

NTNU  
Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for arkitektur og billedkunst  
Institutt for byggekunst, prosjektering og forvaltning

Per Helge Toset

## Borettslagsmodellen eller Eierseksjonsmodellen. Hva avgjør valget?

Trondheim, juni 2016



Per Helge Tøset

# **Borettslagsmodellen eller Eierseksjonsmodellen. Hva avgjør valget?**

Trondheim, juni 2015

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for arkitektur og billedkunst  
Institutt for byggekunst, prosjektering og forvaltning





Oppgavens tittel: Norsk: Borettslagsmodellen eller Eierseksjonsmodellen. Hva avgjør valget? Engelsk: Housing cooperative or Condominum. What determines the choice?	Dato: Juni, 2016		
	Antall sider (inkl. bilag): 104		
	Masteroppgave	x	Prosjektoppgave
Navn: Stud.techn. Per Helge Toset			
Faglærer/veileder: Børge Aadland			
Eventuelle eksterne faglige kontakter/veiledere:			

<p>Ekstrakt:</p> <p>I dag er Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen de to vanligste eierformene som velges i nye boligprosjekt. I denne oppgaven har jeg valgt å se nærmere på hvilke kriterier som er bestemmende ved valg av eiermodell når nye leiligheter selges i Trondheim kommune. Det er valgt en forskningsstrategi som kalles induktiv tilnærming, det vil si at forskeren går fra empiri til teori. Det er gjennomført kvalitativ undersøkelse ved å intervjuer til sammen 12 informanter fordelt på tre utvalgsgrupper (utbyggere, meglere og banker). Oppgaven har til hensikt å belyse dagens markedssituasjon og det har vært nødvendig å studere perioden tilbake fra 2004 da ny borettslagslov trådte i kraft. Den nye borettslagsloven åpnet opp for at private aktører kunne etablere borettslag. Tidligere var det kun boligbyggelag som kunne gjøre det. Fra 2004 og fram til finanskrisen i 2008 var antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameier relativt likt fordelt. Etter finanskrisen er det Eierseksjonsmodellen som dominerer. Borettslagsloven gjorde det mulig å selge andelsboliger med 90 % fellesgjeld. Borettslagsmodellens finansieringsstruktur og konsekvensene som oppsto i forbindelse med finanskrisen gjorde det nødvendig å styrke borettslagenes økonomi. Dette resulterte i at kravet til egenkapital økte. En lovendring som trådte i kraft 2011 satte som krav at innskuddet ikke kunne være lavere enn 25 %. Bransjenorm for markedsføring av bolig ble utviklet av bransjen selv og ble innført i 2008. Hensikten var å øke bevisstheten og samtidig gi markedet objektive opplysninger om boliger som selges. Før finanskrisen hadde bankene en annen utlånspraksis enn tilfellet er i dag. Fra 2004 kunne borettslagene få gunstige lånebetingelser på felleslånet. Høy fellesgjeld i kombinasjon med lang avdragsfrihet og lave renter begünstiget Borettslagsmodell. Felleslån til borettslaget hadde før finanskrisen gunstigere rentebetingelser enn privatlån, men dette endret seg til det motsatte etter finanskrisen. Endring av privatbankenes utlånspraksis kan delvis forklares ved myndighetenes innstramminger til bankenes kapitalkrav. Privatbankenes nye praksis medførte høyere egenkapitalkrav enn lovens begrensninger og muligheten for avdragsfrie perioder ble sterkt begrenset. Når det gjelder den rettslige råderetten er det brukereieprinsippet i Borettslagsmodellen som utgjør vesensforskjell i forhold til Eierseksjonsmodellen. Resultatet fra undersøkelsen viser at Eierseksjonsmodellen er en eiermodell som har fordeler som Borettslagsmodellen ikke har. Muligheten med IN-ordning eller sikringsfond i Borettslagsmodellen virker ikke å overgå Eierseksjonsmodellens fordeler. Det er først og fremst salgbarheten som trekkes frem i form av at Eierseksjonsmodellen ikke ekskluderer noen kjøpergrupper. Borettslagsmodellen vil blant annet ikke være egnet ved salg av store og dyre leiligheter. Boliginvestorene utgjør fortsatt en viktig gruppe og for denne gruppen er det</p>
--

Eierseksjonsmodellen som gjelder. Boligbyggelagene OBOS og TOBB foretrekker Eierseksjonsmodellen i sine prosjekter. De andre utbyggerne ser ingen grunn til å velge Borettslagsmodellen og valg av eiermodell er egentlig ikke tema. Boligbyggelagene fremhever at det er viktig å tilby boliger til sine medlemmer – og forkjøpsrett er en høyt verdsatt medlemsfordel. For å ivareta denne fordelten i Eierseksjonsmodellen får medlemmene i boligbyggelaget en fortrinnsrett. Informantene forteller at Borettslagsmodellen har fått ufortjent dårlig rykte etter at noen borettslag gikk konkurs i perioden rundt finanskrisen. Disse konkursene skapte stor og negativ omtale i riksdekkende mediekanaler. Det fortelles at Borettslagsmodellens dårlige omdømme har en viss betydning for Eierseksjonsmodellens dominans i Trondheim i dag. Et nytt leilighetsprosjekt blir ikke igangsatt uten at det gir tilfredsstillende lønnsomhet for utbygger/selger. Selv om Borettslagsmodellen får generell positiv omtale fra mange hold er det Eierseksjonsmodellen som foretrekkes.

Stikkord:

1. Eierform
2. Borettslagsmodellen
3. Eierseksjonsmodellen
4.

Per Helge Tøset

---

(sign.)

---

Denne masteroppgaven avslutter et tre-årig studieprogram i faget Eiendomsutvikling- og forvaltning ved Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU) i Trondheim. Studiet ble påstartet høsten 2013 og er lagt opp som et erfaringsbasert studium som lar seg kombinere med full jobb. Å starte opp et slikt krevende løp krever en høy motivasjon og struktur i hverdagen. Jeg var litt usikker på om kombinasjonen studier, jobb, familie og fritid var mulig i samme grad som før. Selv om det har vært hektisk til tider, så kan jeg ikke si at studiene har gått utover andre aktiviteter.

Søken etter kunnskap og lærdom har alltid vært iboende hos meg og etter mange års arbeidserfaring i eiendomsbransjen så jeg nytten av å formalisere mye av den kunnskapen jeg har opparbeidet meg. I masteroppgaven var det naturlig for meg å velge et emne som jeg hadde noe kunnskap om fra tidligere, men også noe jeg kunne gå i dybden på.

Jeg vil takke fagveileder Børge Aadland for god veiledning underveis. Jeg vil også takke alle de som har stilt opp til intervju. Den velviljen og åpenheten jeg har møtt har gjort jobben mindre krevende. Jeg vil også takke mine tre damer/jenter på hjemmefronten for god støtte i hele studieløpet.

Trondheim, den 10. juni 2016



Per Helge Toset



---

I dag er Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen de to vanligste eierformene som velges i nye boligprosjekt. I denne oppgaven har jeg valgt å se nærmere på hvilke kriterier som er bestemmende ved valg av eiermodell når nye leiligheter selges i Trondheim kommune.

Problemstillingen er definert som følgende; **Hva er de viktigste kriteriene som ligger til grunn ved valg av eiermodell?**

Det er valgt en forskningsstrategi som kalles induktiv tilnærming, det vil si at forskeren går fra empiri til teori. Jeg har startet med «blanke ark» med den hensikt å samle inn all relevant informasjon som kan gi svar på problemstillingen. Det er gjennomført kvalitativ undersøkelse ved å intervjuer til sammen 12 informanter fordelt på tre utvalgsgrupper. Utbyggere og meglere var de to første utvalgsgruppene jeg intervjuet og spørsmålene var hovedsakelig relatert til utvalgte case/boligprosjekt som begge utvalgsgruppene er involvert i. Den tredje utvalgsgruppen består av banker og ble inkludert underveis i forskningen.

Oppgaven har til hensikt å belyse dagens markedssituasjon og det har vært nødvendig å studere perioden tilbake fra 2004 da ny borettslagslov trådte i kraft. Den nye borettslagsloven åpnet opp for at private aktører kunne etablere borettslag. Tidligere var det kun boligbyggelag som kunne gjøre det. Fra 2004 og fram til finanskrisen i 2008 var antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameier relativt likt fordelt. Etter finanskrisen er det Eierseksjonsmodellen som dominerer. Borettslagsloven gjorde det mulig å selge andelsboliger med 90 % fellesgjeld. Borettslagsmodellens finansieringsstruktur og konsekvensene som oppsto i forbindelse med finanskrisen gjorde det nødvendig å styrke borettslagenes økonomi. Dette resulterte i at kravet til egenkapital økte. En lovendring som trådte i kraft 2011 satte som krav at innskuddet ikke kunne være lavere enn 25 %. Bransjenorm for markedsføring av bolig ble utviklet av bransjen selv og ble innført i 2008. Hensikten var å øke bevisstheten og samtidig gi markedet objektive opplysninger om boliger som selges. Eierform og økonomiske forutsetninger er noe av salgsopplysningene som skulle presenteres i markedsføringen.

Før finanskrisen hadde bankene en annen utlånspraksis enn tilfellet er i dag. Fra 2004 kunne borettslagene få gunstige lånebetingelser på felleslånet. Høy fellesgjeld i kombinasjon med lang avdragsfrihet og lave renter begünstiget Borettslagsmodell. Felleslån til borettslaget hadde før finanskrisen gunstigere rentebetingelser enn privatlån, men dette endret seg til det motsatte etter finanskrisen. Endring av privatbankenes utlånspraksis kan delvis forklares ved



myndighetenes innstramminger til bankenes kapitalkrav. Privatbankenes nye praksis medførte høyere egenkapitalkrav enn lovens begrensninger og muligheten for avdragsfrie perioder ble sterkt begrenset.

Når det gjelder den rettslige råderetten er det brukereieprinsippet i Borettslagsmodellen som utgjør vesensforskjell i forhold til Eierseksjonsmodellen. Resultatet fra undersøkelsen viser at Eierseksjonsmodellen er en eiermodell som har fordeler som Borettslagsmodellen ikke har. Muligheten med IN-ordning eller sikringsfond i Borettslagsmodellen virker ikke å overgå Eierseksjonsmodellens fordeler. Det er først og fremst salgbarheten som trekkes frem i form av at Eierseksjonsmodellen ikke ekskluderer noen kjøpergrupper. Borettslagsmodellen vil blant annet ikke være egnet ved salg av store og dyre leiligheter. Boliginvestorene utgjør fortsatt en viktig gruppe og for denne gruppen er det Eierseksjonsmodellen som gjelder. Boligbyggelagene OBOS og TOBB foretrekker Eierseksjonsmodellen i sine prosjekter. De andre utbyggerne ser ingen grunn til å velge Borettslagsmodellen og valg av eiermodell er egentlig ikke tema. Boligbyggelagene fremhever at det er viktig å tilby boliger til sine medlemmer – og forkjøpsrett er en høyt verdsatt medlemsfordel. For å ivareta denne fordelten i Eierseksjonsmodellen får medlemmene i boligbyggelaget en fortrinnsrett.

Informantene forteller at Borettslagsmodellen har fått ufortjent dårlig rykte etter at noen borettslag gikk konkurs i perioden rundt finanskrisen. Disse konkursene skapte stor og negativ omtale i riksdekkende mediekanaler. Det fortelles at Borettslagsmodellens dårlige omdømme har en viss betydning for Eierseksjonsmodellens dominans i Trondheim i dag.

Et nytt leilighetsprosjekt blir ikke igangsatt uten at det gir tilfredsstillende lønnsomhet for utbygger/selger. Selv om Borettslagsmodellen får generell positiv omtale fra mange hold er det Eierseksjonsmodellen som foretrekkes.

I	Forord
II	Sammendrag
III	Innholdsfortegnelse
IV	Figur- og tabelliste

## Innhold

KAPITTEL 1 - INNLEDNING .....	11
1.1 Bakgrunn for valg av oppgave .....	11
1.2 Den norske boligmodellen .....	12
1.3 Problemstilling og Forsknings spørsmål .....	17
1.3.1 Problemstilling.....	17
1.3.2 Forsknings spørsmål .....	17
1.3.3 Avgrensning .....	17
1.3.4 Beskrivelse av oppgavens oppbygning.....	18
KAPITTEL 2 – TEORI, LITTERATURSTUDIE OG OFFENTLIG STATISTIKK.....	19
2.1 Boform / eiermodeller.....	19
2.2 Borettslagsmodellen.....	21
2.2.1 Råderetten i borettslag .....	23
2.2.2 Forkjøpsrett .....	23
2.2.3 Brukereieprinsippet.....	24
2.2.4 Ansvarsavgrensning og fellesfinansiering .....	25
2.2.5 Fellesutgifter.....	27
2.3 Eierseksjonsmodellen.....	28
2.3.1 Stiftelse .....	28
2.3.2 Råderetten i eierseksjonssameie.....	29
2.3.3 Ansvarsavgrensning og fellesfinansiering .....	30
2.3.4 Dokumentavgift.....	30
2.4 Oppsummering.....	32

2.5 Andre reguleringer .....	33
2.5.1 Formidling av kontraktsposisjoner .....	33
2.5.2 Bransjenorm for markedsføring av bolig.....	34
2.6 Hva driver boligprisene?.....	36
2.7 Statistiske data .....	41
2.7.1 Boligprisstatistikk.....	41
2.7.2 Demografiske forhold.....	43
2.7.3 Trender .....	47
2.7.4 Renter og renteutvikling.....	47
2.7.5 Antall stiftelser av borettslag og sameier.....	48
2.7.6 Deloppsummering .....	50
KAPITTEL 3 - Metode .....	51
3.1 Kvantitativ metode .....	51
3.2 Kvalitativ undersøkelse.....	52
3.3 Validitet .....	54
3.4 Reliabilitet.....	54
3.5 Deduktiv vs. induktiv datainnsamling.....	55
3.6 Anvendt metode.....	55
3.7 Etikk – anonymitet.....	57
3.8 Begrunnelse for valg av metode.....	57
3.9 Styrker, svakheter og ulikheter ved valgt metode .....	58
3.10 Utvalgsgrupper .....	59
3.11 Presentasjon av informanter.....	60
3.12 Presentasjon av case .....	64
Kapittel 4 – Resultater fra kvalitativ og kvantitativ undersøkelse.....	67
4.1 Resultat fra kvalitativ undersøkelse (intervjuer).....	67
4.1.1 Omsetningshastighet/salgstakt.....	67
4.1.2 Salgspriser.....	68
4.1.3 Prisfastsetting.....	68
4.1.4 Salgsprosess.....	69
4.1.5 Rykte/omdømme .....	69
4.1.6 Økonomiske forhold .....	71
4.1.7 Demografiske forhold.....	73
4.1.8 Kjøpergrupper .....	74

4.1.9 Oppsummering av fordeler og ulemper.....	76
4.2 Resultat fra kvantitativ undersøkelse.....	80
Kapittel 5 – Drøfting og analyse .....	84
Kapittel 6 - Konklusjon.....	94
6.1 Svar på forskningsspørsmålene.....	94
6.2 Andre sentrale funn.....	95
6.3 Svar på problemstillingen.....	96
6.4 Bidrag til videre forskning .....	97
Referanser .....	98

## VEDLEGG

Vedlegg I – Intervjuguide (Utbyggere og meglere)

Vedlegg 2 - Intervjuguide (Banker)



---

**Figurer**

Figur 1. Prosentandel av befolkningen som eier sin egen bolig.....	12
Figur 2. Rapportens oppbygning.....	18
Figur 3. Tidligere eierstruktur.....	20
Figur 4. Dagens eierstruktur.....	20
Figur 5. Marshall's markedsdiagram.....	36
Figur 6. Stigende etterspørselskurve gir økt etterspørsel ved økte priser.....	39
Figur 7. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for leiligheter i Trondheim.....	41
Figur 8. Gjennomsnittlig formidlingstid for leiligheter i Trondheim.....	42
Figur 9. Prisendring siste 5 år i Trondheim.....	43
Figur 10. Personer i privathusholdninger, Trondheim kommune.....	44
Figur 11. Folkemengde i Trondheim (2005-2015).....	45
Figur 12. Framskrevet folkemengde, aldersgruppen 67-79 år i Trondheim.....	46
Figur 13. Kartlegging av trender i boligmarkedet.....	47
Figur 14. Renter og renteutvikling i perioden 1 kv. 2004 til 4. kv. 2014.....	47
Figur 15. Antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameier i Trondheim.....	48
Figur 16. Igangsatte leiligheter og fullførte boliger, hele landet i perioden 2004-2015.....	49
Figur 17. Viktige forskjeller mellom kvantitative og kvalitative metoder.....	58
Figur 18. Oversiktskart over Trondheim og utvalgte case.....	66

**Tabeller**

Tabell 1. Ulikheter i dokumentavgiften.....	31
Tabell 2. Foretrukne boligtyper.....	80
Tabell 3. Selveier eller borettslag.....	81
Tabell 4. Ny eller brukt bolig.....	81
Tabell 5. Kjennskap til å bo i borettslag og selveier.....	82
Tabell 6. Foretrukken bydel i Trondheim.....	82



## KAPITTEL 1 - INNLEDNING

### 1.1 Bakgrunn for valg av oppgave

For en stund siden ble jeg oppringt av en journalist fra Adresseavisen som hadde noen spørsmål omkring en leilighet på 15 kvadratmeter som jeg skulle selge via mitt eiendomsmeglerforetak. Leiligheten var publisert på Finn.no og prisantydningen var satt til kr. 100.000,-. Denne prisen var den laveste som lå ute for salg i markedet. Som jeg sa til journalisten; Dette er den billigste, dårligste og den minste leiligheten jeg har sett på mine 23 år i bransjen. Artikkelen kom på førstesiden den dagen og jeg fikk etter hvert mange forespørsler fra potensielle interessenter. Det ikke alle interessentene fikk med seg var at dette var en borettslagsleiligheten med høy fellesgjeld og høy husleie. Det var et lite frittstående borettslag uten tilknytning til et boligbyggelag. Når alle disse salgsopplysninger for leiligheten ble presentert både muntlig og skriftlig, var det ikke alle interessentene som forstod betydningen av å kjøpe en slik leilighet. Forespørsler kom fra ulike kjøpergrupper, både unge og gamle i forskjellige livsfaser. Også boliginvestorer var representert. Grunnet juridiske og praktiske årsaker faller noen kjøpergrupper bort. Som eiendomsmegler slo tanken meg; Hvem er det som i utgangspunktet etablerer et borettslag i dette området og med så mange små leiligheter? Hvilke motiver ligger til grunn for å etablere borettslaget og hvilke personer ønsker å kjøpe en slik leilighet? Dette borettslaget ligger ca. 10 minutter utenfor bysentrum - i et område hvor det bygges mange andre boligblokker. De andre leilighetene som bygges i denne bydelen er større leiligheter og selges som eierseksjoner.

Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen er to vanlige eiermodeller som etableres i boligmarkedet. Min nysgjerrighet og interesse for fagfeltet resulterte derfor i denne masteroppgaven, hvor jeg ønsket å gå mer i dybden på hva som påvirker og avgjør valg av eiermodell i nye boligprosjekt.

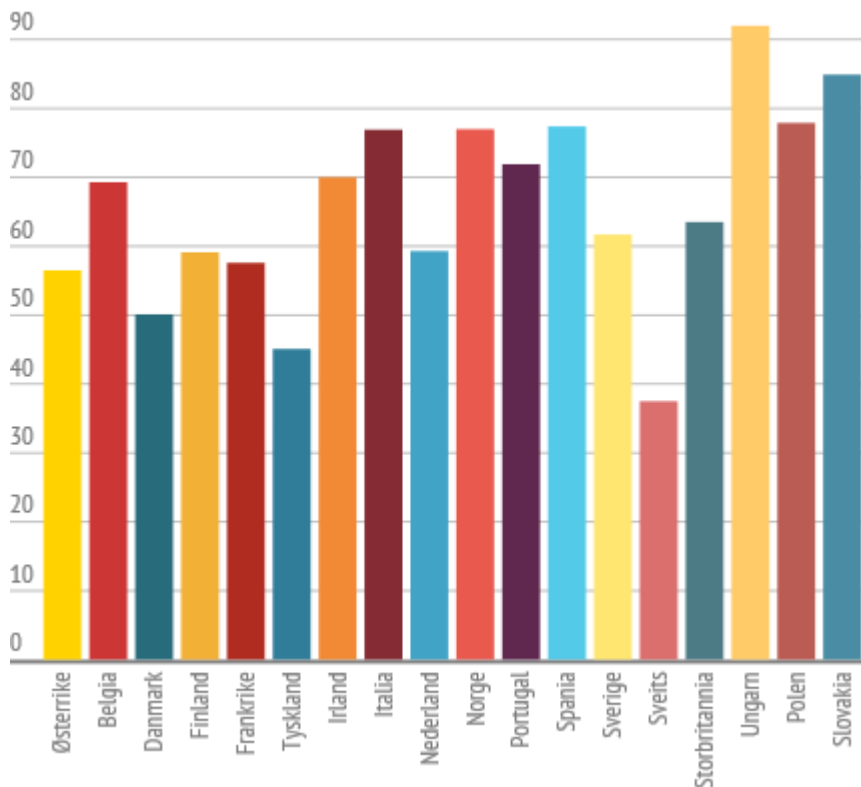
PS! Leiligheten ble solgt for kr. 180.000,-.



## 1.2 Den norske boligmodellen

Siden andre verdenskrig har det i Norge vært et tverrpolitisk mål at nordmenn skal eie sin egen bolig. I løpet av livet eier 95 % av alle nordmenn sin egen bolig (Eiendom Norge).

I følge tall fra Prognosesenteret/Euroconstruct for 2014, jfr. figur 1, eier 77 % av nordmenn sin egen bolig. I Sverige er andelen 61,7 % og Danmark 50,1 %.



Figur 1 – Prosentandel av befolkningen som eier sin egen bolig (kilde: Eiendom Norge, 2015)

Den norske boligmodellen innebærer en demokratisering av eierskap i samfunnet. Egen bolig er nordmenns foretrukne spareform, som er begunstiget indirekte gjennom fradragsrett for gjeldsrenter og generelt lav boligbeskatning. Allerede i 1920 var over 50 % av norske husstander selveiere, og den høye andelen selveiere skiller Norge fra våre naboland Sverige og Danmark (Eiendom Norge).

Selveiermodellen ble videreført av det første norske boligkooperativet, Oslo Bolig og Sparelag (OBOS). OBOS ble etablert i 1929 og skilte seg ut fra tilsvarende boligkooperativer i andre land. Medlemmene skulle ikke leie boligen fra boligkooperativet. De skulle eie den selv, som en andel i et borettslag.

Disse faktorene har lagt grunnlaget for den norske boligmodellen og gjort at det norske boligmarkedet er et av de mest velfungerende i verden.

Eiendom Norge er en bransjeforening for eiendomsmeglerforetak. Bransjeforeningen mener at den norske boligmodellen er en viktig bærebjelke i det norske samfunnet og at det er spesielt viktig med politiske tiltak overfor førstegangskjøpere slik at unge og fremtidige generasjoner ikke blir stående utenfor den norske boligmodellen.

Når et nytt boligprosjekt frembys for salg i markedet har det gjerne vært bearbeidet i flere år gjennom reguleringsprosesser, konseptutredninger mv. Fra idéfase til ferdig produkt har prosjektene blitt justert og tunet flere ganger for optimalisering på salgstidspunktet. Slike justeringer kan bestå av planløsninger, standard/kvalitet, salgspris og ikke minst valg av eiermodell. Skal boligene selges etter Eierseksjonsmodellen eller Borettslagsmodellen?

Formålet med etablering av borettslag var å bygge gode og billige boliger i en tid med knapphet på blant annet lånekapital. Boligpolitikken i etterkrigstiden gjorde at staten ga subsidierte lån gjennom Husbanken og kommunene bidro med rimelige utbyggingstomter. Før 2004 var det monopol for boligbyggelagene å etablere borettslag – slik er det ikke i dag.

Boligprodusentenes Forening rapporterer den 15.03.16 at de siste 12 månedene er det solgt 30.966 boliger. Dette antallet er for lite til å dekke det årlige boligbehovet på 37.000 nye boliger i Norge. Salgstallene er det høyeste nivået på mange år sier administrerende direktør Per Jæger. Det er leilighetsmarkedet som står for den positive salgstendensen med en økning fra fjoråret på 12 %, mens salg av eneboliger og småhus går tilbake med henholdsvis 4 % og 16 %. Igangsettingen av nye boliger gikk ned med 42 % i februar 2016 sammenlignet med samme måned i fjor.

Med et årlig udekket boligbehov er det grunn til å anta at det vil bli bygget flere leiligheter. Når disse leiligheten skal frembys for salg i det åpne markedet – hvilke kriterier er da bestemmende for valg av eierform?

I den forbindelse kan det være interessant å se på balansen mellom Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen i eiendomsmarkedet. Har en borettslagsbolig en annen status i forhold til en eierleilighet eller vil en utbygger realisere sitt prosjekt kun basert på økonomien i prosjektet?

Staten skal ikke styre hvor mange boliger som skal bygges, eller hvor høye boligprisene skal være (Meld.St. 17). Statens oppgave er å legge til rette for at bygging kan skje på en best mulig måte. Det er et boligpolitisk mål at alle skal bo godt og trygt. Det må bygges nok boliger og de må ha god kvalitet. Kjøp av bolig er først og fremst et personlig ansvar. Kjøp og salg av boliger skjer i det frie markedet og det er det offentliges oppgave å legge til rette slik at partene kan klare seg best mulig på egen hånd.

Etter finanskrisen i 2008 fikk man erfare hvor viktig boligmarkedet er for samfunnsøkonomien – og hvor viktig en god samfunnsøkonomi er for å kunne holde på boligen. Regjeringen har satt som mål for boligpolitikken at det skal være boliger for alle i gode bomiljø, trygg etablering i eid og leid bolig og boforhold som fremmer velferd og deltakelse (Meld. St. 17).

De boligpolitiske målene henger sammen med målene for bygningspolitikken som forteller noe om godt utformede, sikre, energieffektive og sunne bygg. I tillegg sier bygningspolitikken noe om bedre og mer effektive byggeprosesser.

Dagens lovgivning legger opp til valgfrihet ved valg av eiermodell – og det er ingen utsikter til at dette blir endret i overskuelig fremtid. Det tolkes dithen at verken boligpolitikken eller bygningspolitikken vil være et virkemiddel på dette området.

Den demografiske utviklingen og takten i boligbyggingen er viktig for hvor mange som til enhver tid sliter på boligmarkedet. Jo større boligmassen er i forhold til befolkningen, jo større vil mulighetene være for å finne seg en bolig. Bygges det ikke nok boliger, er det en risiko for at omfanget av vanskeligstilte vil øke, uavhengig av den boligsosiale innsatsen. Det er anslått at antall innbyggere over 16 år vil øke med 775 000 i perioden fram mot 2031. Ut fra dette anslås det å være behov for 500 000 nye boliger. Nesten to tredjedeler av den forventede befolkningsveksten kommer i form av økt antall personer over 60 år.

Befolkningsveksten vil være størst i pressområdene hvor Oslo- og Akershusområdet alene forventes en vekst på rundt 34 prosent. En aldrende befolkning har derfor betydning for hva slags type boliger det er behov for. Utbyggerne er de som til slutt tar beslutningen om å igangsette boligbygging, og dette gjør de ut fra lønnsomhetsbetraktninger (NOU 2011:15).

Kommunalt kjøp av boliger i borettslag og sameier kan være hensiktsmessig for å motvirke konsentrasjon av sosiale problemer. Det kan være krevende for kommunene å kjøpe seg opp i borettslag og sameier grunnet motstand fra de øvrige beboerne (NOU 2011:15). Likevel vil

dette være en viktig strategi for skape en god bosituasjon for blant annet flyktninger og barnefamilier, og lette overgangen til å eie.

Vil disse spørsmålene om boligsosiale tiltak og demografiske forhold være momenter som tilbydersiden vektlegger ved valg av eierform i nye boligprosjekt?

Før jeg går inn på gjeldende lovverk og rammebetingelser, er det naturlig å avklare ulike begreper. Dette presiserer og tydeliggjør hva som menes i de enkelte tilfellene.

### Begreper – Terminologi:

**Andelseier:** En juridisk person som eier en borettslagsbolig.

**Andelsbolig:** De enkelte enheter i et borettslag.

**Avdragsfrihet:** Låntaker betaler kun renteandelen av lånet og utsetter nedbetalingen av selve lånet.

**Bolig:** Fellesbetegnelse på en helårsbolig uavhengig av boligtype (leilighet, rekkehus, enebolig mv).

**Boligbyggelag:** En organisasjonsform for bygging og forvaltning av boliger for borettslag som er innmeldt.

**Borettslag:** Et selvstendig selskap som har til formål å skaffe folk et sted å bo.

**Borettslagsleilighet:** En leilighet i et borettslag.

**Dokumentavgift:** En stempelavgift til staten som skal betales ved hjemmelsovergang og tinglysning av fast eiendom. Avgiften er for tiden på 2,5 %. Avgiften kreves inn av Statens Kartverk.

**Eier:** Den eller de personer som faktisk eier en bolig.

**Eierseksjon(er):** Eierleilighet, boligseksjon, selveierbolig, selveierleilighet.

**Eierbrøk:** Den forholdsmessige andelen en sameier eier i fast eiendom.

**Fellesgjeld:** Den totale gjelden til et borettslag eller sameie. Den enkelte bolig har en utlignet andel fellesgjeld som er knyttet opp mot boligen.

**Felleskostnader:** De kostnader som blir utlignet på hver enkelt bolig for betaling av fellestjenester. Felleskostnadene betales normalt månedlig og omtales gjerne også som husleie.

**Finanskrisen:** En omfattende krise i verdens finansielle system siden 2007 som påvirket boligmarkedet i Norge fra høsten 2008.

**Forkjøpsrett/fortrinnsrett:** At noen har en prioritet til å kjøpe en bolig. I borettslag er en slik praktisering vanlig og er regulert i vedtektene. Forkjøpsrett kan også gjelde for sameier.

**High-end markedet:** En ressurssterk kjøpergruppe som gjerne er villig til å betale ekstra for gode kvaliteter på boligen (standard, areal, utsikt mv).

**Hjemmelshaver:** Den eller de personer som står registrert som eier av boligen i grunnboken.

**Innskudd:** Den egenkapitalen som innbetales til borettslaget.

**Megler/Eiendomsmegler:** Eiendomsmegler som har konsesjon til å opptre som mellommann på oppdrag fra én eller flere oppdragsgivere.

**Sameie:** Her forstås sameie som at to eller flere personer eier en eiendom. Den enkeltes eierandel beskrives som eierbrøk.

**Seksjonering:** Oppdeling av bygning for registrering i offentlig register (Statens Kartverk) i eierseksjoner.

**Selveier:** En person som har eksklusiv bruksrett til sin egen bolig. Leiligheter omtales som selveierleilighet.

**Utbygger:** Et selskap som står bak boligbygging. Kan også drive med utvikling og salg.

#### Forkortelser

TOBB - Trondheim og omegn boligbyggelag

OBOS - Oslo Bolig- og Sparelag

NBBL – Norske Boligbyggelag

TEK10 - Byggteknisk forskrift (2010)

NOU – Norges offentlige utredninger

Begrepene er hentet fra ulike kilder på nett, publikasjoner og teori. Noen begreper er delvis omformulert og forkortet med den hensikt å bedre forståelsen og øke lesbarheten.

### 1.3 Problemstilling og Forskningsspørsmål

Problemstilling og forskningsspørsmål er sentralt i forskningsarbeidet. Uten klart definert retning og innhold vil det være vanskelig å jobbe metodisk etter relevante svar i oppgaven. Nedenfor er både problemstilling, forskningsspørsmål og avgrensninger presentert.

#### 1.3.1 Problemstilling

I boligmarkedet er det to eiermodeller som regjerer når nye leilighetsprosjekt legges ut for salg, Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen.

Jeg vil se nærmere på hva som er bestemmende når aktørene på tilbydersiden velger mellom disse to eiermodellene. I den sammenheng vil jeg også undersøke hvordan lovverket og de økonomiske betingelsene påvirker valget.

Problemstillingen vil derfor være; **Hva er de viktigste kriteriene som ligger til grunn ved valg av eiermodell?**

#### 1.3.2 Forskningsspørsmål

For å søke svar på problemstillingen er det utledet følgende forskningsspørsmål;

**1. Hvilken påvirkning har lovverket og offentlige rammebetingelser når eiermodell velges?**

Gjennom dette forskningsspørsmålet er hensikten å finne ut om endringer i lovverk/rammebetingelser påvirker beslutningen. Det kan være likheter/ulikheter som skiller seg ut og som da eventuelt vektlegges i større eller mindre grad.

**2. Hvilken påvirkning har økonomiske forutsetninger når eiermodell velges?**

Hensikten er å se om de økonomiske forutsetningene er endret og spesielt vurdere om finanskrisen som slo inn høsten 2008 har påvirket valget.

#### 1.3.3 Avgrensning

For denne oppgaven vil avgrensningen være utvalgte case i Trondheim kommune.

Det er kun leiligheter som boligtype som omfattes av studien. Kombinasjonseiendommer med samleseksjon bolig og næring omfattes ikke. Dog kan casene ha innslag av næringslokaler på gateplan.

Det er tatt utgangspunkt i leilighetsbygg som er under planlegging eller ligger ute for salg i markedet. Boligprosjekt som nylig er ferdigstilt er ikke utelukket. Boligprosjektene må være av en viss størrelse eller omfang.

### 1.3.4 Beskrivelse av oppgavens oppbygning

Denne oppgaven er hovedsakelig bygd opp av 6 hovedkapitler, jfr. figur 2. I tillegg kommer referanseliste og vedlegg. Det er tatt utgangspunkt i inndelingen som er anbefalt i Praktisk rapportskrivning (Olsson, 2011). Forside, forord, sammendrag og innholdsfortegnelse er plassert i begynnelsen av rapporten.



Figur 2 – Rapportens oppbygning (Olsson, 2011)

**Kapittel 1** består av innledning hvor jeg redegjør for bakgrunnen for valg av oppgave. I dette kapitlet er problemstilling, forskningsspørsmål og avgrensninger beskrevet. **Kapittel 2** inneholder teori, litteratur og presentasjon av offentlig statistikk. Generell markedsteori og forståelse av hvordan tilbud- og etterspørsel påvirker boligmarkedet er omtalt her. I **kapittel 3** redegjøres det for ulike metoder som kan benyttes i forskningen. Her har jeg presentert hvilken metode som er brukt for denne oppgaven samt bakgrunn for valget. I **kapittel 4** er datainnsamlingen presentert. Funnene kommer hovedsakelig fra intervjuer. Jeg har valgt å presentere utvalgsgrupper og case i avslutningen av dette kapitlet. Når vi kommer til **kapittel 5** vil jeg identifisere mønstre, sammenhenger og fellestrekk som kan gi svar på valgt problemstilling. **Kapittel 6** består av konklusjon. I dette kapitlet vil jeg trekke noen slutninger / konklusjoner basert på funnene som er gjort i teoridelen (kapittel 2), innsamling av data (kapittel 4) og diskusjonen (kapittel 5).

## KAPITTEL 2 – TEORI, LITTERATURSTUDIE OG OFFENTLIG STATISTIKK

Gjeldende lovverk setter rammene for hvordan de ulike eiermodellene fungerer opp mot hverandre. For den som leser denne oppgaven vil forståelsen og betydningen av rammevilkårene være viktig kunnskap.

### 2.1 Boform / eiermodeller

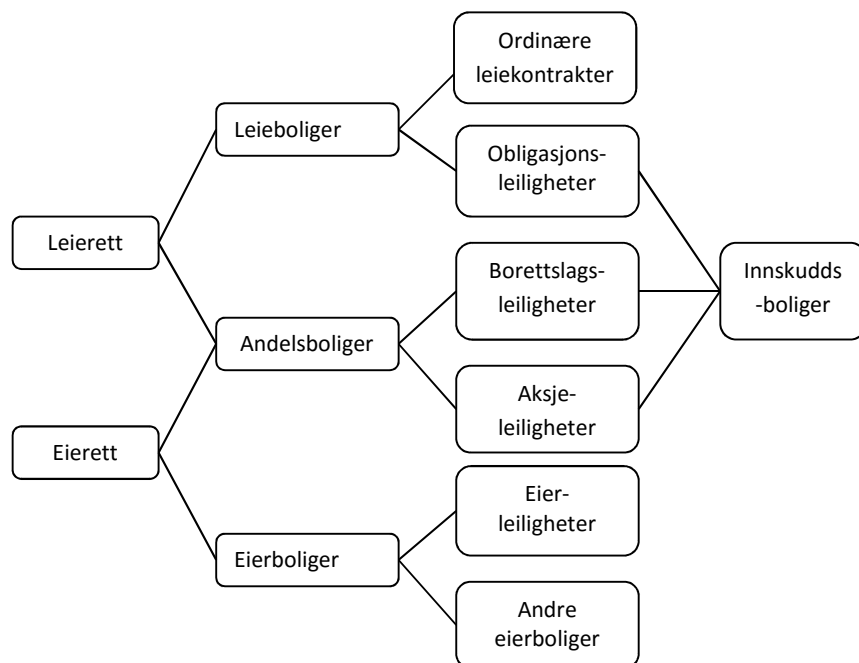
Det finnes flere eiermodeller forbundet med etablering av bolig i Norge. Noen eierformer som var mulig å opprette tidligere er ikke mulig å opprette i dag, slik som obligasjonsleiligheter, aksjeleiligheter og ideelle andeler. Dagens bo- og eierform er inndelt i to hovedkategorier; Andelsbolig og Eierbolig.

Obligasjonsleiligheter, aksjeleiligheter og ideelle andeler er mulig å omsette i dag fordi de ble etablert i en tid hvor lovverket åpnet for dette. Boligaksjeselskap som ble opprettet før 2003 er fortsatt gyldige. Loven har ikke tilbakevirkende kraft, men det byr på noen praktiske utfordringer for å få omsatt disse. Aksjeleiligheter som følger aksjelovens bestemmelser og prinsipper kan i praksis omsettes som tidligere, uten noen særskilte reguleringer enn hva som følger av aksjeloven og vedtektsbestemmelser i aksjelaget. Obligasjonsleiligheter utgjør en svært liten andel av totalmarkedet og det er nokså sjeldent at disse selges i det åpne markedet. Prinsippet med obligasjonsleiligheter er at den som «kjøper» en slik leilighet yter et lån eller innskudd til boligeier/utleier for å ha rett til å bo/bruke boligen. Sammen med innskuddet (lånet) er det gjerne knyttet en månedlig husleie.

Ideelle andeler i et sameie kan til en viss grad sammenlignes med det å eie en eierseksjon. Hovedforskjellen er at man eier en andel av hele bygningsmassen og det er gjerne en intern enighet at man har en eksklusiv bruksrett til en bestemt leilighet i bygget. Utfordringene er at bankene i dag ikke yter lån til kjøp av slike ideelle andeler. Årsaken er at bankene ikke kan oppnå riktig rettsvern for sikring av pant i denne boligen. Den som ønsker å kjøpe en ideell andel må finansiere kjøpesummen som fri egenkapital eller at det tas pant i annen fast eiendom. Denne begrensningen «tvinger» sameiet til å gjennomføre seksjonering før salg slik at full markedsverdi kan oppnås. En seksjonering kan medføre store utgifter der bygningsmassen må oppgraderes for å tilfredsstille brannkrav mv.



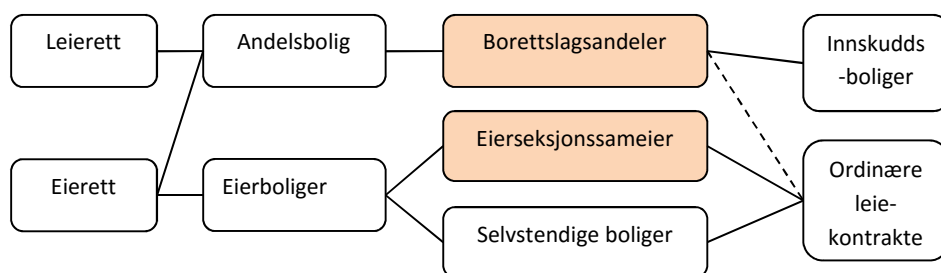
I følge Wyller (2000) har det norske lovverket tidligere operert med følgende bo- og eierformer, jfr. figur 3;



Figur 3 – Tidligere eierstruktur (Wyller, 2000)

Tidligere eierstruktur i Norge viser mange flere alternativer enn hva tilfellet er i dag.

I dag kan følgende bo- og eierformer opprettes (Aadland, 2014), jfr. figur 4;



Figur 4 – Dagens eierstruktur (Aadland, 2014)

For å forstå de praktiske/juridiske forskjellene mellom Eierseksjonsmodellen og Borettslagsmodellen er det naturlig at jeg behandler dette i etterfølgende kapittel.

## 2.2 Borettslagsmodellen

Borettslagsmodellen innebærer at et borettslag stiftes, enten som frittstående eller tilknyttet et boligbyggelag. Borettslag reguleres av borettslagsloven av 6. juni 2003 nr. 39.

Borettslagslovens kapittel 1 og § 1-1(1) definerer lovens virkningsområde.

*«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.»*

Et borettslag kan stiftes før bygningsmassen er ferdig bygd og det stilles ingen krav til at det er inngått avtale med fremtidig kjøper av borettslagsandelen. Normalt skjer stiftelse i god tid før boligene er klar til overtakelse og innflytting. For frittstående (lukket) borettslag må alle andeler tegnes ved registrering og stiftelse. For boligbyggelag vil det være annerledes ved at det åpnes opp for å ta inn nye andeler i ettertid. De som ønsker å være medlem i et boligbyggelag kan melde seg inn uten å være forpliktet til å kjøpe bolig. Et medlemskap i et boligbyggelag er forbundet med en årlig avgift og medlemskapet gir mulighet til fortrinnsrett eller forkjøpsrett ved kjøp av bolig. I tillegg kan medlemskap gi andre fordeler gjennom eget fordelsprogram.

Risvollan Borettslag ligger i Nardo bydel i Trondheim og er Norges største frittstående borettslag med 1.113 leiligheter ([www.risvollan-borettslag.no](http://www.risvollan-borettslag.no)). Foruten å tilby bolig til sine medlemmer driver borettslaget egen tv-kanal som formidler ulike servicetjenester. En slik virksomhet for borettslaget er ikke til hinder i forhold til lovverket, da servicetjenesten henger tett sammen med borettslagets hovedformål. Andre virksomheter som henger sammen med å gi bruksrett til egen bolig kan være drift av barnehage, aktivitetshus, idrettsbane mv. I noen tilfeller kan også arrangement av kulturarrangement som inkluderer utenforstående være innenfor lovens virkningsområde.

Loven stiller ingen krav til at borettslagets boliger skal være samlet på en eiendom.

Bygningsmassen kan derfor spres på flere gårdsnummer og bruksnummer. Borettslaget kan kun eie boliger, ikke næringslokaler. Om borettslaget ønsker å eie næringslokaler må eiendommen seksjoneres slik at næringsarealet utgjør egen seksjon.

Den nye borettslagsloven trådte i kraft 1. januar 2004 og avløste tidligere borettslagslov fra 1960. Den nye loven åpnet for at private aktører kunne bygge/etablere et borettslag. Som en konsekvens av lovendringen var det mange private aktører som etablerte borettslag. Disse

private aktørene tjente mye penger på kort sikt ved å etablere en modell med lave innskudd og høy fellesgjeld – som igjen ble finansiert med avdragsfrie perioder. Denne lavinnskuddsordningen gjorde det mulig for mange boligkjøpere ( gjerne førstegangsetablerere) å komme seg inn på boligmarkedet uten at de egentlig forstod hvilke forpliktelser de gikk inn på.

Borettslagsloven ble revidert og lovendring i 2010 ble det blant annet regulert at fellesgjelden i dag ikke kan utgjøre mer enn 75 prosent, jfr. borettslagsloven § 2-14. Loven trådte i kraft 1. januar 2011. Før lovendringen kunne fellesgjelden utgjøre 90 %. Det er i dag ikke tillatt å selge andelsboliger med lavere innskudd enn 25 %.

I St.meld.nr.49 (1997-98) pkt. 8.3 omtales ordningen med lavinnskuddsboliger.

*«Ordningen med lavinnskuddsboliger er ikke utprøvd i Norge. Ideen er basert på at disse boligene skal være et rimeligere alternativ enn ordinære borettslagsleiligheter. Dette kan gjøres både gjennom finansieringen og i kombinasjon med omsetnings- og prisreguleringer. Finansieringen kan bestå av grunnlån og etableringslån og eventuelt boligtilskudd, f.eks. en samlet finansiering opp til 90 prosent. Dette vil bidra til at kravet til egenkapital blir lavt og boutgiftene lavere enn i ordinære borettslagsleiligheter. Tanken bak er at boligen klausuleres for ønsket gruppe, f.eks. aldersgruppen 18-35 år, og at det settes en maksimalpris for innskuddet....Unge kan [...] bo rimelig og spare opp egenkapital før de skal inn på det ordinære boligmarkedet.»*

I et borettslag er hovedformålet å skaffe bolig til hver enkelt andelseier. En andel i borettslaget gir enerett til bruk av bolig, samt en rett til å bruke fellesarealet.

Det er borettslaget som står som hjemmelshaver i grunnboken og således «eier» bygningsmassen med tilhørende tomt. Tomten kan være eid eller festet. En andel gir andelseier indirekte eiendomsrett til boligen, det vil si at andelseier kan disponere boligen gjennom erverv/kjøp.

Stiftelse og registrering av et borettslag skjer gjennom stiftelsesdokument, registrering i Foretaksregisteret og registrering av andeler i grunnboken. En borettslagsandel er ikke en egen matrikkelenhet, men skal allikevel registreres i grunnboken i tråd med borettslagsloven § 6-1, jfr. tinglysningsloven § 1. Det er borettslaget som rettssubjekt som kan pantsette

eiendommen (bygningssmassen) i grunnboka. En slik pantsetting skjer på eiendommens gårdsnummer/bruksnummer og evt. festenummer.

Selve borettslagsandelen kan pantsettes av den enkelte andelseier i borettslagsregisteret, men prioriteten kommer bak borettslagets krav.

Borettslaget betraktes som eget rettssubjekt som administreres av valgt styre i forhold til daglig drift. Det er generalforsamlingen som er øverste beslutningsorgan. Den enkelte andelseier har et ansvar for fellesskapet, både økonomisk og på det praktiske plan. Det viktigste en andelseier er forpliktet til, er å betale de løpende felleskostnadene som er utlignet på hver boenhet og som normalt forfaller til betaling hver måned.

### **2.2.1 Råderetten i borettslag**

Den generelle råderetten i Borettslagsmodellen kan deles inn i faktisk og rettslig råderett. Med faktisk råderett menes retten til å bruke boligen fysisk. Rettslig råderett innebærer retten til å disponere over boligen slik som behefte, salg, utleie mv.

I borettslagsloven (brl) § 5-1 finner vi hovedregelen om andelseiers boretts;

*«Kvar andel gir einerett til å bruke ein bustad i laget og rett til å nytte fellesareal til det dei er tenkte eller vanleg brukte til, og til anna som er i samsvar med tida og tilhøva»*

Borettslaget har gjeldende vedtekter som regulerer hvilke beslutninger og til dels den enkeltes råderett over sin andel/leilighet. I henhold til brl § 5-1 gir andelseier fri råderett over boligen, men det må tas hensyn til øvrige andelseiere, noe som kompletteres gjennom egne ordensregler. Brl § 5-11, 3.ledd inneholder en bestemmelse om at boligen ikke uten samtykke fra styret skal brukes til annet enn boligformål. Borettslagsloven § 2-2 regulerer minstekrav til vedtektenes innhold.

### **2.2.2 Forkjøpsrett**

I borettslag kan bestemmelser om forkjøpsrett være innarbeidet i vedtektene. For borettslag tilknyttet et boligbyggelag er det vanlig at forkjøpsrett praktiseres. Trondheim og Omegn Boligbyggelag (TOBB) og Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS) forteller gjennom sine egne kanaler at forkjøpsrett er noe medlemmene i et borettslag/boligbyggelag verdsetter som medlemsfordel. Forkjøpsrettigheter har en rangordning eller prioritetsbestemmelse som gjør at enkelte har større fordeler enn andre. Medlemsansienitet betraktes som den viktigste

fordelen i og med at man «stiller langt fram i køen» eller at man får tilbud om bolig foran de som ikke har like god ansiennitet eller har medlemstilknytning.

Når en bruktbolig selges i det åpne markedet, blir prisen bestemt etter en budrunde. Deretter blir boligen tilbudt medlemmene med beskjed om å melde sin interesse innen en viss frist. En andelseier som mener å ha god prioritet trenger ikke nødvendigvis å være med i en budrunde men kan «sitte på gjerdet» og bruke sin forkjøpsrett.

Boliger som selges i annenhåndsmarkedet (bruktboliger) har normalt ingen fastpris. Det er markedet selv som avgjør hva boligen er verdt gjennom budrunder. For de som har lav ansiennitet eller som ikke er i posisjon til å benytte en fortrinnsrett/forkjøpsrett kan det være en barriere å kjøpe andelsboliger i annenhåndsmarkedet. Som nevnt kan selve forkjøpsretten være et hinder i seg selv, men også tiden fra budaksept til endelig godkjenning kan oppleves som en ulempe. Om ikke boligen har vært forhåndsprøvd i boligbyggelaget kan fristen være opptil 30 dager. For de som kjøper leilighet på tvangssalg vil det gå enda lengre da fristene ikke tar til å gjelde før stadfestelseskjennelsen er rettskraftig.

Når OBOS og TOBB selger nye boliger vil medlemmene få tilbud om boliger før alle andre – denne rettigheten omtales som «fortrinnsrett». Fortrinnsrett er noe annet enn forkjøpsrett, selv om prinsippene bygger på mye av det samme – nemlig å tilby bolig til sine medlemmer. Fortrinnsretten er også innregulert i Eierseksjonsmodellen i nye boligprosjekt. Prisen på nye boliger selges vanligvis etter fastpris, ikke ordinære budrunder som i bruktmarkedet. Å kjøpe til fastpris gir en annen forutsigbarhet enn hva en budrunde gjør.

### **2.2.3 Brukereieprinsippet**

I henhold til borettslagsloven § 4-1 er hovedregelen at andelseier kun kan eie en andel, og at bare fysiske personer kan være andelseier. Borettslaget skal bestå av personlige andelseiere med den hensikt å bruke/eie boligen selv, såkalt brukereieprinsippet. I forarbeidende til ny borettslagslov (NOU 2000:17) begrunnes dette slik;

*«Utvalet meiner at prinsippet om brukareige bør forast vidare i ei ny lov. Det er nemnt under 7.7.1 ovafor at brukareigeprinsippet skil burettslagsforma frå eigarseksjonsforma, og dette er ein av dei viktige skilnadene som forsvarar å halde oppe begge eigeformene ved sida av kvarandre. Brukareigeprinsippet særpregar burettslaget også i høve til samanslutningar som skal drive med utleigeverksemd. Skulle burettslaget fullt ut vere ope for juridiske personar og for andre som skulle drive med utleige av bustad, ville det vere vanskeleg å forsvare eit unntak frå*

*aksjelovgjevinga. Utvalet meiner det er rom for ei eigeform som byggjer på brukareigeprinsippet».*

Hovedregelen i § 4-1 har imidlertid enkelte unntak i forhold til statlige/kommunale organer og kreditorvern rett til å eie en andel. Det er brukereieprinsippet i borettslagsmodellen som skiller seg vesentlig fra eierseksjonsmodellen. Spesielt gjelder dette for overlating av bruk (utleie) i henhold til brl § 5-3. Dagens borettslagslov er imidlertid en oppmykning fra tidligere og forskjellene mellom Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen er i dag mindre.

Denne bestemmelsen hindrer andelseier å fritt leie ut boligen uten samtykke fra styret. Til tross for denne hovedregelen gis det mulighet for bruksoverlating for opptil tre år under visse vilkår. At andelseier ikke står fritt til å leie ut boligen gjør at en andelsbolig ikke er like egnet for de som baserer sitt kjøp på utleie, helt eller delvis. Lovverket sammen med vedtektsbegrensninger hindrer dette.

#### **2.2.4 Ansvarsavgrensning og fellesfinansiering**

Borettslagsloven § 2-2, 1. ledd nr. 3 og § 3-1, 1. ledd regulerer andelens verdi. Andelene skal være like store og lyde på minst kr. 5.000, men ikke mer enn kr. 20.000. Summen av andelene utgjør borettslagets egenkapital. For nystiftede borettslaget vil andelseiernes innskudd (EK) være relativt lav. Borettslaget har behov for å låne kapital gjennom et ordinært låneopptak fra en låneinstitusjon (privatbank, Husbanken e.l.). Denne fellesgjelden blir da forholdsmessig fordelt blant andelseiere med en proratarisk verdi, som regel ut i fra boligens størrelse (kvadratmeter). Boligen får da en såkalt «andel fellesgjeld» som betjenes gjennom andelens utlignede felleskostnader.

Et borettslag har ikke et formål om å akkumulere opp størst mulig egenkapital, men det bør avsettes nok til fremtidig vedlikehold- og investeringsbehov. Den største utgiftsposten for et nystiftet borettslag vil være kapitalkostnader. Etter at borettslagsloven i 2004 åpnet opp for at private aktører kunne bygge/etablere borettslag ga dette noen uheldige utslag ved at borettslagets reelle kostnader ble «skjult» gjennom avdragsfri periode på felles lån. Mange andelseiere fikk seg en stor overraskelse når avdragsfri periode var over og avdrag skulle betales. Resultatet var at felleskostnadene måtte økes betraktelig for at borettslaget ikke skulle gå med driftsunderskudd. Mange andelseiere klarte ikke å forsvare denne utgiftsøkningen som kom. Faren ved en slik finansieringsmodell når andelseierne ikke har tilstrekkelig innsikt eller forståelse for slike økonomiske vurderinger er at borettslaget kan gå konkurs eller at leiligheter må tvangsselges. Dampsaga borettslag (Lillehammer) og Hamnatoppen borettslag

(Tromsø) er to eksempler på borettslag som fikk mye negativ rundt finanskrisen. Begge disse borettslagene ble stiftet i 2006 og gikk konkurs i hhv. 2008 og 2009 (Sandblåst et al, 2010).

I henhold til borettslagsloven § 1-2, 1. ledd hefter ikke andelseier overfor kreditorene for borettslaget. Andelseier er kun ansvarlig for sin andel av innskutt egenkapital. Andelseier har mulighet til å si opp sin andel og dermed frigjøre seg fra ansvaret for fellesgjelden.

Oppsigelsesfristen er seks måneder, jfr. borettslagsloven § 5-21.

Enkelte borettslag er tilknyttet et sikringsfond. Sikringsfondet vil dekke utgiftene dersom en eller flere andelseiere ikke klarer de økonomiske forpliktelsene for borettslaget. Fordelen er at de øvrige andelseiere ikke blir belastet for de som ikke betaler.

I annenhåndsmarkedet selges gjerne andelen for vesentlig høyere beløp enn opprinnelig innskudd. I eldre borettslag kan slike andeler omsettes for flere millioner. Totalprisen for den som kjøper en andelsbolig vil være kjøpesummen på andelen pluss andel fellesgjeld.

I mange nye borettslag har andelseiere adgang til individuell nedbetaling av fellesgjeld. Denne ordningen omtales som IN-ordning. Det viktigste er at andelseiers nedbetaling av andel fellesgjeld sikres på en betryggende måte. Denne risikoen er ivaretatt for borettslag som er medlem av sikringsordningen. Fordelen med denne ordningen er at hver enkelt andelseier kan påvirke sin egen gjeldsgrad og samtidig størrelsen på felleskostnadene. Sånn sett vil også denne ordningen bidra til at forskjellen mellom Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen viskes noe ut. Om det vil være lønnsomt å betale ned på fellesgjelden avhenger av lånebetingelsene på felleslånet i forhold til et privatlån.

I et borettslag med lavt innskudd og høy fellesgjeld bør man være forsiktig med å nedbetale sin andel fellesgjeld. Den som foretar en individuell nedbetaling vil ikke ha samme valgfriheten med å kunne si opp boretten (6 måneders varsel) og bli fri sine forpliktelser overfor borettslaget. Selv om garantiordningen dekker de som ikke betaler, vil man likevel ha større risikoeksponering enn om man ikke har foretatt nedbetaling. Det er delte mening om IN-ordningen er en ulempe eller fordel for andelseierne. En IN-ordning øker blant annet administrasjonskostnadene for borettslaget. Ordningen hindrer i praksis også borettslaget å ta opp fastrentelån. Innbetalt beløp under IN-ordning kan heller ikke tilbakebetales og det gjør at andelseiere som har foretatt individuell nedbetaling av fellesgjelden blir bundet til borettslaget i sterkere grad enn andre andelseiere.

Omkostningene ved kjøp av andelsbolig er forholdsvis lave. Omkostningene består i hovedsak av eierskiftegebyr til borettslaget pluss eventuelt gebyr ved forkjøpsrett. Kjøpsomkostningene varierer, men ligger vanligvis i størrelsesorden kr. 3-5.000. For tiden er det ikke dokumentavgift til staten (2,5 %) ved kjøp av andelsbolig.

### **2.2.5 Fellesutgifter**

Fellesutgifter vil være de samlede kostnadene som borettslaget har til drift og vedlikehold av bygningsmassen. I tillegg består felleskostnadene av kapitalkostnader som skal gå til betjening av felles gjeld. I de fleste tilfeller vil betjening av fellesgjelden også dekke nedbetaling av lån (avdrag), selv om det i perioder kan være avdragsfrihet.

Felleskostnadene blir fordelt etter en forholdsmessig brøk til alle leilighetene/andelene. Fordelingen skjer normalt etter størrelsen på leiligheten, men det kan avtales en annen fordelingsnøkkel. Det finnes eksempler på at de som bor høyt oppe i etasjene betaler mer for drift av heis, enn de som bor lenger ned. Fordelingsnøkkelen er en intern avtale i borettslaget som krever oppslutning og flertall. I nye prosjekt fastsettes fordelingsnøkkelen av utbygger/selger, men denne kan endres på et senere tidspunkt. Det vanlige er at felleskostnadene betales pr. måned.

For de som velger å benytte seg av IN-ordningen med nedbetaling av fellesgjeld, vil også størrelsen på felleskostnadene reduseres.



## 2.3 Eierseksjonsmodellen

I Eierseksjonsmodellen opprettes det et eierseksjonssameie. Opprettelse av eierseksjoner skjer gjennom en seksjoneringsbegjæring via kommunalt vedtak, jfr. eierseksjonsloven § 5. Et eierseksjonssameie reguleres av Lov om eierseksjoner (eierseksjonsloven) av 23. mai 1997 nr. 31.

§ 1 definerer lovens virkningsområde;

*«Loven her gjelder for eierseksjoner som er opprettet etter bestemmelsene i kapittel II, eller som er opprettet på tilsvarende måte før loven trådte i kraft. Med eierseksjon forstås sameieandel i bebygd eiendom med tilknyttet enerett til bruk av en av flere boliger eller andre bruksenheter i eiendommen.»*

Eier av en eierseksjon vil derfor være en sameier i hele bygningen og tomten, fastsatt etter en brøkmessig andel. En boligsameier gis enerett til bruk av boligen og de eventuelle tilleggsarealer som fremgår av en seksjonsbegjæringen. Et typisk eksempel på tilleggsareal i et eierseksjonssameie er bod og garasje. Areal som ikke tilhører leiligheten er definert som fellesareal for alle sameierne.

### 2.3.1 Stiftelse

Stiftelse av et eierseksjonssameie skjer ved tinglysning av seksjoneringsbegjæring. Er vilkårene for seksjoneringsbegjæring oppfylt føres seksjonene inn i matrikkelen og blir deretter videresendt til Kartverket for tinglysning, jfr. eierseksjonsloven § 11. Det opprettes et eget grunnboksblad for hver enkelt seksjon på grunneiendommen. Hver enkelt seksjon får tildelt eget seksjonsnummer (snr.). Grunnboken for den enkelte eiendom viser en oversikt over hjemmelsforhold, heftelser, servitutter m.m. Eierseksjonsloven har regler om hva sameiets eiendom kan være. En seksjoneringsbegjæring er forbundet med saksbehandlingstid. En begjæring/søknad til Trondheim kommune blir gjennomgått av kart- og oppmålingskontoret i første omgang. Begjæring om seksjonering av nye, planlagte bygg kreves igangsettingstillatelse. For Trondheim kommune vil saksbehandlingstiden ved begjæring om seksjonering ta ca. 2-4 måneder hvis det ikke er behov for å rette opp mangler.

Et eierseksjonssameie skal som hovedregel bare bestå av ett gårdsnummer og bruksnummer, jfr. eierseksjonsloven § 6, 3. ledd.

Et eierseksjonssameie som består av ni eller flere seksjoner skal registreres i Foretaksregisteret, jfr. § 11, 2. ledd. Alle eierseksjonssameier skal ha vedtekter, jfr. eierseksjonsloven § 28 første ledd og registrerte vedtekter oppnår rettsvern.

### 2.3.2 Råderetten i eierseksjonssameie

Seksjonssameiernes faktiske råderett følger av eierseksjonsloven § 19. Sameierne har eksklusiv bruksrett til sin seksjon med eventuelle tilleggsareal (bod, garasje mv.) og fellesarealer. Seksjonseier kan ikke bruke boligen på en urimelig eller unødvendig måte eller være til skade eller ulempe for andre sameiere. Praktiseringen av slike tolkninger er gjerne regulert gjennom ordensregler og vedtekter.

I eierseksjonsloven § 22 går det frem at den enkelte sameier «*..rår som en eier over seksjonen.*»

I praksis står den enkelte sameier fritt til å disponere seksjonen uten at råderetten er innskrenket. Man kan i utgangspunktet fritt selge seksjonen til hvem man vil uten godkjenning fra de øvrige sameierne. På samme måte som i borettslag krever innskrenkinger i den rettslige råderetten særskilt hjemmel. Intensjonen bak eierseksjonsloven er at sameierne skal ha full rådighet over boligen, både faktisk og rettslig.

Lovens § 22, 2. ledd åpner adgang for å begrense den rettslige råderetten gjennom vedtektsreguleringer. Slike råderettsbegrensninger kan eksempelvis være godkjenning av ny eier (erverver) eller begrensninger ved utleie/fremleie. Å nekte godkjenning av ny eier må imidlertid ha saklig grunn. I praksis skal det mye til for å nekte godkjenning av ny eier.

Et boligbyggelag som utvikler og selger leiligheter etter Eierseksjonsmodellen kan vedtektsfeste forkjøpsrett eller fortrinnsrett som begunstiger sine medlemmer foran andre interessenter.

Både fysiske og juridiske personer kan være sameier. Statlige og kommunale organer har iht. eierseksjonsloven § 22, 4. ledd rett til å erverve inntil 10 prosent av seksjonene. Denne regelen kan man ikke innskrenke i vedtektene.

I dag setter eierseksjonsloven § 22, 3. ledd begrensninger mot å erverve mer enn to boligseksjoner i sameiet. Man kan lett omgå denne regelen ved å sette andre navn ved erverv og tinglysning. Det er nokså vanlig å opprette et AS med det formål å eie og leie ut den bestemte seksjonen. Andre benytter navn til familiemedlemmer for å omgå regelen.

Eierseksjonsloven er imidlertid under revidering og det foreligger forslag om å oppheve denne bestemmelsen.

### **2.3.3 Ansvarsavgrensning og fellesfinansiering**

Et eierseksjonssameie er ikke definert som eget rettssubjekt da det er sameierne som har direkte eiendomsrett til sin egen bolig. Den enkelte sameier kan derfor bli personlig ansvarlig for fellesforpliktelsene etter sin eierbrøk. Eierbrøken fremgår av eierseksjonsbegjæringen og denne fastsettes normalt på bakgrunn av boligens areal. Annen fordelingsnøkkel enn boligens areal kan ligge til grunn.

Med unntak som følger av loven eller vedtektene fattes alle beslutninger av sameiermøtet med vanlig flertall (alminnelig flertall). I viktige saker kreves flertallsvedtak med minst to tredeler (kvalifisert flertall).

Fordeling av felleskostnader og fellesinntekter følger av eierseksjonsloven § 23, 1. ledd;

*«Kostnader med eiendommen som ikke knytter seg til den enkelte bruksenhet, skal fordeles mellom sameierne etter sameiebrøken med mindre særlige grunner taler for å fordele kostnadene etter nytten for den enkelte bruksenhet eller etter forbruk.»*

### **2.3.4 Dokumentavgift**

Dokumentavgift ble innført som en særavgift til statskassen. Avgiftsplikten inntreder ved tinglysing av dokumenter som overfører hjemmel til fast eiendom.

Dokumentavgiften er regulert i Lov om dokumentavgift (dokumentavgiftsloven) av 12. desember 1975 nr. 59 med forskrifter. Avgiften utgjør i dag 2,5 % av eiendommens markedsverdi/omsetningsverdi på tinglysingstidspunktet. I enkelte situasjoner er denne avgiften unntatt eller redusert.

Ved vanlig omsetning og tinglysing er det kjøper som blir belastet dokumentavgiften, enten direkte eller indirekte. Når et borettslag kjøper tomt utløser dette dokumentavgift. Omsetning og tinglysing av borettslagsandeler utløser ikke dokumentavgift, men det gjør derimot eierseksjoner. Dette er en viktig forskjell da omkostningene for kjøper kan utgjøre mye i kroner – spesielt ved omsetning i annenhåndsmarkedet. For nye boligprosjekter vil forskjellen være mindre. Det foreligger ingen plikt til å tinglyse et skjøte (for eierseksjoner) eller hjemmelsdokument (for andelsbolig). De fleste omsetninger blir likevel registrert med tinglysing hos Statens Kartverk. Selve arbeidet med tinglysing av hjemmel og pantesikkerhet gjøres av eiendomsmegler eller advokat som et ledd i et salgsoppdrag. Privat omsetning uten å

bruke en mellommann følger de samme reglene. Bakgrunnen for at de fleste gjennomfører tinglysning er at man da oppnår rettsvern, samt at låneinstitusjoner oppnår avtalt panteprioritet i boligen. Tinglysning av pantedokument sammen med skjøte er noe som bankene setter som normal forutsetning for utbetaling.

For nye boligprosjekt og første gangs hjemmelsoverføring foreligger det unntaksbestemmelser som har betydning for avgiftens størrelse. Dokumentavgiftens størrelse i nytt boligprosjekt for eierseksjoner utgjør 2,5 % av andel tomteverdi – ikke på selve kjøpesummen. Dette følger av rundskriv nr. 12/2015 S;

*«§ 3. Ved førstegangsoverføring av en selvstendig og i sin helhet nyoppført bygning som ikke er tatt i bruk, og overføring av bygg under arbeid, betales avgift bare av salgsverdien av tomta dersom det blir tinglyst hjemmelsoverføring til denne.»*

Fritaket for førstegangsoverføring/bygg under arbeid gjelder kun bygning. For bygg under arbeid gjelder ingen begrensninger for antall overføringer. For nyoppført bygning er det avgjørende at verken grunnmur, deler av denne eller andre deler fra den tidligere bygningen er benyttet i den nyoppførte bygningen. Bestemmelsen gjelder ikke ombygging/rehabilitering, tilbygg eller påbygg av eksisterende bygning. Salgsverdi av tomta omfatter både råtomtens verdi og utgiftene til vei, vann og kloakk mv.

Ved førstegangsoverføring av eierseksjoner i forbindelse med oppløsning av borettslag og boligaksjeselskap (jfr. stortingsvedtaket § 1, 2. ledd) betales dokumentavgift med kr. 1.000,- pr. hjemmelsoverføring.

For å illustrere dette med et talleksempel kan vi ta utgangspunkt i salg av ny- og bruktbolig for både eierseksjon- og andelsbolig. I priseksempelen er det tatt utgangspunkt i en salgsverdi på 2,5 mill. Alle tall er avrundet og skjønnsmessig vurdert for å illustrere forskjell/ulikheter, jfr. tabell 1. Omkostningene gjenspeiler kun dokumentavgiften og ikke andre omkostninger til forretningsfører, sameiet mv.

	Andelsbolig		Eierseksjon	
	Ny	Brukt	Ny	Brukt
Kjøpesum 2,5 mill				
Dokumentavgift	0,-	0,-	10.000,-	62.500,-

Tabell 1 – Ulikheter i dokumentavgiften (Egenprodusert, 2016)

Som vi ser av denne tabellen er det ulikheter i avgiftsnivået hvor andelsbolig kommer gunstigere ut for kjøper. For en eierseksjon er det stor forskjell i å kjøpe ny eller brukt bolig. En kjøper slipper unna med over 50 tusen kroner ved å kjøpe ny eierseksjon fremfor å kjøpe tilsvarende i bruktmarkedet.

## 2.4 Oppsummering

Hovedforskjellen mellom Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen er ulik lovanvendelse.

Det er ikke forskjeller av betydning i forhold til rett til faktisk bruk av boligen i de to modellene. Når det gjelder den rettslige råderetten er det brukereieprinsippet som utgjør vesensforskjell, sammen med ansvarsavgrensning og fellesfinansiering. I et eierseksjonssameie har hver sameier enerett til å bruke boligen (med evt. tilleggsareal) gjennom å ha direkte eiendomsrett. En andelseier i et borettslag vil eie sin bolig gjennom indirekte eierskap.

Adgangen til å leie ut sin bolig er større i Eierseksjonsmodellen og eier/kjøper kan i praksis foreta eiendomsinvesteringer med et langsiktig perspektiv. I Borettslagsmodellen må andelseier søke styret for å kunne leie ut sin bolig, selv om loven til en viss grad åpner opp for utleie (fremleie) i kortere perioder.

I 2004 åpnet borettslagsloven opp for at private aktører kunne stifte borettslag. Man kunne etablere borettslag med kun 10 % i innskudd (egenkapital). En lovendring i 2011 krevde at egenkapitalen skulle økes til 25 %. Bakgrunnen var at borettslagene skulle bli mer økonomisk robuste.

Omkostningene ved kjøp av andelsbolig er forholdsvis lave, både i nyprosjekt og i bruktmarkedet. Kjøp av eierseksjon utløser dokumentavgift til staten (2,5 % av kjøpesummen). Ved kjøp av nyoppført eierseksjon betales en langt lavere dokumentavgift enn i bruktmarkedet. Den særavgiften som dokumentavgiften representerer slår derfor ulikt ut på tilsynelatende like leiligheter.

## 2.5 Andre reguleringer

Jeg vil her se på noen rammebetingelser som regulerer omsetning av boliger i nye boligprosjekt. Jeg vil redegjøre nærmere for praksis og regelverk ved formidling av kontraktsposisjoner, samt bransjenorm for markedsføring av bolig.

### 2.5.1 Formidling av kontraktsposisjoner

Ved omsetning av nye boliger tar det tid fra kontraktsinngåelse til innflytting kan skje. Dette tidsrommet avhenger av når man kjøper seg inn i prosjektet, men for de som er tidlig ute kan det gå 1-2 år fra kontraktsinngåelse til selve overtakelsen. I dette tidsrommet kan det oppstå forhold som gjør at første gangs kjøper (kjøper 1) ønsker å videreselge sin kontraktsposisjon til ny kjøper (kjøper 2). Det er i lovens forstand selve kontraktsposisjonen som selges da boligen ennå ikke er ferdig oppført og innflyttet.

Bustadoppføringsloven og avhendingsloven åpner opp for at forbrukeren kan videreselge sin kontraktsposisjon som gjelder bolig under oppføring, uten å måtte ta på seg ansvaret for at avtale med opprinnelig selger (utbygger) blir oppfylt.

Dersom kjøper 1 videreselger sin kontraktsposisjon til kjøper 2 reguleres dette etter avhendingsloven (lov av 3. juli 1992 nr. 93) og kjøpsloven (lov av 13. mai 1988 nr. 27) eller forbrukerkjøpsloven (lov av 21. juni 2002 nr. 34). Dersom kjøper 1 er entreprenør/næringsdrivende, gjelder de ordinære reglene for avtale i bustadoppføringsloven og forskriftsforutsetningen. Dette følger av finanstillsynets rundskriv 6/2015. Hensikten med å gi forbrukerne tilgang til å videreselge kontraktsposisjonen, uten å måtte ta på seg oppfyllingsansvaret, er behovet disse kan ha for å komme seg ut av avtalen på grunn av senere endringer i familieforhold, arbeidsforhold eller økonomisk evne.

Salg av kontraktsposisjon innebærer en rett og en plikt til å kjøpe den konkrete boligen som er planlagt bygd. Verdien fastsettes gjennom det åpne markedet og da åpnes det opp for fri prissetting i form av budrunde. I de tilfeller hvor kontraktsposisjonen selges for en høyere pris enn opprinnelig kjøpspris vil det være en merverdi for kjøper 1. I et fallende marked kan videresalg medføre en lavere pris enn opprinnelig kjøpspris. Kjøper 1 vil stå ansvarlig for den økonomiske differansen som oppstår. I tillegg vil kjøper 1 være ansvarlig for salgskostnadene.

En eiendomsmegler er som regel involvert i slike prosesser. Dersom kjøper 2 er forbruker må megleren sørge for at det oppnås rettsvern for den eventuelle merverdi som ligger i videresalget.

### 2.5.2 Bransjenorm for markedsføring av bolig

Eiendomsmeglerloven § 6-7 regulerer oppdragstakerens undersøkelses- og opplysningsplikt. Bransjenormen for markedsføring av bolig er utviklet av bransjen selv, representert ved Advokatforeningens Eiendomsmeglingsgruppe, Eiendom Norge, Norske Boligbyggelags Landsforbund og Norges Eiendomsmeglerforbund i samarbeid med Forbrukerrådet og Forbrukerombudet. Normen er en veileder for alle som markedsfører boliger og fritidsboliger i en profesjonell sammenheng. Formålet er å etablere en felles praksis for hvilke opplysninger som skal formidles til potensielle kjøpere. I tillegg skal bransjenormen sikre at markedsføringen, herunder annonser, salgsoppgave og andre fremstillinger som er egnet til å påvirke etterspørselen etter eller tilbudet av en eller flere boliger, gir en mest mulig objektiv balansert, veiledende og riktig fremstilling av boligen som markedsføres. Det skal blant annet gå klart fram om eierforhold, det vil si om boligen er en eierseksjon eller borettslagsbolig. De totale omkostningene ved kjøpet skal være oppgitt i prospektet/markedsføringen. Viktige omkostninger vil være dokumentavgift (for eierseksjon) og eventuelt andel fellesgjeld (for begge).

Ved markedsføring av boliger:

- Som har et særlig lavt innskudd og en høy andel fellesgjeld og/eller
- Som er rettet spesielt mot unge boligkjøpere og/eller
- Som har en avdragsfri periode,

bør det gis særlig god informasjon om konsekvensene av eventuelle renteendringer, lengden på eventuelt avdragsfri periode, samt de økonomiske konsekvensene ved utløpet av en eventuell avdragsfri periode.

I tillegg skal det blant annet gis klare opplysninger i salgsoppgaven om:

- Hvis kjøpesum er fastsatt, totalkostnad som omfatter andel av fellesgjeld, alle gebyrer, avgifter og øvrige kostnader
- Hvis kjøpesum ikke er fastsatt, en samlet oppstilling som omfatter prisantydning, andel av fellesgjeld, alle gebyrer, avgifter og øvrige kostnader, samt summen av disse beløpene
- Lånevilkårene for nedbetaling av fellesgjeld og månedlige felleskostnader, samt andre faste kostnader som knytter seg til dette
- Separat beregning av månedlige felleskostnader etter en eventuell avdragsfri periode

- Vesentlige opplysninger om boligselskapets budsjett og regnskap, samt opplysninger om at disse dokumentene er tilgjengelige hos oppdragstaker.

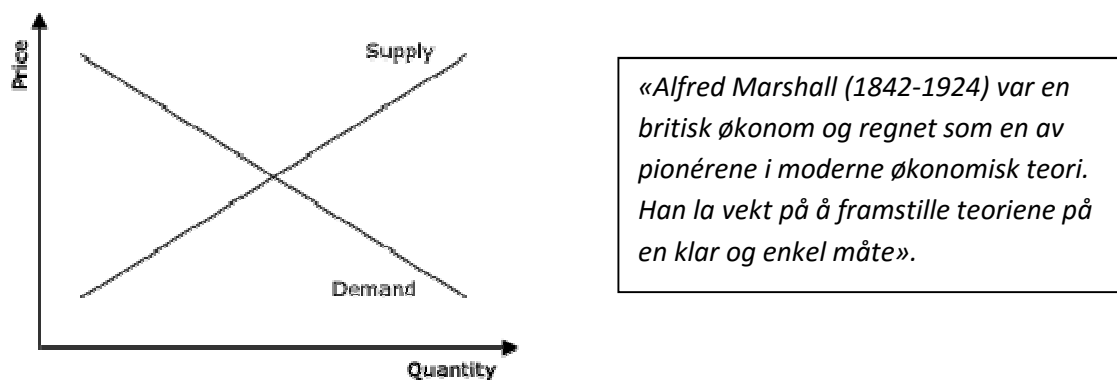
Ovennevnte punkter er beskrevet og til dels gjengitt ordrett fra «Bransjenorm for markedsføring av bolig» pr. august 2014 (kilde: Forbrukerombudet.no pr. 05.04.16). Denne bransjenormen er en revidering og videreføring av bransjenormen som ble innført allerede i desember 2008.



## 2.6 Hva driver boligprisene?

I dette delkapittelet vil jeg ta for meg noe markedsteori omkring tilbud- og etterspørsel og hvordan dette kan påvirke boligmarkedet på nasjonalt og regionalt nivå. Likeså vil jeg komme med noen eksempler som kan gi et bilde av hvordan prisnivå og omsetningshastighet oppstår.

I et økonomisk og forenklet bilde kan vi ta utgangspunkt i Marshall's markedsdiagram med en stigende tilbuds- og en fallende etterspørselskurve som krysser hverandre i et likevektspunkt for pris og mengde. I modellen vil krysningepunktet i tilbud- og etterspørselskurven være det punktet hvor kjøpers betalingsvillighet og selgers aksept møtes, jfr. figur 5



Figur 5 – Marshall's markedsdiagram

Ubalanse i markedet oppstår når tilbuds- og etterspørselskurvene ikke møtes. Dette kan være av forbigående art eller kan vedvare over tid. Boligmarkedet kan påvirkes av alt. Børsfall i Kina påvirker det internasjonale varebyttet via inntektsvirkninger, som igjen påvirker funding-betingelsene for norske banker, som igjen påvirker utlånsrentene norske husholdninger kan oppnå. Den lave oljeprisen som vi har i dag (ca. 30 dollar pr. fat, febr. 2016 iflg. Oslo Børs) skrinlegger oljeinvesteringer, noe som igjen vil påvirke sysselsettingen og dermed styringsrenten. Og styringsrenten (foliorenten) vil normalt ha sterk gjennomslag i de mest kortsiktige rentene i pengemarkedet og for bankenes innskudds- og utlånsrenter ([www.norges-bank.no](http://www.norges-bank.no))

Utlånsrenten kan ikke direkte leses av fra styringsrenten. Bankenes funding-situasjon er også en viktig faktor – og denne kan endre seg raskt når utsiktene brått skifter ([www.norges-bank.no](http://www.norges-bank.no)).

Flyttemønsteret innad i Norge vil også påvirke boligmarkedet. Økt arbeidsledighet i Rogaland kan gi økt tilflytning til andre deler av landet. Etterspørselssiden er nok mer utsatt for store skift på kort sikt enn tilbudssiden.

Sysselsettingen påvirker som nevnt boligmarkedet. Høy arbeidsledighet vil ha direkte innvirkning på inntekten og derved gjeldsbetjeningsevnen, og den vil indirekte ha innflytelse på arbeidsmigranter.

Siden 1993 har boligprisene steget betydelig i Norge. Prisstigningen kan tilskrives flere forhold. Renten på boliglånet har falt og antall sysselsatte økt. Dette har bidratt til å øke etterspørselen etter boliger. Økonomiske variabler som rente, reallønnsvekst, arbeidsledighet og folks forventninger er de viktigste drivere av boligprisen. Disse driverne omtales gjerne som fundamentalverdier for bolig. Finanskrisen i 2008 viste at store utslag i boligprisene påvirket fundamentalverdiene – og det kan forklares som at fundamentalverdiene i de tilfeller styres av boligprisene og ikke omvendt (Rønning, 2009).

En rasjonell boligselger/kjøper vil prøve å planlegge sitt kjøp ut i fra sitt eget økonomiske ståsted. Finansiell adferdsteori omhandler de psykologiske elementene bak våre økonomiske handlinger og spesielt hvilke faktorer som ligger bak handlingene. Finansiell adferdsteori er et stort emne med mange teorier. «Planktonteorien» er en teori som tar utgangspunkt i at den enkelte boligforbruker har en form for boligkarriere. En annen teori er den såkalte «bruktbileffekten» som George Arthur Akerlof mottok Nobelprisen for i 2001 (Rønning, 2009). Det hevdes at bruktbileffekten også har relevans i forhold til hvordan boligmarkedet fungerer. Den enkle forståelsen er at de som er misfornøyde med sin vare er mer tilbøyelig til å selge denne og at teorien antar at dette gjelder for alle typer varer, også boliger. I en artikkel i Samfunnspeilet 2004/6 viser forfatter Dag E. Sommervoll til en amerikansk undersøkelse som sier at mindre gode boliger legges ut for salg hyppigere enn gode boliger. Det gir at en i snitt har en større omsetning av dårligere brukte boliger enn det snittkvaliteten på nye boliger skulle tilsi. Av dette kan en slutte at brukte boliger normalt skal prises lavere enn nye boliger (Rønning, 2009).

Hvordan boligmarkedet påvirker arbeidsmarkedet og hvordan boligmarkedet påvirker finansene kan illustreres med noen eksempler. Eksemplene er hentet fra faktablad utgitt av Eiendomsverdi.no januar 2016 (Momenter for boligmarkedet i 2016). Eksemplene er delvis omskrevet og tilpasset for denne oppgaven.

Boligmarked og arbeidsmarkedet:

Eksempel 1: Hansen har nettopp blitt arbeidsledig og ønsker å flytte fra Stavanger og til ny jobb i Trondheim. Hvis boligmarkedet i Trondheim er aktivt, vil det være høy omsetning i forhold til lageret av usolgte boliger. Hvis boligmarkedet i Stavanger er trådt, vil det være lav omsetning i forhold til lageret. For å unngå å eie to boliger i lang tid kan det være lurt å selge boligen i Stavanger først. Problemet er at man kan ikke både selge først og kjøpe først; det er logisk umulig. Banken må trolig involveres – og en mellomfinansiering anses som en risiko. Boligmarkedet – og særlig forskjeller i volum-lager-forholdet på tvers av områder kan gi så store utfordringer at jobben i Trondheim ikke kan tas. Boligmarkedets rigiditet vil da påvirke arbeidsmarkedets fleksibilitet. Det er særlig prekært i lavkonjukturer hvor det er om å gjøre at makroøkonomien har høy omstillingsevne (Eiendomsverdi, januar 2016).

Vi ser altså at selge-kjøpe-først-sekvensen kan påvirke sysselsettingsgraden. Og sysselsettingsgraden vil påvirke samlet inntektsutvikling, som igjen påvirker boligmarkedets prisutvikling – noe som kan forsterke selge-kjøpe-først-sekvensen. Fagtermen for dette er endogenitet, og vi vet at endogene systemer er vanskelige å forstå og predikere.

Egenkapital:

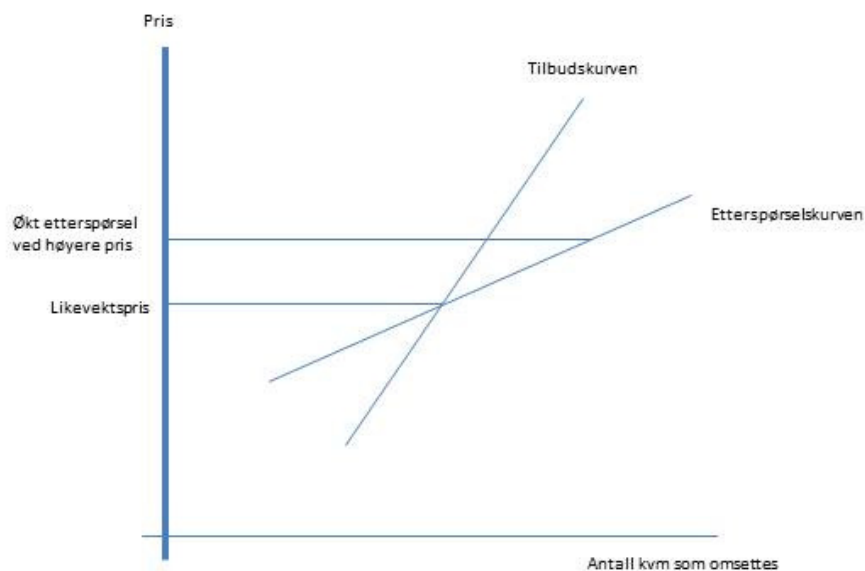
Egenkapitalen inngår også i et endogent mønster ved at egenkapitalen påvirker boligprisene via budrundene, og boligprisene påvirker egenkapitalen via kapitalgevinsten. Fordi summen av husholdningenes egenkapital er en viktig makroøkonomisk størrelse, er det gunstig å forstå hvordan den virker.

Eksempel 2: Hansen eier en bolig på 100 kvadratmeter som han kjøpte for 5 millioner. Da han kjøpte var egenkapitalen 1 million (20 %). Vi kan sammenligne to utfall:

A: Ingen prisstigning; I dette tilfellet ville Hansen ha solgt boligen på 100 kvm og kjøpt en på 120 kvadratmeter. Vi sier han er nettoetterspørter siden han ønsker å øke størrelsen på boligen sin med 20 kvadratmeter. Hvis det ikke er prisstigning og standard/beliggenhet er lik vil boligen som er 20 % større også koste 20 % mer. Det gir en boligpris på 6 millioner. Hvis han gjør dette vil han fremdeles ha en egenkapital på 1 million, men nå ha 5 millioner i gjeld.

B: Boligprisene stiger med 20 %; Hansens gamle bolig er nå priset til 6 millioner og han har fordoblet sin egenkapital fra 1 til 2 millioner. Det virkelige store spørsmålet nå – og som er avgjørende for utviklingen framover i det norske boligmarkedet – er hvordan han oppfører seg. En klassisk økonomi-professor vil si at siden Hansen er netto-etterspørter og prisene har

steget, så vil hans netto-etterspørsel falle. Den vil for eksempel bli på 115 kvadratmeter. Men moderne økonomi-forskere er opptatt av hvordan folk faktisk oppfører seg, ikke bare hvordan de burde ha oppført seg. Da er det godt mulig at Hansen nå tenker at doblingen av egenkapitalen – fra 1 million til 2 millioner er en formues gevinst han ikke behøver vente med å nyte godt av til pensjonsalderen. Han kan ta noe av den ut i dag ved å øke boligkonsumet sitt. I så fall kjøper han heller en bolig til 125 kvadratmeter. Hansen vil i dette tilfellet etterspørre mer når prisene stiger. Vi får da en stigende etterspørselskurve, noe som ikke harmonerer med Marshall's markedsdiagram (figur 5). Teknisk vet vi nå at hvis tilbudskurven er brattere enn etterspørselskurven – altså at tilbudssiden ikke reagerer like mye på prisendringer – vil likevekten være ustabil. Det betyr at alle priser over likevektsprisen vil føre til mer etterspørsel enn tilbud, noe som gir høyere priser, som igjen fører til enda større gap mellom etterspørsel og tilbud – ergo enda høyere priser, jfr. figur 6. Store og raske skift på tilbuds- og etterspørselssiden opplevde vi da finanskrisen slo inn høsten 2008. Som eiendomsmegler i Trondheim på den tiden gikk man raskt over fra et kjøpermarked til et selgermarked.



Figur 6 – Stigende etterspørselskurve gir økt etterspørsel ved økte priser (Kilde: Eiendomsverdi, januar 2016)

Hvis etterspørselskurven er stigende, men med en mer prissensitiv helning enn tilbudskurven, kan vi oppleve galopperende prisutviklinger. Moderne atferdsøkonomer er svært interessert i denne muligheten fordi den er så viktig for økonomien (Eiendomsverdi, januar 2016).

Markedet fordeler boliger og andre goder mellom individene på grunnlag av etterspørselen. Fordelingen som framkommer kan være effektiv, men det trenger ikke nødvendigvis oppfattes som rettferdig (NOU 2002:2). Den kortsiktige prisutviklingen på bolig påvirkes av faktorer som rentenivå, husholdningenes disponible inntekt og husholdningenes forventninger til framtiden. På regionalt nivå er også flyttinger viktig (NOU 2002:2)

Tilbudssiden:

Markedet består av nye og brukte boliger. Antall nye boliger som tilføres markedet vil det være noe usikkerhet rundt. Boliger som selges i 2016 vil ferdigstilles en tid senere – i motsetning til bruktmarkedet hvor kjøp/salg skjer innenfor kortere tidshorisonter.

Når selge-først-kjøpe-først problematikken slår til, kombinert med banker som er tilbakeholdne med sin utlånspraksis, vil lageret av usolgte boliger stige hurtig i forhold til omsetningsvolumet. Da vil salgsprisen dras ned, noe som i sin tur påvirker markedspsykologien i en selvforsterkende spiral.

Årsberetning for Trøndelag Eiendomsmeglerforening oppsummerer 2015 til å være et godt boligår. Over 5000 brukte boliger har fått nye eiere, hvilket er 5 % flere enn i 2014. I tillegg er det solgt mer en 1200 enheter i nye boligprosjekter – hele 40 % flere enn 2014. Et høyt antall omsatte boliger skyldes at det i Trondheim både har vært bra tilbud av boliger, mange interessenter og at Trondheims innbyggere opplever trygghet og framtidstro for egen økonomi. Eiendom Norge forventer i løpet av 2016 at de regionale forskjellene blir ytterligere forsterket, men at Trondheimsmarkedet vil ha en prisvekst tett opptil landsgjennomsnittet.

Salgsdirektør i Eiendomsmegler 1 Midt-Norge, Eirik Jacobsen forteller i artikkel (REDE 1/2016) at det bygges mye i Trondheim, spesielt i de østre bydelene. Etterspørselen har holdt tritt med nybyggingen og svært mange av nyboligprosjektene har vært leiligheter, og mange har byttet ut enebolig og rekkehus med leiligheter. Jacobsen tror at markedet vil skille enda tydeligere mellom de gode prosjektene og de som ikke er fullt så gode. Prisutviklingen styres av forventninger og husholdningene er mer positive når de vurderer utviklingen i egen økonomi enn for norsk økonomi generelt. Andelen som ønsker å selge eksisterende bolig før de kjøper ny har alltid vært høyere enn de som planlegger å kjøpe først. Pr. desember 2015 var det i Trondheim 49 % som planla å selge først, og 37 % som planla å kjøpe først.

## 2.7 Statistiske data

I denne delen vil jeg presentere boligprisstatistikk inndelt i bydelsområder. Også omsetningshastighet for de to eiermodellene vil bli belyst, sammen med prisutvikling de siste fem år. Jeg vil også ta for meg demografiske forhold, trender og renteutvikling. Til slutt i dette kapitlet vil jeg presentere utviklingen i antall stiftelser av henholdsvis borettslag og sameier i Trondheim sett opp mot igangsatt og fullførte boliger for hele landet.

### 2.7.1 Boligprisstatistikk

Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk, utarbeidet av Eiendom Norge, Finn.no og Eiendomsverdi publiseres månedlig. Statistikken gjelder for hele landet med geografisk inndeling for de større byene. For Trondheim er de geografiske områdene inndelt på følgende bydelsområder;

**T1 Sentrum og Byåsen:** Tømmerdal, Byåsen, Lade, Leangen, Ringve, Singsaker, Øya

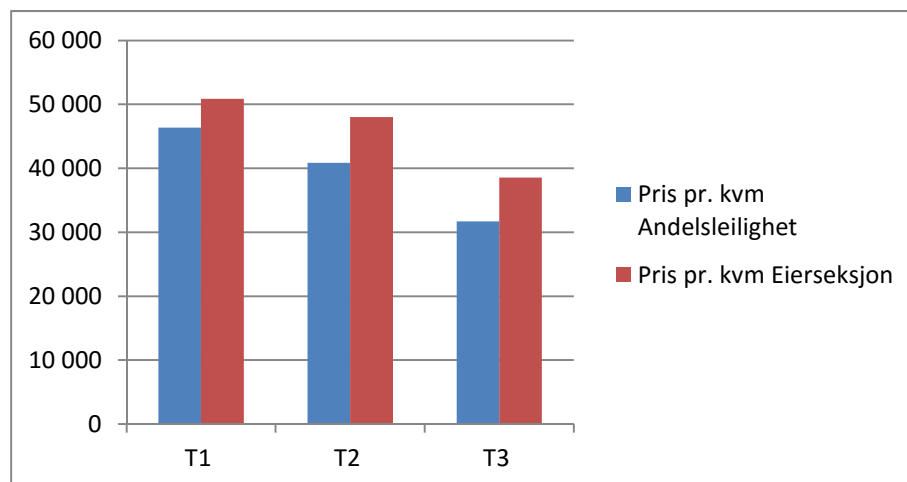
**T2 Strindheim og Nardo:** Nardo, Dragvoll, Lerkendal, Myrvang, Tyholt, Moholt, Kleiva

**T3 Saupstad og Heimdal:** Haukåsen, Munkvoll, Saupstad, Heggstad, Kattem, Heimstad

Boligtypene som inngår i statistikken er eneboliger, delt bolig, leilighet (eierseksjon og andelsleilighet). Statistikken inneholder også andre nøkkeltall slik som formidlingstid, kvadratmeterpris, medianpris mv. For september 2015 (publisert 15. oktober 2015) vil jeg presentere 3 ulike figurer med ulike nøkkeltall.

Gjennomsnittlig kvadratmeterpris:

Første figur gjelder gjennomsnittlig kvadratmeterpris for leiligheter i Trondheim, jfr. figur 7.

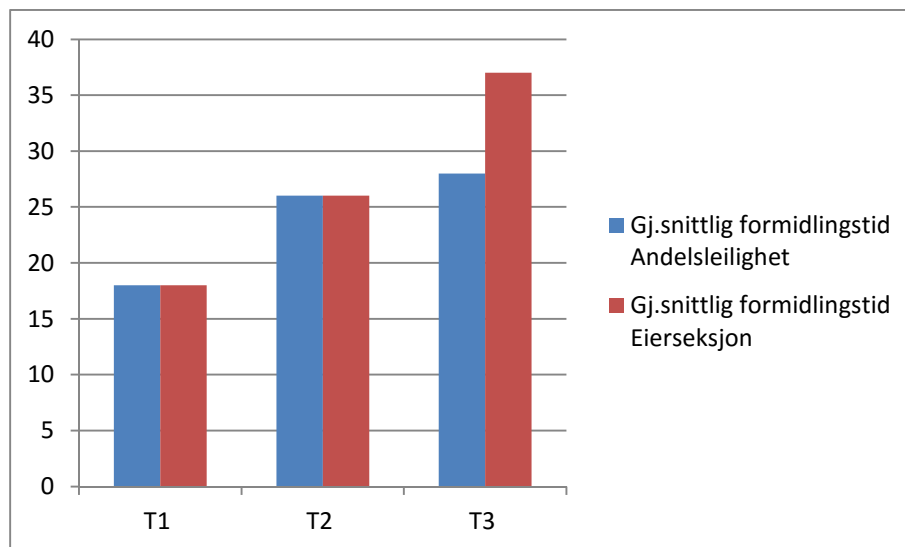


Figur 7 – Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for leiligheter i Trondheim. (Kilde: Eiendom Norge, 2015).

Pris per kvadratmeter viser prisforskjellen mellom andelsleilighet og eierseksjonsleilighet. I de tre bydelsområdene for Trondheim (T1, T2 og T3) gir eierseksjon en høyere kvadratmeterpris enn andelsleilighet. Andel fellesgjeld er inkludert i datagrunnlaget.

#### Gjennomsnittlig formidlingstid:

Den andre figuren gjelder gjennomsnittlig formidlingstid, jfr. figur 8. Formidlingstid er en indikasjon på hvor salgbar eller attraktiv en leilighet er. Jo kortere tid som brukes fra publisering til salg indikerer økt attraktivitet/salgbarhet.

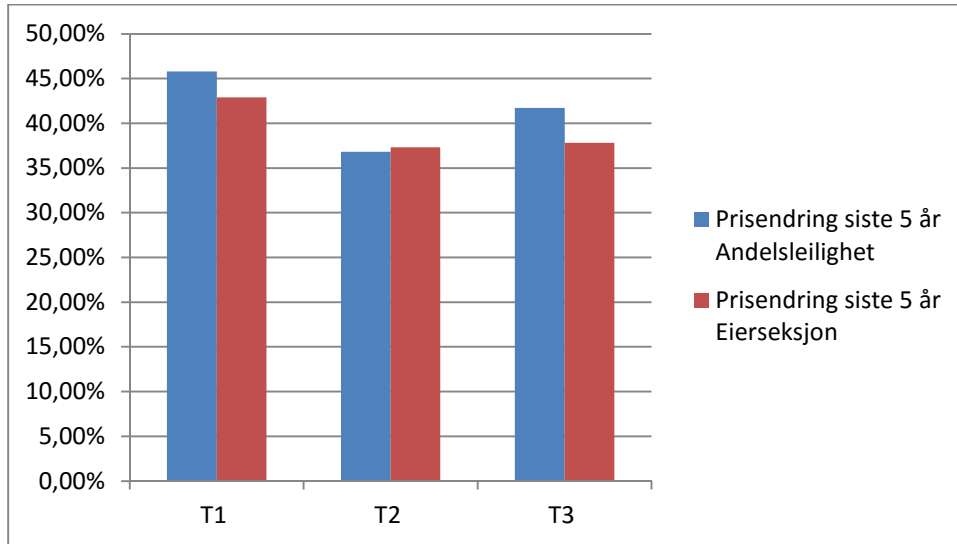


Figur 8 – Gjennomsnittlig formidlingstid for leiligheter i Trondheim. (Kilde: Eiendom Norge, 2015).

Områdene T1 og T2 viser lik formidlingstid, mens T3 viser en høyere formidlingstid for eierseksjoner.

Prisendring siste 5 år:

Den tredje figuren i Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk omhandler prisendringer på leiligheter for de siste 5 år i Trondheim, jfr. figur 9.



Figur 9 - Prisendring siste 5 år i Trondheim. (Kilde: Eiendom Norge, 2015).

Her ser vi at prisutviklingen har vært noe forskjellig i de tre områdene. For T1 og T3 har andelsleilighet steget noe mer enn eierseksjon. I område T2 har eierseksjon steget mest.

### 2.7.2 Demografiske forhold

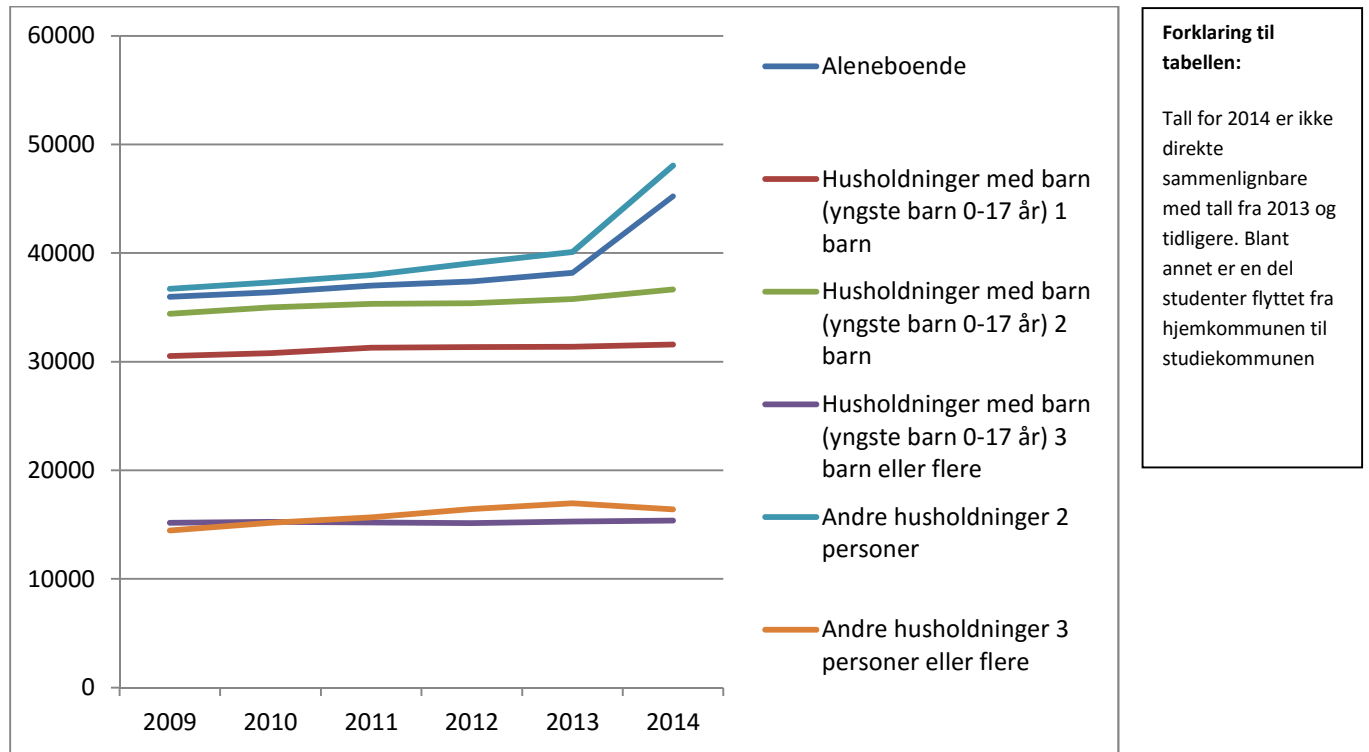
Demografi er målbare størrelser av en populasjon, særlig deres størrelse, sammensetning og utvikling. De mest brukte demografiske kriteriene er; Kjønn, alder, sivilstatus, hustype, husstand størrelse, inntekt, utdanning, stilling.

Demografiske forhold kan gi viktig informasjon til de som planlegger og bygger boliger for fremtiden. Vi kan se nærmere på hvilke demografiske forhold som gjelder for Trondheim.



1.januar 2014 var det 2.349.500 privathusholdninger i Norge. Det bodde i gjennomsnitt 2,15 personer i hver husholdning (SSB).

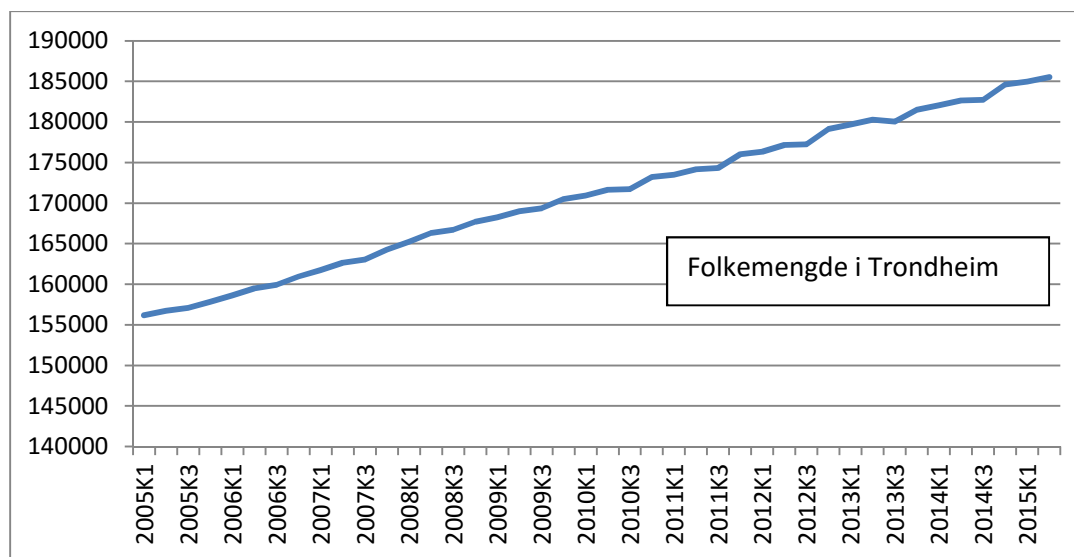
For personer i privathusholdninger i Trondheim fremkommer følgende tall iht. SSB, jfr. figur 10.



Figur 10 – Personer i privathusholdninger, Trondheim kommune. (Kilde: SSB, 2015).

Oversikten viser at husholdninger med 2 personer og aleneboende ligger på topp. På bunn ligger husholdninger med 3 barn eller flere (0-17 år) og andre husholdninger med 3 eller flere personer.

Folkemengde og kvartalsvise endringer for Trondheim i perioden 2005-2015 ser slik ut, jfr. figur 11.



Figur 11 – Folkemengde i Trondheim (2005-2015). (Kilde: SSB, 2016)

I og med at denne studien er rettet mot nyere boligprosjekt er det valgt å begrense datainnsamlingen til siste 10 år. Første kvartal 2005 var folkemengden i Trondheim 156.161 personer. Siste måling pr. 2. kvartal 2015 var folkemengden økt med ca. 19 prosent til 185.537 personer.

Til sammenligning utgjorde folketallet i Norge 4.541.851 pr. første kvartal 2005. Pr. andre kvartal 2015 var folketallet 5.176.998, noe som tilsvarer en økning på landsbasis med ca. 14 prosent. Trondheim ligger da over landsgjennomsnittet for perioden 2005-2015.

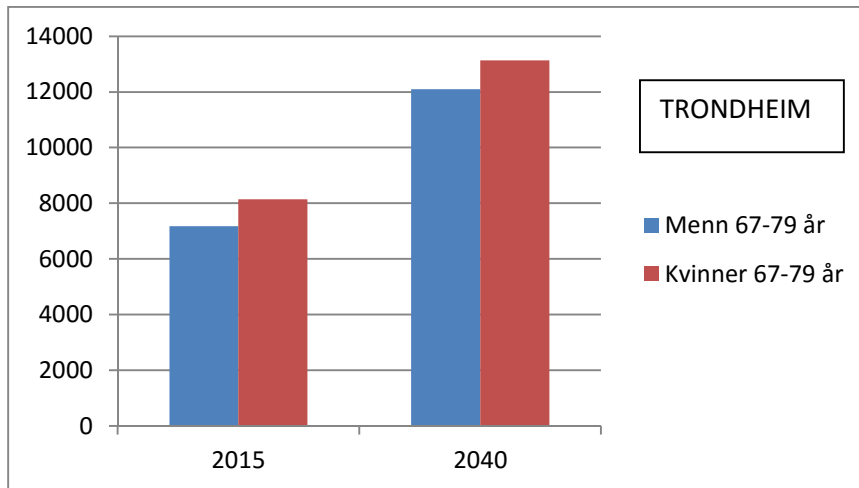
Informasjon om befolkningens størrelse, sammensetning og endring er et viktig grunnlag for politikk, planlegging og beslutninger på flere samfunnsområder (SSB). Norges befolkning passerte 5 millioner i 2012, en økning på over 1,7 millioner siden 1950. De neste årene basert på mellomalternativet, som er en prognose basert på middels fruktbarhet, levealder og nettoinnvandring, gir vekst også i resten av dette hundreåret. Folketallet vil passere 6 millioner rundt 2031 og 7 millioner rundt 2065 i følge Statistisk sentralbyrå.

I dag er drøyt én av ti personer i Norge 70 år eller mer. Denne andelen vil øke. 41 prosent av husholdningene består av aleneboende og det omfatter nesten én av fem personer.

Et tradisjonelt syn på boligmarkedet er at et boligmarked med befolkningsvekst vil i vekstperioden være sikret prisoppgang, gitt at de økonomiske rammer ikke nevneverdig

endres. Denne plausible forklaringen kan understøttes av tall fra SSB når man ser på utvikling av boligprisene i Norge i forhold til byggekostnadene (Rønning, 2009).

Om vi ser nærmere på framskrevet folkemengde for personer mellom 67 og 79 år vil denne oversikten si noe om utviklingen av andelen eldre for en gitt tidsperiode. Det er her lagt inn middels nasjonal vekst for begge kjønn i Trondheim. 2015-tall er framskrevet til 2040 (SSB), jfr. figur 12.

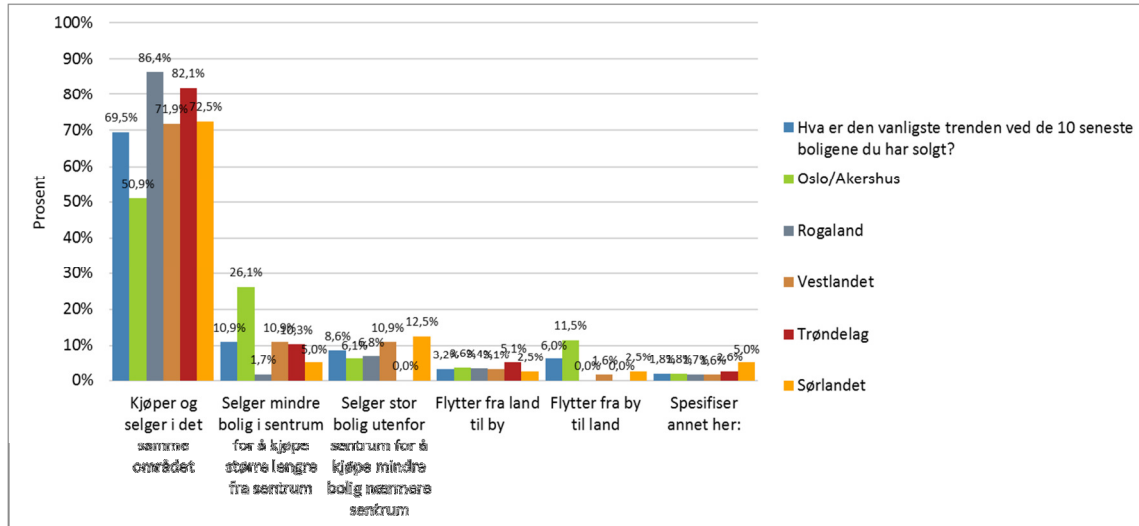


Figur 12 – Framskrevet folkemengde, aldersgruppen 67-79 år i Trondheim. (Kilde: SSB, 2015)

For 2015 utgjør andelen kvinner og menn i denne aldersgruppen til sammen 15.322 personer. Framskrevet til 2040 med middels nasjonal vekst gir tilsvarende tall 25.228 personer. Forholdstallet mellom kvinner og menn holder seg relativt likt. Det betyr at prognosen forventer en befolkningsøkning i denne gruppen på ca. 65 % de neste 20 årene.

### 2.7.3 Trender

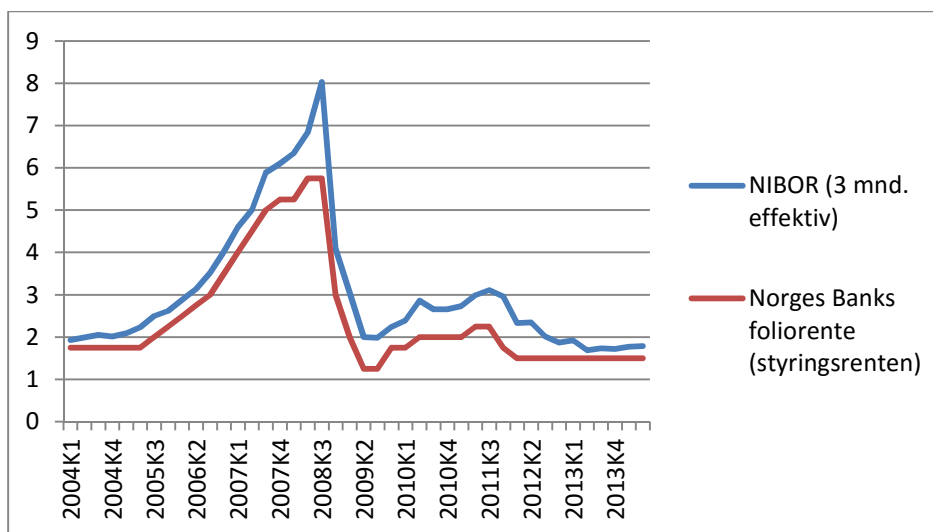
Nesten 70 prosent av oss velger å kjøpe ny bolig i det samme området vi allerede bor. Det viser en kartlegging av trender i boligmarkedet fra Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) pr. 1. kvartal 2016, jfr. figur 13.



Figur 13 – Kartlegging av trender i boligmarkedet. (kilde: Meglerinnsikt NEF Q1, 2016)

### 2.7.4 Renter og renteutvikling

NIBOR eller pengemarkedsrenten er renten på lån mellom bankene. Styringsrenten er sentralbankens sentrale rente. Endringer i styringsrenten vil normalt ha sterkt gjennomslag i de mest kortsiktige rentene i pengemarkedet og for bankenes innskudds- og utlånsrenter (Norges Bank). I figur 14 kan vi se renteutviklingen i NIBOR og styringsrenten for perioden 1. kvartal 2004 til 4. kvartal 2014.

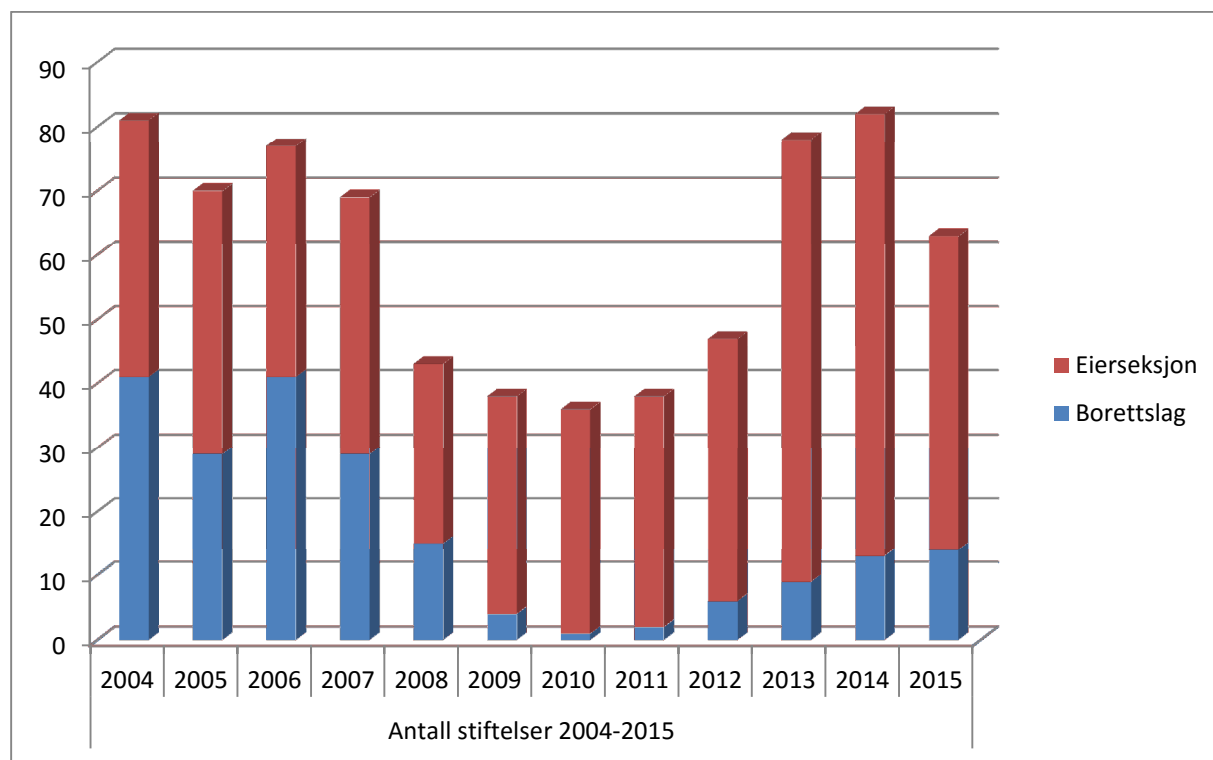


Figur 14 – Renter og renteutvikling. (Kilde: Oslo Børs og Norges Bank, 2016)

Vi ser av figuren at renteutviklingen i perioden følger stort sett samme kurve, men styringsrenten ligger jevnt under NIBOR. Rentene sank mye på kort tid i perioden 2008/2009.

### 2.7.5 Antall stiftelser av borettslag og sameier

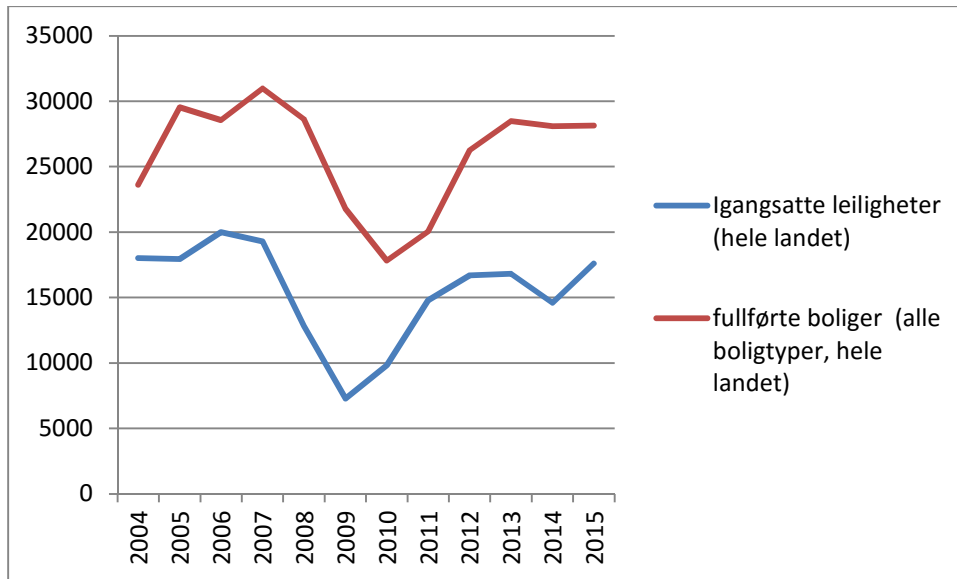
Antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameie i Trondheim for perioden 2004-2015 fremgår av figur 15 (Brønnøysundregistret/Enhetsregistret, pr. 20.02.2016).



Figur 15 – Antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameier i Trondheim. (Kilde: Br.reg/Enhetsregistret, 2016)

I perioden 2004 til 2007 er det et jevnt høyt nivå i antall stiftelser og balansen mellom de to ulike eiermodellene er relativ lik. Fra 2008 til 2012 er det en markant nedgang i antall stiftelser og vi ser også at andelen eierseksjoner dominerer søylene. Fra 2013 til 2015 er antall stiftelser tilbake til nivået før finanskrisen, men andelen borettslag forblir fortsatt lav.

Til sammenligning kan vi se på igangsatte leiligheter og fullførte boliger. Vi får da følgende grafer, jfr. figur 16.



Figur 16 – Igangsatte leiligheter og fullførte boliger, hele landet i perioden 2004-2015 (Kilde: SSB, 2016)

Når vi studerer figur 16 ser vi at nivåene for byggeaktivitet har vært svært varierende i perioden. Fra 2004 til 2007 økte boligproduksjonen og det ble like før finanskrisen fullført over 30.000 boliger i året. Etter finanskrisen i 2008 ser vi at produksjonen faller til ca. 20.000 boliger. De siste fire årene har produksjonen ligget på ca. 28.000 boliger. Det siste året har andelen leiligheter økt mer i forhold til de andre boligtypene.

### 2.7.6 Deloppsummering

Jeg har i dette kapitlet sett på statistikk og andre forhold som forklarer boligmarkedet i ulike retninger. Det er samtidig en rekke etterspørselsforhold som virker vanskelig å lage prognoser for.

Den generelle boligprisstatistikken får som regel god mediedekning når den publiseres av bransjen. For denne oppgaven er det prisforskjeller, omsetningshastighet og andre lokale forhold for Trondheim som er relevant. Antall stiftelser av borettslag og eierseksjoner for perioden 2004-2015, jfr. figur 15, viser en interessant utvikling. Forholdstallet i antall stiftelser mellom de to ulike eiermodellene griper inn i selve kjernen for valgt problemstilling.

Jeg har valgt å presentere noen demografiske utviklingstrekk, samt renteutvikling. I tillegg har jeg sett på den generelle utviklingen av igangsatte og fullførte boliger/leiligheter. Det registreres at flere av kurvene har tydelige skift i perioden rundt finanskrisen.

Før jeg presenterer resultatet av innsamlet data i kapittel 4, vil jeg ta for meg hvordan data er innhentet og brukt i neste kapittel (kapittel 3).

## KAPITTEL 3 - Metode

I dette kapitlet redegjøres hva metode er og hvordan data til oppgaven er innhentet og brukt. Bruk av kvantitativ og kvalitativ forskningsmetode vil bli beskrevet og det vil bli presentert hvilke fordeler og ulemper hver enkelt metode representerer. Deretter vil jeg gå nærmere inn på hvilken metode som blir valgt for denne oppgaven og begrunnelsen for dette.

Problemstilling og formålet med undersøkelsen vil legge føringer for hvilke metoder vi velger. Det er vanlig å skille mellom to hovedtyper metoder innen forskningsteorien (Larsen, 2007); kvantitative og kvalitative.

### 3.1 Kvantitativ metode

Kvantitativ metode brukes om man ønsker å generalisere ved å samle inn data fra mange intervjuobjekter (informanter). Bruk av spørreundersøkelser er en vanlig måte å samle informasjon på. I spørreundersøkelser har alle spørsmål standardiserte svaralternativer og det er lite rom for nyanser. Ofte gis svaralternativene som Ja/Nei-svar eller at det gis en poengscore fra for eksempel 1-6. For å kunne generalisere datainnsamlingen må det samtidig benyttes en sannsynlighetsutvelging. Utvelging må da være slik at alle har samme sannsynlighet for å bli trukket ut. Dette kan skje på ulike måter (Halvorsen 2003, Hellevik 2002):

- Enkel tilfeldig utvelging: Det vil si at alle enheter har like stor sannsynlighet for å komme med i utvalget (loddtrekning)
- Stratifisert utvelging: Det vil si å gruppere utvalgsrammen slik at enhetene kommer i ulike kategorier og trekkes tilfeldig fra disse (likhet mellom enhetene)
- Klyngeutvelging: Det vil si å trekke ut tilfeldig fra et utvalg av områder (nærhet mellom enhetene)

Størrelsen på utvalget vil kunne si noe om i hvor stor grad man kan generalisere. Et større utvalg vil gi en lavere grad av usikkerhet enn om utvalget er mindre. Sannsynligheten må også vurderes i forhold til svarprosenten. Det stilles store krav til at spørsmålene er presise og gode nok for å kunne bearbeide disse videre.

Ulempen med spørreundersøkelser kan være at intervjuobjektet ikke er ærlig nok. Dette kan henge sammen med flere forhold – enten så har ikke vedkommende tid til å delta, eller så kan det være at man er uinteressert.



Fordelen ved bruk av en kvantitativ metode er at det vil være lettere å sortere data i ettertid. Dette henger sammen med at svaralternativene som regel har en poengscore eller kan kategoriseres på en annen oversiktlig måte (Everett og Furseth, 2012).

Under intervju med TOBB fikk jeg tilgang til en intern medlemsundersøkelse som ble avholdt i november 2015. Deler av resultatet fra denne undersøkelsen blir presentert nærmere i kapittel 4.

### **3.2 Kvalitativ undersøkelse**

Kvalitativ forskning innebærer å gjøre et dybdykk med den hensikt å forstå totalsituasjonen. Det betyr at man gjør en inngående studie av hver enkelt aktør i utvalgsgruppen med den hensikt å få fram nyanser i innsamlet data. Man går i dybden og kan således bli overrasket over uventede funn og dermed åpen for kontekstuelle forhold. En kvalitativ forskningsmetode gir en større fleksibilitet i hvordan man jobber. Kvalitative data kan være intervjudata, observasjonsdata, tekst og dokumenter, og lyd- og billedopptak (Larsen, 2007). Vanlige intervjuformer er; Strukturerte eller ustrukturerte intervju, samtaleintervju (dybdeintervju) eller gruppeintervju. Semistrukturert intervju vil være en blanding av strukturert og ustrukturert, det vil si at det legges opp til en viss struktur i forhold til tema og omfang (Larsen, 2007).

Fordelen med kvalitativ metode er at det gir forskeren mulighet til å endre tilnæringsmåten og justere underveis. Hvis det viser seg at utvalgsgruppen bør innskrenkes eller utvides, så er det noe man kan evaluere underveis i forskningsarbeidet. En mindre standardisering kan skape utfordringer med å sammenstille innhentet data i ettertid. Nyanser i svarene kan tolkes på ulike måter når man foretar dybdeintervju.

Ved bruk av dybdeintervju vil det være en nærhet mellom forsker og intervjuobjektet. Man vil kunne føre en normal samtale og det kan igjen åpne opp for interessante tema som ellers ikke var tilsiktet. Om intervjuobjektet føler seg trygg i situasjonen kan den tilliten lede til at intervjuet får ekstra utbytte. I motsatt fall kan intervjuobjektet lukke seg og være uinteressert. Mellommenneskelige relasjoner mellom forsker og intervjuobjekt kan derfor være avgjørende for hvordan utfallet av intervjuet blir. Det vil også være lettere å rydde opp i uavklarte spørsmål eller problemstillinger når man sitter sammen.

Hvis undersøkelsen har til hensikt å oppnå mest mulig kunnskap innenfor et felt kan man godt bruke ikke-sannsynlighetsutvelging. Det finnes også her flere måter å velge ut personer til undersøkelsen (Larsen, 2007):

- Skjønnsmessig utvelging: Det vil si at forskeren har en bevisst holdning til hvem som skal delta i undersøkelsen.
- Utvelging ved selvseleksjon: Det kan bety å velge de som melder seg frivillig
- Slumpmessig utvelging: Det kan bety å velge de personene som tilfeldigvis befinner seg i nærhet
- Snøballmetoden: Velge de som har en viktig rolle og som kommer til underveis i forskningen
- Kvoteutvelging: Velge kvote innenfor kategorier

Å undersøke hvordan forholdene er kalles en empirisk undersøkelse (Jacobsen, 2005).

Formålet med slike undersøkelser har til hensikt å framskaffe kunnskap. Selv om undersøkelser har et felles grunnlag i å utvikle ny kunnskap vil de også ha ulike hensikter med tanke på hva slags kunnskap de sikter mot. Enkelt forklart kan det skilles mellom tre hovedtyper med hensikter (Jacobsen, 2005)

1. *Beskrivelse: Få mer innsikt i hvordan et fenomen ser ut*
2. *Forklaring: Forklare hvorfor et fenomen oppsto*
3. *Prediksjon: Forutsi hva som kommer til å hende en gang i fremtiden*

For å få tilgang til empiri må forskeren ha tilgang til relevant data. Det betyr normalt at man må bryte inn i det miljøet som kan tenkes å gi svar på det forskeren ønsker å finne ut av. I min oppgave er det valgt en forklarende metode. Forklarende undersøkelser skal ideelt sett avdekke sammenhenger mellom fenomener, sammenhenger vi ofte antar er kausale i sin natur (årsak og virkning) (Jacobsen, 2005).

Undersøkelsen skal bestå av en metode for å samle inn empiri. Det betyr at metoden må tilfredsstillende to krav;

1. Empirien må være gyldig og relevant – dvs. være valid (se pkt. 3.3)
2. Empirien må være pålitelig og troverdig – dvs. være reliabel (se pkt. 3.4)

Det kvalitative forskningsintervjuet søker å forstå verden sett fra intervjupersonenes side. Et intervju er en samtale som har en viss struktur og hensikt. Måten man forbereder og

gjennomfører intervjuer på avhenger av hvilket formål man har. Kvaliteten på det originale intervjuet er avgjørende for kvaliteten på den senere analyseringen, verifiseringen og rapporteringen av intervjuet. Det er få standardregler eller prosedyrer som er allment godkjent for kvalitativ intervjuforskning. Intervjuforskning er et håndverk som, hvis det blir utført riktig, kan være en kunstform (Kvale og Brinkmann, 2009).

Et semistrukturert intervju har gjerne en intervjuguide som inneholder en oversikt over emner eller tema som skal dekkes, sammen med et utvalg spørsmål. Rekkefølgen på tema og spørsmål kan enten være strukturert og bindende eller det kan legges opp til justeringer underveis. Her vil intervjuerens skjønn og taktfullhet være avgjørende. Å intervju personer med stor makt eller innflytelse krever helt andre egenskaper og forberedelser av intervjueren. Intervjueren bør ha god kunnskap om temaet og mestre fagspråket og være fortrolig med intervjupersonens sosiale situasjon. Å oppnå symmetri i intervjurelasjonen vil være viktig for å få best utbytte av intervjuet. Det kvalitative forskningsintervjuet avspeiler vanlig sunn fornuft basert på subjektive inntrykk. Man kan heller ikke generalisere ettersom det er for få intervju personer og fordi det er for personavhengig (Kvale og Brinkmann, 2009).

### **3.3 Validitet**

Validitet handler om gyldighet eller relevans. Det vil si å måle det vi ønsker å måle - at det vi har målt oppfattes som relevant (Larsen, 2007). Kvalitative undersøkelser sikrer normalt høyere validitet enn kvantitative undersøker ved at man i intervjuer lettere kan foreta korreksjoner underveis - og man har i større grad mulighet til å ta en ekstra intervjurunde om nødvendig. Ved bruk av kvalitative metoder er det gjerne rom for å jobbe etter «snøballmetoden», dvs. velge andre spørsmål eller informanter som kan belyse saken mer treffende. «Snøballmetoden» har vært en metode som jeg har brukt i denne oppgaven ved at utvalgsgruppen ble utvidet underveis i forskningen.

### **3.4 Reliabilitet**

Reliabilitet handler om nøyaktighet eller pålitelighet. Det vil si at undersøkelsen må være til å stole på (Larsen, 2007). Vil for eksempel valgt metode gi samme resultat dersom undersøkelsen foretas to ganger og da gjerne av andre? I en intervjusituasjon kan det være mange faktorer som spiller inn og som påvirker resultatet. Informanten kan ha en dårlig dag eller at vedkommende ikke egentlig har tid til å delta. Resultatet kan bli at svarene blir kortfattet og ufullstendig og at intervjuet anses som unyttig.

Det er flere måter å sikre høyest mulig reliabilitet på. Man kan for eksempel være flere personer tilstede under selve intervjuet (gruppeintervju). I tillegg kan intervjuet taes opp på bånd slik at fokuset holdes på dialog og observasjon av kroppsspråk, mimikk m.v. Å ta opp intervjuet på bånd er viktig for å kunne transkribere eller lage et referat som deretter kan sendes til informantene for korrektur og godkjenning. På den måten har informantene mulighet til å korrigere eller komplettere innholdet i det skrevne referatet (Kvale og Brinkmann, 2009).

### **3.5 Deduktiv vs. induktiv datainnsamling**

Den ene strategien for å få tak på virkeligheten kalles deduktiv tilnærming. Denne strategien går fra «teori til empiri». Denne strategien går i hovedsak ut på å skape seg forventninger om hvordan virkeligheten ser ut – og deretter samle inn empiri for å se om forventningene stemmer overens med virkeligheten.

Ulempen med en slik tilnærming kan være at forskeren bare leter etter den informasjon som vedkommende finner relevant og som dermed har en tendens til å støtte opp om de forventninger forskeren startet undersøkelsen med (Kvale og Brinkmann, 2009). Man kan lett overse viktige momenter som kan endre «forskningsbildet».

Den andre strategien kalles induktiv tilnærming, noe som er foretatt i denne oppgaven. Her går forskeren motsatt vei, nemlig «fra empiri til teori». Forskeren vil starte med «blanke ark» med den hensikt å samle inn all relevant informasjon omkring problemstillingen. En slik åpen tilnærming danner så teoriene

Å ha forutinntatte holdninger i en induktiv tilnærming kan skape utfordringer når forskeren skal analysere innsamlet data. Man kan lett komme i en situasjon hvor forskeren fant det man lette etter hvis man ikke har et åpent sinn i hele prosessen.

### **3.6 Anvendt metode**

Intervjuene som er brukt i undersøkelsen er semistrukturerte hvor jeg har utarbeidet en intervjuguide i forkant. Det er gjennomført gruppeintervjuer der det har vært mulig. Hvor mange intervjuobjekter og hvilken tittel/funksjon de har fremgår i presentasjonen i pkt. 3.11. Intervjuguiden som ble brukt var tilpasset i forhold til gruppen som ble intervjuet – noe som betyr at den ble justert noe underveis i forskningsarbeidet. Justeringen har blant annet bestått i å endre rekkefølgen på spørsmålene, men også at noen spørsmål ble lagt til eller tatt bort. Det er hele tiden holdt fokus på at spørsmålene skal ha en relevans til problemstillingen.

Informantene ble først kontaktet pr. telefon eller epost med forespørsel om å delta i undersøkelsen. Deltakelse betyr å stille til intervju ved fysisk møte. Ved første kontakt (pr. telefon eller epost) ble også problemstillingen forklart i grove trekk. En møteinnkallelse med agenda ble deretter sendt pr. epost. De fleste jeg spurte var positive og sa ja med en gang. Jeg har kun fått to avslag blant utbyggergruppen, men disse avslagene har ikke hatt noen betydning for arbeidet da det var andre private utbyggere som jeg kunne velge. At OBOS og TOBB var villig til å delta i undersøkelsen betraktes som viktig da disse to aktørene ikke kan erstattes i samme grad.

I forkant av selve intervjuet ble det gitt forhåndsaksept til at intervjuet kunne tas opp på bånd. I tillegg til lydopptak benyttet jeg egne notater.

Det var viktig at personene som stilte til intervju hadde en betydningsfull og fremtredende posisjon i selskapet. Informantene måtte kjenne til grunnlaget for beslutninger eller at de selv er i posisjon til å påvirke valg av eiermodell i nye boligprosjekt. Hvem som skulle stille til intervju ble avklart i forkant.

Alle intervjuer ble foretatt på kontoret til informantene. I kun ett tilfelle ble intervjuet holdt på nøytral grunn (eksternt møterom). Her har jeg gitt informantene stor valgfrihet med tanke på tid og sted. Alle intervjuene er skjedd ved fysisk møte (ikke telefonmøte) i Trondheim. Varigheten på intervjuene strakk seg opptil 1,5 time, mens noen intervju varte i bare 20-30 minutter. Intervju med bankene tok kortest tid og ingen av intervjuene overskred forespeilet tidsbruk.

Etter intervjuet ble det laget en intervju rapport hvor spørsmål og svar ble kategorisert etter tema. Jeg valgte ikke ordrette nedskrivninger, men heller en intervju rapport med meningsfortetting. Meningsfortetting innebærer en forkortelse av intervju personens uttalelser til korte formuleringer. Denne rapportformen kan være til hjelp for å analysere lange og ofte komplekse intervju tekster. En slik rapportform innebærer at forskeren leter etter naturlige meningsenheter og uttrykker deres hovedtema fortetting av mening (Kvale og Brinkmann, 2009).

Denne intervju rapporten ble skrevet kort tid etter da jeg hadde intervjuet friskt i minne (maks et par dager etter). Informantene fikk da oversendt rapporten pr. epost med forespørsel om godkjenning og eventuelle endringer. Alle intervju rapporter ble godkjent uten særlige

endringer og lydopptaket ble deretter slettet fra båndopptakeren. Det er kun godkjent intervju rapport som vil være referansegrunnlaget.

### **3.7 Etikk - anonymitet**

Alle informanter har fått mulighet til å sikre sin anonymitet. Noen har valgt å være anonym ved personalia, men akseptert at firma og tittel/funksjon brukes. Jeg har derfor valgt å bruke firmanavn og tittel/funksjon på alle da navn på personer er underordnet. Informantenes anonymitet når det gjelder bruk og formidling av forskningen er et viktig etisk dilemma (Larsen, 2007). Ved forespørsel om deltakelse i intervju er det lagt vekt på at intervjueren har en fri og uavhengig rolle i det daglige virke.

### **3.8 Begrunnelse for valg av metode**

Undersøkelsen har til hensikt å oppnå mest mulig kunnskap innenfor et felt. Det er foretatt en skjønnsmessig utvelgning ved å velge ut informanter som jeg mener kan belyse problemstillingen på best mulig måte. Utvelgelse av informanter kan kombineres med «snøballmetoden» ved at utvalgsgruppen blir innskrenket eller utvidet etter hvert som forskningsarbeidet skrider frem. For denne oppgaven viste det seg underveis at det var behov for å utvide utvalgsgruppen til å omfatte banker/finansieringsinstitusjoner. Forklaringen er at intervjuene med utbyggere og meglere avdekket større behov for å spørre bankene direkte omkring ulike finansieringsmodeller og hvordan bankenes utlånspolitikk fungerer. Utbyggerne og meglerne hadde ikke tilstrekkelig kunnskap til å uttale seg om hvordan bankene opererer.

Ved utvelgelse av informanter har det vært viktig å se på hvilke aktører som har en viss markedsstyrrelse eller posisjon i markedet. Hovedhensikten er å identifisere hvordan store og viktige aktører i Trondheim opptrer i markedet. I den sammenheng vil historiske tall og eksisterende portefølje spille en rolle. Å finne informanter som også opererer utenfor Trondheim kan gi verdifull informasjon i forskningsarbeidet, selv om forskningsarbeidet er geografisk avgrenset til kun å gjelde for Trondheim.

### 3.9 Styrker, svakheter og ulikheter ved valgt metode

Viktige ulikheter mellom kvalitative og kvantitative metoder kan oppsummeres slik (Larsen, 2007), jfr. figur 17.

	Kvantitative metoder	Kvalitative metoder
Problemstilling	Spørsmål og hypoteser	Spørsmål og temabeskrivelser
Enheter og variabler	Bredde: Få opplysninger om mange enheter	Dybde: Mange opplysninger om få enheter
Innsamlingsmetoder	Systematisk og strukturert (faste spørsmål i samme rekkefølge). Eks. Spørreskjema	Ustrukturert (eller mindre strukturert. Eks. uformelle intervjuer
Presentasjon av data	Tall i form av tabeller og figurer	Illustrasjoner ved sitater
Arbeidsform	Forholdsvis liten fleksibilitet. Arbeider med fasene nokså adskilt.	Stor fleksibilitet. Fasene er ikke så adskilte, det er ofte slik at utviklingen av problemstillingen, datainnsamlingen og analysen foregår til dels samtidig og i flere runder.
Nytte	Kan generalisere	Kan ikke generalisere, men undersøkelsen har overførbarhet.
Type informasjon	Kan sammenligne. Systematisk klassifisering og opptelling av noen utvalgte egenskaper	Helhet og fullstendighet. Ønsker å se mønster i helheten av egenskaper
Mål ved undersøkelsen	Ønsker å forklare	Ønsker å oppnå forståelse

Figur 17 – Viktige forskjeller mellom kvantitative og kvalitative metoder (Larsen, 2007)

Å kombinere bruk av flere metoder i samme undersøkelse, kalles metodetriangulering. Dette kan sikre høy validitet og reliabilitet.

Medlemsundersøkelsen til TOBB er i denne oppgaven definert som en kvantitativ undersøkelse. Alternativet kunne vært å definere dette som litteraturstudie. Det kan stilles spørsmålsteget omkring deltakernes objektivitet på enkelte preferansespørsmål. Det er blant annet grunn til å tro at medlemmer i TOBB har en annen preferanseramme til Borettslagsmodellen enn den øvrige befolkningen, da 1/3-del av Trondheims befolkning er medlem i TOBB. Likevel er svarresponsen så høy at det er lite sannsynlig med systematiske skjevheter i nettoutvalget i følge Norfakta som gjennomførte undersøkelsen.

I og med at undertegnede jobber med eiendomsmegling vil det være en mulighet for at informantene har lagt bånd på hvilken informasjon som formidles. Sånn sett kan det tenkes at informantene forsøker å fremme egne interesser på en slik måte at forskningen ikke vil være pålitelig (reliabel). Jeg har ingen grunn til å tro at noen informanter har holdt tilbake eller prøvd å «plante» informasjon for å påvirke forskningsresultatet i en bestemt retning. I mitt daglige virke har jeg en fri og uavhengig rolle og bør ikke oppfattes som konkurrent eller trussel. Min oppfatning er heller at informantene har vært åpen og ærlig da de selv har uttrykt interesse for mitt forskningsarbeid. Det ble tidlig avklart at denne masteroppgaven skulle informantene få tilgang til når den var ferdig og levert.

### **3.10 Utvalgsgupper**

Det er valgt 3 ulike utvalgsgupper for denne oppgaven. Utvalgsgruppene vil i det følgende bli presentert nærmere.

#### Utbyggere

Med utbyggere forstås de aktørene som står ansvarlig for et nytt boligprosjekt. Det kan være flere samarbeidende utbyggere i samme boligprosjekt. Det var viktig å starte intervjuene med utbyggerne da de ville legge føringer for både innhold og retning mot de neste intervjugruppene. Hovedmotivet for å starte med utbyggerne er at de står økonomisk og juridisk ansvarlig for prosjektene. OBOS og TOBB var selvsikre informanter i og med at begge disse to aktørene er bygd opp rundt Borettslagsmodellens prinsipper og at de i tillegg selger nyboligprosjekt etter Eierseksjonsmodellen. De andre informantene i denne gruppen ble valgt ut i kraft av sine engasjement og størrelse i byen. Målet var også å sikre et variert utvalg.

Det ble gjennomført i alt 5 intervjuer fra denne gruppen. Disse var OBOS, TOBB, Veidekke, Trym Bolig og Grilstad Marina.

#### Eiendomsmeglere

En eiendomsmegler er en mellommann som legger til rette for å oppnå enighet mellom kjøper og selger. En megler opptrer på vegne av oppdragsgiver (her: utbygger) men skal også ivareta kjøpers interesser. Det kreves konsesjon fra Finanstilsynet for å drive med megling. Alle disse meglere er valgt av utbyggerne i de utvalgte casene. Det ble gjennomført i alt 3 intervjuer fra denne gruppen. Disse var Nylander, Heimdal Eiendomsmegling og Eiendomsmegler 1 Midt-Norge.



## Banker

En bank er en finansiell institusjon som blant annet yter lån til bedrifter og privatpersoner. Det viste det seg at det var behov for å intervju bankene direkte omkring ulike finansieringsmodeller og hvordan bankenes utlånspolitikk fungerer. 3 privatbanker pluss Husbanken ble intervjuet. De tre privatbankene Handelsbanken, Sparebanken Midt-Norge og DnB har kontor i Trondheim. Også Husbanken har kontor i Trondheim. De tre privatbankene ble valgt mer eller mindre tilfeldig, men størrelsen og engasjement hadde betydning.

### **3.11 Presentasjon av informanter**

Før jeg kommer nærmere inn på resultatene fra datainnsamlingen, vil jeg først presentere informantene og de aktuelle casene som har dannet grunnlag for intervjuene.

#### **Utbyggere:**

##### OBOS

Det første boligbyggelaget i Norge ble stiftet 19. august 1929 som Oslo og omegn Bolig- og Sparelag (OOBS). De fikk navnet OBOS (Oslo og Omegn Sparelag) i 1935 og boligbyggelaget inngikk en avtale med Oslo kommune om å være kommunens byggende organ. OBOS BBL er en medlemsorganisasjon med 370.000 medlemmer hvor de fleste bor i Oslo og omegn. De siste årene er OBOS etablert i andre norske byer – også i Trondheim. OBOS er Norges største forvalter og bare i Oslo forvaltes hver tredje bolig av OBOS.

I styrets årsberetning for 2014 fremgår det at OBOS driver med utvikling og salg av eiendom, eiendomsmegling, eiendomsforvaltning, bankvirksomhet, forsikring og utleie av eiendom. Virksomheten foregår i Oslo, Akershus, Vestfold, Østfold, Hedmark, Rogaland, Bergensområdet, Trondheimsområdet og i deler av Sverige. Hovedkontoret er i Oslo (OBOS's årsberetning 2014).

Intervjuobjekt (2 personer): Prosjektleder og avdelingsleder OBOS Eiendomsforvaltning, Trondheim.

##### TOBB

TOBB (Trondheim og Omegn Boligbyggelag) er Midt-Norges boligbyggelag og har forvaltningen av ca. 500 boligselskap med om lag 24.000 boliger ([www.tobb.no](http://www.tobb.no)).

TOBB ble stiftet i 1945 av fagorganisasjoner og andre for å få bukt med bolignøden etter krigen. Mange manglet tak over hodet og flere bodde trangere og dårligere enn det som var forsvarlig. I 1948 kunne de første medlemmene flytte inn i nybygde blokker i Trondheim. I

dag handler det om å skape gode boliger og godt bomiljø for medlemmene. Det betyr tryggere, kostnadseffektive og mer funksjonelle boliger som holder god standard og kvalitet.

I styrets årsberetning (2014) har TOBB som overordnet strategi å være en betydelig boligutvikler i regionen. Målet er at TOBB skal representere opp mot 25 prosent av markedets boligbehov. Bygging av boliger skal skje i egenregi og i samarbeid med partnere. Videre står det i årsberetningen at TOBB skal tilby medlemmene nye boliger gjennom egenutviklede prosjekter, deltakelse i selskaper med partnere, og via formidling av andre utbyggeres boligprosjekter. Boligene organiseres primært i borettslag, alternativt i eierseksjonssameier. I begge eierformene skal medlemmene sikres forkjøpsrett ved førstegangs omsetning og ved fremtidig salg av boligene (TOBB's årsberetning 2014). TOBB's strategiske mål nedfelt i årsberetningen for 2014 er i hovedsak videreført i forhold til årsberetningen for 2013 (TOBB's årsberetning 2013).

Intervjuobjekt (2 personer): Seksjonsleder, avdeling Bygg-Nybygg og gruppeleder/kundeansvarlig, seksjon for eiendomsutvikling, Trondheim.

#### Veidekke ASA

Veidekke er et av Skandinavias ledende entreprenørselskap og eiendomsutviklere med en omsetning på 24 milliarder kroner (2014) og 7000 ansatte. Virksomheten omfatter bygge- og anleggsoppdrag, boligutvikling, asfaltvirksomhet, pukk og grus samt veivedlikehold ([www.veidekke.no](http://www.veidekke.no)). Antall boliger i produksjon (Veidekkes andel) var 1.739 ved utgangen av 2015, en økning på over 51 % i forhold til 2014. Antall solgte boliger ved utgangen av 2015 var 1.416, en økning på ca. 84 % i forhold til 2014. Salget i Veidekkes boligprosjekter i Norge var godt gjennom hele 2015, spesielt i Oslo-området (Veidekkes rapport for 4.kvartal 2015).

Intervjuobjekt (2 personer): Avdelingsleder og prosjektcontroller, Trondheim.

#### Trym Bolig AS

Trym Bolig AS er en av de ledende aktørene innen utvikling, bygging og salg av nye boliger i Trondheimsregionen. Selskapet har bred erfaring som boligutvikler og en stor og spennende prosjektportefølje. Selskapet deltar i hele prosessen, fra tomteervert via regulering og byggesak til ferdig bolig. Trym Bolig planlegger å ferdigstille mellom 150 og 200 boliger hvert år fremover ([www.trymbolig.no](http://www.trymbolig.no)).

Intervjuobjekt (1 person): Daglig leder, Trondheim.

### Grilstad Marina AS

Grilstad Marina AS (GM) er et selskap eid av Jenssen Holding AS, Sparebank 1 SMN og Koteng Bolig AS. Selskapet vil være en ansvarlig og langsiktig utbygger med det mål å skape en attraktiv og moderne bydel basert på gjennomgående god bygningsteknisk kvalitet og vektlegging av god estetikk. Grilstad Marina er et prosjekt som vil bestå av mer enn 800 boliger og 110.000 kvm. næring når det står ferdig etter 10-15 års byggetid. De fleste boligene består av leiligheter, med noe innslag av rekkehus og eneboliger i siste byggetrinn (salg pågår pr. juni 2016). Beliggenheten er Trondheim øst (mot Ranheim) med umiddelbar nærhet til fjorden, hvor betydelig del av utbyggingen skjer på egen øy som etableres mellom kanalen og marinaen ([www.grilstadmarina.no](http://www.grilstadmarina.no)).

Intervjuobjekt (2 personer): Daglig leder og utbyggingssjef, Trondheim.

### Eiendomsmeglere:

#### Meglerhuset Nylander

Meglerhuset Nylander har røtter tilbake til 1936, og er nå ledet av 3. generasjon Nylander. Markedsområdet er i Trøndelagsfylkene og selskapet har egen nyboligavdeling.

Intervjuobjekt (1 person): Prosjektleder/megler avdeling nybygg, Trondheim.

#### Heimdal Eiendomsmegling

Heimdal Eiendomsmegling AS ble etablert i 1996 og er i dag Norges største privateide eiendomsmeglerforetak. Markedsområdet er hele Trøndelag og Troms. Selskapet har egen nyboligavdeling.

Intervjuobjekt (1 person): Ansvarlig megler, Trondheim.

#### Eiendomsmegler 1 Midt-Norge

Eiendomsmegler 1-selskapene er heleide datterselskaper av de lokale Sparebank1-bankene på stedene de tilhører. Kontorene er fordelt i Trøndelagsfylkene og Møre og Romsdal. Selskapet har egen nyboligavdeling.

Intervjuobjekt (1 person): Ansvarlig megler, avdeling nybygg, Trondheim.

## **Banker:**

### Handelsbanken

Handelsbanken Norge åpnet sitt første kontor i Norge i 1986. Handelsbanken Trondheim har tre filialer. Handelsbankens totale utlån ved årsskiftet 2015/2016 var 218 milliarder kroner.

Intervjuobjekt (1 person): Assisterende banksjef, Trondheim.

### Sparebanken Midt-Norge

Sparebank 1 er en allianse som består av selvstendige sparebanker spredt over hele landet.

Sparebank 1 SMN er regionens største finanskonsern.

Intervjuobjekt (1 person): Banksjef, Bransjeansvarlig EBA/Prosjekt, Trondheim.

### Den Norske Bank (DnB)

DnB er Norges største og et av Nordens største finanskonsern målt etter markedsverdi.

Intervjuobjekt (1 person): Senior kundeansvarlig bedrift, Trondheim.

### Den Norske Stats Husbank (Husbanken)

Husbanken ble opprettet i 1946 for å bygge opp igjen landet etter krigen. Husbanken startet opp som en bank for boligforsyning, men i dag er Husbanken en velferdsetat og en viktig boligsosial aktør.

Intervjuobjekt (2 personer): Avdelingsdirektør og fagdirektør, Trondheim.

### 3.12 Presentasjon av case

Case er i denne oppgaven utvalgte eiendomsprosjekter som er under bygging eller nylig ferdige bygg. Casene har en relevans for oppgaven ved at de fungerer som eksempelstudier. Dog må valg av case og utbyggere sees i sammenheng. Grunnen er at oppgaven skal se på hvordan aktørene opptrer i Trondheim – ikke bare i de utvalgte casene. Det har vært naturlig å fokusere intervjuene omkring aktuelle case for lettere å stille konkrete spørsmål. Spørsmålene har vært spesifikke for de aktuelle case men har også vært av generell karakter.

#### Ladebyhagen

Ladebyhagen er et stort boligprosjekt med OBOS som utbygger. Når kvartalet er ferdig utbygd vil dette prosjektet bestå av ca. 450 leiligheter. Beliggenheten er sentralt på Lade. Kirsebærtunet som var første byggetrinn (bygg A og B) ble solgt etter Borettslagsmodellen. Epletunet som var andre byggetrinn (bygg C, D og E) selges etter Eierseksjonsmodellen. Dette er den eneste casen i Trondheim som jeg kjenner til og hvor begge eiermodellene er brukt. Nettopp derfor har det vært interessant å studere denne casen nærmere.

Valgt eiendomsmegler: Eiendomsmegler 1 Midt-Norge avdeling nybygg.

#### Munkvoll Gård

Munkvoll Gård er et leilighetsprosjekt på Byåsen, Trondheim Vest. Prosjektet består av 181 leiligheter, solgt etter Eierseksjonsmodellen. Munkvoll Gård er et samarbeidsprosjekt (50/50) mellom TOBB og Prora Eiendom AS. Prosjektet er sluttsolgt og siste innflytting skjedde i februar 2016.

Valgt eiendomsmegler: Heimdal Eiendomsmegling AS avdeling nybygg.

#### Nye Lilleby

Nye Lilleby er lokalisert mellom Sentrum og Lade. Det er planlagt totalt 1100 boenheter på over 100 mål. Utbygger er Veidekke Eiendom AS. Boenhetene består hovedsakelig av leiligheter i varierende størrelser, men også innslag av rekkehus. Første byggetrinn hadde salgsstart i 2014. Det er estimert at byggetrinn 20 er salgsklar i 2025. Leilighetene selges etter Eierseksjonsmodellen.

Valgt eiendomsmegler: Eiendomsmegler 1 Midt-Norge avdeling nybygg.

### Tomset Terrasse

Tomset Terrasse er et leilighetsprosjekt på Trondheim sør/øst med Trym Bolig AS som utbygger. De to første byggetrinnene utgjør til sammen 127 leiligheter. Andre byggetrinn er planlagt ferdig i mars 2016. Siste byggetrinn blir trolig omprosjektert til rekkehus. Alle boligene selges etter Eierseksjonsmodellen.

Valgt eiendomsmegler: Meglerhuset Nylander avdeling nybygg.

### Grilstad Marina

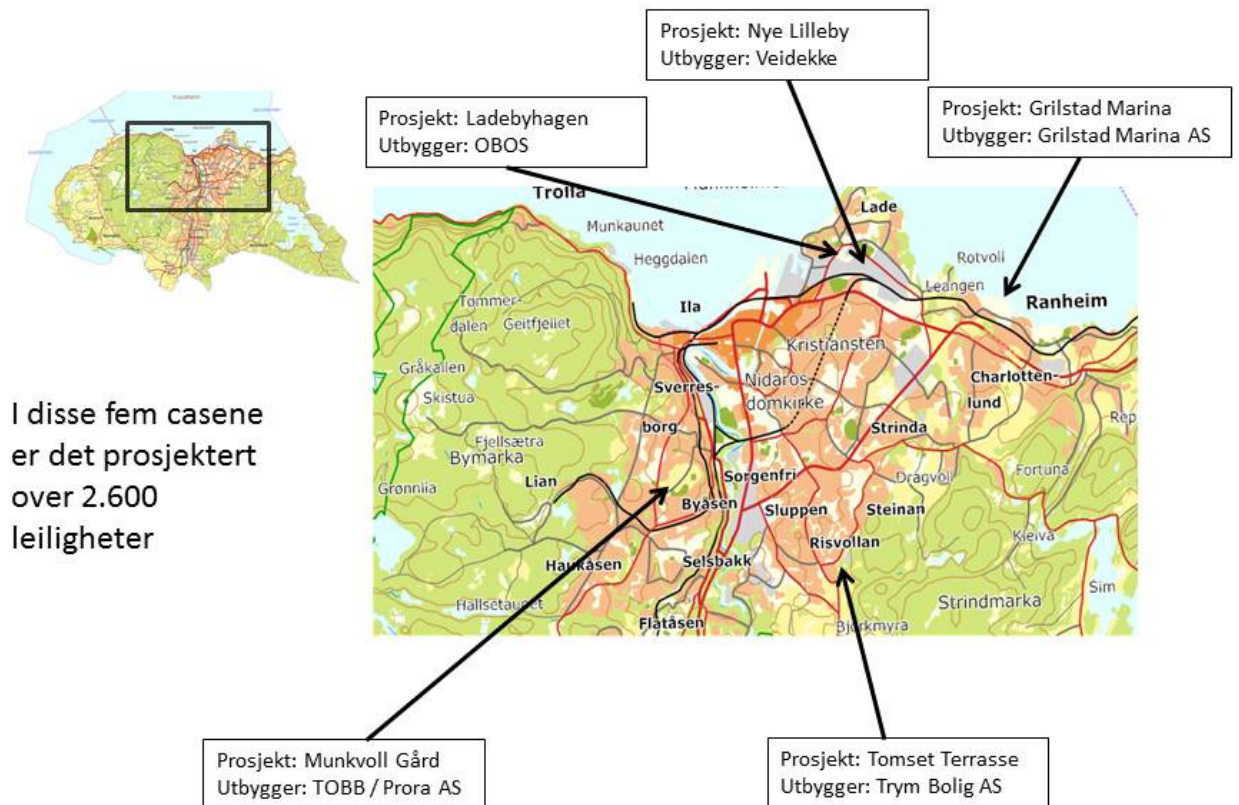
Grilstad Marina AS skiller seg ut ved at prosjektorganisasjonen er etablert og rigget kun for dette prosjektet. Grilstad Marina består av mer enn 800 boliger, hovedsakelig leiligheter. Området består også av næringsarealer. Leilighetene selges etter Eierseksjonsmodellen.

Valgt eiendomsmegler: Eiendomsmegler 1 Midt-Norge avdeling nybygg.

## Oversiktskart

Casene er lokalisert på forskjellige steder i Trondheim og nedenfor vises plasseringen i et oversiktskart, jfr. figur 18.

### Oversiktskart over Trondheim og utvalgte case



Figur 18 – Oversiktskart over Trondheim og utvalgte case. (Egenprodusert, 2016).

## **Kapittel 4 – Resultater fra kvalitativ og kvantitativ undersøkelse**

Den mest arbeidskrevende og betydningsfulle datainnsamlingen kommer fra egne intervjuer. I tillegg har jeg fått overlevert en medlemsundersøkelse utført i regi av TOBB. Noen resultater fra medlemsundersøkelsen blir presentert i eget kapittel (kapittel 4.2). TOBB har gitt meg tillatelse til å bruke resultatet fra medlemsundersøkelsen i denne oppgaven.

### **4.1 Resultat fra kvalitativ undersøkelse (intervjuer)**

Under intervjuene er det stilt ulike spørsmål som omhandler ulike tema. Jeg har valgt å kategorisere resultatene av intervjuene etter emner/tema.

#### **4.1.1 Omsetningshastighet/salgstakt**

Omsetningshastighet blir gjerne forbundet med hvor salgbar en leilighet er. Den tiden det tar fra et prosjekt/leilighet legges ut i markedet og til den blir solgt blir målt i antall dager. Forutsetningen for å registrere slike målinger er at pålitelig data blir registrert i et system. Bruktboligmarkedet har et godt system for slike målinger for eksempel via FINN.no. For nyboligmarkedet finnes det ikke tilsvarende målinger for enkeltleiligheter.

Alle utbyggerne har trukket frem at omsetningshastighet eller salgstakt er viktig for et prosjekt – dette gjelder for så vidt alle prosjekter, men spesielt for større prosjekter som går over flere år og med mange byggetrinn. Omsetningshastighet er spesielt koblet opp mot to forhold; det ene er viktigheten av å lykkes når et prosjekt rulles ut i markedet første gang. Feil som gjøres på lanseringstidspunktet kan ødelegge mye for et prosjekt. Det kan for eksempel være at prosjektet er for høyt priset. Det andre forholdet er at prosjektet ikke skal binde opp for mye kapital. Ut ifra et økonomisk perspektiv ønsker utbyggerne høyest mulig omløpshastigheten på investert kapital.

Det er ikke foretatt målinger på omsetningshastigheten i de ulike casene. OBOS's prosjekt i Ladebyhagen er et konkret eksempel hvor man i første byggetrinn (Kirsebærtunet) solgte etter Borettslagsmodellen, mens andre byggetrinn (Epletunet) ble solgt etter Eierseksjonsmodellen. Forklaringen fra OBOS var at man ønsket å oppnå høyere salgstakt, selv om første byggetrinn solgte bra i starten. De forteller at endring av eiermodell var basert på markedssituasjonen og de tilbakemeldinger megleren satt med. OBOS mener for øvrig at det er beliggenheten som er salgsdrivende, ikke nødvendigvis eiermodellen.

Alle utbyggerne vurderte omsetningshastighet/salgstakt som en viktig faktor. TOBB nevner blant annet at det var naturlig å velge Eierseksjonsmodellen på grunn av salgbarheten. De



anser Munkvoll Gård som et vellykket prosjekt når alle leilighetene er solgt før ferdigstillelse. For Grilstad Marina er akseptabel salgstakt at byggetrinnet skal være sluttet solgt når det er ferdig bygd.

Salgstakt må også sees i sammenheng med prosjektfinansieringen. Avhengig av finansiell robusthet er det ikke uvanlig at det kreves et forhåndssalg før byggestart gis. Det er ikke uvanlig at kravet til forhåndssalg ligger på 60-70 % - og i noen tilfeller lavere enn det.

#### **4.1.2 Salgspriser**

Utbyggerne setter i gang bygging når lønnsomhetskriteriene er oppfylt. For Grilstad Marina er både salgstakt og fortjenestemargin like viktig når nytt byggetrinn skal legges ut, med andre ord; høyest mulig avkastning til akseptabel salgstakt.

Utbyggerne sier at byggekostnadene ville vært lik i de aktuelle casene, uavhengig av hvilken eiermodell som blir valgt. Hovedgrunnen til at byggekostnadene ligger på samme nivå er at det gjøres liten eller ingen bygningsmessige forskjell i om det velges Eierseksjonsmodellen eller Borettslagsmodellen. Det betyr også at leilighetene må selges til en pris som ligger over selvkost. Alle utbyggerne i undersøkelsen har samme utgangspunkt her. Samtidig er det ingen som har uttrykt at de ønsker å sette en for høy kvadratmeterpris som går på bekostning av en lav salgstakt.

Alle utbyggerne og meglere, unntatt Grilstad Marina, har vurdert at gjennomsnittlig kvadratmeterpris ligger på samme nivå. Prislistene for Ladebyhagen viser at Kirsebærtunet og Epletunet opererer med samme prisnivå. I de casene som ikke selger etter Borettslagsmodellen ville eventuell differanse i kvadratmeterpris være et hypotetisk spørsmål. TOBB mener at Munkvoll Gård kanskje ville kommet dårligere ut etter Borettslagsmodellen. Forklaringen er at dyre og store leiligheter oppnår best pris etter Eierseksjonsmodellen.

Lønnsomhetsbetraktningen tilsier at salgsprisen uansett må ligge over byggekostnadene.

#### **4.1.3 Prisfastsetting**

Leilighetene i prosjektene prises av utbygger og megler i fellesskap. Det er ganske lik praksis med at man gjerne går flere runder og prøver å differensiere leilighetene ut i fra hvilke kvaliteter de har. Her vil areal, etasje, sol/utsikt med videre spille inn. For utbygger vil den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen på hele prosjektet være viktig i lønnsomhetsbetraktningen.

I alle casene er leilighetene solgt etter faste priser. Dette er vanlig praksis i nybolig-markedet, ikke bare for Trondheim.

Grilstad Marina har diskutert om budrunder skulle gjennomføres på noen leiligheter, men har vært litt «låst», da de i starten har valgt å selge etter prioritet på interessentlister (først i tid – best i rett). For Grilstad Marina har det uomtvistelig vært mulig å hente ut en høyere pris på enkelte leiligheter om man hadde gjennomført budrunder.

OBOS selger alltid på fast pris og har ikke vurdert budrunder. Trym Bolig og Veidekke vurderer om de største/dyreste leilighetene i kommende prosjekt skal selges på budrunder. En budrunde åpner også opp for at prisen kan ligge under prisantydning, men selger vil normalt kunne avslå for lave bud.

Utbyggerne og meglere forteller at det beste er å selge nye boliger etter faste priser. Grunnen til at nyboligsalg er preget av faste priser er at man opplever salgsprosessen mer forutsigbar og rettferdig. Den store fordelen er at interessentene slipper å delta i budrunder og at førstemann til mølla-prinsippet er mer akseptert. Meglerne opplever at budrunder blir dårlig mottatt ut i markedet.

#### **4.1.4 Salgsprosess**

På spørsmål om hvordan salgsprosessen foregår ved de to ulike eiermodellene svarer utbyggerne og meglere at det gjøres liten eller ingen forskjell når prosjektet rulles ut i markedet. Dersom Munkvoll Gård skulle vært solgt etter Borettslagsmodellen, ville Heimdal Eiendomsmegling fremhevet tryggheten TOBB gir inn i prosjektet. I tillegg ville de fokusert på splitten mellom andel fellesgjeld og innskudd. I Tomset Terrasse ville Nylander ha fremhevet fordelene med å bo i borettslag og ellers vært mer «kreativ» i markedsføringen. I Ladebyhagen er Kirsebærtunet og Epletunet solgt på samme måte, bortsett fra salgsopplysninger omkring IN-ordningen og forholdet rundt innskudd og andel fellesgjeld. Eiendomsmegler 1 mener at selve prissettingen i markedsføringen har vært enklere i Epletunet når man selger etter Eierseksjonsmodellen.

#### **4.1.5 Rykte/omdømme**

Det viste seg at de fleste informantene i utvalgsgruppene hadde en mening om rykte/omdømme. Jeg har derfor valgt å gruppere tilbakemeldingene puljevis for å bedre lesbarheten/forståelsen.

### Utbyggere

OBOS vil påstå at ni av ti argumenter for å kjøpe en borettslagsbolig er basert på feilaktige opplysninger eller oppfatninger av hva modellen går ut på. De mener at Borettslagsmodellen har fått «brutal juling» og at det krever mye ressurser å overbevise markedet. TOBB mener at markedet for Borettslagsmodellen er medieskapt og har fått et ufortjent dårlig rykte. De mener samtidig at det er summen av mange små ting som gjør at Borettslagsmodellen er vanskelig å selge.

Veidekke, Trym Bolig og Grilstad Marina trekker også fram omdømmeutfordringene Borettslagsmodellen har i dagens marked. I media har skrekkehistorier om lavinnskuddsboliger (90/10) og konkurs i borettslag preget landets førstesider i en periode.

### Meglerne

Nylander beskriver at Borettslagsmodellen med lavinnskudd (90/10) ble oppfattet av markedet (boligkjøperne) som en «skummel» eiermodell. Det begrunnes med historien om at husleien ble skutt i været etter at avdragsfri periode var over, spesielt i perioden rundt finanskrisen. Kombinasjonen med økte renter og fallende marked gjorde disse lavinnskuddsboligene usalgbare. Det gjorde at det var vanskelig å lansere Borettslagsmodellen igjen etter finanskrisen. Heimdal Eiendomsmegling beskriver et klart skille på Borettslagsmodellens rykte før og etter finanskrisen.

Eiendomsmegler1 trekker blant annet fram mediesaker som omhandlet konkurs i borettslag og som forsterket det dårlige inntrykket hos folk. Eiendomsmegler nevner eksempel hvor noen tror at Borettslagsmodellen er «forbeholdt» enkelte grupper (eks. pensjonister) og at det er en mer tvunget boform.

Alle meglerne beskriver en hverdag hvor det kreves mer ressurser å forklare og selge inn Borettslagsmodellen fremfor Eierseksjonsmodellen (mot boligkjøperne).

### Bankene

Handelsbanken mener at frykten i markedet og ufortjent dårlig rykte har skadet Borettslagsmodellen etter finanskrisen – og markedet har nok kommet i en dårlig spiral. SMN mener at ryktet til Borettslagsmodellen er geografisk betinget. Når 90 % -aktørene dukket opp, ble Borettslagsmodellen ødelagt i markedet – spesielt i Trondheim. Et markant tidsskille var finanskrisen som ødela mye for Borettslagsmodellen og for lavinnskuddsboligene spesielt. Også Husbanken mener at lavinnskuddsboligene bidro til dårlig rykte og at det la en demper på etablering av borettslag etter finanskrisen.

## Oppsummering

Alle informantgruppene mener at Borettslagsmodellen er en god eiermodell på mange måter. OBOS og TOBB har tradisjon for å tenke Borettslagsmodellen, men begge de to velger å bruke Eierseksjonsmodellen i ca. 90 % av sine pågående og planlagte prosjekter. De øvrige utbyggerne, meglerne og bankene snakker veldig varmt om Borettslagsmodellen – selv om den ikke blir brukt i særlig grad.

### **4.1.6 Økonomiske forhold**

Under intervju med utbyggerne og meglerne dukket det opp momenter som angår økonomiske betingelser ved valg av eiermodell. Momentene var todelt; hvor den ene siden gjaldt privatpersoners mulighet til lån ved kjøp av leilighet. Her snakker vi da om finansiering av innskuddet for andelsbolig og kjøpesummen for eierleilighet. Det andre momentet gjaldt borettslagets finansiering av fellesgjelden. Sistnevnte tema ble relativt sentralt i videre arbeid med oppgaven og jeg valgte derfor å følge opp dette funnet ved å gjennomføre intervju blant utvalgte banker.

Husbanken står i en særstilling, da de selv ikke ønsker å være en konkurrent til de ordinære bankene. De vil heller være et supplement til markedet. Dette henger sammen med at Husbanken har en prioritetsrekke og en boligsosial innretning for hva de gir lån til. Den ordinære boligbyggingen (boligforsyningsdelen) står ikke først i prioritetsrekken.

Handelsbanken, Sparebank 1 SMN og DnB har en ulik utlånspraksis. De forteller at prisen på borettslagslån til en viss grad er markedsstyrt og med relativt sterk konkurranse mellom bankene. De opererer ikke med faste prislister og betingelsene blir vurdert individuelt.

Bankene opplyser at finansiering av fellesgjelden i et borettslag betraktes som et næringslån, men de tre bankene har en ulik tilnærming når det gjelder prising. Handelsbanken priser felleslånet som et vanlig boliglån, mens SMN og DnB priser felleslånet som et næringslån. Bankene har en ulik prisstruktur ved fastsettelse av lånebetingelsene avhengig av løpetid, avdragsfri periode og vektning av fellesgjeld vs. innskudd (EK).

## Rentenivå

Husbanken har likt rentenivå, uansett om det er et næringslån eller privatlån. Husbanken har enkle føringer på dette området og de har vanligvis lavere rente enn privatbanker. De andre bankene legger til grunn NIBOR-rente pluss margin. Dette gjelder også for DnB, selv om de tar utgangspunkt i en mellomregningsrente.

### Løpetid

Husbanken kan tilby en ramme på 30 år, mens SMN kan tilby løpetid på maksimalt 40 år. Lånets løpetid i DnB kan være nede i 20 år, men felles for bankene er at lånets løpetid ligger på pluss/minus 30 år.

### Avdragsfri periode

Husbanken kan gi avdragsfrihet inntil 8 år. I dag kan Handelsbanken tilby i særskilte tilfeller avdragsfrihet inntil 10 år, selv om normalen er inntil 5 år. SMN kan tilby inntil 15 års avdragsfrihet, mens DnB kan tilby inntil 10 års avdragsfrihet.

Før finanskrisen ga Handelsbanken inntil 30 års avdragsfrihet og de opplyser at dette var vanlig blant de andre bankene.

Husbankens utlånspraksis gjør forskjell på leiligheter som brukes til utleie. Slike utleieleiligheter gis ingen avdragsfrihet. Grunnen til begrensninger i avdragsfrihet ved utleie er å unngå problematikken som oppstod med lavinnskuddsleilighetene der hvor andelsinnskuddet var kun 10 %.

### Vekting av andel fellesgjeld vs. innskudd

Husbanken kan ikke gi mer lån enn det Borettslagsloven begrenser, dvs. 75/25-fordeling. Denne fordelingsnøkkelen praktiseres også i dag. I perioden 2004-2011 finansierte Husbanken inntil 90 % av fellesgjelden. Det gjorde de tre andre bankene også.

Alle de fire bankene finansierte borettslagets fellesgjeld med inntil 90 % i perioden fra 2004 og inntil 75 % fra lovendringen i 2011.

Da finanskrisen slo inn i 2008/2009 medførte dette at de private bankene strammet inn sin utlånspraksis. Husbankens utlånspraksis ble derimot ikke strammet inn mer enn lovens begrensninger.

Handelsbanken, SMN og DnB har i dag en strengere utlånspraksis enn lovens begrensning på 75/25-fordeling. Handelsbanken kan finansiere fellesgjeld med en sunn fordelingsnøkkel, noe som praktiseres med en fordelingsnøkkel på 60 % fellesgjeld og 40 % andelsinnskudd. SMN har en fordelingsnøkkel på 50/50 for å få de beste vilkårene, men kan også tilby 60/40. DnB har en hovedregel på maksimal 70 % fellesgjeld.

## Renteutvikling

Handelsbanken, SMN og DnB priser sine lån individuelt og da blir blant annet sikkerhet, forvaltningsaktør og kunderelasjoner hensyntatt.

Sparebanken SMN bekrefter at fellesgjelden var priset bedre tidligere enn lånet til andelshaveren (sett fra kundens ståsted). Dette har det blitt en endring på – til tross for at fellesgjelden har bedre prioritet enn lånet til andelshaveren. Grunnen til at lånevilkårene har utviklet seg i forskjellig retning har med bankens kapitalbinding å gjøre og SMN sier at det er en mismatch når man vurderer risikoen. Bankene har lavere kapitalbinding på personmarkedslån enn næringslån - noe som reguleres av finanstilsynets direktiver.

Handelsbanken forteller at prisnivået på borettslagslån etter finanskrisen var noe høyere enn privatlån. Etter 2013/2014 begynte markedet å fungere igjen og prisforskjellene har blitt mindre.

DnB kan ikke med sikkerhet fortelle hvordan rentevilkårene var i perioden 2004 til 2008/09, men bekrefter at man i perioder har kunnet tilby lavere rente på borettslagslån enn privatlån. I dag er snittrenten for borettslagslån omtrent som snittrenten for privatlån.

Særskilte forhold i Husbanken:

Husbanken forteller at de kan gi lån for inntil 80 % av kjøpesummen til selveier og inntil 75 % for andelsleilighet. For å få lån i Husbanken stilles det merkrav til kvalitet, det vil si at boligene som bygges skal være bedre en Teknisk Forskrift (i dag TEK10). Husbanken stiller ingen krav til valg av eiermodell. I Borettslagsmodellen betales ikke lånet ut før alt er ferdig, men i Eierseksjonsmodellen kan Husbanken betale ut leilighet for leilighet. Utbetalingstakten blir derfor ulik i de to eiermodellene.

Rammesituasjonen kan gjøre at lånetilsagn tar tid. Det kan gjøre at utbyggere ikke har tid til å vente på Husbanklån før byggestart. En refinansiering til Husbanklån etter byggestart er ikke mulig, noe som betinger at lånetilsagn må avklares først. Behandlingstiden på nye søknader ligger normalt innenfor 4 uker. Husbanken har også et krav til at utbygger skal starte byggearbeidene innen 3 måneder etter tilsagn.

### **4.1.7 Demografiske forhold**

Utbyggerne og meglere har en noe ulik oppfatning av hvilke kriterier som kan legge føringer for valg av eiermodell. OBOS mener at high-end markedet ikke vil velge borettslag og at pensjonistene vil tenke litt annerledes. TOBB gjennomfører egne demografiske undersøkelser

for hvert prosjekt med fokus på medlemsmasse og alderssammensetning. For Munkvoll Gård var det naturlig å velge Eierseksjonsmodellen på bakgrunn av høy prisklasse og målgruppen.

Veidekke trekker frem at det var vanskelig å selge Borettslagsmodellen til kjøpergruppa 50+ i en periode da borettslag var salgbar. Derimot var omsorgsboligene og ungdomsboligene (Starbo) salgbare. Ellers mener de også at high-end markedet er vanskelig å selge som borettslag. Veidekke vurderer geografisk beliggenhet, alder og inntekt som de viktigste demografiske kriteriene.

Trym Bolig fremhever beliggenheten som en viktig faktor, men at også inntektsnivå og bruktboligpriser har innvirkning. For high-end markedet vil Borettslagsmodellen være lite salgbar.

Grilstad Marina slutter seg til at inntektsnivå og personlig økonomi er viktige faktorer. Geografisk beliggenhet har ingen betydning da de henter kjøpere fra hele Trondheim – dette henger sammen med prosjektets unike beliggenhet.

Nylander sier at målgruppa i Tomset Terrasse er 50+. Verdien på den boligen kjøperne selger og hvor de kommer fra vil være viktig. Da blir også betalingsevnen og betalingsviljen vektlagt.

Heimdal Eiendomsmegling mener at Borettslagsmodellen passer godt for omsorgsboligmarkedet. Likeså vil denne modellen passe for små leiligheter til unge kjøpere. For de som har sterk kjøpekraft vil Eierseksjonsmodellen passe bedre. Beliggenheten har påvirkning i forhold til eierform og der det er tradisjon for å bo i borettslag vil Borettslagsmodellen være lettere å velge (eks. Kattem, Kolstad, Tiller).

Også Eiendomsmegler<sup>1</sup> peker på beliggenhet og tradisjon i området som viktige faktorer ved valg av eierform.

#### **4.1.8 Kjøpergrupper**

Boliginvestorer:

Informantene skiller hovedsakelig mellom to investorgrupper. Disse opptrer mer eller mindre profesjonelt i markedet. Den ene gruppen er de som kjøper opp én eller flere leiligheter på prosjektstadiet og selger seg ut før ferdigstillelse. En slik type investering kan gjerne sammenlignes med å kjøpe andre verdipapirer (eks. aksjer). Disse investorene selger da en kontraktsposisjon. Den andre gruppen er de som kjøper med tanke på utleie. Denne gruppen

er mer aktive investorer som har et mål om å tjene penger på verdistigning av realverdier og løpende kontantstrøm i et lengre tidsperspektiv. En slik investeringsperiode kan gå over mange år.

En tredje gruppe er foreldre som kjøper for å hjelpe sine barn inn på boligmarkedet. Denne foreldregruppen vil ikke her omfattes av begrepet «boliginvestor».

En boliginvestor leter alltid etter muligheter til å tjene penger og vil således være prisgitt markedet til enhver tid. Det kan gå relativt lang tid, gjerne opp til 1,5 år fra kontraktsignering til overtakelse. Om markedet endrer seg negativt, noe man opplevde i 2008/2009, vil man kunne leie ut fremfor å realisere et verditap. Utbyggerne og meglerne forteller at denne muligheten favoriserer Eierseksjonsmodellen da man har full rådighet over leiligheten. I Borettslagsmodellen vil denne «bakdøra» være lukket og ikke tiltrekke seg boliginvestorene.

Siden bunnen i boligmarkedet i 1992/1993 har boligprisene steget jevnt bra hvert år. Boliginvestorene har sett på dette markedet som en «risikofri» investering og det har vært mulig å kjøpe leiligheter uten å forplikte seg til store depositum/forskudd ved kontraktsinngåelsen. Utbyggerne og meglerne opplyser at boliginvestorene var en viktig kjøpergruppe, da de bidro til at prosjektene kunne realiseres – eller realiseres raskere enn ellers. Spesielt gjaldt dette i perioden før finanskrisen. Dette henger sammen med at bankene krever et visst forhåndssalg før byggestart. Denne kjøpergruppa er fortsatt viktig, men ikke fullt så betydningsfull som før finanskrisen. Utbyggerne og meglerne forteller at man ikke kan utelukke boliginvestorene som kjøpergruppe. På Grilstad Marina utgjør de tradisjonelle investorene under 5 %. Noe av årsaken er at prisnivået er for høyt med tanke på leieprisene. Det er kun i Tomset Terrasse man delvis har henvendt seg mot investormarkedet, uten at de av den grunn har definert en bestemt kjøpergruppe.

Jeg har ovenfor skrevet en del om resultatene fra gjennomførte intervjuer med inndeling i ulike tema. Jeg vil i neste delkapittel (4.1.9) oppsummere informantenes syn på en mer lettfattelig måte i et egendesignet skjema.



#### 4.1.9 Oppsummering av fordeler og ulemper

Begge eiermodellene er vurdert opp mot hverandre og tilbakemeldinger fra informantene er satt opp i tilfeldig rekkefølge slik de er uttalt. Listen er grovsortert, men ikke uttømmende og nyansert. En ulempe på den ene eiermodellen trenger nødvendigvis ikke være en fordel på den andre. Det er brukt ett skjema pr. informant bortsett fra de fire bankene som er slått sammen.

#### OBOS

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mer fart / større salgstakt</li> <li>➤ Mer lettsolgt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Noen beboere kan oppleve at utleie gir høy turn over</li> <li>➤ Finansieringsløsning ved vedlikehold / oppussing</li> <li>➤ Medlemmer mister fortrinnsrett ved salg i bruktmarkedet</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Andelseier kan «si opp» leieforholdet</li> <li>➤ Laget for å bo</li> <li>➤ Større fleksibilitet</li> <li>➤ For god til å være sann</li> <li>➤ Garantiordninger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Banker har frarådet kjøpere pga. finansieringen</li> <li>➤ Dårlig rykte</li> <li>➤ Ressurskrevende å selge (bruker mye tid til å informere kjøpere)</li> </ul>

#### TOBB

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kan kjøpe mer enn én leilighet</li> <li>➤ Større fleksibilitet ved utleie</li> <li>➤ Trolig høyere kvadratmeterpris</li> <li>➤ Mer salgbar</li> <li>➤ Tror at bankene opplever større sikkerhet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Krever mer mht oppfølging av salg og resalg</li> <li>➤ Har gjerne dårligere FDV og oppfølging</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tettere dialog og oppfølging mot styret</li> <li>➤ Lettere å planlegge FDV</li> <li>➤ Passer flere kjøpergrupper, spesielt unge og eldre</li> <li>➤ Sikringsordning</li> <li>➤ IN-ordning</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Begrensninger mht. utleie</li> <li>➤ Kan ikke kjøpe flere leiligheter</li> <li>➤ Ikke samme eierfølelse</li> <li>➤ Image / rykte</li> <li>➤ Vanskelig å få meglernes til å ha troen på BL-modellen</li> <li>➤ Manglende kunnskap i markedet</li> </ul>

## Veidekke

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Utg.pkt ingen fellesgjeld</li> <li>➤ Større råderett</li> <li>➤ Fritt til å leie ut</li> <li>➤ Når flere kjøpergrupper</li> <li>➤ Større etterspørsel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ingen</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Enklere å få tilslutning til vedlikehold mv.</li> <li>➤ Andelseier kan si opp leieforholdet</li> <li>➤ Vi er glad i BL-modellen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Omdømmeproblem</li> <li>➤ Mindre salgbar</li> <li>➤ Begrenset mulig til utleie</li> <li>➤ Blir oppfattet som en mer sosial boform</li> <li>➤ Status</li> </ul>

## Trym Bolig

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mer salgbar</li> <li>➤ Eier har større råderett</li> <li>➤ Kan leie ut om ønskelig</li> <li>➤ Ekskluderer ikke investormarkedet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Større gjennomtrekk</li> <li>➤ Mindre kontroll av øvrige beboere</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Lavere kommunale avgifter</li> <li>➤ Tidligere var finanskostnadene gunstigere</li> <li>➤ Rettet mer mot etablerermarkedet (de unge)</li> <li>➤ Lettere å selge til de som har erfaring med BL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Omdømmeproblem</li> <li>➤ I eldre BL opparbeides det et vedlikeholdsfond som utgjør sparing til neste generasjon</li> </ul>

## Grilstad Marina

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bedre omdømme</li> <li>➤ Mer salgbar i forhold til vår kjøpergruppe</li> <li>➤ Blir oppfattet som mindre styrt enn BL</li> <li>➤ Mulighet til utleie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ingen i forhold til vår kjøpergruppe</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kan ikke se at BL har fordeler ut over det som Eierseksjonsmodellen har for vårt prosjekt</li> <li>➤ Avdragsfrihet kan lettere nå enkelte grupper for å komme seg inn på boligmarkedet</li> <li>➤ Lettere å selge der det er tradisjon for å tenke BL (Tr.heim syd)</li> <li>➤ Ingen dok.avgift i annenhåndsmarkedet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ufortjent dårlig rykte</li> <li>➤ Lavere salgspriser</li> </ul>

## Heimdal Eiendomsmegling

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Når boliginvestorene</li> <li>➤ Mulighet til utleie/fremleie</li> <li>➤ Mer salgbar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Noe høyere omkostninger</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sterkere fellesskapsfølelse</li> <li>➤ Enklere å finansiere oppussing/vedlikehold</li> <li>➤ Start-bo løsning med utleiedel</li> <li>➤ Lettere å selge der det er bygd BL fra før</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dårlig rykte</li> <li>➤ Passer ikke for de med sterk kjøpekraft</li> </ul>

## Meglerhuset Nylander

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Mer salgbar</li> <li>➤ Lett å forholde seg til</li> <li>➤ Markedet forstår hva dette går ut på</li> <li>➤ Når boliginvestorene</li> <li>➤ Mulighet til utleie/fremleie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ingen</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gode betingelser på fellesgjelden (før)</li> <li>➤ Stabil beboermasse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Begrensning med utleie/fremleie</li> <li>➤ Frykt for å overta naboens gjeld</li> <li>➤ Manglende kunnskap om BL-modellen</li> </ul>

## Eiendomsmegler1

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Når større målgruppe</li> <li>➤ Lettere å selge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Større andel utleieleiligheter som kan skape mindre stabilitet</li> <li>➤ Noe høyere omkostninger</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Man slipper boliginvestorene – mer stabilt naboskap</li> <li>➤ Blir veldig ivaretatt – slipper å «tenke»</li> <li>➤ Enklere å finansiere oppussing</li> <li>➤ Stordriftsfordeler (større pressmiddel)</li> <li>➤ Lave kjøpsomkostninger</li> <li>➤ OBOS har veldig gode IN-ordning i tillegg til forskuddsbetaling av husleie til Borettslaget</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Noen bankrådgivere er skeptiske til å finansiere BL</li> <li>➤ Høy husleie (over 4-5 tusen)</li> <li>➤ Når ikke boliginvestorer</li> <li>➤ «Forbeholdt» enkelte grupper (eks. pensjonister)</li> <li>➤ Oppfatning av en mer tvunget boform</li> <li>➤ Dårlig rykte</li> <li>➤ Ressurskrevende å selge pga. manglende kunnskap i markedet</li> </ul>

## Handelsbanken, SMN, DnB og Husbanken

Eierseksjonsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Husbanken kan finansiere inntil 80%</li> <li>➤ Husbanken kan betale ut leilighet for leilighet i nybygg</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Etablere pant på hver enkelt seksjon</li> <li>➤ Blir håndtert som et blanco-lån</li> </ul>
Borettslagsmodellen	Fordeler	Ulemper
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Enklere og bedre å etablere lån til oppussing/vedlikehold</li> <li>➤ Bedre lånebetingelser / Lavere omkostninger</li> <li>➤ Avdragsfrie perioder</li> <li>➤ Passer bedre hvis det er mange fellesfunksjoner</li> <li>➤ Ryddig organisering</li> <li>➤ Ønsker BL-modellen tilbake i markedet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Lavinnskuddsboliger (10-20% EK)</li> <li>➤ Dårlig rykte – kommet i en dårlig spiral etter finanskrisen</li> <li>➤ Høyere rente enn privatlån (etter finanskrisen)</li> </ul>

## 4.2 Resultat fra kvantitativ undersøkelse

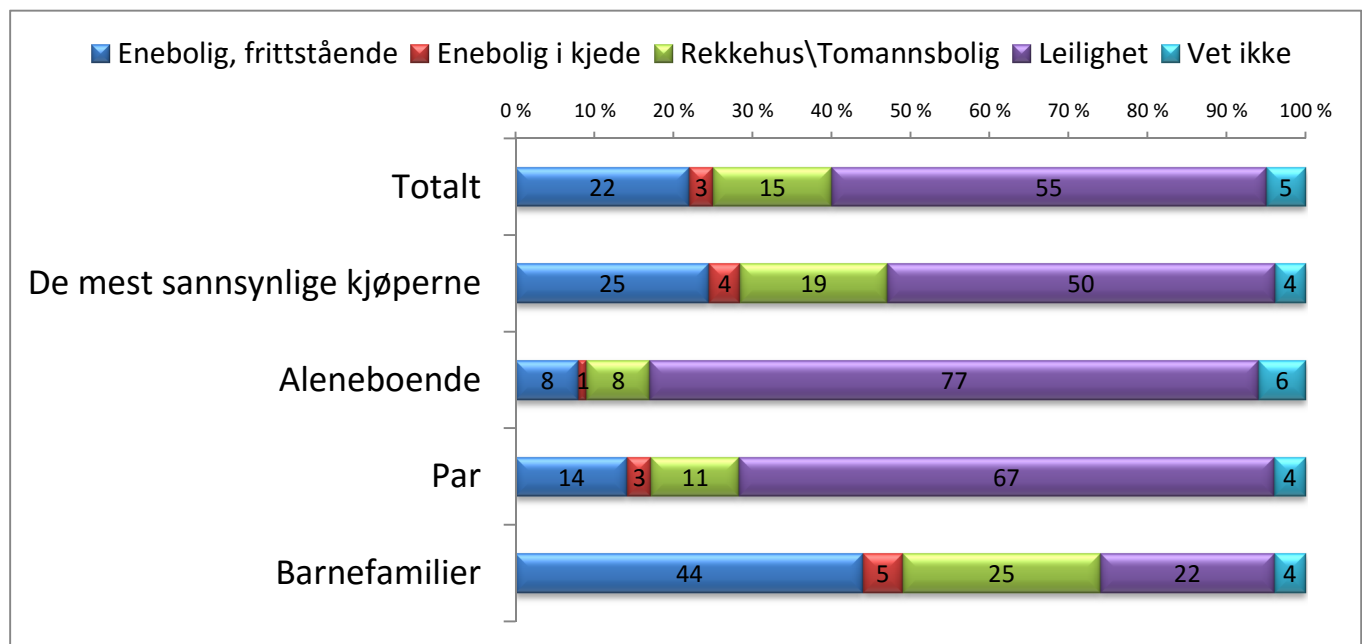
Medlemsundersøkelsen i TOBB er en spørreundersøkelse om nybolig foretatt i november 2015. Undersøkelsen ble gjennomført av Norfakta på oppdrag fra TOBB. Norfakta mottok 19.179 e-postadresser til medlemmer i TOBB som undersøkelsen ble distribuert til.

Svarresponen for undersøkelsen er 26 prosent, som er alminnelig bra. Norfakta sier at det er en så høy svarrespons at det er lite sannsynlig med systematiske skjevheter i nettoutvalget.

Det som er særlig interessant er TOBB-medlemmenes boligpreferanser. Jeg vil derfor presentere et utvalg av resultatene.

### Preferanse - boligbytte:

Spørretekst: Hvilken type bolig er du/dere mest interessert i (jfr. tabell 2)?

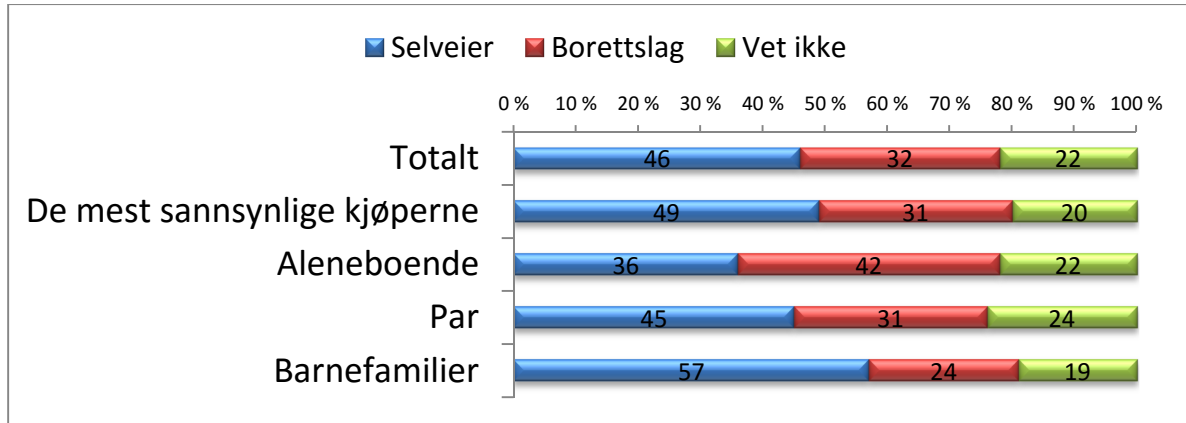


Tabell 2 – Foretrukne boligtyper. (Kilde: TOBB, 2015).

Barnefamiliene utmerker seg med ønsket om å kjøpe enebolig og rekkehus/tomannsbolig. Par og aleneboende ønsker i stor grad å kjøpe leiligheter. Inndeling i boligtyper kan være en svakhet ved denne tabellen, men det interessante er at andelen leiligheter utgjør mer enn de andre boligtypene til sammen.

### Preferanse - selveier eller borettslag:

Spørretekst: Hvis du skulle kjøpt bolig i dag, ville du helst foretrekke selveierbolig eller bolig i borettslag (jfr. tabell 3)?

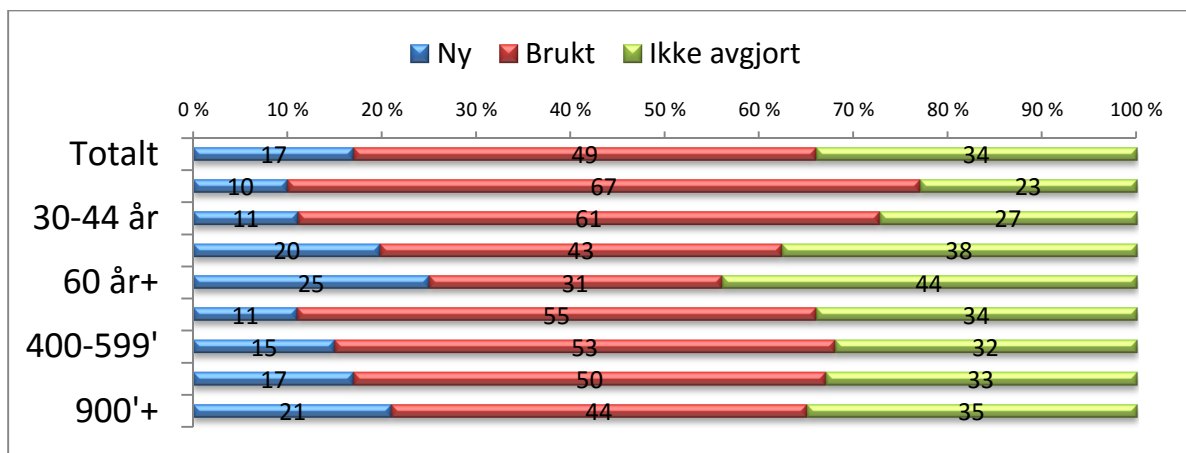


Tabell 3 – Selveier eller borettslag. (Kilde: TOBB, 2015).

Totalt sett er det høyest preferanse for selveierbolig. Det er størst ønske om borettslagstilknytning blant de som er aleneboende.

### Preferanse – ny eller brukt bolig:

Spørretekst: Er det mest sannsynlig at du/dere kommer til å kjøpe en ny eller brukt bolig (jfr. tabell 4)?

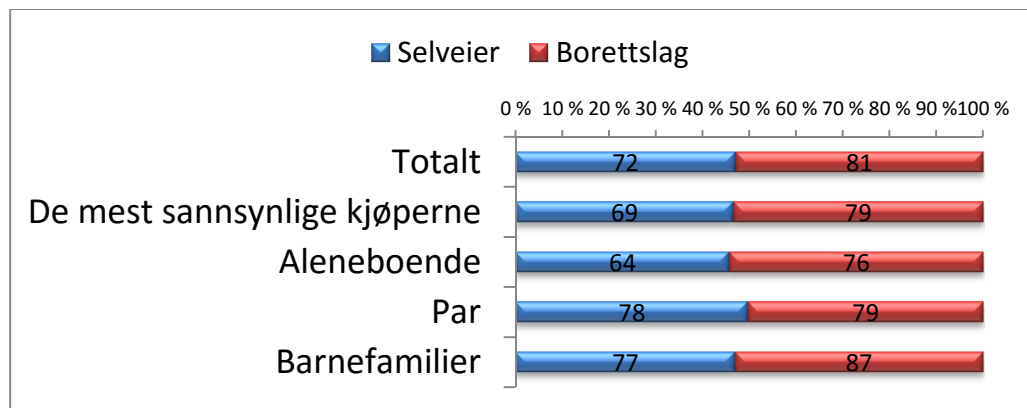


Tabell 4 – Ny eller brukt bolig. (Kilde: TOBB, 2015).

Andelen som ønsker å kjøpe ny bolig øker med økende alder og inntekt.

### Preferanse - kjennskap til å bo i borettslag og selveier:

Spørretekst: Hvor godt kjenner du til hva det innebærer å eie en bolig i et borettslag / å eie en selveierbolig (jfr. tabell 5)?

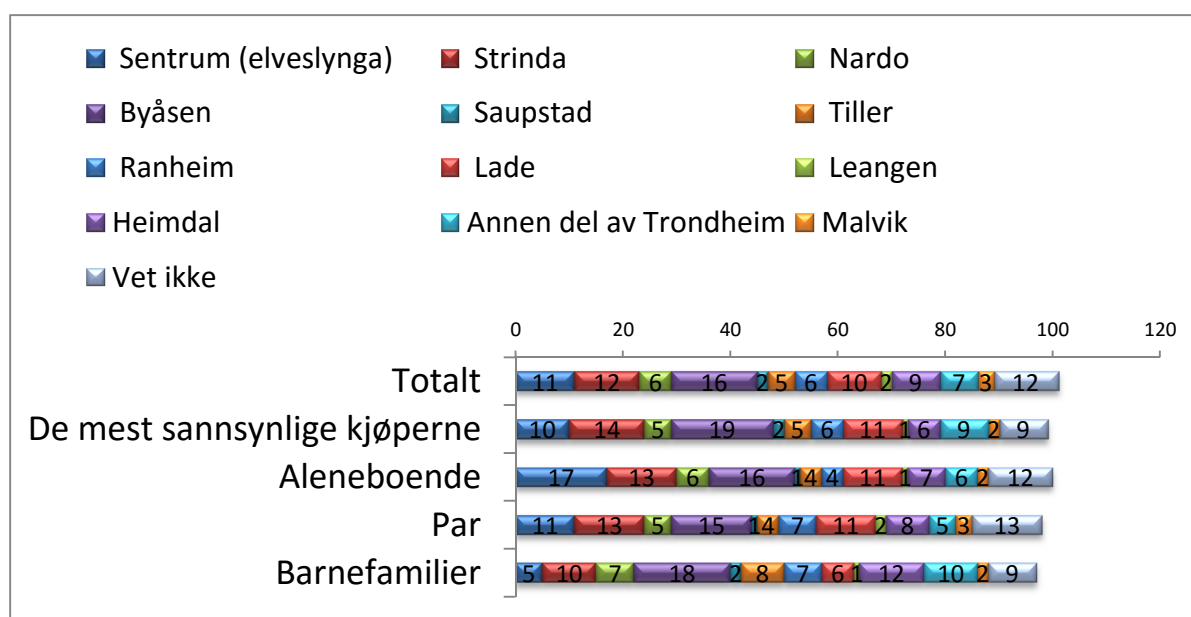


Tabell 5 – Kjennskap til å bo i borettslag og selveier. (Kilde: TOBB, 2015).

Medlemmene uttrykker meget god kjennskap til hva det innebærer å bo både i borettslag og i selveierbolig. Barnefamiliene uttrykker i høyest grad kjennskap til disse boformene.

### Preferanse – bydel i Trondheim

Spørretekst: Hvis du skulle kjøpe bolig, i hvilken av følgende bydeler ville du foretrekke å kjøpe bolig (jfr. tabell 6)?



Tabell 6 – Foretrukken bydel i Trondheim. (Kilde: TOBB, 2015).

Aleneboende ønsker i klart størst grad å bosette seg i sentrum. De som definerer seg til par uten barn er veldig lik gjennomsnittet på preferanse for bydel. Barnefamiliene foretrekker i størst grad Tiller, Heimdal og uspesifisert del av Trondheim. Byåsen og Nardo appellerer godt til alle målgrupper.

Jeg har nå gjengitt en liten del av medlemsundersøkelsen i TOBB. Jeg registrerer blant annet at det er høyest preferanse for selveierboliger for TOBB-medlemmer. Ellers representerer leiligheter en overvekt i forhold til type bolig som ønskes kjøpt.

I neste kapittel (kapittel 5) vil jeg analysere teori og datainnsamlingen for å finne noen sammenhenger eller forklaringer.



## Kapittel 5 – Drøfting og analyse

Innen kvalitativ dataanalyse er analyse av meningsinnhold sannsynligvis den mest brukte analysemetoden. Hensikten er å identifisere mønstre, sammenhenger og fellestrekk, eller forskjeller (Larsen, 2007). Informantenes svar ble sortert i intervju rapporten. På den måten har analysearbeidet i ettertid vært lettere.

I dette kapitlet vil teoridelen settes i sammenheng med innhentet datamateriale for å søke svar på forskningsspørsmålene og problemstillingen. Problemstillingen som er formulert, favner relativt bredt. I den drøftingen som nå kommer er det naturlig at de viktigste funnene blir viet mest oppmerksomhet.

Problemstillingen er definert følgende (pkt. 1.3.1)

- **Hva er de viktigste kriteriene som ligger til grunn ved valg av eiermodell?**

I figur 15 har jeg vist til antall stiftelser av borettslag og eierseksjonssameie i Trondheim for perioden fra 2004 til 2015. Denne oversikten gir et enkelt, men veldig konkret bilde på situasjonen etter at borettslagsloven i 2004 åpnet opp for at private aktører kunne etablere borettslag.

Utviklingen viser store endringer både i volum og fordelingen mellom de to eiermodellene. Det er ikke først og fremst totalvolumet eller den generelle utviklingen av boligmarkedet som angår valgt problemstilling. Man skulle anta at den forholdsmessige andelen mellom Eierseksjonsmodellen og Borettslagsmodellen var relativt konstant under ellers like vilkår. Igangsatte leiligheter og fullførte boliger, jfr. figur 16 viser at boligproduksjonen falt betydelig fra 2007 og gjennom finanskrisen. Denne trenden kan man finne igjen i volumet for antall stiftelser av borettslag og sameier. Forholdet mellom antall stiftelser for Borettslagsmodellen og Eierseksjonsmodellen var relativt lik i perioden 2004-2007. Da finanskrisen slo inn i 2008 ser vi at den generelle nedgangen påvirket volumet. Men, enda tydeligere ser vi at Borettslagsmodellens andel blir veldig lav i 2009 og frem til i dag. I 2010 ble det stiftet kun ett Borettslag i Trondheim.

Da Borettslagsloven tillot at andre enn boligbyggelag kunne etablere borettslag i 2004, åpnet dette samtidig opp et nytt marked for private aktører. De nye private aktørene benyttet finansieringsformen med lavinnskudd som et virkemiddel for å få solgt leilighetene lettere, det vil si et markedsøkonomisk formål.

Borettslagsmodellens grunnprinsipper er innarbeidet i den norske befolkningen – spesielt i og rundt de store byene. Folk flest har et forhold til Borettslagsmodellen og hver tredje av Trondheims befolkning er medlem i TOBB. Selv om Borettslagsmodellen er en kjent eiermodell, så viser det seg at det er noen utfordringer ved denne som gjør at Eierseksjonsmodellen kommer bedre ut når et nytt boligprosjekt skal rulles ut i markedet.

Det er et tverrpolitisk mål at nordmenn skal eie sin egen bolig. Egen bolig er nordmenns foretrukne spareform og det er derfor viktig å komme seg inn på boligmarkedet så tidlig som mulig. Borettslagsloven av 6. juni 2003 gjorde det mulig å etablere borettslag med bare 10 % innskudd (EK). Denne «inngangsbilletten» ble ansett som en veldig lav pris for å kjøpe og eie egen bolig. Mange av boligprosjektene ble solgt til nyetablerere med stram økonomi og begrenset kunnskap om de økonomiske/juridiske sidene ved å kjøpe bolig. Det er ikke til å undervurdere at mange utbyggere var kreativ i markedsføringen for å få solgt lavinnskuddsleilighetene. Fokus på kvadratmeterpris, størrelse på andel fellesgjeld, avdragsfrihet, budsjett m.m. ble ikke viet størst oppmerksomhet når salgsapparatet ble satt i gang. Det var lett å overbevise unge kjøpere om å kjøpe seg inn i boligmarkedet jo før jo heller når man så den historiske prisutviklingen på boligmarkedet siden bunnåret 1992. Å få finansiert andelsinnskuddet når resten av leiligheten var finansiering gjennom fellesgjelden (90 %) var lettere enn å finansiere hele kjøpesummen for en selveierseksjon. Det som skilte lavinnskuddsboligene etter 2003-loven slik den tidligere var benyttet, var først og fremst formålet med boligene. I de tidligere fasene hadde formålet først og fremst vært boligsosiale, dvs. en måte å skaffe folk boliger, jfr. St.meld.nr.49.

Det viser seg at finansieringspakken var skrudd sammen på en annen måte fra 2004 og frem til finanskrisen. Handelsbanken, SMN og DnB opplyser at lånebetingelsene på fellesgjelden var gunstigere (for kunden) enn ordinære privatlån. Dette vedvarte helt frem til 2008 da flere hendelser inntraff samtidig. Foruten finanskrisen med generell prisnedgang på boliger, skulle borettslagene begynne å betale avdrag på fellesgjelden. Kombinert med underestimerte budsjett og stigende rentenivå gjorde at mange av leilighetene fikk en kraftig økning i husleien. Dette førte igjen til at verdien på innskuddet falt betydelig og leilighetene ble vanskelig å selge. Det var også tilfeller der noen andelseiere valgte å si opp leieforholdet til borettslaget og overlot de løpende utgiftene til de andre andelseierne. Når beboerne ikke betalte husleien kom man inn i en dårlig spiral og noen borettslag gikk derfor konkurs. Flere av disse sakene fikk stor oppmerksomhet i media og dette så ut til å påvirke folks oppfatninger om Borettslagsmodellen. Administrerende direktør Thor Eek i NBBL uttalte i

[www.E24.no](http://www.E24.no) pr. august 2014 at ti-femten borettslag gikk konkurs etter finanskrisen. Om vi ser på totalt antall borettslag i Norge så utgjør antall konkurser en veldig liten andel. Det er ikke tradisjon for at et borettslag går konkurs og det medførte derfor bred medieomtale i riksdekkende aviser/medier. Den negative omtalen skapte store overskrifter og spredte en viss frykt for hvordan Borettslagsmodellen fungerer. Dampsaga borettslag (Lillehammer) og Hamnatoppen borettslag (Tromsø) er to eksempler på borettslag som fikk mye negativ omtale. Begge disse borettslagene ble stiftet i 2006 og gikk konkurs i hhv. 2008 og 2009. At et borettslag kunne gå konkurs etter bare 2-3 år etter stiftelse var en helt ny situasjon i Norge. Begge borettslagene betraktes som mellomstore med hhv. 40 og 21 andeler og med andelsinnskudd på 20 % (Sandblåst et al, 2010). Ved søk på begge borettslagene i Google oppnås det omtrent 11.200 treff – dette bekrefter dimensjonen på den publisiteten disse sakene har fått.

Som et ledd i å gjøre borettslagene mer robuste ble det innført en lovendring som trådte i kraft 1. januar 2011. Endringen gjorde at det ikke lenger var mulig å selge andelsboliger med lavere innskudd en 25 %. I dag kan et borettslag være innmeldt i sikringsordning som sikrer borettslaget mot tap av felleskostnader. I tillegg er det mulighet til å nedbetale hele eller deler av sin andel fellesgjeld gjennom en IN-ordning. Disse grepene har bidratt til å redusere den økonomiske risikoen ved å kjøpe en andelsbolig, men vi ser i dag fortsatt en stor ulikhet i antall stiftelser, sammenlignet med perioden fra 2004-2008. Fordelene med IN-ordningen ser ikke ut til å ha effekt ute i markedet og dette kan ha årsak i at ordningen har noen ulemper som nevnt i pkt. 2.2.4.

### **Boligbyggelagene selger også eierseksjoner**

TOBB forteller at deres nye boligprosjekter selges hovedsakelig etter Eierseksjonsmodellen. Medlemsundersøkelsen som ble gjennomført i november 2015 viser at TOBB medlemmene har høyest preferanse på selveierboliger, jfr. tabell 3. Resultatet av denne undersøkelsen er så fersk at den sannsynligvis ikke har kunnet påvirke de prosjektene som allerede er satt i gang. Men kanskje medlemmenes boligpreferanser har betydning for valg av eierform i kommende prosjekter.

OBOS har gått over til Eierseksjonsmodellen i Ladebyhagen etter å ha forsøkt Borettslagsmodellen i første byggetrinn. OBOS sier samtidig at de ikke har gitt opp Borettslagsmodellen i Trondheim. Begge aktørene har en lang og sterk tradisjon for å tenke borettslag, men prioriterer heller Eierseksjonsmodellen i landets tredje største by.

Boligbyggelagene har uttalt at den viktigste medlemsfordelen man har er at det gis forkjøpsrett på nye og brukte boliger. I Borettslagsmodellen er denne forkjøpsretten godt innarbeidet, men slik er det ikke i Eierseksjonsmodellen. For å bøte på manglende forkjøpsrett er det i Eierseksjonsmodellen innregulert en fortrinnsrett for medlemmene. En slik fortrinnsrett er begrenset i både tid og omfang og gjelder kun ved kjøp av nyoppført bolig. Slik det er lagt opp til i dag vil ikke forkjøpsrett eller fortrinnsrett gjelde for boligbyggelagens medlemmer i annenhåndsmarkedet.

Høyere salgstakt/omsetningshastighet er av flere av utbyggerne nevnt som en viktig faktor til at Eierseksjonsmodellen foretrekkes. Dette argumentet ble trukket fram av OBOS når de valgte å gå over fra Borettslagsmodellen til Eierseksjonsmodellen i andre byggetrinn i Ladebyhagen. Samtidig nevner de at det hovedsakelig er beliggenheten som er salgsdrivende, ikke nødvendigvis eiermodellen. Om vi ser på prosjektet Ladebyhagen, så ligger dette prosjektet i bydelsområdet T1 (Lade) i eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk. Gjennomsnittlig formidlingstid er lik for begge eierformene. Denne statistikken gir naturlig nok ikke et nyansert bilde av situasjonen da det kan være andre forhold som påvirker salgbarheten for det enkelte prosjekt.

Gjennomsnittlig formidlingstid for leiligheter i Trondheim, jfr. figur 8 viser at Eierseksjonsmodellen ikke kommer bedre ut enn Borettslagsmodellen for noen av bydelsområdene (T1, T2 eller T3).

For Munkvoll Gård var eiermodell allerede valgt da TOBB kom inn i prosjektet, men de ville ha landet på Eierseksjonsmodellen om igjen. TOBB sier at Eierseksjonsmodellen ble valgt hovedsakelig på grunn av høy prisklasse og voksen kjøpergruppe. Munkvoll Gård ligger i bydelsområde T3 (Byåsen). Område T3 er det eneste bydelsområde hvor gjennomsnittlig formidlingstid er høyere for Eierseksjonsmodellen – altså dårligere enn Borettslagsmodellen.

Lønnsomheten i et boligprosjekt er naturlig nok viktig for at prosjektet i det hele tatt lar seg realisere. Dette bekreftes av utbyggeren, selv om graden av lønnsomhet gjenspeiler prosjektets omfang og varighet. For store og langvarige prosjekt er det viktig med en god salgsstart – og da er man redd for å presse prisene maksimalt. Salgstakten er for noen enda viktigere. OBOS, TOBB, Trym Bolig og Veidekke forteller at gjennomsnittlig kvadratmeterpris (salgspris) ville vært på samme nivå. Det betyr at en ny leilighet koster omtrentlig det samme, uavhengig av eiermodell. OBOS sitt prosjekt i Ladebyhagen understøtter dette. I brukmarkedet og i henhold til boligprisstatistikken ligger gjennomsnittlig

kvadratmeterpris for eierleiligheter jevnt over andelsleiligheter for bydelsområdene T1, T2 og T3. Denne statistikken peker i retning av at betalingsvilligheten er høyere for eierleilighet. Utbyggerne og meglerne har likevel ikke funnet det hensiktsmessig å skru opp prisene når Eierseksjonsmodellen velges. Prisutviklingen siste 5 år har derimot vært noe annerledes. I Figur 9 ser vi at Borettslagsmodellen kommer bedre ut for bydelsområdene T1 og T3. I område T2 (Strindheim og Nardo) har eierleilighet en marginalt bedre prisutvikling. Ingen av informantene synes å ha noe bevisst forhold til koblingen i de nevnte statistiske data når neste boligprosjekt skal selges. Utbyggerne er først og fremst interessert i å selge ut sitt prosjekt til riktig pris og til riktig tid. Det virker underordnet for utbyggerne hvordan ettermarkedet fungerer, selv om man ønsker at markedet skal oppfatte nettopp deres prosjekt som mer attraktivt enn konkurrentens.

For de store utbyggingsområdene hvor byggearbeidene pågår over flere år, er det klart at omdømme har mye å si – også for salgbarheten i de kommende byggetrinn. Grilstad Marina og Veidekke fremhever dette. Alle utbyggerne ønsker et generelt godt omdømme da de setter i gang nye prosjekter fortløpende. Ingen ønsker å ha et stempel om at de bygger annenrangs boliger.

Utbyggerne og meglerne sier at Eierseksjonsmodellen er en eiermodell som fungerer. Det er «ingen» i markedet som stiller spørsmålsteget ved hvorfor Eierseksjonsmodellen er valgt. Utbyggerne og meglerne tenker at det blir for stor risiko å prøve ut Borettslagsmodellen der det ikke er særlige gode grunner for det. En grunn kan være at man bygger ut eksisterende borettslag. I etterkrigstiden var det mer vanlig å etablere store borettslag (eks. Risvollan Borettslag) og for disse er det knyttet opp flere fellestjenester (barnehage, grendahus mv). I Trondheim etableres ikke slike store borettslag lenger og da vil også behovet for fellestjenester være mindre viktig. Flere av informantene har fremhevet at Borettslagsmodellen passer godt der det er mange fellesfunksjoner.

Utbyggerne sier at det er sjelden eller aldri tema om hvilken eiermodell som skal velges der det er et samarbeidsprosjekt. Det synes å være innarbeidet og akseptert – også der boligbyggelag er partner. Det er besluttsende organer på utbyggersiden som endelig vedtar eierformen. Denne beslutningen er basert på egen erfaring og kunnskap. Det er kun råd og innspill fra eiendomsmegleren som blir vektlagt i denne diskusjonen. Konsulenter, arkitekter eller andre eksterne blir ikke rådført. Utbyggerne mener at det er kun eiendomsmegleren som best kan uttale seg i dette spørsmålet, og begrunnelsen er at de sitter tettest på markedet.

Markedskunnskapen og salgsapparatet som megleren har blitt ansett som en verdifull innsatsfaktor. Alle utbyggerne har engasjert eiendomsmegler og det har sin naturlige årsak i at de ikke besitter en slik kompetanse internt her i Trondheim. Ut ifra samtaler med utbyggerne og meglere har jeg en sterk forståelse for at meglers posisjon har fått en viktig rolle for utbygger.

Lansering av et nytt boligprosjekt ut i markedet skjer etter at utbygger og megler har blitt enig om salgsstrategien og prising av leilighetene. Det viser seg at markedsføringen legges opp tilnærmet lik, uavhengig av hvilken eiermodell som velges. Forskjellen som Eiendomsmegler1 har gjort i Ladebyhagen har vært synliggjøring av IN-ordningen og forholdet rundt innskudd og andel fellesgjeld. Nylander ville i markedsføringen av Borettslagsmodellen fremheve fordelene med å bo i borettslag – ellers vil salgsprosessen forløpe ganske likt. Heimdal Eiendomsmegling ville fremheve tryggheten TOBB gir inn i prosjektet. I tillegg ville de også synliggjort forholdet rundt innskudd og andel fellesgjeld. Å selge et nytt boligprosjekt følger stort sett samme oppskrift. Ny bransjenorm for markedsføring av boliger ble vedtatt i desember 2008. En viktig endring i denne bransjenormen var at kjøperne ved salg gjennom eiendomsmegler fikk informasjon om blant annet totalprisen for boligen inkludert fellesgjeld, lånevilkår på fellesgjeld mv. Ved å synliggjøre disse nøkkeltallene hadde bransjen som mål å skape en bevissthet for hva kjøp av andelsbolig innebar. På den måten kunne man avverge noen av de problemene som blant annet var knyttet til kreativ markedsføring av lavinnskuddsboligene.

Enkelte utbyggere signaliserer at noen leiligheter i kommende prosjekter vil bli solgt på budrunder. Det er kun snakk om noen utvalgte toppleiligheter i high-end segmentet hvor det er vanskelig å sette en pris. Kjøpere av slike toppleiligheter har stort sett behov for individuelle tilpasninger. Å kjøre budrunder er unntaket i nyprosjektmarkedet. Utbyggere og meglere har best erfaring med faste priser – og dette er normalsituasjonen for de fleste leiligheter, uavhengig av eiermodell.

### **Bankenes utlånspraksis**

Selv om borettslagsloven regulerer at andel fellesgjeld i dag kan maksimalt være 75 %, så opplyser Handelsbanken og SMN at en fornuftig fordelingsnøkkel er 60 % fellesgjeld og 40% egenkapital (innskudd). DnB har en hovedregel om maks 70 % belåning. Husbanken skiller seg ut ved at de kan tilby opp til det loven begrenser, men de kan gi privatlån for inntil 80% av kjøpesummen for eierseksjon. Privatbankene setter altså strengere krav til egenkapital enn

lovens rammer. Bankene tilbyr også dårligere rentevilkår på slike næringslån enn privatlån – dette er et skifte som kom etter finanskrisen. Et slikt skifte vil ikke lenger begunstige Borettslagsmodellen med rentebetingelser og egenkapitalkrav slik man erfarte det i perioden 2004-2008. Privatbankene bruker NIBOR-renten som utgangspunkt når de fastsetter prisen på næringslån (borettslagslån). I figur 14 ser vi at NIBOR-renten og styringsrenten har utviklet seg tilnærmet likt. I 2007/2008 var begge rentene på sitt høyeste før de falt brått til 2009. SMN forklarer prisendringene på næringslån og privatlån med endringer i lovverket fra Finanstilsynet og hensynet til kapitalbinding. Før finanskrisen var det vanlig å få lange perioder med avdragsfrihet og gjerne opp til 30 år. Avdragsfri periode kunne være lik løpetid på lånet. I dag kan man tilsvarende få 5 år – og kanskje i særskilte tilfeller inntil 10 års avdragsfrihet.

### **Demografi**

Den demografiske utviklingen viser at befolkningsveksten øker. Prognosen forventer en befolkningsøkning i aldersgruppen 67-79 år på ca. 65 % de neste 20 årene. Under intervjuene med utbyggere og meglere har demografisk utvikling og kjøpergrupper vært tema.

Aldersgruppen 50+ og high-end segmentet har vært trukket fram som målgrupper for noen prosjekt. Medlemsundersøkelsen i TOBB viser at par og aleneboende ønsker i stor grad å kjøpe leiligheter. I samme undersøkelse er det høyest preferanse for selveierbolig, men at det er størst ønske om borettslagstilknytning blant de som er aleneboende.

Medlemsundersøkelsen viser også at andelen som ønsker å kjøpe ny bolig øker med økende alder og inntekt. TOBB's medlemsundersøkelse viser at det er en jevn fordeling på bydelspreferanse og at Byåsen og Nardo appellerer god til alle målgrupper.

OBOS hevder at det er beliggenheten som er salgsdrivende. For Grilstad Marina har geografisk beliggenhet liten eller ingen betydning da de henter kjøpere fra hele Trondheim. De forklarer dette med prosjektets unike beliggenhet med marina og nærhet til sjøen. NEF's kartlegging av trender i boligmarkedet viser at 80,2 % av Trøndelags befolkning velger å kjøpe ny bolig i det samme området vi allerede bor i.

Det ble innledningsvis reist spørsmål om boligsosiale tiltak var momenter som ble vektlagt ved valg av eierform. Intervjuguiden har ingen direkte spørsmål knyttet opp mot dette temaet og informantene har heller ikke nevnt noe om dette under intervjuene. Det er kun Husbanken som eksplisitt hevder at de er en viktig boligsosial aktør. Men selv Husbanken har retningslinjer som må følges og de har uttalt at boligforsyningsdelen ikke er prioritert.

Uavhengig av beliggenhet er det konsensus blant utbyggerne og meglerne at de største og dyreste leilighetene er vanskelig å selge etter Borettslagsmodellen. Det er først og fremst prisklassen som gjør Borettslagsmodellen usalgbar. Forklaringen er at de som velger å kjøpe slike leiligheter har god økonomi og derfor mulighet til å finansiere hele kjøpesummen via privat låneopptak.

Det ble nevnt av flere informanter at Borettslagsmodellen fungerer godt andre steder i Trøndelag utenom Trondheim. Det er også nevnt at Oslo-markedet har fått Borettslagsmodellen inn på markedet igjen. Disse opplysningene står i sterk kontrast til funnene for Trondheimsområdet. Forklaringen bak dette er ikke belyst i denne oppgaven, men det er trukket fram eksempler på at verdien på den boligen man flytter fra har noe å si for egenkapitalen man tar med seg inn i ny bolig. Det er også nevnt at tradisjon kan spille en rolle og at Borettslagsmodellen har et godt rykte andre steder.

I Trondheim er det deler av byen som har en større andel av borettslagsboliger enn eierleiligheter. Vi har store områder i Trondheim syd med Saupstad, Kattem, Heimdal og Tiller. På Trondheim øst har vi blant annet Risvollan og Moholt. I disse områdene hevder utbyggerne og meglerne at det er lettere å selge etter Borettslagsmodellen fordi det er en større tradisjon og kjennskap til hvordan denne eiermodellen fungerer. Likevel registreres det at dette argumentet ikke får gjennomslagskraft når eiermodell velges i nye boligprosjekt. Eierseksjonsmodellen er den som blir anbefalt fra meglerhold – også der det er tradisjon for å tenke borettslag.

### **Boliginvestorene**

Den kjøpergruppen som synes å være noe undervurdert i denne undersøkelsen er boliginvestorene. Denne gruppen bidrar til at prosjektene kan realiseres raskere ved at kravet til forhåndssalg oppnås på et tidligere tidspunkt. For å kunne selge til boliginvestorene erkjenner utbyggerne og meglerne at det kun er Eierseksjonsmodellen som er salgbar. Denne eierformen gir ikke bare mulighet til å leie ut leiligheten på langsiktig basis, men gir også et sikkerhetsnett for de som ikke får solgt før ferdigstillelse. Utleie blir da en «bakdør» i påvente av bedre tider. Borettslagsmodellen har ikke den samme mulighet med tanke på utleie/fremleie, jfr. momentene som er fremsatt i pkt. 2.2.3. Det var mange boliginvestorer som satt med flere leiligheter under finanskrisen og som valgte å leie ut fremfor å realisere et tap. Markedet tok seg relativt raskt tilbake og leilighetene kunne selges uten tap relativt kort tid (1-2 år etter).



Selv om boliginvestorene var viktigere før finanskrisen utgjør de fortsatt en viktig kjøpergruppe. I Grilstad Marina utgjør de tradisjonelle investorene under 5 %, men det har noe med høye kvadratmeterpriser i forhold til leieverdier å gjøre. I de andre casene sies det at andelen investorer er på beskjedent nivå. Det er først og fremst de små leilighetene som er attraktive for investorene. For de ordinære boligkjøperne som har til hensikt å bo i leiligheten vil de ha større fleksibilitet i Eierseksjonsmodellen enn Borettslagsmodellen – i hvert fall med tanke på utleiemuligheten. På grunn av brukereieprinsippet er juridiske personer (virksomheter) forhindret til å kjøpe leiligheter i Borettslagsmodellen. Utbyggerne vil derfor miste denne kjøpergruppen fullt og helt – noe som de opplever som en stor ulempe i forhold til salgbarheten.

Størrelsen på omkostningene ved kjøp av nyoppført leilighet er ganske lav, uavhengig av eiermodell. Den store forskjellen oppstår når en eierseksjon skal omsettes i bruktmarkedet og når dokumentavgiften utgjør 2,5 % av kjøpesummen. Denne «ekstraskatten» som går direkte inn i statskassen synes ikke å bli vektlagt når eiermodell bestemmes. Selv om dette er en kjent sak for utbyggerne og meglerne kan det tenkes at markedet ikke har noe bevisst holdning rundt dette spørsmålet. Det er uansett kjøper av en bruktbolig som blir belastet med ekstra dokumentavgift – ikke selger, utbygger eller megler. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for eierseksjon ligger høyere enn andelsbolig i alle bydelene i Trondheim. Dette indikerer at kjøperne ikke hensyntar ekstra omkostninger i sitt bud. Om de i så fall gjør det ville prisdifferansen vært større. Det er stor omkostningsforskjell ved å kjøpe ny fremfor brukt eierseksjon. En kjøper slipper unna med store beløp i dokumentavgiften ved å kjøpe ny eierseksjon fremfor å kjøpe tilsvarende i bruktmarkedet. Man kan sann sett hevde at det oppstår en slags markedsvidning ved at tilsynelatende like boliger blir beskattet ulikt. Størrelsen på dokumentavgiften kan skape classeskiller ved at kun de med god økonomi har råd til å betale denne særavgiften. Det kan godt tenkes at Eierseksjonsmodellen blir oppfattet som en mer «eksklusiv» eiermodell ved at de med god økonomi har råd til å betale høyere pris. I denne undersøkelsen er det ikke foretatt målinger som kan gi grunnlag for å påstå at Eierseksjonsmodellen er en eiermodell som har en annen sosial status. Det er av noen informanter gitt signaler på at Eierseksjonsmodellen fungerer best på dyre leiligheter i high-end markedet.

Det kan synes som at Borettslagsmodellen har en klar styrke når det gjelder håndtering av låneopptak til oppussing og vedlikehold. Ethvert bygg som begynner å bli noen år, gjerne 20-30 år, vil ha behov for oppgraderinger. Det kan være isolering, nytt tak eller andre tiltak som

koster mye penger. For bankene er Borettslagsmodellen en bedre finansieringsmodell enn Eierseksjonsmodellen ved låneopptak til slikt formål – dette har med lovverket og pantesikkerhet å gjøre. Man oppnår langt bedre vilkår/pris på finansiering hos privatbankene ved Borettslagsmodellen. I Eierseksjonsmodellen finnes det ikke panteverdier – da blir lånet i realiteten et blanco-lån med følgelig større risiko enn et felleslån i borettslag. Å etablere pant på hver enkelt eierseksjon er forbundet med større omkostninger og det er ikke sikkert at banken oppnår tilfredsstillende pant på hver leilighet.

Jeg har nå sett på det store bildet og vurdert hvilke forhold som kan påvirke valg av eiermodell. I neste kapittel vil jeg se nærmere på forskningsspørsmålene og trekke konklusjoner basert på innhentet materiale. Forskningsmetoden jeg har brukt tilsier at jeg har vært åpen for andre funn enn de valgte forskningsspørsmålene. Derfor vil jeg også trekke frem andre funn som har betydning for problemstillingen.

## Kapittel 6 - Konklusjon

I dette kapittelet vil jeg trekke slutninger / konklusjoner basert på funnene som er gjort i teoridelen (kapittel 2), innsamling av data (kapittel 4) og drøftingen (kapittel 5).

Jeg vil avslutningsvis i dette kapittelet presentere noen bidrag til videre forskning

### 6.1 Svar på forskningsspørsmålene

Det første forskningsspørsmålet er;

#### 1. Hvilken påvirkning har lovverket og offentlige rammebetingelser når eiermodell velges?

I denne forskningen har det vist seg at det er mange elementer og hendelser som griper inn i hverandre. De første intervjuene som ble gjennomført blant utbyggere og meglere avdekket at det oppsto et skille i perioden før og etter finanskrisen. Antall stiftelser av borettslag og sameie viser et tydelig skifte både i volum og forholdsmessig fordeling rundt 2008. Den nye borettslagsloven som trådte i kraft i 2004 og som avløste gammel lov fra 1960 skapte noen bølger og som slo uheldig inn i det norske boligmarkedet i perioden rundt finanskrisen.

Inngangsbilletten til å kjøpe ny andelsbolig var lav i perioden fra 2004 når egenkapitalkravet var kun 10 %. Lavinnskuddsboligene var finansiert på en slik måte at Borettslagsmodellen hadde en økonomisk fordel. Det var ikke bare finansiering av innskuddet som hadde betydning. Kombinasjonen av stigende renter, opphør av avdragsfrie perioder, sårbar økonomi i borettslagene forsterket problemene da finanskrisen slo inn. Resultatet var at mange andelseiere ikke kunne betjene en høyere husleie og enkelte borettslag gikk derfor konkurs. Det var spesielt lavinnskuddsboligene som fikk hardest medfart. Myndighetene tok derfor grep og innførte nye regler i 2011. Målet var å styrke borettslagenes økonomi for å unngå lignende problemer som oppstod i perioden rundt finanskrisen. Ett virkemiddel var at innskuddet ble øket fra 10 % til 25 %. I tillegg ble det innført en bransjenorm for markedsføring av boliger i 2008. Denne bransjenormen hadde som formål å etablere en felles praksis for hvilke opplysninger som skal formidles til potensielle kjøpere. Viktige salgsopplysninger som skulle presenteres var blant annet; eierform, omkostninger, innskudd/fellesgjeld, avdragsfri periode.

Brukereieprinsippet i Borettslagsmodellen skiller seg vesentlig fra Eierseksjonsmodellen og muligheten til å foreta investeringer (som boliginvestor) i boligmarkedet favoriserer Eierseksjonsmodellen. I Borettslagsmodellen er juridiske personer (virksomheter) forhindret

til å kjøpe leiligheter. Boliginvestorene var en viktig kjøpergruppe før finanskrisen og de er fortsatt betydningsfull for utbyggerne, selv om andelen har gått ned. Disse boliginvestorene bidrar til at nye boligprosjekter lar seg realisere eller at de kan realiseres raskere.

Det andre forskningsspørsmålet er;

## **2. Hvilken påvirkning har økonomiske forutsetninger når eiermodell velges?**

Forskningsspørsmål 2 henger noe sammen med forskningsspørsmål 1. I perioden fra 2004 og frem til finanskrisen var bankenes utlånspolitikk en helt annen enn hva som er tilfellet i dag. Bankene kunne før finanskrisen tilby langt gunstige betingelser på felleislånet til borettslagene. Lange avdragsfrie perioder kombinert med lave borettsinnskudd og lave renter begünstiget denne eiermodellen. Rentene på borettslagets fellesgjeld var lavere enn privatlån. Etter finanskrisen endret bankene sin utlånspraksis, delvis på grunn av myndighetenes strengere kapitalkrav overfor bankene. Bankene strammet kraftig inn mulighet for avdragsfrie perioder samtidig som rentedifferansen mellom næringslån og privatlån endret seg til det motsatte. Også kravet til egenkapital ble høynet og for noen banker ble egenkapitalkravet strengere enn lovens reguleringer. Endringer i borettslagsloven i 2011 og bankenes utlånspolitikk etter finanskrisen endret derfor mye på forutsetningene som begünstiget Borettslagsmodellen. Dagens situasjon er derfor preget av det som skjedde i denne perioden.

### **6.2 Andre sentrale funn**

Konklusjon på forskningsspørsmålene peker i retning av at Borettslagsmodellen har mistet de fordelene som gjaldt i perioden fra 2004 og frem til finanskrisen. Etter finanskrisen ble lovverket strammet inn og bankenes utlånspolitikk endret seg. Borettslag som gikk konkurs i 2008/2009 skapte stor og negativ omtale i riksdekkende mediekanaler. Selv om andelen borettslag som gikk konkurs var relativ liten var det likevel en ny situasjon i det norske boligmarkedet. I denne studien beskriver informantene at Borettslagsmodellen har fått et ufortjent dårlig rykte i Trondheimsmarkedet. OBOS og TOBB som er tuftet på borettslagsmodellens prinsipper hevder også dette – likevel foretrekker disse to aktørene Eierseksjonsmodellen i sine prosjekter. For boligbyggelagene er det viktig å tilby boliger til sine medlemmer. I Borettslagsmodellen sikres dette gjennom ordinær forkjøpsrett og i Eierseksjonsmodellen sikres denne fordelene ved fortrinnsrett. De øvrige utbyggerne velger kun Eierseksjonsmodellen og de ser heller ingen grunn til å velge noe annet. Utbyggerne og meglernes forteller at Eierseksjonsmodellen er mer salgbar enn Borettslagsmodellen. I realiteten bringes ikke valg av eiermodell på dagsorden da det virker å være konsensus at

Eierseksjonsmodellen er det opplagte valget. Krav til avkastning og salgstakt er viktig for de som står bak de nye boligprosjektene. Da er det naturlig at de boligene som bygges kan selges raskt og enkelt slik at neste byggetrinn eller neste prosjekt kan realiseres. Utbyggernes valg styres av den eiermodellen de har gode erfaringer med og det er Eierseksjonsmodellen.

Boligene bygges likt uavhengig av eiermodell og det virker ikke som at det er noe behov for fellestjenester slik som de store borettslagene ble organisert tidligere.

### **6.3 Svar på problemstillingen**

Problemstillingen for denne oppgaven er å finne ut av de viktigste kriteriene som ligger til grunn ved valg av eiermodell. Jeg har gjennom forskningsspørsmålene funnet ut at Eierseksjonsmodellen har klare fordeler med hensyn til økonomiske og juridiske rammebetingelser. I denne forskningen er det ikke avdekket noen forhold av betydning som favoriserer Borettslagsmodellen. Det virker som at markedet har akseptert Eierseksjonsmodellen som den mest fornuftige og vanlige eierformen. De fleste utbyggerne og alle meglerne har eksplisitt hevdet at de ikke tør ta sjansen på å etablere borettslag – til det er risikoen for stor til at man ikke får solgt boligene til riktig pris og til riktig tid.

Informantene forteller at Borettslagsmodellen har fått ufortjent dårlig rykte etter at noen borettslag gikk konkurs i perioden rundt finanskrisen. Det fortelles at Borettslagsmodellens dårlige omdømme har en viss betydning for Eierseksjonsmodellens dominans, men at det er summen av flere faktorer som spiller inn. Flere av utbyggerne forteller at det ikke er utenkelig å lansere Borettslagsmodellen på markedet igjen en gang i fremtiden.

## 6.4 Bidrag til videre forskning

Underveis i arbeidet dukket det opp mange momenter som jeg følte var interessant, men jeg hadde ikke tid til å følge opp alle. Noen spor valgte jeg å følge, mens andre tema måtte jeg la ligge.

Oppgavens avgrensning var blant annet det geografiske området. Jeg har undersøkt hvordan aktørene på tilbydersiden opptrer i Trondheim kommune. Det ble nevnt av flere informanter at Borettslagsmodellen fungerer i beste velgående steder utenfor Trondheim.

Det skulle vært interessant å vite mer om hvordan Eierseksjonsmodellen og Borettslagsmodellen fungerer i andre store byer, for eksempel i Oslo, Stavanger, Bergen eller Tromsø. I den forbindelse kan også forskjellen mellom by og land fortjene en studie.

De økonomiske rammebetingelsene med finansiering av fellesgjeld i Borettslagsmodellen vs. privat låneopptak i Eierseksjonsmodellen er ett av mine funn. På grunn av tidsbegrensningen i min oppgave rakk jeg dessverre ikke å gå veldig dypt inn på dette temaet. Men, jeg ser at dette temaet kan undersøkes nærmere.

Et annet område som kan forskes nærmere på er å se på den boligsosiale politikken opp mot Borettslagsmodellens formål. Har Borettslagsmodellen utspilt sin rolle og trenger vi egentlig bare en boliglov?

## Referanser

- Aadland, Børge. 2014. Arealadministrasjon, August E. Røsnes (red). Universitetsforlaget.
- Everett, Euris L. & Furseth, I. 2012. Masteroppgaven. Hvordan begynne – og fullføre. 2.utgave, Universitetsforlaget.
- Jacobsen, D. I. 2005. Hvordan gjennomføre undersøkelser?: innføring i samfunnsvitenskapelig metode, Høyskoleforlaget Kristiansand.
- Kvale S. & Brinkmann, S. 2009. Det kvalitative forskningsintervju, Oslo, Gyldendal akademisk.
- Larsen, A. K. 2007. En enklere metode - Veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetoder., Bergen, Fagbokforlaget.
- Marshall, Alfred. 1892. Elements of Economics of industri.
- Olsson, N. (2011) Praktisk rapportskriving. Trondheim: Tapir Akademiske Forlag.
- Sandblåst, S.K, Skogesal, I.L, Skoland, T.,Skåra, M.B. 2010. Bacheloroppgave. Bor du trygt i borettslaget ditt? – eller er det på konkursens rand?
- Rønning, Carsten F. 2009. Hva mer driver boligprisene. Masteroppgave NTNU.
- Wyller, Christian Fr. (2000). Boligrett 1.utgave, Oslo, Wyller forlag.
- Offentlige utredninger, rundskriv, lovtekst mv.
- Finanstilsynet. Rundskriv 6/2015. Formidling av kontraktsposisjonar.  
[http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv\\_vedlegg/2015/2\\_kvartal/Rundskriv\\_6\\_2015.pdf](http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv_vedlegg/2015/2_kvartal/Rundskriv_6_2015.pdf) [Internett](Hentet: 01. April 2016)
- Forbrukerombudet. Bransjenorm for markedsføring av bolig.  
<https://forbrukerombudet.no/lov-og-rett/veiledninger-og-retningslinjer/bransjenorm-markedsforing-bolig> [Internett] (Hentet: 04. Mai 2016)
- Lovdata, Lov om burettslag (burettslagslova). <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-06-06-39?q=borettslag> [Internett] (Hentet: 11. September 2015)
- Lovdata, Lov om dokumentavgift (dokumentavgiftsloven) av 12. desember 1975 nr. 59 med forskrifter, <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1975-12-12-59?q=dokumentavgift> [Internett] (Hentet: 12. November 2015)
- Lovdata, Lov om eierseksjoner (eierseksjonsloven).  
<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-05-23-31?q=eierseksjon> [Internett] (Hentet: 11. September 2015)

Meld. St. nr. 17, (2012-2013). Byggje – bu – leve. Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar .  
[https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld-st-17-20122013/id716661/?q=meld.st 17](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld-st-17-20122013/id716661/?q=meld.st%2017) [Internett] (Hentet: 10. Oktober 2015)

Meld.St. nr. 49, (1997-98). Om boligetablering for unge og vanskeligstilte.  
<https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/stmeld-nr-49-1997-98-/id191846/?ch=1&q=> [Internett] (Hentet: 13. Oktober 2015)

NOU 2002:2. Boligmarkedene og boligpolitikken.  
[https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2002-2/id145338/?q=nou 2002:2](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2002-2/id145338/?q=nou%202002:2) [Internett] (Hentet: 4. September 2015)

NOU 2004:22. Velholdte byninger gir mer til alle.  
[https://www.regjeringen.no/contentassets/41c7554ef22740b1bfcf582e4d4ae772/no/pd fs/nou200420040022000dddpdfs.pdf](https://www.regjeringen.no/contentassets/41c7554ef22740b1bfcf582e4d4ae772/no/pd%20fs/nou200420040022000dddpdfs.pdf). [Internett] (Hentet: 5. September 2015)

NOU 2011:15. Rom for alle – En sosial boligpolitikk for framtiden.  
[https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2011-15/id650426/?q=nou 2011:15](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2011-15/id650426/?q=nou%2011:15) [Internett] (Hentet: 23. November 2015)

NOU 2000:17 – Buretslovene. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2000-17/id428252/?ch=1&q=> [Internett] (Hentet: 11. September 2015)

NOU 2009:17. Sikring mot tap av felleskostnader I borettslag.  
[https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2009-17/id570499/?q=nou 2009:17](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2009-17/id570499/?q=nou%2009:17) [Internett] (Hentet: 4. Februar 2016)

Skatteetaten. Dokumentavgift 2015. Rundskriv nr. 12/2015 S.  
<http://www.skatteetaten.no/globalassets/saravgifter/avgiftsrundskriv/2015-dokumentavgift.pdf> [Internett] (Hentet: 18. September 2015)

#### Artikler, publikasjoner, undersøkelser mv.

Boligprisstatistikk, Eiendom Norge. Publisert 15. Oktober 2015.  
<http://eiendomnorge.no/boligprisstatistikken/#boligprisstatistikk> [Internett]-krever innlogging. (Hentet: 15. Oktober 2015)

Boligprodusentenes Forening, <http://boligprodusentene.no/pressemeldinger/fortsatt-godt-salg-av-nye-boliger-article1049-160.html> [Internett] (Hentet: 15. Mars 2015)

Eiendom Norge, Den norske boligmodellen, <http://eiendomnorge.no/hovedsaker/den-norske-boligmodellen/> [Internett] (Hentet: 17. September 2015)



Eiendomsverdi.no. Faktaark Januar 2016 – Momenter for boligmarkedet I 2016.

[https://eiendomsverdi.no/app/Factsheets/Faktaark\\_jan\\_16.pdf](https://eiendomsverdi.no/app/Factsheets/Faktaark_jan_16.pdf) [Internett]- krever innlogging. (Hentet: 29. Januar 2016)

Medlemsundersøkelse. November 2015. En spørreundersøkelse om nybolig. Utført av Norfakta på vegne av TOBB.

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF). Meglerinnsikt Q1 2016. Kartlegging av trender I boligmarkedet.

REDE 1/2016. Utgitt av TOBB. Nr. 1 Februar 2016. Et magasin for TOBB's medlemmer.

Sommervoll, Dag Einar. Artikkel I Samfunnsspeilet 2004/6. Inngangsbilletten øker mest.

<https://www.ssb.no/a/samfunnsspeilet/utg/200406/ssp.pdf> [Internett] (Hentet: 21. Mars 2016)

Statistisk sentralbyrå (SSB). <https://www.ssb.no/statistikkbanken> [Internett]- krever parametervalg. (Hentet: Perioden desember 2015 – mars 2016)

VIKO. 2014. Veien til informasjonskompetanse: <http://www.ntnu.no/viko/kildekritikk>. [Internett] (Hentet: Perioden november 2015 – Juni 2016)

Årsberetning for 2015. Trøndelag Eiendomsmeglerforening (TEF).

## Nettsider

[www.bibsys.no](http://www.bibsys.no) (Bibliotek)

[www.brreg.no](http://www.brreg.no) (Brønnøysundregistret/Enhetsregistret)

[www.dnb.no](http://www.dnb.no) (Den Norske Bank ASA)

[www.e24.no](http://www.e24.no) (nettavisen E24)

[www.eiendomnorge.no](http://www.eiendomnorge.no) (Eiendom Norge)

[www.eiendomsmegler1.no](http://www.eiendomsmegler1.no) (Eiendomsmegler 1 Midt-Norge)

[www.finn.no](http://www.finn.no) (FINN)

[www.google.no](http://www.google.no) (Google)

[www.grilstadmarina.no](http://www.grilstadmarina.no) (Grilstad Marina)

[www.handelsbanken.no](http://www.handelsbanken.no) (Handelsbanken)

[www.heimdaleiendom.no](http://www.heimdaleiendom.no) (Heimdal Eiendomsmegling)

[www.husbanken.no](http://www.husbanken.no) (Den norske stats Husbank)

[www.ladebyhagen.no](http://www.ladebyhagen.no) (Ladebyhagen)

[www.lovdatab.no](http://www.lovdatab.no) (Lovdata)  
[www.munkvollgaard.no](http://www.munkvollgaard.no) (Munkvoll Gård)  
[www.nbbl.no](http://www.nbbl.no) (Norske Boligbyggelag)  
[www.norges-bank.no](http://www.norges-bank.no) (Norges Bank)  
[www.nyelilleby.no](http://www.nyelilleby.no) (Nye Lilleby)  
[www.nylander.no](http://www.nylander.no) (Meglerhuset Nylander)  
[www.obos.no](http://www.obos.no) (OBOS)  
[www.oslobors.no](http://www.oslobors.no) (Oslo Børs)  
[www.prognosesenteret.no](http://www.prognosesenteret.no) (Prognosesenteret)  
[www.risvollan-borettslag.no](http://www.risvollan-borettslag.no) (Risvollan Borettslag)  
[www.smn.no](http://www.smn.no) (Sparebanken Midt-Norge)  
[www.ssb.no](http://www.ssb.no) (Statistisk Sentralbyrå)  
[www.tobb.no](http://www.tobb.no) (TOBB)  
[www.tomsetterrasse.no](http://www.tomsetterrasse.no) (Tomset terrasse)  
[www.trondheim.kommune.no](http://www.trondheim.kommune.no) (Trondheim Kommune)  
[www.trymbolig.no](http://www.trymbolig.no) (Trym Bolig AS)  
[www.veidekke.no](http://www.veidekke.no) (Veidekke ASA)  
[www.wikipedia.no](http://www.wikipedia.no) (Wikipedia)

## Vedlegg I – Intervjuguide (Utbyggere og meglere)

Presentasjon av prosjektet og studenten

Intervjuguiden fungerer som en «rød trå» og som huskeliste for de tema som blir tatt opp. Intervjuene blir tatt opp på bånd og deretter slettet etter transkribering. I tillegg egne notater under intervjuet

Avsatt tid til intervjuet er ca. 45 min pluss/minus 10 min. Ca. 5-10 minutter til presentasjon av tema og formålet i forkant.

Jeg vil forklare i korte trekk hva masteroppgaven skal undersøke, og hvilken bakgrunn jeg har. Fokuset for oppgaven spesifiseres og utdypes særskilt og evt. begreper/terminologi avklares fortløpende under intervjuet.

Intervjuet vil legges opp til at utvalgte case blir tema. Dette er boligprosjekt i Trondheim som intervjuobjekt står bak.

Spørsmålene vil være rettet mot blokkbebyggelse og leiligheter i Trondheim som organiseres etter Eierseksjonsmodellen og Borettslagsmodellen

Hvorfor har dere valgt Borettslagsmodellen / Eierseksjonsmodellen i (case) ?
Hvor stor prosentvis andel selger dere av Eierseksjonsmodellen / Borettslagsmodellen ?
Hvordan vurderer dere prosjektets salgbarhet ved de to ulike modellene ?
I hvilken grad er valg av eiermodell tilpasset ønsket målgruppe/kjøpergruppe ?
Legges det normalt opp til samme salgsprosess ved begge modellene ?
Hvordan bestemte dere salgsprisen for (case) ?
Hvilke erfaringer har dere mht. salgsprisen ved hhv. Eierseksjonsmodellen / Borettslagsmodellen ?
I hvilken grad er salgsprisen man oppnår viktig for realisering av prosjektet ?
Vil demografiske data påvirke valg av eierform ?
Hvilke demografiske data er viktigst ved valg av eiermodell ?
Hvilke utpregede fordeler har Eierseksjonsmodellen (i Trondheimsmarkedet) ?

Hvilke utpregede fordeler har Borettslagsmodellen (i Trondheimsmarkedet) ?
Hvilke bydelsområder utpeker seg som spesielt interessant for dere ?
På hvilket tidspunkt i prosjektstadiet bestemmes eiermodellen ? (case)
I hvilken grad vil tradisjoner eller erfaringer fra andre prosjekter være avgjørende når eiermodell velges?
Hvordan vil dere vurdere egen kompetanse når valg av eiermodell skal bestemmes ?
I hvilken grad vil kompetanse eller råd fra andre ha innvirkning ved valg av eiermodell ?
Er det noen samarbeidsaktører som krever en bestemt form for eiermodell ?
Hvilke strategiske føringer ligger til grunn ved valg av eiermodell ?
<b><u>Spesielt for OBOS og TOBB</u></b>
Hvilke tilbakemeldinger foreligger blant medlemmene i boligbyggelaget i forhold til eierform i nye boligprosjekt ?
<b><u>Tilleggsspørsmål til eiendomsめglere</u></b>
Hvilke erfaringer har dere mht. fastpris vs. budrunder i nyboligprosjekt ?
Hvordan er meglerforetakets kompetanse på Eierseksjonsmodellen og Borettslagsmodellen ?
I hvilken grad vil oppdragsgiver forholde seg til deres kompetanse når eiermodell skal velges ?
Har du opplevd at oppdragsgiver og megler har vært uenig i valg av eiermodell ?

Er det noen andre forhold av betydning som ikke er nevnt i dette intervjuet og som dere har lyst til å kommentere ?

Kan du kontaktes senere hvis det skulle vise seg at vi har flere spørsmål?

Takk for intervjuet!

OBS ! Oppfølgingsspørsmålene er av praktiske årsaker utelatt i dette vedlegg

## Vedlegg 2 - Intervjuguide (Banker)

Presentasjon av prosjektet og studenten

Intervjuguiden fungerer som en «rød tråd» og som huskeliste for de tema som blir tatt opp. Intervjuene blir tatt opp på bånd og deretter slettet etter transkribering. I tillegg egne notater under intervjuet

Avsatt tid til intervjuet er ca. 20 min pluss/minus 10 min. Ca. 5-10 minutter til presentasjon av tema og formålet i forkant.

Jeg vil forklare i korte trekk hva masteroppgaven skal undersøke, og hvilken bakgrunn jeg har. Fokuset for oppgaven spesifiseres og utdypes særskilt og evt. begreper/terminologi avklares fortløpende under intervjuet.

<p><b>Hva tror dere er bakgrunnen for at det finansieres så lite borettslag i dag ?</b></p> <p>Oppfølgingsspørsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Hvordan har utviklingen vært de siste årene ?</li></ul>
<p><b>Hvordan er lånevilkårene på slike borettslagslån ?</b></p> <p>Oppfølgingsspørsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Er rentebetingelsene høyere enn privatlån ?</li><li>- Hvordan har utviklingen vært de siste år ?</li><li>- Er løpetid og avdragsfrihet viktige momenter ?</li><li>- Har dere noen krav til fordeling av innskudd og andel fellesgjeld ?</li></ul>
<p><b>Hvordan ser dere på å finansiere nye boligprosjekt etter Borettslagsmodellen fremover ?</b></p>
<p><b>Hvordan håndterer dere låneopptak til oppussing/vedlikehold i eksisterende borettslag ?</b></p> <p>Oppfølgingsspørsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Er det noen forskjell i forhold til Eierseksjonsmodellen ?</li></ul>

Er det noen andre forhold av betydning som ikke er nevnt i dette intervjuet og som dere har lyst til å kommentere ?

Kan du kontaktes senere hvis det skulle vise seg at vi har flere spørsmål?

Takk for intervjuet!