjøpt opp eiendommen, desto høyere vil gevinsten være. Ifølge tabellen ligger den største verdistigningen i rommet mellom eksisterende grunnnyttelse og tidspunktet hvor byggetillatelse blir gitt. Det er også mellom disse punktene det knytter seg mest usikkerhet for investor. Blir det ikke gitt byggetillatelse kan investor risikere å sitte igjen med en eiendom som er verdt langt mindre enn det den ble kjøpt for, ettersom prisene presses opp i forkant. Dette er en følge av en forventningsverdi som danner seg blant grunneierne.

2.7.3 Et begrenset antall tomter

Når ekspansjonsmulighetene er begrenset for små og mellomstore bedrifter, vil de største aktørene som sitter på eiendom, i liten grad måtte ta hensyn til andre aktører når de setter salgsprisen for sine boliger. Blir det større konkurranse må også deres strategi endres. Med større konkurranse kan ikke de store aktørene sette opp prisene, da vil konkurrentene ta deres markedsandeler. Det er avgjørende for markedsprisen på boliger, og for konkurransen, at aktørene til enhver tid har tilgang til tomter (Konkurransetilsynet, 2015, s. 23). Det fremkommer av undersøkelsen at en av de mindre aktørene opplever at de store aktørene «"støvsuger" markedet for tomter» (Konkurransetilsynet, 2015, s. 24).

2.7.4 Forutsigbarhet og kontinuerlig drift

Bortimot alle utbyggerne i undersøkelsen angir at «en tomtebank er nødvendig for en forutsigbar og/eller kontinuerlig drift». Tomtebanker gir også «nødvendig grad av fleksibilitet i markedet». Har selskapet tomtebanker kan man til enhver tid dekke etterspørsel i ulike områder (Konkurransetilsynet, 2015, s. 14).

2.7.5 Begrensede muligheter for vekst

Utviklingen med tomtebanker har gjort Konkurransetilsynet bekymret for boligmarkedet i sentrale strøk. Boligmarkedet i de største byene i Norge blir konsentrert til enkelte aktører, særlig når det gjelder eiendom som er beregnet til boligbygging (Konkurransetilsynet, 2015, s. 2). Når det ikke er tilstrekkelig konkurranse er sannsynligheten stor for at aktørene som sitter på eiendom reduserer sin boligbygging, selv om disse eiendommene er byggeklare. Desto større tomtebanker aktørene opparbeider seg, desto vanskeligere blir det for små og mellomstore aktører å få tilgang til eiendom. Faren for at konsentrasjonen av store aktører øker ytterligere er overhengende, ettersom det drives med strategiske oppkjøp av tomter blant disse (Konkurransetilsynet, 2015, s. 33).

Av kommunene som har deltatt i undersøkelsen vises det til eksempler hvor aktører sitter på byggeklare tomter, men venter med utbyggingen. Dette kan blant annet skyldes at aktørene venter til det er et større press i markedet, slik at deres avkastning blir høyere (Konkurransetilsynet, 2015, s. 32).

Det fremkommer av undersøkelsen at de største aktørene innenfor boligutvikling har eiendomsreserver, noe som gir dem en forutsigbar fremtid og jevn tilførsel av tomtegrunn. Når enkelte større aktører sitter på store tomtebanker gir det mindre aktører vanskeligheter med å ekspandere i markedet. Disse må gjøre store investeringer over lengre tid for å «kunne komme i posisjon der de har tilstrekkelig fleksibilitet til å endre tilbudet basert på endringer i markedet», fremkommer det av rapporten (Konkurransetilsynet, 2015, s. 2).

2.8 Oppsummering

Teorikapittelet har tatt for seg deler av utviklingen til landets boligbyggelag, samt det er sett på forskjellige organisasjonsformer for boliger bygget av boligbyggelag. Det er gitt et innblikk i satsningen den norske stat gjorde i boligpolitikken, blant annet gjennom Husbanken

som hadde et nært samarbeid med både NBBL og boligbyggelagene. Når boligbyggelagene vokste frem etter andre verdenskrig var dette etter en grunnide fra staten, hvor alle skulle få eie sin egen bolig. Modellen som lagene brukte bygget på en felleskapstanke hvor medlemmene ble gitt mulighet til å kjøpe bolig med lavt førstegangsinnskudd. Arbeidsvilkårene for boligbyggelagene var tidligere gunstig gjennom et sterkt politisk engasjement. Statlige og kommunale boligpolitiske virkemidler som prisregulering og aktiv tomtepolitikk ble utviklet på 1980-tallet. I løpet av dette tiåret hadde store deler av den norske befolkning oppnådd en økonomisk trygghet, og gjenreisningen av landet etter krigen var i stor grad ferdigstilt. Kommunene, Husbanken og statens boligpolitikk har etter dette i stadig større grad blitt rettet inn mot de mest vanskeligstilte på boligmarkedet. Boligbyggelagene har derimot fortsatt å bygge for sine medlemmer. Den kooperative boligbevegelsen har heller ikke lenger de samme fordelene. De opererer i et fritt marked. På 1990-tallet var en endring i deres strategi derfor helt nødvendig.

Kapittel 3: Metode

3.1 Innledning

I dette kapitlet vil vi redegjøre for fremgangsmåten for oppgaven, hvilke metodevalg vi har gjort, og begrunnelsen for valgene vi har tatt.

3.2 Forskningsmetode

Oppgaven vår omhandler fenomener i samfunnet. Vi vil derfor ta i bruk samfunnsvitenskapelige metoder. Hensikten med forskning er å frembringe gyldig og troverdig kunnskap om virkeligheten. Opplysninger eller informasjon om faktiske forhold i samfunnet er empiri (Grønmo, 2016, s. 47). For å klare dette må en ha en strategi for hvordan en skal gå frem. Denne strategien er metoden (Jacobsen, 2016, s. 15). Kunnskapen om metode er et hjelpemiddel til å kunne reflektere kritisk over de funnene en kommer frem til. Det gjør at en kritisk kan drøfte i hvor stor grad resultatet av en undersøkelse skyldes metoden, eller om resultatet er et riktig bilde av ”virkeligheten” (Jacobsen, 2016, s. 20).

Empiriske opplysninger som blir innsamlet og registrert på en systematisk måte utgjør empiriske data (Grønmo, 2016, s. 47). I den samfunnsvitenskapelige metodelæren er det et skille mellom kvantitative og kvalitative tilnæringer. Disse blir vanligvis betegnet som kvantitativ og kvalitativ metode (Johannesen mfl., 2006, s. 36). Kvalitative studier har som regel få enheter, der data samles inn som ord. De mest brukte kvalitative metodene er det individuelle åpne intervjuet, fokusgruppeintervju, observasjon og dokumentstudier (Jacobsen, 2016, s. 145). I kvantitative opplegg arbeider forskeren med mange enheter (Grimen, 2004, s. 238). Informasjonen som samles inn er ofte predefinert av forskeren, og hensikten er å få inn informasjon som lett kan systematiseres. For innsamling av kvantitative data er det spørreundersøkelse med lukkede svaralternativer som dominerer (Jacobsen, 2016, s. 251)

3.3 Hovedproblemstilling og delproblemstillinger

I prosessen med å bestemme seg for en problemstilling foretar man et viktig valg. Det som skal fokuseres på avgrenses. Dette er nødvendig for å kunne gjennomføre en empirisk

undersøkelse. Dette innebærer at det er noe man bestemmer seg for å ikke se på (Jacobsen, 2016, s. 72).

I forbindelse med vår oppgave var temaet klart; boligbyggelag. Vi ønsket å se på hvordan boligbyggelagene har utviklet seg. I samarbeid med veileder kom vi frem til følgende problemstilling; *Hvordan har boligbyggelagene utviklet seg?*

For å hjelpe til å svare på hovedproblemstillingen kom vi frem til følgende underproblemstillinger:

1. *I hvilke områder bygger boligbyggelagene?*
2. *Hvem er det boligbyggelagene bygger for?*
3. *Hvordan har formålet til boligbyggelagene utviklet seg?*
4. *Hvilken rolle har boligbyggelagene som markedsaktør i dag?*

Arbeidet med problemstillingen er en prosess med stadig presisering. Hovedproblemstillingen var i begynnelsen ”*Hvordan har boligbyggelagene utviklet seg til i dag?*”. Vi valgte derimot å ta bort ”i dag”, fordi vi også vil reflektere over utviklingen vi tror boligbyggelagene vil ha videre. Delproblemstillingene hjelper til å avgrense oppgaven, og det vil da bli enklere å svare på hovedproblemstillingen.

3.4 Valg av metode og design

Det vil være umulig å svare på hvilken metode som er best. Alle typer tilnærminger vil ha noen styrker og svakheter ved seg (Jacobsen, 2016, s. 34). Når en skal utforme et forskningsdesign må en tenke gjennom hva slags teknikk (datainnsamlingsmetode) det er mest hensiktsmessig å benytte. Hver type metode gir mulighet for å innhente en spesiell type informasjon (Halvorsen, 2008, s. 96). Både kvalitative og kvantitative metoder vil ha svakheter ved seg.

Datatypesen som vil være mest hensiktsmessig å bruke vil avhenge av samfunnsforholdene og problemstillingen en ønsker å belyse. Ut ifra vårt tema og vår problemstilling ser vi det som mest hensiktsmessig å benytte intervju som primærmetode. For å komplementere studien, og styrke validiteten vil vi også benytte oss av dokumentstudier. I utgangspunktet skulle vi også benytte geografisk informasjonssystem som en metode. Vi så etter hvert at dette ble veldig tidkrevende, og at vi fikk samlet inn tilstrekkelig med empiri ved hjelp av intervju og dokumentstudier.

Som metode for oppgaven kunne vi også benyttet oss av for eksempel spørreundersøkelse. Eksempelvis kunne vi hatt spørreundersøkelse rettet mot boligkjøpere eller planavdelingen hos kommunene. Vi ser det derimot som mer hensiktsmessig å bruke intervju som metode, og snakke direkte med boligbyggelagene, i tillegg til dokumentstudier.

3.5 Datakilder og datainnsamling

3.5.1 Intervju

Intervjuprosessen ble startet ved å sende ut mail til de vi mente var interessante å snakke med i forbindelse med oppgaven. Flere svarte på denne mailen, og bekreftet at de ville stille opp. De som ikke besvarte mailen vår kontaktet vi igjen ved telefon.

Som forberedelse til intervjuene utarbeidet vi en intervjuguide. Dette er en oversikt over hvilke temaer vi skal igjennom i løpet av intervjuet. Intervjuguiden sikrer at man kommer igjennom de viktigste temaene som man ønsker å belyse. En intervjuguide kan variere fra lite strukturert til sterkt strukturert (Jacobsen, 2016, s. 150).

I forbindelse med vår oppgave skal vi intervjuere flere forskjellige grupper, og vi har utarbeidet forskjellige intervjuguider som passer til disse. Respondentene vil kunne gi oss ulik informasjon, og perspektiver, så det var naturlig å skulle utforme forskjellige intervjuguider. Vi har valgt å ha semistrukturerte intervju. Det vil si at intervjuet baserer seg på en intervjuguide, med en liste over temaer og generelle spørsmål som skal gjennomgås. Rekkefølgen for spørsmålene og temaene kan varieres underveis, hvis for eksempel respondenten bringer inn et nytt tema under intervjuet. To uker før intervjuet sendte vi ut intervjuguiden til respondentene, slik at de fikk forberede seg til intervjuet.

Det er vanlig å skille mellom fire måter å gjennomføre individuelle intervju på, ansikt-til-ansikt, telefon, chat og e-post (Jacobsen, 2016, s. 147). I vårt opplegg har vi bestemt oss for å

utføre ansikt-til-ansikt intervju. Fordelene ved dette er at det er bedre for å etablere tillit og åpenhet, det blir bedre flyt i samtalen og mindre distraksjoner under intervjuet. I tillegg vil man kunne observere underveis, og dermed ha bedre kontroll over intervjusituasjonen.

Ulempen er at det blir større kostnader knyttet til reisevirksomhet, og at det kan være en sterkere intervju-effekt (Jacobsen, 2016, s. 148). Vi anser likevel dette som den beste måten å gjennomføre intervjuene på siden man samtidig kan observere respondenten, og det gir god flyt i samtalen.

Ved ansikt-til-ansikt intervjuer er det et spørsmål om hvor intervjuet skal foretas.

Metodelitteraturen skiller mellom to typer intervjusteder eller kontekster, naturlig og kunstig. Et naturlig sted vil være der respondenten føler seg hjemme, mens et kunstig sted vil være et sted som verken intervjueren eller respondenten kjenner til. Mye forskning viser at sammenhengen intervjuet foregår i som regel påvirker innholdet i intervjuet (Jacobsen, 2016, s. 152). Dette er derfor et viktig valg. Alle intervjuene har blitt foretatt på respondentenes arbeidsplass, siden dette vil være et naturlig sted for de, og de vil føle seg hjemme. Kunstige omgivelser vil kunne føre til at respondenten gir kunstige svar (Jacobsen, 2016, s. 152). Vi så det derfor som mest hensiktsmessig å gjennomføre intervjuene på et naturlig sted for respondentene, for å unngå dette.

Under gjennomførelsen av intervjuene er det et spørsmål om man skal ta det opp, eller notere underveis. Det vil være vanskelig å notere ned alt som blir sagt underveis, samtidig må man også senke blikket når man noterer. En god samtale krever hyppig øyekontakt, noe som blir vanskeliggjort av notatskrivingen. Opptak av intervjuet sikrer at man får med seg alt, ordrett. Samtidig er det mange som kan reagere negativt på å bli tatt opp. Det kan også lure intervjueren til å slappe av (Jacobsen, 2016, s. 153). Vi ser det som mest hensiktsmessig å ta opptak av intervjuene, samtidig som vi noterer litt underveis. Alle intervjuer bør ideelt sett bli tatt opp (Jacobsen, 2016, s. 153). Det sikrer at vi får med oss alt, og notatene som blir tatt underveis indikerer hva vi så på som viktig under intervjuet. Dette avhenger selvfølgelig av om vi får tillatelse av respondentene til å gjøre opptak.

Under intervjuene var det en respondent som ikke ville bli tatt opp på bånd. Respondentene er blitt informert om at dette er frivillig, og vi respekterte dette ønsket. Intervjuet ble utført ved at en av oss styrte intervjuet, mens den andre noterte.

3.5.2 Dokumentstudier

Ved dokumentstudier benytter man seg av sekundærdata som er kilder for data som andre har samlet inn (Jacobsen, 2016, s. 145). Dette skiller seg fra data som forskeren selv har samlet inn ved at dokumentene er skrevet for et annet formål enn det forskeren skal bruke det til (Thagaard, 2015, s. 59).

Det er begrenset med relevant litteratur i forhold til vårt tema, siden det ikke er blitt forsket noe særlig på fra før. Vi vil i forbindelse med oppgaven gå inn på det aktuelle lovverket for å se på de samfunnsmessige forholdene for temaet vårt. I tillegg vil vi se på lovkommentaren, forarbeidende og forskriftene til disse lovene. Det finnes også noe annen relevant litteratur som vi vil sette oss inn i, som for eksempel fagbøker og historiske bøker om boligbyggelagene. Vi vil gjennom studien sette oss godt inn i temaet, og se om kildene kan belyse problemstillingen vår. Gjennom arbeidet med oppgaven har vi også brukt regnskapene og årsberetningene til boligbyggelagene som en kilde til informasjon. Regnskapene er blitt hentet fra Proff Forvalt og Brønnøysundregisteret.

3.6 Valg av respondenter

Valg av kriterier for utvalg av respondenter er tett knyttet til problemstillingen (Jacobsen, 2016, s. 180). Det er formålet med undersøkelsen som bestemmer hvem vi skal intervjuer. Eksempler på kriterier er tilfeldig utvalg, bredde og variasjon, informasjon, eller det typiske (Jacobsen, 2016, s. 181). For vår oppgave vil det mest relevante kriteriet være informasjon. Vi velger respondenter som vi mener kan gi oss informasjon om temaet vi vil belyse. Dette vil da være mennesker med mye kunnskap om det vi er interessert i, og mennesker som er villig til å gi oss informasjon. Dette kan være et utfordrende kriterium fordi det kan være vanskelig å vite hvor gode informasjonskilder de ulike respondentene er.

Et annet aspekt ved utvalget er hvor mange intervjuer som er tilstrekkelig for å få frem den kunnskapen som man er avhengig av. Hvis utvalget er for lite vil det være vanskelig å få frem forskjeller mellom gruppene, eller generalisere. Hvis antallet intervjupersoner er for stort vil det ta for mye tid å analysere intervjuene. I vanlige intervjuundersøkelser ligger antallet ofte på rundt 15 +/- 10. Antallet respondenter vil også avhenge av hvor mye tid og ressurser en har tilgjengelig (Kvale og Brinkman, 2015, s. 148). For vårt forskningsopplegg planla vi først å utføre ti intervjuer fordelt geografisk i Oslo, Bergen og Trondheim. Intervjuene ville innebære reising, og vi så at dette antallet ville være mulig å gjennomføre med den tiden og de ressursene vi hadde til rådighet.

Respondentene vi ville intervjuer er representanter fra boligbyggelagene OBOS, BOB og TOBB. Med dette dekker vi flere landsdeler og vil se om det er noen forskjeller geografisk. I forbindelse med dette tenker vi det er hensiktsmessig å intervjuer respondenter fra kommunene Oslo, Bergen og Trondheim. Vi planla også å intervjuer eiendomsmeglere som solgte nybygg i de tre byene. Vi utførte ett intervju med en eiendomsmegler i Bergen, men dette ga oss lite faglig input i forhold til temaet vårt. Vi valgte derfor å ta dette ut av oppgaven. I tillegg kom vi frem til at det ville være relevant å snakke med Husbanken og NBBL. Gjennom forskningsopplegget har vi til slutt utført åtte intervjuer, tre i Oslo og Bergen, og to i Trondheim.

I OBOS og TOBB har vi intervjuet respondenter som er en del av ledergruppen. Vi mener at disse er gode respondenter i forhold til å kunne besvare spørsmålene våre. De er inkludert i den daglige driften, og har god oversikt og kunnskap om boligbyggelag. Etter gjentatte forsøk lyktes vi ikke å komme i kontakt med BOB. For BOB har vi intervjuet en respondent som tidligere har jobbet i BOB, og har stor kunnskap om temaet. I Trondheim kommune intervjuet vi to respondenter som jobbet i Eierskapsenheten, og i Bergen kommune intervjuet vi to respondenter som jobbet i Etat for boligforvaltning og i Boligetaten. Disse har lang erfaring med boligbyggelag. I Oslo kommune var det vanskeligere å finne riktig intervjuobjekt. Etter å ha tatt kontakt med eiendom- og byfornyelsesetaten og plan- og bygningsetaten opplyste de oss om at de ikke hadde noen ansatte som ville være relevante for oss å snakke med. Vi kontaktet deretter bystyret hvor vi fant en relevant respondent som vi fikk intervju med. I Husbanken og NBBL intervjuet vi respondenter som har jobbet lenge i organisasjonene, og som har mye kunnskap om temaet. I presentasjonen og drøftingen vil vi omtale det som intervjuobjektene har fortalt som for eksempel ”Bergen kommune sier”, eller ”TOBB forteller”.

3.7 Dataanalyse

Uansett hvilke data som blir anvendt er tolkningen av dataene en sentral del av samfunnsvitenskapelige undersøkelser (Johannesen mfl., 2006, s. 38). Etter intervjuene er gjennomført vil de bli transkribert. Gjennom transkriberingen blir samtalen mellom to mennesker overført til skriftform. Intervjusamtalen blir strukturert slik at den bedre egner seg for analyse (Kvale og Brinkmann, 2015, s. 206). Transkriberingen vil bli utført av oss selv, og vil danne grunnlaget for den videre analysen. Transkripsjonen vil også bli sendt til respondentene slik at de vil kunne godkjenne det, og eventuelt rette opp i utsagn. Gjennom

dokumentstudiene vil vi gå inn i den relevante litteraturen, og undersøke om vi finner data som kan bekrefte eller belyse problemstillingen vår.

3.8 Reliabilitet og validitet

En undersøkelse er en metode for å samle inn empiri. Empirien, uansett hvilken type det er, bør tilfredsstillende to krav. Disse er at empirien må være gyldig og relevant (valid), og den må være pålitelig og troverdig (reliabel) (Jacobsen, 2015, s. 16). Det er viktig å være klar over at hver innsamlingsmetode har sine gyldighets- og pålitelighetsproblemer. Ingen undersøkelse kan gi et helhetlig bilde av virkeligheten. Det innebærer at alle data bare gir en liten flik av virkeligheten (Jacobsen, 2016, s. 174).

Ulempen ved intervjudata er at alle svar teller like mye, uavhengig av deres innflytelse. Respondentene svarer ikke alltid sant, eller de kan svare på en bestemt måte for å oppnå noe (Halvorsen, 2008, s. 143). Samtidig styrkes validiteten på intervjuene ved at de tas opp. Det sikrer at andre kan gå inn i rådataene senere og sjekke resultatene vi har kommet frem til (Jacobsen, 2016, s. 153). For vår oppgave svekkes validiteten i en viss grad ved at et av intervjuene ikke er blitt tatt opp. Det er derfor ingen mulighet for at andre kan sjekke resultatene vi fikk fra dette intervjuet. Samtidig styrkes validiteten ved at alle de andre intervjuene er blitt tatt opp.

Et annet aspekt er at respondentene representerer ulike organisasjoner, og kan uttrykke egne personlige meninger. En konsekvens av dette er at troverdigheten kan svekkes ved at en respondent uttaler seg for hele virksomheten. Det kan for eksempel i en stor organisasjon som Oslo kommune være forskjellige syn og meninger om ulike temaer.

Et annet spørsmål er om vi har fått tak i respondentene som vil kunne gi oss best informasjon om vårt tema. Alle kvalitative undersøkelser er kun så gode som de dataene de klarer å samle inn i de første fasene (Jacobsen, 2016, s. 229). Kildene til dataene vi har samlet inn er i dette tilfellet respondentene vi har intervjuet. Gyldigheten til dataene avhenger av respondentene. Som forsker bør man alltid stille kritiske spørsmål ved om man har fått tak i de rette kildene (Jacobsen, 2016, s.229). For OBOS, TOBB, Husbanken, NBBL, og Bergen og Trondheim kommune har vi intervjuet respondenter som både jobber, og er interessert i temaet vårt. Disse mener vi har en høy gyldighet. Et vanlig problem er at man ikke alltid får tak i de kildene som gir riktig informasjon (Jacobsen, 2016, s. 229). I vårt undersøkelsesopplegg måtte vi finne andre respondenter enn de vi egentlig tenkte å intervju hos BOB og i Oslo kommune. Disse

skiller seg derfor litt ut fra de andre respondentene. Dette ser vi at kan være en svakhet. Samtidig kan det også være en styrke ved at vi får et annet perspektiv på temaet enn vi ville fått hvis vi hadde intervjuet de vi egentlig hadde planlagt å intervju.

I utgangspunktet skulle vi benytte både kvalitativ og kvantitativ metode i oppgaven. Ved å kombinere begge metodene for å belyse samme problemstilling kan svakhetene i en viss grad oppveies. Dette kalles metodetriangulering. Hvis en ved å bruke to metoder finner sammenfallende resultater, vil det styrke validiteten til studien (Halvorsen, 2008, s. 149). Validiteten til vårt forskningsopplegg kunne vært bedre hvis vi også hadde benyttet en kvantitativ metode som geografisk informasjonssystem.

Kapittel 4: Empiri

4.1 Innledning

I dette kapittelet blir det gjort en fremstilling av boligbyggelagene OBOS, BOB og TOBB. Nøkkeltall fra regnskap, salgsprospekter for nye boliger, NBBLs årsstatistikk og informasjon fra lagenes årsberetning er sentrale kilder for informasjon. Strategi og utviklingen i et boligbyggelag kjenner lagene best til selv. Det er derfor gjennomført intervju med boligbyggelagene OBOS og TOBB, samt en respondent som tidligere jobbet for BOB. For å finne endringer i utbyggingsmønstre og rollen boligbyggelagene har som markedsaktør er det gjort intervju med sentrale respondenter i kommunene Bergen og Trondheim, samt Oslo bystyre. Det er i disse byene de tre lagene opererer i størst utstrekning. Det er også gjennomført intervju med NBBL og Husbanken. Disse har fulgt utviklingen i norske boligbyggelag over flere tiår. Intervjuet med dem bidrar til å gi et innblikk i hvordan rollen til boligbyggelagene har utviklet seg.

Fremstillingen blir gjort boligbyggelag for boligbyggelag, og kommune for kommune. Resultatene fremkommer i form av tabeller, diagrammer og tekst. Innledningsvis i kapittelet blir det vist til en generell utvikling for alle norske boligbyggelag, herunder antall boliger som blir bygget og samarbeid mellom boligbyggelagene. Før fremstillingen av hvert av de tre boligbyggelagene, blir det gitt et innblikk i deres historie. Historien til OBOS, BOB og TOBB viser hvordan grunnlaget ble lagt for å havne i den posisjonen lagene har i dag.

4.2 Norske boligbyggelag

4.2.1 Boligbyggelagene i tall

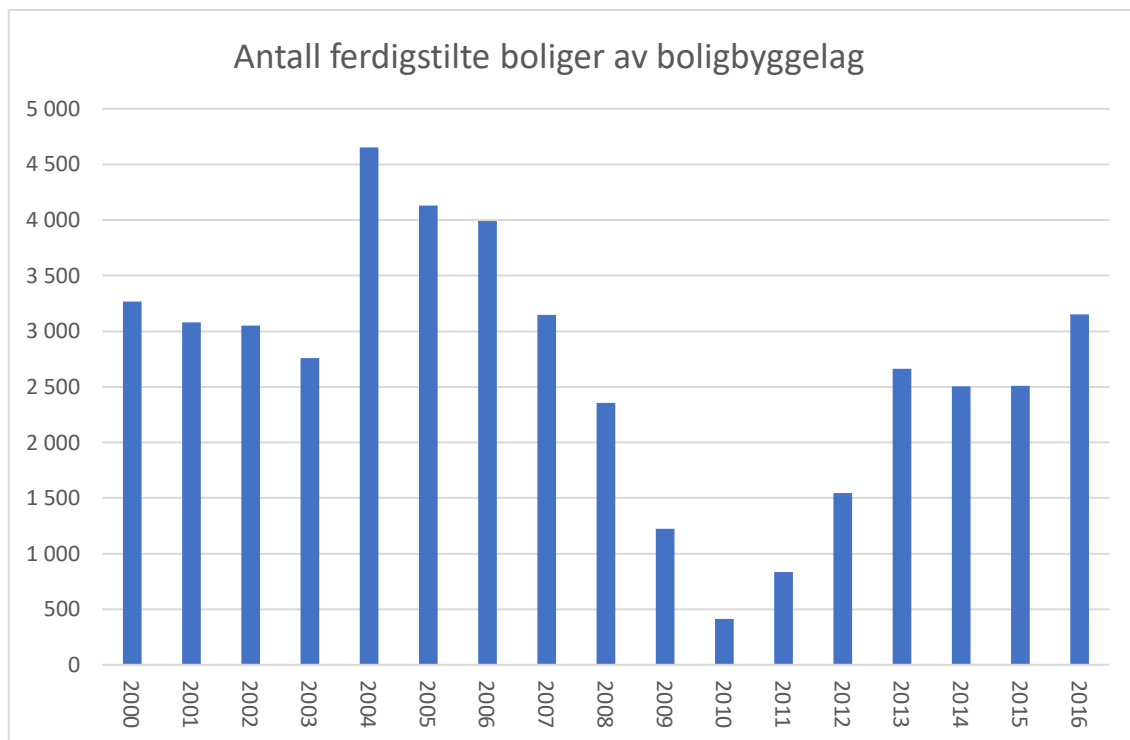
Boligbyggelagene skal være åpen for alle som ønsker å bli medlem. I dag er det i overkant av 40 boligbyggelag i Norge, og lagene har til sammen en medlemsmasse på over en million. Antallet medlemmer i norske boligbyggelag vokser jevnt, men trenden de siste årene har vært at det blir stadig færre boligbyggelag som følge av fusjoner. Siden starten av 2000-tallet har antall boligbyggelag blitt over halvert. Utviklingen gir medlemmene et større tilbud fra et lag som står tryggere finansielt. Samtidig har fusjonene medført en endring i strukturen, slik at de største lagene har blitt enda større (NBBL, 2016a).

I løpet av 2017 ble forkjøpsretten benyttet ved 15 prosent av salgene for boliger i tilknyttede borettslag. 2017 var et godt år for boligbyggelagene på flere måter. Til sammen igangsatte de bygging av 4 132 nye boliger. Treromsleiligheter er den vanligste boligtypen. Totalt utgjorde treromsleiligheter 39 prosent av igangsatte boliger. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for nye boliger bygget av boligbyggelag var på 64 000 kroner. 2017 var også året hvor det kan virke som at pendelen snudde fra at boligbyggelagene bygger sameier, til at de igjen bygger borettslag. For første gang på mange år ble det bygget flere borettslag enn sameier av boligbyggelagene. Nye boliger i borettslag utgjorde totalt 58 prosent dette året (NBBL, 2018a).

4.2.2 Ferdigstilte boliger

I Norge ble det ferdigstilt 29 394 boliger i løpet av 2016. Til sammen ferdigstilte boligbyggelagene 3 153 av disse boligene. Andelen utgjør om lag 11 prosent av alle boliger ferdigstilt i Norge dette året (NBBL, 2017b). Tabellen under viser at på 2000-tallet ferdigstilte boligsamvirket høyest antall boliger i årene mellom 2004-2006. Året med flest ferdigstilte boliger var i 2004. Da ble det ferdigstilt 4 655 boliger av boligbyggelagene, noe som utgjorde 16 prosent av alle ferdigstilte boliger dette året. I 2010 var det bare 412 boliger som ble ferdigstilt. Trolig har dette sammenheng med at finanskrisen slo inn for fullt i 2008. Finanskrisen medførte kraftige innskrenkninger i igangsettingen av nye boliger over hele landet.

Det desidert største av boligbyggelagene er OBOS. I 2016 ferdigstilte OBOS 2203 boliger i Norge. Dette viser at OBOS sin andel utgjør 70 prosent av alle boliger som ble ferdigstilt av boligbyggelag i Norge dette året. Til sammen i Norge, Sverige og Danmark ferdigstilte OBOS 3 359 boliger, hvor deres økonomiske andel utgjorde 2 943 boliger (OBOS BBL, 2017a, s. 11).



Tabell 5: Antall boliger boligbyggelagene ferdigstilte hvert år i perioden 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL» 2000-2016.

4.2.3 Storbyalliansen

I 2008 ble Storbyalliansen (Storbybolig) etablert. Dette er et samarbeid mellom boligbyggelag på tvers av fylkesgrensene. Boligbyggelagene som er med i samarbeidet er TOBB, BOB, Vestbo, Usbl, Boligbyggelaget NOBL, Bonord og Bate. Til sammen har disse lagene 340 000 medlemmer, noe som utgjør en tredjedel av alle medlemmer i norske boligbyggelag.

Storbybolig handler om at de nevnte boligbyggelagene gir sine medlemmer bedre fordeler gjennom at de har muligheten til å benytte forkjøpsretten i andre byer. Dersom man er medlem i et av de sju lagene vil man ha forkjøpsrett på mer enn 90 000 boliger. For å benytte seg av forkjøpsretten i andre byer, må man også bli medlem av det boligbyggelaget som boligen er tilknyttet. Som medlem av et av disse lagene vil man beholde sin ansiennitet i eget boligbyggelag, selv om man kjøper bolig i et annet lag som er med i samarbeidet.

Medlemmene vil få ansiennitet fra tidspunktet boligbyggelaget man er medlem i inngikk i Storbyalliansen, dersom medlemskapet er eldre enn aktuell dato (Bate boligbyggelag, 2017).

4.3 OBOS BBL

4.3.1 Innledning

OBOS er Norges største boligbyggelag og boligforvalter, samt en av Nordens største boligbyggere. De er et samvirkeforetak som er eid av sine medlemmer. I tillegg til å drive med utvikling, produksjon og salg av eiendom og bolig, har de virksomhet innenfor eiendomsmegling, eiendomsforvaltning, rådgivning, bankvirksomhet, forsikring, utleie av eiendom og fornybar energi. De er etablert i de største byene i Norge, med hovedkontor i Oslo. I tillegg har de virksomhet i Sverige og Danmark. Ved utgangen av 2016 var det 416 800 medlemmer i OBOS (OBOS BBL, 2017a, s. 4). Over halvparten av Oslos husstander er medlem i OBOS, og de forvalter hver tredje leilighet i byen (Bjørnsen, 2007, s. 8).

Fakta

Navn: OBOS BBL
Stiftet: 19. august 1929
Medlemmer: Ca. 416 800
Forvalter: 215 015
Adm. Direktør: Daniel K. Siraj
Medlem av: NBBL

OBOS ble stiftet 19. august 1929, med navnet Oslo og omegn Bolig- og Sparelag (OOBS). 24. april 1935 ble navnet skiftet til OBOS (Kronborg, 2014, s. 10). De siste årene har OBOS fusjonert med en rekke andre boligbyggelag. De bygger over store deler av landet, blant annet i Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger, Sandnes, Lillestrøm, Bærum, Tønsberg, Fredrikstad, Hamar og Brumunddal.

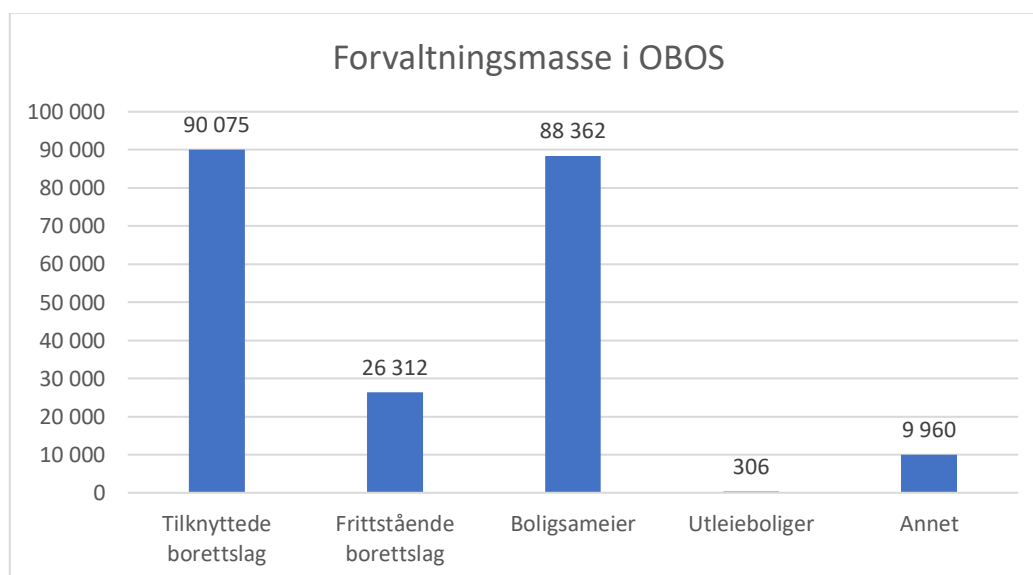
4.3.2 Historie

OBOS ble stiftet av bygningsarbeidernes leder i Oslo, Martin Strandli og arkitekt Jacob Christie Kielland. Målet var å forbedre boforholdene i Oslo. Det skulle bygges enkle boliger, men samtidig med solid og moderne innredning. Det første borettslaget er Etterstad 1 som sto ferdig i 1931, og ble overdratt til OBOS forvaltning (OBOS BBL, 2017). OBOS sitt første selvstendige bygg, Maridalsveien 64, ble fullført i 1932 (Annaniassen, 1991, s. 201). I 1935 inngikk OBOS en samarbeidsavtale med Oslo kommune. Kommunen gikk inn med 100 000 kroner, og en liste over mennesker i bolignød, som OBOS nå skulle ta seg av. Kommunen skulle til gjengjeld ikke lenger bygge selv, men støtte det kooperative selskapet (Kronborg, 2014, s. 22). Opplegget var enkelt, staten skulle skaffe pengene, kommunen skulle skaffe tomtene og boligkooperasjonen og OBOS skulle stå for byggingen (Bjørnsen, 2007, s. 81). Over hele landet ble det dannet boligbyggelag etter OBOS-modellen (Kronborg, 2014, s. 30). I 1948 inngikk OBOS en ny avtale med Oslo kommune. Ventelisten til kommunen på 9 000 personer ble slått sammen med medlemslisten til OBOS. Fra før hadde OBOS 5 000

medlemmer, nå ble de 14 000. I avtalen forpliktet Oslo kommune seg til å skaffe billige festetomter, mens OBOS skulle bygge for både egne medlemmer, og for kommunens venteliste (OBOS BBL, 2017).

Utover 50-tallet var det fortsatt boligmangel, og byggetempoet til OBOS forble høyt. Gjennom 1950-årene bygget OBOS cirka 1500 til 2000 nye leiligheter hvert år (Bjørnsen, 2007, s. 122). I 1952 ble OBOS Forretningsbygg stiftet. Deres hovedoppgave var å bygge ut kjøpesentre der OBOS bygget boliger (OBOS BBL, 2017). Utover 60-tallet effektiviseres og rasjonaliseres boligbyggingen, og høyblokkene gjør sitt inntog (Kronborg, 2014, s. 136).

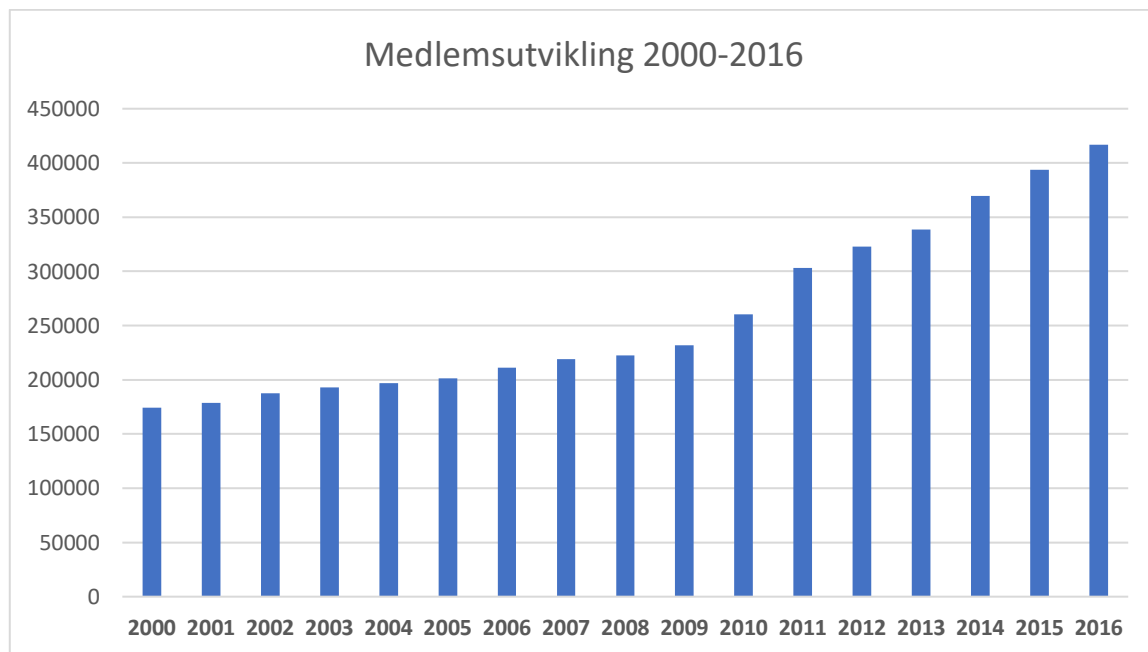
På 80-tallet sank boligproduksjonen på grunn av at boligpolitikken ble underlagt de frie markedskreftene, og utbyggingen svingte i takt med etterspørselen (OBOS BBL, 2017). OBOS var ikke lenger en kørdner og vokter av de knappe goder (Bjørnsen og Kronborg, 2009, s. 110). På slutten av tiåret kom krakket. OBOS stoppet nybyggingen i tide, men hadde fremdeles mange tomme leiligheter på lager. Tiden der nye boligprosjekter ble kunngjort i OBOS-bladet, for så å bli tildelt medlemmene, var definitivt forbi. Kundene sto ikke lenger i kø. Nå måtte det markedsføring til (Kronborg, 2014, s. 298). OBOS berget seg gjennom de økonomiske nedgangstidene, og utover 90-tallet kom boligbyggingen i gang igjen. Nå ble prosjektene ofte bygget i samarbeid med andre utbyggere eller entreprenører. På starten av 2000-tallet har OBOS sin rolle endret seg helt fra å være et gjennomføringsorgan for det offentlige, til å konkurrere i markedet på lik linje med andre private aktører (OBOS BBL, 2017). Forvaltning av boliger et av hovedformålene til OBOS. Grafen under viser fordeling mellom ulike typer organisasjonsformer og antall boliger som boligbyggelaget forvalter.



Tabell 6: Forvaltningsmassen i OBOS 31.12.2016. Tallene er hentet fra "Årsstatistikk fra NBBL 2016".

4.3.3 Medlemmene i OBOS

OBOS er en medlemsorganisasjon som eies av sine medlemmer. Som tabellen under viser, vokser medlemsmassen i OBOS jevnt. Ved utgangen av 2016 hadde OBOS totalt 416 800 medlemmer, noe som er en oppgang på 5,8 prosent fra 2015. Store deler av medlemsveksten er grunnet fusjoner med andre boligbyggelag. Fra årsregnskapet til OBOS 2016 fremkommer det at selskapet hadde en inntekt på over 82 millioner kroner i kontingent fra sine medlemmer. En stadig vekst i OBOS sin medlemsmasse gir selskapet sikkerhet for å bygge nye boliger.



Tabell 7: Medlemsutviklingen i OBOS fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

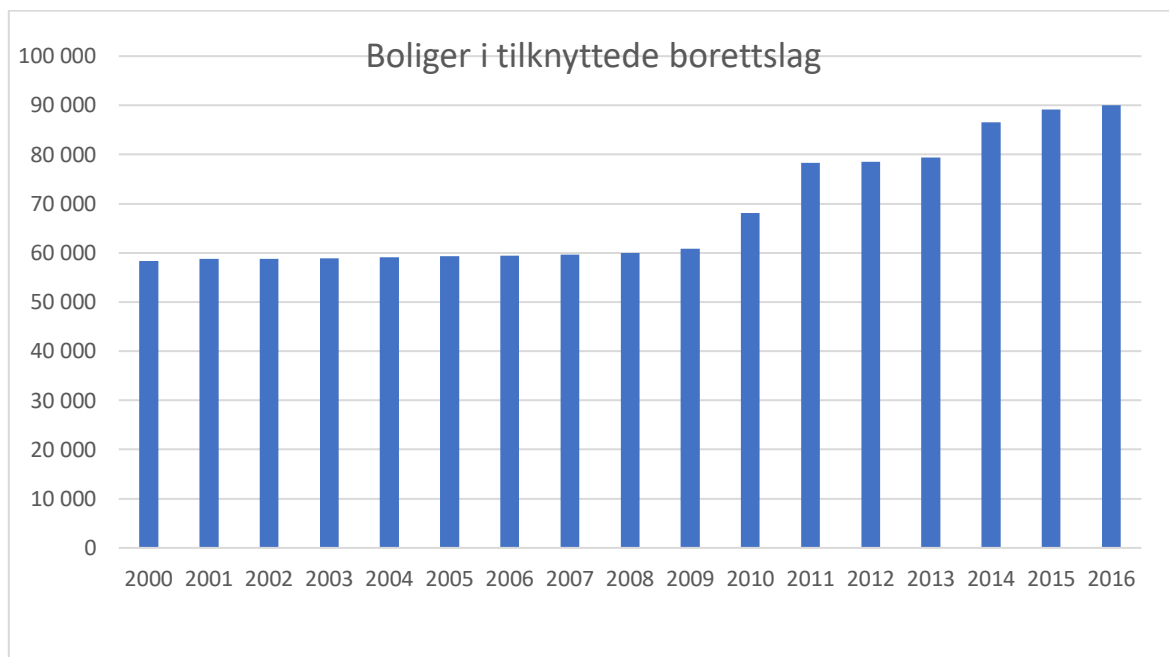
Som medlem i et boligbyggelag er en av de fremste fordelene forkjøpsretten. Det er boligene i de tilknyttede borettslagene og nye boliger medlemmene har forkjøpsrett til. I 2016 ble forkjøpsretten benyttet ved 37 prosent av salgene av boliger i tilknyttede borettslag (OBOS BBL, 2017a, s. 16).

Selv om hovedformålet til OBOS er å skaffe medlemmene sine boliger, tilbyr også OBOS andre medlemsfordeler. Blant annet gir OBOS medlemmene sine tilbud innenfor områdene banktjenester, forsikring og billetter til kulturarrangementer (OBOS BBL, 2017a, s. 18).

OBOS-konsernet utgjør en rekke datterselskaper. Disse selskapene skal gi medlemmene gode tilbud, men også «oppnå best mulig økonomiske resultater» for konsernet (OBOS BBL, 2017a, s. 12).

4.3.4 Boliger i tilknyttede borettslag

Som medlem av et boligbyggelag er det ikke bare nye boliger man har forkjøpsrett på, medlemmene har også forkjøpsrett til deler av den eldre boligmassen. Dette gjelder boliger i tilknyttede borettslag, samt enkelte sameier, men for sameier vil regler om forkjøpsrett maksimalt kunne settes til 25 år. Tabellen under viser at det i årene mellom 2000 og 2009 ble bygget svært lite boliger organisert som tilknyttede borettslag av OBOS.

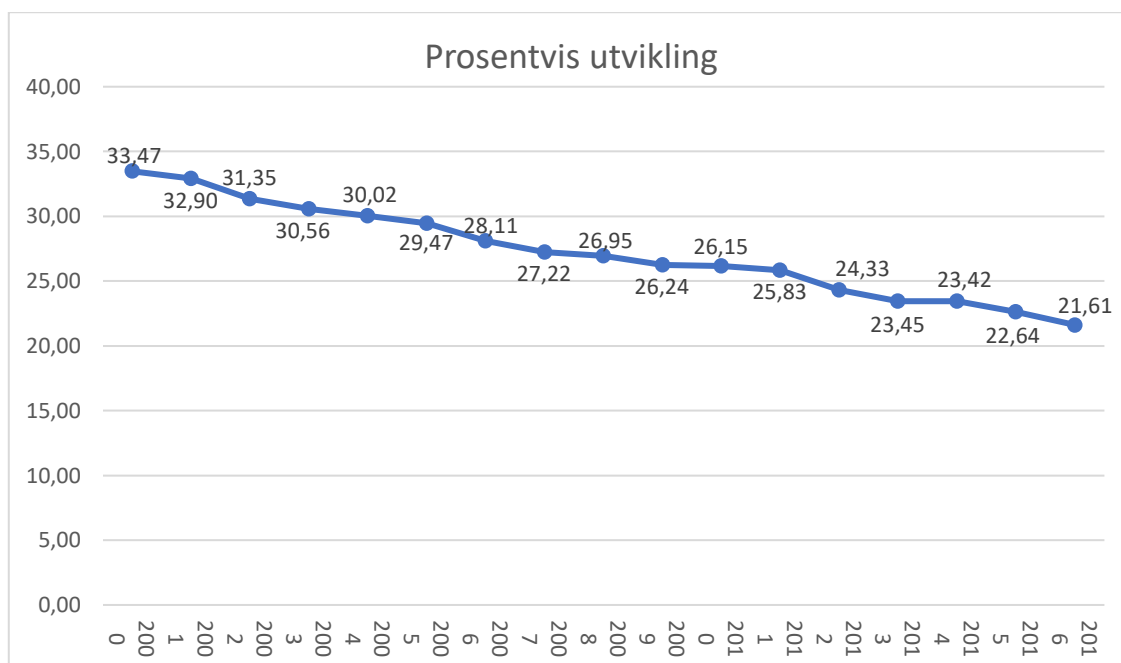


Tabell 8: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for OBOS. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

Trenden har over flere år vært at boligbyggelagene har bygget boliger organisert som selveier. Enkelte år etter 2009 utmerker seg likevel med en stor økning i antall boliger i tilknyttede borettslag. Den første store økningen i antall boliger i tilknyttede borettslag på 2000-tallet, var i 2010. Dette året fusjonerte OBOS med TønsbergNøtterøy Boligbyggelag og Hetland Boligbyggelag. Til sammen hadde disse to lagene 24 109 medlemmer og totalt 6 928 boliger i tilknyttede borettslag (NBBL, 2011). Den største økningen i antall boliger i tilknyttede borettslag var i 2011. Dette året ble det 10 258 flere tilknyttede boliger i OBOS. I hovedsak skyldtes det at OBOS dette året fusjonerte med boligbyggelagene i Fredrikstad, Hamar, Elverum, og på Jæren. Før fusjonen hadde disse lagene en medlemsmasse på til sammen 27 866, og de hadde 10 198 boliger i tilknyttede borettslag (NBBL, 2012). I 2013 fusjonerte StorBergen med OBOS. StorBergen hadde 19 454 medlemmer og 6 680 boliger i tilknyttede borettslag (NBBL, 2014). Utviklingen i tabellen viser at økningene i antall boliger i tilknyttede borettslag i hovedsak skyldes fusjoner, og ikke at det blir bygget boliger som blir

organisert etter denne modellen. Økningen i antall boliger i tilknyttede borettslag samsvarer i stor grad med fusjonene.

Fusjonene som OBOS har gjennomført de siste årene, gjør at medlemmene får mulighet til å kjøpe boliger på forkjøpsrett andre plasser i landet. For medlemmene har det sin positive side gjennom at utvalget av boliger blir større, men sin negative side gjennom at det blir flere som har forkjøpsrett til de samme boligene. Som grafen under viser, har det gjennom de siste 16 årene vært en drastisk endring i medlemmenes muligheter for å skaffe seg bolig i tilknyttede borettslag.

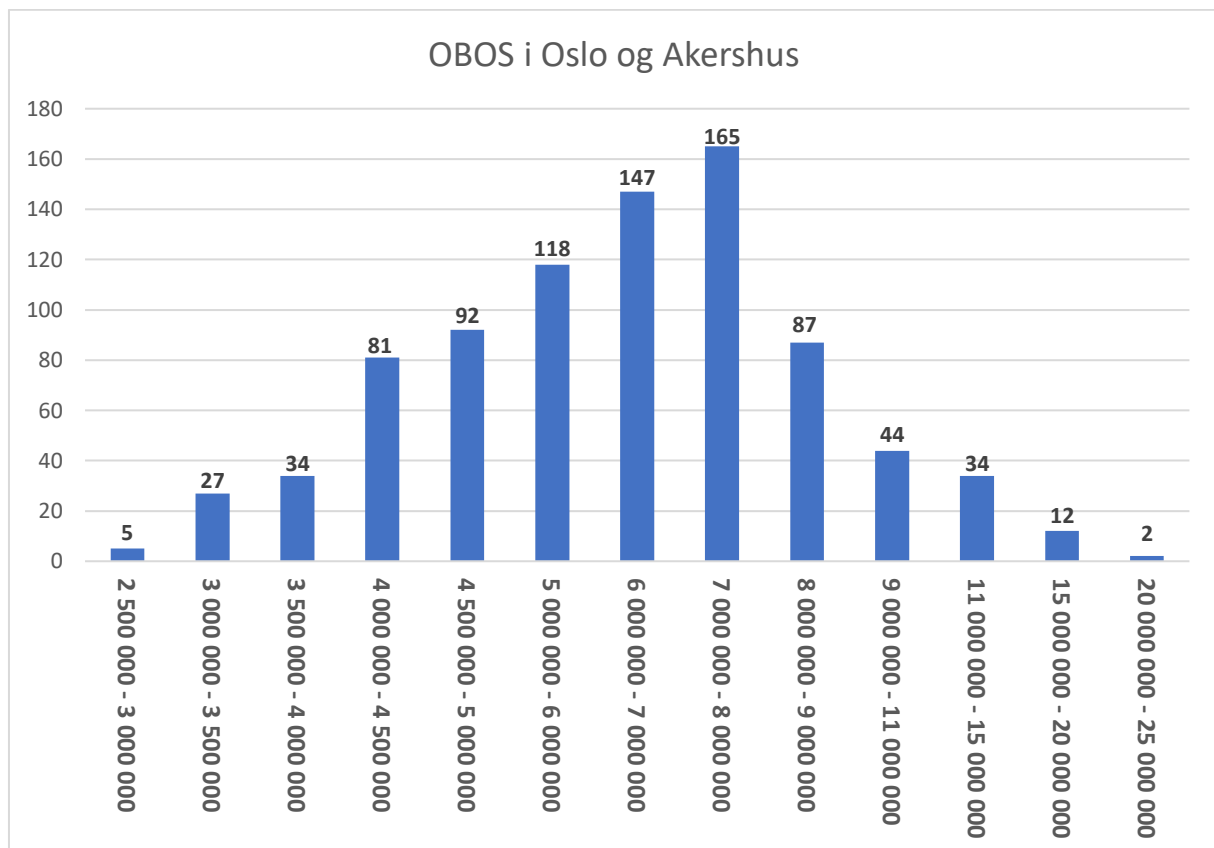


Tabell 9: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.

Nedgangen på nesten 12 prosent virker ikke så stor i seg selv. Likevel er dette tall som kan få konsekvenser for mange av OBOS sine boligsøkende medlemmer. I år 2000 hadde OBOS 174 330 medlemmer, og det var 58 349 boliger i tilknyttede borettslag. Samlet utgjorde dette at det var like over én bolig i tilknyttede borettslag, per tredje medlem av boligbyggelaget. Tilsvarende tall fra 2016 viser at OBOS hadde 90 075 boliger i tilknyttede borettslag, og at laget hadde 416 800 medlemmer. Selv om det har vært en økning i antall boliger i tilknyttede borettslag, har ikke økningen på langt nær vært like stor som økningen i medlemsmassen. Tallene fra 2016 viser at det finnes i overkant én bolig i tilknyttede borettslag, per femte medlem av boligbyggelaget. Fortsetter medlemsmassen å øke, samtidig som boligbyggelaget opprettholder sin strategi for organisering av nye boliger, vil tallene fortsette å synke også i fremtiden.




4.3.5 Nye OBOS boliger

Det er blitt gjennomført undersøkelser for å finne prisen på nye boliger som OBOS selger i Oslo og Akershus. Den 7. mars 2018 var det 848 nye boliger fra OBOS som var ute for salg i dette området. Boligene var fordelt på 16 ulike prosjekter. Prisene ble delt inn i hensiktsmessige grupper, og tabellen fremstiller hvor mange boliger som var for salg i de forskjellige prisklassene. Tallene vil kunne variere fra dag til dag, men kan likevel bidra til å tegne et oversiktsbilde over markedet i Oslo og Akershus.



Tabell 10: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider.

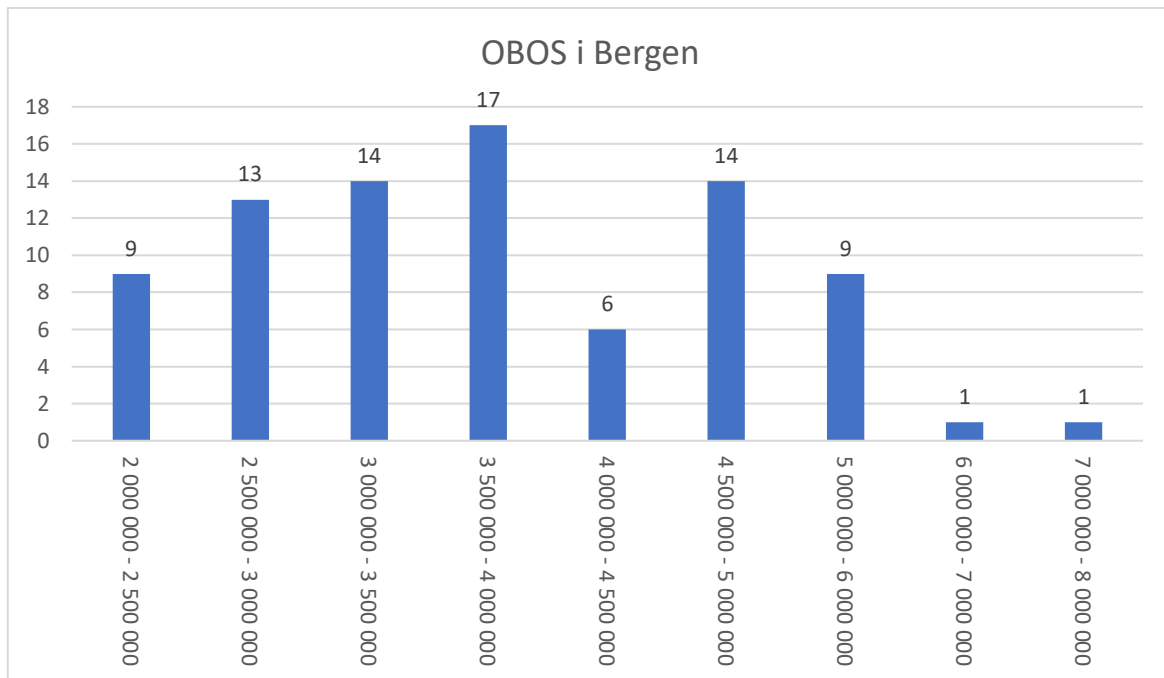
Slik det fremkommer av tabellen, er prisklassen for nye OBOS boliger i Oslo og Akershus rettet inn mot en økonomisk sterk gruppe. Over 50 prosent av boligene befinner seg i prisklassen mellom 5 til 8 millioner kroner. Bare 8 prosent av boligene som ligger ute for salg på dette tidspunktet er i prisklasser under 4 millioner kroner.

	
<p>Oslo - Lambertseter <u>Symra terrasse</u> 107 leiligheter - borettslag Innflytting: Planlagt fra 2018 Pris: 9 700 000 - 13 100 000</p>	<p>Akershus - Fornebu <u>Storøya</u> 500 boliger - sameie Innflytting: Fra 4. kvartal 2019 Pris: 6 200 000 - 12 490 000</p>
	
<p>Oslo - Oppsal <u>Oppsal senter</u> Ca 190 leiligheter - borettslag Innflytting: I løpet av 2018 Pris: 12 300 000 - 12 950 000</p>	

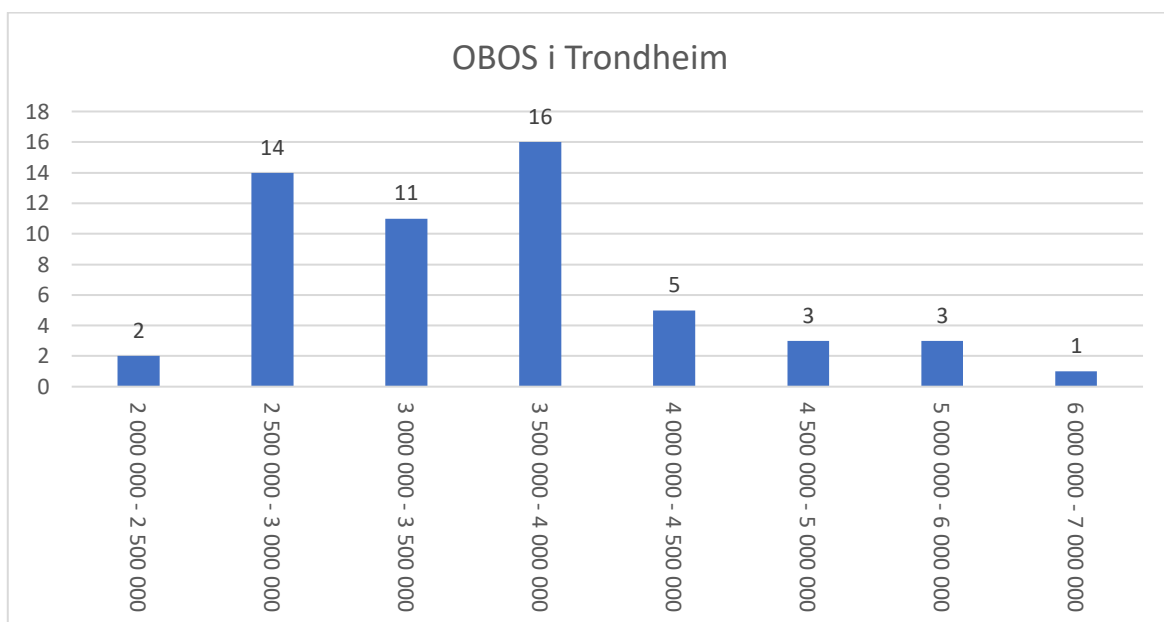
Figur 1: Utdrag av OBOS sine nye boliger som ligger ute for salg. Bildene er hentet fra deres hjemmesider 07.03.2018.

4.3.6 OBOS i Bergen og Trondheim

Oslo, Bergen og Trondheim er landets tre største byer. Det følger derfor naturlig at det er boligbyggelagene som opererer med størst utstrekning i disse byene det er blitt gjort undersøkelser av. OBOS etablerte seg i Bergen blant annet gjennom fusjon med boligbyggelaget StorBergen i 2013. I Trondheim ble de etablert noen år tidligere, gjennom oppkjøp av eiendomsselskapet Basale i 2006 (Adresseavisen, 2006).



Tabell 11: Antall boliger i ulike prisklasser som OBOS har for salg i Bergen. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider.

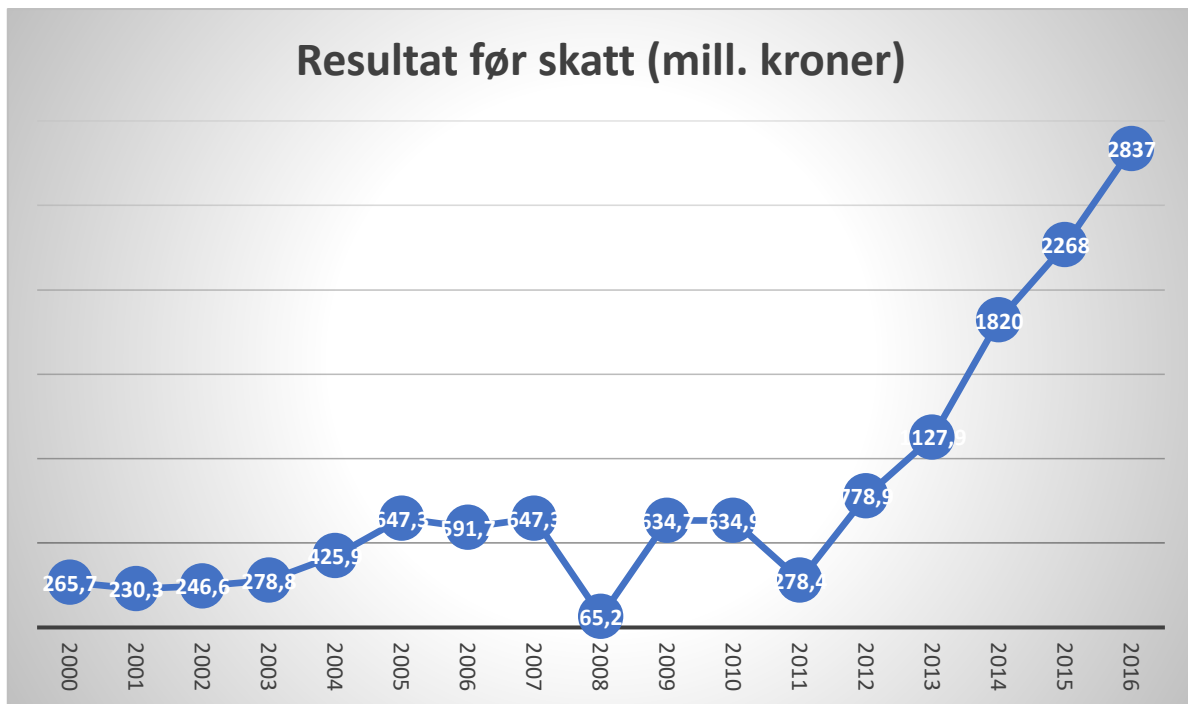


Tabell 12: Antall boliger i ulike prisklasser som OBOS har for salg i Trondheim. Tallene er hentet fra OBOS sine hjemmesider.

Som tabellene viser ligger snittprisene for OBOS sine nye boliger i Trondheim og Bergen langt under prisene for Oslo og Akershus. Antallet nye boliger for salg er langt mer begrenset i byene Bergen og Trondheim, sett i forhold til Oslo. Dette gjør at statistikken for disse to byene inneholder en langt høyere feilmargin. Likevel kan det virke som at OBOS sin strategi i Bergen og Trondheim retter seg inn mot en annen kundegruppe enn i Oslo.

4.3.7 Resultat før skatt

I et resultatregnskap blir driftsutgifter satt opp mot driftsinntekter. Differansen mellom utgiftene og inntektene utgjør årsresultat før skatt (Visma, 2017a).



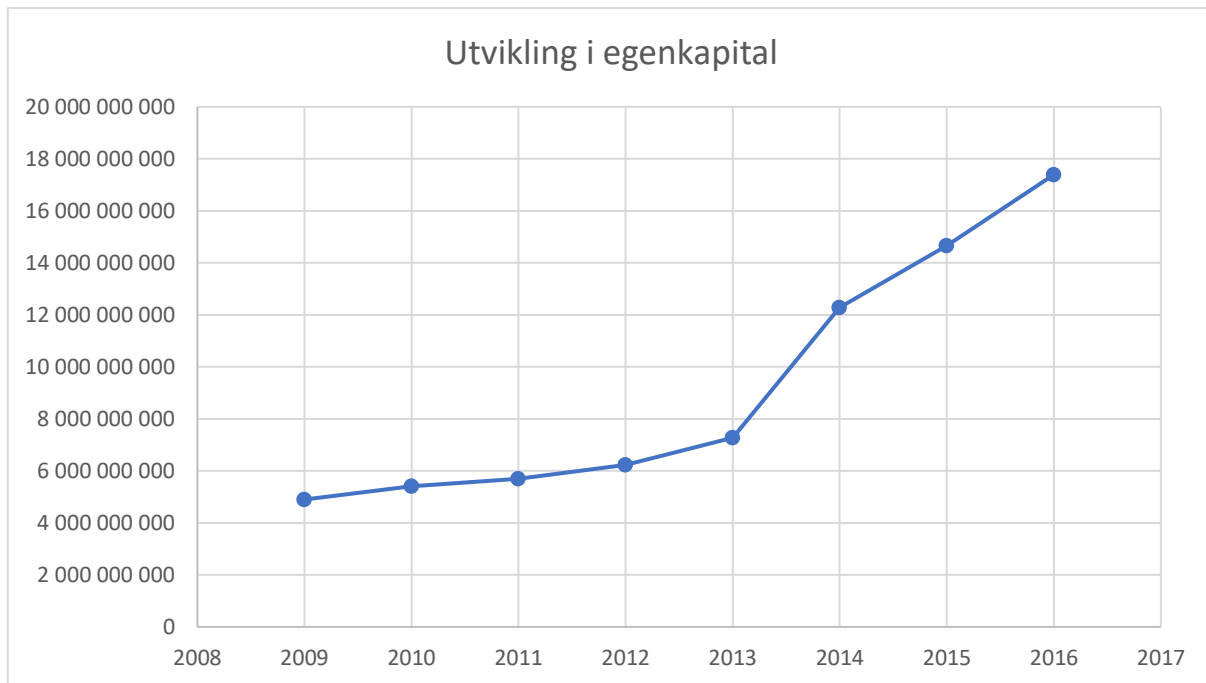
Tabell 13: OBOS sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

Som tabellen viser har årsresultatet til OBOS vært i enorm vekst de siste årene. I regnskapsåret 2016 kan OBOS vise til et positivt resultat før skatt på over 2,8 milliarder kroner. Resultat etter skatt dette året var på 2,66 milliarder kroner. Overskuddet i OBOS disponeres til nye investeringer (OBOS BBL, 2017a, s. 2).

4.3.8 Utvikling i egenkapital

Egenkapital er innskutt kapital og kapital som er opptjent gjennom drift (Visma, 2017a).

Kurven i tabellen under viser en enorm økning i egenkapital fra 2013 frem til 2016. I løpet av disse årene har egenkapitalen i konsernet økt med over 10 milliarder kroner. Oppgangen i egenkapital i løpet av 2016 var på 2,8 milliarder kroner. Dette skyldes en kraftig vekst innenfor konsernets kjernevirksomhet som er bolig, bank og forvaltning (OBOS BBL, 2017a, s. 3). Det er likevel ikke bare solid drift innenfor kjerneområdene som medførte den solide økningen i egenkapital. I løpet av året 2016 økte verdien på investeringseiendom med nesten 800 millioner kroner (OBOS BBL, 2017a, s. 2).

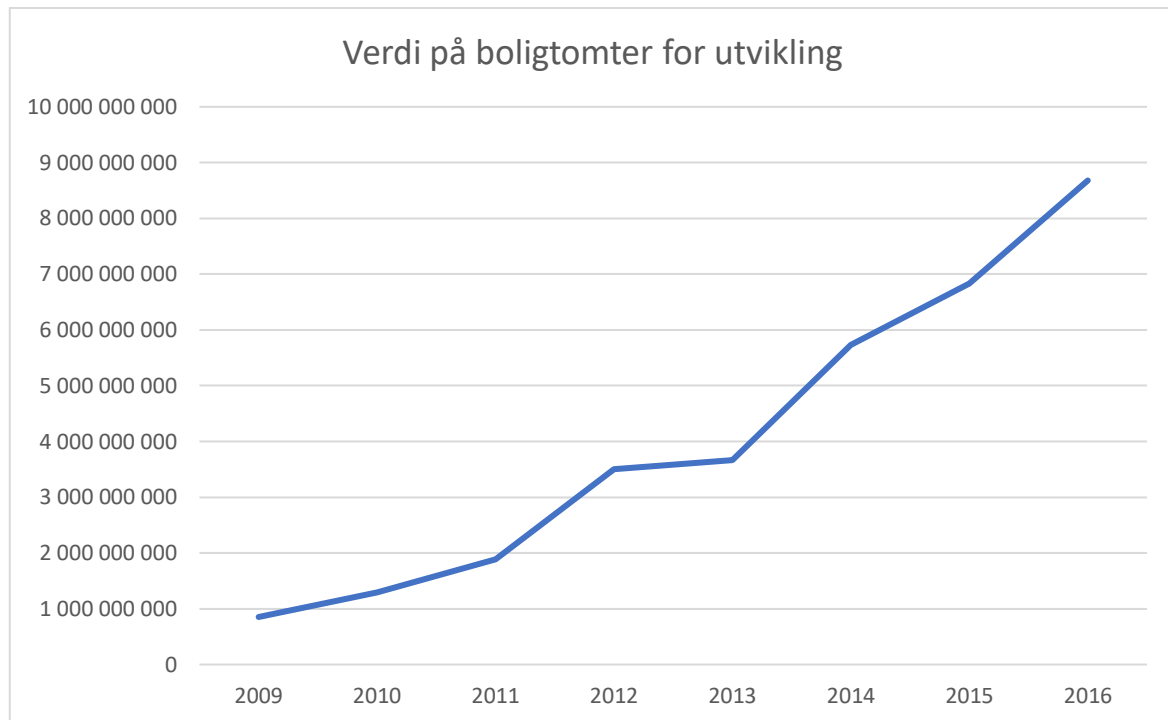


Tabell 14: OBOS sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

Soliditeten av et selskap blir målt ut ifra sum på egenkapital, og sum på egenkapital og gjeld. Dette er et nøkkeltall som brukes for å vurdere betalingsevnen et selskap har på lang sikt. Desto høyere egenkapitalen som finansierer selskapet er, desto mer solid er selskapet (Visma, 2017b). Har selskapet høy soliditet er det godt rustet for å tåle nedgangstider i markedet og eventuelle tap. Ved utgangen av 2016 var soliditeten i OBOS 52 prosent, og klassifiseres som «*meget god*». Dette viser at OBOS står sterkt rustet mot nedgangstider i markedet, og at de over tid har opparbeidet seg et grunnlag for å gjøre langsiktige investeringer.

4.3.9 Tomtereserver

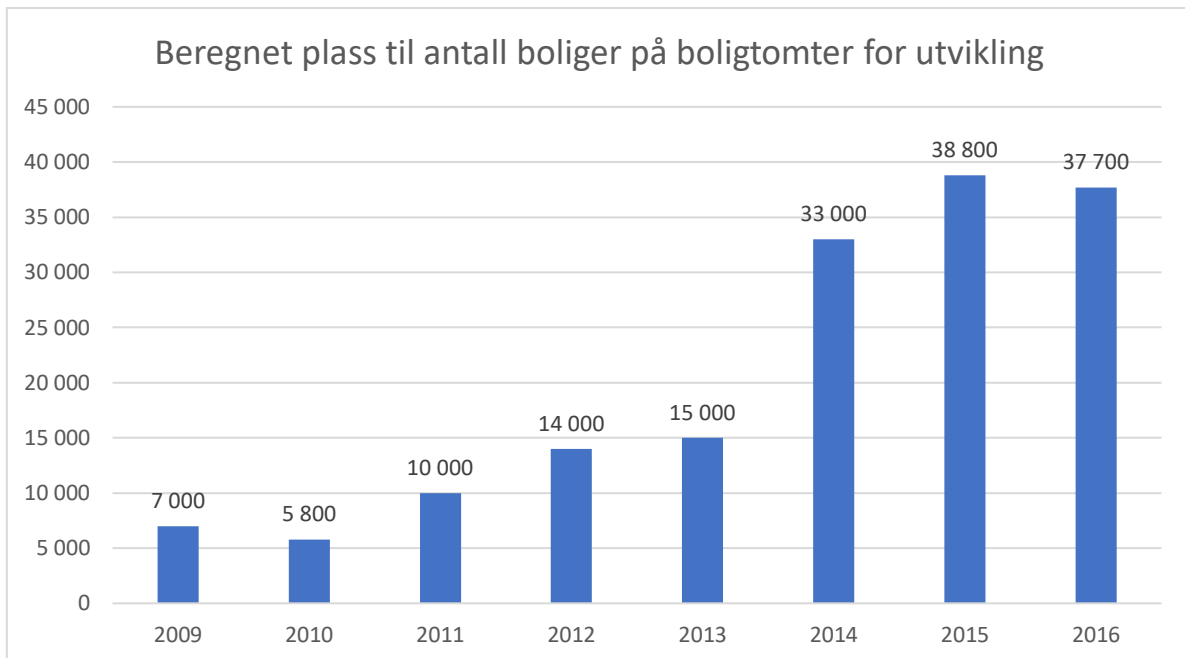
Tomtereserver eller tomtebanker brukes i denne sammenheng som betegnelse på tomter som konsernet eier, men som det ikke er bygget boliger på enda. Av OBOS sitt årsregnskap for 2016 fremkommer det at «*Konsernet besitter et betydelig antall tomter for utviklingsformål. Tomtene er vurdert til laveste verdi av anskaffelseskost og virkelig verdi basert på ledelsens estimat over fremtidig utviklingspotensiale for tomten. Estimater inneholder vurderinger av blant annet regulerings- og markedsmessige forhold*» (OBOS BBL, 2017b, s. 51).



Tabell 15: Verdien på boligtomter for utvikling som eies av OBOS. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2009-2016.

Boligtomter for utvikling utgjorde i 2016 nærmere 8,7 milliarder kroner. I tillegg til disse eiendommene har konsernet store verdier plassert i boligprosjekter under oppføring og ferdige, men usolgte boliger. Til sammen under disse tre postene i regnskapet har konsernet verdier for over 13,8 milliarder kroner. Dette er en oppgang på over 2,6 milliarder fra regnskapsåret 2015 (OBOS BBL, 2017a, s. 26).

Den omfattende tomtebanken i OBOS skal brukes til fremtidige boligprosjekter. I 2016 kjøpte de tomter som kan gi nærmere 9 500 nye boliger. Konsernet eide alene, eller sammen med andre, eiendommer som det kan bygges 33 000 boliger på i Norge, og 4 700 i Sverige ved utgangen av dette året. Den største eiendommen OBOS kjøpte dette året var på Ulven i Oslo. Eiendommen kostet om lag 3 milliarder kroner og har potensiale til å bygges ut med cirka 3 000 nye boliger (OBOS BBL, 2017a, s. 11).



Tabell 16: Beregnet plass til antall boliger på boligtomter for utvikling som eies av OBOS. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2009-2016.

Hovedaktiviteten i OBOS konsernet er boligutvikling. De bygger boliger i Norge, Sverige og Danmark. Blant annet eies Block Watne av OBOS, et selskap som bygger boliger fra Trøndelag og sørover (OBOS BBL, 2017a, s. 13). Tabellen under viser at OBOS har tomtereserver rundt i store deler av Norge, samt Sverige og Danmark.

Boligtomter for utvikling 31.12.2016	
Området	Tomteverdier
Stor-Oslo	5 972 197 000
Øvrig Østlandet	316 988 000
Sørlandet	96 414 000
Rogaland	508 303 000
Hordaland	165 718 000
Nord-Vestlandet	138 799 000
Midt-Norge	251 509 000
Innlandet	77 148 000
Sverige	896 022 000
Danmark	256 479 000

Tabell 17: Antall boligtomter for utvikling og hvilke geografisk plassering disse har. Tallene er hentet fra årsberetning OBOS 2016 (s. 52).

Som det fremkommer av tabellen har OBOS sin klart største del av boligtomter for utvikling i området Stor-Oslo. Konsernet sitter også på betydelige tomtereserver i andre deler av landet, samt i Danmark og Sverige.

I hovedsak blir boliger som OBOS bygger oppført på tomter som selskaper eier selv. Dette kalles egenregi prosjekter, og selskapet står for hele prosessen fra oppkjøp av eiendom til ferdigstilling av boligene. I Norge driver OBOS i liten grad med fremmedregi prosjekter, som er prosjekter hvor OBOS bygger ut på private eller profesjonelle kunder sine tomter. Fremmedregi prosjekter blir i større grad brukt i Sverige, enn i Norge (OBOS BBL, 2017a, s. 38).

4.3.10 Investeringseiendom

I tillegg til tomtene som er beregnet til nye boliger, har OBOS en rekke eiendommer som klassifiseres som investeringseiendom. Investeringseiendom er eiendom som er kjøpt opp for å gi langsiktig avkastning i form av verdistigning, leieinntekter eller begge deler. Eiendommene eies av OBOS, men brukes ikke av dem selv. I regnskapet blir disse eiendommene verdsatt til anskaffelseskostnad inkludert transaksjonskostnader på kjøpstidspunktet. De neste årene blir de regnskapsført til virkelig verdi. Dette beregnes ut ifra avkastningskrav, inntektsfradrag, forventet ledighet og påkostninger (OBOS BBL, 2017a, s. 53). I 2016 viser OBOS sitt regnskap at de til sammen har investeringseiendom som er verdt over 10 milliarder kroner. Dette er en økning på over 2,3 milliarder kroner fra regnskapsåret 2015 (OBOS BBL, 2017a, s. 26).

4.4 OBOS intervju



4.4.1 Formål

OBOS trekker frem at deres viktigste

formål, helt siden de ble stiftet, har vært å skaffe og forvalte boliger for deres medlemmer.

Det var deres vedtekter som la grunnlaget for de første borettslovene. Her fremkommer også formålet til OBOS og andre boligbyggelag i dag. OBOS mener at de er unike gjennom at de er et samvirkelag, som skal bruke pengene de tjener til å oppfylle sitt formål. Når det gjelder forvaltning av boliger, sier OBOS at det er ingen av deres tilknyttede borettslag som har sagt opp kontrakten med dem, selv om de nå står fritt til å gjøre det. Videre fremhever OBOS at de driver med andre former for virksomhet som skal støtte opp under hovedformålet. Herunder at de siden starten har drevet med sparing og lån for medlemmer og borettslag. For noen år siden

ble det stiftet en bank som skal ivareta deler av virksomheten. Banken skal bidra til at det blir lettere for lagets medlemmer å finansiere boligkjøp, og for at borettslagene skal få lån, samt ha pengene sine der.

4.4.2 Samfunnsansvar

OBOS mener selv at kjernen i deres samfunnsansvar er å ha et boligtilbud til lagets medlemmer. Det står fast, og har vært der hele tiden. OBOS tar i tillegg ansvar for nærmiljøet i områder hvor de har stått for en omfattende utbygging. Dette ansvaret dreier seg om å gi barn og unge gode oppvekstvilkår. Det kan være alt fra å bygge fotballbaner, til å gi støtte til kor. Denne typen samfunnsansvar har vokst etter hvert som overskuddene har blitt større, uttaler OBOS.

Når det gjelder ansvar i form av å bygge rimelige boliger, så var dette noe som forsvant når subsidiene fra staten forsvant. OBOS kjøper tomter til markedspris, og selger boliger til markedspris. Likevel føler de et ansvar overfor dem som har vanskeligheter med å komme inn på boligmarkedet. OBOS mener at i de største byene er det vanskeligere å komme inn på boligmarkedet i dag, sett i forhold til tidligere. De ser derfor på ulike modeller som gjør at de kan bygge rimeligere boliger. Foreløpig vil de ikke røpe hvilke modeller dette er, men de håper å få oppmerksomhet rundt dem når disse lanseres.

OBOS forteller videre at de hadde en innovasjonskonkurranse hvor de inviterte entreprenører, arkitekter og ingeniører til å gå sammen i team, for å lage forslag til et utbyggingsområde som OBOS eier på Ulven. Vinneren kom med et forslag som senket byggekostnadene og skal gi billigere boliger. Boligene skal selges til en lavere pris enn tilsvarende boliger i nærområdet, sier OBOS. I tillegg ser de på en modell som kan gjøre disse boligene enda litt rimeligere, men prisen er fortsatt ikke fastsatt.

4.4.3 Politiske signaler

OBOS sier at de ikke får noen politiske signaler rettet inn mot deres samfunnsansvar. Selv føler de at de har et større samfunnsansvar enn andre tradisjonelle utbyggere. De mener også at det er en oppfatning blant politikere og myndigheter om at de har et større samfunnsansvar, selv om dette ikke fremkommer verken i skrift eller verbalt. Selv mener de at dette stammer fra en forventning som har bygget seg opp over flere år. Det forventes fra politisk hold at OBOS tar et større ansvar enn for eksempel Skanska eller Veidekke, uttaler OBOS. Selv ser

de at deres samfunnsansvar kan komme til å øke de neste årene, særlig dersom de gode økonomiske resultatene fortsetter. OBOS øker andelen penger som går til samfunnsnyttige formål hvert år. Styret i OBOS har uttalt at frem mot 2021 kan de bruke 10 prosent av resultat etter skatt til gode formål, gjennom programmet «OBOS gir tilbake». OBOS sier at de ikke deler ut 10 prosent enda, men at dette kan skje i fremtiden.

Videre sier OBOS at de ikke får noen politiske signaler på hvor mye de bør bygge, eller hvor de skal bygge. De bygger der de får tak i tomter, og kjøper tomter der de tror de kan få til prosjekter. OBOS uttaler at det viktigste er at myndighetene legger forholdene til rette for at det blir bygget nok boliger hele tiden. De mener at dette er noe myndighetene ofte glemmer. Boligbyggelaget har inntrykk av at når det er et tilsynelatende lite behov for nye boliger, så tenker myndighetene at markedet ordner dette selv. Når dette går over, følger en stor etterspørsel og en voldsom prisvekst. OBOS mener at det er myndighetene sitt ansvar å sørge for at det er en jevn og forsiktig prisstigning på boliger. De uttaler at alle er interessert i viss prisstigning, men at denne har vært alt for stor den siste tiden. OBOS mener det er viktig at man holder trykket oppe på boligbyggingen, og at det er viktig at man ikke slapper av og tror man har løst alt.

4.4.4 Målgruppe

OBOS sier at deres målgruppe er alle aldersgrupper. Det er vanskelig å bygge et prosjekt som bare retter seg inn mot en bestemt målgruppe. De mener at gode boliger, er gode boliger, og at folk ikke kjøper boliger fordi at det er OBOS som har hatt prosjektet. Folk kjøper den boligen som har rett beliggenhet og som er i riktig prisklasse for dem. De håper likevel at det gir kunden en ekstra trygghet å vite at det er OBOS som har hatt prosjektet.

OBOS tror ikke prisregulering er veien å gå for å kunne tilby sine medlemmer rimeligere boliger. Dette har vært prøvd, men det åpnet opp for «betaling under bordet». De vil heller prøve å finne nye og bedre modeller. De trekker frem delt eierskap og leie-til-eie. OBOS sier videre at det frie markedet innenfor boligsektoren har kommet for å bli.

OBOS mener at det er deler av den eldre boligmassen i tilknyttede borettslag som i hovedsak retter seg inn mot førstegangsetablerende. I deler av denne bygningsmassen er prisene lavere. De ser også at det er mange førstegangsetablerende som kjøper mindre leiligheter i nye prosjekt. I disse tilfellene ofte med foreldre som bruker sin OBOS ansiennitet og står som kausjonist.

4.4.5 Utvikling i medlemsmassen

OBOS sier at de har en positiv utvikling i medlemsmassen, og at denne blir større og større. Snittalderen i medlemsmassen er i dag på 45 år. Undersøkelser gjennomført av OBOS selv, viser at det er de i aldersgruppen 20-25 som har best inntrykk av OBOS. Dette trekker de frem som veldig positivt.

Videre forteller OBOS at de fleste som kjøper bolig av dem er medlemmer av boligbyggelaget. Noen blir medlem rett før, andre har vært medlem i over 20 år. De ser en utvikling i dag at det er en del som kjøper bolig først, og blir medlem før de signerer. I OBOS sine nye prosjekter som kommer for salg, er det stort sett alltid noen som nettopp har blitt medlem som får kjøpe ved salgsstart. Når salgsstarten er over kan hvem som helst kjøpe boligene. Når det selges sameier er det bare ved salgsstart at forkjøpsretten kan gjøres gjeldende. Når salgsstarten er ferdig trenger man ikke å være medlem for å kjøpe selveierboliger som OBOS har bygget.

4.4.6 Konkurransen i markedet

OBOS uttaler at de er i et konkurrerende marked, og bygger likt som alle andre utbyggere. De prøver å finne tomter der de har mange medlemmer. I området Bærum og Oslo-vest prøver de å få tak i flere tomter enn det de har hatt tidligere. OBOS hevder at de vil bygge et bredt spekter av boliger i forskjellige prisklasser og med ulik beliggenhet.

OBOS forteller at de for 20 år siden bare bygget boliger i Oslo-området, men at de i dag bygger i alle de største byene i landet. I tillegg eier de Block Watne som bygger litt mer i utkanten av de tettstedene som OBOS tradisjonelt har bygget nye boliger. OBOS forklarer videre at strategien deres er den samme i Oslo, som for andre byer i landet. De trekker likevel frem at de ikke er like godt kjent i for eksempel Bergen og Trondheim, som de er i Oslo. De er derfor avhengig av å få til gode prosjekter som gjør at de får solgt boliger til nye og eksisterende medlemmer i disse områdene. De anser det som viktigere å finne de gode prosjektene i områder utenfor Oslo. OBOS fremhever at boligene som bygges i de ulike byene ikke har noen nevneverdige forskjeller i standard og størrelse.

OBOS har i løpet av de siste årene blitt aksjonær i noen av de største norskeide entreprenørselskapene, som Veidekke og AF-gruppen. OBOS uttaler at dette er noe de har tjent veldig gode penger på. Når det investeres i annen type virksomhet enn boligbygging, er dette for at det skal gi en avkastning, men overskuddet skal primært gå til å oppfylle

boligbyggelagets hovedformål. OBOS sier videre at det ikke er medlemmene sine penger, men organisasjonens. Medlemmene bærer ingen risiko med å være medlem, slik som de ville gjort dersom de investerte i et aksjeselskap. Pengene skal likevel brukes på en måte som kommer medlemmene til gode.

4.4.7 Organisering av nye boliger

Strategien bak organisering av nye boliger er at de først og fremst er opptatt av å bruke borettslagsmodellen. Denne modellen mener OBOS er viktig og god. Målet er derfor å holde fast på denne modellen og organisere så mange boliger som mulig i borettslag. Samtidig ser OBOS at det er markeder hvor det er større etterspørsel etter eierseksjonssameier. I disse markedene er det eierseksjoner som bygges. OBOS tar også del i samarbeidsprosjekter med andre utbyggere. Dette er for å fordele risikoen når de kjøper dyre tomter. Aktørene de inngår partnerskap med har ofte et ønske om selveierboliger, og da er det som regel eierseksjoner som bygges. På eiendommer hvor store prosjekter skal realiseres, blir det gjerne benyttet en kombinasjon av eierseksjoner og borettslagsleiligheter. OBOS mener at de er en av få aktører som fortsatt bygger borettslag, og at mange nærmest har forlatt denne modellen.

OBOS ser ikke noen stor forskjell i kundegruppen som ønsker selveier framfor borettslag. De tror at mennesker med god økonomi finner det mer attraktivt med selveierleiligheter. Når det gjelder den kundegruppen som kjøper boliger for å leie dem ut igjen, så kjøper ikke disse borettslag. Dette har sin bakgrunn i at det er mange flere restriksjoner på utleie av borettslagsleiligheter, uttaler OBOS.

OBOS sier at det ikke er noen forskjell i pris for boliger i borettslag og eierseksjoner. Denne forskjellen forsvant på 90-tallet. Det er beliggenheten som avgjør prisen.

Organisasjonsformen for de to har blitt veldig lik. Den viktigste forskjellen er at det er større begrensinger for utleie av borettslagsleiligheter, uttaler OBOS.

4.4.8 Strategi bak områder som bygges ut og kjøp av tomter

OBOS sier at når de skal bygge nye boliger i dag, så er dette by- og tettstedsutvikling. I en slik utvikling hører boliger og næringsbygg tett sammen. OBOS bygger sjelden bare en blokk med boliger, som regel bygges det større prosjekter som også inneholder butikker, kontorlokaler og arbeidsplasser. Dette er noe de har ført videre fra den gangen de bygget store drabantbyer, hvor det var nødvending å legge servicetilbud tett knyttet til boligområdene.

OBOS fremhever at næring er noe de har tjent penger på lenge, men at boligbyggingen har de først tjent penger på de siste årene. Videre sier OBOS at de bygger boliger for «folk flest», og at «folk flest» er en stor gruppe mennesker. De bygger for de som har penger til å betale for sin egen bolig. Så er det noen prosjekter hvor det bygges dyre, eller veldig dyre leiligheter.

Når det kommer til strategien bak kjøp av tomter, gjelder det å finne eiendommer der de får solgt boliger. OBOS brukte mer enn overskuddet i fjor på å kjøpe nye tomter.

Boligbyggelaget sier at de kjøper tomter der det er tilgjengelige tomter, dersom disse har potensiale til at det kan bygges boliger. Noen av tomtene kjøpes med et langsiktig perspektiv, men det meste kjøpes for å bygges ut i relativt nær fremtid. OBOS uttaler at tomtebanken deres er stor, men at noen av tomtene ikke er mulig å gjøre noe med før en del år frem i tid. Den største delen av overskuddet i OBOS blir brukt til å kjøpe nye tomter. Dette er først og fremst for å ivareta formålet, ikke for å tjene penger, uttaler OBOS.

4.5 BOB BBL

4.5.1 Innledning

BOB BBL (BOB) holder til i Bergen, men har også regionskontor i Førde. Med nesten 70.000 medlemmer er BOB Norges tredje største boligbyggelag. Laget forvalter i dag om lag 24.000 boliger (BOB BBL, 2017c).

Selv om BOB hovedsakelig bygger boliger i

Bergen kommune, har de også stått for utbygging av boliger i flere av sine nabokommuner som Askøy, Voss, Ulvik, Lindås og Os. Boligbyggelaget har i den senere tid vært gjennom flere fusjoner, blant annet ble de sammensluttet med Fana Boligbyggelag i 2008 (Hartvedt & Skreien, 2009). I 2014 fusjonerte BOB med BOiVEST i Førde og ble dermed også representert i en rekke kommuner i Sogn og Fjordane. BOB er en del av NBBL (BOB BBL, 2017c).

Virksomheten i boligbyggelaget blir ledet av styret. Boligbyggelaget har både fullt praktisk og økonomisk ansvar for gjennomføring av hvert enkelt prosjekt. Ved ferdigstillelse av prosjektene blir boligene overført til lagets medlemmer. Første prosjekt gjennomført av BOB

Fakta

Navn: BOB BBL

Stiftet: 2. mars 1941

Medlemmer: 67 500

Forvalter: Ca. 24 000 boliger

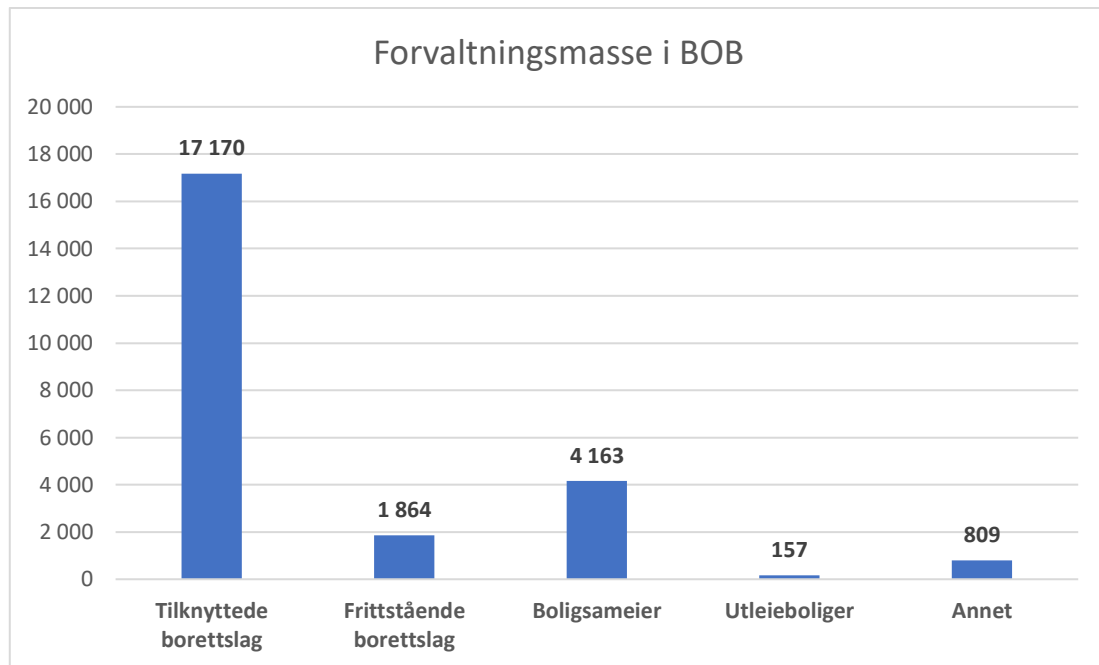
Adm. Direktør: Terje W. Gilje

Medlem av: NBBL og Storbyalliansen

var på Dokken i Bergen, her sto 80 leiligheter ferdigstilt i 1948. Først i 1950-årene skjøt boligbyggingen i regi av BOB virkelig fart. I en lengre periode sto boligbyggelaget for om lag 25 prosent av boligbyggingen i Bergen (Hartvedt & Skreien, 2009).

4.5.2 Historie

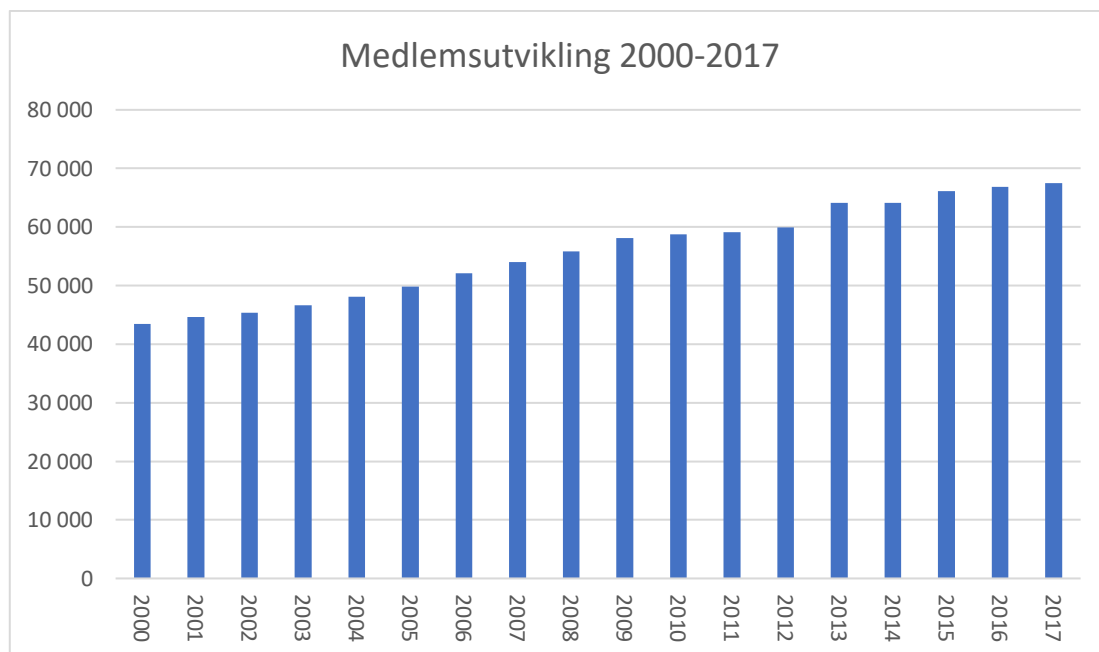
Industrigruppen innen Norsk Bygningsarbeiderforbund i Bergen satt i mars 1939 ned en komite som skulle utrede muligheter for lignende virksomhet som den OBOS hadde satt i gang i Oslo. Formålet var den gang å få på plass et kooperativt byggeforetak som skulle sikre mot spekulasjon i boligbygging, mangelfull kvalitet og sesongmessige svingninger i byggebransjen. Krigsutbruddet satte en midlertidig stopper for fremdriften i dette prosjektet, men i årene 1940 til 1941 ble det besluttet at arbeidet skulle fortsette (BOB BBL, 2017c). Den kooperative bevegelsen var i ferd med å fotfeste seg også utenfor hovedstaden på begynnelsen av 1940-tallet. Bygningsarbeiderforbundet dro i gang et initiativ blant bygningsarbeiderne i Bergen, noe som førte til at det ble avholdt generalforsamlingen i Folkets Hus 2. mars 1941. På grunnlag av OBOS sine mønstervedtekter vedtok generalforsamlingen å stifte Bergen og Omegn Boligbyggelag (Annaniassen, 1991, ss. 207-208). Det ble tegnet om lag 100 andeler i januar 1941, og det ble etablert et boligbyggelag som skulle bygge boliger for det brede publikum, og tilby sine tjenester til alle interesserte. Grunnet krigen var det likevel liten aktivitet i boligbyggelaget. I årene etter krigen var det i Bergen, som mange andre plasser i landet, et stort boligunderskudd. BOB var i påfølgende perioden en viktig bidragsyter for å dekke boligunderskuddet. Siden den gang har boligbygget hatt stor vekst og fremstår i dag som en bauta i bergensk boligbygging (BOB BBL, 2017c). Forvaltning av boliger et av hovedformålene til BOB. Grafen under viser fordeling mellom ulike typer organisasjonsformer og antall boliger som boligbyggelaget forvalter.



Tabell 18: Forvaltningsmassen i BOB 31.12.2016. Tallene er hentet fra "Årsstatistikk fra NBBL 2016".

4.5.3 Medlemmene i BOB

BOB er tuftet på medlemskap og samvirke. Fra boligbyggelagets vedtekter fremkommer det at lagets fremste formål er «å skaffe boliger til andelseierne gjennom borettslag eller på annen måte og å forvalte boliger for andelseierne» (BOB BBL, 2017b, s. 2).

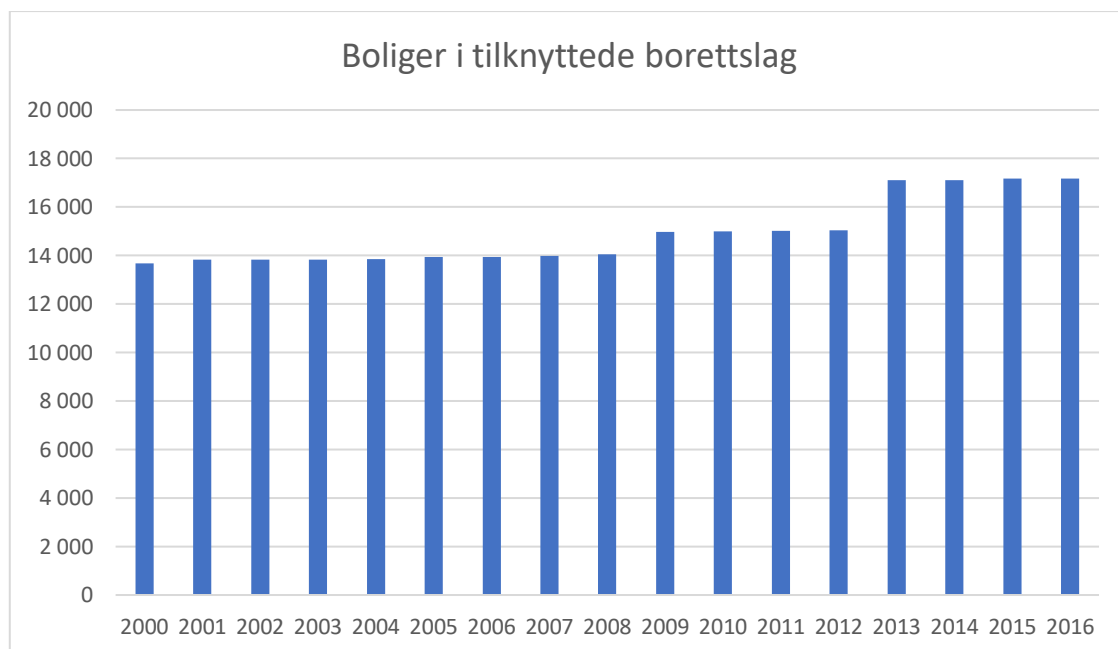


Tabell 19: Medlemsutviklingen i BOB fra 2000-2017. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

BOB hadde ved utgangen av 2017 totalt 67 530 medlemmer. Dette er en oppgang på 650 medlemmer fra året før. Tabellen viser at det har vært en jevn medlemsvekst i BOB utover hele 2000-tallet. Som i alle andre boligbyggelag er forkjøpsretten en av de fremste fordelene medlemmene i BOB har. I 2017 ble forkjøpsretten benyttet 178 ganger ved kjøp av boliger i tilknyttede borettslag (BOB BBL, 2018, s. 8). Medlemmene i BOB har også andre medlemsfordeler, blant annet rimeligere billetter til kunst, kultur- og idrettsarrangementer. I tillegg er det forhandlet frem avtaler som gir medlemmene rabatter innenfor områder som eiendomsmegling, strøm og andre tjenester. BOB er med i Storbyalliansen, noe som gir medlemmene forkjøpsrett på en rekke boliger også utenfor Bergen (BOB BBL, 2018).

4.5.4 Boliger i tilknyttede borettslag

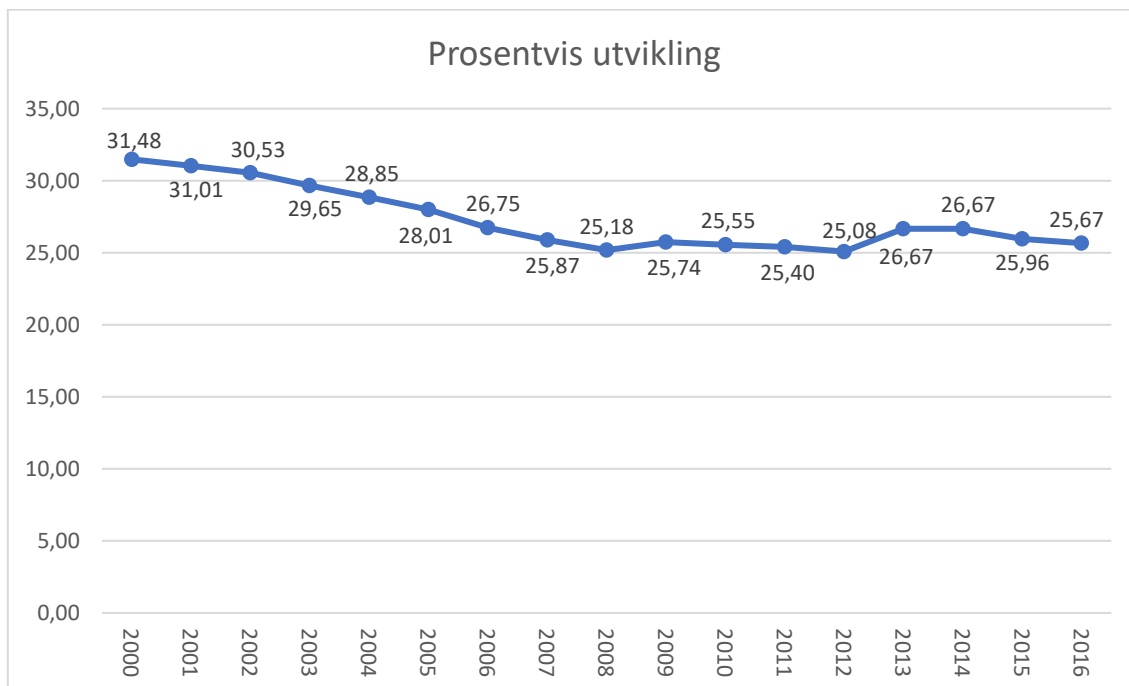
Ved utgangen av 2016 hadde BOB 17 170 boliger i tilknyttede borettslag. I likhet med OBOS har økningen i antall boliger i tilknyttede borettslag på 2000-tallet vært relativt lav. De største økningene i antall boliger i tilknyttede borettslag har kommet som en følge av fusjon med andre boligbyggelag.



Tabell 20: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for BOB. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

Tabell 20 viser at den største økningen av boliger i tilknyttede borettslag var i 2013. Dette har sammenheng med fusjonen mellom BOB og BOiVEST. Fusjonen ble ikke gjennomført før i januar 2014, men vedtaket om fusjonering ble fattet i 2013, og dermed er økningen også satt til dette året. Før fusjonen hadde BOiVEST nærmere 5000 medlemmer og 2 077 boliger i tilknyttede borettslag (NBBL, 2014). Gjennom fusjonen med BOiVEST økte antallet boliger i

tilknyttede borettslag fra 15 033 til 17 110. Siden den gang har antallet boliger i tilknyttede borettslag økt til 17 170 (NBBL, 2017b).



Tabell 21: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.

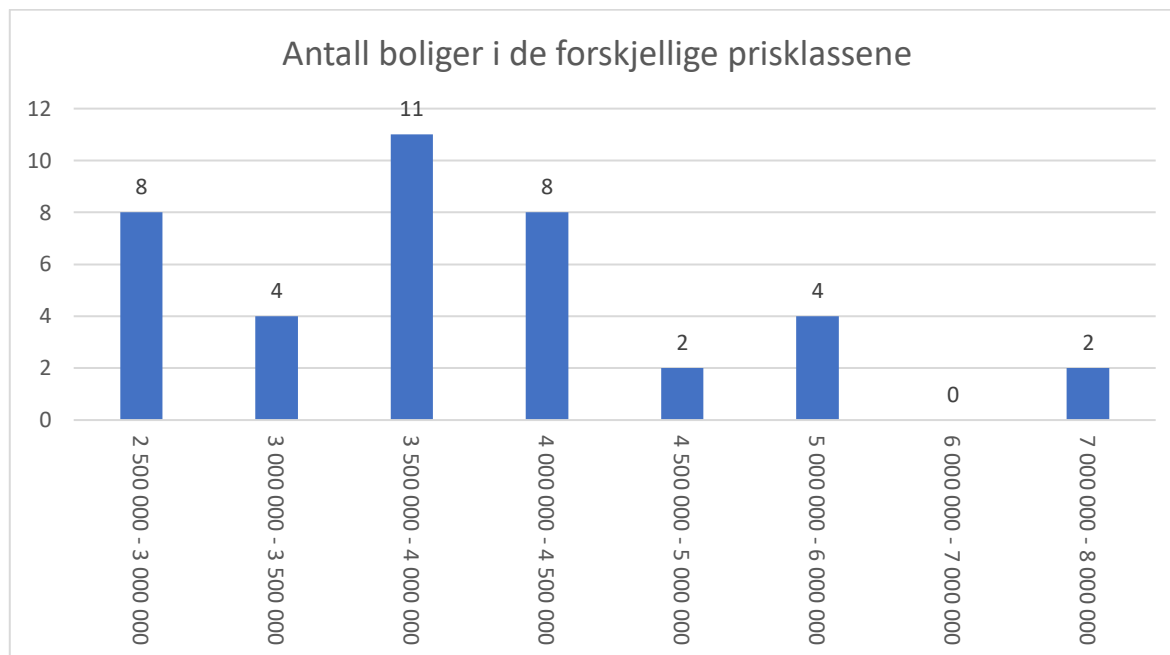
I perioden mellom 2000-2016 har det vært en samlet nedgang på seks prosent for antall boliger i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer. I 2000 hadde BOB 43 459 medlemmer, og totalt 13 681 boliger i tilknyttede borettslag. Ved utgangen av 2016 hadde laget 66 876 medlemmer og totalt 17 170 boliger i tilknyttede borettslag. Den synkende kurven i diagrammet viser at økningen i antall boliger i tilknyttede lag på langt nær har vært like stor som økningen i medlemsmassen.

Fusjonen med BOiVEST medførte en prosentvis økning i antall boliger i tilknyttede borettslag per medlem. Siden den gang har den prosentvise utviklingen igjen vært stadig synkende. Det er i dag litt over en bolig i tilknyttede borettslag, per fjerde medlem i BOB.

4.5.6 Nye boliger

Tilsvarende undersøkelse som ble gjort for å finne prisnivået på nye OBOS boliger, er også blitt gjort for BOB i Bergensområdet. Tallene i undersøkelsen ble hentet fra alle BOBs nye boliger som var ute for salg 20. mars 2018. På dette tidspunktet var det til sammen 39 boliger, fordelt på fire prosjekter, som var ute for salg. Prisene ble delt inn i hensiktsmessige grupper og tabellen fremstiller hvor mange boliger som var for salg i forskjellige prisklasser. Tallene

vil kunne variere fra dag til dag, men kan likevel bidra til å tegne et oversiktsbilde over markedet i Bergensområdet. Resultatet av undersøkelsen fremkommer i tabellen under.



Tabell 22: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra BOB sine hjemmesider.

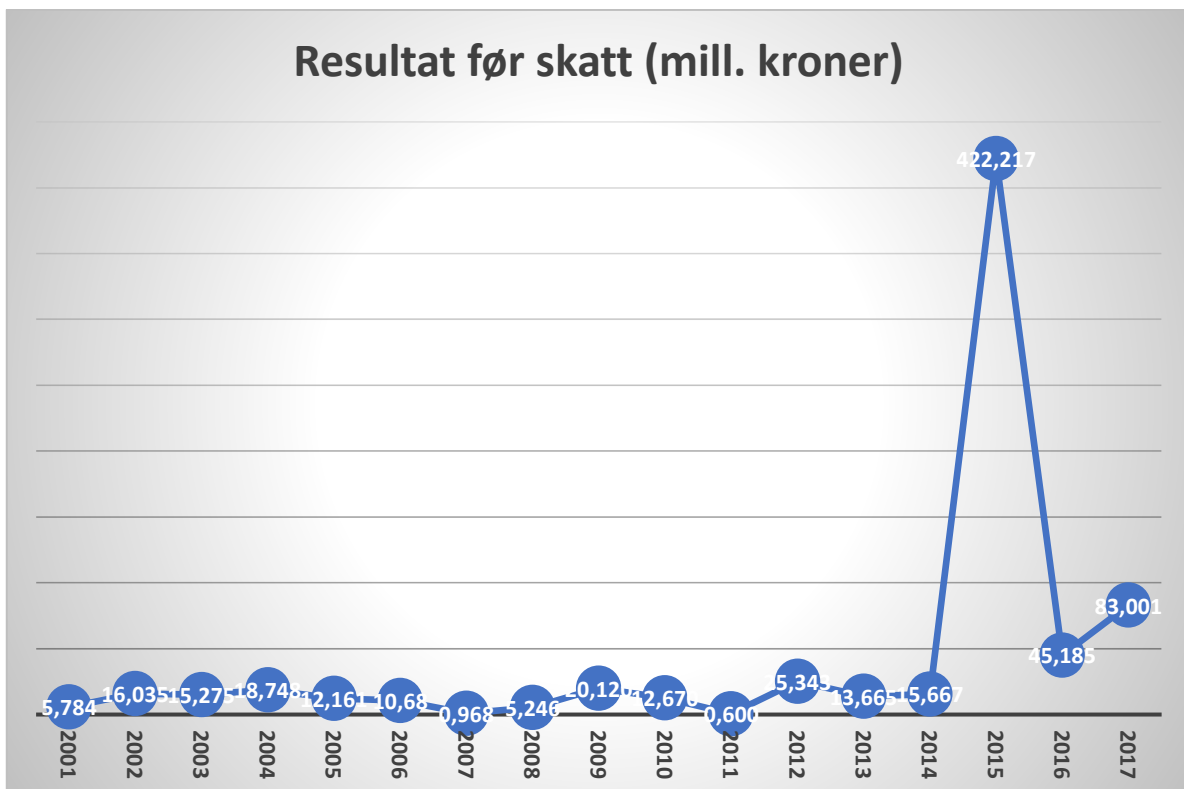
En naturlig målestokk for prisnivået på boligene, vil være OBOS sine boliger for salg i Bergen. Begge boligbyggelagene har flest boliger i prisklassen mellom 3,5 til 4 millioner kroner. Selv om utvalget i undersøkelsen er begrenset for begge boligbyggelagene, fremkommer det tydelige likehetstrekk for antall boliger i de forskjellige prisklassene. Sammenligner man boligprisene med OBOS sine boligpriser i Oslo og Akershus, er prisnivået i gjennomsnitt langt lavere i Bergen. Av BOBs nye boliger i Bergen er om lag 50 prosent av boligene i prisklassen mellom 3,5 og 4,5 millioner kroner. Cirka 30 prosent av boligene er i prisklassene mellom 2,5 og 3,5 millioner kroner.

I løpet av 2017 ferdigstilte BOB 104 nye boliger i Krohnaviken og 31 nye boliger i Damsgårdssundet. I tillegg ble det ferdigstilt 1 600 m² næringsarealer og et stort parkeringsanlegg. Året før ferdigstilte BOB 94 nye boliger (BOB BBL, 2018, s. 5).

4.5.7 Resultat før skatt

Resultat før skatt i regnskapsåret 2017 var på over 80 millioner kroner i BOB.

Boligbyggelaget har hatt en god utvikling innenfor andre forretningsområder enn boligbygging, blant annet innenfor regnskap og forretningsførsel, vedlikehold og rehabilitering (BOB BBL, 2018, s. 5).

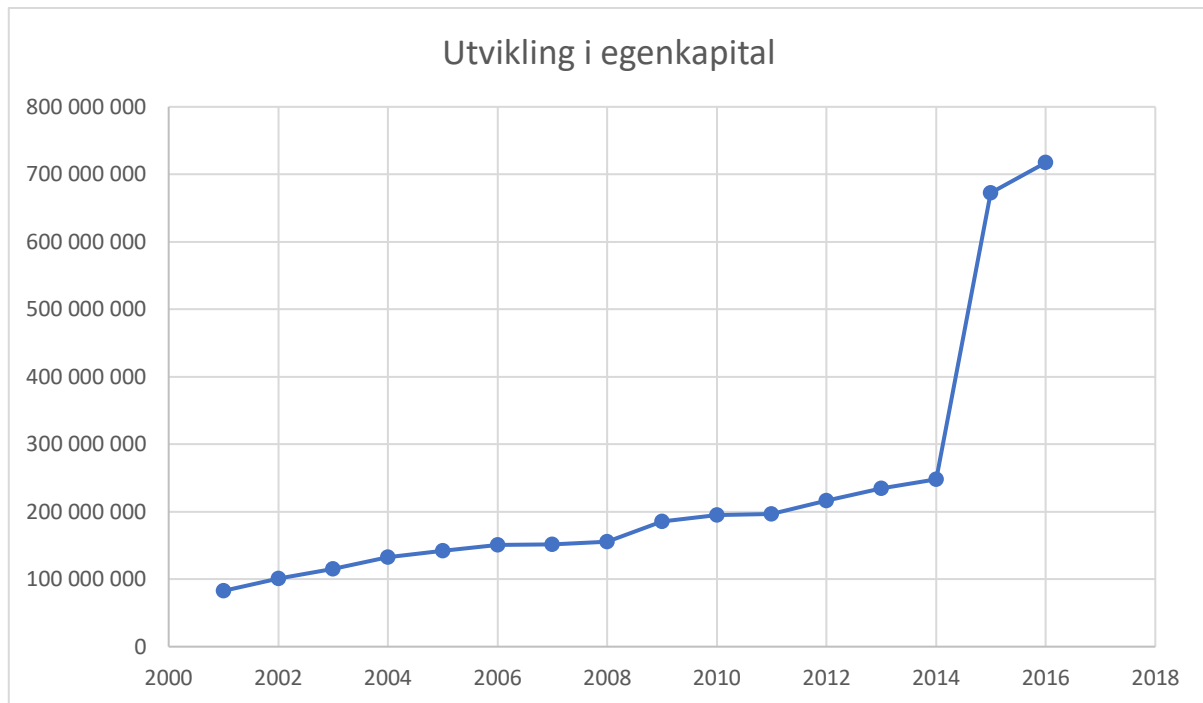


Tabell 23: BOB sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

Regnskapsåret som utmerker seg i tabellen over, er 2015. Bakgrunnen for det høye resultatet dette året er at BOB Boligutleie AS solgte totalt 217 leiligheter i deres eiendomsportefølje. Salget fikk mye negativ medieomtale, blant annet på bakgrunn av at det var kommunal tildelingsrett for en stor andel av disse leilighetene. BOB begrunner salget av leilighetene med at de var umoderne og slitt. Fremfor å oppgradere leilighetene, ville de heller satse på nye og fremtidsrettede boliger. Samlet pris ved salget var på 355 millioner kroner (BOB BBL, 2016, s. 4). Ser man bort ifra resultat før skatt i 2015, finner man likevel en betydelig vekst de siste to årene. Den største delen av inntjeningen i BOB kommer i form av egenregiprosjekter.

4.5.8 Utvikling i egenkapital

Salget av leilighetene i 2015 gjenspeiler seg også i utviklingen av BOBs egenkapital. Egenkapitalen økte med nesten 425 millioner kroner mellom årene 2014 og 2015. Som tabellen under viser var det frem til salget av disse leilighetene en jevn økning i egenkapital fra 2001 frem til 2014.



Tabell 24: BOB sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

Soliditeten i BOB betegnes som «meget god». Bokført egenkapital i BOB BBL ved utgangen av 2017 var på over 720 millioner kroner. Egenkapitalen i BOB BBL utgjorde da 91 prosent av totalkapitalen. BOB-konsernets egenkapital var 55 prosent av totalkapitalen, noe som også er svært høyt (BOB BBL, 2018, s. 5). De gode resultatene gjør at BOB er godt rustet til å tåle nedgangstider i markedet, samt det gir dem mulighet til å gå inn i prosjekter som avgir langsiktig avkastning.

4.5.9 Tomtereserver

BOB hadde ved utgangen av 2017 prosjekter for over 478 millioner kroner under oppføring. Tomteverdien for prosjektene under oppføring var bokført til 121,5 millioner kroner. I tillegg til dette har BOB en tomtebank for fremtidig bruk (BOB BBL, 2018, s. 17). BOB har stort fokus på å kjøpe opp attraktive tomteområder for boligbygging. Sterk egenkapital og lav lånegjeld gir BOB muligheten til å kjøpe nye tomter. De vil gi sine medlemmer attraktive tomter og gode bomiljø (BOB BBL, 2016, s. 3). De har opparbeidet seg en solid tomtebank i Bergensområdet, blant annet eier de tomter på Minde, i Os, i Åsane, i Fana og på Sotra (BOB BBL, 2017a, s. 3).

4.6 Intervju med respondent for BOB

4.6.1 Formål

Respondenten sier at når BOB ble etablert var dette for å bidra til å bygge Norge opp igjen etter krigen. Det er boligbyggingen som skjedde i etterkrigstiden som la grunnlaget for hele eksistensen til boligbyggelagene. Denne formen har vokst videre, men etter at tilskuddene fra staten ble kuttet, var det ikke lengre en oppgave for boligbyggelagene å bygge så billig som mulig. På 1980-1990-tallet ble boligbyggelagene i større grad profesjonalisert. Etter dette konkurrerte boligbyggelagene under like vilkår som hvilken som helst privat utbygger. Formålet om å bygge boliger for sine medlemmer står fortsatt fast, uttaler respondenten.



4.6.2 Samfunnsansvar

Respondenten mener at BOB ikke har noe samfunnsansvar utover at de skal dekke boligbehovet til befolkningen. Respondenten tror heller ikke at BOB føler et større samfunnsansvar enn andre utbyggere, men at de føler et ansvar ovenfor sine medlemmer. Dette ansvaret handler om å skaffe gode boliger og boalternativer.

4.6.3 Målgruppe

Respondenten forklarer at målgruppen til BOB er hele spekteret, fra de eldste til de yngste som skal etablere seg. Respondenten sier at livet til mennesker er forutsigbart. I etableringsfasen tilsier økonomien at man kan kjøpe eldre boliger i borettslag og sameier. Når man blir litt eldre og får barn flytter man gjerne til en enebolig som ligger utenfor sentrumskjernen. Når ungene flytter ut, vil man igjen bo mer sentralt. Da flytter man mer sentrumsnært. Dette er et mønster som viser seg gang på gang, sier respondenten.

4.6.4 Konkurransen i markedet

Respondenten sier at BOB ikke merket stor forskjell eller gjorde endringer i strategien når OBOS etablerte seg i Bergen. Det var de mindre boligbyggelagene i Bergen som kjente på dette. Respondenten forklarer at BOB lenge hadde vært det største boligbyggelaget i byen. Når det kom et nytt boligbyggelag som var mye større, mener respondenten at de mindre boligbyggelagene følte seg veldig små.

4.6.5 Organisering av nye boliger

Når det gjelder organisering av nye boliger, sier respondenten at BOB bygger det som markedet etterspør. Respondenten mener at store boligselskaper bør organiseres som borettslag, men at de mindre kan organiseres som sameier. Dette har sammenheng med rettsikkerheten til de som eier, herunder forsikring, egenkapital og vinning. Respondenten sier videre at boligene i BOB og andre boligbyggelag organiseres etter hva som selger best.

Når det gjelder standarden på boliger som BOB bygger, er det teknisk forskrift som blir fulgt. BOB bygger verken dårligere eller bedre enn hva som er fastsatt i TEK-17. Den tekniske standarden setter minimumskrav for hvordan standarden i boligen skal være. TEK-17 følges av BOB, men de strekker seg ikke utover denne for eksempel for å bygge passivhus, uttaler respondenten.

4.6.6 Strategi bak områder som bygges ut og kjøp av tomter

Strategien bak bygging av nye boliger i BOB, er at de alltid skal ha et tilbud til medlemmene sine, uttaler respondenten. Det blir aldri igangsatt nye prosjekter før omtrent halvparten av boligene er solgt på forhånd. Dette er for å senke risikoen ved boligbygging. Er det en stadig prisstigning i markedet kan man ta større sjanser og bygge mer. I et slikt marked kan man også starte prosjektet på et tidligere tidspunkt, uttaler respondenten.

Respondenten sier at BOB, i likhet med andre boligbyggelag i Bergen, ofte bygger boliger i områder hvor de tidligere har bygget. Dette har sammenheng helt tilbake til da boligbyggelagene fikk tomter fra kommunen. Der de fikk tomter i oppstarten, har også boligbyggelagene fortsatt å bygge for sine medlemmer, mener respondenten. Respondenten forklarer at om lag 70-80 prosent av de som kjøper seg ny bolig, flytter kun innenfor en sirkel på fem kilometer fra der de tidligere bodde. Strategien til BOB og andre boligbyggelag blir dermed å bygge i områder hvor de har bygget boliger tidligere, eller satse på helt nye områder for å skape et nytt konsept. Videre sier respondenten at tomter med nærhet til sentrum er det som blir gitt førsteprioritet når BOB skal kjøpe tomter i nye områder. De kjøper tomter hvor man får mest mulig igjen for pengene, målt etter hva markedet etterspør. Respondenten forklarer videre at nærhet til offentlig transport er noe som også står høyt på listen når BOB skal kjøpe nye tomteområder.

Respondenten uttaler at overskudd i BOB brukes på tomtekjøp. De driver med strategisk tomtekjøp for å bygge nye boliger senere. Det er også vanlig at flere av boligbyggelagene slår

seg sammen for å drive strategisk tomtekjøp. På denne måten kan de bruke mer penger og få større kapital, sier respondenten.

Av andre investeringer så trekkes oppkjøpet BOB gjorde av Befas frem. Befas driver med drift og forvaltning av eiendom, og dette var for å gi et tilbud til eksisterende medlemmer. Likevel går den største delen av pengene i boligbyggelaget til tomtekjøp, uttaler respondenten.

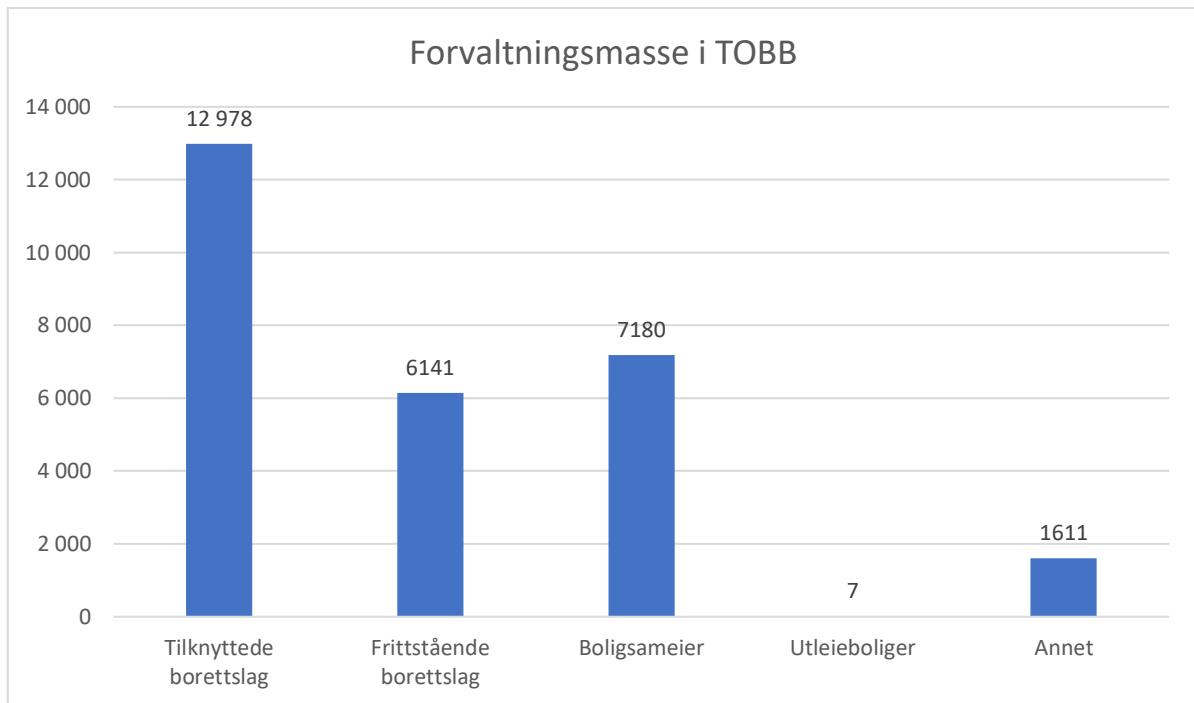
4.7 Boligbyggelaget TOBB

4.7.1 Innledning

TOBB er et av landets største boligbyggelag. Laget ble opprettet i 1945, og har siden den gang bygget og forvaltet boliger for sine medlemmer. I dag er det om lag 63.000 medlemmer i Boligbyggelaget TOBB. Som Midt-Norges største boligbyggelag gir de sine medlemmer forkjøpsrett på 13 000 boliger i denne landsdelen. TOBB er også med i Storbyalliansen. Til sammen bistår boligbyggelaget cirka 700 boligselskap med økonomisk, juridisk og teknisk forvaltning. Laget skiftet i 2015 navn til Boligbyggelaget TOBB. Tidligere var navnet Trondheim og Omegn Boligbyggelag. Gjennom den siste tiårsperioden har TOBB gjennomført flere sammenslåinger. De har fusjonert med Skaun Boligbyggelag, Melhus Boligbyggelag og Namsos boligbyggelag. Som flere andre boligbyggelag ble TOBB etablert av fagorganisasjoner for å gjenreise byen etter krigen. Første prosjekt ble ferdigstilt på Rosenborg i 1948. (Boligbyggelaget TOBB, 2018). Forvaltning av boliger er et av hovedformålene til TOBB. Grafen under viser fordeling mellom ulike typer organisasjonsformer og antall boliger som boligbyggelaget forvalter.

Fakta

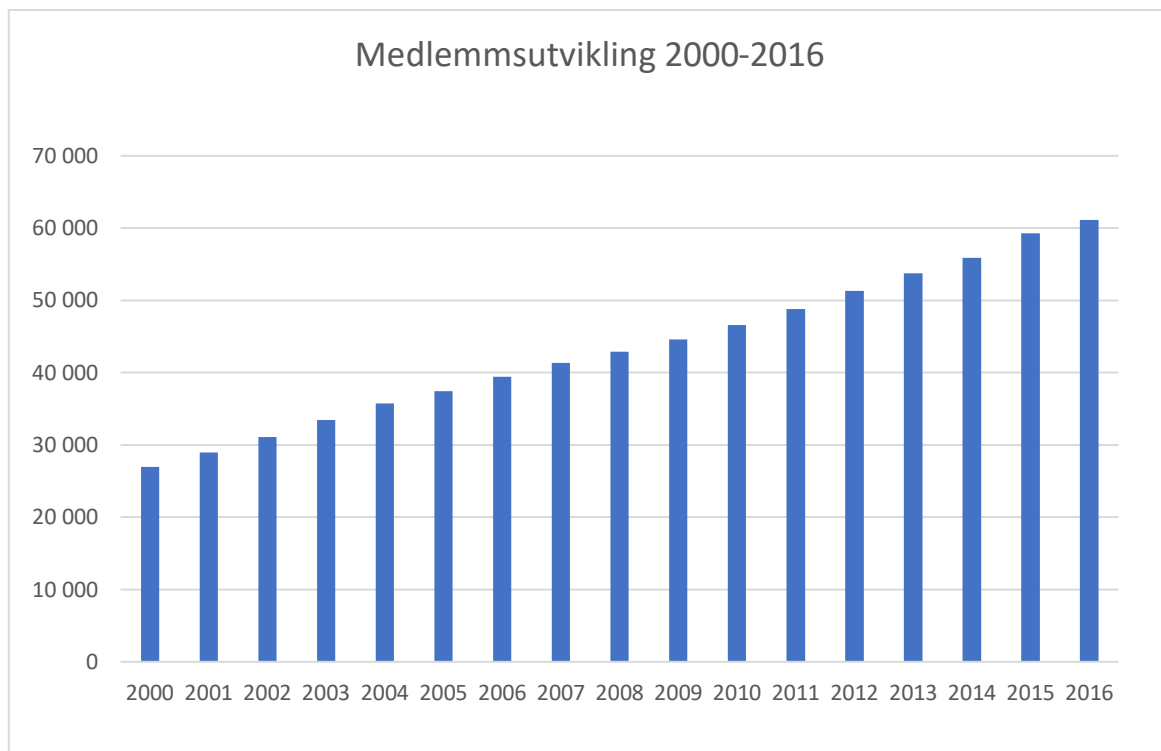
Navn: Boligbyggelaget TOBB
Stiftet: 14. desember 1945
Medlemmer: Ca. 63 000
Forvalter: Ca. 28 000 boliger
Adm. Direktør: Torbjørn Sotberg
Medlem av: NBBL og Storbyalliansen



Tabell 25: Forvaltningsmassen i Boligbyggelaget TOBB 31.12.2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

4.7.2 Medlemmene

Boligbyggelaget TOBB har som mål å være en betydelig boligutvikler i Midt-Norge. De skal tilby sine medlemmer spennende og gode boligprosjekter. I hovedsak skjer bygging av nye boliger i form av egenregiprosjekter. Gjennom samarbeidet med boligbyggelag i Bergen, Stavanger, Oslo, Bodø og Tromsø får medlemmene også forkjøpsrett på boliger i disse landsdelene (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 7). Fra lagets vedtekter fremkommer det at deres hovedformål er «å skaffe boliger til andelseierne gjennom borettslag, eller på annen måte, og å forvalte boliger for andelseierne» (Boligbyggelaget TOBB, 1962).

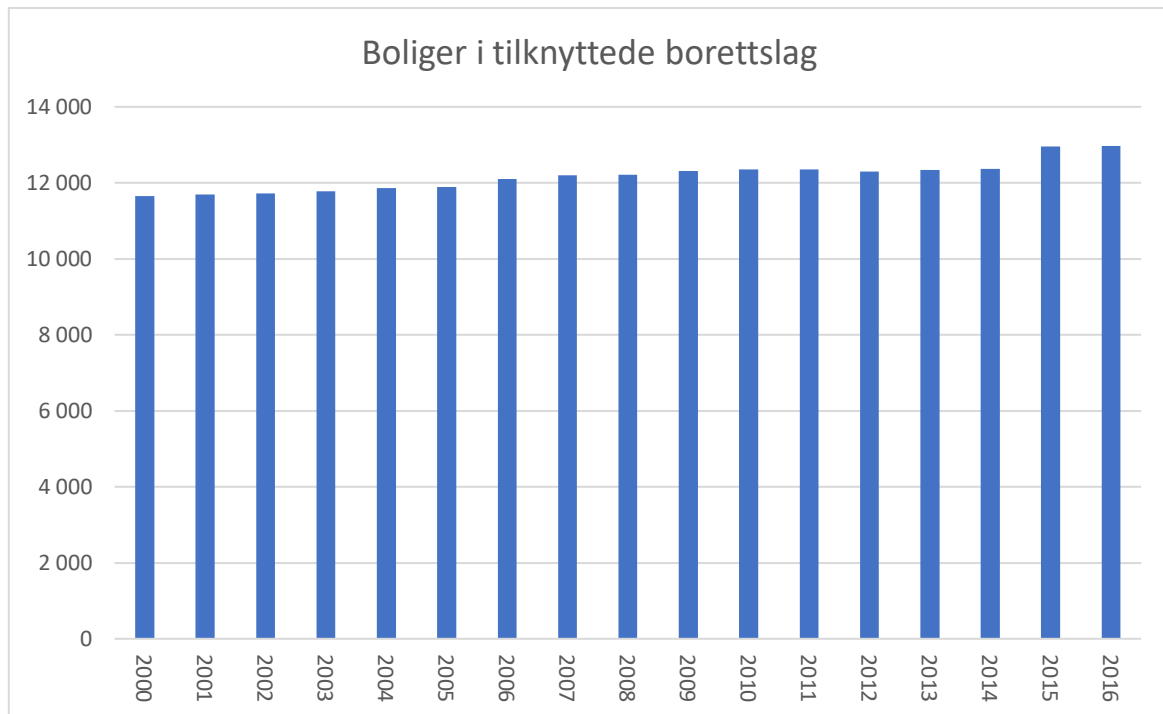


Tabell 26: Medlemsutviklingen i Boligbyggelaget TOBB fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

TOBB hadde en økning på 1 800 medlemmer i 2016. Dette året benyttet medlemmene forkjøpsretten ved 26 prosent av salgene av boliger i tilknyttede borettslag. I tillegg til forkjøpsretten har TOBB's medlemmer en rekke rabatt og bonusordninger innenfor områdene bank, forsikring, byggevarer, fritid, sport og kultur (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 11). I regnskapsåret 2016, betalte medlemmene til sammen over 14,1 millioner kroner i medlemskontingent (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 17).

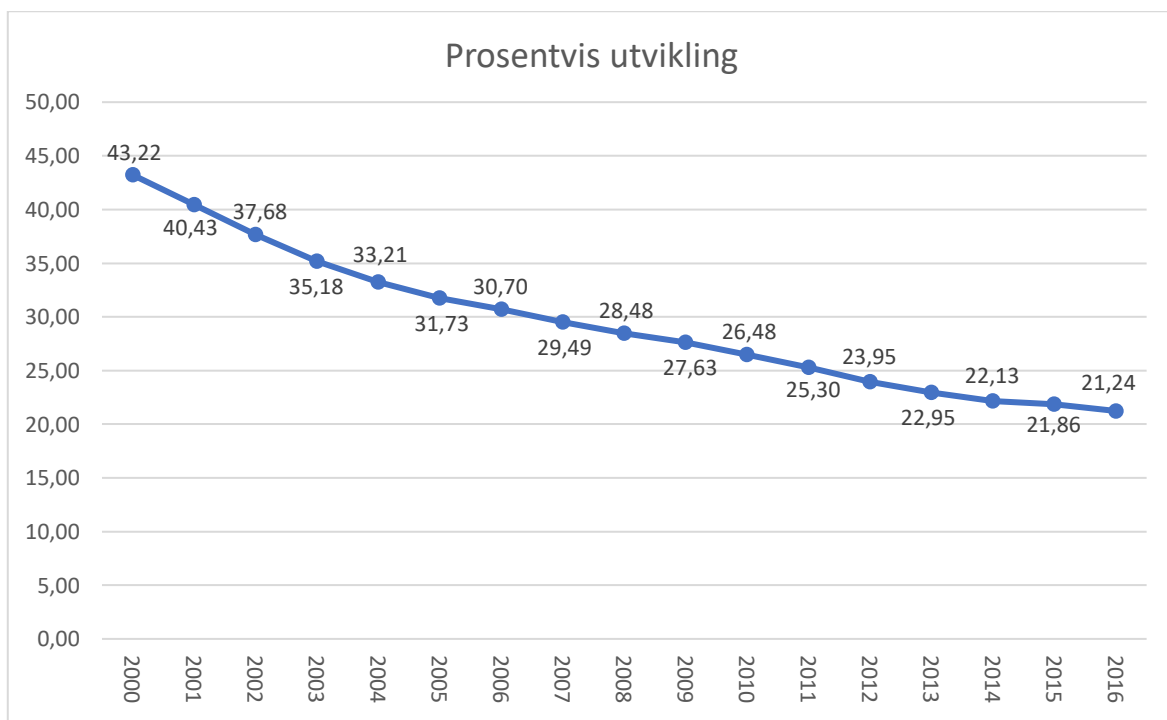
4.7.3 Boliger i tilknyttede lag

Av totalt 12 978 boliger i TOBBs tilknyttede borettslag, ble 1 128 av disse omsatt i 2016. Den største økningen i antall tilknyttede boliger på 2000-tallet var i 2015. Dette året fusjonerte TOBB med Namsos boligbyggelag. Namsos Boligbyggelag hadde totalt 1 157 medlemmer og 485 boliger i tilknyttede borettslag før fusjonen (NBBL, 2016b).



Tabell 27: Utvikling i antall boliger i tilknyttede borettslag for Boligbyggelaget TOBB. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

Diagrammene over boliger i tilknyttede borettslag viser store likehetstrekk mellom boligbyggelagene TOBB, OBOS og BOB. Økningen av boliger i tilknyttede borettslag har i stor grad forekommet gjennom fusjoner. Som tabellen under viser er TOBB nå det laget som har det laveste antallet boliger i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer.

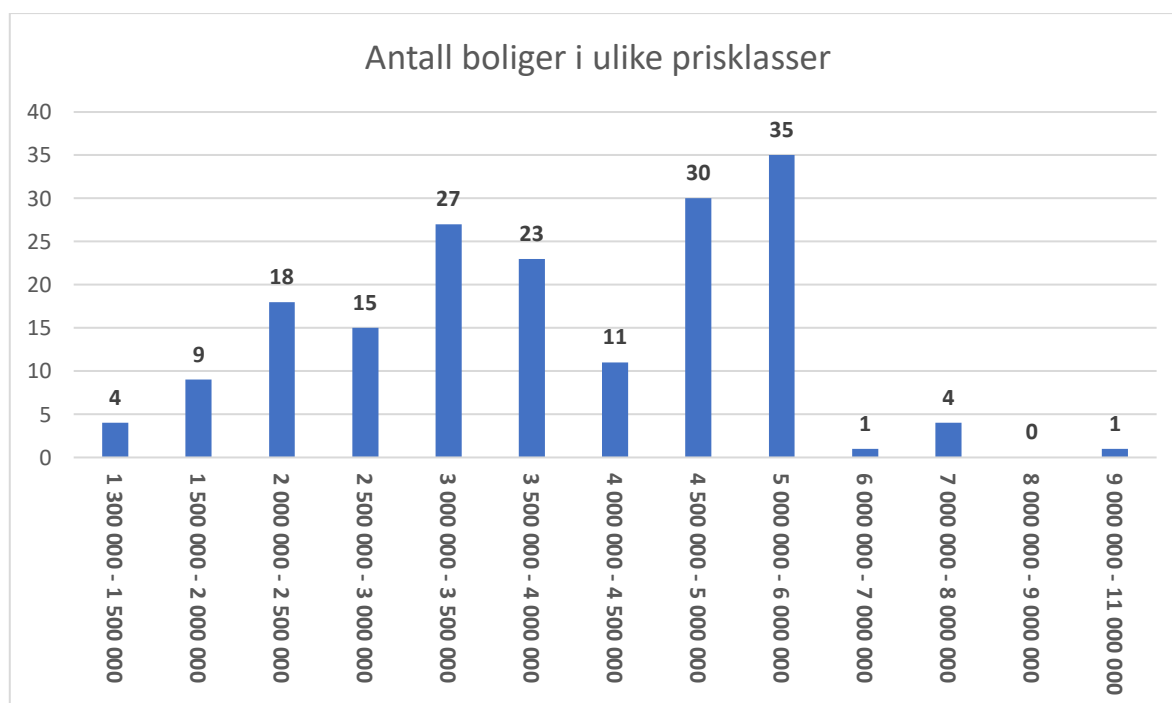


Tabell 28: Prosentvis utvikling av antall boliger organisert i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer i boligbyggelaget.

Det fremkommer av tabellen over at det har vært en samlet nedgang på 22 prosent i løpet av årene mellom 2000 og 2016. Dette kommer som en følge av en jevn høy økning i antall medlemmer, samtidig som det har vært lav vekst av antall boliger i tilknyttede borettslag. Ved utgangen av 2000 hadde TOBB totalt 11 653 boliger i tilknyttede borettslag, og antallet medlemmer var 26 961. Av de tre boligbyggelagene vi ser nærmere på var TOBB på dette tidspunktet det boligbyggelaget som hadde høyest antall boliger i tilknyttede borettslag, målt opp mot antall medlemmer. Ved utgangen av 2016 hadde antallet boliger i tilknyttede borettslag økt til 12 978, og antallet medlemmer hadde vokst til 61 116.

4.7.4 Nye boliger

Som hovedregel tilbyr TOBB sine medlemmer nye boliger fra egenregiprosjekter, men også via formidling av andre utbyggere sine boligprosjekter. De nye boligene som TOBB bygger organiseres i eierseksjoner, borettslag, rekkehus og eneboliger (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 9). Diagrammet under viser boliger som var for salg den 8. mars 2018. Tallene fremkommer av salgsprospekter som er hentet fra lagets hjemmesider.



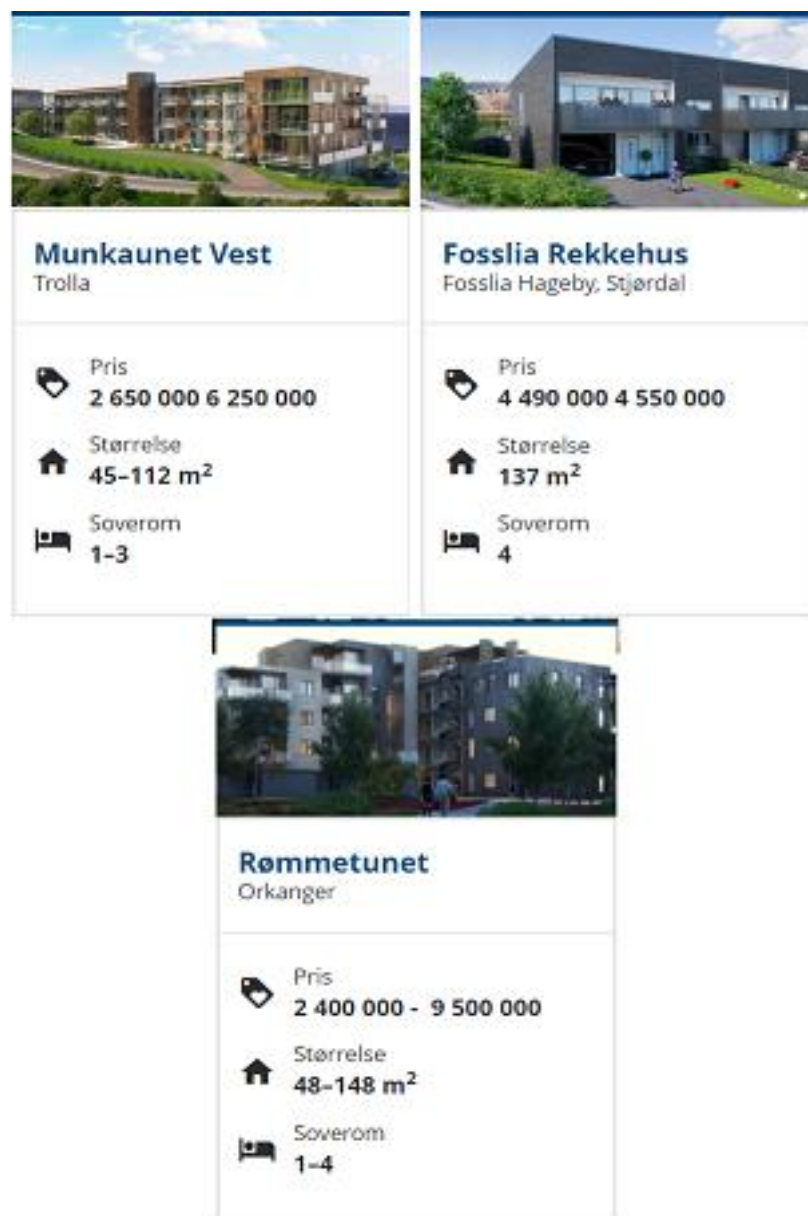
Tabell 29: Antall boliger i ulike prisklasser. Tallene er hentet fra TOBBs hjemmesider.

Tabellen viser flest boliger i prisklassen mellom 5-6 millioner kroner. Av alle boligene som var for salg var 37 prosent av boligene i prisklassen mellom 4,5 og 6 millioner kroner. Bare 3,8 prosent av boligene er i en prisklasse mellom 6 og 11 millioner kroner. Slik det fremkommer av tabellen bygger TOBB de rimeligste boligene av de tre boligbyggelagene.

En naturlig målestokk for prisnivået for nye boliger bygget av TOBB, er prisnivået på OBOS sine nye boliger i Trondheim. En sammenligning av de to diagrammene viser at TOBB kan tilby sine medlemmer boliger i flere prisklasser enn OBOS. Boligene TOBB bygger har stor variasjon. De selger alt fra ettromsleiligheter i blokk, til større boliger i rekkehus. Boligene OBOS selger i dette området er i hovedsak selveierleiligheter i blokk.

Sammenligningsgrunnlaget er dermed ikke ideelt med tanke på at boligene deles opp i prisklasser. Likevel forteller prisene noe om hvem boligene i hovedsak retter seg inn mot. Det er markedet som styrer prisene på nye boliger som både TOBB og OBOS selger.

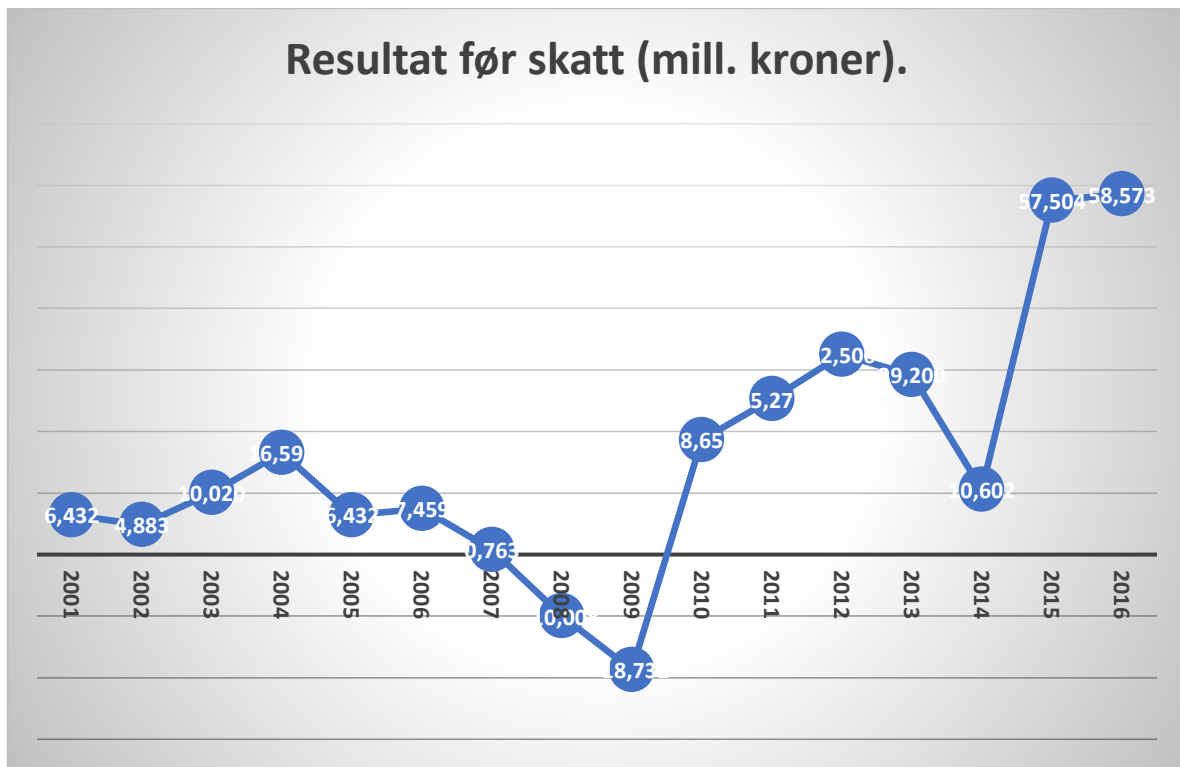
Sammenligningen av priser for nye boliger som selges av de to boligbyggelagene i Trondheim bekrefter også dette, gjennom et forholdsvis likt prisnivå.



Figur 2: Utdrag av TOBBs nye boliger som ligger ute for salg. Bildene er hentet fra deres hjemmesider 08.03.2018.

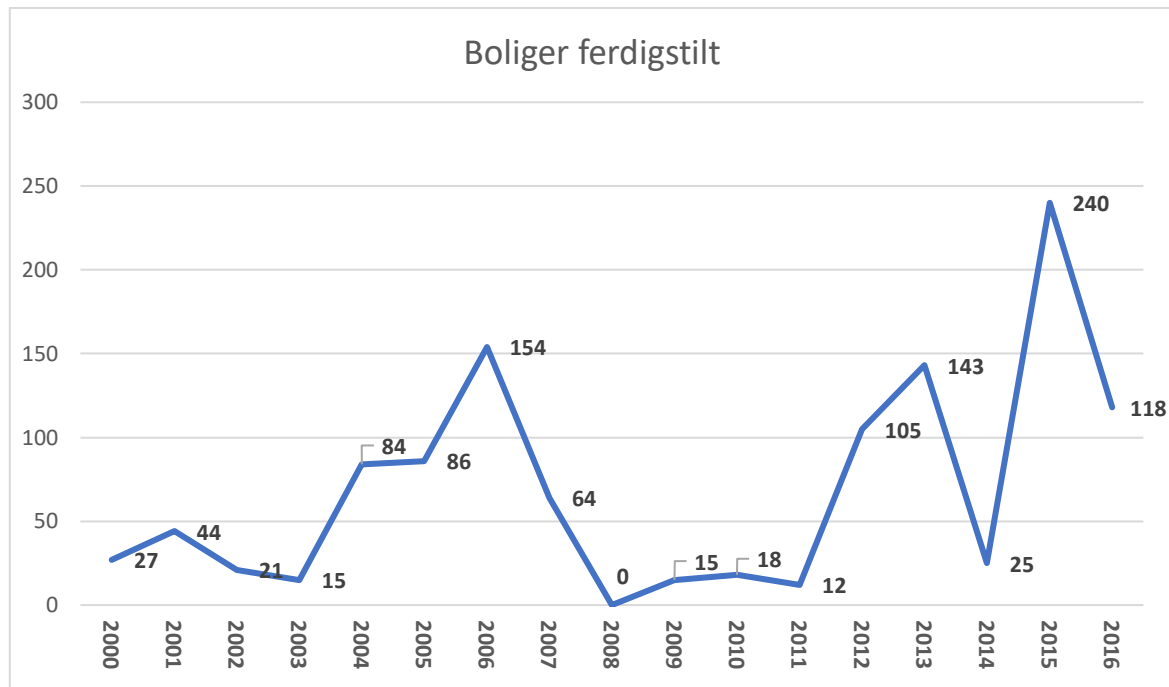
4.7.5 Resultat før skatt

TOBB skriver at: «de økonomiske nøkkeltall for 2016 ble også meget tilfredsstillende». Den totale omsetningen dette året var på 423 millioner kroner. Konsernet hadde et overskudd før skatt på 58,6 millioner kroner (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 5).



Tabell 30: Boligbyggelaget TOBB sin utvikling i resultat før skatt. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

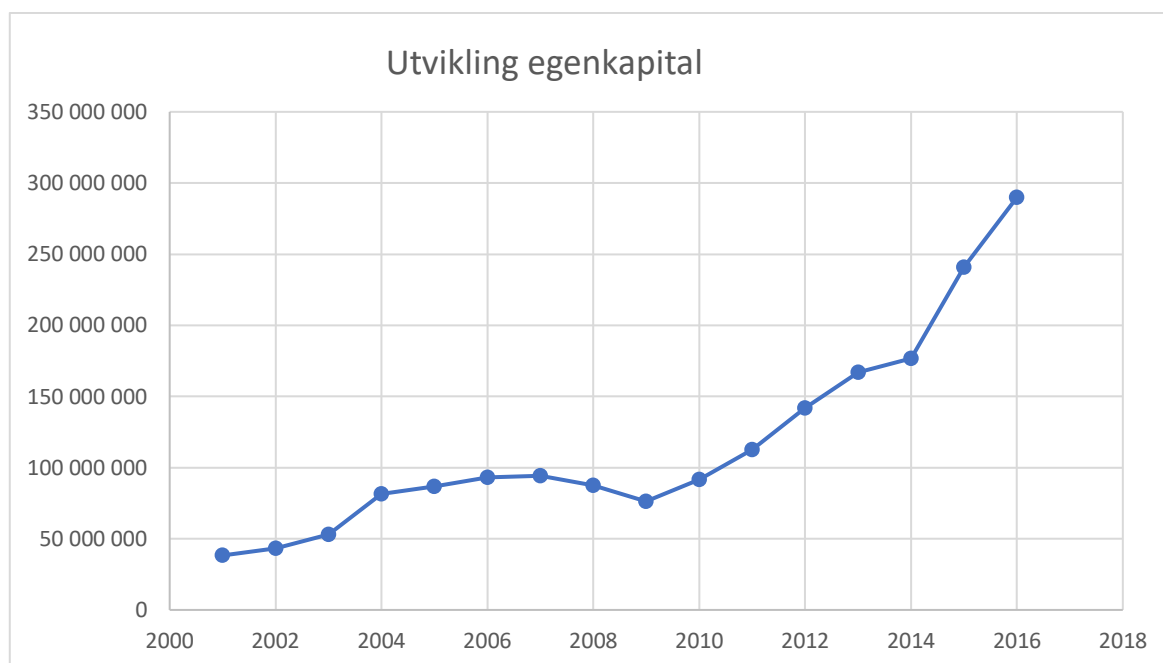
Som tabellen over viser har TOBB levert sine beste resultater de siste to årene. I årene rundt finanskrisen gikk boligbyggelaget med underskudd og ferdigstilte et lavt antall boliger. Boligmarkedet var dårlig i disse årene. TOBB tilpasset derfor boligbyggingen etter dette. I løpet av årene 2008 og 2009 ferdigstilte TOBB ikke mer enn 15 boliger. Rekordåret i antall ferdigstilte boliger var i 2015. Dette året sto 240 nye TOBB boliger klare til innflytning. Som grafen under viser, gjenspeiler antall ferdigstilte boliger i stor grad det økonomiske resultatet samme år.



Tabell 31: Antall boliger som Boligbyggelaget TOBB har ferdigstilt hvert år fra 2000-2016. Tallene er hentet fra «Årsstatistikk fra NBBL».

4.7.6 Utvikling i egenkapital

Fra 2009 frem til 2016 har det vært en økning i egenkapital i konsernet hvert år. Særlig sterkt var regnskapsåret 2015, hvor egenkapitalen økte med over 64 millioner kroner. En høy egenkapital, som er i stadig vekst, gir selskapet økonomiske muskler til å kjøpe opp ny eiendom og bygge flere nye boliger for sine medlemmer. Tabellen under viser utviklingen i TOBBs egenkapital.



Tabell 32: Boligbyggelaget TOBB sin utvikling i egenkapital. Tallene er hentet fra PROFF Forvalt.

Et kjennetegn med både OBOS og BOB er «meget god» soliditet i bedriften. Dette er også gjeldende for TOBB. Regnskapet fra 2016 viser at egenkapitalen utgjorde 40 prosent av total kapitalen i selskapet. Tallene viser at TOBB tåler eventuelle nedgangstider i markedet godt.

4.7.7 Tomtereserver

TOBB har som målsetning å kunne tilby boliger til alle sine medlemmer i Midt-Norge. For å nå denne målsetningen er det avgjørende at de til enhver tid har tilgang til boligtomter. Over en lengre periode har konsernet arbeidet med å bedre sin tilgang til gode tomteområder. Dette er en utvikling de vil fortsette, for å sikre gode tomteområder og at deres målsetning blir oppnådd (Boligbyggelaget TOBB, 2017b, s. 9).

4.7.8 Leie-før-eie

I den senere tid har TOBB prøvd ut en ny modell i enkelte av sine prosjekter. Leie-før-eie gir medlemmer som ikke har tilstrekkelig egenkapital, en mulighet til å skaffe seg bolig.

Modellen baserer seg på at man leier boligen i tre til fem år før man kjøper den. På denne måten får man mulighet til å opparbeide seg egenkapital i perioden hvor man leier boligen.

Prisen som betales for boligen blir fastsatt når leieperioden starter. En prisøkning i boligmarkedet vil dermed skaffe leietakeren egenkapital. Boligen kan stige med inntil 15

prosent over markedsverdien fra når leieavtalen ble inngått, uten at man trenger å betale for denne prisstigningen. Dersom boligen øker markedsverdien sin med over 15 prosent i løpet av leieperioden, må kjøper betale for økningen over egenkapitalkravet. Boligmodellen retter seg inn mot unge som har god nok inntekt til å kjøpe bolig, men som ikke har de 15 prosent med egenkapital som kreves for å få boliglån (Boligbyggelaget TOBB, 2017a).

4.8 TOBB intervju



4.8.1 Formål

TOBB mener at formålet om å skaffe

medlemmene sine boliger er like allmenngyldig i dag, som det var før. De mener det er behov for å ha en samvirkeorganisering innenfor boligutvikling, da det er med på å regulere konkurransen i markedet. Selv om TOBB er en non-profit organisasjon, betyr det ikke at de ikke skal tjene penger. De er avhengige av å ha egenkapital for å kunne konkurrere med andre aktører.

Et annet hovedformål for TOBB er økonomisk og teknisk forvaltning. De er opptatt av å forvalte boligene for medlemmene gjennom å ivareta boligmassen slik at den holdes i god forfatning. TOBB skal være en levende medlemsorganisasjon. De vil tilby medlemmene sine gunstige fordeler. Dette skjer i form av rabattordninger og andre boligrelaterte tilbud. De peker på forkjøpsretten som den største fordelene, og forteller at denne blir brukt relativt hyppig.

Videre mener TOBB at norske boligbyggelag er delt i oppfatningen av formålet om å bygge nye boliger. Det er de store boligbyggelagene som har økonomisk ryggrad til å bygge nye boliger. De små og mellomstore boligbyggelagene har ikke økonomi, kapasitet eller kompetanse til å bygge boliger i fremtiden. Disse boligbyggelagene har blitt et utvidet regnskapskontor. TOBB mener at disse lagene ikke oppfyller grunntanken bak boligsamvirket, og heller ikke formålet om å bygge nye boliger. Hensikten med boligbyggelagene var at de skulle ivareta kompetansen om å bygge nye boliger. Kompetansen skulle videreføres fra prosjekt til prosjekt. Dette formålet mener TOBB fortsatt er like allmenngyldig i dag, som det var fra oppstarten av boligbyggelagene.

4.8.2 Samfunnsansvar

Når boligbyggelagene ble etablert, var det for å drive med sosial boligbygging. Dette begrepet har i dag blitt marginalisert av sentrale myndigheter, uttaler TOBB. Det er også et begrep de har gått bort i fra. Målgruppen som TOBB bygger for i dag er ikke vanskeligstilte, men heller et tverrsnitt av befolkningen.

TOBB mener at den marginale gruppen med vanskeligstilte blir tatt vare på av det offentlige i dag. De har heller en målsetning om at de skal drive med sosialt entreprenørskap i boligmarkedet. Dette omhandler for eksempel hvordan de kan hjelpe unge inn på boligmarkedet, uten at det er subsidiert eller tilrettelagt fra det offentlige. Et eksempel på samfunnsansvar de har påtatt seg er leie-før-eie modellen. I fjor kjøpte de en blokk på Lade i Trondheim med 51 leiligheter. Dette prosjektet var veldig populært med nesten 1 000 som satte seg opp på interessentliste, og 600 som kom på medlemsmøte. TOBB følte de traff en nerve i forhold til et behov som er tilstede.

TOBB påpeker også at samfunnsansvaret har utviklet seg gjennom at de ikke lenger har noen privilegier i form av kommunale eller statlige ordninger. De er nå på lik linje med en hvilken som helst aktør. Samtidig har de ingen eiere, og regenerer utbyttet 100 prosent tilbake for å oppnå formålet.

4.8.3 Overordnede politiske signaler

TOBB har fått gode politiske signaler på modellen leie-før-eie. Modeller som gjør at staten ikke trenger å gå inn med økonomisk hjelp, blir godt tatt imot. De har i løpet av den siste tiden mottatt en rekke henvendelser om hvordan Trondheims-modellen for leie-før-eie kan bli mer nasjonal.

Videre stiller TOBB seg kritisk til at staten ikke gir mer støtte til vedlikehold og utbedringer av boligselskaper, i form av tilskudd fra Enova. Det er miljøvennlig at man bor tett, da man bruker mindre energi. De mener det er feil at staten ikke gir tilskudd når boligene de forvalter skal rehabiliteres og oppgraderes. Fremtidens boliger kan allerede være bygget, men denne boligmassen må fornyes for å tilfredsstille dagens krav. Staten burde gitt tilskudd for å rehabilitere og løftet dem opp på en standard tilsvarende et aktivhus, eller passivhus. TOBB mener det er et paradoks at det ikke blir gitt støtte til boligselskaper, når det blir gitt til eneboliger. Effekten man får ut av hver krone ville vært langt større i boligselskaper. Det er i

stor grad beboerne som må ta hele løftet selv, og dersom prisen er høy stemmes forslag om oppgradering ned.

4.8.4 Lokalpolitiske signaler

TOBB opplever at de fleste kommuner i Trøndelag kontakter dem, og har et ønske om at TOBB skal bli en aktør hos dem. Kommunene vil at TOBB skal stå for en konsentrert bebyggelse i kommunesentrene. Dette er en ønsket utvikling, og samtlige kommuner er opptatt av sentralisering rundt deres kommunesentre. De får stadig henvendelser fra rådmenn, ordførere og politikere i hele regionen om hvor de burde bygge, og i hvilke områder kommunene har behov for flere boliger.

I forsøket på å bygge nye boliger til unge utlyste Trondheim kommune en konkurranse hvor de stilte en tomt til disposisjon. TOBB leverte inn forslag til konkurransen, men konkurransen ble avlyst da Trondheim kommune mente TOBB var urimelig i sitt forslag. Boligene ble for dyre. TOBB mener at dette beviser at det koster like mye å bygge for ungdom som for voksne. Kravene som settes i teknisk forskrift av politiske myndigheter gjør det umulig å bygge rimeligere boliger for ungdom.

4.8.5 Målgruppe

TOBB mener at boligkarrieren til deres førstegangsetablerende medlemmer, som har egenkapital, ikke starter i nye boliger, men i tilknyttede borettslag. Slik har det vært historisk, og slik vil det også være i fremtiden. Dette er boliger som er godt vedlikeholdt, med et godt bomiljø. Boligene har nærhet til skoler og servicetilbud, noe som gjør dem svært ettertraktet. Når det gjelder nye boliger ser TOBB at de bygger for en «godt voksen gruppe». I hovedsak kjøpes nye boliger av de i aldersgruppen fra 60 år og oppover. Dette er en gruppe som setter ungdommelige krav til hvordan de vil ha det. TOBB mener at ingen boligbygger i norske byer klarer å bygge nye boliger for ungdom, nyutdannede og førstegangsetablerende. Dette er en trend som vil forsterke seg enda mer i fremtiden. De mener at det først er normalt å kjøpe en ny bolig mot slutten av sin boligkarriere.

4.8.6 Utvikling i medlemsmassen

TOBB har hatt en positiv utvikling i medlemsmassen. Den øker med omtrent det samme som befolkningsveksten i Trondheim. TOBB uttaler at de har satset strategisk for å få nye

medlemmer. De tror at medlemmene føler en sikkerhet av å være medlem av et boligbyggelag. De fremhever også at enkelte boligbyggelag mener at de ikke trenger flere medlemmer enn de har tilknyttede boliger i laget, og derfor driver de ikke med noen form for markedsarbeid på medlemssiden. Selv mener TOBB at det er en verdi å ha mange medlemmer og uttaler at av deres 65 000 medlemmer er det bare 15 000 som er pliktig medlemskap, gjennom at de bor i tilknyttede boliger. De resterende 50 000 er frivillig medlem, som ser at verdien av medlemskapet er større enn den årlige kontingent.

4.8.7 Konkurransen i markedet

TOBB mener at utviklingen i deres medlemsmasse ikke har blitt nevneverdig påvirket av at OBOS begynte å bygge boliger i Trondheim. Når OBOS startet opp med reklamekampanjer i Trondheim merket derimot TOBB en økning i antall medlemmer. De mener at dette hadde sammenheng med at Trondheims befolkning assosierte OBOS med TOBB. TOBB var OBOS i Trondheim. I ettertid av dette har OBOS begynt å bygge flere boliger i Trondheim, og TOBB har ønsket dem velkommen. De mener at boligsamvirket står sterkere sammen, og at de sammen kan hindre at useriøse utbyggere tar en større markedsandel. De to boligbyggelagene har de samme verdiene, og TOBB synes det er bra for konkurransen at OBOS har etablert seg. Likevel ser TOBB på det som en utfordring at OBOS «*renner over av penger*». OBOS tar en del lokale «*fyrårn*», som for eksempel når de ble hovedsponsor for Rosenborg Ballklub.

Som et mottrekk mot at OBOS etablerte seg i andre norske byer ble Storbyalliansen etablert. OBOS mente i tiden før dette at Norge ikke hadde behov for mer enn ett boligbyggelag, «*og det var jo tilfeldigvis da OBOS*». De andre boligbyggelagene mente dette var feil strategi. TOBB tror at OBOS er glad for dette i dag, da det gir en konkurranse som er i tråd med lovgivningen.

4.8.8 Organisering av nye boliger

Strategien bak organisering av nye boliger er et stadig tema i ledergruppen i TOBB. Selv foretrekker de å organisere nye boliger i borettslag, men er pragmatiske i forhold til dette. De mener borettslag er den beste finansieringsløsningen. Likevel bygger TOBB de boligene som medlemmene ønsker å kjøpe. Derfor er det blitt bygget flere selveierleiligheter enn borettslag de siste årene. Denne pendelen er derimot nå i ferd med å snu. I Nord-Trøndelag økte

etterspørselen etter borettslag, og TOBB bygget derfor borettslag i dette området. TOBB viser videre til at i løpet av 2017 ble det for første gang på mange år bygget flere borettslag enn selveierleiligheter av boligbyggelagene. Dette beskrives som svært gledelig, og de tror at det har sammenheng med strengere regler for kortidsutleie for borettslagsleiligheter. Folk er mer opptatt av et stabilt bomiljø, et miljø som er forutsigbart fra uke til uke, og fra måned til måned. Nye tjenester som forenkler muligheten til å leie ut boligen, som for eksempel Airbnb, er grunnet lovverket lettere å benytte seg av for dem som bor i selveierleilighet. De strenge reglene om utleie i borettslag har dermed snudd fra å være noe negativt, til å ha en positiv effekt for både trivsel og bomiljø.

TOBB uttaler at det ikke er forskjell i utsalgsprisen for nye borettslagsleiligheter og selveierleiligheter. Byggekostnadene er den samme for de to organisasjonsformene, og det er markedet som bestemmer organiseringen. De mest eksklusive boligene TOBB bygger retter seg inn mot en kundegruppe som er opptatt av at boligene blir organisert som selveier. Enkelte av disse boligene blir solgt for over 10 millioner kroner, og TOBB tror det ville vært en utfordring å selge disse som borettslag. TOBB ser også et skille i hva markedet etterspør i Trondheim, sammenlignet med områdene utenfor byen. De opplever at boligkjøperne i Trondheim er opptatt av at organisasjonsformen er selveier, mens i andre områder er ikke dette like viktig. Noen god forklaring på dette har de ikke, men det er noe de forholder seg til.

4.8.9 Strategien bak områder som bygges ut og kjøp av tomter

TOBB uttaler at de bare bygger boliger i vekstkommuner. Når det gjelder strategien bak kjøp av eiendom er den at de ønsker å være tilstede i enhver vekstkommune i Trøndelag. Dette er en strategi de har oppnådd i dag. I alle kommuner og byer som er i vekst i Trøndelag, er også TOBB på plass. Deres markedsområde blir definert gjennom Storbysamarbeidet. De møter Bodø Boligbyggelag i nord og Bergenslagene i sør. Det er en bevisst strategi at de ikke går inn i områder hvor andre boligbyggelag i alliansen er. De uttaler videre at OBOS er en nasjonal aktør som de konkurrerer med, selv om det er en søsterbedrift.

TOBB sier at området i og rundt Trondheim er et marked de kjenner veldig godt. Her har TOBB eksistert i nesten 70 år, og her bygger de boliger i egenregi gjennom 100 prosent selveide selskaper. Markedet i de omkringliggende kommunene er ikke like kjent, og de søker derfor markedskompetanse fra aktører som har forankring i disse kommunene. Strategien i slike prosjekter blir derfor samarbeid med lokale aktører som har et godt omdømme. Som hovedregel kjøper de seg inn i prosjekter, og tilbyr boligene videre til sine medlemmer.

Strategien er bevisst, de vil ikke konkurrere med lokale aktører, men samarbeide. Den samme strategien blir brukt ved ervervelse av tomtegrunn. TOBB uttaler videre at gjennom denne strategien unngår de å kjøpe eiendom til overpris. De kan nevne flere eksempler på Oslo-styrte firma som har kjøpt eiendom i områder utenfor Trondheim til alt for høy pris, grunnet for liten kompetanse om markedet.

Det er viktig for TOBB at de bygger boliger både i randsonen rundt byene, og sentralt i bykjernen. Til sammen har TOBB en tomtebank som kan gi plass til cirka 5 500 nye boliger. Noen av disse områdene er i dag regulert til LNF, og krever omregulering gjennom prosesser i kommunen. Målet er å bygge mellom 400 og 500 nye boliger i året, og de uttaler at med tomtebanken de har i dag kunne de drevet i mange år. De er opptatt av å ha god spredning på sine tomteområder, men kunne ønske seg flere eiendommer med sentral plassering.

TOBB uttaler at boligene de bygger er for et tverrsnitt av befolkningen. De vektlegger god kvalitet, rasjonelle og effektive prosesser, og en konkurransedyktig pris på deres nye boliger. Noen ganger bygges rasjonelle og rimelige boliger, andre ganger «highclass» boliger til over 10 millioner kroner. Vurderingen av hvilke boliger som bygges baserer seg på hva markedet etterspør. TOBB bygger boliger i hele Trøndelag, det innbefatter også byer med lavere inntektsnivå. Markedet er dermed helt annerledes disse stedene.

Overskudd i boligbyggelaget blir brukt på tomtekjøp og boligutvikling. Bare en liten andel har blitt plassert i fond. Det er ikke et mål for TOBB å ha penger på bok. Overskuddet blir hele tiden ført tilbake til formålet i boligbyggelaget, som er å bygge nye boliger.

4.9 Intervju NBBL

4.9.1 NBBL sin rolle i dag

NBBL forteller at deres rolle hele tiden har vært å jobbe som en interessepolitisk aktør på vegne av boligbyggelagene. Det interessepolitiske har den siste tiden blitt enda mer spisset. Virksomheter som tidligere var en del NBBL er skilt ut, og eies i dag av boligbyggelagene.



4.9.2 Utviklingen i boligbyggelagene

NBBL sier at boligbygging og forvaltning av boliger har vært der hele tiden for boligbyggelagene. De mener at det er formålet om boligbygging som har medført en fusjonsbølge i de senere år. Risikoen ved boligbygging er betydelig. Det krever mye kapital og en robust økonomi. Flere av de mindre boligbyggelagene klarte ikke dette på egenhånd lenger, og besluttet derfor å fusjonere. Selv om boligbyggelagene har vært gjennom en fusjonsprosess de siste 10-15 årene har ingen boligbyggelag forsvunnet, uttaler NBBL.

Tidligere var det nedfelt i lov at boligbyggelagene skulle bygge etter selvkostprinsippet, slik er det ikke lengre, forklarer NBBL. Nedturen i boligmarkedet i årene mellom 1987-1993 gjorde at boligbyggelagene tapte masse penger som de ikke hadde. Mange boligbyggelag gikk i praksis konkurs, og de mest ambisiøse var de det gikk hardest utover. Bankene hadde likevel ikke noen interesse av å slå dem konkurs, ettersom det ikke var penger å hente.

Selvkostprinsippet var en umulig måte å drive på etter liberaliseringen på 80-tallet. Den boligsøkende køen var borte, og boligbyggelagene var blitt en del av det frie markedet.

Boligbyggelagene er i dag fortsatt en betydelig aktør i markedet, med OBOS som den desidert største. NBBL sier at boligbyggelagene bygger ca. 3-4000 boliger i året, men at dette går opp og ned i forhold til konjunkturer.

NBBL uttaler videre at forvaltning er et område som virkelig går bra for boligbyggelagene. Til sammen forvalter boligsamvirket en halv million boliger. Når borettslovene fra 2005 trådte i kraft var det slutt på at boligbyggelagene kunne ha en evigvarende kontrakt om at de skulle være forretningsfører for tilknyttede borettslag. Det ble en konkurransesituasjon også på dette området. Mange nye aktører meldte seg på dette markedet, men boligbyggelagene kapret de fleste kundene. NBBL mener at det ikke er tvil om at boligbyggelagene har vist konkurransedyktighet når det gjelder boligforvaltning.

4.9.3 Boligbyggelagene sitt formål

NBBL mener at boligbyggelagene på noen områder oppfyller sitt formål på samme måte som tidligere, men på andre områder gjør de det ikke. Dette begrunnes med at det boligbyggelagene fortsatt tar initiativ til å sette i gang boligbygging, men for å dempe risikoen blir ofte prosjektene gjennomført i kompani med andre aktører. I tillegg er det flere som skaffer boliger til sine medlemmer på andre måter, gjennom at de fungerer som en salgskanal for andre aktører sine prosjekter. Forutsetningen for å gå inn i slike prosjekter er at

medlemmene til boligbyggelaget kan bruke sin forkjøpsrett. NBBL legger til at de fleste boligene som tilbys medlemmene enten er bygget alene av boligbyggelagene, eller sammen med en annen byggherre.

4.9.4 Boliger som bygges og beliggenhet

NBBL sier at det ikke har vært noen store endringer i hvilken type boliger som boligbyggelagene bygger. De har siden oppstarten bygget boliger i blokk og rekkehus. Utviklingen for andre utbyggere har derimot vært langt større. NBBL beskriver Norge som et land hvor befolkningen i stor grad har bodd i selveide eneboliger. Når urbaniseringsgraden har økt bygges det generelt flere boliger i rekkehus og blokker. Dette segmentet har boligbyggelagene vært i hele tiden.

NBBL mener at bygging av eneboliger i Norge er langt mindre konjunktur følsom, enn for boliger i blokk. Selv om markedet er dårlig stopper man ikke byggingen av sin enebolig. Derimot for blokker og rekkehus, som boligbyggelagene i hovedsak bygger, blir markedet langt svakere. NBBL sier videre at boligbyggelag er veldig konjunkturømfintlige boligbyggere. Går markedet ned, må boligbyggelagene slutte å bygge boliger for å ikke tape penger. I 2008-2009 gikk antallet ferdigstilte boliger veldig langt ned, sier NBBL.

NBBL tror ikke at å bygge enklere boliger er veien å gå for at flere skal komme seg inn på boligmarkedet. De mener at det er en myte at boligbyggelagene tidligere bygget for dem med dårlig råd. Denne gruppen hadde ikke økonomi til å kjøpe bolig i borettslag tidligere heller, mener NBBL. Tidligere bygget boligbyggelagene for et snevrere segment av befolkningen, og det var strengere kommunal styring for hvilken type boliger man fikk bygge. I dag bygger boligbyggelagene for et bredere spekter. NBBL sier at noen av boligene som bygges av boligbyggelagene i dag er «knalldyre». De bygger i større grad for en eldre del av befolkningen som på et tidspunkt vil flytte fra en stor til en mindre bolig, uttaler NBBL. De mener at det blir et veldig viktig marked i årene som kommer.

NBBL sier at borettslag er overrepresentert av ungdom og eldre, og at svært mange begynner sin boligkarriere i et borettslag. Borettslagene er derimot underrepresentert når det gjelder barnefamilier. Slik tror også NBBL det kommer til å se ut i fremtiden. Videre sier NBBL at de ser et skille mellom at unge bor i den eldre boligmassen i tilknyttede borettslag, mens eldre bor i nye boliger. De mener at dette har sin bakgrunn i at det er dyrt å bygge nye boliger. Den eldre boligmassen blir dermed et viktig og aktuelt segment for ungdommer, uttaler NBBL.

Når det gjelder områder hvor boligbyggelagene bygger sine boliger, uttaler NBBL at de ser en enorm forskjell siden oppstarten. Tidligere ble det bygget drabantbyer som ble plassert på gamle storgårder, ofte på dyrket mark. Kommunen kjøpte opp gårdene og festet dem ut til boligbyggelagene. Siden den gang har tomtepolitikken vært gjennom store endringer. I dag bygges det på områder med eksisterende bebyggelse. Det er mange forskjellige grunneiere, og mange konkurrenter. Det å skaffe tomter er blitt velig kapitalkrevende. Det er blitt svært komplisert å bygge nye boliger, særlig i urbane strøk. Boligbyggelagene som har økonomiske muskler plasserer sine overskudd i eiendom, uttaler NBBL.

4.9.5 Utviklingen i samfunnsansvar for boligbyggelagene

NBBL sier at samfunnsansvaret til boligbyggelagene har endret seg fra at de drev med sosial boligbygging, til at de bygger i et marked. Et godt eksempel på utviklingen i samfunnsansvaret til boligbyggelagene er at det tidligere var lovpålagt å ha en kommunal representant i styret. Representanten skulle sikre at boligbyggelagene oppfylte sitt ansvar. NBBL mener at samfunnsansvaret til boligbyggelagene i dag først og fremst er å sørge for at det bygges nye boliger, samt bistå borettslag og sameier til en fornuftig drift.

Videre mener NBBL at boligbyggelagene føler de har et større samfunnsansvar enn andre utbyggere. Dette kommer dels fra forventninger fra politisk hold, og dels fra grupperinger som mener at boligbyggelagene fortsatt burde ha den samme rollen som de hadde tidligere. NBBL forklarer at det er umulig å drive en forretningsmodell etter selvkostprinsippet i dag, men at det sosiale ansvaret er fortsatt noe boligbyggelagene kjenner på. Videre tror NBBL at det er en varierende grad av hvilket samfunnsansvar de ulike boligbyggelagene føler, men trekker frem TOBB og modellen leie-før-eie som et godt eksempel på hvordan boligbyggelagene forsøker å hjelpe unge inn på boligmarkedet.

4.9.6 Organisering av nye boliger

NBBL sier at for boligbyggelag står det mellom å bygge borettslag eller sameie. Fordelingen mellom disse har gått opp og ned, men over en periode har andelen sameier vært sterkt økende. Det siste året har derimot andelen borettslag økt igjen. NBBL forteller at organisering av nye boliger er noe som stadig er et tema på deres landsmøter. De fleste innenfor boligsamvirket er enig om at borettslagsmodellen er den beste i det lange løp. NBBL tror at grunnen for at det ofte bygges sameier er at man på salgstidspunktet får inn investorer som

kjøper bolig for å leie den ut. Dette stenger man for ved å organisere boligene i borettslag, gjennom at man er pliktig å bo i boligen selv det første året, samt at det er begrensinger for fremleie. Borettslag retter seg inn mot en gruppe som skal bo i boligen, men med sameier får man denne gruppen, samt investorer, sier NBBL.

NBBL mener at når boligbyggelagene bygger sameier, så vil man undergrave systemet med forkjøpsrett. Det blir færre boliger som medlemmene har forkjøpsrett på over tid.

Boligbyggelagene har ikke mulighet til å sette et evigvarende forkjøpsrettsystem knyttet til sameier. Grensen er satt til maks 25 år, så forsvinner forkjøpsretten. NBBL skulle gjerne sett at det ble bygget flere borettslag.

4.10 Intervju Husbanken

4.10.1 Husbankens rolle i dag

Husbanken får hvert år et tildelingsbrev. I

tildelingsbrevet ligger Husbanken sine prioriterte oppgaver. Her beskrives resultat, oppdrag og mål som Husbanken skal oppnå. Husbanken er ingen ordinær bank, her handler det om politikk og prioriterte mål.



4.10.2 Utviklingen i boligbyggelagene

Husbanken sier at rollen til boligbyggelagene er en helt annen enn tidligere. De vil fortsatt bygge boliger, men det er ingen tomt som venter på dem. Før fikk de billige tomter, mot at de bygget boliger som kommunene hadde tildelingsrett til. Dette er ikke lenger lovlig grunnet EØS-regulering. Husbanken mener det var tverrpolitisk enighet om at boligbyggelagene skulle bli markedsaktører i det frie markedet. De tror at dette kan skyldes at mesteparten av boligbehovet i landet var dekket. De som ikke eide sin egen bolig var nå bare prioriterte grupper som ikke klarte å skaffe seg bolig selv. Problemstillingen om å bygge for vanskeligstilte ble tatt opp med boligbyggelagene på 90-tallet, men boligbyggelagene hadde den gang ikke noen interesse av det. Samarbeid mellom kommunen og boligbyggelagene kan dermed ikke gjennomføres, med mindre det innebærer at boligene rettes inn mot dem som sliter mest, uttaler Husbanken.

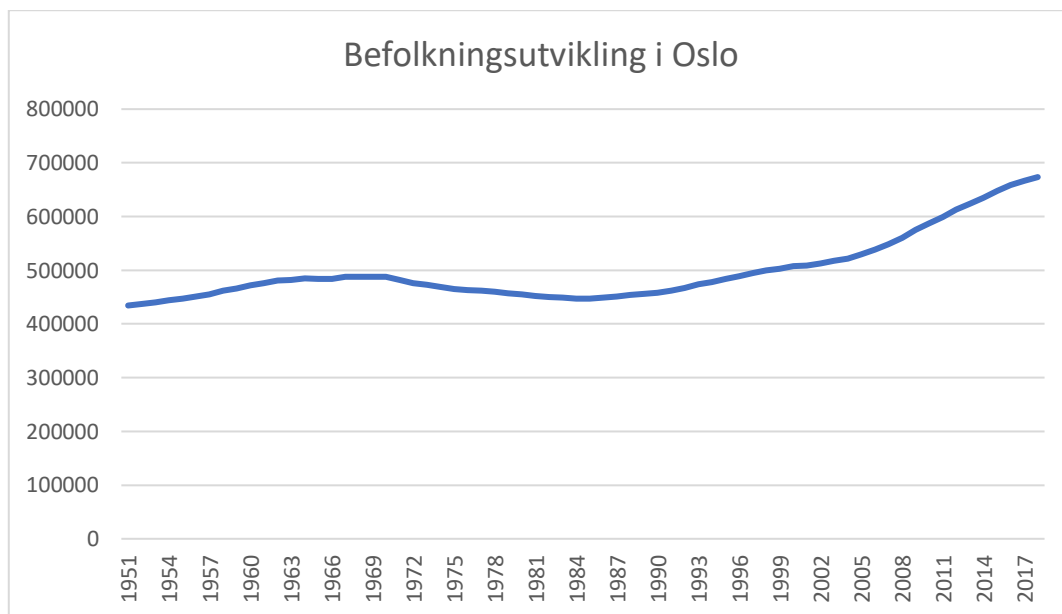
4.10.3 Økonomien i boligbyggelagene

Husbanken uttaler at det er ingen som tar ut pengene i et boligbyggelag. De kjøper tomter der det er tomter. De mener boligbyggelagene ikke kan bygge billige boliger, med mindre de får tomter. De sier videre at boligbyggelagene i dag driver med langt mer enn bare å bygge boliger. De driver for eksempel med bank og annen forretningsdrift, men Husbanken mener at fortjenesten blir ført tilbake til medlemmene i form av medlemsfordeler.

4.11 Oslo kommune

4.11.1 Innledning

Oslo hadde ved inngangen til 2018 totalt 673 468 innbyggere, og er Norges største by. Byen består av et landareal på 454 kvadratkilometer. Av dette består en tredjedel av bymessig bebyggelse, mens det resterende arealet består av store skogstrekninger (Thorsnæs, 2017). Som det fremgår av grafen under har Oslo hatt en jevn vekst i befolkningen. Unntaket er i perioden 1969 frem til 1984 hvor Oslo hadde en nedgang i antall innbyggere.



Tabell 33: Befolkningsutvikling i Oslo fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB.

4.12 Intervju Oslo bystyre

4.12.1 Forholdet til boligbyggelagene

Oslo bystyre forteller at prosessene i kommunen knyttet til arealplanlegging er transparente. Hvem som helst kan komme med merknader til en kommuneplan eller områderegulering. Utbyggere har derfor mulighet til å påvirke planprosessene ved å gi innspill. Alle utbyggere vil derfor ha lik mulighet til å påvirke planprosessen gjennom de transparente planprosessene.



4.12.2 Samfunnsansvar

Oslo bystyre uttaler at for de fleste som har fulgt med vil det være åpenbart at OBOS har endret seg siden de startet opp for snart 90 år siden. De er et mer kommersielt foretak i dag, og har gått fra å være mer kommunal til privat. Selv om rollen til boligbyggelagene har endret seg mener de at boligbyggelagene fortsatt har et stort samfunnsansvar. De opplever at boligbyggelagene er opptatt av dette selv, og at de kommuniserer dette utad, og i dialog med byrådet. De mener at boligbyggelagene oppfyller en del av sitt samfunnsansvar ved å supplere boligmarkedet med boliger. Samtidig har de inntrykk av at boligbyggelagene bidrar med støtte til kultur og idrett.

4.12.3 Pris

Oslo bystyre presiserer at prisstigningsspørsmålet er komplekst. I Oslo har de hatt et reguleringsunderskudd over flere år, slik at reguleringen ikke har klart å holde tritt med befolkningsveksten. Samtidig mener de at en årsak til prisstigningen kan være at ferdig regulerte tomter ikke bygges ut. De mener det er en svakhet i systemet at det er en reguleringsrett, men man har ikke en byggeplikt. Det finnes ikke ett svar på hvordan prisene kan begrenses, men aktørene har et ansvar.

4.12.4 Område

Oslo bystyre forteller at det er kommuneplanen som er utgangspunktet for all utvikling. Det styrende flertallet, som er Arbeiderpartiet, Sosialistisk Venstreparti, Miljøpartiet De Grønne,

med støtte fra Rødt, er opptatt av å ta tilbake noe av styringen med byutviklingen. De mener det finnes et stort rom mellom kommuneplanen og detaljreguleringsplaner. Derfor har de økt fokus på områdeplanlegging, slik at man vil få en bedre sammenheng og helhet i områder, og at detaljreguleringer vil innordne seg i planhierarkiet.

4.12.5 Formål

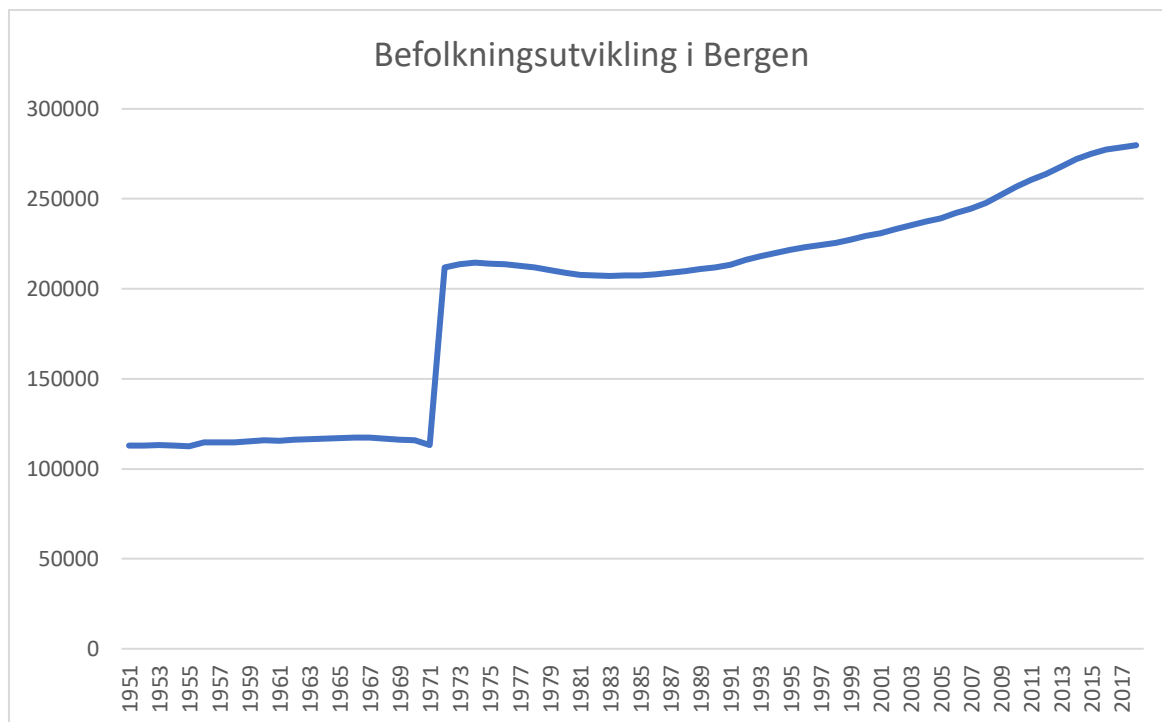
Oslo bystyre vil ikke uttale seg om formålet til boligbyggelagene har endret seg, da de mener det er best at boligbyggelagene svarer på dette selv.

4.13 Bergen kommune

4.13.1 Innledning

Bergen er Norges nest største kommune etter folketall. Ved inngangen til 2018 var det 279 792 innbyggere i Bergen. Kommunen består av et areal på 465 kvadratkilometer. Bergen fikk sine nåværende grenser da de i 1972 ble sammenslått med Fana, Åsane, Arna og Laksevåg (Thorsnæs og Thune, 2017). Som grafen under viser har Bergen hatt en jevn stigning i befolkningsveksten de siste årene. Før dette var det en liten nedgangsperiode mellom 1975 og 1983. På grafen vises det også tydelig at det var en stor økning i befolkningen fra 1971 til 1972 på grunn av kommunesammenslåing med fire andre kommuner.





Tabell 34: Befolkningsutvikling Bergen fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB.

4.14 Intervju Bergen kommune

4.14.1 Forholdet til boligbyggelagene

Tidlig på 90-tallet ble det etablert en ordning som het Bergensmodellen. Ordningen innebar at boligbyggelagene fikk kjøpe boliger fra Bergen kommune til en grei pris og med tilskuddsmidler fra Husbanken. Til gjengjeld kunne kommunen tildele et visst antall boliger til sine leietakere i boligbyggelagenes utleieportefølje. Disse avtalene var uoppsigelige. Kommunen forteller at de den gangen så på boligbyggelagene som noen som hadde et samfunnsansvar som var større enn bare det å være en utbygger og forvalter, og så heller ikke for seg at dette skulle forsvinne. De ble veldig overrasket da et av boligbyggelagene plutselig solgte boliger de hadde fått kjøpe av kommunen til en rimelig pris, uten at de visste det. Dette var noe de aldri hadde sett for seg at kunne skje da avtalene ble inngått, og det var derfor ingen klausuler som sa noe om dette i avtalen.

Avtalen om Bergensmodellen lå i bunn frem til for 7-8 år siden. Når Bergensmodellen ble revitalisert var boligbyggelagene blitt noe annet enn det de var for 20 år siden. De stilte derfor på lik linje med andre private aktører når kommunen skulle inngå nye avtaler. Kommunen forteller at de fortsatt samarbeider med boligbyggelagene på noen områder, men at det helt klart har endret seg.

4.14.2 Samfunnsansvar

Kommunen vil ikke påstå at samfunnsansvaret til boligbyggelagene er helt borte, men det har forandret seg vesentlig. De kan ikke se at det er en stor forskjell fra boligbyggelagene og andre private aktører. Samtidig mener de at dette må ses i sammenheng med at de mistet en av sine viktigste oppgaver, å være forretningsfører for borettslagene de bygget opp, og derfor måtte finne andre ting å holde på med. Samtidig forteller kommunen at hvis de skulle lett etter en aktør som hadde et samfunnsansvar som en del av sin policy, så måtte det vært boligbyggelagene eller studentskipnaden.

4.14.3 Pris

Før bygget boligbyggelagene boliger med enkel standard, mens det i dag bygges i høyere standard. Kommunen ser at det har vært et politisk press på at det skal bygges rimeligere boliger, og at det har blitt uttalt fra politisk hold at det ønskes at det skal bygges differensiert. De har inntrykk av at det i reguleringsplanene nærmest blir gitt på forhånd hva slags type boliger som skal bygges, og at kommunen her går litt inn og styrer etter de hjemlene i plan- og bygningsloven som de har til å legge føringer.

Kommunen anser ikke tomtereservene som boligbyggelagene kan sitte på som prisdrivende. Både fordi de tror tomtereservene som boligbyggelagene sitter på kan være vanskelig å utvikle, og på grunn av lokale vedtekter i Bergen som legger restriksjoner og statlige retningslinjer. Dette kan føre til at presset på de tomtene som man får lov til å bygge på blir stort, og kan dermed være prisdrivende.

Kommunen mener at boligmarkedet har forandret seg veldig siden vi hadde prisregulering, og at dette ikke vil være aktuelt i dag. Det vil i så fall være en veldig lang vei tilbake, og vil nok ikke skje på kort sikt.

4.14.4 Område

Tidligere hadde Bergen kommune Bergen Tomteselskap som forsynte boligbyggelagene med tomter. Boligbyggelagene bygget ut nye bydeler på rimelige tomter. Til gjengjeld fikk kommunen rett til å kjøpe opp til 30 prosent av boligene i borettslaget. Samtidig med at den kommunale tilretteleggingen av tomter forsvant ser kommunen at boligbyggelagene begynte å bygge på mer sentrale og dyrere tomter.

Det er også blitt rettet kritikk mot boligbyggelagene for å sitte på tomtereserver som ikke blir bygget ut. Bergen kommune tror at boligbyggelagene kan sitte på historiske tomter som ble kjøpt til en rimelig pris, og de ble kjøpt da man trodde man kunne selge ”alt”. Disse tomtene ligger da et stykke utenfor bykjernen. De tror at boligbyggelagene opplever at disse tomtene ligger for langt unna bykjernen til at de får solgt de i dag. En annen faktor er også at kommunen har endret strategi, det skal nå bygges ved knutepunktene. Mange av tomtene som boligbyggelagene sitter på i dag vil de derfor kanskje ikke få lov til å bygge ut.

4.14.5 Formål

Formålet til boligbyggelagene var fra starten å skaffe boliger til sine medlemmer. Kommunen mener at de ikke oppfyller dette formålet på samme måte som før. Rollen som boligbyggelagene har i dag er en naturlig utvikling som følge av politiske vedtak. Kommunen vil være forsiktig med å si at det er en ønsket utvikling, men at det er en konsekvens av en politisk ønsket utvikling. I dag er det også en del av virksomheten som ikke retter seg inn mot dette. Samtidig mener de at dette må ses i sammenheng med at mange av medlemmene før ikke hadde bolig. I dag blir mange ikke medlem før de kjøper en bolig i et borettslag. Den gangen forsynte man medlemsmassen med noe de etterspurte, mens man i dag ikke har boligmangel.

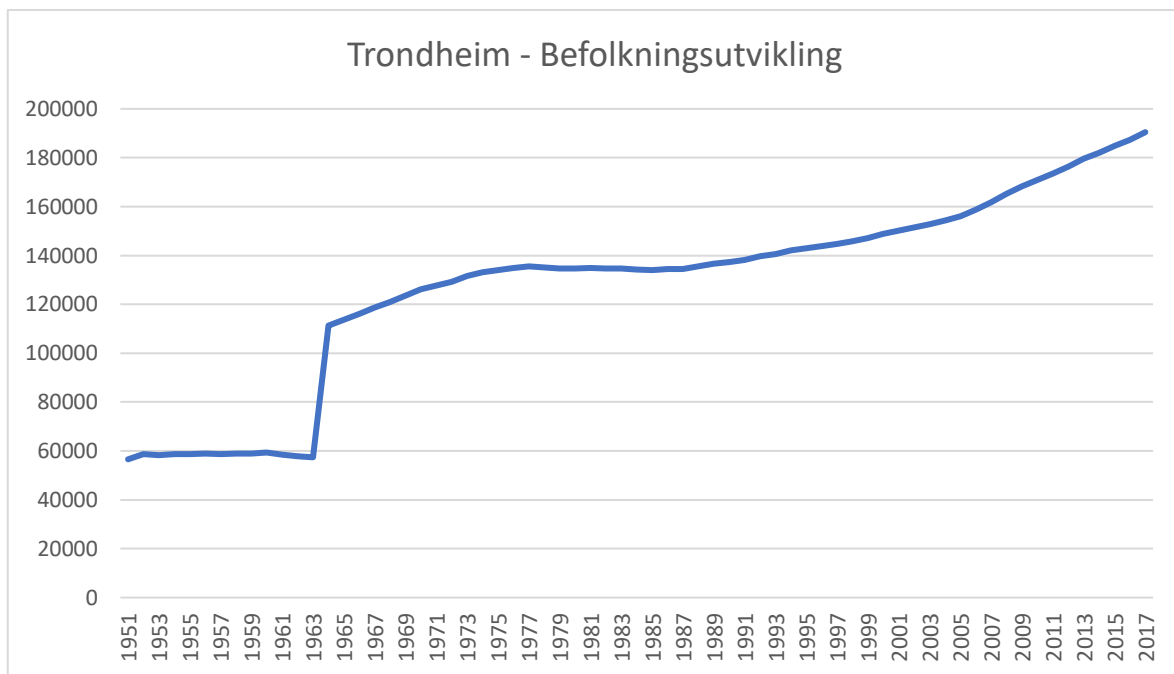
4.15 Trondheim kommune

4.15.1 Innledning

Trondheim kommune hadde ved inngangen av 2018 totalt 193 501 innbyggere. Kommunen fikk sine nåværende grenser i 1964 da de ble slått sammen med nabokommunene Tiller, Strinda, Leinstrand og Byneset. Med dette ble arealet til kommunen utvidet fra 41 kvadratkilometer til 342 kvadratkilometer.

Det er også vedtatt at Trondheim kommune skal slås sammen med Klæbu kommune senest fra 1. januar 2020 (Rosvold, 2018). Av grafen nedenfor ser man at Trondheim har hatt en jevn stigning i befolkningsveksten. Fra 1963 til 1964 ser man at det er stor stigning grunnet sammenslåing av kommunene.





Tabell 35: Befolkningsutvikling i Trondheim fra 1951 til 2017. Tallene er hentet fra SSB.

4.16 Intervju Trondheim kommune

4.16.1 Forholdet til boligbyggelagene

Kommunen sine rammebetingelser for å ha et samarbeid med boligbyggelagene slik de hadde tidligere, har blitt totalt endret. Boligbyggelagene har nå inntatt en annen rolle. Når det gjelder tomter som kommunen skal selge stiller boligbyggelagene på lik linje som andre aktører.

Boligbyggelagene har ingen spesielle særfordeler lenger, og kommunen påpeker at det har de heller ikke lov til. Med tanke på byplan så behandles også boligbyggelagene likt som andre aktører.

4.16.2 Samfunnsansvar

Boligbyggelagene er ikke lenger en regulert sektor som det ytes subsidier til, og boligene blir omsatt til vanlige priser. Trondheim kommune tror at det i de fleste miljøer i dag er erkjent at boligbyggelagene opererer på ganske samme måte som en hvilken som helst annen aktør. De mener det kan stilles spørsmål ved om det kan forventes at boligbyggelagene skal ha et samfunnsansvar, i den grad de skal ivareta sine medlemmers interesser.

4.16.3 Pris

Angående pris så mener Trondheim kommune at boligbyggelagene har fulgt prisveksten. Boligbyggelagene er som andre aktører interessert i å få mest mulig igjen for prosjektene sine. Hvis et område er billig å bygge ut, så vil ikke det gjenspeiles i prisen i dag. Dette var for eksempel annerledes på 1960-1970-tallet. Hvis kommunen solgte billig eiendom til entreprenører, så var det en ”gentlemans agreement” mellom partene om at dette skulle gjenspeiles i prisen på leilighetene. Dette sier kommunen at kan være prisen for det systemet som vi har i dag.

4.16.4 Område

Kommunen forteller at de ikke ser at det er en tendens at boligbyggelagene bygger mer sentralt, men at de heller bygger der det er mulig. De nevner at miljø har kommet inn i boligpolitikken, og at det nå heller bygges innover i byen enn utover. Dette mener de at boligbyggelagene følger, og at der boligbyggelagene bygger er heller et uttrykk for det generelle boligmønsteret. Det har ikke noe å si at de er et boligbyggelag i forhold til hvor de bygger. Kommunen er reguleringsmyndighet, og det er der det tilrettelegges for boligbygging det blir bygget.

Kommunen forteller at de heller ikke har noen mulighet til å forsyne boligbyggelagene med rimelige tomter lenger. Hvis de hadde hatt rimelige tomter ville EØS avskjære de fra å kunne å gi bort, eller selge tomter til rabattert pris til boligbyggelagene.

4.16.5 Formål

Trondheim kommune mener at boligbyggelagene fortsatt oppfyller sitt formål, og bygger for sine medlemmer. Samtidig påpeker de at attraktiviteten kan ha gått ned. Det er ikke lenger like viktig å få et TOBB-nummer i konfirmasjons- eller dåps gave for eksempel. Dette mener de er en forlengelse av at de nå er sidestilt med andre aktører. Et annet poeng er også at TOBB hadde majoriteten av markedet tilbake på 1960-1970-tallet. I dag er tilbudet blitt vesentlig utvidet utenom boligbyggelagene.

Kommunen mener at det ikke er noen som har et formelt ansvar for å bygge enklere boliger slik at ungdom har råd til å komme seg inn på boligmarkedet. Det vil si at boligbyggelagene ikke har et større ansvar enn andre aktører. Samtidig ser de at tekniske forskrifter kan være utfordrende med tanke på å få til rimelige boliger.

Kapittel 5: Drøfting

5.1 Innledning

Vi vil her trekke frem de viktigste funnene som er gjort i våre undersøkelser. Disse vil bli drøftet under oppgavens fire underproblemstillinger. Kapittelet avsluttes med konklusjon på oppgavens hovedproblemstilling.

5.2 Underproblemstilling 1: I hvilke områder bygger boligbyggelagene?

5.1.1 Innledning

I denne underproblemstillingen ser vi på hvor boligbyggelagene bygger, og om dette har forandret seg. Ved utarbeidelse av underproblemstillingen hadde vi en tanke om at boligbyggelagene hadde forandret sitt byggemønster og nå bygger på mer sentrale tomter, og at dette kunne ha noe med at de ønsket å skape større avkastning på sine prosjekter. Vi hadde også en tanke om at boligbyggelagene hadde store tomtereserver.

5.2.2 Strategi for utbygging og kjøp av tomter

Vårt inntrykk er at kommunene og bystyret mener at hvor boligbyggelagene bygger i stor grad blir bestemt av dem, gjennom kommuneplaner og reguleringsplaner. Det er de som bestemmer hvor det skal legges til rette for boligbygging, og dette er noe boligbyggelagene må følge. Det er også blitt et større fokus på miljø og at det skal fortettes, noe som også legger føringer for hvor det skal bygges. Ifølge kommunene er dette fokuset med på å påvirke at boligbyggelagene bygger mer sentralt enn de gjorde før. Trondheim kommune tror at områdene boligbyggelagene bygger i er et uttrykk for det generelle byggemønsteret, og at det ikke er annerledes fra andre aktører.

Tidligere samarbeidet gjerne boligbyggelagene med kommunen, og fikk kjøpe rimelige tomter. Dette opplyser både Bergen og Trondheim kommunene at de ikke har mulighet til i dag på grunn av regelverket. Bergen kommune forteller at de så en utvikling hvor boligbyggelagene begynte å kjøpe dyrere og mer sentrale tomter da dette tok slutt, og antar at dette var for å tjene mer penger på prosjektene sine. I dag ser de at de i en viss grad legger begrensninger for hvor boligbyggelagene kan bygge, og at det ikke er fritt frem. Kommunene

og bystyret er imidlertid enige om at boligbyggelagene i dag ikke har noen fordeler i planprosessen, og at de stiller på lik linje med andre aktører.

NBBL ser at det er en enorm forskjell i hvor boligbyggelagene bygger sine boliger i dag, sammenlignet med hvor de bygget før. Tidligere ble det bygget drabantbyer som ble plassert på gamle storgårder, og ofte på dyrket mark. Tomtepolitikken har vært gjennom store endringer, og i dag bygges det på områder med eksisterende bebyggelse. Det har blitt mer komplisert å bygge nye boliger, spesielt i urbane strøk. Det er ofte mange grunneiere, flere konkurrenter om arealene, og det er veldig kapitalkrevende.

For TOBB er ikke strategien at de bare skal bygge i sentrum. De vil ha en variert utbygging hvor de både bygger på sentrale tomter og i randsonen av byen. Markedsområdet til TOBB blir også definert gjennom Storbysamarbeidet, hvor også BOB er med. De møter Bodø Boligbyggelag i nord, og Bergenslagene i sør. Det er en bevisst strategi at de ikke går inn i områder hvor andre boligbyggelag i alliansen er. En annen del av strategien til TOBB er å være til stede i alle vekstkommuner i Trøndelag.

En ulikhet mellom boligbyggelagene er at TOBB får mange politiske signaler om hvor det er ønsket at de skal bygge. I motsetning får ikke OBOS noen politiske signaler verken på hvor eller hvor mye de skal bygge. For 20 år siden bygget OBOS bare boliger i Oslo-området, men i dag bygger de i alle de største byene i landet. De eier også Block Watne som bygger i utkanten av tettstedene som OBOS tradisjonelt har bygget boliger. Deres strategi i forhold til utbygging er lik for hele landet. De bygger der de får tak i tomter, og der de tror prosjektene kan lykkes. Respondenten for BOB forteller at BOB har bygget i områder der de fikk tildelt tomter av kommunen i oppstarten. Siden 70-80 prosent bare flytter i en radius på fem kilometer fra der de bodde, er det en strategi for BOB å fortsette og bygge i de samme områdene som de har bygget i før. Hvis de skal etablere seg på et nytt sted er første prioritet nærhet til sentrum. Som andre prioritet kommer nærhet til offentlig transport.

5.2.3 Tomtereserver

I forhold til tomtereserver fikk vi inntrykk av at verken Bergen eller Trondheim kommune opplever dette som et problem. I Bergen er det kommunen selv som setter begrensninger for utvikling av tomter som boligbyggelagene sitter på. I Oslo fikk vi inntrykk av at de stilte seg annerledes til tomtereserver. Her ser de at det kan være et problem at utbyggere ikke bygger ut ferdigregulerte tomter, men velger å vente.

TOBB er opptatt av å ha god spredning på tomtene i forhold til sentrale tomter og tomter i randsonen av byen. Tomtebanken består i dag av flere tomter som er regulert som LNF. De sitter derfor på en del tomter som ikke kan utnyttes per dags dato, men som må gjennom en lang prosess med omregulering for å kunne utnyttes. For OBOS kjøpes det meste for å bygges ut i nær fremtid. Samtidig har de også noen tomter som er blitt kjøpt med et langsiktig perspektiv. De ønsker å kjøpe flere tomter i Oslo vest og Bærum enn det de har hatt tidligere. I likhet med de andre gjør også BOB strategiske tomtekjøp, for å kunne bygge nye boliger.

5.3 Underproblemstilling 2: Hvem bygger boligbyggelagene for?

5.3.1 Innledning

I denne underproblemstillingen drøftes våre funn for prisklasser på nye boliger og hvilke typer boliger som bygges av boligbyggelag. Når underproblemstillingen ble utarbeidet var det for å finne ut om det var noen grupper som var sterkere representert enn andre i boligene som bygges av boligbyggelag. Herunder om boligbyggelagene bygger boliger i større grad enn tidligere for en gruppe som står sterkt økonomisk, samt om det er aldersgrupper som er sterkere representert når det gjelder kjøp av nye boliger. Videre var det en viktig del av undersøkelsene å finne ut hvorfor boligbyggelagene i større grad enn tidligere har valgt å organisere sine nye boliger i eierseksjoner, fremfor borettslag.

5.3.2 Prisklasser

Boligbyggelagene selger sine boliger til markedspris, på lik linje med andre utbyggere. Som det fremgår av våre undersøkelser er boligprisene i Oslo langt høyere enn i Bergen og Trondheim. Dette har trolig sammenheng med flere faktorer. For det første er eiendomsprisene i Oslo høyere enn i resten av landet. For det andre holder en stor andel av OBOS sine medlemmer til i Oslo-området. Det følger derfor naturlig at markedsprisene i dette området presses opp når det er flere medlemmer. For det tredje er OBOS et kjent navn og utbygger som har holdt til i Oslo over en lengre periode, enn i de to andre byene. OBOS sier selv at det er viktigere for dem å få til gode prosjekter i Bergen og Trondheim. Selv om OBOS ikke har valgt en annen strategi for utforming og type boliger som bygges i andre byer enn Oslo, er utsalgsprisen for tilsvarende boliger i andre norske byer langt lavere. Når det er viktigere å få til gode prosjekter utenfor Oslo kan det ha sammenheng med at marginene er mindre.

Oslo bystyre mener at deler av prisstigningen som har vært på boliger den siste tiden henger sammen med at Oslo har hatt en reguleringsunderskudd over flere år. En annen grunn for prisstigningen i Oslo kan være utbyggerne sine tomtereserver. Bystyret mener at i enkelte tilfeller bygges det ikke på tomter som er regulert til boligformål. I Bergen kommune anser de, i motsetning til Oslo, ikke tomtereserver som noe problem. Bergen kommune mener at lokale vedtekter og statlige retningslinjer fører til at presset på de tomtene som man får lov til å bygge på blir stort, og kan dermed virke prisdrivende. Trondheim kommune mener boligbyggelagene har fulgt prisveksten, og at de er opptatt av å få mest mulig igjen for prosjektene sine. Selv om områdene er billig å bygge ut, gjenspeiles ikke dette i prisen på boligene.

OBOS mener at myndighetene må ta grep for å sikre en jevn og forsiktig prisstigning på boliger. Prisstigningen på boliger har vært for stor den siste tiden, men dette kan løses ved at trykket på boligbyggingen holdes oppe. Selv om boligbyggelagene bygger boliger i forskjellige prisklasser, er det likevel bekymringsverdig at det bygges for lite boliger i landets største byer. Boligprisene blir stadig høyere og prisene stiger mer enn kostnadene ved å bygge nye boliger. En samlet konsekvens av dette er at det blir stadig vanskeligere å komme inn på boligmarkedet.

5.3.3 Typer boliger som bygges

Det er liten tvil om at boligbyggelagene har vært gjennom store endringer i sin utbyggingsprofil. De har hele veien bygget boliger i blokk og rekkehus, men de bygget tidligere i langt større grad standardiserte boliger. I dag bygges alt fra luksusleiligheter i prisklassen over 20 millioner kroner, til enkle ettromsleiligheter i langt lavere prisklasser. Forskjellen fra tidligere ligger dermed i at boligbyggelagene i dag bygger for et større spekter av befolkningen.

5.3.4 Hvem kjøper boliger?

Av boligbyggelagene som er sett nærmere på, er det TOBB som fremstår som det laget som i størst grad bygger boliger som retter seg inn mot unge og førstegangsetablerende. Modellen leie-før-eie gir mulighet til å spare opp egenkapital i form av prisveksten boligen har de første fem årene hvor man leier. Modellen har skapt et politisk engasjement rundt å gi unge hjelp til å komme inn på boligmarkedet. Blant annet har tidligere kommunalminister Jan Tore Sanner

stilt seg positiv til denne modellen. I tillegg til leie-før-eie modellen, er TOBB det boligbyggelaget i undersøkelsen som har flest boliger i de laveste prisklassene.

Boligbyggelagene har alltid bygget boliger for dem som har hatt økonomi til å finansiere sin egen bolig. NBBL sier det er en myte at boligbyggelag tidligere bygget for dem med dårlig råd. Det som derimot er riktig er at de tidligere bygget for et snevrere segment av befolkningen. Boligbyggelagene og NBBL virker også å være enig om at boligkarrieren til medlemmene som er ungdommer og førstegangsetablerende starter i tilknyttede borettslag i den eldre boligmassen. Nye boliger retter seg derimot inn mot en voksen og ressurssterk gruppe. TOBB mener at det er ingen boligbygger som klarer å bygge boliger i norske byer til ungdommer, nyutdannede og førstegangsetablerende, og at nye boliger som regel kjøpes mot slutten av boligkarrieren.

Ifølge NBBL er borettslagene overrepresentert av ungdom og eldre, men underrepresentert av barnefamilier. Dette har sammenheng med at størrelsen og beliggenheten til boligene er rettet inn mot disse gruppene. Boligbyggelagene og NBBL ser at utviklingen viser at boligbyggelagene bygger nye boliger til en del av befolkningen som vil flytte fra en stor til en mindre bolig. TOBB sier at nye boliger i hovedsak kjøpes av en gruppe som er 60 år og oppover, men som har ungdommelige krav til hvordan boligene skal utformes. OBOS har i tillegg til denne eldre gruppen også førstegangsetablerende som kjøper mindre leiligheter i nye prosjekt, men da gjerne med foreldre som kausjonist. Respondenten for BOB mener at økonomien til førstegangsetablerende tilsier at det er den eldre boligmassen som er et aktuelt segment. Som hovedregel er det først mot slutten av sin boligkarriere at man kjøper nye boliger bygget av boligbyggelag.

5.3.5 Organisering av boligene

Nye boliger som bygges av boligbyggelagene organiseres som borettslag eller sameier. Andelen sameier har over en lengre periode vært stadig økende, men boligbyggelagene bygget i løpet av 2017 flere borettslag enn hva de har gjort på lang tid. Organisering av boliger er noe som virker å være et stadig tema på møter mellom ledelsen i boligbyggelagene. Det fremstår som klart at boligbyggelagene selv foretrekker å organisere nye boliger i borettslag. Dette har blant annet sammenheng med reglene om forkjøpsrett, og at boligbyggelagene mener dette er en bedre organisasjonsform med tanke på lovverk og finansiering. Årsaken til at det likevel bygges mange sameier er at det ofte er det som er

etterspurt i markedet. Boligbyggelagene er med andre ord pragmatiske i forhold til å bygge borettslag, de bygger de boligene som markedet etterspør.

Det er liten eller ingen forskjell i utsalgsprisen for nye boliger i borettslag og eierseksjonssameier, sier boligbyggelagene. Byggekostnadene og boligene er de samme, det er bare organisasjonsformen som er annerledes. Det er beliggenheten som avgjør prisen på boligen. TOBB tror likevel at de ville hatt problemer med å selge sine mest eksklusive boliger som borettslag. Boligbyggelagene virker å være enige om at de dyreste boligene retter seg inn mot en kundegruppe som er opptatt av at boligen organiseres som selveier.

Borettslagene som bygges retter seg inn mot dem som ønsker å bo i boligene. Sameiene treffer også denne gruppen, men i tillegg investorer som kjøper for å leie ut boligen. Dette kan forklare hvorfor sameier har vært en populær organisasjonsform over de siste årene. Det er likevel en interessant utvikling at de strenge reglene rundt utleie av boliger i borettslag på mange måter har snudd fra å være negativt, til å bli noe positivt gjennom at det gir bedre trivsel og mer stabile bomiljø.

5.3.6 Boliger i tilknyttede borettslag

Boligene i tilknyttede borettslag har et vidt spenn i pris og beliggenhet. Som lagene selv uttaler er det den eldre boligmassen i tilknyttede borettslag som retter seg inn mot medlemsmassens unge og førstegangsetablerende. Dette samsvarer i stor grad med resultatene som fremkommer av prisenivået på nye boliger bygget av boligbyggelag. Disse prisene tilsier at kun et fåtall av de unge medlemmene har økonomiske forutsetninger for å komme inn på boligmarkedet gjennom kjøp av nye boliger.

Boligbyggelagene kan stifte tilknyttede borettslag med evigvarende forkjøpsrett for medlemmer. Dette kan de ikke gjøre med sameier, her er grensen satt til maks 25 år før forkjøpsretten forsvinner. Statistikken over antall boliger i tilknyttede borettslag viser at det blir stadig færre slike boliger, målt opp mot antallet medlemmer. Trenden er i stor grad gjeldende for alle norske boligbyggelag. Av de tre lagene som er sett nærmere på, er det BOB som hadde det høyeste prosentvise antallet boliger i tilknyttede borettslag per medlem med 25,67 prosent. OBOS og TOBB ligger nok så jevnt, med henholdsvis 21,61 prosent og 21,24 prosent. Nedgangen som har vært fra starten av 2000-tallet er markant for alle de tre lagene. Fortsetter boligbyggelagene å organisere sine boliger som sameier, vil dette undergrave

systemet med forkjøpsrett. En kombinasjon av høye priser på boliger og et stadig synkende prosentvis antall boliger i tilknyttede borettslag er en uheldig utvikling for boligbyggelagens boligsøkende medlemmer.

En annen viktig faktor ved dette er at boligmassen som medlemmene har forkjøpsrett til, blir i gjennomsnitt stadig eldre. Slik det fremkommer i teorikapittelet, ble de fleste boligbyggelagene stiftet i etterkrigstiden. Det er også i denne perioden vi finner storhetstiden for etablering av boliger i tilknyttede borettslag. Ettersom det bygges færre boliger som organiseres i tilknyttede borettslag, vil denne bygningsmassen i gjennomsnitt bli stadig eldre.

5.4 Underproblemstilling 3: Hvordan har formålet til boligbyggelagene utviklet seg?

5.4.1 Innledning

I underproblemstilling tre ser vi på formålet til boligbyggelagene, og hvordan dette har utviklet seg. Boligbyggelagens fremste formål ved oppstarten var å skaffe boliger til medlemmene sine, i tillegg til å forvalte boliger. Vi ser på hvordan boligbyggelagene oppfyller dette i dag.

5.4.2 Hovedformål

Trondheim og Bergen kommune har ulike meninger angående om boligbyggelagene fortsatt oppfyller formålet sitt. Bergen kommune mener at de i dag ikke oppfyller formålet sitt på samme måte som før, men at dette må ses i sammenheng med at det ikke lenger er boligmangel. De mener også at deler av virksomheten som boligbyggelagene driver i dag ikke retter seg inn mot formålet. Trondheim kommune mener derimot at boligbyggelagene fortsatt bygger for medlemmene sine, og dermed oppfyller formålet. NBBL uttaler at boligbyggelagene i dag fortsatt oppfyller formålet på noen områder, men at de ikke gjør det på andre områder. Dette har sammenheng med at boligbyggelagene ikke alltid bygger boligene selv. For å dempe risikoen på sine prosjekter går de inn i kompani med andre utbyggere. I noen prosjekter fungerer også boligbyggelagene bare som en salgskanal for andre utbyggere.

Alle boligbyggelagene er enige om at de fortsatt oppfyller formålet i dag. TOBB uttaler at dette formålet er like allmenngyldig i dag, som før. OBOS sier at dette har vært deres fremste formål siden stiftelsen og frem til i dag. De driver også med andre virksomheter, men dette er for å støtte oppunder hovedformålet. For BOB står også formålet om å bygge for sine medlemmer fast. Samtidig trekker TOBB frem at det er flere små og mellomstore boligbyggelag i dag som ikke har kompetanse eller kapital til å bygge boliger, og at disse ikke oppfyller formålet.

Et annet hovedformål som både OBOS og TOBB trekker frem som viktig også i dag er forvaltning av boliger for deres medlemmer. For OBOS har forvaltning vært viktig for dem siden oppstarten. TOBB er også opptatt av å forvalte boligmassen for medlemmene, slik at den holdes i god forfatning.

5.4.3 Utviklingen

Respondentene vi har snakket med er alle enige om at rollen til boligbyggelagene har endret seg. Frem til 1980-tallet var det prisregulering, hvor det var maksimalpriser ved kjøp og salg av borettslagsleiligheter i flere norske kommuner. Dette ble gradvis avvirket utover 1980-tallet, og det ble satt en sluttstrek for dette på 1990-tallet. NBBL forteller at selvkostprisenippet var en umulig måte å drive på etter liberaliseringen på 1980-tallet. Den boligsøkende køen var nå borte, og boligbyggelagene var blitt en del av det frie markedet.

Husbanken mener det var en tverrpolitisk enighet om at boligbyggelagene skulle bli en markedsaktør på det frie markedet. Bergen kommune mener at rollen boligbyggelagene har fått i dag er en naturlig utvikling som følge av politiske vedtak. De vil være forsiktig med å si at dette er en ønsket utvikling, men det er en konsekvens av en politisk ønsket utvikling.

Husbanken nevner at boligbyggelagene tidligere fikk kjøpe billige tomter av kommunen. Dette er ikke lenger lov grunnet EØS-regulering. Trondheim kommune forteller at boligbyggelagene i dag ikke har noen spesielle fordeler, og det har de heller ikke lov til. Rammebetingelsene for samarbeid mellom kommunene og boligbyggelagene er totalt endret fra hvordan det var tidligere. Det ytes i dag ingen subsidier til boligbyggelagene, og boligene blir omsatt til markedspris.

Respondenten for BOB forteller at når tilskuddene fra staten ble kuttet var det ikke lenger en oppgave for boligbyggelagene å bygge så billig som mulig. På 80-90-tallet ble boligbyggelagene i større grad profesjonalisert. Da boligbyggelagene ble etablert var det for å

drive sosialboligbygging. Dette begrepet er i dag blitt marginalisert av sentrale myndigheter, og et begrep de har gått bort ifra i TOBB.

5.4.5 Tiltak

Etter den store prisveksten vi har sett de siste årene har det blitt vanskeligere for unge å komme inn på boligmarkedet. Spørsmålet blir om boligbyggelagene har et ansvar for å bøte på dette problemet. To aktuelle tiltak kan være prisregulering og å bygge enklere.

Både OBOS og Bergen kommune tror ikke prisregulering vil være aktuelt i dag. OBOS påpeker at dette har vært prøvd før, og det åpner opp for ”betaling under bordet”. Bergen kommune uttaler at markedet har forandret seg mye siden dette, og at de ikke tror det vil bli en realitet på kort sikt.

NBBL mener at å bygge enklere ikke er løsningen for å få unge inn på boligmarkedet. Trondheim kommune påpeker at det ikke er noen som har et formelt ansvar overfor dette. Det vil si at boligbyggelagene ikke har et større ansvar enn andre aktører for å bygge enklere. De ser også at det vil være utfordrende å få dette til i forhold til tekniske forskrifter. TOBB er også enige i at dette blir begrenset av tekniske forskrifter. De mener at de tekniske forskriftene beviser at det koster like mye å bygge for ungdom, som for voksne.

5.5 Underproblemstilling 4: Hvilken rolle har boligbyggelagene som markedsaktør i dag?

5.5.1 Innledning

Målet med underproblemstillingen er å se nærmere på utviklingen i medlemsmassen i norske boligbyggelag og gi en forklaring på hvordan boligbyggelagene blir større. Det er også en viktig del av underproblemstillingen å se hvordan boligbyggelagene sitt samfunnsansvar har utviklet seg, og hvordan de opplever konkurransen i markedet. Det ble tidlig klart at boligbyggelagene går med store overskudd og kan dermed gjøre store investeringer. Det var derfor også aktuelt å se på hvor store overskuddene er, hvordan soliditeten i selskapene har utviklet seg, og hva boligbyggelagene bruker sine overskudd på.

5.5.2 Medlemmene

De største boligbyggelagene ser en verdi av å ha mange medlemmer, og driver derfor med aktivt markedsarbeid på medlemssiden. OBOS sin medlemsmasse vokser stadig, både i antall og geografisk utstrekning. Medlemsmassen i BOB og TOBB er også i vekst, men disse boligbyggelagene satser i større grad på å opprettholde en sterk posisjon innenfor sine regioner. OBOS sin inngang til boligmarkedet utenfor Oslo-området har i hovedsak blitt gjort gjennom fusjoner og oppkjøp av tomteselskaper. Fusjonene medførte at OBOS fikk et konkurransefortrinn i forhold til andre boligbyggelag. Medlemmene hadde ikke lenger bare forkjøpsrett til boliger i Oslo-området, men til boliger over store deler av landet. Som et motsvar til dette gikk flere av de største boligbyggelagene, herunder også BOB og TOBB, inn i et samarbeid kalt Storbyalliansen. Medlemmene av boligbyggelag som er med i Storbyalliansen har på mange måter fått de samme fordelene som medlemmene av OBOS, men likevel gjennom en annen strategi.

Det er ikke lenger slik at medlemmene av et boligbyggelag står i kø for å sikre seg en bolig. Fra oppstarten av boligbyggelagene har kjøpekraften blant de fleste gruppene i befolkningen i gjennomsnitt vært i stor vekst. Boligsamvirket har rettet sitt fokus inn mot alle som har økonomi til å finansiere sin egen bolig. OBOS mener at folk ikke kjøper bolig av dem fordi det er OBOS som har hatt prosjektet. Folk kjøper den boligen som er i riktig prisklasse og har rett beliggenhet for dem. Det er dermed ikke unormalt i dag at man blir medlem av et boligbyggelag først når man kjøper en bolig som er tilknyttet et boligbyggelag.

I dag tilbyr boligbyggelagene medlemsfordeler også utover forkjøpsretten. Medlemsfordelene skjer i form av rabatterte priser innenfor et vidt spekter av tjenester og arrangementer. Gjennom å tilby medlemsfordeler henvender boligbyggelagene seg til en større kundegruppe enn de som er på jakt etter en ny bolig. Veksten i medlemsmassen bidrar til en sikker fremtid, samtidig som det gir signaler om at boligbyggelagene bygger attraktive boliger som er populære blant den boligsøkende delen av befolkningen.

5.5.3 Samfunnsansvar

Det er regionale forskjeller i hvordan kommunene og bystyret ser på boligbyggelagens samfunnsansvar. Både Bergen og Trondheim kommune er enige om at boligbyggelagens samfunnsansvar i stor grad er borte. Trondheim kommune er også usikre på om man i det hele tatt kan forvente at boligbyggelagene skal ha et samfunnsansvar. I motsetning mener Oslo bystyre at boligbyggelagene fortsatt har et samfunnsansvar og at OBOS selv er opptatt av

dette, og kommuniserer dette utad. De mener at de blant annet tar et samfunnsansvar ved at de supplerer boligmarkedet med boliger. Samtidig er alle enige om at boligbyggelagens rolle helt klart har endret seg i forhold til hva den var tidligere.

Boligbyggelagene forteller at de ikke får noen politiske signaler om at de har et samfunnsansvar. TOBB føler heller ingen forventning fra politisk hold om dette. I motsetning føler OBOS at det er en oppfatning blant politikere og myndigheter om at de har et samfunnsansvar, selv om de ikke får noen tydelige beskjeder om dette. De føler også selv at de har et større samfunnsansvar enn andre utbyggere. Dette samfunnsansvaret står fast, og har vært der hele tiden. Boligbyggelagene mener imidlertid at de påtar seg et samfunnsansvar. OBOS gjennom at de har et boligtilbud til medlemmene sine, tar ansvar for nærområder der de har stor utbygging og at de prøver å se på ulike modeller for de som ikke har like lett for å komme seg inn på boligmarkedet. TOBB mener at de påtar seg et samfunnsansvar gjennom modellen leie-før-eie, og prøver og hjelpe unge inn på boligmarkedet. Samtidig nevner også TOBB at dette samfunnsansvaret har utviklet seg gjennom at de ikke lenger har privilegier gjennom kommunale og statlige ordninger. Respondenten for BOB mener at samfunnsansvaret til BOB ligger i å dekke boligbehovet til befolkningen, men tror ikke boligbyggelaget føler et større samfunnsansvar enn andre utbyggere. Respondenten tror likevel at de føler et særskilt ansvar ovenfor sine medlemmer.

NBBL trekker frem at samfunnsansvaret endret seg når boligbyggelagene begynte å bygge boliger i et marked. Det er ikke lengre kommunale representanter i boligbyggelagens styre som ser at de oppfyller sitt samfunnsansvar. Det virker å være bred enighet om at boligbyggelagens samfunnsansvar i hovedsak er å sørge for at det bygges nye boliger. Videre mener NBBL at boligbyggelagene føler de har et større samfunnsansvar enn andre utbyggere. Dette kommer dels fra forventninger fra politisk hold, og dels fra grupperinger som mener at boligbyggelagene fortsatt skulle hatt den samme rollen som de hadde tidligere. NBBL forklarer at det er umulig å drive en forretningsmodell etter selvkostprinsippet i dag, men at det sosiale ansvaret fortsatt er noe boligbyggelagene kjenner på. Videre tror NBBL at det er en varierende grad av hvilket samfunnsansvar de ulike boligbyggelagene føler, men trekker frem TOBB og modellen leie-før-eie som et godt eksempel på hvordan boligbyggelagene forsøker å hjelpe unge inn på boligmarkedet.

5.5.4 Konkurransen i markedet

Konkurransen i markedet som boligbyggelagene opererer i er tøff. For å dempe risikoen ved prosjektene går mange boligbyggelag inn i samarbeid med andre boligbyggelag og utbyggere. NBBL trekker frem at den typen boliger som boligbyggelagene bygger, er svært konjunkturfølsom. Nedturen i boligmarkedet mellom 1987 og 1993 medførte at flere store boligbyggelag i praksis var konkurs. De mest ambisiøse boligbyggelagene var de som ble hardest rammet. Boligbyggelagene var trolig klok av skade da den foreløpig siste store nedturen i boligmarkedet kom i årene mellom 2008 og 2009. Statistikken fra denne perioden viser at boligbyggelagene bygget svært få boliger.

Det finnes også en viss form for konkurranse mellom de ulike boligbyggelagene.

Respondenten for BOB sier at BOB ikke merket noen stor forskjell når OBOS kom til Bergen, men at mindre boligbyggelag kjente på det. TOBB ser på det som en utfordring at OBOS har så mye kapital som de har, og liker ikke at et selskap med hovedkontor i Oslo går inn med kapital i selskaper og organisasjoner som har sin naturlige tilknytning til Trondheim. TOBB mener likevel at det er positivt at OBOS bygger boliger i Trondheim, da de to selskapene står for de samme verdiene, samt at det skaper en konkurranse som er i tråd med lovgivningen.

Et område hvor boligbyggelagene er sterkt representert er boligforvaltning. Forvaltning av boliger har vært et hovedformål siden starten. Det er ingen tilknyttede borettslag som har sagt opp kontrakten med OBOS, selv om de nå står fritt til å gjøre det. TOBB sier at det er viktig for dem at boligene til deres medlemmer holdes i god forfatning, men skulle gjerne sett at myndighetene påtok seg et større ansvar når det gjelder finansiering til oppgraderinger av boliger. NBBL mener at boligbyggelagene har vist konkurransedyktighet innenfor markedet boligforvaltning. Boligbyggelagene forvalter i dag over en halv million boliger. Selv om det er slutt på de evigvarende kontraktene mellom borettslag og boligbyggelag, har boligbyggelagene kapret de fleste kundene.

5.5.5 Resultat og egenkapital

Driftsinntekter, egenkapital, eiendeler og driftsresultat er i stor vekst blant alle de tre boligbyggelagene. OBOS opererer på et annet nivå, og med langt større økonomiske forutsetninger enn både TOBB og BOB. Likevel er den prosentvise økningen i inntjening formidabel for alle tre. I årene mellom 2012 og 2016 har egenkapitalen mer enn doblet seg for de tre boligbyggelagene. Mye av inntjeningen blir plassert ut i ny eiendom, på denne måten

sikres en sikker drift også for fremtiden. Alle sitter på tomtebanker med kapasitet til at de kan bygge i minst ti år fremover, dersom det bygges boliger i samme tempo som i dag.

Både OBOS, BOB og TOBB klassifiseres som selskaper med «meget god» likviditet og soliditet. Selskapene har de siste årene vært svært gode på å tilpasse seg markedet. I perioden rundt finanskrisen i 2008 bygget de lite nye boliger. Når markedet igjen etterspurte nye boliger, ble boligproduksjonen satt i gang for fullt. Selskapene tilstreber å oppnå gode resultater både på kort sikt og lang sikt. En sterk soliditet sikrer høy kredittverdighet i bankene, slik at de kan gjøre større investeringer som ikke trenger å gi avkastning med en gang, men som vil lønne seg i fremtiden.

5.5.5 Investering

Alle våre respondenter virker å være enige om at boligbyggelagene plasserer det meste av sine overskudd i strategiske tomtekjøp. OBOS brukte mer enn overskuddet på 2,8 milliarder i fjor på å kjøpe nye tomter. Selv sier OBOS at de kjøper tomter først og fremst for å ivareta formålet, ikke for å tjene penger. Respondenten for BOB sier at BOB driver med tomtekjøp for kunne bygge boliger senere. TOBB sier at deres overskudd blir brukt på tomtekjøp og boligutvikling. Det er ikke et mål for TOBB å spare opp penger, overskuddet skal hele veien føres tilbake til formålet i boligbyggelaget. Husbanken sier at det ikke er noen som tar ut pengene i et boligbyggelag. Overskuddene blir brukt på nye tomter og fortjenesten i boligbyggelaget blir ført tilbake til medlemmene i form av medlemsfordeler. OBOS er klar på at det ikke er medlemmene sine penger, men organisasjonens. Pengene skal likevel brukes på en måte som kommer medlemmene til gode.

Flere boligbyggelag har foruten å plassere kapital i tomter, også gått inn i nye markeder. Også på dette området er det OBOS som opererer med størst utstrekning. OBOS driver blant annet med bankvirksomhet, forsikring, eiendomsmegling, kjøp av investeringseiendom og fornybar energi. OBOS sier at dette er for å støtte opp under hovedformålet. BOB har kjøpt opp Befas, som driver med drift og forvaltning av eiendom. TOBB sier at de plasserer en liten andel av overskuddet i fond, men at overskuddet hovedsak blir ført tilbake til boligbyggelagets formål.

5.6 Konklusjon på hovedproblemstilling: Hvordan har boligbyggelagenes rolle utviklet seg?

5.6.1 Innledning

Ved utarbeidelse av oppgavens hovedproblemstilling var det viktig å finne et tema som fanget bredt. Det var klart allerede før igangsettelsen av oppgaven at rollen til boligbyggelagene har vært i enorm utvikling. En utvikling som ikke kan besvares i en enkelt setning, med to streker under svaret. Store deler av boligbyggelagenes utvikling fremkommer gjennom oppgavens teori, empiri og drøfting av underproblemstillinger. Under hovedproblemstillingen blir hovedpunktene for hvordan boligbyggelagenes rolle har utviklet seg trukket frem.

5.6.2 Hvordan har boligbyggelagenes rolle utviklet seg?

Skal man sette utviklingen av boligbyggelagenes rolle opp på en tidslinje er det et tidspunkt som særlig utmerker seg. Tidspunktet hvor boligbyggelagene avsluttet flere tiårs samarbeid med kommunene og ble en del av et fritt marked kan på mange måter betegnes som en før/etter epoke for boligbyggelagene. Overgangen mellom disse to epokene setter på mange måter en sluttstrek for den sosiale boligbyggingen i Norge. Det er flere grunner for at samarbeidet tok slutt, blant annet et strengere regelverk knyttet til kommunal utdeling av tomter, samt at landet i stor grad hadde dekket bolig mangelen som fulgte etter andre verdenskrig.

Siden den gang har boligbyggelagene vært gjennom store endringer. Mange av endringene var helt nødvendig for å klare seg i et nytt marked. Lagene skulle nå i gang med boligbygging under helt andre vilkår enn tidligere. Flere boligbyggelag satset ambisiøst, men da nedturen i boligmarkedet kom i 1987 gikk flere av landets boligbyggelag i praksis konkurs.

Regnskapene til lagene viser at de etter dette har bygget seg opp finansielt, og at de i dag står langt tryggere økonomisk. Dette viste de blant annet under den siste store nedgangen i boligmarkedet, da finanskrisen slo ut for fullt i 2008.

Fra starten av 2000 og frem til i dag har det blitt langt færre boligbyggelag. NBBL sier at det er ingen boligbyggelag som er borte, men at de gjennom fusjoner har blitt større. Utviklingen er ønsket og gir boligbyggelag som er bedre rustet for å oppfylle sitt formål. Ettersom det kreves mye kapital når nye boligprosjekter skal igangsettes, medfører det en lavere risiko dersom mindre og mellomstore boligbyggelag blir større gjennom fusjon med andre

boligbyggelag. Utviklingen viser at det som tidligere var lokale boligbyggelag, i dag har en langt større geografisk utstrekning i sitt byggemønster.

Formålet om å bygge boliger til sine medlemmer har stått fast siden oppstarten. Dette er også deres fremste samfunnsansvar i dag. Boligbyggelagene mener selv at de bygger boliger som retter seg inn mot hele befolkningen. Det er likevel klart at borettslagene er overrepresentert av unge og eldre. Både størrelsen og beliggenheten på boligene retter seg inn mot disse gruppene. Det er boligmassen i de eldre tilknyttede borettslagene som i hovedsak kjøpes av unge. Nye boliger som bygges av boligbyggelagene kjøpes gjerne av en godt voksen gruppe som vil flytte fra en stor til en mindre bolig. Forskjellen fra tidligere er at boligbyggelagene i dag bygger boliger for et større segment av befolkningen. Dette kan også forklare veksten i antall medlemmer. Med unntak av en liten nedtur i medlemsmassen på 1990-tallet har antallet økt, og i løpet av 2017 rundet boligbyggelagene totalt en million medlemmer.

Organisering av nye boliger er et aktuelt tema innenfor boligsamvirket. Slik var det ikke tidligere, da ble nye boliger organisert som borettslag. Etter hvert ble eierseksjoner en stadig mer populær organisasjonsform. Boligbyggelagene er klare på at de ønsker å organisere sine boliger som borettslag, men sier samtidig at organisasjonsformen blir styrt etter etterspørsel i markedet. En annen endring i strategien fra boligbyggelagene når det gjelder nye boliger, finnes i boligenes standard og utforming. Tiden med Husbankstandard er for lengst forbi. Mange av boligene som blir bygget i dag er svært eksklusive, noe som også gjenspeiles i prisen.

Et annet element i utviklingen til boligbyggelagene er at flere av lagene i dag har utviklet virksomhet innenfor andre områder enn boligbygging og boligforvaltning. Satsning innenfor eiendom ble på mange måter nødvendig når samarbeidet med kommunen tok slutt. Alle våre respondenter mener at boligbyggelagene plasserer det meste av sine overskudd i tomtekjøp.

Kapittel 6: Avsluttende refleksjoner

6.1 Avsluttende kommentar

6.1.1 Innledning

Oppgaven har opplyst om boligbyggelagenes utvikling. Det er likevel områder som ikke er besvart enda, herunder hvilket ansvar har boligbyggelagene for å hjelpe sine medlemmer inn på boligmarkedet? Og hvordan vil boligsamvirket se ut i fremtiden? Dette er tema vi vil reflektere over i vår avsluttende kommentar.

6.1.2 Ansvar et ovenfor sine medlemmer

En betydelig markedsandel av boliger som blir bygget i Norge hvert år, blir bygget av boligbyggelag. Mange vil fortsatt hevde at boligbyggelagene skal drive en form for sosial boligbygging, eller i det minste være boligbyggere som tilbyr rimelige boliger enn andre utbyggere. Men hvorfor skal boligbyggelag bygge rimeligere boliger enn andre utbyggere? Som kjent opererer boligbyggelagene i dag i et fritt marked, slik har det vært i godt over 30 år. Den eneste grunnen som taler for at boligbyggelagene skal bygge rimeligere boliger, er at det kan sies at de har et visst ansvar ovenfor sine medlemmer. Boligbyggelagene har ikke en eier som er opptatt av høyest mulig fortjeneste. De eies av sine medlemmer, og det er i stor grad deres fortjeneste at lagene har oppnådd posisjonen de har i dag. Hva er da hensikten bak å drive selskapene med store overskudd? Ser vi for eksempel nærmere på OBOS, landets største boligbygger og en betydelig aktør innenfor boligmarkedet i alle landets største byer. Eller på BOB og TOBB som er blant de største aktørene innenfor sine regioner, finner man noen fellesnevne. Den første er at de tre boligbyggelagene, i likhet med alle andre boligbyggelag, selger boliger til markedspris. Det andre er at de har store tomtereserver. Det tredje er økonomien. De går med store overskudd, og kan vise til resultater og egenkapital som har vært i enorm vekst de siste årene. Overskuddet i selskapene tilsier at det hadde vært mulig å selge boligene billigere. Ved salgsstart for nye prosjekter blir ikke nye boliger solgt gjennom budrunde, men til en fastsatt pris, hvor medlemmet med best ansiennitet kan kjøpe boligen på forkjøpsrett. Forutsetningene ligger dermed til rette for at boligbyggelagene kan gi tilbake til lojale medlemmer i form av rimeligere boliger. Utgjør boligbyggelagene en stor nok markedsandel kan de ved å sette ned prisene også tvinge andre utbyggere til å gjøre det samme. På den annen side kan man risikere å få et scenario der ikke resten av boligmarkedet følger etter. Medlemmene som kjøper boliger av boligbyggelag kan da potensielt selge

boligen dagen etter til markedspris, og selv sitte igjen med hele gevinsten. På denne måten kan det bli skapt et nytt marked for spekulanter og investorer. Et slikt system ville med andre ord krevd reinnføring av prisregulering eller andre former for regulering ved salg av boliger bygget av boligbyggelag. Det virker likevel å være bred enighet blant alle våre respondenter om at prisregulering ikke er noe som vil komme tilbake. En slik modell har vært prøvd, men fungerte ikke når boligene ble regulert til priser som var lavere enn boligens markedsverdi. Både OBOS og TOBB fortjener derfor ros når de utvider sitt samfunnsansvar gjennom at de prøver å utvikle andre modeller som kan hjelpe mennesker inn på boligmarkedet. For samfunnsansvaret til et boligbyggelag og ansvaret de har ovenfor sine medlemmer handler i første rekke om at de skal bygge nye boliger. Boligbyggelagene skal bygge boliger til dem som har økonomi til å kjøpe sin egen bolig, ikke hjelpe dem som ikke har økonomi til å kjøpe bolig. Det ble en statlig oppgave når subsidiene til boligbyggelagene ble kuttet. Likevel kan det virke som at flere boligbyggelag kjenner på at de har et større samfunnsansvar enn andre utbyggere. Dette kan ha sammenheng med at sosial boligbygging er noe som sitter i ryggmargen til et boligbyggelag, samt ansvaret de føler ovenfor sine medlemmer.

6.1.3 Boligsamvirket i fremtiden

Selvkostmodellen som boligbyggelagene tidligere drev etter er under dagens forutsetninger blitt en umulig forretningsmodell. Skal et selskap overleve i et marked over lengre tid, er det avhengig av inntjening. Boligbyggelagene er som andre store utbyggere avhengig av en kontinuerlig drift. Når boligbyggelagene ikke lengre hadde tryggheten av en kommune som ventet med en ny tomt ved ferdigstilling av et prosjekt, skaffet de seg denne tryggheten selv gjennom opparbeidelse av egne tomtebanker. Selv om tomtebanker er noe som bidrar til en sikker og forutsigbar fremtid for noen av boligbyggelagene, har også tomtebanker sin negative side. Når store aktører tilstreber å opparbeide seg en stor tomtebank, kan det medføre utfordringer for små og mellomstore utbyggere knyttet til å få tak i boligtomter til neste prosjekt. Aktørene som sitter på mye kapital har mulighet til å kjøpe tomter med høyere risiko. God økonomi gir også muligheten til å kjøpe tomter, selv om utbyggingen av dem først skjer flere år frem i tid. Oslo kommune snakker også om et reguleringsunderskudd som har vært i kommunen over flere år. Dette forsterker effekten og gjør det desto vanskeligere for små og mellomstore aktører å skaffe seg eiendom. At bare de største utbyggerne har råd til å kjøpe eiendom kan få konsekvenser utover at de nekter andre aktører å komme inn på markedet. Det kan ha en uheldig effekt gjennom for liten konkurranse i markedet. Blir

konkurransen for liten kan de som sitter på eiendom bevisst holdt tilbake sine prosjekter, og på denne måten heve markedsprisen gjennom økt etterspørsel. Høye priser på eiendom er trolig også noe av årsaken til at det har vært en fusjonsbølge blant boligbyggelagene over en periode.

De store boligbyggelagene som har god økonomi vil trolig bli enda større i fremtiden gjennom at de bygger nye boliger, satser aktivt for å få flere medlemmer, tilbyr medlemmene gode fordeler og ikke minst at de sitter på kapital og kunnskap til å gjøre investeringer. De mindre boligbyggelagene har som TOBB sier ikke lengre kunnskap eller økonomiske muskler til bygge nye boliger, men vil fortsette å fungere som et regnskapskontor for sine borettslag.

6.2 Etterord

Proessen fra en ide til en ferdig masteroppgave har vært spennende og lærerik. Vi sitter igjen med nye erfaringer og ny kunnskap. Samarbeidet om oppgaven har fungert bra gjennom hele fasen. Under arbeidet med oppgaven har vi diskutert, og prøvd å utnytte hverandres styrker.

Arbeidet med masteroppgaven har til tider vært en krevende prosess, og vi har støtt på utfordringer. Tidsplanen vi hadde for intervjuene ble forskjøvet, og vi ble ikke ferdig med dette når vi hadde planlagt. Det har vært tidkrevende, og litt vanskelig å få alle vi hadde lyst til å intervju til å stille. For et av intervjuene måtte vi gå for en alternativ plan, da vi ikke lyktes med å få den vi egentlig hadde tenkt til å stille. Selv om den opprinnelige tidsplanen for intervjuene ble forskjøvet er vi fornøyde med gjennomføringen. Da oppstarten ble forskjøvet fikk vi god tid til å sette oss inn i temaet, noe vi følte var en styrke.

Selve intervjuene har vært en læringsprosess, siden det er en uvant situasjon som vi har lite erfaring med. I oppstarten var det utfordrende å stille de rette oppfølgingsspørsmålene, og gjenkjenne når man hadde fått et tilstrekkelig svar. Alle respondentene har vært veldig imøtekommende, og opplyst om at vi kan kontakte de dersom det er noe mer vi har lurt på. Det har vært en trygghet for oss. Vi er veldig takknemlig ovenfor respondentene som har stilt opp til intervju. Uten deres bidrag ville det vært vanskelig å gjennomføre oppgaven.

Gjennom arbeidet med masteroppgaven har vi samlet inn store datamengder som kan ha potensiale for videre forskning, og nye masteroppgaver. En mulig videreføring av oppgaven vil kunne være å gjøre undersøkelser i medlemsmassen til boligbyggelagene. I forbindelse

med masteroppgaven vurderte vi å bruke geografisk informasjonssystem. Det vil også være aktuelt å gjøre en studie basert på geografisk informasjonssystem over hvor boligbyggelagene bygger.

Kilder

Lover

Lov 29. juni 2007 nr. 81 om samvirkeforetak (samvirkeoven)

Lov 6. juni 2003 nr. 38 om bustadbyggjelag (boligbyggelagsloven)

Lov 6. juni 2003 nr. 39 om burettslag (borettslagsloven).

Lov 13. juni 1997 nr. 44 om aksjeselskaper (aksjeloven)

Norges offentlige utredninger

NOU 2000: 17 Burettsløvene

Proposisjoner til Stortinget

Prop. 39 L (2016–2017) Lov om eierseksjoner (eierseksjonsloven).

Prop. 115 L (2009–2010) s. 13) Endringer i burettslagslova mv.

Litteratur

Annaniassen, E. (1991). *1850-1945: Hvor Nr. 13 ikke er - Boligsamvirkets historie i Norge*. Halden: Gyldendal Norsk Forlag A/S.

Annaniassen, E. (1996). *1946-1972: Nå bygger vi den nye tid - Boligsamvirkets historie i Norge*. Halden: Exil Forlag A/S.

Annaniassen, E. (1996). *1973-1990: Tidene skifter- Boligsamvirkets historie i Norge*. Halden: Exil Forlag A/S.

Bjørnsen, B., og Kronborg, A. (2009). *Hele folket i hus 2 (OBOS 1970-2009)*. Oslo: Gaidaros.

Bjørnsen, B. (2007). *Hele folket i hus 1 (OBOS 1929-1970)*. Oslo: Gaidaros.

Grimen, H. (2005). *Samfunnsvitenskapelige tenkemåter*. 3. utgave. Universitetsforlaget: Oslo

Grønmo, S. (2016). *Samfunnsvitenskapelige metoder*. 2. utgave. Fagbokforlaget Vigmostad og Bjørke AS: Bergen

Jacobsen, D.I. (2016) *Hvordan gjennomføre undersøkelser?*. 3. utgave. Cappelen Damm Akademisk: Oslo

Johannesen, A., Tufte, P.A., og Christoffersen, L. (2006). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 3. utgave. Abstrakt forlag: Oslo

- Kristoffersen, Ø. R., og Røsnes, A. E. (2018). *Eiendom og eierskap*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Kronborg, A. (2014). *100 borettslag 1929-2013*. Oslo: Forlaget Press.
- Kvale, S. og Brinkmann, S. (2015) *Det kvalitative forskningsintervju*. 3. utgave. Gyldendal: Oslo
- Lilleholt, K., Wyller, C. F., og Aagenæs, M. (2006). *Borettslov kommentaren*. Stavanger: Wyller.
- Thagaard, T. (2015) *Systematikk og innlevelse – En innføring i kvalitativ metode*. 4. utgave. Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS: Bergen
- Wyller, C. F. (2009). *Boligrett*. Stavanger: Wyller.

Rapporter og artikler

- Adresseavisen. (2006, Februar 15). Trondheimsgründer selger livsverk. Trondheim, Norge.
- BOB BBL. (2016). *Årsmelding 2015*. Bergen: BOB BBL.
- BOB BBL. (2017c). *Årsmelding BOB BBL 2016*. Bergen: BOB BBL.
- BOB BBL. (2018). *Årsmelding 2017*. Bergen: BOB BBL.
- Boligbyggelaget TOBB. (2017b). *Årsberetning 2016*. Trondheim: Boligbyggelaget TOBB.
- Hartvedt, G. H., & Skreien, N. (2009). *Bergen og Omegn Boligbyggelag*. Bergen, Norge: Kunnskapsforlaget.
- Holm, A. (2008). *Boligsamvirkets rolle i boligpolitikken (NIBR-rapport 2008:23)*. NIBR.
- Konkurransetilsynet. (2015). *Konkurransen i boligutviklermarkedet*. Oslo: Konkurransetilsynet.
- NBBL. (2011). *Norske Boligbyggelag i tall - ÅRSSTATISTIKK 2010*. Oslo: NBBL.
- NBBL. (2012). *Norske Boligbyggelag i tall - ÅRSSTATISTIKK 2011*. Oslo: NBBL.
- NBBL. (2014). *Norske Boligbyggelag i tall - ÅRSSTATISTIKK 2013*. Oslo: NBBL.
- NBBL. (2016a). *NBBLs BOLIGSTATISTIKK 2015*. Oslo: Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL).
- NBBL. (2016b). *NBBLs ÅRSSTATISTIKK 2015*. Oslo: Norske Boligbyggelags Landsforbund.
- NBBL. (2017b). *NBBLs ÅRSSTATISTIKK 2016*. Oslo: Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL).
- OBOS BBL. (2017a). *Årsberetning 2016*. Oslo: OBOS BBL.
- OBOS BBL. (2017b). *Årsregnskap 2016*. Oslo: OBOS BBL.

Nettsider

Aakre, B., & Wyller, C. F. (2016, Januar 5). *Store Norske Leksikon*. Hentet fra Borettslag: <https://snl.no/borettslag>

[Lest: 29.01.2018]

Bate boligbyggelag. (2017). *BATE.no*. Hentet fra storby-samarbeidet: <https://bate.no/om-oss/storby-samarbeidet>

[Lest: 07.03.2018]

BOB BBL. (2017c). *BOB BBL*. Hentet fra Historie: <http://bob.no/om-bob/bob/historie>

[Lest: 23.01.2018]

BOB BBL. (2017b). *BOB_vedtekter*. Hentet fra BOB.no: http://bob.no/bilder/filer/BOB_vedtekter_05_2017.pdf

[Lest: 02.05.2018]

BOB BBL. (2018). *bob.fordelerformedlemmer.no*. Hentet fra bob.no: https://bob.fordelerformedlemmer.no/Butikker?_ga=2.178891943.288719395.1522781088-1881150698.1510135195

[Lest: 19.04.2018]

Boligbyggelaget TOBB . (2018). *TOBB.no*. Hentet fra Tobb- om oss: <https://tobb.no/om-oss>

[Lest: 26.01.2018]

Boligbyggelaget TOBB. (1962). *Vedtekter for TOBB*. Hentet fra TOBB.no: <https://tobb.no/om-oss/vedtekter>

[Lest: 02.05.2018]

Boligbyggelaget TOBB. (2017a). *TOBB.no*. Hentet fra Leie-for-eie-modellen: <https://tobb.no/for-deg/leie-for-eie-modellen>

[Lest: 12.02.2018]

Husbanken. (2017, November 28). *Den Norske Stats Husbank*. Hentet fra Husbankens historie: <https://www.husbanken.no/om-husbanken/historikk/>

[Lest: 09.02.2018]

NBBL. (2017a). *NBBL*. Hentet fra Om NBBL: <https://www.nbbl.no/Om-oss>

[Lest: 28.01.2018]

NBBL. (2017c). *Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL)*. Hentet fra Boligsamvirkets historie: <https://www.nbbl.no/Om-oss/Boligsamvirkets-historie>

[Lest: 28.01.2018]

NBBL. (2018a). *10 tall om boligbyggelagene i 2017*. Hentet fra NBBL.no:

<https://nbbloggen.no/2018/04/16/10-tall-om-boligbyggelagene-i-2017/>

[Lest: 05.05.2018]

NBBL. (2018b). *NBBL.no*. Hentet fra Hva er et boligbyggelag?: <https://www.nbbl.no/Om-NBBL/Boligbyggelag/Hva-er-et-boligbyggelag>

[Lest: 21.02.2018]

OBOS BBL. (2017). *Vår historie*. Hentet fra OBOS.no: <https://www.obos.no/dette-er-obos/var-historie>

[Lest: 15.01.2018]

Rosvold, K.A. (26. februar 2018) Trondheim, i; *Store norske leksikon* . Hentet fra:

<https://snl.no/Trondheim>

[Lest: 25.04.2018]

Senter for eiendomsfag. (2018). *Senter for eiendomsfag*. Hentet fra Borettslag:

<http://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/borettslag/>

[Lest: 16.02.2018]

Thorsnæs, G. (19. oktober 2017) Oslo, i; *Store norske leksikon*. Hentet fra: <https://snl.no/Oslo>

[Lest: 25.04.2018]

Thorsnæs, G. og Thune, N.A. (2. mai 2017) Bergen, i; *Store norske leksikon*. Hentet fra:
<https://snl.no/Bergen>

[Lest: 25.04.2018]

Visma. (2017a). *Hva er et resultatregnskap?* Hentet fra Visma.no:
<https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/d/driftsresultat/>

[Lest: 19.03.2018]

Visma. (2017b). *Hva er soliditet?* Hentet fra visma.no:
<https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/s/soliditet/>

[Lest: 19.03.2018]

Vedlegg

VEDLEGG 1 – Godkjenning fra NSD

VEDLEGG 2 – Epost til respondentene

VEDLEGG 3 – Intervjuguider

VEDLEGG 1 – Godkjenning fra NSD



Børge Aadland
Møllendalsveien M6-225
5009 BERGEN

Vår dato: 30.01.2018

Vår ref: 58491 / 3 / STM

Deres dato:

Deres ref:

Forenklet vurdering fra NSD Personvernombudet for forskning

Vi viser til melding om behandling av personopplysninger, mottatt 18.01.2018.
Meldingen gjelder prosjektet:

58491	<i>Boligbyggerlagenes rolle i dag</i>
Behandlingsansvarlig	<i>Høgskulen på Vestlandet, ved institusjonens øverste leder</i>
Daglig ansvarlig	<i>Børge Aadland</i>
Student	<i>Ida Fossli</i>

Vurdering

Etter gjennomgang av opplysningene i meldeskjemaet med vedlegg, vurderer vi at prosjektet er omfattet av personopplysningsloven § 31. Personopplysningene som blir samlet inn er ikke sensitive, prosjektet er samtykkebasert og har lav personvernulempe. Prosjektet har derfor fått en forenklet vurdering. Du kan gå i gang med prosjektet. Du har selvstendig ansvar for å følge vilkårene under og sette deg inn i veiledningen i dette brevet.

Vilkår for vår vurdering

Vår anbefaling forutsetter at du gjennomfører prosjektet i tråd med:

- opplysningene gitt i meldeskjemaet
- krav til informert samtykke
- at du ikke innhenter [sensitive opplysninger](#)
- veiledning i dette brevet
- Høgskulen på Vestlandet sine retningslinjer for datasikkerhet

Veiledning

Krav til Informert samtykke

Utvalget skal få skriftlig og/eller muntlig informasjon om prosjektet og samtykke til deltakelse.

Informasjon må minst omfatte:

- at Høgskulen på Vestlandet er behandlingsansvarlig institusjon for prosjektet
- daglig ansvarlig (eventuelt student og veileder) sine kontaktopplysninger
- prosjektets formål og hva opplysningene skal brukes til

Dokumentet er elektronisk produsert og godkjent ved NSDs rutiner for elektronisk godkjenning.

- hvilke opplysninger som skal innhentes og hvordan opplysningene innhentes
- når prosjektet skal avsluttes og når personopplysningene skal anonymiseres/slettes

På nettsidene våre finner du mer informasjon og en veiledende mal for [informasjonsskriv](#).

Forskningsetiske retningslinjer

Sett deg inn i [forskningsetiske retningslinjer](#).

Meld fra hvis du gjør vesentlige endringer i prosjektet

Dersom prosjektet endrer seg, kan det være nødvendig å sende inn endringsmelding. På våre nettsider finner du svar på hvilke [endringer](#) du må melde, samt endringsskjema.

Opplysninger om prosjektet blir lagt ut på våre nettsider og i Meldingsarkivet

Vi har lagt ut opplysninger om prosjektet på nettsidene våre. Alle våre institusjoner har også tilgang til egne prosjekter i [Meldingsarkivet](#).

Vi tar kontakt om status for behandling av personopplysninger ved prosjektslutt

Ved prosjektslutt 23.05.2018 vil vi ta kontakt for å avklare status for behandlingen av personopplysninger.

Gjelder dette ditt prosjekt?

Dersom du skal bruke databehandler

Dersom du skal bruke databehandler (ekstern transkriberingsassistent/spørreskjemaleverandør) må du inngå en databehandleravtale med vedkommende. For råd om hva databehandleravtalen bør inneholde, se [Datatilsynets veileder](#).

Hvis utvalget har taushetsplikt

Vi minner om at noen grupper (f.eks. opplærings- og helsepersonell/forvaltningsansatte) har [taushetsplikt](#). De kan derfor ikke gi deg identifiserende opplysninger om andre, med mindre de får samtykke fra den det gjelder.

Dersom du forsker på egen arbeidsplass

Vi minner om at når du [forsker på egen arbeidsplass](#) må du være bevisst din dobbeltrolle som både forsker og ansatt. Ved rekruttering er det spesielt viktig at forespørsel rettes på en slik måte at frivilligheten ved deltakelse ivaretas.

Se våre nettsider eller ta kontakt med oss dersom du har spørsmål. Vi ønsker lykke til med prosjektet!

Vennlig hilsen

Marianne Høgetveit Myhren

Siri Tenden Myklebust

Kontaktperson: Siri Tenden Myklebust tlf: 55 58 22 68 / Siri.Myklebust@nsd.no

VEDLEGG 2 – Epost til respondentene

Hei!

Vi er to studenter ved Høgskulen på Vestlandet avdeling Bergen som skriver vår avsluttende masteroppgave. Oppgaven omhandler boligbyggelag og vil belyse utviklingen boligbyggelagene har hatt fra oppstart og frem til i dag, samt hvordan boligbyggelagene vil utvikle seg videre. Deler av datagrunnlaget for oppgaven vil bli innhentet gjennom intervju. I denne sammenheng vil vi blant annet intervju representanter fra noen av de største boligbyggelagene i landet. Det vil være sentralt for å oppnå best mulig resultat at personene som intervjues har kjennskap til hvordan utviklingen i boligbyggelagene har vært.

Det kan være intervju med en representant fra boligbyggelaget, men gjerne flere. Det vil være sentralt for å oppnå best mulig resultat at personene som intervjues har kjennskap til historien til boligbyggelaget.

Omtrent to uker før intervjuet vil vi sende ut en intervjuguide som vil gi mulighet til å forberede seg til intervjuet. Intervjuene vil bli tatt opp på bånd, transkribert og sendt til dere – slik at dere eventuelt kan korrigere utsagn som dere ikke ønsker å formidle. Alle opptak vil bli slettet når prosjektet avsluttes (i tråd med Datatilsynets regler). Intervjuet vil være svært viktig for å belyse oppgaven vår best mulig, vi håper derfor på positivt svar.

Det er frivillig å delta på intervjuet og deltakeren har på et ethvert tidspunkt mulighet til å trekke seg.

Vennlig hilsen

Espen Daae Abrahamsen og Ida Fosli

VEDLEGG 3 - Intervjuguider

Intervjuguide – Boligbyggelag

Generelt

1. **Kan du fortelle litt om din rolle i boligbyggelaget?**
2. **Hvor mange boliger forvalter dere og hvordan er fordelingen mellom borettslag og eierseksjoner?**

Formål

1. **Et boligbyggelag sitt formål er å skaffe medlemmene boliger og forvalte boligselskaper. Kan du fortelle litt om dette formålet? Er det andre formål vil du trekke frem?**

Samfunnsansvar

1. **I hvilken grad har boligbyggelaget sitt samfunnsansvar utviklet seg?**
2. **Hvilke politiske signaler får dere med tanke på hvilket samfunnsansvar dere bør ta?**

Eiendom og bolig

1. **Tidligere bygget boligbyggelagene gjerne i utkantstrøk av byen med enkel standard, for eksempel ble det bygget drabantbyer med såkalt Husbank standard. Hvordan er dette i dag?**
2. **Kan du fortelle oss litt om strategien når dere erverver eller tar del i boligprosjekter?**

- 3. Hva ligger til grunn for valg av strategi med hensyn til organisering av ferdige nyboliger?**

Investering

- 1. Hvordan investerer / plasserer boligbyggelaget eventuelle overskudd for å ivareta medlemmene og medlemmenes interesser?**

Medlemmene

- 1. Hvordan har medlemsmassen utviklet seg i boligbyggelaget?**
- 2. I oppstarten av boligbyggelagene ville «alle» være medlemmer, men bare middelklassen hadde råd til å kjøpe boliger. Man måtte derfor begynne å bygge enklere. Er man kommet i en tilsvarende eller er på vei mot en tilsvarende situasjon i dag?**

Husbanken

- 1. Kan du forklare litt historikken dere har med Husbanken?**

Avslutning

- 1. Er det noe mer du vil tilføye?**

Intervjuguide - Kommune

Generelt

1. **Kan du fortelle litt om din rolle i kommunen?**

Utvikling

1. **Ser du forskjeller i hvordan boligbyggelagene drives nå, sett i forhold til tidligere?**
2. **I hvilken grad ser dere at det er en forandring i hvordan boligbyggelagene bygger, med tanke på hvor de bygger og hvordan de bygger?**
3. **De siste årene har man sett en sterk prisstigning på boliger i de største byene, i hvilken grad tror du at boligbyggelagene har vært delaktig i prisstigningen man har sett de siste årene?**
4. **Det fremgår av media at boligbyggelagene kan sitte på betydelige eiendomsreserver, på samme måte som andre utbyggere. Hvordan opplever dere problemet med eiendomsreserver, både med hensyn til boligbyggelag og andre aktører?**

Forholdet til boligbyggelagene

1. **Hvordan opplever dere boligbyggelagene som samfunnsaktør i søknadsprosessene?**

Samfunnsansvar

- 1. I hvilken grad opplever dere at boligbyggelagene sitt samfunnsansvar har utviklet seg?**
- 2. Formålet til boligbyggelagene er å skaffe boliger til sine medlemmer, oppfyller de dette på samme måte som før?**
- 3. I oppstarten av boligbyggelagene ville «alle» være medlemmer, men bare middelklassen hadde råd til å kjøpe boliger. Man måtte derfor begynne å bygge enklere. Er man kommet i en tilsvarende/ eller er på vei mot en tilsvarende situasjon i dag?**

Avslutning

- 2. Er det noe mer du vil tilføye?**

Intervjuguide – NBBL

Oppstart

- 3. Kan du fortelle litt om din rolle i NBBL?**

Om historie og formål

- 2. Kan du fortelle litt om den historiske utviklingen i NBBL, herunder også utviklingen i oppgaver dere jobber med?**
- 3. Et boligbyggelag sitt formål er å skaffe medlemmene boliger og forvalte boligselskaper. Kan du fortelle litt om hvordan dette formålet har utviklet seg?**
- 4. Oppfyller boligbyggelagene formålet om å skaffe boliger til sine medlemmer på samme måte som tidligere?**

Om utvikling

- 1. Ser du forskjeller i hvordan boligbyggelagene drives nå, sett i forhold til tidligere?**
- 2. Ser du endringer i forhold til hvordan og hvor boligbyggelagene bygger?**
- 3. Dere lager årlig statistikk over utviklingen i norske boligbyggelag. Er det noe i denne statistikken dere vil trekke frem som en overraskende utvikling?**

Om samfunnsansvar

- 3. Hvordan vil dere si at boligbyggerlagene sitt samfunnsansvar har utviklet seg?**

Om eiendom

1. Tidligere bygget boligbyggelagene gjerne i utkantstrøk av byen med enkel standard, for eksempel ble det bygget drabantbyer med såkalt Husbank standard. Hvordan er dette i dag?
2. Hvilken rolle mener du boligbyggelagene spiller i dagens eiendoms- og boligmarked og hvordan vil dette se ut fremtiden?

Om bolig

1. Hva tror dere ligger til grunn for valg av strategi med hensyn til organisering av nyboliger?
2. Hva tror dere er grunnen til at boligbyggelagene i stadig større grad velger å organisere boligene i eierseksjoner fremfor borettslag?

Om investering

1. Ser dere endringer i hvordan boligbyggelagene investerer / plasserer eventuelle overskudd for å ivareta medlemmene og medlemmenes interesser?

Om Husbanken

2. Kan du forklare litt om historien mellom dere, boligbyggelagene og Husbanken?

Om medlemmene

3. I oppstarten av boligbyggelagene ville «alle» være medlemmer, men bare middelklassen hadde råd til å kjøpe boliger. Man måtte derfor begynne å bygge

enklere. Er man kommet i en tilsvarende eller er på vei mot en tilsvarende situasjon i dag?

Intervjuguide - Husbanken

Oppstart

4. **Kan du fortelle litt om din rolle i Husbanken?**

Historie og formål

1. **Hva vil du si er Husbanken sitt fremste formål i dag?**
5. **For å få lån i husbanken måtte man bygge etter en vis standard. Kan du forklare oss hvilke standard dette var og hvilken betydning dette har hatt for boligbygging?**

Boligbyggelag

1. **Husbanken bidro sterkt blant annet til fremveksten av de mange drabantbyene. På hvilken måte samarbeidet dere med boligbyggelag i denne perioden?**
2. **Et av hovedformålene til boligbyggelagene var å sikre førstegangs etablerende et bosted til en rimelig kjøpesum. Hvordan ser Husbanken på boligbyggelagene sin historiske utvikling? Er formålet noe de fortsatt oppfyller på samme måte som tidligere?**
3. **Hvilken rolle mener du boligbyggelagene spiller i dagens eiendoms- og boligmarked og hvordan vil dette se ut fremtiden?**
4. **I oppstarten av boligbyggelagene ville «alle» være medlemmer, men bare middelklassen hadde råd til å kjøpe boliger. Man måtte derfor begynne å bygge**

enkler. Er man kommet i en tilsvarende/ eller er på vei mot en tilsvarende situasjon i dag?

Avslutning

3. Er det noe mer du vil tilføye?