

Tony Uy Van Truong

# Sosial bærekraft - boligkjøpsmodellens rolle i boligmarkedet

En masteroppgave om boligkjøpsmodeller

Masteroppgave i Eiendomsutvikling og forvaltning

Veileder: Morten Gjerde

Medveileder: Gunnar Leikvam

Juni 2023



**NTNU**

Kunnskap for en bedre verden



Tony Uy Van Truong

# **Sosial bærekraft - boligkjøpsmodellers rolle i boligmarkedet**

En masteroppgave om boligkjøpsmodeller

Masteroppgave i Eiendomsutvikling og forvaltning  
Veileder: Morten Gjerde  
Medveileder: Gunnar Leikvam  
Juni 2023

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for arkitektur og design  
Institutt for arkitektur og planlegging



Kunnskap for en bedre verden



## FORORD

Denne oppgaven er en avsluttende oppgave i masterprogrammet Eiendomsutvikling og forvaltning ved fakultetet for Arkitektur og Design våren 2023. Den avsluttende oppgaven teller 30 studiepoeng og er tilknyttet emnet AAR 4992 - Masteroppgave i eiendomsutvikling og forvaltning.

Bakgrunnen for oppgaven var å kartlegge de nye boligkjøpsmodellene og hvordan disse bidrar til økt kjøpekraft hos befolkningen, samt utfordrer dagens tradisjonelle boligmarked. Det å ha tilgang til egen bolig henger sammen med det sosiale hos mennesker, spesielt i Norge hvor boligpolitikken fremmer eierskap i eiendomsmarkedet. Gjennom oppgaveperioden har jeg fått muligheten til å komme i kontakt med ulike aktører som tilbyr boligkjøpsmodeller og fått innsyn i deres perspektiver og holdninger, noe som har vært svært lærerikt og gitt et positivt inntrykk av boligkjøpsmodellene.

Jeg ønsker å rette en stor takk til alle informantene i de ulike selskapene som har stilt opp til intervjuer for å belyse meg om deres modeller. Dere har vært imøtekommende og hjelpsomme uansett når det skulle være. Uten deres tid, erfaring og kunnskap ville jeg ikke sittet igjen med erfaringen jeg har fått etter denne oppgaven.

Til slutt vil jeg spesielt rette en stor takk til min hovedveileder Morten Gjerde og biveileder Gunnar Leikvam for inspirasjon og veiledning i et spennende tema. Gjennom våren har dere satt av tid, ressurser og kunnskap for at jeg skal kunne levere mitt beste arbeid. Dette hadde jeg ikke klart uten gode oppfølging og tilrettelegging i hele denne perioden.

Trondheim, Norge – Juni, 2023



Truong, Tony Uy Van

## SAMMENDRAG

I Norge er det ingen andre byer som har et større skille i befolkningen enn det man finner i Oslo. Som (Ljunggren, 2017) sier er Oslo «ulikhets by», der de sosiale fordelene ligger i vest og byrdene i øst. Man finner store sosiale forskjeller i hovedstaden med tanke på økonomi, utdanning, arbeidsledighet, boligpriser og mer, og slike ulikheter er med på å skape splittelser i et samfunn. For å minimere de sosiale ulikhetene er det nødvendig å utvikle byer mer bærekraftig, spesielt det sosiale aspektet ved den bærekraftige utviklingen.

En økende tilflytning til urbane områder er en faktor som skaper konkurranse i boligmarkedet. Utviklingen av boliger og arbeidsplasser er ikke i takt med tilflytningen, noe som gjør at etterspørselen er større enn tilbudet, som er en faktor for at boligprisene er høye. Med stor tilflytning til urbane områder og høye boligpriser er det mange i samfunnet som ikke kommer seg inn på boligmarkedet. Det er derfor behov for andre løsninger for at flere skal kunne kjøpe seg inn på boligmarkedet.

Denne oppgaven har undersøkt hvordan ulike boligkjøpsmodeller øker kjøpekraften til flere i samfunnet, samt muligheten til å eie egen bolig. Oppgaven setter søkelys på ulike boligkjøpsmodeller fra TOBB, OBOS, Frost Eiendom og NORDR. Fokusområdet for oppgaven er å kartlegge hvordan de ulike boligkjøpsmodellene fungerer i praksis, samt om det er en modell som utfordrer de tradisjonelle boligsektorene. I utgangspunkt i dette har følgende problemstilling blitt utviklet: *«Hvordan kan boligkjøpsmodeller bidra til at flere kommer inn i eiemarkedet ved å redusere ulikheter og øke sosial bærekraft?»*

For å kunne svare på problemstillingen har det blitt utviklet tre forskningsspørsmål som skal ta hensyn til hvilke modeller som finnes, hvordan de ulike aktørene bidrar til å oppnå FNs bærekraftsmål og hvordan modellene bidrar til økt eierskap. I Norge er boligpolitikken slik at flest mulig skal kunne eie egen bolig, samt at man bidrar til et mer bærekraftig samfunn.

Oppgaven er gjennomført som en blandet forskningsmetode, hvor hovedfokuset har vært på dokumentstudiet og kvalitative intervjuer. Det har blitt tilsendt statistikker fra de ulike aktørene for å vise til salg og interesse rundt deres modeller. Intervjuene ble gjennomført med én informant fra hver aktør som til daglig arbeider med boligkjøpsmodellene. Gjennom intervjuene har forfatter funnet ut av bakgrunnen for utviklingen av de ulike boligkjøpsmodellene, og hvordan disse bidrar til at en større samfunnsgruppe får mulighet til å eie egen bolig. De empiriske funnene er knyttet opp mot oppgavens teoretiske del om bærekraftig utvikling, sosiale ulikheter, norsk boligpolitikk og de norske boligmodellene. Funnene viser at boligkjøpsmodeller bidrar til at flere i samfunnet får mulighet til å kjøpe seg inn i boligmarkedet utenfor de ordinære vilkårene, samt at modellene øker kjøpekraften til flere «vanlige» folk.

Videre diskuteres forskningsspørsmålene og nyttingen av disse. Tilbudet av boligkjøpsmodeller har økt kjøpekraften i samfunnet, der det tidligere var de med best økonomiske ressursene som kjøpte har muligheten åpnet seg for mer «vanlige» folk. Tilbudet og interessen rundt kjøpsmodellene viser viktigheten av å utfordre det tradisjonelle

boligmarkedet. Avslutningsvis kommer det anbefalinger om videre forskning for oppgaven. Hensikten er å verifisere utbyggernes oppfatning av egne modeller, og om de fungerer.

## ABSTRACT

In Norway, there are no other cities that have a greater division in the population than what is found in Oslo. As (Ljunggren, 2017) states, Oslo is the «city of inequality», where the social advantages lie in the west and the burdens in the east. There are significant social differences in the capital in terms of economy, education, unemployment, housing prices and more, and such inequalities contribute to creating divisions in society. To minimize social inequalities, it is necessary to develop cities in a more sustainable manner, especially focusing on the social aspect of sustainable development.

An increasing influx to urban areas is a factor that creates competition in the housing market. The development of housing and job opportunities does not keep pace with the influx, resulting in demand surpassing supply, which is a factor contributing to high housing prices. With a large influx to urban areas and high housing prices, many people in society are unable to enter the housing market. Therefore, there is a need for alternative solutions to enable more people to participate in the housing market.

This study has examined how various housing purchase models increase purchasing power for a broader segment of society, as well as the possibility of homeownership. The study sheds light on different housing purchase models offered by TOBB, OBOS, Frost Eiendom, and NORDR. The focus of the study is to assess how these different housing purchase models function in practice and whether there is a model that challenges the traditional housing sectors. Consequently, a research question has been developed: «*How can housing purchase models contribute to enabling more people to enter the housing market by reducing inequalities and enhancing social sustainability?*»

To address the research question, three research sub-questions have been formulated, considering the existing models, how the various actors contribute to achieving the UN Sustainable Development Goals, and how the models contribute to increased homeownership. In Norway, housing policy aims to enable as many people as possible to own their own homes while contributing to a more sustainable society.

The study has employed a mixed research method, with a primary focus on document analysis and qualitative interviews. Statistics from the different actors have been obtained to demonstrate sales and interest in their models. Interviews were conducted with one informant from each actor who works daily with housing purchase models. Through the interviews, the author has explored the background of the development of the different housing purchase models and how they contribute to providing a larger segment of society with the opportunity to own their own homes. The empirical findings are linked to the theoretical part of the thesis, which discusses sustainable development, social inequalities, Norwegian housing policy, and the Norwegian housing models. The findings indicate that housing purchase models enable more people in society to enter the housing market under conditions outside the ordinary, and these models increase the purchasing power of more «ordinary» people.

Furthermore, the research sub-questions and their utility are discussed. The availability of housing purchase models has increased the purchasing power in society, allowing more



«ordinary» people to participate, whereas previously it was limited to those with the best economic resources. The availability and interest surrounding these purchase models demonstrate the importance of challenging the traditional housing market. Finally, recommendations for further research are provided. The purpose is to verify the developer's perception of their own models and their effectiveness.

# INNHALDSFORTEGNELSE

<b>Forord</b> .....	<b>I</b>
<b>Sammendrag</b> .....	<b>II</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>IV</b>
<b>1.0 Introduksjon</b> .....	<b>1</b>
<b>2.0 Teoretisk perspektiv</b> .....	<b>5</b>
2.1 Fire kvadrant modellen – 4Q-modellen .....	5
2.2 Gelters eiendomssystem.....	7
2.3 Bymodeller .....	8
2.4 Bærekraftig utvikling .....	12
2.4.1 Bærekraftsmål .....	13
2.5. Sosial bærekraft.....	17
2.5.1 Sosiale ulikheter.....	18
2.6 Utlånsforskriften.....	19
2.7 Sykepleierindeks .....	19
2.8 Utviklingen av den norske boligpolitikken .....	20
2.9 Den norske boligmodellen .....	21
2.9.1 Internasjonalt perspektiv.....	25
2.10 Hva er en boligkjøpsmodell?.....	26
2.11 Oppsummering .....	27
<b>3.0 Metode og forskningsdesign</b> .....	<b>28</b>
3.1 Utvikling av problemstilling .....	28
3.2 Undersøkellesdesign .....	29
3.3 Metode.....	31
3.3.1 Kvalitativ forskningsmetode.....	31
3.3.2 Kvantitativ forskningsmetode.....	31
3.3.3 Blandet forskningsmetode .....	31
3.3.4 Stegvis-deduktiv- induktiv metode – SDI .....	32
3.4 Valg av informasjonsinnhenting .....	32
3.4.1 Litteraturstudie .....	32
3.4.2 Dokumentstudiet.....	33
3.4.3 Kvalitativt intervju .....	34
3.5 Metodekritikk.....	35
3.5.1 Validitet, reliabilitet og generaliserbarhet .....	36
3.6 Gjenbruk av tidligere materiale .....	36
<b>4.0 Erfaringer fra dokumentstudiet og intervjuer</b> .....	<b>37</b>
4.1 Aktører – Bakgrunn og boligkjøpsmodeller.....	37

4.2 Oppsummering av intervjuer.....	42
4.3 Statistikk.....	53
<b>5.0 Diskusjon og analyse.....</b>	<b>55</b>
5.1 Hvilke alternative boligkjøpsmodeller finnes hos dagens boligutviklere? .....	55
5.2 På hvilken måte kan boligutviklernes alternative boligkjøpsmodeller bidra til oppnåelse av FNs bærekraftsmål? .....	59
5.3 Hvordan kan alternative boligkjøpsmodeller bidra til at flere kan kjøpe sin egen bolig? .....	67
<b>6.0 Konklusjon .....</b>	<b>72</b>
6.1 Veien videre .....	73
<b>Kildeliste .....</b>	<b>74</b>
<b>Vedlegg .....</b>	<b>79</b>
A – TOBB.....	79
B – OBOS .....	81
C – Frost Eiendom .....	83
D – NORDR.....	84
E – Intervju sammenligning.....	85
F – NSD .....	88

## Figurliste:

Figur 1: 4Q-modellen for eiendomsmarkedet – Egen produsert. Kilde (Geltner et al., 2001).....	5
Figur 2: Eiendomssystemet – Egen produsert. Kilde: (Geltner et al., 2001).....	7
Figur 3: Illustrasjon av monosentrisk bymodell oppbygning fra senter (CBD) – Egen produsert. Kilde (Geltner et al., 2001).....	9
Figur 4: Fremvisning av monosentrisk bymodell, egen produsert. Kilde (Geltner et al., 2001).....	9
Figur 5: Illustrasjon av monosentrisk bymodell når befolkning øker og arealer holdes konstant – egen produsert. Kilde (Geltner et al., 2001).....	10
Figur 6: Polysentrisk byutvikling - Egen produsert. Kilde (Geltner et al., 2001).....	11
Figur 7: Bærekraftig utvikling - tre faktorer. Kilde: <a href="https://www.fn.no/tema/fattigdom/baerekraftig-utvikling">https://www.fn.no/tema/fattigdom/baerekraftig-utvikling</a> ...	12
Figur 8: FNs bærekraftsmål. Kilde: <a href="https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal">https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal</a> .....	14
Figur 9: Oversikt over boforhold mtp inntekt – Egen produsert. Kilde: (SSB, 2017).....	23
Figur 10: Prisutvikling siste 20år. Kilde: Eiendom Norge.....	24
Figur 11: Sammenligning av boligpris i oslo og trondheim. Kilde: (Krogsveen, u.å).....	25
Figur 12: Oppgavens tilnærming – Egen produsert.....	28
Figur 13: Oppgavens oppbygning – Egen produsert.....	30
Figur 14: STEGVIS-DEDUKTIV- INDUKTIV - Egen produsert. Kilde: (Tjora, 2021).....	32

## Tabelliste:

Tabell 1: Sammenligning.....	10
Tabell 2: Andel som er i eiermarkedet – Egen produsert. Kilde: (Revold & With, 2022).....	18
Tabell 3: Overiskt og sammenligning mellom eier og leier – Egen produsert. Kilde: (Revold & With, 2022).....	18
Tabell 4: Oversikt over informatner .....	35
Tabell 5: Vollebekk – Torgkvartalet borettslag, slagstrinn 2 (Februar 2023). Kilde: OBOS .....	39
Tabell 6: Lumanders hage – Gamle Oslo, salgstrinn 5 (Februar 2023). Kilde: OBOS .....	40
Tabell 7: Interesse på leie-før-eie - Egen produsert. Kilde: TOBB .....	53
Tabell 8: Oversikt over salg - Egen produsert. Kilde: OBOS .....	53
Tabell 9: Oversikt over interesse - Egen produsert. kilde: Frost eiendom .....	54
Tabell 10: Sammenligning mellom ulike boligkjøpsmodeller .....	55
Tabell 11: Likheter og ulikheter mellom boligkjøpsmodellene .....	58
Tabell 12: FNs bærekraftsmål .....	59
Tabell 13: FNs bærekraftsmål .....	61
Tabell 14: Eksempel ved kjøp av deleie.....	62
Tabell 15: FNs bærekraftsmål .....	64
Tabell 16: FNs bærekraftsmål .....	65
Tabell 17: Oversikt over interesse .....	67
Tabell 18: Oversikt over salg.....	69
Tabell 19: Oversikt over interesse .....	70

## 1.0 INTRODUKSJON

### 1.1 Bakgrunn

I bygg-, anlegg- og eiendomsnæringen blir det hvert år utviklet nye prosjekter, og for at et prosjekt skal bli vellykket er det mange faktorer som spiller inn. Et vellykket prosjekt kan måles etter verdi skapt for brukere, tilhørighet, trygghet og mer. I løpet av masteren i Eiendomsutvikling og forvaltning har interessen for bærekraftig utvikling virkelig vokst frem, spesielt det sosiale aspektet ved tema. Hvordan bygg, samfunn og nabolag utformes til et mer bærekraftig sted for brukerne er utrolig interessant. Jeg er født og oppvokst i Oslo, på østsiden av Oslo, Groruddalen. Groruddalen er et sted alle har en mening om, men der få har vært. Alle debattene rundt ulikhetene og de store sosiale forskjellene i Oslo er noe jeg som en ekte «groruddøling» kjenner meg igjen i, og har derfor gitt meg lysten til å skrive en oppgave om sosial bærekraft.

I Norge, så er Oslo en unik by. Oslo er hovedstaden, Norges politiske maktsentrum og det nærmeste man kommer en internasjonal by, men samtidig «ulikhetenes by». Ingen andre byer har like stor tilflytning enn det Oslo har, hvor befolkningen består av mennesker med minoritetsbakgrunn, høyt utdannede og mer. Man finner derfor et bredt spekter av mennesker i Oslo både på godt og vondt (Ljunggren, 2017). Med så mange ulike mennesker samlet i en by, kommer det også negative sider. Oslo er byen med det største klasseskille i samfunnet, hvor de sosiale fordelene ligger i vest og sosiale byrdene i øst (Ljunggren, 2022). Sammenligner man mulighetene i andre land er Norge et egalitært land som vil si at landet bygger på en politikk der alle skal ha like rettigheter, muligheter og være likeverdige, men likevel er forskjellene enorme (Vårdal & Sundstrøm, 2019). Fordelingen er ujevnt, og segregeringen er skjevt fordelt i samfunnet. Statistikken for Oslo viser store ulikheter når det kommer til utdanning, inntekt, boligpriser, levekår, arbeidsledighet og mer. Den gjennomsnittlige inntekten i Oslo ligger på 563 000kr, men forskjellene er enda større når man deler inn i øst og vest. Bydelen Vestre aker har en gjennomsnittsinntekt på 882 000kr, mens bydel Stovner har 391 000kr (Oslo kommune, u.å) (Truong, 2022).

Går man videre til statistikker over utdanningsgrunnlag viser tallene at over 180 000 personer bosatt i bydelen Vestre aker har tatt utdanning på universitets- og høyskolenivå, mens det kun er registrert i underkant av 5000 i bydelen Stovner (SSB, 2021). De store ulikhetene i samfunnet lager et sosialt skille mellom befolkningen, noe som er en faktor som skaper ubalanse, splittelse og uro (Truong, 2022).

Populasjonen på jorda er i dag i en økende utvikling som gjør at det blir flere og flere, noe som er med på å skape urbanisering. I 2008 bodde rundt halvparten av befolkningen i verden i urbane områder, mens det i 2015 ble registrert 3,7 milliarder, noe som tilsvarte 54%. Innen 2050 er det estimert at befolkning i urbane områder vil øke til 66% (Hestvik, 2022). En økning av mennesker, samt at flere velger å bosette seg i byer skaper en problematikk i urbane steder. Tilbudet av boliger, arbeidsplasser og mer samsvarer ikke med økning av befolkningen, noe som skaper konkurranse om det som allerede er på marked. For å etterkomme etterspørselen er det helt avgjørende å utvikle nye boliger og områder som tilbyr befolkningen et variert tilbud

som skaper tilhørighet og trygghet, noe som henger med utviklingen av sosial bærekraft (Regjeringen.no, u.å). Det å utvikle nye områder kan være krevende når man skal ta hensyn til ulike faktorer. Utviklingen av en bærekraftig by krever at man tar hensyn til både miljø-, økonomiske og sosiale forhold, samt at utviklingen ikke begrenser mulighetene til senere generasjoner. Involvering og medvirkning i utviklingen av nye områder skaper en tillit blant folket og åpner samtidig for samarbeid, noe som er en faktor for suksess (Regjeringen.no, u.å) (Truong, 2022).

Med økt befolkningsvekst legger det også press på boligmarkedet i Oslo. Byen er også den delen av landet som har høyest boligpriser og høyest andel blokkområder (Ljunggren, 2017). For å kunne senke boligprisene i storbyen er man avhengig av at det blir bygget flere boliger. Flere boliger er med på å senke de skyhøye prisene som finnes i dag. Prisene styres av tilbud og etterspørsel, og når etterspørselen er høyere enn tilbud, så vil man få de prisene man finner i Oslo.

Over en lang periode har boligprisene i Norges største byer vært høye som har gjort det vanskelig for mange å komme seg inn på boligmarkedet. Boligprisene i storbyene har økt langt over den reallønnsveksten, noe som har vært en faktor for at det har blitt vanskeligere å komme seg på boligmarkedet. På grunn av de høye boligprisene har boligsosiale modeller vært nødvendig for at flere skal få mulighet til å eie (Mellum, 2021).

De siste årene har nye kjøpmodeller for boliger blitt svært etterspurt og populære. Kjøpmodellene åpner for at folk med «vanlig» lønn får mulighet til å kjøpe seg inn i et vanskeligstilte boligmarked i storbyene. I Norge er boligpolitikken utviklet for at flest mulig skal kunne eie egen bolig fordi det gir fordeler som man ikke får ved å leie.

## 1.2 Problemstilling

Formålet med denne oppgaven er å kartlegge hvordan boligkjøpsmodeller bidrar til at flere i samfunnet får mulighet til å eie sin egen bolig i et vanskelig boligmarked, og om økt eierskap er med på å øke den sosiale bærekraften. Med dette i betraktning vil utviklingen av problemstillingen gjøre det mulig å kunne se om de norske boligkjøpsmodellene tar hensyn til en sosial utvikling med tanke på bærekraftsperspektivet. Oppgavens problemstilling vil derfor være følgende:

### **Hvordan kan boligkjøpsmodeller bidra til at flere kommer inn i eiemarkedet for å redusere ulikheter og øke sosial bærekraft?**

For at problemstillingen skal kunne svares, har det blitt utviklet **tre** forskningsspørsmål som skal være med på å underbygge besvarelsen. De ulike forskningsspørsmålene skal sammen sette grunnlaget for de ulike tematikkene som skal besvare problemstillingen.

1. Hvilke alternative boligkjøpsmodeller finnes hos dagens boligutviklere?
2. På hvilken måte kan boligutviklernes alternative boligkjøpsmodeller bidra til oppnåelse av FNs bærekraftsmål?
3. Hvordan kan alternative boligkjøpsmodeller bidra til at flere kan kjøpe sin egen bolig?

### 1.3 Avgrensning

Når man driver med forskning, er noe av jobben å avgrense oppgaven. Det å avgrense betyr å presisere noe innenfor et gitt tidsrom (NMBU, u.å). En avgrensning i en akademisk oppgave er å sette en øvre grense på hva man ønsker å sette søkelys innenfor et gitt tema. Det å skrive om et tema kan ofte være omfattende med tanke på tid og ressurser, og det er derfor nødvendig å avgrense. En avgrensning skjer ved at man finner ut av hva man har tid og ressurser til og argumenterer for hvorfor annet ikke kan gjennomføres.

Sosial bærekraft er et tema som er nytt for mange, samtidig som det ikke er en fast definisjon på hva det innebærer, noe som gjør det komplekst. Ser man på hvordan boligkjøpsmodeller, boligmarkedet og sosial bærekraft i samme kontakts kan oppgaven bli omfattende. Det er derfor helt nødvendig med klare avgrensninger for å kunne gjennomføre en god oppgave.

Hensikten med oppgaven er å belyse de sosiale ulikhetene som finnes i samfunnet, spesielt gjelder det muligheten til å eie egen bolig. Oslo er byen i Norge med de høyeste boligprisene, noe som gjør det vanskelig for svært mange å bli boligeiere. Oppgaven vil ta for seg hvordan ulike boligkjøpsmodeller bidrar til at flere i samfunnet for mulighet til å eie egen bolig. Det vil bli sett på om hvordan den gjennomsnittlige inntekten i landet vil kunne kjøpe seg inn i et marked hvor prisene er unormalt høye forhold til resten.

I samtaler med veileder er oppgaven avgrenset til å handle om fire aktører som tilbyr boliger med boligkjøpsmodeller og hvordan deres modeller øker kjøpekraften til deres kunder. Aktørene for oppgaven er TOBB, OBOS, Frost Eiendom og NORDR. Det finnes flere aktører i bransjen som tilbyr boligkjøpsmodeller, men på grunn av tid og ressurser er de fire overnevnte valgt.



## 1.4 Leseveiledning

Oppgaven er delt inn i seks hovedkapitler, hvor hver av de har egne underkapitler. Kapitlene er med for å gi leser en oversikt over innholdet, og er strukturert i den rekkefølgen forfatter mener gir den beste forståelsen.

### Kapittel 1 – Introduksjon

I dette kapitlet vil leser bli introdusert for oppgaven med bakgrunn, noe som skal være med på å gi en forståelse for tematikken. Videre vil problemstillinga bli presentert sammen med forskningsspørsmålene som sammen skal kunne svare på hovedproblemstillingen før oppgaven blir avgrenset.

### Kapittel 2 – Teori

I dette kapitlet vil leser bli kjent med teorien forfatter har lagt til grunn som relevant for oppgaven. Hovedtemaene som er svært relevante for oppgaven vil være sosial bærekraft, eiendomsmarkedet og boligkjøpsmodellene.

### Kapittel 3 – Metode og forskningsdesign

I dette kapitlet viser forfatter hvilket metoder som er brukt for å kunne svare på oppgavens problemstilling, samt å komme frem til en konklusjon. Metodebruken for oppgaven har vært mest kvalitativ forskningsmetode i form av intervjuer, litteraturstudier og dokumentstudium. Kvalitativ forskningsmetode har blitt brukt i form av statistikker tilsendt fra ulike aktører.

### Kapittel 4 – Erfaringer fra dokumentstudiet og intervjuer

I dette kapitlet vil de ulike empiriske funnene bli presentert fra de ulike intervjuene og skal være med for å sette grunnlaget for diskusjon i neste kapittel.

### Kapittel 5 – Diskusjon og analyse

I dette kapitlet vil de empiriske funnene og teorien knyttes opp mot hverandre, og brukes til å besvare problemstilling og forskningsspørsmål. Det skal sjekkes om det er en sammenheng med funn og realitet.

### Kapittel 6 – Konklusjon

I siste kapittel vil forfatter avgjøre om det er en sammenheng med teori og empiri. Avgjørelsen blir gjort om problemstillingen er besvart, samt gi en oppsummering av oppgaven. Til slutt vil forfatter anbefale videre forskning.

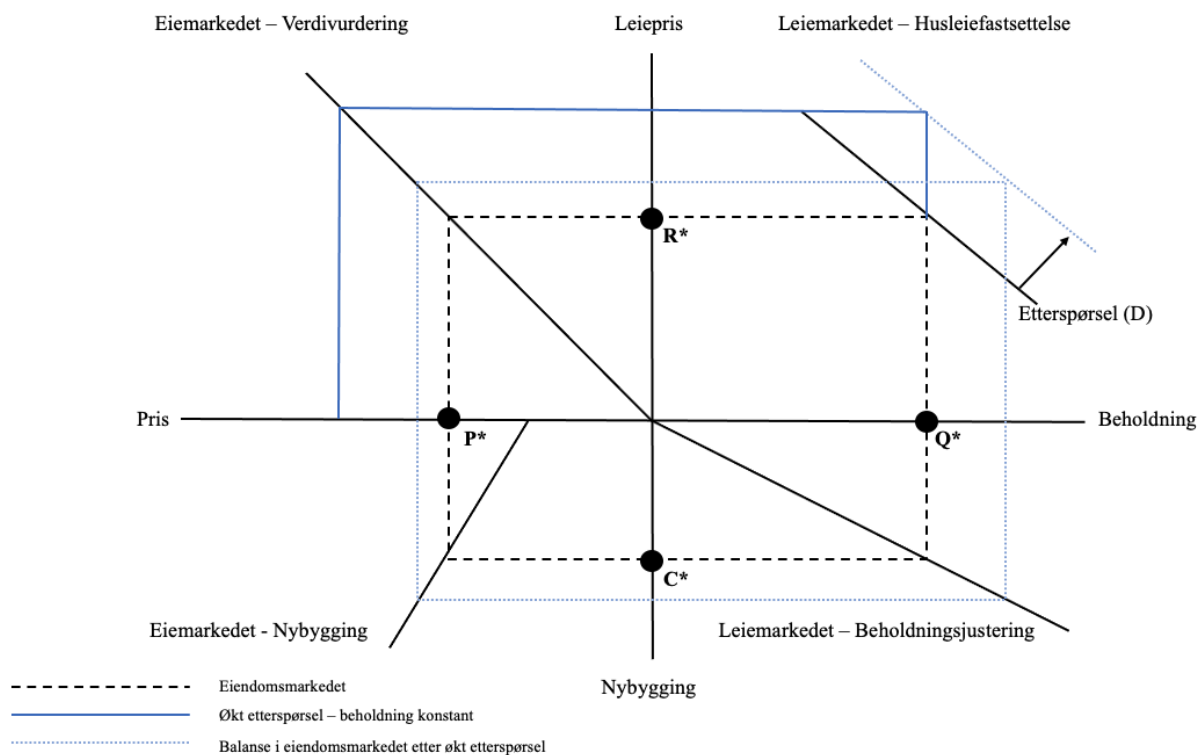
## 2.0 TEORETISK PERSPEKTIV

I dette kapitlet vil leser bli kjent med det teoretiske grunnlaget for oppgaven. Det teoretiske grunnlaget skal gi leser bakgrunnskunnskap for oppgavens tematikk. Kapitlet er del inn i 11 deler med underkapitler. Kapitlet starter med en introduksjon for hvordan eiendomsmarkedet styres av tilbud og etterspørsel, hvordan markedsprisen på boliger blir satt og hvordan byer utvikles. Videre vil leser bli introdusert for bærekraftig utvikling, FNs bærekraftsmål og det sosiale aspektet. Til slutt blir teorien om den norske boligpolitikken og hvordan boligmodellene i Norge fungerer. Avslutningsvis blir kapitlet oppsummert.

### 2.1 FIRE KVADRANT MODELLEN – 4Q-MODELLEN

Fire-kvadrant (Four-Quadrant Model) er utviklet av DiPasquale og Wheaton, og er en modell som brukes i analyse av tilbud og etterspørsel i boligmarkedet. Modellen er delt inn i fire kvadranter og skal vise sammenhengen mellom leie- og eiemarkedet. Etterspørselen etter boliger i leiemarkedet avhenger av leietagernes sosioøkonomiske status. Deres prioriteringer etter eiendom og andre goder kan variere ut ifra inntekten deres. I et langt perspektiv vil forholdet mellom tilbud og etterspørsel jevne seg ut når tilbudet av boliger er likt med etterspørselen. For eiemarkedet som er den andre delen av boligmarkedet går det kun ut på kjøp og salg (Geltner et al., 2001).

De fire kvadrantene forbindes mellom to kryssende linjene som går vertikalt og horisontalt. På linjene finnes det fire punkter som viser en kobling mellom de ulike delen i kvadranten. Punktene viser leiepris (R), pris (P), nybygg (C) og bygningsmasse/beholdning (Q), se figur 1.



FIGUR 1: 4Q-MODELLEN FOR EIENDOMSMARKEDET – EGEN PRODUSERT. KILDE (GELTNER ET AL., 2001)

Den første kvadranten, oppe til høyre viser hvordan man prissetter leiepriser i leiemarkedet. Den horisontale linjen representerer beholdningen som finnes i markedet mens den vertikale viser leieprisen. Skrå-linjen, D illustrer etterspørselen i markedet ved hjelp av kvadranten. Trekker man en vertikal linje fra beholdningen til D, vil skjæringspunktet indikere leieprisene i markedet, forbeholdt at det er likevekt mellom tilbud og etterspørsel (Geltner et al., 2001). Hvis det ikke er likevekt mellom tilbud og etterspørsel vil leieprisene endre seg. Hvis det er høy etterspørselen i leiemarkedet, mens det ikke blir tilbudet nok boliger vil utleierye ha mulighet til å prisete etter hva markedet er villig til å betale (Lisi, 2020). Leietakerne som oftest kommer seg inn i slike markeder er de med best betalingsevne. Ser man på det motsatte, at tilbudet er stort mens etterspørselen er lav vil utleierye måtte regulere prisen etter markedet.

Den andre kvadranten, oppe til venstre henger sammen med leiemarkedet fra første kvadrant, men omhandler en del av eiemarkedet. Kvadranten tar for seg forholdet mellom leiepriser og boligpriser, hvordan disse prises etter langtidrente, forventet rente, risiko til investering i bolig og skatteregler (Geltner et al., 2001). Kvadranten viser sammenhengen mellom leieprisene, R fra første kvadrant, boligpriser, P og renten, i. Prisen på boligen bestemmes av leieprisene og renten (Lisi, 2020). Andre kvadrant er proporsjonal funksjon, og avhenger av R, fra første kvadrant. Trekker man en linje fra R inn i andre kvadrant og deretter en vertikal linje ned vil man finne forventet boligpris.

Den tredje kvadranten, nede til venstre viser til rehabilitering/ ombygging og utbyggingen av nybygg. Denne kvadranten viser hva prisen vil bli ved å bygge nye bygninger eller rehabiliterer eldre bygninger (Lisi, 2020). Større byggeaktivitet vil føre til høyere kostnader. Aksen for utbygging starter litt inn på prisaksen som indikerer et minimum kostnad for å starte utbyggingen. Trekker man samme linje fra prisen på boliger fra andre kvadrant og videre inn i tredjekvadrant vil skjæringspunktet vise hva det vil koste å bygge nytt. Trekker man linjen horisontalt inn på utbyggingssaken vil man vise størrelsen på hvor mye som må bygges (Geltner et al., 2001).

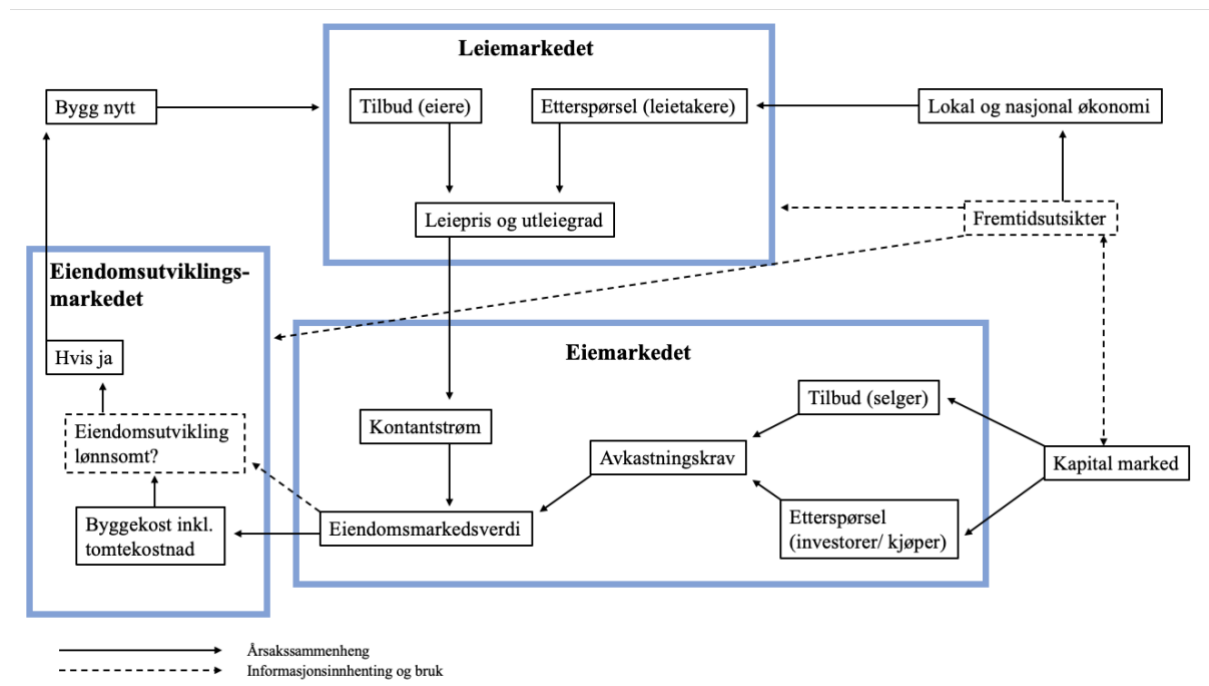
Den fjerde kvadranten, nede til høyre viser antall nybygg som blir omgjort til bygningsmasse/ beholdning. Utviklingen av nybygg og rehabilitering per år er med på å avgjøre beholdningen i eiendomsmarkedet. Summen av alt areal som brukes, også trekkes arealer som ikke lenger kan brukes ut av beholdningen (Lisi, 2020). Dette kan være arealer som er slitt ut, bygninger som rives og mer. For å opprettholde den totale beholdningen er man avhengig av det bygges nok for at man skal beholde et stabilt eiendomsmarked (Geltner et al., 2001).

Ved å oppsummere 4Q-modellen vil man gjennom de fire kvadrantene se sammenhengen mellom leiepriser og boligpriser. Modellen viser en syklus på hvordan tilbud og etterspørsel har sin effekt på eiendomsmarkedet. Er tilbudet og etterspørselen i likevekt vil markedet være stabilt, og produksjonen av x-antall ny- og rehabiliterte bygg vil være lik beholdning som er nødvendig verdt år. Får man en overkompensasjon av etterspørselen, mens tilbudssiden holdes konstant vil det føre til høyere leiepriser og boligpriser, se blå linje i figur 1. Det vil derfor ikke være nok beholdning i markedet og man er avhengig av å bygge mer for at beholdningen skal holde markedet stabilt. For at eiendomsmarkedet skal holde i likevekt må det komme nok

boliger verdt år som dekker for etterspørselen. I figur 1 vil den blå stiplede linjen representere likevekten når etterspørselen øker, avhengig av at det er nok beholdning av boliger registrert.

## 2.2 GELTNER'S EIENDOMSSYSTEM

Eiendomssystemet til Geltner baserer seg på *leiemarkedet* (*space market*) og *eiemarkedet* (*asset market*), og hvordan dette er i sammenheng med utviklingen av eiendommer i markedet. Markedene er satt sammen i et system, se figur 2, og for å forstå dette er det viktig å forstå hvordan disse påvirker hverandre (Geltner et al., 2001).



FIGUR 2: EIENDOMSSYSTEMET – EGEN PRODUSERT. KILDE: (GELTNER ET AL., 2001)

### *Leiemarkedet – Space market*

Et område reguleres etter hva den skal brukes til og er avhengig av at det utvikles for riktig formål, noe som har en innvirkning på prisen. Prisene i et område reguleres etter etterspørsel og tilbud, hvor etterspørselen avhenger av hva brukerne ønsker for egen nytte. Dette kan være å bruke område til egen bruk eller tjenester, og slike steder refereres ofte som bruksmarked eller leiemarked. Eksempelvis kan være at en student som ønsker å leie et bosted, som er for egen bruk mens et selskap leier et kontor for å tilby tjenester. På den andre siden av leiemarkedet finner man utleierne, som ofte er eierne av tilbudstjenestene. Tilbudsgiverne regulerer prisene sine ofte etter størrelsen på tjenesten og området, eksempelvis per kvadratmeter (kvm), og andre metoder kan være en fast månedsleie i en fast periode. Selv om tilbudsgiver regulerer prisene sine etter kvm, vil markedet påvirkes av tilbud og etterspørsel. Hvis markedet er balansert mellom tilbud og etterspørsel vil markedsprisene være stabile og riktig. Øker man eksempelvis etterspørsel, men holder tilbudet konstant vil leieprisene øke og motsatt (Geltner et al., 2001).

## *Eiemarkedet – Asset market*

Selv om leiemarkedet er det som er fundamentet i eiendomsbransjen, er eiemarkedet like viktig. Eiemarkedet er de som eier egen eiendom, hvor deres midler skaper verdi i form av bygninger og tomter. Eierne av disse eiendommene er ofte investorer som plasserer kapitalen i slike segmenter for å innhente merverdi. Denne merverdien kommer av avkastning, leieinntekter, kjøp og salg. Som nevnt tidligere består eiendomsmarkedet av tilbud og etterspørsel, hvor eierne av eiendommene sitter på kjøp og salg-siden av markedet. Verdien på eiendommer reguleres etter avkastningskrav, renter og mulig kontantstrøm. En sammenheng av disse faktorene avgjør om eiendommen har en høy eller lav verdi. Dersom rentene er lave, vil avkastningskravet synke noe som gir en høyere eiendomsverdi. Det samme vil være hvis leiemarkedet har høye leiepriser. Desto høyere leiepriser, desto høyere vil eiendomsverdien være. Når eiendomsverdien når et visst punkt vil det være gunstig å begynne med utvikling av nye eiendommer. Ved å utvikle nye eiendommer vil tilbudet i samfunnet øke, noe som gir større utnyttingsgrad (Geltner et al., 2001).

### 2.3 BYMODELLER

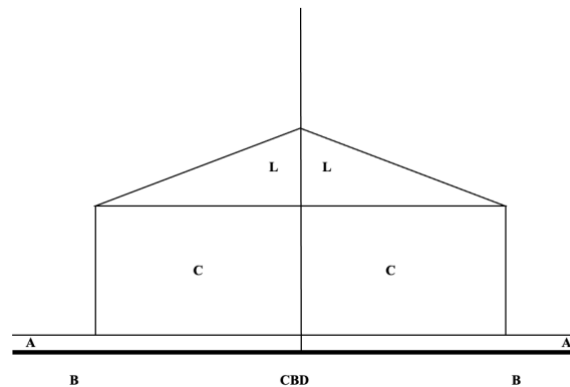
#### **Monosentrisk bymodell**

Teorien om den monosentriske bymodellen handler om hvordan boliger i byer prises etter avstanden i forhold til bysenter, og er mye brukt og svært sentral i utviklingen av storbyer helt tilbake til 60-tallet. Bysenter er sett på som kjernen i byutviklingen hvor arbeidsplasser, tjenester og ressurser finnes. Ifølge (Geltner et al., 2001) omtales bykjernen som Central Business District (CBD). CBD er hvor arbeidsplassene er plassert sammen med nødvendige tjenester og ressurser, noe som krever at innbyggerne ofte må reise inn til byen. Det vil si at reisekostnader avhenger av avstanden til bykjernen, noe som er i sammenheng med prisene med tanke på inntekt, tid og kostnad. Hvor lengre unna bykjernen man bosetter seg hvor lengre tid bruker man til arbeidsplassen, samt at reisekostnadene øker (Arribas-Bel & Sanz-Gracia, 2014). Et argument for prisingen av boliger vil være at de som ligger nærmest bykjernen koster mer enn de som ligger lengre unna (Geltner et al., 2001).

Modellen tar i utgangspunkt at alle har samme inntekt og at alle boliger er like store. Likestillingen gjør at man kan avgjøre hvordan prisene reguleres i henhold til avstand fra bolig til arbeidssted. I praksis vil ingen bolig og tomter være helt identiske, noe som gjør at de er forskjellige med ulik verdi. Eksempel fra (Geltner et al., 2001) er at tomtene har mye å si om hva som burde bygges og hva bygget brukes til. Et varelager burde plasseres i møtepunktet i nærheten til hovedveier som eksempel Europaveier, mens butikker burde plasseres i nærheten av nabolag og kommunale veier.

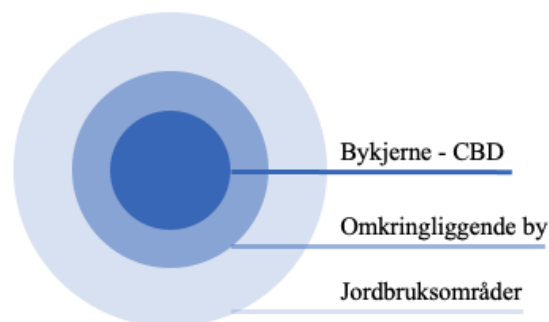
Eksemplet til (Geltner et al., 2001) gir en forståelse på at plasseringen av tomtene har mye å si for hva som kan bygges og hva det burde brukes til. I et monosentrisk bysamfunn vil det derfor være dyrere å bo nærmere CBD på grunn av lavere transportkostnader enn hvis man hadde bodd ved randsonen som gir høyere transportkostnader, noe som er i sammenheng med reisetid, avstand og arbeidsplasser.

Geltner har illustrert kostnader knyttet til bosettelse i forhold til CBD, se figur 3. Figuren viser fem faktorer som avgjør prisene i og rundt CBD. Landbruksleie (Agricultural Rent) = A, er inntekter som kommer av jordbruksområde, verdi og kostnader. Bygrense (Circlopolis Urban Boundary) = B, er bygrensen til området utenfor bykjernen. Byggekostnader (Construction Rent) = C, er kostnader som kommer av utbygging av boliger. Siste faktor er Lokasjonsrente (Location Rent) = L, er kostnadene som kommer av avstand til CBD.



FIGUR 3: ILLUSTRASJON AV MONOSENTRISK BYMODELL OPPBYGNING FRA SENTER (CBD) – EGEN PRODUSERT. KILDE (GELTNER ET AL., 2001)

En annen måte å se den monosentriske bymodellen på er illustrert med en bykjerner (CBD) i midten, og andre arealer som boligbebyggelse, jorder og mer omkranses rundt CBD, også kalt randsonen. Figur 4 illustrer randsonen mellom by og land, hvor bymiljøet har fokus i senter og brer seg utover. Med et bysenter i midten der arbeidsplasser og kritiske tjenester finnes, vil det også føre til tett bebyggelse, infrastruktur og stor befolkning. Beveger man seg vekk fra CBD vil tettheten av mennesker og bebyggelse gradvis minsker etter hvor lengre ut man kommer. Økt befolkningsvekst krever at byene utvikles slik at alle får plass, noe som medfører utvidelse av byen for at man skal få plass til flere arbeidsplasser og boliger. Utviklingen av byene krever at man utnytter plassene man allerede har, noe som gjør at de ulike bysonene utvider seg. Utvidelsen gjør at man bygger mot de første bygrensene som gjør at den nye bebyggelsen tar over tidligere arealer. Disse arealene kan være boligfelt eller jordbruksområder. Resultatet av en utvidelse av CBD er at tidligere jordbruksområder blir gjort om til nye boligområder når byene øker med tanke på befolkningsvekst (Geltner et al., 2001).



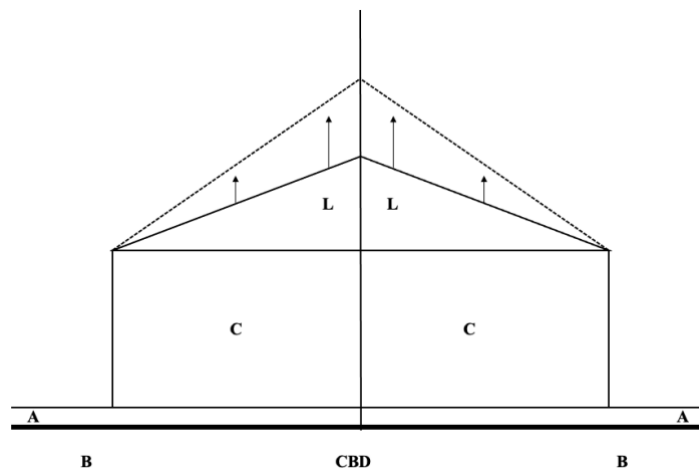
FIGUR 4: FREMVISNING AV MONOSENTRISK BYMODELL, EGEN PRODUSERT. KILDE (GELTNER ET AL., 2001).

Figur 5 er en illustrasjon når byens areal holdes konstant mens befolkningen øker. Ved å øke befolkningen i byene, skaper dette mindre plass for de som allerede bor der, noe som gjør at man må begynne å utvikle nye områder for å skape nok plass. Eksempelvis kan være en by med 100 000 innbyggere, hvor alle har et areal på fem kvm hver, vil byen være 500 000 kvm. Øker man befolkningen med 10 000 innbyggere, vil hver innbygger ha et areal på omtrent fire og halvt kvm. Innbyggerne i byen vil ha mindre plass, noe som er i sammenheng med at mindre plass kan skape konkurranse i markedet. Ser man gjennom statistikken fra SSB om «*tettsteders befolkning og areal*» viser tallene fra 2022 at innbyggerne i Oslo hadde i snitt rundt åtte kvm hver, mens det for Trondheim nesten var 17 kvm per innbygger (SSB, 2022).

Årsaker til at man ikke får økt i areal kan være geografiske begrensninger. Med økt befolkning, uten mulighet til å utvide arealene vil tettheten i byen øke. Resultatet av fortetningen er at det vil bli flere innbyggere per areal, noe som gjør at prisen per areal må øke. Hadde prisen vært 10 000kr per kvm, ville man fått 50 000kr for fem kvm, men med en økning i befolkning vil man kun få fire og halvt kvm for samme pris. Ønsker man fem kvm etter en befolkningsvekst uten nye arealer vil prisen vært 55 556kr (Geltner et al., 2001)

TABELL 1: SAMMENLIGNING

Areal	Befolkning	Økning	Ny befolkning	Areal / ny befolkning	Pris for 5kvm
500 000kvm	100 000	0%	100 000	5 kvm per innbygger	50 000NOK
500 000kvm	110 000	10%	110 000	4,5 kvm per innbygger	55 556NOK

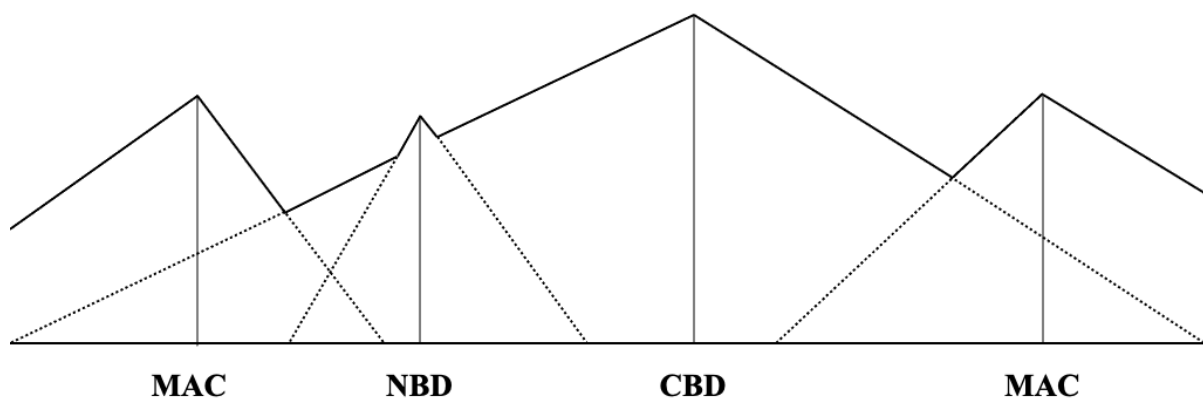


FIGUR 5: ILLUSTRASJON AV MONOCENTRISK BYMODELL NÅR BEFOLKNING ØKER OG AREALER HOLDES KONSTANT – EGEN PRODUSERT. KILDE (GELTNER ET AL., 2001)

## Polysentrisk bymodell

En annen teori som forklarer utviklingen av en by, er *polysentrisk bymodell*. Modellen bygger videre på teorien rundt monosentrisk bymodell, og ifølge (Geltner et al., 2001) kalles den for *multiple centers* eller et såkalt spredt sentra. Et spredt sentra er en utvidelse av bykjernen – CBD hvor det utvikles nye områder for å dekke det nødvendige behovet for lokalsamfunnet (Mellum, 2021). I disse områdene finner man nødvendige tjenester som ikke har plass i bykjernen som flyplasser, sykehus, idrettsarenaer, universiteter og mer. Tilflytningen til slike områder kommer av at det er rimeligere å etablere bedrifter og boliger på grunn av tomtepriser, og er oftest i områdene i og omkringliggende til randsonen (Arribas-Bel & Sanz-Gracia, 2014). Ved å skape nye arbeidsplasser med å etablere bedrifter og kjøpesentret i slike områder, skaper det interesse for at folk skal bosette seg i nærheten til det nødvendige som arbeidsplass, handel og sosiale områder. Når slike polysentriske områder vokser seg til vil de ha en tilnærmet lik effekt som en monosentrisk by (Geltner et al., 2001).

Eksempler på polysentriske områder som man finner igjen i Oslo kan være bydeler utenfor Oslo sentrum som Løren, Nydalen og Ullevål eller andre byer som Jessheim, Lillestrøm, Ski og Vestby. I Trondheim så finner man bydeler som Lade, Strindheim og Byåsen utenfor Trondheim sentrum, men også nærliggende byer som Stjørdal og Melhus. Figur 6 illustrer hvordan polysentriske områder kommer til rundt den opprinnelige CBD.



MAC – Major Activity Centers

NBD – Neighborhood Business District

CBD – Central Business District

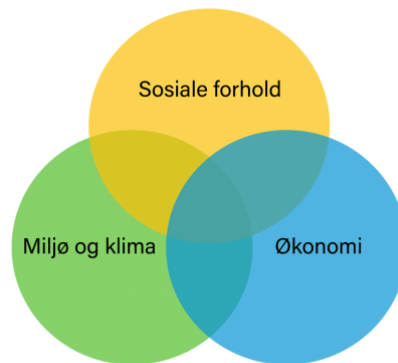
FIGUR 6: POLYSENTRISK BYUTVIKLING - EGEN PRODUSERT. KILDE (GELTNER ET AL., 2001)



## 2.4 BÆREKRAFTIG UTVIKLING

Bærekraft er et stort og viktig begrep som mange kjenner til. Begrepet blir ofte satt i sammenheng med menneskers bruk av ressurser, og hvordan fordelingen og utnyttelsen påvirker fremtiden. For at fremtidens generasjoner skal kunne ha de samme mulighetene som dagens samfunn, er det viktig å være bevisst på ressursbruken (Truong, 2022). Begrepet brukes ofte i sammenheng med *bærekraftig utvikling*, som ifølge (FN-Sambandet, 2021) er definert som «*En utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov*».

Bevegelsene rundt bærekraftig utvikling startet på 1980-tallet, og ble kjent gjennom rapporten «Vår felles fremtid». Rapporten, bedre kjent som «Brundtlands rapporten» er skrevet av tidligere statsminister Gro Harlem Brundtland, og handler om en mer bærekraftig verden (FN-Sambandet, 2021). Bærekraftig utvikling er et samlet begrep som består av tre dimensjoner: *klima og miljø, økonomi og sosiale forhold* (Truong, 2022).



FIGUR 7: BÆREKRAFTIG UTVIKLING - TRE FAKTORER. KILDE:  
[HTTPS://WWW.FN.NO/TEMA/FATTIGDOM/BAEREKRAFTIG-UTVIKLING](https://www.fn.no/tema/fattigdom/baerekraftig-utvikling)

### Miljø og klima

Dimensjonen om *miljø og klima* handler om hvordan man skal fordele ressurser i samfunnet. Det blir ofte hentet store mengder ressurser fra naturen som påvirker omgivelsene i negativ retning. Gjennom forbrenning av fossilt brensel som gass, kull og olje utsetter man jorda for en klimakrise. Ved å forbrenne fossilt brensel vil konsekvensen være at den gjennomsnittlige temperaturen på jorda øker. En økt gjennomsnittlig temperatur vil ha en negativ påvirkning på økosystemet. Dette øker sjansene for ekstremvær, utryddelse av dyrearter og mer. En slik situasjon vil utfordre menneskeheten, der konsekvensene kan bli kamp om overlevelse og ressurser (FN-Sambandet, 2021) (Truong, 2022).

## Økonomi

Dimensjonen om *økonomi* handler om å sikre økonomisk trygget til folket. Økonomiske ulikheter i samfunnet er med på å skape splittelser mellom befolkningen, samtidig som ulikheter aldri har vært større blant rike og fattige. En årsak til opprør og splittelse i samfunnet er ulikheter og fattigdom, noe som kan føre til konflikter blant folket og politiske opprør. En utløsning av konflikter og/ eller opprør vil true utviklingen i samfunnet mot en mer bærekraftig fremtid. Fordeler man ressurser og andre goder mer rettferdig, vil effekten gjøre at man får en mer stabil økonomisk fordeling blant folket. Dette vil igjen føre til at det åpner seg muligheter for flere arbeidsplasser og bedre skattesystemer, noe som er med på å utvikle offentlige tjenester som helsebygg, skoler og mer (FN-Sambandet, 2021) (Truong, 2022).

## Sosiale forhold

Dimensjonen om *sosiale forhold* handler om at mennesker skal kunne ha like rettigheter, mulighet til å ha et rettferdig og anstendig liv. Sosiale forhold er et aspekt som skal vise til hvordan mennesker har det i et samfunn, hvordan de har mulighet til å påvirke sitt eget liv og deres rettigheter. Økt befolkningsvekst er en direkte årsak som øker presset på hvordan naturressursene skal fordeles. Økningen av mennesker krever at flere må ha tilgang til ressurser, noe som gjør at man må fordele rettferdig. Ujevn fordeling av ressurser er med på å skape fattigdom, noe som øker behovet etter energi, vann, mat og klær. Tilrettelegging for utdanning, spesielt for kvinner vil redusere fattigdom med tanke på at kvinner med utdanning i snitt føder færre barn (FN-Sambandet, 2021) (Truong, 2022).

### 2.4.1 BÆREKRAFTSMÅL

Det finnes 17 bærekraftsmål som er laget av FN som en felles plan som skal utrydde fattigdom, ulikheter og stoppe klimaendringer innen 2030. Bærekraftsmålene inngår i alle medlemslandene til FN og gir en forståelse for de ulike målene om hvordan disse påvirker hverandre i størst mulig grad. Alle målene tar for seg de ulike aspektene mot et bærekraftig samfunn, hvor noen av målene kan stride mot hverandre. Det vil derfor være viktigst for det siste målet, bærekraftsmål nr. 17 «*samarbeid*» for at utviklingen skal kunne lykkes (FN-Sambandet, 2022a).

Bærekraftsmålene som vil ha fokus i denne oppgaven vil være mål nummer 1, 3, 10, 11, 13 og 17. Se figur 8.



FIGUR 8: FNS BÆREKRAFTSMÅL. KILDE: [HTTPS://WWW.FN.NO/OM-FN/FNS-BAEREKRAFTSMAAL](https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal)

### Bærekraftsmål nr.1: Utrydde fattigdom

Hensikten med bærekraftsmål nr. 1 er å utrydde alle former for fattigdom i verden. Det langsiktige målet er å utrydde ekstrem fattigdom og halvere andelen av befolkningen som lever i relativ fattigdom. Siden 1998 har tallene vist at fattigdommen i verden synker, men på grunn av covid-19 var tallene økende. Selv om fattigdom er mindre i dag enn det var på 1990 har verden fortsatt en vei å gå. En del av målet er at alle land skal kunne tilby en velferdsordning, noe som man så under pandemien var skjevt fordelt. Land med høy-inntekt fikk kontantytelser under pandemien på rundt 52,2%, mens lav-inntektsland kun fikk 0,8 (FN-Sambandet, 2023e).

Ifølge den internasjonale rapporten er Norge et av få land som har utrydde fattigdom helt, og har egentlig oppnådd dette bærekraftsmålet. Andelen av befolkningen i Norge som lever under fattigdomsgrensen er omtrent 0,3%, hvor fattigdomsgrensen er satt til under 1,9 dollar, tilsvarende 20kr i 2018. Selv om det ikke er mange i Norge som er ekstrem fattige er det noen som lever under den relative fattigdomsgrensen. De siste ti årene har det vært en økning fra åtte til ti% (FN-Sambandet, 2023e). Omtrent 900 000 nordmenn sier at de ikke hadde klart en stor uforutsatt utgift og fire% av folket sier også at de ikke har råd til å dra til tannlegen (With, 2022).

Norges største utfordring er å tilby alle nordmenn lik inntekt, samt passe på at samfunnsgruppen som er mest sårbar havner utenfor arbeidslivet. Andelen av barn som lever i fattigdom øker, noe som må forbedres (FN-Sambandet, 2023e).

### **Bærekraftsmål nr.3: God helse og livskvalitet**

Hensikten med bærekraftsmål nr. 3 er å sikre god helse og fremme livskvalitet for alle, uansett alder. Det å ha god helse er et grunnleggende behov som er avgjørende for at man skal kunne yte sitt fulle potensial og nå sine mål, samt å bidra i samfunnet. Menneskers helse, både det fysiske og psykiske blir påvirket av faktorer som miljø, økonomi og sosiale forhold. De siste årene har utviklingen av folkehelsen gjort store fremskritt, men likevel er det et stykke igjen av arbeidet. For å komme i mål kreves det at flere aktører samarbeider. Dette kan være næringslivet, myndigheter, sivilsamfunnet og mer (FN-Sambandet, 2022b) (Truong, 2022).

### **Bærekraftsmål nr.10: Mindre ulikhet**

Hensikten med bærekraftsmål nr.10 er å redusere ulikhetene i og mellom land. Før covid-19 var verden på god vei med å minimere ulikhetene, men etter pandemien har flere land blitt rikere med tanke på den økonomiske veksten. Selv om flere land har blitt rikere har ikke antall land blitt fattigere. Pandemien har ført til at ulikhetene mellom de rike og fattige har blitt større (FN-Sambandet, 2023b).

På landsbasis i Norge er ulikheten små med tanke på lønnsforskjeller og ulikheter enn andre land. Arbeidsledigheten er lav og landet har gode økonomisk ordninger for de som er arbeidsledige, syke og ufør. Skattesystemet er også et system i landet som er med på å minske ulikhetene. Det som ikke er så bra er forskjellene i landet ikke har vært større siden 80-tallet. Nærmere 12% av barna i Norge lever under den nasjonale fattigdomsgrensen (FN-Sambandet, 2023b).

### **Bærekraftsmål nr.11: Bærekraftige byer og lokalsamfunn**

Hensikten med bærekraftsmål nr.11 er å utvikle lokalsamfunn og byer i en bærekraftig retning som gjør det mer inkluderende, trygge og robuste. Per dags dato bor over halvparten av jordas befolkning i byer og urbane områder, og antallet vil øke opp mot 60% inn mot 2030. Dagens byer fungerer i dag som sosiale møteplasser, hvor mennesker møtes for handel, kultur og innovasjon. Mens byene og urbane områder i dag brukes som møteplasser, står områdene også for omtrent 75% av klimagassutslippene. Fordelen med tilflytning til byer er at mennesker får muligheten til å leve et godt liv og utvikle seg økonomisk og sosialt. På den andre siden er tilflytning raskere enn hva samfunnet klarer å produsere boliger og arbeidsplasser. Dette fører til at slumområdene blir eksponert med dårlige boforhold og et mindre tilbud av tjenester. For å få en bærekraftig utvikling er det nødvendig å være nytenkende med tanke på utviklingen og forvaltningen av samfunnet. Et velfungerende samfunn krever å ha tilgang til arbeidsplasser, boliger og ressurser til samtlige, samt et tilbud til offentlig transport og grønne områder (FN-Sambandet, 2023a) (Truong, 2022).

### **Bærekraftsmål nr.13: Stopp klimaendringer**

Hensikten med bærekraftsmål nr.13 er å begrense den negative utviklingen av klimaendringene og unngå konsekvensene. Den gjennomsnittlige temperaturen i verden har siden før-industriell tiden økt med én grad. Årsaken til økningen av den gjennomsnittlige temperaturen er økt utslipp fra klimagasser. Den varmere temperaturen på jorda har ført til at isbreer smelter, som har gjort

at havnivået har blitt høyere. De varmeste landene i verden blir utsatt for varmere klima og tørke. FNs mål er å holde den gjennomsnittlige temperaturen under 1,5, noe som gir alle medlemsland et felles mål. Det er derfor helt nødvendig å komme med løsninger som er bedre enn de som finnes i dag. Det må fokuseres mer på fornybar energi, nye industrielle systemer og endringer i måten man bygger infrastruktur (FN-Sambandet, 2023d).

Omtrent 80% av befolkningen i Norge bor i urbane områder, hvor de har tilgang til vann, veier, tjenester, energi og avfallssortering. Andelen som er hjemløse i Norge er svært liten, hvor de fleste av befolkningen opplever byene som trygge. På den andre siden sliter Norge med å bygge god nok infrastrukturer i takt med utviklingen av byene, samt gjøre det mulig for folk å bo. (FN-Sambandet, 2023a). Boligprisene i de urbane områdene er høye, noe som gjør at kun de med økonomiske midler kan bo der. Investeringen av kollektivtransport er avgjørende for å bedre transporten mellom bydelene og byene (FN-Sambandet, 2023a).

### **Bærekraftsmål nr.17: Samarbeid**

Hensikten med bærekraftsmål nr.17 handler om hvordan samfunnet sammen skal bruke sine styrker til å samarbeide for å oppnå et mer bærekraftig sted. Det er viktig at det offentlige bruker sine virkemidler for at sivilsamfunnet, myndigheter og næringslivet sammen skal kunne oppnå mål. Bærekraftsmålene er en felles plan for å utrydde vanskeligheten i verden, mens det siste målet om «samarbeid» vil være det avgjørende for at samtlige skal kunne oppnå de samme resultatene (FN-Sambandet, 2023c).

Norge har gjennom årene bygget en høy tillit mellom befolkning, myndigheter og det offentlige som er med på å effektivisere bidraget for å oppnå FNs bærekraftsmål. Det Norge ikke gjør bra er samarbeidet mellom ulike etater og departementer. Dårlige samarbeid mellom det offentlige kan føre til at man går i veien for hverandre. Norge må finne en bedre balanse for å oppnå en bærekraftig utvikling med tanke på de tre dimensjonene (FN-Sambandet, 2023c).

## 2.5. SOSIAL BÆREKRAFT

Som nevnt i kapittel 2.4 er sosial bærekraft en av tre dimensjoner i utviklingen av et bærekraftig samfunn. Mange kjenner til de første to dimensjonene om økologi og økonomi, mens svært lite til den siste om det sosiale forholdet. Sosial bærekraft har i de siste årene hatt en stor utvikling innenfor tematikken som har rettet fokus på folkehelse og dens funksjon i et samfunn (Hofstad & Bergsli, 2017). Menneskers folkehelse er forskjellige fra ulike folkegrupper man finner i samfunnet. De menneskene som har tilgang til høyere utdanning har kan ses i sammenheng med god økonomi. Disse personene har oftest bedre folkehelse enn andre (Helsedirektoratet, u.å). Sosial bærekraft har i de siste årene fremmet utfordringer i samfunnet som polarisering, ulikheter, konflikter og fattigdom (Truong, 2022).

Sosial bærekraft er et stort og komplekst begrep, og et søk på nett vil gi mange ulike definisjoner. Ifølge (Folkehelseintituttet, 2020) er «sosial bærekraft i lokalsamfunn» definert som: «*Sosialt bærekraftige samfunn handler om samfunn preget av tillit, trygghet, tilhørighet og tilgang til goder som arbeid, utdanning og gode nærmiljø*» (Truong, 2022).

Gjør man et søk på sosial bærekraft hos Husbanken defineres det som: «*et samlebegrep som rommer ulike aspekter som påvirker menneskers levekår og livskvalitet, som et trygt og godt sted å bo, utdanningsmuligheter, anstendig arbeidsforhold, sosial tilhørighet, fravær av diskriminering og muligheten til å delta i beslutningsprosesser som påvirker ens hverdag*» (Husbanken, 2022). Begrepet er uten en bestemt definisjon, noe som gjør det vanskelig å definere. Trekker man en felles tolkning fra FHI og Husbanken har begrepet fokus på mennesker, trygghet og bo- og livskvalitet (Truong, 2022).

Muligheten for å eie en bolig er ikke lik for alle, og det å kunne eie selv vil dekke mange av de grunnleggende behovene man trenger. Å være boligeier blir derfor sett på som den fjerde velferdspilaren etter utdanning, arbeid og helse, noe som er med på å skape tilhørighet, trygghet og identitet i sosiale områder (Astrup, 2020). For de som ikke har mulighet til å eie bolig eller bor dårlig, viser seg har en negativ påvirkning på livskvaliteten. Det å gjennomføre de vanlige velferdspilarene som utdanning og arbeid kan være vanskeligere, noe som kan påvirke livet dårligere med tanke på kriminalitet (Astrup, 2020).

En undersøkelse gjennomført av SSB viser at det å eie egen bolig fører til at man får en mer stabil økonomi og bedre bo- og livskvalitet. Undersøkelsen ble gjennomført i forbindelse med livskvalitetsundersøkelsen i 2020-2021 og hadde rundt 40 000 respondenter i alderen 18-80år. Resultatene fra undersøkelsene viser at det er vanlig å leie i en periode i livet i starten av 20-årene når man er student fordi det gir fleksibilitet og at det er for en midlertidig periode. En annen grunn er fordi få studenter har økonomien til å eie eget mens de studerer. Økningen av eierandelen blant boligeiere skjer nærmere 30-årene, hvor over 70% eier egen bolig (Revolv & With, 2022). Selv om undersøkelsen viser at det er stor andel som bor i eide boliger i slutten av 20-årene og tidlig 30-årene er det fortsatt en stor andel som må på leiemarkedet på grunn av egnet personlige årsaker. Statistikken viser at de som er på leiemarkedet er folk med lav inntekt, innvandret til Norge, enslige og mer, se tabell 2.

TABELL 2: ANDEL SOM ER I EIERMARKEDET – EGEN PRODUSERT. KILDE: (REVOLD & WITH, 2022)

<b>Lav inntekt</b>	51,7 %
<b>Innvandre fra EU/EØS</b>	40,7 %
<b>Innvandre fra Afrika/ Asia</b>	46,9 %
<b>Enslige med barn</b>	31,0 %
<b>Enslige 20-29år</b>	57,3 %
<b>Enslige 30-44år</b>	47,2 %

Analysen av undersøkelsen viser at de som leier bolig er forbundet med dårligere levekår og er mindre fornøyd med livet. Årsaker til dette er at de som leier ofte har dårligere økonomi, bor trangere og dårligere enn de som eier. Det kommer fram at en av tre som leier har opplevd samlivsbrudd siste fem årene i forhold til de som eier, der antallet viser én av ti. Andre forhold er at fire av ti oppgir at de har opplevd økonomiske vansker de siste fem årene, og tre av ti har blitt arbeidsledige i samme periode, se tabell 3. I forhold til de som eier, er det kun én av ti som har opplevd økonomiske vansker eller blitt arbeidsledig (Revold & With, 2022). Med slike tall er man avhengig av at flere kommer på boligmarkedet, for undersøkelsen viser at de som leier har lavere livskvalitet enn eiere.

TABELL 3: OVERISKT OG SAMMENLIGNING MELLOM EIER OG LEIER – EGEN PRODUSERT. KILDE: (REVOLD & WITH, 2022)

	Opplevd samlivsbrudd - 0-5 år siden		Hatt alvorlige økonomiske problemer - 0-5 år siden		Blitt arbeidsledig - 0-5 år siden	
	Eier	Leier	Eier	Leier	Eier	Leier
<b>2020</b>	10,2	31,3	10,6	39,4	10,1	29,7
<b>2021</b>	10,5	29,5	9,7	36,8	10,5	30,1

### 2.5.1 SOSIALE ULIKHETER

Sosiale ulikheter skaper splittelser i et samfunn, og kommer av oppdeling av ulike grupper og individer i forskjellige klasser. Grupperingene kan være etter enkeltes samfunnsnyttet, sosial status, økonomi og mer (Skirbekk, 2021). Økonomi er en form for ressurser som kan ses i sammenheng med penger, arv og mer. Noe som er med på å skape ubalanse, hvor ressurser blir ujevnt fordelt. Den økonomiske ubalansen kan gi ulik tilgang til goder som bil, bolig, mat og klær (Vårdal & Sundstrøm, 2019) (Truong, 2022).

I løpet av de siste årene har man sett ulikhetene mellom folket blitt større og større, spesielt under pandemien. Gapet mellom fattigdom og rikdom blant befolkningen fortsetter å øke. Med store ulikheter i et samfunn vil det være en faktor som skaper splittelser. Ulike tilganger på ressurser som utdanning, økonomi og inntekt er andre faktorer som er med på å skape sosiale ulikheter. Andre faktorer som skaper et sosialt skille, er barn og unge som vokser opp i familier med lavinntekt. Disse har færre eller ingen muligheter til å delta i sosiale sammenkomster som fritidsaktiviteter fordi ressursene må brukes på andre områder for at hverdagen skal gå rundt. Undersøkelse fra Ungdata viser at barn i familier med god tilgang på sosioøkonomi er lykkeligere og bedre livssituasjoner (Rudi & Vårdal, 2020) (Truong, 2022).

## 2.6 UTLÅNSFORSKRIFTEN

I Norge har Finansdepartementet regulert en forskrift som bestemmer hvor mye gjeld hver enkel skal kunne håndtere. Forskriften er fra 2015 og skal bidra til at Norge skal bli mer bærekraftig. Bakgrunnen for forskriften var en økt vekst av enkeltes husholdnings gjeld og høye boligpriser. Forskriften setter krav til bankenes praksis på hva de kan utbetale av lån til sine kunder. Bankene må ta hensyn til kundenes betjeningsevne, den samlede gjelden i forhold til inntekt, lånets størrelse i forhold til boligens verdi og egenkapital. Den maksimale belåningsgraden er kunde kan ha er 85% av et eventuelt boliglån, mens resterende på 15% må stilles som egenkapital. Selv om belåningsgraden kan være 85% av boliglånet, så kan ikke det samlede gjelden til kunden overstige fem gange kundens årsinntekt (Regjeringen.no, 2022).

Selv om forskriften er en mal på hvordan bankene skal opptre når de skal vurdere kundenes evne til å betjene et boliglån har kommunene en fleksibilitetskvote som gjør at man kan vurdere enkeltsøknader med skjønn. I Oslo kommune er kvoten på åtte %, mens den for resten av landet er på ti % (Regjeringen.no, 2022). For de som ikke har en god nok inntekt eller oppsparte midler til et boligkjøp, har mulighet til å bruke en kausjonist eller medlåntaker. En kausjonist er en person som stiller opp som en garantist for å nedbetale deler eller hele låne til en låntaker. Bakgrunnen for det er for å stille med sikkerhet hvis låntaker ikke klarer å betale for seg. En medlåntaker er en person som sammen med en hovedlåntaker tar opp et lån, hvor begge har likt ansvar for tilbakebetaling (DanskeBank, u.å).

## 2.7 SYKEPLEIERINDEKS

Sykepleierindeksen er en indeks som brukes til å kartlegge en enkel sykepleiers muligheter til å finansiere egen bolig i ulike byer i Norge. Bakgrunnen for en slik indeks er at sykepleiere i Norge anses å ha en god stabil inntekt med liten grad av konjunkturavhengighet som representerer en god norsk inntekt. Den gjennomsnittlige årslønningen til en sykepleier i 2021 var på 617 640NOK i Norge (Eiendom Norge, u.å).

Med en årlig inntekt i underkant av 620 000NOK vil en sykepleier få et lån på rundt 3 100 000NOK forutsatt at vedkommende ikke har annen gjeld fra for eksempel kredittkort, studielån eller lignende. Statistikk fra Eiendom Norge viser at en sykepleier kun hadde hatt mulighet til å kjøpe halvannen % av boligene i Oslo i 2022, men tallet var rundt 24% i Trondheim (Eiendom Norge, u.å). Det finnes tall fra flere byer i Norge, men av oppgavens hensyn tar forfatter kun hensyn til Oslo og Trondheim.

Fra et søk på Finn.no i april finnes det 29 boliger i Oslo som har en maks pris på 3 100 000NOK, selv om søke viste 114 treff så er resterende treff på garasjeplasser. Totalt i Oslo så ligger det 2 902 boligannonser ute til salg. Gjør man et lignende søk for Trondheim får man opp 186 treff hvor ingen er garasjeplasser. Totalt ligger det 1 526 boligannonser ute til salg i Trondheim.



## 2.8 UTVIKLINGEN AV DEN NORSKE BOLIGPOLITIKKEN

Den norske boligpolitikken har siden 2.verdenskrig og frem til i dag utviklet seg til den boligpolitikken man kjenner. I tiden etter krigen, hvor økonomien i Norge var dårlig, skulle landet gjenoppbygges. Behovet etter arbeidsplass, boliger og generell velferd til folket sto i fokus, noe som kom frem i samarbeidsprogrammet mellom de ulike politiske partiene – «å skaffe gode og tilstrekkelig rommelige boliger for alle» (*Felleserklæringen 1945:5*). Myndighetene i Norge var sentrale i oppbygningen av landet, og støttet boligeiere med gunstigere avtaler som fradrag fra gjeldsrenter, momskompensasjon og lavere eiendomsskatt. Boligpolitikken i Norge gjorde at andelen av nordmenn som eide egen bolig var høyere enn andre land. Antall boligeiere i Norge var omtrent 51% i tiden etter 2.verdenskrig, og hadde økt til 77% i 2001 (Kiøsterud 2005:29).

I tiden etter 2.verdenskrig ble det bygd mange boliger for en rimelig pris, som varte frem til rundt 1980. Boligpolitikken gikk ut på å gi det norske folk tilgang til boliger som var forsvarlige med tanke på pris og størrelse. Målet var at boligene ikke skulle ha utgifter som oversteg den gjennomsnittlige inntekten med 20%. For at det skulle være mulig å tilby boliger til en rimelig pris inngikk staten, kommunene og boligbyggelag et samarbeid med Husbanken som finansierte de ulike prosjektene. Avtalene med Husbanken ga gunstigere betingelser, lave renter og lang betalingstid. I perioden mellom 1950-1995 finansierte Husbanken omtrent to-tredjedeler av alle nye boliger. Kommunene var de som kjøpte tomtene, men solgte de videre til utbyggere til en svært billig pris for at man skulle få frem boligpolitikken med «boliger for alle» (Sørvoll, 2011).

Mot slutten av 1970-tallet endret boligpolitikken fra at man skulle bygge boliger til alle, til at man nå vurderte å kun hjelpe de i samfunnet som var vanskeligstilte. Endringen ble argumentert med at Norge hadde blitt et velstandsland med høy boligutbygging. Politikerne mente derfor at de aller fleste kunne ordne tilgang til bolig selv gjennom egen finansiering i eiendomsmarkedet (Sørvoll, 2011).

Fra endringene på slutten av 70-tallet og frem til i dag har boligpolitikken i Norge gått fra å gjelde «alle» til å hjelpe de mest vanskeligstilte i samfunnet. Som nevnt tidligere under «kommunal bolig», er dette dagens ordning for de i samfunnet som er vanskeligstilte. Staten var en aktiv og sentral bidragsyter for boligpolitikken, men har i løpet av tiden gått mer over til en mer passiv rolle. Gjennom de ulike stortingsmeldingene (St. Meld.) fra 1981 og frem til 2004 ser man endringene i boligpolitikken fra det statlige. I 1981 var St. Meld. nummer 61 som følge: «*enhver familie og enhver enslig skal kunne disponere en høvelig bolig innenfor en utgiftsramme som står i rimelig forhold til inntektene*».

Etterfulgt av St. Meld. nummer 34 fra 1988, «*Alle skal kunne disponere en god og rimelig bolig i et godt bomiljø*», og siste i 2003 nummer 23, «*alle skal kunne bo trygt og godt*» (Sørvoll, 2011).

## 2.9 DEN NORSKE BOLIGMODELLEN

En bolig er definert som et sted hvor en person har sitt tilholdssted og som vedkommende har sin besøksadresse. Boligen skal ha tilgang på egen inngang, kjøkken, bad, soverom og oppholdsrom (Falkanger, 2021). I Norge har nordmenn tilgang på bolig, hvor statistikken viser at åtte av ti eier egen bolig og i løpet av livet vil omtrent 90% av folket eie eget. Det å ha tilgang og eie egen bolig blir i Norge ansett som en grunnleggende gode etter helse, jobb og utdanning (Eiendom Norge, 2023). For at Norge skal oppnå FNs bærekraftsmål er det helt avgjørende at nordmenn har mulighet til å eie egen bolig. Det å eie egen bolig gjør at man bidrar i det norske boligmarkedet. Effekten av å ha tilgang til egen bolig er at den styrker den mentale helsen til mennesker, noe som gjør at man bidrar mer i samfunnet og får en tilknytning og tilhørighet (Truong, 2022).

Det finnes fordeler med å eie egen bolig. Fordelene finner man i det norske skattesystemet gjennom boligbesparelse, skattefradragelse, gevinstbeskatning og mer, og folk blir derfor oppfordret av det offentlige til å eie egen bolig. Ved endre på skattesystemet vil dette ha en stor påvirkning på boligeiere, men også for fremtidige generasjoner (Eiendom Norge, 2023) (Truong, 2022).

Boligprisene i Norge har det siste tiåret økt, og man ser rekordhøye boligpriser under pandemien. De høye boligprisene har gjort det vanskelig for folk som ønsker seg egen bolig å komme seg inn på markedet. I Norge har man en boligforskrift som gjør det vanskelig for mange å kjøpe egen bolig, spesielt for førstegangskjøpere som ønsker å kjøpe eget uten økonomisk støtte fra sine nære (Eiendom Norge, 2023) (Truong, 2022).

I Norge har det lenge vært kun to boligmodeller, det *kommunale- og private boligsektoren*. I nyere tid har det dukket opp en ny boligmodell, den *tredje boligsektoren*. Den nye boligmodellen skal være et nytt alternativ til det allerede eksisterende boligmarkedet i Norge.

### **Kommunal boligsektor**

Den kommunale boligsektoren er boliger som eies av kommunen som skal være for mennesker som er vanskeligstilte i samfunnet med tanke på økonomi, helse og/ eller andre sosiale problemer. Boligene er et tilbud til de mest vanskeligstilte, hvor bolig kan leies inntil tre år før man eventuelt må søke om forlengelse (Stavanger kommune, 2022). De fleste kommunene i Norge har boliger som eies av kommunen som er forbeholdt vanskeligstilte, men kriteriene for å få kommunal bolig varierer fra kommune til kommune. De ulike kriteriene finner man hos de ulike kommunene (Truong, 2022).

Det ble registrert 2,7 millioner boliger i Norge i 2022, av disse var det i underkant av 110 000 kommunale boliger, noe som tilsvarer rundt fire % (SSB, 2023b). I Oslo var det registrert litt under 350 000 boliger ved inngangen av 2022 (Oslo kommune, u.å.), og i 2021 fantes det nesten 13 000 kommunale boliger (Sørgjerd & Lunde, 2021), noe som tilsvarer i underkant av fire %. Retter man blikket mot andre europeiske land er praksisen noe helt annet enn det som finnes i Norge. Andre land i Europa har et boligtilbud som ligger utenfor det kommersielle markedet som utgjør omtrent 25% (Oslo kommune, 2018). I kapittel 2.9.1 blir det tatt for seg eksempler fra Frankrike og Nederland på deres kommersielle boligmarked.

## **Privat boligsektor**

Den private boligsektoren er boliger som selges i det åpne markedet gjennom meglerselskap eller lukkede visninger. Den private boligsektoren består av private mennesker som har god økonomi som har tilgang til å eie egen bolig. Dette er personer med god råd som gjør dem i stand til å kunne betjene egen bolig. Boligen finansieres oftest gjennom lån fra banken, og prisen på boligen styres av tilbud og etterspørsel. Å komme inn på boligmarkedet er ofte vanskelig på grunn av høye priser og konkurranse, noe som er i kontrast til det kommunale tilbudet. Det private markedet åpner for at kundegruppen skal kunne investere i egen bolig, noe som kan gi gevinst. For de menneskene som ikke har råd til egen bolig i den private boligsektoren og som også ikke er vanskeligstilte havner derfor utenfor, i det som er leiemarkedet (Truong, 2022).

## **Tredje boligsektoren**

Den tredje boligsektoren er et relativt nytt konsept for boligmodeller i Norge, og skal være et tilskudd til boligmarkedet. Hensikten med modellen er den skal «påvirke» dagens marked som består av det kommunale og private. Den tredje boligsektoren skal hjelpe samfunnsgruppen som havner mellom de to boligsektorene, som består av enslige, studenter, førstegangskjøpere og de som sliter økonomisk. Slik definisjonen er på den tredje boligsektoren i dag, skal det være et boligtilbud som skal være mellom det private og kommunale boligmarkedet og gjelder både eie og leieboliger (Mellum, 2021). Begrepet har ikke en fast definisjon i Norge, noe som gjør at det kan virke uklart for mange om hva det egentlig gjelder, men tolkningen er at det skal hjelpe flere å få bolig.

Det finnes i dag ulike aktører som tilbyr boliger med boligkjøpsmodeller som skal være et tilbud for at flere skal få mulighet til å eie og leie egen bolig. For noen anses boligkjøpsmodellene som et tilbud mot en mulig tredje boligsektor fordi boligene kan kjøpes rimeligere enn privat markedet. Det finnes mange aktører som tilbyr en boligkjøpsmodell, eksempel på slike aktører er OBOS, TOBB, NORDR og mer. De ulike aktørene har forskjellige betalingsmodeller som de tilbyr sine kunder. En betalingsmodell er en kjøpsmodell som skal bidra for at flere får mulighet til å eie. Eksempel på en kjøpsmodell er «leie-til-eie» som går ut på at man leier en bolig med en nedbetalingsplan på eksempelvis fem år. Etter disse årene har man mulighet til å kjøpe boligen (Iversen & Kristiansen, 2021) (Truong, 2022).

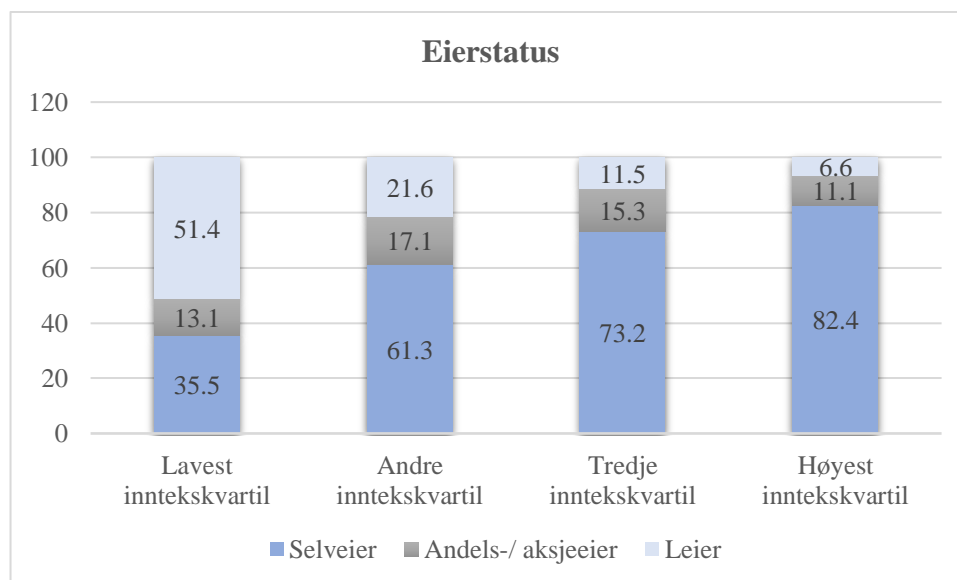
Ifølge (SSB, 2017) eier tre av fire sin egen bolig. Av de som eier eget er eierandelen størst blant befolkningen med gode inntekter. I Norge viser tallene at omtrent 77% av befolkningen eier, mens resten leier. Som nevnt tidligere er det å eie egen bolig i Norge ansett som noe av det grunnleggende i et velferdssamfunn, på lik linje som helse, jobb og utdanning. Det å eie bolig og/ eller eiendom er den mest foretrekkende spareformen for nordmenn. Ved å eie eget får man fordeler i skattesystemet gjennom fradragsrett for gjeldsrenter, formuesbeskatning og gevinstbeskatning (Eiendom Norge, 2023).

Statistikken fra (SSB, 2017) viser at blant befolkningen i Norge er eierandelen på 93% blant de parene som har store barn, men prosentdelen er noe mindre, 86% for de parene som har mindre

barn. Når det gjelder eneforsørgere er eierandelen noe helt annet. Blant eneforsørgerne med småbarn viser statistikken at over halvparten leier, mens de med større barn utgjør en-fjerdedel.

På landsbasis er leieforholdene størst blant byene som Oslo, Trondheim, Tromsø og Bergen. Andelen av husholdninger som ligger ute på leiemarkedet er på omtrent 30% i de ulike byene, mens den i byer som Stavanger, Kristiansand og Drammen ligger på 25% (SSB, 2017). Selv om leiemarkedet er relativt likt i landet, bor en av fire osloborgere i leide boliger. På landsbasis er det omtrent en av fem som leier (SSB, 2023a).

Det er tidligere vist til hvordan inntekt og eierforhold henger sammen når man skal finne seg bolig. De i samfunnet som har en årlig inntekt som tilsvarer lavinntektslønn har en eierandel i markedet på 35,5%. I kontrast til dette, på motsatt side av statistikken viser det til at de med høy årlig inntekt, er 82,4%. Andelen som leier bolig hos de med lavinntekt er på 51,4%, mens de i høyinntektsgruppen er litt under sju %, se figur 9 (SSB, 2017).



FIGUR 9: OVERSIKT OVER BOFORHOLD MTP INNTEKT – EGEN PRODUSERT. KILDE: (SSB, 2017)

Det har tidligere blitt nevnt hvilke boligsektorer som finnes i Norge, hva det går ut på og hvem det gjelder. Den tredje boligsektoren er et relativt nytt og udefinert begrep som gjør at tolkning av sektoren er ulik. Det mange er enige om er at det skal være en mellomting mellom det private og det kommunale markedet, hvor tilbudet skal være boliger til rimeligere priser, både eie og leie. Uenigheten kommer når man skal kreve om sektoren skal være kommersiell eller ikke (Christiansen, u.å). Folkegruppen som kan falle utenfor den kommunale- og private boligsektoren er studenter, førstegangskjøpere, enslige og mer. Denne gruppen er ofte de som ikke haker av de økonomiske betingelsene eller har nok tilgang på kapital for å kunne kjøpe. Tar man utgangspunkt i at den tredje boligsektoren skal kunne tilby rimeligere utleie- og eierboliger, kan man tolke ulike boligkjøpsmodeller som et tilskudd til den tredje boligsektoren (Prosser, 2020).

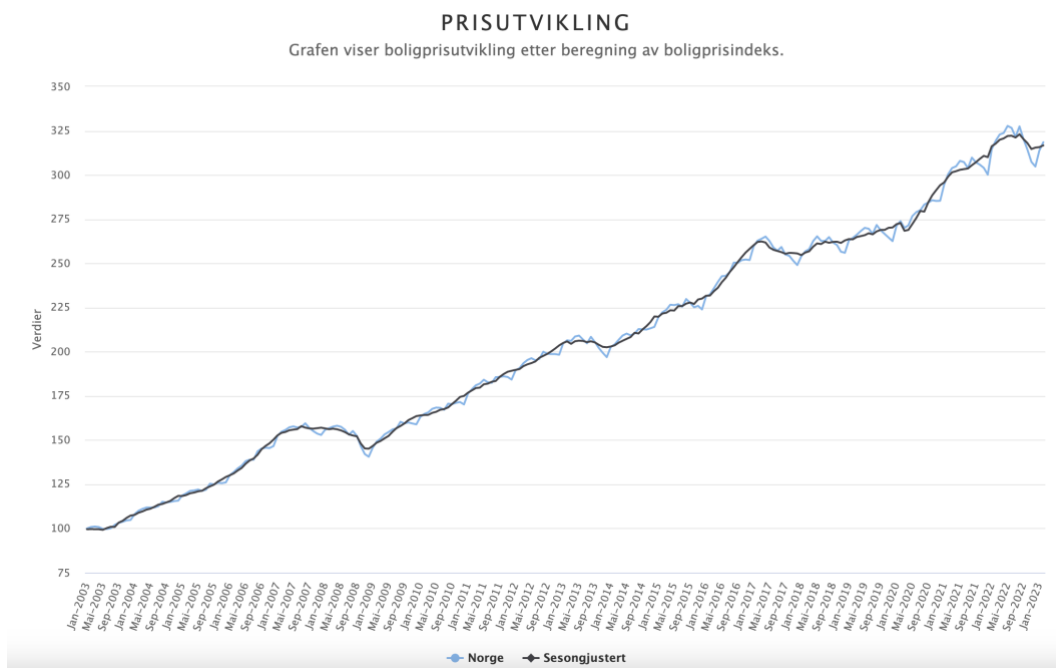
Kunnskapsgrunnet fra Oslo kommune definerte den tredje boligsektoren som: «Tredje boligsektor tilbyr boliger som ligger mellom det kommersielle markedet og de kommunale tilbudene og kan omfatte både eie- og leieboliger. Sektoren er preget av løsninger som gir

*trygghet og forutsigbarhet, rimeligere tilgang til bolig og en god miks av beboere både i de enkelte nabolag og i byen som helhet. Dette er en sektor som eksisterer i mange andre land, og som bør stimuleres til i Oslo» (Oslo kommune, 2018).*

Gjennom utviklingen av boligpolitikken i landet, har det statelige «trukket» seg ut av politikken og fått en mer passiv rolle i utbyggingen av boliger (Mellum, 2021). Det gjør at utbyggerne i dag står for det meste av utviklingen av nye bygninger. Konsekvensen er at markedet består av kommersielle utbyggere, hvor formålet oftest er å frembringe gevinst og profitt. Dette fører til at de som har best betalingsevne ofte er det som kommer først i rekken av kjøp av boliger, noe som er med på å svekke hensikten med en ny boligsektor.

Som nevnt tidligere kan boligkjøpsmodeller være et tilskudd til den tredje boligsektoren. Gjennom å finansiere boliger til en rimeligere pris enn det kommersielle markedet vil man kunne inkludere samfunnsgruppen som havner utenfor de to sektorene. Ved å bruke boligkjøpsmodellene som et tilskudd vil man kunne få inn flere førstegangskjøpere på markedet, som er med på å utvikle Norge til et mer bærekraftig sted.

Ser man på utviklingen av boligmarkedet de siste 20 årene har verdien på boligene på landsbasis økt med over 200%, se figur 10. Oslo har siden 2008 hatt en utvikling i markedet med en økning på nesten 150%, noe som tilsvarer en økning fra omtrent 36 000kr per kvm til over 90 000kr per kvm. I tilsvarende periode for Trondheim har det vært en økning på nesten 100%, fra i underkant av 28 000kr per kvm til litt over 52 000kr per kvm, se figur 11. På landsbasis er gjennomsnittlig kvm pris på omtrent 51 000kr (Krogsveen, u.å). Med denne utviklingen i boligmarkedet i Norge, er det noe som må endres, spesielt i Oslo. Med en gjennomsnittlig kvm pris på over 90 000kr vil de med sterkest økonomi kunne kjøpe egen bolig, noe som er med på å skape et gap mellom de rike og fattige i samfunnet. Veien mot å kunne eie egen bolig, spesielt i hovedstaden blir derfor fjern med slike priser.



**FIGUR 10: PRISUTVIKLING SISTE 20ÅR. KILDE: EIENDOM NORGE**



FIGUR 11: SAMMENLIGNING AV BOLIGPRIS I OSLO OG TRONDHEIM. KILDE: (KROGSVEEN, U.Å)

### 2.9.1 INTERNASJONALT PERSPEKTIV

I kapittel 2.9 om *kommunal boligsektor* ble det nevnt hvordan andre land utenfor Norge tilrettela for boliger utenfor det kommersielle markedet. For å illustrere ulikheten fra boligpolitikken i Norge og andre land i Europa, vil det videre bli fremvist hvordan boligpolitikken fungerer i Frankrike og Nederland.

#### **Frankrike – Paris**

Paris Habitat er den største boligorganisasjonen i Frankrike som bygger, eier og forvalter den sosiale boligsektoren for over 300 000 innbyggere. Boligorganisasjonen er en offentlig servicebedrift som er tilknyttet Paris kommune. Med et samfunnsansvar for den sosiale boligsektoren tar de ansvar for at de skaper et godt lokalsamfunn og nabolag. Deres mål er å utvikle over 1 500 nye boliger hvert år, samt å renovere over 3 000 (Oslo kommune, 2018).

Sosialboliger i Frankrike bygges og forvaltes av organisasjoner som Habitation à Loyer Modéré (HLM), halvoffentlige foretak - Société d'économie mixte (SEM) og noen foreninger. HLM-organisasjonen står for det meste av den sosiale boligmassen, hvor de har et samarbeid med både offentlige og private selskaper. Sammen er de underlagt departementet for bolighus og finans. I Frankrike består 17% av boligmassen i landet for den sosiale boligsektoren (Oslo kommune, 2018). I Paris er det en økende etterspørsel av sosialboliger, noe som gjør at man må utvikle nye områder og bygninger med sosiale boliger. På grunn av den økende etterspørselen har myndighetene i Paris prioritert at det skal bygges 7 500 nye sosialboliger hvert år, og innen 2025 skal andelen av sosiale boliger utgjøre 25% av boligmassen i landet. Målet er at 30% av boligmassen på sikt skal være sosialboliger innen 2030 (Oslo kommune, 2018). Målet om å øke andelen sosialboliger innen 2030 er et realistisk mål når det er lovpålagt i Frankrike at alle byer med over 3 500 innbyggere skal være en del av planene om utvikling av sosialboliger.

## Nederland

I Europa så er Nederland fremst av samtlige land når det gjelder sosialboliger. 32% av boligmassen tilhører den sosiale boligsektoren, hvor 75% av innbyggerne som leier, bor i en sosial bolig. De viktigste aktørene for utviklingen av sosialboliger er boligorganisasjoner. Det er registrert 425 organisasjoner, hvor de bygger, selger, leier og vedlikeholder sine egne eiendommer (Oslo kommune, 2018).

Boligorganisasjonene jobber med å tilby sosialboliger til de mest vanskeligstilte i samfunnet. De jobber innenfor et regelverk som er juridisk bindende som gjør at de ikke kan ta profitt – ikke kommersiell. Organisasjonene blir overvåket av regjeringen på et nasjonalt nivå, men er uavhengige så lenge de arbeider etter det juridiske rammeverket som er satt av staten. Det var ikke før i 2010 at det kom regler om hvem som hadde krav på sosialboliger. Frem til det var det ikke noen øvrige grenser på inntektsnivået på søkerne. Gjennom «The Dutch Case» (en EU-sak) i 2010 ble myndighetene tvunget til å definere hvem som hadde rett til sosiale boliger (Oslo kommune, 2018).

For å kunne ha nok areal til å tilby innbyggerne sosiale boliger, har kommunen forkjøpsrett på alt areal som er forhåndsbestemt, noe som er vanlig i Nederland. Grunneiere forplikter seg derfor å tilby kommunene eiendommen før de kan legge ut på salg (Oslo kommune, 2018). Tilrettelegging av sosialboliger skjer ved at staten regulerer makspriser for salg og utleie, hvor boligorganisasjonene arbeider innenfor visse rammer som garanterer lån og rentekontroll. For at ting skal holde seg innenfor rammene finnes det tre sikkerhetsnivåer som må følges:

1. Central Fund of Social Housing (CFV) – Offentlig organ som hjelper med rådgiving av økonomi
2. Guarantee Fund for Social Housing (WSW) – Privat organisasjon som er grunnlagt av boligorganisasjonen, og skal være et solidaritetsfond. Skal gi garanti for gunstige betingelser og rentenivåer.
3. Inngripen fra staten og kommunen hvis punkt 1 og 2 ikke oppfylles.

### 2.10 HVA ER EN BOLIGKJØPSMODELL?

Gjennom utviklingen av boligpolitikken i Norge har man i de siste årene sett vanskeligheten av å kjøpe egen bolig. Siden innføringen av utlånsforskriften fra 2015 har det ikke blitt lettere å få finansiering på boliglån. Det er derfor i nyere tid blitt utviklet nye modeller som skal hjelpe flere å komme seg inn på boligmarkedet – boligkjøpsmodeller.

Boligkjøpsmodeller er en relativt ny modell som ikke har fått en fast definisjon på hva det innebærer, men (Drammen kommune, 2022) definere begrepet som «*Boligkjøpsmodeller defineres som boliger som blir solgt med lavere eierandel og kjøpesum eventuelt i kombinasjon med en prisregulering. Den andelen som ikke kjøpes ved overtakelse, kan kjøpes suksessivt over tid*». Andre modeller for en boligkjøpsmodell kan være at man kombinere eier- og leieandel i en bolig. En slik ordning vil åpne for at dere får muligheten til å investere i egen bolig (Drammen kommune, 2022).

## 2.11 OPPSUMMERING

Gjennom dette kapitlet har leser fått en oversikt over det teoretiske grunnlaget og tilegnet seg en god bakgrunnsforståelse av oppgaven videre. For å oppsummere det viktigste for oppgaven videre styrer eiendomsmarkedet av tilbud og etterspørsel. Når etterspørselen i markedet øker og tilbudet står i ro, vil markedsprisene øke. Slike økninger skaper konkurranse i markedet på plassene som er tilgjengelige, hvor de med sosioøkonomiske midler har størst handlerom.

For at man skal få en bærekraftig utvikling i samfunnet er det nødvendig å tilrettelegge slik at man fjerner ulikheter i samfunnet. Gjennom FNs bærekraftsmål jobber man målrettet for å gjøre samfunnet til et bedre sted for alle. Ulikheter i et samfunn er med på å skape splittelser og uro, som er en faktor for konflikter mellom folk og det offentlige.

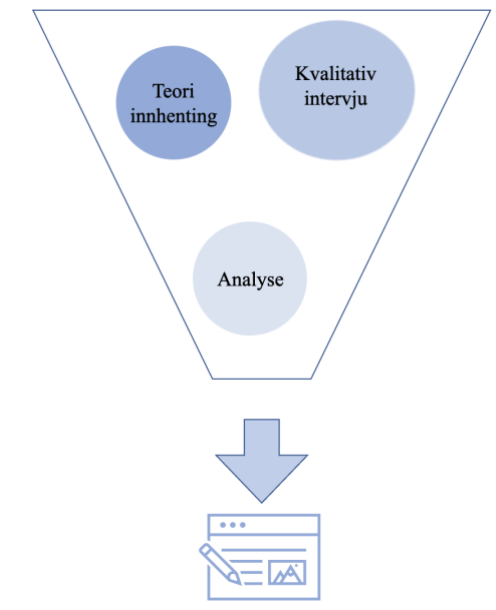
Siden etterkrigstiden har boligpolitikken i Norge utviklet seg fra å bygge boliger til alle, til å kun hjelpe de mest vanskeligstilte i samfunnet. Dette har gjort at man i dag står med to etablerte boligsektorer – det kommunale og private. De i samfunnet som ikke er kvalifisert til å få kommunalbolig, ofte ikke har økonomiske midler til å konkurrere i privatmarkedet. Dette gjør at en stor samfunnsgruppe havner mellom to boligsektorer. Gjennom utviklingen av nye boligkjøpsmodeller de siste årene har gjort at det tradisjonelle eiendomsmarkedet har blitt utfordret, hvor kjøpsmodellene har bidratt til at en større gruppe mennesker får mulighet til å kjøpe egen bolig.



### 3.0 METODE OG FORSKNINGSDESIGN

I dette kapittelet vil leser bli introdusert for hvilke metoder forfatter har valgt for å kunne svare på oppgavens problemstilling. Det vil bli vist til hvor kilder og informasjon har blitt innhentet, samt kildekritikk som validerer informasjonen.

Begrepet metode er en måte å samle inn informasjon for å avdekke virkeligheten, og brukes i forskning for å fremme troverdighet og validitet (Jacobsen, 2022). Valg av metode vil bli presentert, samt begrunnes, se figur 12.



FIGUR 12: OPPGAVENS TILNÆRMING – EGEN PRODUSERT.

#### 3.1 UTVIKLING AV PROBLEMSTILLING

Utviklingen av en problemstilling er krevende prosess. Det krever at man har nok dybdekunnskap om det aktuelle tema for å kunne utforme en god forskbar problemstilling. Samtidig som man utvikler en problemstilling er det avgjørende å avgrense forskningen så det ikke blir for bredd (Thagaard, 2013). Kunsten med en akademisk oppgave er å finne et aktuelt tema og avgrense det til hva man har tid og ressurser til (Jacobsen, 2022). Det finnes to måter å avgrense en problemstilling, og det er *eksplisitt* eller *implisitt* (Truong, 2022).

*Eksplisitt* vil si at forskingen ikke har noen undertemaer fordi det fra tidligere har blitt gjennomført

x-antall forskninger innenfor samme tema. Andre grunner for at forskningen trenger en avgrensning vil være at forsker ikke har nok tid eller ressurser til å kunne gjennomføre (Jacobsen, 2022) (Truong, 2022).

*Implisitt* vil si at forsker ikke avgrenser forskningen sin bevisst, noe som skyldes at alle er forskjellige. Det som menes med «forskjellige» er at alle har en egen oppfatning av hvordan ting er bygd og den reelle verden, noe som kommer av menneskers oppvekst, bakgrunn, utdanning, omgivelser og mer. En underbevisst mekanisme hos alle som ikke er unormal (Jacobsen, 2022) (Truong, 2022).

For denne oppgaven vil avgrensningen av oppgaven og problemstillingen være en kombinasjon av både eksplisitt og implisitt. Norske boligkjøpsmodeller er et relativt nytt konsept i Norge, og selv om man finner alternativet modeller fra tidligere er de nyeste modellene i markedet annerledes. De nye modellene er fortsatt «ferskvare» som gjør at det ikke finnes stor forskning innenfor de ulike modellene. For å kunne bygge opp egen forskning er det å komme i kontakt med ulike aktører som tilbyr tjenester av boligkjøpsmodeller.

Ved å gjennomføre søk på nett om de ulike boligkjøpsmodellene som finnes i Norge har forfatter fått en bedre kompetanse på tematikken. Med dagens boligpolitikk hvor målet er at flest mulig skal kunne eie egen bolig, og ser dette i sammenheng med utviklingen av eiendomsmarkedet i landet, er målsetningen vanskelig. Folkegruppen som ikke har økonomiske ressurser vil slite med å komme seg inn i dagens marked, spesielt i de urbane områdene. Ønsker man å bo for seg selv så er det mange som må se på leiemarkedet i de urbane områdene eller flytte ut av byene for å kunne eie. Med dette i betraktning ble følgende problemstilling valgt: *«Hvordan kan boligkjøpsmodeller bidra til at flere kommer inn i eiemarkedet for å redusere ulikheter og øke sosial bærekraft?»*.

Ifølge (Jacobsen, 2022) stilles det tre krav til en problemstilling, og det er at den skal være spennende, enkel og fruktbar. Resultatet av en problemstilling er spennende når man ikke vet utfallet av den (Jacobsen, 2022). De nye boligkjøpsmodellene er et nytt boligkonsept som er utviklet for at flere skal kunne komme seg inn i boligmarkedet som er en del boligpolitikken i Norge, men hvordan den fungerer i praksis er det få som vet. Det vil derfor argumenteres med at problemstillingen er spennende. Svarene kan være mange, det kan være å kartlegge interessen rundt boligkjøpsmodellene, antall kunder som velger modellene og/ eller ulike insentiver. Oppgavens problemstilling er enkel med tanke på hva forfatter er ute etter, samt at den gir klare føringer for hva man vil komme frem til. For det siste kravet er problemstillingen fruktbar ved at det er mulig å undersøke det empirisk (Jacobsen, 2022).

For at noe skal kunne undersøkes empirisk er det fire krav som må oppfylles, og det er hva, hvem, hvor og når. *Hva* oppfylles gjennom problemstillingen om boligkjøpsmodellene bidrar til sosial bærekraft, *hvem* er den samfunnsgruppen som havner mellom privat og kommunal boligsektor, *hvor* Norge og til slutt er *når* fra et tidsperspektiv fra i dag og frem i tid (Jacobsen, 2022).

### 3.2 UNDERSØKELSESDSIGN

Etter at man har utviklet en problemstilling er det neste steget å finne de riktige metodene for at oppgaven skal kunne bli gjennomført på best måte (Thagaard, 2013). Det finnes mange forskjellige undersøkelsesdesign for å gjennomføre en oppgave og svare på problemstillingen, noe som gjør at feil valg kan ha stor effekt på oppgavens validitet (Jacobsen, 2022) (Truong, 2022). Valg av metode er avgjørende for at oppgavens problemstilling skal kunne bli besvart.

For denne oppgaven har forfatter valgt å gjennomføre litteraturstudie, dokumentstudium, kvalitative intervjuer og statistikker tilsendt fra de ulike selskapene. Gjennom litteraturstudiet og dokumentstudium vil forfatter kartlegge og få en oversikt over forskningen som er gjort innenfor fagfeltet, noe som er med på å utvikle en bredere forståelse for boligpolitikken i Norge

og hvordan de ulike boligkjøpsmodellene påvirker boligmarkedet. Noe av litteraturen i oppgaven er gjenbrukt fra høstens oppgave i emne AAR 4874 – Teori og metode for masteroppgaver. I tillegg er det gjennomført fire kvalitative intervjuer med fagfolk som jobber tett på boligkjøpsmodeller i de ulike selskapene, samt statistikker som viser interessen rundt boligkjøpsmodellene. Sammen skal litteraturstudiet, dokumentstudium, kvalitative intervjuer og målbar data sette grunnlaget for oppgaven.

Oppgaven baserer seg på en kvalitativ forskningsmetode med noe innslag av kvantitativ forskningsmetode, og bakgrunnen for valget er at forfatter ønsker å få dybdekunnskap i hvordan de ulike selskapene jobber med de ulike boligkjøpsmodellene, samt målbar data. Gjennom de kvalitative intervjuene med de forskjellige fagfolkene har forfatter fått et datagrunnlag som baserer seg på informantenes synspunkter, holdninger og oppfatninger. Figur 13 viser oppgavens undersøkelsesdesign.



FIGUR 13: OPPGAVENS OPPBYGNING – EGEN PRODUSERT.

### 3.3 METODE

#### 3.3.1 KVALITATIV FORSKNINGSMETODE

En kvalitativ forskningsmetode er en metode for å innsamle informasjon gjennom tekst (Grønmo, 2020). Forskningen brukes til å gi forfatter en dypere forståelse av et gitt problem. I motsetning til innsamling av numerisk data som i kvantitativ forskningsmetode, vil kvalitativ forskningsmetode gi forfatter en større forståelse av hypoteser (Truong, 2022). Forskningsmetoden samler inn erfaringer, oppfatninger og holdninger, som gjør at man får svar på «hvorfor» og «hvordan» istedenfor «hvor mange» og «hvor mye» (Tenny et al., 2017). Fordelen med å gjennomføre en kvalitativ forskningsmetode er at den gir en oppfatning av menneskers atferd som ikke er mulig å fange opp i en kvantitativ forskningsmetode. Deltagerne i slike metoder kan gi deres opplevelser og oppfatninger av en gitt tematikk.

#### 3.3.2 KVANTITATIV FORSKNINGSMETODE

En kvantitativ forskningsmetode er dataanalyse av ulike numeriske opplysninger, og kan være av tall, kalkulasjoner, statistikker og mer (Grønmo, 2021). Forskningsmetoden bruker datainnsamlinger fra målinger og andre målbare variabler for å utrede sine konklusjoner (Truong, 2022). Det å velge forskningsmetode er en annen måte å forklare forskning. Gjennom kvantitativ forskningsmetode ønsker forfatter å få frem målbare data gjennom numerisk form som kan brukes i analyser og statistikk. En slik metode brukes til å kartlegge egen forskning innenfor et område, hvor analyse og statistikk er med på å gi svar (Sukamolson, 2007).

For denne oppgaven har forfatter fått tildelt statistikker fra intervjuobjektene fra de ulike aktørene som tilbyr boligkjøpsmodeller. Statistikkene som forfatter har fått er en oversikt over interessen på boligkjøpsmodellene fra TOBB, OBOS og Frost Eiendom. NORDR som er det siste selskapet hadde ikke noen statistikker fra deres prosjekt. For de fleste selskapene er konseptet med en boligkjøpsmodell en relativt ny modell som tar tid å etablere. Noe som har en påvirkning på tall og statistikker som finnes. Av det som allerede finnes vil derfor være en god indikasjon på hvordan de ulike selskapene gjør det innenfor deres modeller.

#### 3.3.3 BLANDET FORSKNINGSMETODE

Gjennomføring av en blandet forskningsmetode vil kreve mer ressurser av forsker og det er derfor viktig å stille spørsmålet «*vil en blandet forskningsmetode være bedre enn én enkel forskningsmetode?*» (McKim, 2017). Ved å ta i bruk en slik forskningsmetode vil forfatter kunne fremme egen forskning på den måten at både den kvalitative og kvantitative funnene kan brukes til å forsvare hverandre (Andersen, 2017). Et resultat av å velge en blandet forskningsmetode er at funnene sammen skaper tillit og validitet til leser gjennom konklusjonen i forskningen (McKim, 2017).

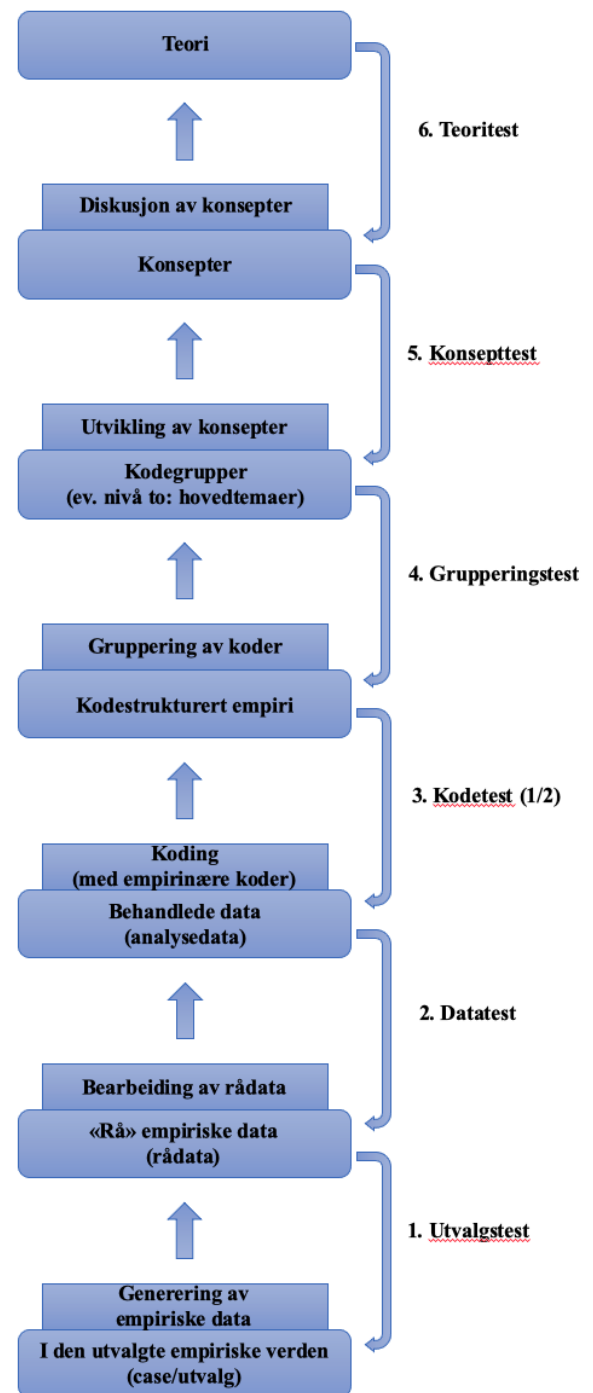
Forfatter ville kartlegge de ulike boligkjøpsmodellene hos de forskjellige aktørene som tilbyr dette i Norge, og har derfor valgt en kvalitativ datainnsamling. Ved å intervju ulike aktører har forfatter kunne gå mer i dybden i de ulike modellene og fått en forståelse på hvorfor modellene er utviklet. Når det gjelder målbar data i form av kvantitativ datainnsamling har forfatter valgt å høre med de ulike aktørene om deres statistikker over interesse, salg og oversikt over deres boligkjøpsmodeller. Det ble konkludert at statistikker gjennom aktørene ville være den beste

fremgangsmåten å få samlet inn målbar data. Det å komme i kontakt med deres kunder ville vært vanskelig med tanke på personvern, responstid og antall.

### 3.3.4 STEGVIS-DEDUKTIV- INDUKTIV METODE – SDI

SDI er en systematisk arbeidsmetode som går ut på at man bruker rådata til konsepter eller teorier og motsatt (Tjora, 2021). Man skiller gjerne metoden i to, *deduktiv* og *induktiv*. Metoden går ut på at man fra empiri beveger seg i retningen mot teori, «opptrappende» - kalt induktiv, se figur 14. Den motsatte metoden som går fra teori mot empiri kalles derfor den deduktive, «nedtrappende» (Tjora, 2021) (Truong, 2022). Metoden gjennomføres ofte i flere trinn fra start til slutt, men den vanligste fremgangsmåten er mellom to nærliggende steg. Eksempel på bruken av SDI er at man gjør en observasjon i et område og knytter dette opp mot teorien man har innhentet – induktiv. Gjør man motsatt - deduktiv, kan man hente informasjon om at noe er gjort på en spesifikk måte og deretter observere om dette stemmer med teorien (Sander, 2020) . SDI er stegvis for at en type hypotese skal kunne gjennomføres gjennom en antagelse eller finne årsaken til et problem. Tester man den samme hypotesen etter at man har samlet inn data og observasjoner, kan man trekke konklusjoner på om hypotesen er sann eller ikke. Ved å gjenta slike iterasjoner kan man justere hypotesen som man tester ut igjen. Etter flere iterasjoner som bygger på det tidligere vil man til slutt ende opp med en presis hypotese (Sander, 2020).

En utvikling i boligpolitikken har gjort at eiendomsmarkedet er blitt et mer kommersielt marked hvor fokuset har vært på gevinst og fortjeneste, noe som har ført til at dagens eiendomsmarked kun er delt inn i det kommunale og private boligsektoren. I en boligsektor der de mest vanskeligstilte får tildelt kommunal bolig, konkurrer resten av samfunnet om det resterende på markedet, noe som er med på å skape konkurranse. I en slik konkurranse vil de med sterkeste ressurser vinne frem.



FIGUR 14: STEGVIS-DEDUKTIV- INDUKTIV - EGEN PRODUSERT. KILDE: (TJORA, 2021)

Ved å identifisere problemet ved boligpolitikken i landet, kan man oppdaget hvorfor konkurransen er så stor, hvorfor de med sterkest økonomiske midler får kjøpt og hvorfor resterende havner i leiemarkedet. Ser man på teorien om 4Q-modellen fra kapittel 2.1 kan noe av problematikken være at konkurransen om plassene i de urbane områdene er større enn hva markedet klarer å tilby, noe som er med på å presse prisene opp. Med en vanlig gjennomsnittlig lønn i Norge er det vanskelig å kjøpe seg inn i boligmarkedet, spesielt i Oslo. I nyere tid har det kommet nye boligkjøpsmodeller i Norge som skal hjelpe flere inn på boligmarkedet.

Innsamling av data om de nye boligkjøpsmodellene vil kunne gi et helhetlig inntrykk og kartleggings mulighet om dette er et bidrag i eiendomsmarkedet og samfunnsgruppen som ønsker å kjøpe. Bruken av dataen vil kunne brukes til å trekke konklusjoner om de nye boligkjøpsmodellene er et tilskudd for en mulig tredje boligsektor.

### 3.4 VALG AV INFORMASJONSINNHEITING

Det å gjennomføre en kvalitativ forskning kan gjennomføres ved å samle inn data på fire måter, og det er: innsamling av dokumentundersøkelser, åpent individuelt intervju, observasjoner og gruppeintervjuer (Jacobsen, 2022) (Truong, 2022). For at forfatter skal kunne samle inn nok informasjon og data for å kunne svare på oppgaven har det blitt konkludert at åpent individuelt intervju, litteraturstudie, dokumentstudium, statistiske opplysninger for kvantitativ data er metodene som er mest egnet for oppgaven. De valgte metodene skal kunne gi forfatter en oppfatning av intervjuobjektene personlige synspunkt og målbar data.

#### 3.4.1 LITTERATURSTUDIE

Et litteraturstudium handler om å bruke eksisterende forskning inn i eget arbeid, og valg av litteratur vil være svært relevant for at forfatter skal kunne tilegnet seg nok kunnskap om et gitt tema for å kunne bruke det for å svare på egen oppgave (Jacobsen, 2022). Litteraturstudie er med på å gi forfatter en forkunnskap for tolkning og omfatning om andres forskning som er relevant til eget arbeid (Aveyard, 2018). Å søke etter relevant litteratur kan gjennomføres på to måter, og det er *usystematisk* og *systematisk* (Truong, 2022).

*Usystematisk litteraturstudie* handler om å søke etter relevant forskningen i databaser på nett. Alt av tidligere forskning som er publisert offentlig kan man finne igjen på nettsteder som Google Scholar, Scopus, nasjonalbibliotekets database, Oria, universitetsbiblioteket og mer. Her har man tilgang til ulike tidsskrifter, bøker og rapporter (Jacobsen, 2022) (Truong, 2022).

*Systematisk litteraturstudie* handler om å begrense det offentlige registeret av tidligere forskning med å sette eksplisitte kriterier på hva man ønsker å finne ut av (Jacobsen, 2022). Det å sette eksplisitte kriterier når man ser etter litteratur hjelper forfatter med å begrense søkene sine etter det som er mest relevant og troverdig. Forfatter kan begrense litteraturen til at det ikke skal være eldre enn et gitt årstall for at det skal være relevant eller spesifikke stikkord litteraturen skal innholdet (Truong, 2022).

Hensikten med litteraturstudiet er å tilegne seg nok kunnskap om det aktuelle tema som oppgaven skal belyse. Boligkjøpsmodeller i Norge er et relativt nytt konsept som gjør at forskningen innenfor feltet ikke er stort, noe som gjør informasjonsinnhenting svært viktig. I

et felt med lite forskning vil innhenting av informasjonen være svært viktig for at oppgavens skal kunne gjennomføres.

For å finne de mest relevante forskningene som har blitt gjennomført av boligkjøpsmodeller har forfatter søkt i ulike databaser som Google Scholar, Oria og Scopus. Siden konseptet er relativt nytt er det svært lite forskning som har blitt gjennomført. Et søk på boligkjøpsmodeller på Google Scholar fikk forfatter opp ti rapporter fra ulike boligkjøpsmodeller. På Oria var det kun ett treff på «boligkjøpsmodell» mens det var null på «boligkjøpsmodeller». Et nytt søk på «boligkjøp» ga et treff på 29 artikler. Selv om søk i de ulike databasene ikke ga fullt med artikler, har det sammen med ulike fagbøker gitt forfatter nok kunnskap som kan bygges videre for oppgaven.

Oppgaven skal sette fokus på hvordan de ulike boligkjøpsmodellene bidrar til mer bærekraft med tanke på den sosiale delen. Det har derfor blitt gjort ytterligere søk på «sosial bærekraft», «sosiale ulikheter/ forskjeller» og «bærekraftig utvikling». Søkene har blitt gjort i de samme databasene som tidligere. Når søk på norsk ikke har gitt gode nok resultater har søkene blitt gjort på engelsk.

#### 3.4.2 DOKUMENTSTUDIET

Et dokumentstudium handler om å bruke dokumenter, forskrifter og det åpne nettet til å innhente informasjon som er produsert for andre formål en forskning. Dokumentstudiet blir ifølge (Tjora, 2021) definert som «*ikke-påtrengende metoder, der vi genererer empiriske data uten at ikke-forskende deltaker er involvert*». Informasjonen som er innhentet med empirisk data kan brukes for å belyse forfatter i ulike tematikker og problemstillinger knyttet til egen oppgave, noe som er med på å gi forfatter en dypere forståelse for egen oppgave og tematikk. Dokumentene kan være ubestemte fra både tid og sted, hvor hensikten er å innhente nok data for å gi forfatter bedre forståelse av egen forskning. Et dokumentstudium kan gjøres som en *casespesifikk* dokument, som betyr at informasjonen som innhentes er om et gitt område, gitt tid eller i en spesifikk bedrift (Tjora, 2021) (Truong, 2022).

I litteraturstudiet har forfatter fordypet seg i ulike tematikker for oppgaven, men får at oppgaven skal kunne settes i perspektiv og forståelse for problemstillingen har det blitt innhentet informasjon fra det åpnet nettet. Fra det åpnet nettet har forfatter sett på nyhetsartikler, debatter, kronikker og mer. Slike sider er med på å belyse temaer om hvorfor boligkjøpsmodeller og sosial bærekraft henger sammen, spesielt i Oslo. Statistikk fra ulike nettsider som meglerselskap og statistisk sentralbyrå (SSB) viser til tall som fremhever kontraster og ulikheter i boligmarkedet.

### 3.4.3 KVALITATIVT INTERVJU

Det åpne individuelle intervjuet gjennomføres sammen med en informant og er vanligvis gjennomført ansikt-til-ansikt. Andre måter å gjennomføre et slikt intervju på, kan være via e-post, telefon, digitalt og mer. For å få mest ut av intervju effekten vil ansikt-til-ansikt være metoden som vil gi intervjuer best respons (Jacobsen, 2022). Intervju effekt er hvordan intervjuer oppfatter informanten gjennom intervjuet med tanke på holdninger, kroppsspråk, tonefall og mer (Truong, 2022).

Gjennomføringen av et åpent individuelt intervju har sine fordeler med at det ikke er fastsatt til en mal, noe som gir intervjuer et større spillerom når vedkommende holder intervjuet. Uten en fast mal åpner det seg rom for å holde friere samtaler mellom begge parter, hvor informanten har mulighet til å uttrykke sine perspektiver og meninger (Jacobsen, 2022). Bruken av denne metoden øker sannsynligheten for at intervjuer kan spørre om det mest nødvendige, men samtidig ha mulighet til å oppklare uklarhet med oppfølgings spørsmål. Ulempen med slike metoder er at det er tidkrevende å gjennomføre, noe som vil påvirke antall intervjuobjekter man for tak i. Gjennomføring på en annen måte enn fysisk vil kunne påvirke intervjuet med tanke på tillit og åpenhet mellom intervjuer og informant (Truong, 2022).

For at intervjuer ikke skal glemme viktige fokusområder under intervjuet har det blitt utformet en intervjuguide som skal hjelpe forfatter å holde styr på spørsmål, samt en oversikt over det man lurer på, se vedlegg. Intervjuguiden er utviklet med en middelstrukturering som gjør at selve intervjuet åpner for en dialog mellom intervjuer og intervjuobjekt hvor begge kan prate fritt og ta opp aktuelle temaer. Gjennomføringene av intervjuene har blitt gjennomført på ulike måter med tanke på hvem, hvor og tilgjengelighet. Forfatter har på best mulig måte prøvd å gjennomføre intervjuer fysisk for å skape tillitt, trygghet og åpenhet med intervjuobjektene, men på grunn av ulike årsaker har et intervju blitt gjennomført digitalt. Forfatter har før hvert intervju hatt intervjuguiden klar i papirformat for å kunne ha oversikt over at relevante temaer og spørsmål ble besvart med tanke på oppgavens relevans. Hvert intervju har startet med en kort presentasjon om forfatter, bakgrunnen for intervjuet og problemstillingen. Videre i intervjuet følger forfatter intervjuguiden. For at informasjon ikke skal bli glemt, så har det blitt gjort opptak av intervjuet med samtykke fra intervjuobjektene. Ved å ta opptak av intervjuet kan intervjuer fokusere på å holde samtalen og høre etter istedenfor å skrive notater underveis. Etter hvert intervju ble opptakene transkribert, noe som gjør det lettere for forfatter å gå tilbake og se resultatene.



Datainnsamlingen er gjennomført som et åpent individuelt intervju. I tabell 4 er en oversikt over intervjuobjektene, deres rolle, selskap, erfaring og lengde på intervju.

TABELL 4: OVERSIKT OVER INFORMATNER

Intervjuobjekt	Rolle/ stilling	Selskap	Erfaring	Intervjuets varighet
Informant #1	Direktør	TOBB	< 15år	45min.
Informant #2	Forretningsutvikler	OBOS	< 2år	60min.
Informant #3	Dagligleder	Frost Eiendom	< 20år	50min.
Informant #4	Direktør	NORDR	< 6år	45min.

Utviklingen av intervjuguiden er slik at det åpner for en friere samtale mellom intervjuer og informant. Spørsmålene er strukturert sånn at intervjuer vil få svar på det som gir grunnlag for å kunne svare på problemstillingen.

### 3.5 METODEKRITIKK

For å kunne innhente god informasjon er det viktig å være kildekritisk. Det er avgjørende å innhente relevant og troverdig opplysninger, noe som resulterer i at man kvalitet sikrer oppgaven. Ved å ta i bruk TONE-prinsippet vil man kunne identifisere svakheter og luke vekk disse. TONE-prinsippet er en vurderingsform, og står for *troverdighet, objektivitet, nøyaktighet og egnethet* (NTNUbibliotek, 2017) (Truong, 2022).

*Troverdighet* handler om å være kritisk til informasjonen man finner fra rapporter eller annen litteratur. Spørsmålet man må stille seg selv er om man kan stole på informasjonen som er skrevet. Det man burde sjekke er hvem forfatteren er, hvor mange publikasjoner vedkommende har, hvilken kilde er informasjonen hentet fra og mer (Truong, 2022). Det er mange faktorer som må tas hensyn til når man skal vurdere om informasjonen er riktig, men en god veiledning er å sjekke forfatteren utdanning, tidligere arbeid og om arbeidet er sitert av andre (Thalberg, u.å).

*Objektivitet* handler om å bruke kilder og informasjon hvor forfatter har et objektivt syn på egen forskning. Man må vurdere informasjonen man bruker ved å se om forfatter er objektiv i publikasjonen sin, hvor vedkommende prøver å fremme begge sider av en sak. Andre informasjonskilder kan bruke sin plattform for å fremme sine synspunkter eller bruke det til å påvirke leserne (Thalberg, u.å).

*Nøyaktighet* handler om at publikasjoner er oppdatert etter dagens oppfatning. Har forfatter vært grundig i arbeidet sitt ved å være belyst etter hva som er riktig i dag. Nøyaktighet viser at forfatter ikke har slurvet i arbeidet sitt. En fin måte å vite om informasjonen er oppdatert er om flere kilder mener det samme (Thalberg, u.å).

*Egnethet* handler om å finne frem kilder og litteratur som passer for oppgavens formål. Det kan være innsamling av data og/ eller informasjon som er i samsvar med problemstillingen i egen oppgave (Roland & Thilesen, 2018) (Truong, 2022).

### 3.5.1 VALIDITET, RELIABILITET OG GENERALISERBARHET

Det å utføre forskning handler mye om å gjennomgå tidligere akademisk arbeid, sånn som rapporter, artikler og mer. Tidligere forskning gir tilgang på informasjon som andre har gjort, men ikke all forskning er like viktig og det er derfor nødvendig å være kritisk til informasjonen man ønsker å bruke. Vurdering av tidligere forskning kan gjøre gjennom *validitet*, *reliabilitet* og *generaliserbarhet* (Leung, 2015) (Truong, 2022).

*Reliabilitet* er ifølge (Grønmo, 2020) definert som «Kvaliteten til kvantitative data uttrykkes i form av reliabilitet og validitet. Reliabiliteten er et uttrykk for hvor pålitelige data vi har, og hvor nøyaktig datainnsamlingen er foretatt». Inneholde i litteraturen man velger å bruke skal være nøyaktige og konsise for at resultatet skal bli riktig (Leung, 2015) (Truong, 2022).

*Validitet* er ifølge (Grønmo, 2020) definert som «Validiteten viser i hvilken grad vi har data som er gyldige eller relevante for de problemstillingene som skal belyses». Validitet i informasjonen man bruker handler om hvor gyldig og valide den er og om denne informasjonen er noe som er i samsvar med dagens virkelighet (Leung, 2015) (Truong, 2022).

Generaliserbarhet handler om sannsynligheten et arbeid kan være gjeldene for alle slike tilfeller innenfor en tematikk (Grønmo, 2020). Bruk av begrepet ses i sammenheng med hvordan tidligere forskning kan generaliseres med annen teori som er tilnærmet lik. Dette kan variere mellom tid, sted og mennesker (Leung, 2015) (Truong, 2022).

### 3.6 GJENBRUK AV TIDLIGERE MATERIALE

Emnet AAR 4878 – Teori og metoder for masteroppgaver var et forberedende emnet til den avsluttende oppgaven i Eiendomsutvikling og forvaltning våren 2023. Emnet gikk høsten 2022 og som et forberedende emnet har deler av arbeidet som ble utført i høst blitt implementert i årets arbeid. Samtlige deler som er brukt fra fjorårets oppgave er skrevet om og kildehenvist. Selv om deler av årets oppgave er hentet fra emnet AAR 4878 har mange deler blitt utvidet etter nytt litteratursøk.

## 4.0 ERFARINGER FRA DOKUMENTSTUDIET OG INTERVJUER

I dette kapitlet vil resultatene presenteres fra dokumentstudiet, de gjennomførte kvalitative intervjuene og statistikker fra selskapenes oversikt over interessene rundt boligkjøpsmodellene.

### 4.1 AKTØRER – BAKGRUNN OG BOLIGKJØPSMODELLER

I dette delkapitlet vil resultatene fra dokumentstudiet presenteres. Funnene er gjort på nettsidene til de ulike selskapene. Gjennomføringen av dokumentstudiet har gjort at forfatter har fått en større forståelse for hva aktørene tilbyr og hvordan deres boligkjøpsmodeller virker i praksis. Ved hver aktør vil leser bli introdusert for historien til selskapet og hvilke modeller de tilbyr.

#### **TOBB**

Trondheim og Omegn Boligbyggelag, også kjent som TOBB ble stiftet 14. desember 1945 og ble startet av fagorganisasjoner som ønsket å gjenreise byen etter 2. verdenskrig. De første blokkene stod klare på Rosenberg i 1948, hvor medlemmer av stiftelsen kunne flytte inn. I 2015 byttet de navnet til Boligbyggelaget TOBB. I dag bygger TOBB boliger som skal være gode å bo i med et godt miljø til sine medlemmer. Boligene skal være trygge, kostnadseffektive og ha en funksjon som møter standarder og krav etter dagens behov (TOBB, u.å-c) .

TOBBs ønske er at flest mulig av deres medlemmer skal kunne ha mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet, og har derfor utviklet to boligkjøpsmodeller som er *Leie-før-Eie* og *TOBB Boliggaranti*. Hensikten med disse modellene er å hjelpe medlemmer som ikke har tilstrekkelig med økonomiske ressurser å komme inn på boligmarkedet. Begge modellene tar for seg at man har fast inntekt, men som mangler egenkapitalen.

#### **Leie-til-Eie**

Leie-til-Eie modellen gir kunder som ikke har økonomiske ressurser en mulighet til å komme seg inn i boligmarkedet. Modellen går ut på at man inngår en leiekontrakt med opsjon på å kjøpe boligen når leiekontrakten utgår. En Leie-til-Eie-kontrakt har en varighet på fem år, der leietaker har mulighet til å bruke opsjonen sin i løpet av sine fem år. Alle som ønsker å bruke Leie-til-Eie kan søke om dette gjennom TOBB. Alle søkere må kunne dokumentere god og stabil inntekt som viser deres evne til å kunne betjene boliglån som avgjøres om de får muligheten til å inngå en slik kontrakt (TOBB, u.å-a).

TOBB har ulike prosjekter som er tilgjengelig for deres kunder som ønsker å benytte seg av Leie-til-Eie. Per februar 2023 ligger det elleve prosjekter i hele Trøndelag eksempelvis Namsos, Levanger, Stjørdal, Trondheim, Melhus, Klæbu og Hitra. Der ligger det prosjekter i alle mulige størrelser fra ett-fire-roms leiligheter.

## **Boligaranti**

TOBB boligaranti er en boligkjøpsmodell for kjøpere som ikke har spart opp nok egenkapital, men har en fast inntekt. Modellen gir mulighet til å kjøpe hele boligen med kun lån fra banken, men dette gjøres med at man får et topplån som må nedbetales innen fem år, hvor topplånet på 15% er egenkapital. Ordningen er i samarbeid med DNB, som gjør det mulig å låne over 85% av inntekten sin. TOBB og DNB vurderer alle søkere til boligkjøpsmodellen, men det som avgjør om en søknad blir godkjent er om kunden klarer å håndtere låne med en renteøkning på fem % og ikke samlet gjeld over fem ganger inntekt (TOBB, u.å-b).

## **OBOS**

Oslo Bolig- og Sparelag, også kjent som OBOS startet konsernet i 1929. Det var bygningsarbeidernes leder Martin Strandli og arkitekten Jacob Christie Kielland som startet konsernet, men da under navnet Oslo og omegn Bolig- og Sparelag (OOBS). Seks år etter at det startet som OOBS, byttet de til OBOS, slik samtlige kjenner de i dag. Hensikten med opprettelsen var å bygge gode og trygge boliger til sine medlemmer. Inspirasjonen ble hentet fra Sveriges boligmodell for kooperative boligbygg. Etter navndringen inngikk selskapet en avtale med Oslo kommune om å være kommunens bygge organ (OBOS, u.å-a).

Det var like etter 2.verdenskrig at det virkelig begynte å ta form for OBOS. En avtale med Husbanken og kommunen gjorde at Husbanken stilte med lån, kommunen med tomter og OBOS som utbygger, noe som førte til en sosial boligutbygging i Oslo. OBOS var de første som bygde drabantbyene i Oslo på rundt 60-70-tallet. Eksempler på dette er Holmlia, Manglerud, Oppsal, Ammerud og Romsås (OBOS, u.å-a).

Endringer i boligmarkedet med økte byggekostnader, høye boligpriser og stopp i omsetningen av boliger på slutten av 70-tallet skapte ubalanse i markedet. I tillegg til endringer i lånevilkårene hos Husbanken gjorde at «vanlige folk» ikke lenger kunne finansiere eget boliglån. Samtidig som at det var store endringer i boligmarkedet, sluttet kommunen å stille med tomter til utbygging, men heller ble en konkurrent i markedet der de solgte tomter til markedspris. Fra å være et prisregulert boligbyggelag ble OBOS en boligbygger som konturerte på lik linje med resten av markedet (OBOS, u.å-a).

## **Boligkjøpsmodeller - OBOS**

Det å ha mulighet til å eie egen bolig gir trygghet i egen økonomi og frihet, og formålet med OBOS er at flest mulig medlemmer skal kunne eie egen bolig. Høye boligpriser gjør at mange med alminnelige jobber ikke har råd til å kjøpe bolig, og må ut på leiemarkedet. OBOS ønsket å endre boligsituasjonen til mange, og har de siste årene formet boligkjøpsmodeller for at flere skal kunne eie sin egen bolig. Boligkjøpsmodellene OBOS tilbyr er *Obos Bostart* og *Obos Deleie*. Satsingen har en femårsperiode, hvor målet er at 70% av boligene som blir bygd i Oslo skal tilby Bostart og Deleie, mens det for resten av landet skal være på omtrent 50% (Dørum, 2022).

## Bostart

OBOS Bostart er en boligkjøpsmodell som tilbyr medlemmer å kjøpe bolig rimeligere enn markedsprisen. Ved å kjøpe en Bostart bolig får man boligen rimeligere enn markedsprisen, men når man ønsker å selge vil OBOS ha forkjøpsrett når boligen skal selges. Med Bostart vil man som kjøper kunne ha et mindre krav til boliglån og egenkapital fordi boligen er billigere enn markedsprisen. Selv om boligen blir kjøpt billigere vil kjøper fortsatt stå som eier av hele boligen (OBOS, u.å-b).

For å få en Bostart bolig, er det noen kriterier som kunden må forholde seg til. Det er forbeholdt at kunden bor i boligen og bruker denne boligen som sin primærbolig, når boligen skal selges så er det OBOS som har første prioritet på å kjøpe tilbake boligen og at man er medlem av OBOS. Ønsker man å endre kontrakten sin fra Bostart til ordinær kontrakt, kan dette gjøres inntil senest fire måneder før overtagelse. Dersom OBOS ikke ønsker å kjøpe tilbake boligen, står man fritt til å selge boligen på det åpne private markedet. (OBOS, u.å-b).

Februar 2023 har OBOS en rekke prosjekter ute som tilbys med Bostart. Prosjektene finner man i Oslo eksempelvis Ager på Nordre Aker, Bølgelengden på Nordstrand, Lumanders hage i Gamle Oslo, Løren botaniske på Grünerløkka og Vollebekk på Bjerke. Ser man på prosjektet på Vollebekk, Torgkvartal borettslag, slagstrinn 2 vil man få en oversikt over boliger til salg og hvilken av disse som har Bostart mulighet. Det var lagt ut total 52 leiligheter i ulike størrelser mellom to-til-fireroms, hvor 19 av leilighetene fortsatt var tilgjengelige med Bostart. I tabellen 5 viser en oversikt over Bostart og fullpris.

## Prisliste

TABELL 5: VOLLEBEKK – TORGKVARTALET BORETTSLAG, SLAGSTRINN 2 (FEBRUAR 2023). KILDE: OBOS

Leilighet	Størrelse (kvm)	Etasje	Totalpris - kr	OBOS Bostart	Reduksjon
To-roms	37,5	3.	4 322 350	3 847 350	Ca. 11 %
To-roms	37,5	5.	4 522 350	4 057 350	Ca. 11 %
To-roms	38,5	5.	4 522 770	4 072 770	Ca. 10 %
To-roms	44,5	3.	4 725 280	4 255 280	Ca. 10 %
To-roms	44,5	5.	5 125 280	4 615 280	Ca. 10 %
Tre-roms	66,5	2.	5 884 500	5 299 500	Ca. 10 %
Tre-roms	68	4.	6 285 130	5 660 130	Ca. 10 %
Tre-roms	73	3.	6 287 200	5 662 220	Ca. 10 %
Fire-roms	83,5	3.	7 741 620	6 971 620	Ca. 10 %
Fire-roms	83,5	4.	7 991 620	7 196 620	Ca. 10 %

## Deleie

OBOS Deleie er en boligkjøpsmodell som tilbyr medlemmer å kjøpe prosentvist eierskap i boligen. Hensikten med Deleie er at man kjøper en bolig sammen med OBOS, hvor man bor i hele samtidig som man betaler leie til OBOS. Med Deleie stilles de samme kravene som når man kjøper bolig - egenkapital og finansiering. Forskjellen er ved å kjøpe en mindre andel av boligen stiller man også med mindre egenkapital, noe som gir muligheten til å komme inn på

markedet. Med OBOS Deleie må man minst kjøpe 50% av boligen, men kan når som helst øke eierandelen med ti % frem til man eier hele. Samme som med Bostart er det krav at man er medlem hos OBOS for å kunne benytte seg av ordningen (OBOS, u.å.-c).

Av de prosjektene som ligger ute februar 2023 finner man prosjekter i Oslo som tilbyr Deleie, eksempelvis Ulvenkroken på Bjerke, Ager i Nordre Aker, Løren botaniske på Grünerløkka, Lumanders hage i Gamle Oslo og Røakollen i Vestre Aker. Ser man på prosjektet, Lumanders hage, salgstrinn 5 var det totalt 40 leiligheter til salgs i ulike størrelser med to-til-fireroms. I februar er det åtte leiligheter ledige, hvor fem av disse tilbyr Deleie. I tabell 6 viser en oversikt over totalpris og Deleie med 50% eierskap.

### Prisliste:

TABELL 6: LUMANDERS HAGE – GAMLE OSLO, SALGSTRINN 5 (FEBRUAR 2023). KILDE: OBOS

Leilighet	Størrelse	Etasje	Totalpris	Deleie – 50%	Bostart
Tre-roms	70,5	2.	7 840 920	3 920 800	7 060 920
Tre-roms	62,5	4.	7 940 920	3 970 800	7 150 920
Tre-roms	70,5	2.	7 840 920	3 920 800	7 060 920
Tre-roms	62,5	4.	7 940 920	3 970 800	7 150 920
Fire-roms	82	2.	9 640 920	4 820 800	8 680 920

## Frost Eiendom

Frost Eiendom er Trondheims største boligutleier for private, og ble stiftet av murmester Ola Frost i 1943. Selskapet forvalter og leier ut boliger til omtrent 1500 mennesker fordelt på 750 leiligheter. Deres filosofi er at kundene skal kunne ha en god opplevelse, og har derfor slagordet «Det gode leieforholdet». Frost Eiendom ønsker at deres leietakere skal kunne ha et bekymringsløst leieforhold, og setter derfor deres kunders behov først (FrostEiendom, u.å.-a).

### Leie før eie

Leie til eie er en boligkjøpsmodell som er for folkegruppen som har nok inntekt til å betjene et boliglån, men ikke har nok egenkapital. Tilbudet går ut på at man får leie boligen man ønsker å kjøpe, og inngår en kontrakt som varer i fem og et halvt år. I samme kontrakt blir kjøpesummen på leiligheten fastbestemt. Leietaker/ kjøper som inngår en «leie før eie»-kontrakt vil tidligst kunne kjøpe boligen ett år etter kontraktinngåelse og senest fem år. Vedkommende kan selv bestemme om de selv ønsker å bruke kjøpsretten, men hvis kjøpsretten ikke er bruk innen fem år, vil man ha seks måneder på å flytte (FrostEiendom, u.å.-b).

For å ha rett til å bruke kjøpsretten sin i et «leie før eie»-tilbud må man ha finansiering av banken, samt være medlem av TOBB. Leietakerne som ønsker å leie gjennom Frost vil prioriteres først, og medlemmene vil bli prioritert etter ansienniteten på deres medlemskap (FrostEiendom, u.å.-b).

## NORDR

NORDR Eiendom er et eiendomsutviklingselskap som ble etablert i 2020. Selskapet var tidligere en del av Veidekke ASA, og gikk under navnet Veidekke Eiendom, men ble i 2020 kjøp opp av et konsortium bestående av Fredensborg AS, Fredensborg Bolig AS, Norwegian Property ASA og Union Real Estate (Veidekke, 2020).

Selskapet er en av Nordens ledende utviklere i eiendomsbransjen, og har stor vekst i Norge og Sverige. Satsingen på boliger, nabolag og gode lokalsamfunn gjøres i de største byene som Stockholm, Göteborg, Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger. Målet er å bygge bærekraftige boliger for et bredt spekter av kunder. Selskapet ønsker at flest mulig skal kunne ha mulighet til å eie egen bolig, og tar et samfunnsansvar med å tilby sine kunder en boligkjøpsmodell *Leie-til-eie* (NORDR, u.å-b).

### Leie-til-eie

På tidlig 2000-tallet startet daværende Veidekke Eiendom en boligkjøpsmodell for unge som het Startbo. Formålet med modellen var at unge under 35 år skulle få mulighet til å kjøpe rimeligere boliger med en utleiedel som kunne være med å finansiere boligen. Gevinsten med å leie ut en del av egen bolig var at inntekten var skattefritt, men også at man fikk skattefradrag med å eie eget (Byggeindustrien, 2003).

Startbo-prosjektet på Carl Berner plass i Oslo solgte 106 leiligheter på under fire timer i 2003. Selv om konseptet var populært, kom det tekniske forskrifter som satt en stopper for videre utvikling. Forskriftene gjorde det vanskelig å utvikle små og rimelige boligprosjekter med utleiedel. 20 år senere starter NORDR konseptet, Leie-til-eie (Saltnes, 2022).

Boligkjøpsmodellen til NORDR, Leie-til-eie er for kunder som har betalingsevne, men som ikke har klart å spare opp nok egenkapital. Konseptet går ut på at man istedenfor å inngå en kjøpskontrakt av boligen, heller inngår en leieavtale med mulighet til å kjøpe boligen til en fastsatt pris. Kjøpe av boligen kan gjøres når som helst innen avtaletiden. Med fastsatt pris på boligen vil prisstigningen i markedet gå til egenkapitalen for å kunne kjøpe boligen, noe som gjør at man er en del av en potensiell oppgang selv om man «leier». Søknadene til Leie-til-eie blir vurdert av NORDR i samarbeid Nordea og Utleiemegleren. Samarbeidet går ut på å sette sammen en spareplan for potensielle «leietakere» på en tidsperiode på fem år for å spare nok egenkapital (NORDR, u.å-a).

Leie-til-eie er et konsept som nylig ble en del av NORDR, og det ligger derfor ikke et stort antall prosjekter ute med mulighet til å velge modellen. Det første prosjektet som tilbyr Leie-til-eie er i Trondheim - Lilleby, prosjekt Øvre Steinaunet. Prosjektet er et nytt nabolag med både rekkehus og leiligheter i ulike størrelser, hvor boligene har et brett utvalg av ett-til-fireroms muligheter (NORDR, u.å-a).

## 4.2 OPPSUMMERING AV INTERVJUER

I dette delkapitlet vil resultatene presenteres fra dybdeintervjuene gjennomført med TOBB, OBOS, Frost Eiendom og NORDR, og er i samme rekkefølge intervjuene ble gjennomført. Gjennomføringen av intervjuene har gitt forfatter en større forståelse for de ulike boligkjøpsmodellene og hvordan disse fungerer i praksis. For at leser skal få en helhetligforståelse av hva som har blitt diskutert i de ulike intervjuene, har forfatter valgt å gjengi intervjuene i en oppsummerende tekst enn direktesitat. Forfatter anser dette som mest hensiktsmessig for at leser skal få essensen av intervjuene og tematikken. Av hensyn til intervjuobjektene har forfatter valgt å anonymisere samtlige. I vedlegg E er en sammenligning av svar mellom de ulike aktørene.

### **TOBB**

Forfatter har vært i kontakt med en direktør fra TOBB som jobber tett på deres boligkjøpsmodeller. Informanten har en bakgrunn fra ledelse, reiseliv og menneske, og har vært ansatt i selskapet siden 2007. Med den lange erfaringen fra TOBB har informanten vært med på utviklingen av boligkjøpsmodellen. Når forfatter spør om informantens oppfatning av den tredje boligsektoren, er svaret:

*«De i samfunnet som ikke kommer seg inn i markedet for å kjøpe egen bolig. De som har en uforutsigbar inntekt, lav lønn som gjør at de aldri vil kunne komme inn på boligmarkedet. (Jeg vil heller kalt det allmennbolig, sånn som de gjør det i Danmark og ikke den tredje boligsektoren)».*

### **Kjøpsmodell**

TOBB er en medlemsbedrift som utvikler boliger for sine medlemmer, og ønsker at flest mulig skal ha mulighet til å eie. Endringer i boliglånsforskriften tilbake i 2015 gjorde det vanskeligere for mange å finansiere eget boliglån, med tanke på de nye reglene om maks belåningsgrad og 15% egenkapital. På grunn av endringene var det mange medlemmer som kontaktet TOBB for hjelp og rådgivning for å komme seg inn på boligmarkedet. Som en medlemsbedrift opplevde TOBB et ansvar overfor sine medlemmer, og utviklet derfor boligkjøpsmodellen Leie-til-Eie i 2016. I samme periode hadde TOBB 51 leiligheter på Lilleby, Trondheim som de markedsførte i lokalavisen med at man kunne komme seg inn på boligmarkedet uten egenkapital. Grunnen til at man ikke trengte egenkapital var at boligene TOBB tilbydde var en leieavtale med opsjon på boligen, hvor kunden kunne inngå en leiekontrakt på maks fem år. Med en opsjon på boligen kunne kunden bruke boligens verdiøkning som egenkapital når deres økonomi var god nok til å kjøpe boligen. En slik modell kunne realiseres på grunn av samarbeidet TOBB hadde med banken, hvor en takstmann fra banken takserte boligene. Det som startet som en ren leieavtale, gikk senere over til en kjøpsavtale. Av de boligene som tilbydde leie-til-eie på Lilleby, ble 48 av leilighetene kjøpt i ettertid, hvor kundene benyttet seg av opsjonen. Fra disse leilighetene tjente boligeierne i snitt 400 000NOK på grunn av verdiøkning i leieperioden.

Da leie-til-eie ble lansert var boligkjøpsmodellen kun ment for førstegangskjøpere, men etter samtaler med Husbanken kom det frem at de ekskluderte for mange samfunnsborgere. Den



samfunnsgruppen de mente ble ekskludert var mennesker som kunne være økonomisk uføre, skilsmisser og mer. Mange av disse kunne eid bolig før og/ eller ha god nok inntekt til å få startlån, men at de manglet egenkapital. Derfor gikk TOBB vekk fra kravet om at det kun var boliger til førstegangskjøpere allerede i 2017.

En annen boligkjøpsmodell TOBB har er Boliggaranti, men den er midlertidig på vent på grunn av finanstilsynet. Samme som leie-til-eie er dette en boligkjøpsmodell hvor kjøper ikke har tilstrekkelig med egenkapital, men har en god nok inntekt til å betjene et boliglån. TOBB vil derfor ta hovedansvaret for egenkapitalen, forbeholdt at kunden har tilstrekkelig økonomi til å betjene boliglånet.

### **Bakgrunn**

Ved å tilby slike modeller får medlemmene deres hjelp til å komme inn på et vanskelig stilt boligmarked, noe som skaper verdi og omdømme i TOBB. Når det gjelder økonomisk gevinst tar TOBB en risiko ved å tilby boligkjøpsmodeller. Grunnen for at dette blir sett på som en risiko er fordi medlemmene inngår en leiekontrakt istedenfor å kjøpe. Hvis kunden ikke ønsker å kjøpe boligen har de i likhet med andre leieforhold, husleieloven som gir dem en oppsigelsestid på tre måneder. En annen økonomiske risiko som TOBB tar er hvis boligprisene ikke øker, men synker. Sånn som man har sett de siste årene, har økt styringsrente og inflasjon gjort at boligprisene har falt rundt om i landet. I slike situasjoner sitter TOBB igjen som den tapende part. Eksempel på et slikt scenario vil være at ved kontraktsinngåelse vil kunden ha mulighet til å kjøpe boligen for 2,5 millioner når Leie-til-Eie kontrakten utgår, men på grunn av nedgang i markedet har boligen falt i verdi til 2,2 millioner. Kunden vil derfor ikke kjøpe en bolig som har gått ned i verdi, og kan derfor trekke seg, noe som gjør at TOBB sitter igjen med tapet.

Ved kontraktinngåelse i et leie-til-Eie-forhold så er boligprisen allerede avtalt i opsjonsavtalen, der meglere priser boligen etter marked og beliggenhet. I leieperioden har kunden mulighet til å kjøpe boligen til opsjonsprisen. Fra et konkret eksempel fra Overvik ved Ranheim i 2022, var det en som trakk seg fra Leie-til-Eie kontrakten sin før boligen var ferdigstilt. TOBB la derfor boligen ut for salg etter at kunden hadde gått ut av kontrakten, og solgte boligen 500 000NOK over opprinnelig kontrakt med kunden. Å inngå en leie-til-eie kontrakt tidlig vil være gunstig med tanke på boligens verdi og økonomisk gevinst. Når det kommer til leieprisene, vil markedet bestemme hva medlemmene skal betale i leie-andel. TOBB bruker enten Finn.no eller Eiendom Norge for å prisete leieforholdet. Leieprisen til kundene må kunne dekke TOBBs lånekostnader som vil være felleskostnader og andre kommunale utgifter som kommer med boligen.

Medlemmene kan fritt velge om de ønsker å bruke Leie-til-Eie modellen eller kjøpe hele boligen. For TOBB som bygger for sine medlemmer, ønsker helst at deres medlemmer kjøper boligen enn å benytte seg av Leie-til-Eie modellen. Når et prosjekt blir lagt ut for salg vil alle boligene bli lagt ut for salg uten mulighet med Leie-til-Eie, men etter at de første salgstrinnene har gått og man står igjen med boliger vil de resterende boligene bli vurdert til Leie-til-Eie. De gunstigste Leie-til-Eie boligene er de mindre leilighetene fordi leieprisene ikke blir for høye sammenlignet med de store leilighetene hvor leieprisen hadde vært høyere. Snittet for antall boliger som får Leie-til-Eie er på omtrent fem-sju boliger per prosjekt. TOBB har stort fokus

på at deres prosjekter skal være inkluderende og mangfoldige, noe som gjør at de bygger prosjektene sine i ulike størrelser. Dette gjør at man vil kunne få inn forskjellige kunder og at deres boliger skal kunne passe alle, enten om du har familie, par eller student.

TOBB som boligbyggelag har vurdert å innføre flere modeller som hjelper deres medlemmer å komme seg inn på boligmarkedet. En av modellene som har blitt vurdert er et tilbud om langtidsleie på minst ti år på enkeltboliger som gjør at leietakeren en gang i fremtiden kan velge å kjøpe boligen, men dette er en modell som kun er tatt opp til vurdering. Grunnen til det er at TOBB som boligbyggerlag ønsker at deres medlemmer skal kjøpe boliger og ikke leie. En annen grunn er at en slik langtidsleie-modell åpner for at kunden kan kjøpe opp for en billig pris og selge den dyrt i markedet, noe som gjør at man mister hensikten med å tilby rimeligere boliger og på sikt allmenboliger. En annen modell som har blitt vurdert er en modell som heter CoOwner. Modellen vil være en deleie-modell hvor kunden kan kjøpe med en venn eller andre hvor de eksempelvis eier 50/50.

### **Offentlig samarbeid**

Selv om TOBB er et boligbyggelag, så konkurrerer de i det samme markedet som resten av bransjen, noe som gjør at de betaler de samme prisene for tomter, entrepriser og mer. Mange av deres medlemmer har etterspurt muligheten til å tilby rimeligere boliger, samt allmennboliger. Som et boligbyggelag er TOBB avhengig av å gå i pluss for å kunne fortsette å tilby det tilbudet av boliger de har ovenfor sine medlemmer og kunder. TOBB ønsker å tilby allmennboliger til folket, men spesielt sine medlemmer. For å fortsette å bygge og tilby boliger til sine medlemmer er de avhengige av å ha lønnsom profitt, hvis ikke får de ikke utviklet tilbudet de har i dag.

For at TOBB skal kunne ha et tilbud om rimeligere og allmenboliger er de avhengige av å få tilgang til billigere tomter og andre subsidier. Et samarbeid mellom TOBB og det offentlige er viktig for å få frem en bedre boligpolitikk. Hvis det offentlige kunne stilt med slike goder hadde et samarbeid vært lønnsomt. TOBB mener at et samarbeid mellom boligbyggelag og det offentlige er en viktig del av utviklingen i boligpolitikken i Norge. Et slikt samarbeid vil bidra til at flere får tilgang til egen bolig, men det avhenger av at det offentlige tilbyr tomter eller subsidier som gjør at utbyggere ikke står igjen med alle utgiftene. Som en medlemseid selskap er de avhengige av å tilby boliger til medlemmene sine.

Kommunene, offentlige etater og politikere må bidra mer for at man skal kunne få til en løsning med allmenboliger til folket. TOBB ser på en slik løsning hvor de går inn som en type stiftelse som kan bidra med leieforhold som strekker seg over en lengre periode. For at noe slikt skal kunne gå må det være ønskelig fra begge parter, og TOBB ser på seg selv som den rette aktøren til å kunne være med på slik løsning.

Som en aktør som jobber og kjenner eiendomsmarkedet godt så har TOBB troen på at Norge på sikt klarer å utvikle en boligpolitikk som vil kunne tilby allmennboliger til samfunnet slik man har i Sverige og Danmark, hvor leie av boliger er normalen. Hvordan markedet er i dag så vil fokuset og boligpolitikken i Norge være at man skal eie egen bolig.

## OBOS

Forfatter har vært i kontakt med en forretningsutvikler hos OBOS som jobber med å utvikle deres boligkjøpsmodeller. Informanten har en bakgrunn som siviløkonom og har vært ansatt i OBOS i snart to år. Informanten har ingen tidligere erfaringer fra eiendomsbransjen. Når forfatter spør om hvordan informanten oppfatter den tredje boligsektoren, er svaret:

*«Hvordan jeg definerer den tredje boligsektoren i Norge er at det er et alternativt boligtilbud fra det ordinære tilbudet som finnes i dag. Det skal være et tilbud for de som allerede er ute i leiemarkedet i dag, men som ikke har råd til å kjøpe egen bolig».*

### **Kjøpsmodell**

Den første boligkjøpsmodellen til OBOS var Bostart i 2018. Modellen gikk ut på at deres medlemmer skulle få muligheten til å kjøpe en OBOS-bolig til en rabattert pris. Boligene som tilbyr Bostart er omtrent ti prosent billigere enn markedsprisen. Grunnen for at OBOS tilbyr billigere bolig er fordi de inngår en avtale med kunden om at OBOS har forkjøpsrett på boligen når de ønsker å selge. En slik ordning åpner for at kunden har 100% eierskap til boligen selv om den er kjøpt billigere enn ordinærpris. Gevinsten til OBOS ligger i at når vedkommende ønsker å selge, vil OBOS ha forkjøpsrett og kunne selge tilbake til markedspris. Når boligen blir kjøpt opp av OBOS bruker de tall fra Eiendom Norge som følger utviklingen i markedet fra da kunden kjøpte til vedkommende ønsker å selge. Har markedet økt med 15%, så vil eieren sitte igjen med 15%.

Formålet med boligkjøpsmodellen – Deleie er å hjelpe flere inn på boligmarkedet. Modellen startet som et pilotprosjekt i 2020 der modellen var for de som hadde en stabil inntekt og god jobb, men som ikke hadde nok egenkapital til å finansiere eget boliglån. Bakgrunnen for modellen var at de med god og stabil inntekt hadde muligheten til å betjene et boliglån, men manglet egenkapital. I en Deleie-avtale vil kunden få tre utgifter. Disse er markedsleie til OBOS, felleskostnader på boligen og eget boliglån. Med en modell som Deleie har man mulighet til å eie minimum 50% av boligen sammen med OBOS, samt at man bor i hele. Når økonomien strekker til, kan man øke eierandelen sin med ti % frem til man eier hele boligen. En slik modell gjør at kunden selv kan velge hvor stor eierandel de ønsker av boligen sammen med OBOS. Har kunden kun råd til å finansiere 50% av boligen, da trenger kunden kun halvparten av egenkapitalen når de kjøper. Ifølge informanten er Deleie bedre enn leiemarkedet, men dårligere enn fullt boligkjøp.

Formålet med boligkjøpsmodellene var å tilby medlemmene boliger til en bedre pris som hjalp flere inn på markedet. Dette var noe som ble startet for å gi medlemmer en fordel. Med et slik tilbud kunne de sikre at de som ikke hadde muligheten tidligere nå hadde fått mulighet gjennom deres modeller. Det vil derfor være naturlig å ha en målsetning å selge flest mulig boliger med boligkjøpsmodellene.

For å være kvalifisert til en bolig hos OBOS må man følge de samme lånebetingelsene som er i låneforskriftene for å få finansiering til en bolig med Bostart eller Deleie. OBOS tilbyr sine medlemmer å bruke OBOS-banken, men de står fritt til å velge selv. Grunnen til at OBOS tilbyr

OBOS-banken er fordi det å finansiere en del av en bolig er relativt nytt for mange banker, som gjør at de ikke godkjenner på grunn av manglende kunnskap om slike konsepter.

Det å finansiere en bolig med OBOS Bostart vil være på den tradisjonelle måten med boliglån og egenkapital, men at medlemmene får kjøpt boligen til en rabattert pris. Når det gjelder OBOS Deleie vil man måtte stille med den prosentdelen av boligen i både finansiering og egenkapital man ønsker å kjøpe. Det å finansiere et lavere lån enn fullt lån er ofte lettere, men bankene må ta hensyn til at medlemmene skal kunne betalte leiepris til OBOS samtidig som de skal kunne betjene eget lån og felleskostnader.

### **Bakgrunn**

Ved å tilby slike boligkjøpsmodeller fortsetter OBOS å være et boligbyggelag som bygger for sine medlemmer. De tilbyr rimeligere boliger som bidrar til at flere av deres medlemmer kommer på markedet og får en mulighet til å eie egen bolig, helt eller delvis. Slike modeller ser OBOS på som svært verdifullt med tanke på omdømme som aktør, for eksisterende og fremtidige medlemmer - Modellene skaper en sosial verdi for OBOS.

Det primære formålet med modellene var å hjelpe de i samfunnet som ellers ikke hadde hatt mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet. I senere tid har OBOS sett at modellene fungerer som et godt og effektivt salgsverktøy. Siden høsten 2022 har OBOS hatt en stor økning av interesse rundt boligkjøpsmodellene. Deres hypotese er at folk ser verdien og tryggheten i å investere i boliger med en boligkjøpsmodell som de eier helt eller delvis enn å bli i leiemarkedet. OBOS mener også selv at mye av årsaken til dette knyttes oppimot usikkerheten i boligmarkedet.

OBOS sine tall viser at boligkjøpsmodellene har vært et godt salgsverktøy. De har i den siste perioden solgt flere boliger totalt enn hva de hadde gjort uten boligkjøpsmodellene. Noe som er en stor økonomisk fordel for OBOS i et usikkert marked. Selv om det er mindre lønnsomt å tilby boligkjøpsmodeller enn å selge hele boligen, ser OBOS positivt på det at flere får muligheten til å kjøpe seg inn i markedet, samt at det har vært med på å øke antall salg for OBOS i et ustabil marked. Å selge en halv bolig er bedre enn å ikke selge noen.

Hvis OBOS skulle solgt boliger billigere til sine medlemmer enn markedspris så hadde de donert penger til tilfeldige medlemmer som kunne solgt boligen til markedspris. Noe som gjør at de er avhengige av å følge prisen i markedet. Som boligbyggelag så vil fokuset alltid være å tilby boliger til medlemmer, men de er også avhengig av at det er lønnsomt. Uten lønnsomheten så får de ikke utviklet nye boliger. Selv om modellene på kort sikt ikke er økonomisk lønnsomme, så er de på lang sikt en god forretningsmodell som hjelper medlemmer inn i markedet.

OBOS ønsker å hjelpe sine medlemmer inn på boligmarkedet, men mener at det å tilby slike modeller handler mer enn økonomisk verdi. Siden oppstarten av boligkjøpsmodellene har OBOS gjennomført ulike spørreundersøkelser og samtaler med deres medlemmer om tilbudet som er tilgjengelig med boligkjøpsmodellene. Det som har kommet frem er at medlemmer verdsetter tilbudet og at de ønsker at det blir flere boliger med boligkjøpsmodeller. For at OBOS

skal kunne tilby flere boliger med boligkjøpsmodeller, så kan de ikke utvikle like mange boliger som de gjør i dag på grunn av det økonomiske. Ved å tilby flere boliger med boligkjøpsmodellene, så tjener OBOS mindre penger, noe som gjør at de ikke kan investere i nye tomter for boligutvikling. For at noe slikt skal være mulig må OBOS redusere boligproduksjonen, noe deres kunder heller ønsker ved at de tilbyr flere boliger med boligkjøpsmodellene enn mange boliger med færre boligkjøpsmodeller.

Antall boliger som tilbyr Bostart eller Deleie varierer fra hvor i landet prosjektene er, men i Oslo så er målet at 70% av alle OBOS-prosjekter skal kunne tilby boligkjøpsmodellene mens det for resten av landet skal være på 50%. For de boligene som har tilbudet om boligkjøpsmodell kan medlemmene selv velge om de vil benytte seg av Bostart, Deleie eller hele boligen. Den prosentdelen som ikke er satt av til en kjøpsmodell er oftest de største boligene som man ser ikke egner seg med en kjøpsmodell.

Sånn som boligkjøpsmodellene er i dag så er det kun mulig å benytte seg av tilbudet på OBOS sine nybygg, men ser ikke bort fra at i fremtiden skal kunne tilby modellene på bruktboliger. For deres strategi, er fokuset å øke tilbudet på Bostart og Deleie på deres nye prosjekter slik situasjonen er i dag.

OBOS ønsker å tilby boliger til alle uavhengig av alder, og har derfor ikke noen spesifikke målgrupper de bevisst søker mot når det gjelder boligkjøpsmodellene. Det de ser fra salgene sine er at deres kunder er mellom 30-34år når de kjøper sin første bolig. Før modellene ble innført var det få i samfunnet som hadde råd til å kjøpe egen bolig, spesielt i Oslo. Ser man på sykepleierindeksen så hadde omtrent en prosent av sykepleierne råd til å kjøpe egen bolig i Oslo, men etter at boligkjøpsmodellene kom har tallet økt opp mot 50%.

Når det gjelder etterspørselen rundt boligkjøpsmodellene så er interessen stor for både Bostart og Deleie. Selv om OBOS tilbyr 70% i Oslo og 50% for resten så er det en grense på hvor mye eierskap OBOS kan ha i hvert borettslag. OBOS som er en profesjonell næringsdrivende, kan ikke eie mer enn 20% ifølge borettslagsloven. Med en slik lov vil ikke OBOS kunne tilby flere enn 20% av boligene med Deleie fordi de juridisk fortsatt står som eiere. Dette gjør at Deleie ofte blir utsolgt i hvert prosjekt. Av alle boligene som ble solgt i 2022 med Bostart eller Deleie sto modellene for rundt 30%. Tallene som har kommet for 2023 er at salgene står for mellom 40-45%. En av grunnene til oppgangen er at OBOS i fjor økte med antall tilgjengelige boliger med boligkjøpsmodellene. Slike økninger viser at det er interesse for både Bostart og Deleie. På grunn av den store interessen rundt boligkjøpsmodellene ønsker OBOS å få endre på borettslagsloven for å kunne tilby flere boliger med Deleie til sine medlemmer.

### **Offentlig samarbeid**

OBOS stiller seg positive til et samarbeid med det offentlige om å tilby rimeligere boliger til en større samfunnsgruppe som ikke kommer seg inn på boligmarkedet på ordinære vilkår. Selv om boligkjøpsmodellene er noe OBOS har utviklet for sine medlemmer ønsker de å bidra enda mer. Hvis Norge skal få endret boligpolitikken i landet og få en tredje boligsektor som man har i nabolandene må det offentlige involvere seg i større grad og sette krav for å endre politikken om eieformen. Når det gjelder å få flere inn i et vanskelig boligmarked, spesielt i Oslo, ser

OBOS på to ting som må endres. Det første er å øke den andelen i borettslagsloven som gjør næringsdrivende kun kan eie 20%. Det å øke denne grensen åpner for at OBOS kan kunne tilby flere boliger med Deleie. Det andre som må endres på er utbyggings områder i Oslo. Det er regulert alt for få tomter til boligformål i Oslo som gjør at det blir mangel på plass og boliger i byen.

Det første steget mot et samarbeid mellom det offentlige og utbyggerne er allerede iverksatt i Oslo sammen med Oslo kommune. OBOS er en av fire eiere av det nye etablerte selskapet i Oslobolig. Oslobolig er et prosjekt som skal hjelpe flere inn på boligmarkedet og skal tilby lignende modeller som OBOS Deleie. Samarbeidet er injisert av Oslo kommune og er et steg i riktig retning.

## **Frost Eiendom**

Forfatter har vært i kontakt med daglig leder i Frost Eiendom. Informanten jobber med utvikling av deres boligkjøpsmodell, og den med mest erfaring innenfor området. Informanten har en bakgrunn som ikke er relevant innenfor fagfeltet, men har over 20 års erfaring fra bransjen. Når forfatter spør om informantens oppfatning av den tredje boligsektoren, er svaret:

*«Min definisjon av den tredje boligsektoren er et tilbud av boliger som er billigere og rimeligere enn det som finnes i det private markedet. Et tilbud som åpner opp flere dører for en større samfunnsgruppe enn den lukker».*

## **Kjøpsmodeller**

Inspirasjonen for boligkjøpsmodellen kom fra TOBB, der samarbeidet mellom disse har ført til utviklingen av modellen leie før eie. I en leie før eie-avtale inngår kunden en leieavtale på fem og et halvt år med en opsjon på boligen når partene signerer leieforholdet. Dette gir kunden en mulighet til å kjøpe boligen i løpet av fem år fra de flytter inn. Velger kunden å ikke benytte seg av opsjonen på boligen vil vedkommende ha et halvt år på å flytte ut. Frem til kunden velger å kjøpe, så er avtalen en vanlig leiekontrakt, noe som gjør at kunden kan flyttet ut når de vil med en oppsigelsestid på tre måneder.

Boligkjøpsmodellen er en modell som søker førstegangskjøpere, nyutdannede, folk med stabil økonomi og andre. Målgruppen er folk i samfunnet som ikke har økonomisk støtte fra foreldre eller annen familie, og av egne årsaker ikke har kunnet spare egenkapital. Modellen åpner for at kunden kan bruke verdiøkningen av boligen som egenkapital i perioden de leier. Hensikten med kjøpsmodellen er å hjelpe de som ikke har mulighet til å kjøpe bolig uten økonomisk støtte fra sine nære. Selv om man bevisst retter seg mot en målgruppe er det banken som avgjør om søkerne har økonomien til å kjøpe i løpet av opsjonsperioden.

Boligene med leie før eie-avtale blir lagt ut for «salg», der prisen er satt i samarbeid med meglere som priser boligen etter marked og området. Boligen får en markedspris som gjelder når man inngår kontrakten og vil også være opsjonsprisen i perioden man leier. Leieprisen for boligen settes av markedet hvor Frost prissetter etter Finn, ulike statistikker og egne utleieboliger.

I samarbeid med Handelsbanken, gjør de en vurdering av kundens økonomiske situasjon og avgjør om det er en realistisk mulighet for at kunden vil kunne kjøpe boligen når opsjonsperioden er over. Forskjellen med en leie før eie kontrakt er at kunden ikke trenger å stille med 15% egenkapital ved kontraktinngåelse, men kun når boligen skal kjøpes. Ved en leie før eie-avtale vil kunden ha mulighet til å spare egenkapitalen i boligens verdiøkning og gjennom vanlig sparing mens man leier. Selv om Frost og Handelsbanken har et samarbeid kan kunden selv velge å benytte den banken vedkommende ønsker, men finansiering til slike prosjekter og konsepter vil være lettere hos banker som er kjent med modellen.

### **Bakgrunn**

Det var flere grunner til at Frost startet med å tilby kundene sine en boligkjøpsmodell hvor de kunne leie frem til de fikk økonomien til å kjøpe. Hovedgrunnen er at de anser seg selv som en boligsosial aktør med tanke på deres arbeidsstrategi ved å være en profesjonell aktør innen utleie. Ønske om at deres kunder skal få muligheten til å bo under ordentlige og gode forhold. Med tanke på at Frost er en profesjonell utleier ønsker de også å tilby folk boliger som de hadde mulighet til å kjøpe. Noe som er et bidrag for at flere kommer seg inn på boligmarkedet fra å være leietaker.

Deres første prosjekt med leie før eie var i et samarbeid med NORDR på Sorgenfri i Trondheim. NORDR som utbygger skulle bygge 53 leiligheter der Frost fikk tilbud til å kjøpe 34 av disse leilighetene for å prøve boligkjøpsmodellen, leie før eie. I perioden rundt oppkjøpet av disse leilighetene var salget av nye boliger litt tregere, noe som var med på å øke interessen rundt modellen. Frost så på samarbeidet som en mulighet til å igangsette og prøve ut boligkjøpsmodellen.

Det å kunne stille med et tilbud for et boligsosialt konsept ser de på som verdifullt med tanke på omdømme, men også økonomisk. På det økonomiske vil Frost kunne få inn inntekter ved å tilby boliger med modellen, samt salgsinntekter ved å salg. På omdømme viser det at Frost er en seriøs aktør som tar være på sine kunder og samfunnet ved å tilby slike modeller. Når Frost visste at de hadde boliger de kunne tilby med leie før eie, var det deres leietakere som først fikk tilbud om modellen før de markedsførte for resten. Av de som allerede var leietakere hos Frost valgte sju å benytte seg av tilbudet å flytte over til leie før eie bolig.

De første som flyttet inn i boligene med leie før eie var i 2020, og av de 34 boligene som var tilgjengelige, har 22 av kundene valgt å bruke opsjon på boligen. For de kundene som valgte å trekke seg fra kjøpsmodellen av ulike årsaker, har Frost valgt å selge boligene i privatmarkedet. Grunnen til at disse ble lagt ut for salg og ikke tiltenkt nye leietakere er fordi Frost i ettertid har sett at det er tidkrevende og omfattende å følge opp leie før eie kunder. Frost som en privat aktør sitter i dag i sameiet av borettslaget fordi de fortsatt står som eier på noen av boligene, hvor det fortsatt er leietakere med leie før eie-kontrakter.

I dag så holder Frost på med to store boligprosjekter på Lade og Heimdal i Trondheim, hvor de har planer å tilby leie før eie. For prosjektet som ligger på Heimdal så ønsker Frost å prøve ut boligkjøpsmodellen mer rettet mot barnefamilier. Det er stort fokus hos Forst at de skal tilby

varierte og gode boliger til sine kunder. Etterspørselen etter store boliger kan være krevende med tanke på pris og interesse, spesielt hvis det skal være med en leie før eie kontrakt.

Frost er et selskap som driver med utleie av bolig og næringslokaler, og er noe de kan best. Selv om leie før eie fortsatt er et nytt konsept og tilbudet ikke har vært stort, har de ambisjoner om å kunne tilby modellen på samtlige prosjekter i fremtiden. Målet er at det skal være minst ti prosent leie før eie boliger i prosjektene. Siden det er en ny modell, er det kun nybygg som har tilbudt leie før eie. Frost har vurdert muligheten om de skal tilby bruktboliger med leie før eie, men per i dag er fokuset og etablere en god modell.

Frost har sett på ulike boligkjøpsmodeller som har blitt vurdert inn i deres tilbud av modeller, og har spesielt sett på modellene som OBOS tilbyr – Deleie og Bostart. Etter nøye vurderinger har de valgt på holde seg til leie før eie. Modellen vil være for alle, men et ønske er at de kan åpne for boliger som er mer tilpasset barnefamilier i fremtiden.

Med tanke på hvordan boligsituasjonen er i landet nå ser Frost på sin modell som et bidrag til at flere kommer inn på boligmarkedet. Modellen er tilpasset og rettet mot de som ikke har klart å spare nok egenkapital, men som har en god og stabil økonomi. Frost fikk inn en del interesse til leie før eie på prosjektet de hadde med NORDR, men etter en sjekk av de mulige kundene var det en del som ikke hadde økonomisk forutsetning til å kunne betjene en slik kontrakt på sikt. Likevel var det nok interesse og kunder som hadde betjeningsevne til å fylle de 34 boligene som var tilgjengelige.

En av kundene som inngikk leie før eie for tre år siden, har nå tenkt å kjøpe boligen vedkommende har bodd i de siste årene. Verdiøkningen på boligen har økt med 400 000NOK siden kontraktinngåelse, noe som har gjort at vedkommende har fått godkjent finansiering til å kjøpe boligen. En slik målsetningen er det modellen er ment for.

### **Offentlig samarbeid**

For at boligsituasjonen i Norge skal kunne endre seg, er man helt avhengig av at myndigheter og det offentlige setter strengere krav på utvikling av boligområder. For at man skal kunne få et variert og godt boligtilbud er man nødt til å sette krav som for eksempel antall allmenboliger, boligkjøpsmodeller og mer. Dette er med på å skape et mangfoldig boligområde og ikke et område som dominerer av de kjøpesterke i samfunnet. Et samarbeid mellom utbyggere og kommunen vil være med på å øke sannsynligheten for at utbyggere kan bygge mer for å kunne tilby boligsosiale løsninger til samfunnet.

Frost stiller seg åpen til å samarbeide med det offentlige for å kunne tilby rimeligere og flere boliger til folke, kanskje i retningen allmenbolig når boligpolitikken i Norge åpner for det. For at det skal kunne gjennomføres må det være lønnsomt for Frost som bedrift for å kunne fortsette å utvikle nye prosjekter. For Frost som en privat aktør er det ikke mulig å arbeide frivillig uten noe lønnsomhet. Det å få tildelt tomter eller subsidier fra det offentlige hadde vært en mulighet for å drive frem en slik ordning.



## **NORDR**

Forfatter har vært i kontakt med en markedsdirektør i NORDR som arbeider med boligkjøpsmodellen deres. Informanten har en bakgrunn som markedskoordinator, men har jobbet i nåværende stilling i nesten tre år. Når forfatter spør informanten om deres oppfatning av den tredje boligsektoren, er svare:

*«Jeg oppfatter den tredje boligsektoren som en sektor som skal tilby billigere og rimeligere boliger til folket, spesielt er målgruppen den samfunnsgruppen som ikke har den økonomiske støtten fra foreldre».*

### **Kjøpsmodell**

Boligkjøpsmodellen til NORDR heter «leie-til-eie» og er en leieavtale på en bolig med opsjon på kjøp innen tre år etter at boligen er ferdigstilt. For at en slik modell skal kunne funke har NORDR en samarbeidspartner i banken, Nordea Bank, som gjør en bakgrunns sjekk av kundene som melder interesse for kjøpsmodellen. Bakgrunnen for sjekken er å se om kundene har økonomiske forutsetninger for å kunne kjøpe boligen når opsjonstiden går ut. Dette kan være på deres inntekt, sparingsevne, tidligere anmerkninger og mer. En slik sjekk er avgjørende for at en kunde skal bli vurdert til modellen, og deres evne til å betjene et boliglån. Ved et leie-til-eie forhold er det ikke et krav om at kunden skal stille egenkapital på 15%. I en slik kontrakt vil kunden ha muligheten til å stille med verdiøkning av boligen som egenkapital når de benytter opsjonen.

Ved inngåelse av en leie-til-eie avtale vil kunden få muligheten til å få boligen de leier til en fastpris. Statistisk sett øker boliger i verdi, noe som gjør at hvis man hadde ventet tre år på å kjøpe uten en slik kontrakt ville man måttet kjøpe boligen til en høyere pris. Kunden kan selv velge å bruke opsjonen sin innen tre år fra ferdigstillelse, men om de velger å ikke bruke den har de kun leid for markedspris. NORDR bruker innleide meglere, som bruker deres ekspertise for å prissette bolig- og leiepris etter både områder og marked.

For at NORDR skal kunne ha forutsigbarhet, er kunden bindende til å bo i leiligheten i minimum 12 måneder fra boligens ferdigstillelse. Kontrakten blir ofte inngått i salgsperioden til prosjektet, noe som gjør at det kan ta ett-to år før vedkommende kan flyttet inn i «egen» bolig. Ved en slik kontraktinngåelse oppfordrer NORDR sine kunder til å spare frem til overtagelse. Bakgrunnen for en slik oppfordring er fordi verdiøkningen i seg selv ikke alltid vil kunne dekke egenkapitalkravet som kreves. Kunden blir ikke bundet til å betale noe innskudd før de eventuelt velger å kjøpe boligen, utenom leien.

For de kundene som inngår en leie-til-eie avtale med NORDR, men som ikke velger å benytte seg av opsjonen etter tre år får ikke forlenget leiekontrakt og må derfor flytte ut, hvor boligen blir lagt ut for salg.

### **Bakgrunn**

Bakgrunnen for utviklingen av en slik boligmodell kom hovedsakelig fra samarbeidet med Fredensborg, hvor NORDR har sett en populær utvikling i boligsosiale tiltak som hjelper

mennesker inn på eiendomsmarkedet, samt den bærekraftige målsetningen. Slike modeller øker interesse for boliger, noe som gjør at banker og myndigheter forventer at man skal kunne tilby boligkjøpsmodeller for å bli vurdert som en god og seriøs aktør.

Leie-til-eie er et relativt nytt konsept for NORDR, hvor de første prosjektene som tilbydde modellen var i Trondheim senhøsten 2022. I første kvartal av 2023 var det lagt ut 12 boliger med tilbud om leie-til-eie avtale, men disse var ikke utsolgt i april 2023. Selv om NORDR ønsker å hjelpe den samfunnsgruppen som havner mellom det private og kommunale markedet, er samarbeidet med Nordea med å finne de mest egnede personene som på sikt vil ha mulighet til å kjøpe boligen. Målgruppen for en slik modell vil derfor være for de som har en stabil økonomi, førstegangskjøpere og/eller nyutdannede.

På de første prosjektene som NORDR tilbydde leie-til-eie, var omtrent ti % av boligene forbeholdt boligkjøpsmodellen. Selv om kjøpsmodellen er ny, har de en målsetning om å tilby rundt ti % av boligene i fremtidige prosjekter med leie-til-eie. Resultatet av å kunne tilby flere prosjekter med en slik modell vil hjelpe flere med å realisere boligdrømmen. Som en privat aktør vil hovedfokus være å selge flest mulig boliger, men selv om profitt er prioritert vil NORDR bidra med boligkjøpsmodellen leie-til-eie så ofte det lar seg gjøres. På enkelte prosjekter vil interessen være større og da vil det være mer gunstig å selge enn å tilby leie-til-eie.

Lønnsomheten til NORDR er med på å utvikle nye prosjekter, men som en bedrift ønsker de å kunne tilby varierte boliger og boligkjøpsmodeller som kan passe alle. Ønske om å hjelpe mennesker inn i boligmarkedet er et større pluss for en aktør enn økonomisk gevinst. Selv om det er en risiko å tilby en boligkjøpsmodell hvor kundene leier før de kjøper den, så er NORDR villig til å ta risikoen for at det på sikt kan hjelpe flere på eiemarkedet. Ved å ta slike sjanser vil NORDR også kunne få en større kundegruppe enn bare de som har betalingsevne til å kjøpe boligen på ordinære vilkår.

### **Offentlig samarbeid**

Et samarbeid med andre aktører åpner for at NORDR kan tilby boliger som kan brukes til boligkjøpsmodeller, samt at de får solgt leilighet. Fra tidligere har de et samarbeid med Frost Eiendom fra et prosjekt i Trondheim hvor Frost Eiendom kjøpte opp leiligheter fra NORDR som ble brukt til å tilby kjøpsmodeller.

NORDR ønsker å kunne bidra mer i samfunnet for at flere skal kunne komme seg inn på markedet, men mener at de offentlige og myndigheter må sette strengere krav for at boligpolitikken i landet skal bli bedre for flere og ikke ekskludere mer. Klare retningslinjer på ulike prosjekter og nye områder må til for at man skal kunne få et mangfoldig samfunn med varierte boliger. Det må settes krav om at ulike prosjekter skal kunne tilby boligsosiale løsninger.

## 4.3 STATISTIKKER

### TOBB

I tabell 7 kan man se tall fra TOBB sin boligkjøpsmodell leie-til-eie. Statistikken er tilsendt fra informanten og skal vise interessen rundt leilighetene med boligkjøpsmodellen, antall prosjekter, antall leiligheter med modellen og mer, se vedlegg A. Tallene viser at siden oppstart av boligkjøpsmodellen i 2016 har det vært minst 5000 mennesker som har meldt interesse modellen. De har hatt tilbudet på minst ni av prosjektene sine hvor det har blitt 90 leiligheter tilgjengelige. Av de har 84 leiligheter fått en leiekontrakt innenfor leie-til-eie. I dag så viser det at 58% av alle som inngikk en leie-til-eie kontrakt er huseier av den boligen.

TABELL 7: INTERESSE PÅ LEIE-FØR-EIE - EGEN PRODUSERT. KILDE: TOBB

<b>Interessenter</b>	< 5000
<b>Antall prosjekter (rundt i Trøndelag)</b>	< 9
<b>Snitt alder (år)</b>	31 år
<b>Antall leie-før-eie leiligheter</b>	90 leiligheter
<b>Overtagelse</b>	84 leiligheter
<b>Boligeier etter leie-før-eie</b>	58 %

### OBOS

I tabell 8 er en oversikt over boligsalgene til OBOS siden februar 2022 og frem til februar 2023. Tabellen viser antall salg med boligkjøpsmodellene og fra ordinærsalg, og er tilsendt fra informanten, se vedlegg B. I gjennomsnitt utgjør salgene med boligkjøpsmodellene omtrent 46% av alle salgene OBOS gjør i Oslo.

For desember 2022 var det flere prosjekter og salgstrinn som ble trukket fra markedet, noe som førte til tidligere salg ble reversert i desember. Det er derfor ikke noen tall på salg av Bostart og ordinærsalg.

TABELL 8: OVERSIKT OVER SALG - EGEN PRODUSERT. KILDE: OBOS

<b>Solgte boliger hos OBOS fra februar22 – februar23</b>	<b>Deleie</b>	<b>Bostart</b>	<b>Ordinærkjøp</b>	<b>Total</b>	<b>Andel boligkjøpsmodell i %</b>
<b>Februar 2022</b>	10	29	107	146	<b>27%</b>
<b>Mars 2022</b>	13	65	110	188	<b>41%</b>
<b>April 2022</b>	12	31	68	111	<b>39%</b>
<b>Mai 2022</b>	10	32	49	91	<b>46%</b>
<b>Juni 2022</b>	10	50	58	118	<b>51%</b>
<b>Juli 2022</b>	8	21	46	75	<b>39%</b>
<b>August 2022</b>	9	17	48	74	<b>35%</b>
<b>September 2022</b>	9	32	54	95	<b>43%</b>
<b>Oktober 2022</b>	7	13	19	39	<b>51%</b>
<b>November 2022</b>	2	11	26	39	<b>33%</b>
<b>Desember 2022</b>	4	0	0	4	<b>100%</b>
<b>Januar 2023</b>	9	12	28	46	<b>39%</b>
<b>Februar 2023</b>	11	18	29	58	<b>50%</b>

## Frost Eiendom

I tabell 9 kan man se oversikten over prosjektet til Frost Eiendom som hadde tilbud om leie før eie i 2020. Statistikken er tilsendt fra informanten og skal vise interessen rundt dette prosjektet, antall leiligheter, hvor mange bolig eiere og mer, se vedlegg C. Fra samarbeidet med NORDR fikk Frost muligheten til å kjøpe opp 34 av leilighetene så de kunne prøve ut boligkjøpsmodellen. Av de 34 leilighetene hadde de 130 som meldte interesse for leilighetene, av disse fikk 77 kunder godkjent finansiering. Siden de første leieboerne flyttet inn i 2020 har 22 av leietakerne kjøpt boligen gjennom leie før eie modellen.

TABELL 9: OVERSIKT OVER INTERESSE - EGEN PRODUSERT. KILDE: FROST EIENDOM

<b>Interessenter</b>	130
<b>Godkjente interessenter</b>	77
<b>Antall prosjekt</b>	1
<b>Antall leie før eie</b>	34 leiligheter
<b>Overtagelse</b>	34
<b>Boligeier etter leie-før-eie</b>	22

## NORDR

NORDR hadde sitt første prosjekt på slutten av 2022 i Trondheim hvor de hadde tilbudet om leie til eie, men er fortsatt i oppstartsfasen av modellen og har derfor ikke noen statistikker som de kunne vise til.

## 5.0 DISKUSJON OG ANALYSE

### 5.1 HVILKE ALTERNATIVE BOLIGKJØPSMODELLER FINNES HOS DAGENS BOLIGUTVIKLERE?

I dette delkapittelet vil de ulike boligkjøpsmodellene bli diskutert mer i detalj. Det vil ta for seg likheter og ulikheter mellom modellene, samt fordeler og ulemper. I kapittel 4.1 har leseren fått en oversikt over hva som finnes og hvem som tilbyr de ulike modellene. Hensikten med diskusjonen er å sammenligne og diskutere de ulike boligkjøpsmodellene.

I oppgaveperioden har forfatter vært i kontakt med aktører som tilbyr en eller flere boligkjøpsmodeller ved siden av ordinærsalg av boliger. Gjennom de ulike samtalene og dokumentstudiet har forfatter dannet en oversikt over likheter og ulikheter mellom de ulike aktørene. Det totale inntrykket er at alle har utviklet boligkjøpsmodeller for at flere i samfunnet skal kunne få mulighet til å eie egen bolig. I tabell 10 viser en oversikt over hvem som tilbyr hvilken modell(er), lengde på kontraktene, minimum boperiode og krav, frem til man kjøper boligen.

TABELL 10: SAMMENLIGNING MELLOM ULIKE BOLIGKJØPSMODELLER

Aktører	Boligkjøpsmodell	Opsjonsperiode	Minimum boperiode	Boperiode (Maks tid)	Krav
TOBB	Leie-før-eie	<5 år	Ingen (3 måneder etter innflytning - oppsigelsestid)	5 år	Medlemskap
OBOS	Bostart	Kontraktinggåelse	Ingen	Ubestemt	Medlemskap
	Deleie	Ubestemt	Ingen	Ubestemt	Medlemskap
Frost Eiendom	Leie før eie	<5 år	Ingen (3 måneder etter innflytning - oppsigelsestid)	5,5 år	Medlemskap
NORDR	Leie til eie	1- 3 år	12 måneder (2 måneder oppsigelse)	3 år	Ingen

Som man kan se i tabellen over har OBOS utviklet andre kjøpsmodeller enn de øvrige aktørene. Av de som tilbyr en leieavtale med opsjon, så vil tilbudet og boliger varierer ut ifra hvilken aktør man velger. Selv om modellene med leieavtale er tilnærmet lik, finnes det forskjeller som skiller de fra hverandre.

#### Leiekontrakt med opsjon på bolig

TOBB, Frost Eiendom og NORDR har en boligkjøpsmodell som går ut på at kunden inngår en kontrakt hvor de leier boligen med mulighet til å benytte opsjon på boligen. Modellen er ment for de i samfunnet som har god betalingssevne, men som ikke oppnår egenkapitalkravet som kreves i utlånsforskriften, se kapittel 2.6. Hensikten med modellen er at kunden i perioden skal kunne bo i «egen» bolig frem til de har spart nok egenkapital i løpet av opsjonsperioden, som varierer mellom de ulike aktørene.

TOBB som startet sin modell i 2016 har noen års erfaring med modellen, mens for Frost og NORDR er relativt nytt. Modellen til Frost Eiendom baserer seg på samme modell som TOBB, hvor det som skiller modellene er når kunden må flytte ut etter opsjonstiden på fem år. NORDR sin modell er den annerledes på flere områder i forhold til de to andre. Ulikhetene finner man i opsjonsperiode, minimum boperiode og makstid. Opsjonsperioden hos NORDR er på tre år, mens de andre er på fem år. De kundene som inngår en leie til eie avtale med NORDR er pliktige til å bo i boligen i minimum 12 måneder. Hos TOBB og Frost er man kun bundet til å bo i boligen i minst 3 måneder etter innflytning. Bryter man ut av leie-før/til-eie før innflytning vil boligen legges ut for salg.

Som nevnt tidligere baserer modellen til Frost Eiendom på TOBB sin boligkjøpsmodell, og derfor har noen ting som er felles. For de som melder interesse for en bolig med en kjøpsmodell hos TOBB eller Frost, kreves det medlemskap i TOBB. Når det gjelder NORDR sin modell er det ikke noe krav om medlemskap eller annen tilknytning til selskapet. Her vil kunder som ønsker bolig meldte interesse for kjøpsmodellen, hvor NORDR tar kontakt angående videre prosess.

Et fellestrekk er at de er lokalisert i Trondheims-regionen, hvor deres tilbud av boligkjøpsmodeller startet i Trondheim. TOBB som er et boligbyggelag i Trøndelag har lengre erfaringer enn de to andre, og tilbyr boliger i hele Trøndelag.

En totaloversikt over boligkjøpsmodellene fra TOBB, Frost Eiendom og NORDR viser at aktørene utviklet modellene for samme grunn – å hjelpe flere inn på markedet. Modellene deres retter seg mot en målgruppe som har god betalingssevne, men som ikke har nok egenkapital. Gjennom modellene skal de kunne spare opp egenkapital gjennom verdiøkning av boligen og vanlig sparing til de oppnår kravet til egenkapital. Det er svært få ulikheter mellom modellene, som har blitt redegjort tidligere.

### **Bostart og Deleie - OBOS**

I kapittel 4.1 har leser fått en beskrivelse av hvilke boligkjøpsmodeller OBOS har og hvordan disse fungerer. Som nevnt tidligere er modellene til OBOS annerledes i forhold til de tre andre aktørene forfatter har vært i kontakt med. Selv om modellen er annerledes fra de tidligere, vil ikke bakgrunn for utviklingen av modellene være annerledes. I likhet med de andre aktørene utviklet OBOS boligkjøpsmodellene for å hjelpe flere inn på boligmarkedet, spesielt i Oslo. OBOS som primært er et boligbyggelag i Oslo, utvikler og bygger de fleste prosjekter i hovedstaden. Som nevnt tidligere er målsetningen å kunne tilby 70% av boliger i Oslo med boligkjøpsmodeller, og bakgrunnen for dette er fordi Oslo er byen i Norge med de høyeste boligprisene sammenlignet med resten av landet.

Boligkjøpsmodellene til OBOS er ulike på hver sin måte med tanke på forretningsmodellen. Bostart som er den første kjøpsmodellen, er en forretningsmodell som går ut på at boligene blir solgt billigere enn markedspris. Kjøp av en Bostart-bolig er ganske likt et ordinært boligkjøp hvor man må ha finansiering på bolig med tanke på boliglån og 15% egenkapital, men fordi man kjøper den billigere trenger man ikke et like stort finansieringsbevis.

For Deleie som er den andre kjøpsmodellen, er forretningsmodellen ment for at kunden kjøper en Deleie-bolig sammen med OBOS, hvor kunden selv bestemmer eierandel etter hva deres økonomi strekker til. I en Deleie-bolig skal kunden kunne finansiere boligen for den prosentdelen vedkommende ønsker å eie sammen med OBOS. For den delen kunden ikke eier vil de måtte betale en leiepris som er markedsregulert. I en slik kontrakt vil kunden stå som eier og leietaker for samme bolig, som for mange vil oppfattes spesielt. Sånn som informanten til OBOS sa er Deleie bedre enn leiemarkedet, men dårligere enn å eie hele.

Ulikheten mellom modellene er at i en Bostart kontrakt står kunden 100% som eier av boligen ved kontraktinngåelse selv om kunden kjøper boligen rimeligere. For en Deleie kontrakt vil kunden sammen med OBOS stå som eier frem til kunden har kjøpt opp 100% av boligen. Frem til kunden har et fullt eierskap, vil vedkommende måtte betale leie til OBOS. Likhetene med modellene er at de er utviklet av samme selskap, det kreves medlemskap i OBOS, finansieringsbevis og ingen maks eller minimum periode de må bo der på grunn av eierskapet i boligen.

### **Likheter og ulikheter mellom Bostart, Deleie og Leie før/til eie**

Likhetene mellom de ulike boligkjøpsmodellene som finnes på markedet er ikke så mange, men som nevnt tidligere er alle modellene utviklet for at flere i samfunnet skal kunne komme seg på boligmarkedet. Selv om forretningsmodellen er ulik, er målet det samme. OBOS sine modeller har noen likheter, samtidig som de også har ulikheter med tanke på at det ikke er samme modell. Begge modellene har ingen minimum boperiode, samt at modellene åpner for eierskap i boligen. Hos de som tilbyr leie før/til eie så er likheten med at det er en inngåelse av en leiekontrakt med mulighet til opsjon av bolig. Alle modellene krever at det er en kontraktinngåelse mellom aktør og kunde. Kontrakten skal redegjøre for kundens kjøp med tanke på hvilken kjøpsmodell de har.

- Bostart-kontrakt er et samtykke om at OBOS har forkjøpsrett på boligen når kunden ønsker å selge.
- Deleie-kontrakt er en kontrakt som skal inneholde eierskap av begge parter og leiepris.
- Leie før/til eie-kontrakt er en kontrakt som sier noe om opsjonspris på boligen, opsjonsperiode, leiepris, oppsigelsestid og lengde på opphold.

Kulepunktene over er det som vurderes som det viktigste inneholde i hver kontrakt ved de ulike boligkjøpsmodellene. Forfatter har ikke fått innsyn i kontraktene som gjelder for de ulike modellene, men gjennom samtaler med informantene i de ulike selskapene oppfattes kulepunktene som hovedpoenget med hver kontrakt.

Ulikhetene finner man allerede i forretningsmodellen til de ulike boligkjøpsmodellene som er nevnt tidligere. De kjøpsmodellene som har lik forretningsmodell skiller seg i lengde på opsjonsperiode, boperiode og krav. I modellene som OBOS har kreves det gyldig finansieringsbevis for modellene, mens for leie før/til eie kun trenges når man velger å benytte opsjonen på boligen. Ved kontraktinngåelse i en leie før/til eie avtale er det en ren leieavtale frem til man kjøper boligen.

OBOS sine modeller tilbyr kundene sine eierskap i boligen allerede fra kontraktinngåelse, mens det for TOBB, Frost Eiendom og NORDR ikke gjør det før de benytter seg av opsjonen. OBOS Bostart tilbyr 100% eierskap i boligen sånn som et ordinært boligkjøp, mens det for Deleie og leie før/til eie er et leieforhold mellom kunden og aktøren frem til kunden kjøper hele boligen. Selv om det er et leieforhold, har kunden tilgang til hele boligen. Bostart er den eneste modellen som tilbyr 100% eierskap. Leie før/til eie modellene er et 100% leieforhold, mens Deleie er en kombinasjon av begge modellene der kunde både er eier og leietaker. I tabell 11 er en oversikt over hva de ulike aktørene krever.

TABELL 11: LIKHETER OG ULIKHETER MELLOM BOLIGKJØPSMODELLENE

	TOBB	OBOS		Frost Eiendom	NORDR
	Leie-til-eie	Bostart	Deleie	Leie før eie	Leie til eie
<b>Kontrakt</b>	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Eierskap i egen bolig</b>	Nei	Ja	Ja	Nei	Nei
<b>Finansiering</b>	Nei	Ja	Ja	Nei	Nei
<b>Opsjon</b>	Ja	Nei	Nei	Ja	Ja
<b>Leiekontrakt</b>	Ja	Nei	Ja	Ja	Ja

Som nevnt i kapittel 2.5 og 2.9 er det ulike fordeler med å eie egen bolig med tanke på skattefradrag, boligbesparelse, bedre livskvalitet med tanke på eierskap i bolig og mer. Ved kontraktinngåelse vil boligkjøpsmodellene til OBOS være de eneste modellene som gir boligeieren en fordel fordi deres modeller gir eierskap i boligen ved kontraktinngåelse. En annen fordel hos modellene til OBOS er at man får med seg verdiøkningen på boligen når markedsprisen øker, men også ulempen når markedet synker. For leie før/til eie modellene vil ikke kunden ha eierskap i boligen før de velger å benytte opsjonen på boligen som kan variere fra personlig økonomi, når man velger å benytte av opsjon og selskap man inngår avtale med. Siden man ikke er eier av boligen vil man heller ikke få nytte av fordelene som kommer av eierskap. Fordelen med modellen er at man ikke er bindende til boligen i mer enn tre måneder med tanke på oppsigelsestid. Å være leietaker gir mange en forutsigbarhet som man ikke får ved å være boligeier.

Ulempen med modellene er at man går glipp av en del gevinst ved å bruke de ulike boligkjøpsmodellene. I en Bostart kontrakt er man pliktig til å selge tilbake til OBOS fordi man kjøpte boligen rimeligere, noe som gjør at man går glipp av salgsinntekter i det private boligmarkedet med tanke på budkrig og salg over prisantydning. OBOS vil i slike tilfeller følge prisutviklingen fra Eiendom Norge eller lignende som ofte er lavere enn det privatmarkedet er villig til å betale. Selv om man får en prosentdel av boligens verdi, ville gevinsten vært større om man satt med hele summen etter salg.



## 5.2 PÅ HVILKEN MÅTE KAN BOLIGUTVIKLERNES ALTERNATIVE BOLIGKJØPSMODELLER BIDRA TIL OPPNÅELSE AV FNS BÆREKRAFTSMÅL?

I dette delkapittelet vil forfatter ta for seg de ulike aktørene og diskutere mer i detalj om hvordan deres boligkjøpsmodell(er) bidrar til å oppnå FNs bærekraftsmål. Under diskuteres hvordan tiltak aktørene og deres modell har bidratt for en bærekraftig utvikling. Det vil komme eksempler i de delene der forfatter oppfatter det som relevant, samt hvordan hver enkelt treffer bærekraftsmålene. Under hver aktør vil det være en tabell med de mest relevante bærekraftsmålene, hvor hvert av målene vil få en fargekode for hvilken oppnåelse de har bidratt til med deres modell – *forfatters subjektive oppfatning*. De tre fargene vil være rød, gul og grønn.

**Rød = Ikke oppnådd, Gul = Delvis oppnådd, Grønn = Oppnådd**

TABELL 12: FNS BÆREKRAFTSMÅL

### TOBB

Nummer	Bærekraftsmål		Oppnåelse
1	Utrydde fattigdom	«Utrydde alle former for fattigdom i hele verden»	Grønn
3	God helse og livskvalitet	«Sikre god helse og fremme livskvalitet for alle, uansett alder»	Grønn
10	Mindre ulikheter	«Redusere ulikhet i og mellom land»	Gul
11	Bærekraftige byer og lokalsamfunn	«Gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige»	Grønn
13	Stopp klimaendringer	«Handle umiddelbart for å bekjempe klimaendringene og konsekvensene av dem (Basert på en erkjennelse av at FNs rammekonvensjon om klimaendring er det viktigste internasjonale og mellomstatlige forumet for forhandlinger om globale tiltak mot klimaendringer.)»	Gul
17	Samarbeid for å nå mål	«Styrke virkemidlene som trengs for å gjennomføre arbeidet, og fornye globale partnerskap for bærekraftig utvikling»	Rød

Siden opprettelsen av boligkjøpsmodellen i 2016, har TOBB utviklet en kjøpsmodell som har bidratt til at en større andel av befolkningen i Norge har fått mulighet til å komme seg inn på eiemarkedet. Etter endringer i utlånsforskriften i 2015 har det blitt vanskeligere for «vanlige» folk å kjøpe egen bolig. Kravet om en total samlet gjeldsgrad på fem x årsinntekt og 15% egenkapital, se kapittel 2.6, samt høye boligpriser er mye av grunnen. Det som antas å være den største hindringen for boligkjøp, er kravet om egenkapital.

TOBB som er et boligbyggelag i Trøndelag har boligprosjekter rundt om i hele fylke, og tar man for seg Trondheim by, så ser man fra kapittel 2.9 at den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen ligger på rundt 52 000NOK. Kravet til egenkapitalen er da 7 800NOK per kvadrat hvis man ønsker å kjøpe i byen.

$$52\ 000 \times 0,15\% = 7\ 800\text{NOK}$$

Skal man kjøpe en bolig på 40 kvadratmeter så må man ut med 312 000NOK i egenkapital. En slik sum er det ikke mange som kan stille uten å ha spart i noen år eller har familie som kan hjelpe. Å spare opp egenkapital er for mange den største utfordringen med utlånsforskriften i dag. Mange velger på grunn av kravene i utlånsforskriften å få hjelp i form av med-låntagere eller kausjonister for å omgå forskriften, noe som gjør at mange sliter med å komme seg inn i boligmarkedet med utlånsforskriften slik den er i dag.

$$52\,000 \text{ per kvm} \times 40\text{kvm} \times 0,15\% = 312\,000\text{NOK}$$

Boligkjøpsmodellen som TOBB tilbyr, åpner for at deres medlemmer får muligheten til å inngå en leiekontrakt med opsjon til å kjøpe boligen når de har spart opp nok. En slik modell har gjort at flere har fått mulighet til å bo i en leilighet de på et senere tidspunkt har mulighet til å kjøpe, og kalle sin egen. En slik modell gjør at man ikke trenger egenkapital når man inngår leiekontrakten, men kan bruke tiden frem til kjøpet av boligen til å spare, samt muligheten til å brukes boligens verdiøkning som egenkapital. Hvis man fortsetter med eksemplet over så vil boligen på 40 kvadratmeter koste 2 080 000NOK. I opsjonsavtalen med TOBB har kunden mulighet til å kjøpe denne boligen for 2 080 000NOK fra kontraktinngåelse og i løpet av opsjonsperioden på fem år. Eksempelvis kan være at boligen om to år har gått opp 200 000NOK i verdi, avhengig av lokasjon og størrelse. Har kunden samtidig klart å spare, eksempelvis 100 000NOK vil det si at kunden på to år har en egenkapital på 300 000NOK, og mangler 12 000NOK for å kunne kjøpe boligen. Selv om Trondheim ikke er byen i Norge med høyest boligpriser så er kravet om egenkapital høyt for veldig mange. Med modellen blir det enklere for de som ikke har egenkapital å komme inn på markedet gjennom en kjøpsmodell som leie-til-eie. Boligkjøpsmodellen har ikke en direkte påvirkning på prisen, men gjennom modellen får kunden en mulighet til å spare egenkapital i boligens verdiøkning. En slik ordning for sparing gjør at flere får spart opp egenkapital raskere, noe som kan anses å være en direkte årsak for at de kommer inn på eiemarkedet. Bærekraftsmål nr. 13 forklart i kapittel 2.4.1, handler om å redusere de høye boligprisene i urbane områder, og selv om modellen ikke har en direkte reduksjon i prisen, er boligens verdiøkning med på å flere innfrir kravet til egenkapital i tillegg til vanlig sparing.

Med en slik boligkjøpsmodell har TOBB gjort det lettere for folk å spare egenkapital og komme inn på boligmarkedet. Siden oppstart av leie-før-eie har TOBB tilbudt 90 leiligheter, hvor 58% er boligeiere. 58% tilsvarer 49 boligeiere siden 2016. Muligheten til å bruke verdiøkningen i boligen som egenkapital har gjort det lettere å spare enn når man skulle spart samme sum uten bruk av boligkjøpsmodellen. Modellen gjør det lettere og rimeligere for folk å komme seg inn på marked som er en del av bærekraftsmål nr. 11, som handler om å tilby folket rimeligere, overkommelige og trygge boliger. Noe som henger sammen med at over 50 % av dagens befolkning bor i urbane områder, og vil øke opp mot 60% frem mot 2030, se kapittel 2.4.1.

Samtidig som slike modeller hjelper flere inn på boligmarkedet, har modellene gjort at det ikke kun er de som har økonomiske ressurser som får eie egen bolig. Modellen er med på å fjerne ulikhetene i samfunnet som er en del av bærekraftsmål nr. 10 og til dels mål nr.1 om utryddelse av fattigdom, som er forklart nærmere i kapittel 2.4.1. Selv om det nesten ikke er noen form for

fattigdom i Norge er det mange som sliter med uforutsatte utgifter. Lønnsdifferansene er for store innad i samfunnet som gjør at mange slitner med å kjøpe egen bolig i de urbane områdene.

Boligkjøpsmodellen har åpnet flere dører for folk enn den har lukket, noe som kan antas at flere får mulighet til å komme inn i boligmarkedet enn det som har vært tidligere. Det å kunne eie egen bolig anses å være en gode i Norge etter helse, utdanning og arbeid. Ifølge (Astrup, 2020) har de som ikke eier bolig en dårligere livskvalitet enn resten, noe som kan påvirke livssituasjoner som utdanning og arbeidsliv på en negativ måte. Ved å få flere inn på boligmarkedet kan man øke sjansene for bedre helse og livskvalitet som er en del av bærekraftsmål nr.3. God helse og livskvalitet vil ha en påvirkning på menneskers mulighet til å oppnå sitt potensial, se kapittel 2.4.1.

For siste bærekraftsmål nr. 17 som handler om samarbeid så har TOBB stilt seg positive til. Et samarbeid med det offentlige om å tilby rimeligere boliger og allmenboliger på sikt når boligpolitikken i Norge åpner for det, men er forbeholdt at de har en lønnsom profitt av samarbeidet. For som et boligbyggelag bygger de for sine medlemmer og kan derfor ikke jobbe «gratis» vis de skal kunne utvikle boliger til sine medlemmer. Per dags dato er det ikke noe samarbeid mellom TOBB og det offentlige om slike boligløsninger, se kapittel 4.2.

For å oppsummere hvorfor TOBB anses å ha oppnådd bærekraftsmål nr: 1, 3 og 11 er fordi deres utvikling av boligkjøpsmodeller har bidrar til at flere får mulighet til å komme seg inn i et vanskelig boligmarked. Modellene åpner for at en større samfunnsgruppe kan bli boligeiere gjennom deres modeller. For bærekraftsmål nr. 10 og 13 som oppfattes som delvis oppnådd er fordi de ikke gjør nok for at flere får mulighet til å eie. De har utviklet en modell som har som formål å treffe en større samfunnsgruppe, men har ikke klare tall på hvor mange boliger som skal være forbeholdt boligkjøpsmodellene. For punktet som ikke er oppnådd, bærekraftsmål nr. 17 er dette sett i sammenheng med at de ikke har noen samarbeid med det offentlige eller andre aktører når det kommer til utvikling av bolig sosiale tiltak. De stiller seg åpne for et samarbeid, men har ikke noen pågående.

TABELL 13: FNS BÆREKRAFTSMÅL

## OBOS

Nummer	Bærekraftsmål		Oppnåelse
1	Utrydde fattigdom	«Utrydde alle former for fattigdom i hele verden»	
3	God helse og livskvalitet	«Sikre god helse og fremme livskvalitet for alle, uansett alder»	
10	Mindre ulikheter	«Redusere ulikhet i og mellom land»	
11	Bærekraftige byer og lokalsamfunn	«Gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige»	
13	Stopp klimaendringer	«Handle umiddelbart for å bekjempe klimaendringene og konsekvensene av dem (Basert på en erkjennelse av at FNs rammekonvensjon om klimaendring er det viktigste internasjonale og mellomstatlige forumet for forhandlinger om globale tiltak mot klimaendringer.)»	
17	Samarbeid for å nå mål	«Styrke virkemidlene som trengs for å gjennomføre arbeidet, og fornye globale partnerskap for bærekraftig utvikling»	

OBOS har to boligkjøpsmodeller, hvor Bostart kom i 2018 mens Deleie i 2020. Begge modellene er utviklet for at flere skal kunne komme seg inn i boligmarkedet, spesielt i Oslo hvor boligprisene er mye høyere enn resten av landet. Den gjennomsnittlige kvadratmeterprisen i Oslo er på rundt 90 000NOK mens den for Norge ligger på rundt 51 000NOK, se kapittel 2.9.

OBOS som er et boligbyggelag som bygger boliger for sine medlemmer har de fleste prosjektene sine i Oslo omegn. Som tidligere presentert i kapittel 2.7, hadde en vanlig sykepleier kun råd til å kjøpe 29 boliger i Oslo i april 2023, noe som er svært lite for en samfunnsgruppe som anses å ha en god og stabil inntekt i Norge. Med boligkjøpsmodellene til OBOS har kjøpekraften deres blitt større, noe som kom frem i samtalen med informanten. På grunn av manglende statistikk er det grunn for å være kritisk til informasjonen, men anser at mulighetene har blitt større med kjøpsmodellen Deleie. Tar man for seg en Deleie-bolig som koster 4 000 000NOK, vil man kunne velge mellom 50-90% av eierskap av boligen. I tabell 14 kan man se en oversikt over pris, egenkapital og belåningsgrad på mengde eierskap i boligen.

TABELL 14: EKSEMPEL VED KJØP AV DELEIE

Fullpris (NOK)	Eierskap - %	Ny pris (NOK)	Egenkapital (15%)	Belåningsgrad (85%)
<b>4 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>4 000 000</b>	<b>600 000</b>	<b>3 400 000</b>
4 000 000	90%	3 600 000	540 000	3 060 000
4 000 000	80%	3 200 000	480 000	2 720 000
4 000 000	70%	2 800 000	420 000	2 380 000
4 000 000	60%	2 400 000	360 000	2 040 000
4 000 000	<b>50%</b>	<b>2 000 000</b>	<b>300 000</b>	<b>1 700 000</b>

Tar man utgangspunkt i 50% eierskap i boligen, vil det kreves at man har halvparten av egenkapitalen av det totale. I dette tilfelle 300 000NOK i egenkapital enn 600 000NOK for 100% eierskap. Å spare egenkapital kan anses å være lettere for 300 000NOK. Ser man på tabell 14 og inntekten sykepleierne fikk i 2021, se kapittel 2.7 har de fleste sykepleiere råd til et eierskap på maks 70 %. Her velger forfatter å ikke nevne om boligkjøpsmodellen Bostart. Bakgrunnen for det er fordi Bostart-bolig i snitt ligger ti % under markedsprisen, noe som tilsvarer 90% eierskap i en Deleie-bolig. Noe som er høyere enn hva inntekten til en sykepleier hadde mulighet til å kjøpe alene i 2021.

En slik modell åpner for at folk bor i hele leiligheten, men har eierskap tilsvarende prosentdelen som passer deres økonomi. Som informanten sa under intervjuet så er Deleie bedre enn leiemarkedet, men dårligere enn å eie 100%. Å ha eierskap i en bolig gjør at man får skattefordeler med boligpolitikken som er i Norge, og at man får mulighet til å hente gevinst i boligens verdiøkning. Slike fordeler får man ikke i leiemarkedet, se kapittel 2.9.

Begge kjøpsmodellene til OBOS gjør at man får mulighet til å kjøpe en bolig som passer sin egen økonomi. Bostart med redusert pris ved at OBOS har forkjøpsrett, mens Deleie tilpasses etter kjøpekraften til kunden. Dette ses i sammenheng med bærekraftsmål nr. 11 og 13, hvor første handler om å tilby folk i urbane områder rimeligere, overkommelige og trygge boliger. For mål nr. 13 så er det å redusere de høye boligprisene i urbane områder.

Ser man tilbake til sykepleierindeksen og informasjonen informantene fortalte om at med en kjøpsmodell, spesielt Deleie så har opp mot 50% mulighet til å kjøpe seg inn i egen bolig. Dette gjør at mange flere har fått mulighet til å kjøpe i et vanskeligstilt boligmarked. Fra å være rundt halvannen % som kunne kjøpe i hovedstaden har kjøpsmodellen gjort at nærmere 50% kan kjøpe. En slik økning i kjøpekraft hos folk er med på å redusere ulikhetene i samfunnet hvor de med best økonomi og støtte fra nære kjøper foran de som ikke har like gode økonomiske ressurser.

Det å utjevne ulikheter i samfunnet er en del av bærekraftsmål nr. 10, se kapittel 2.4.1 og 2.5.1, og handler om å redusere ulikheter i og mellom land. Med mindre ulikheter kommer man inn på bærekraftsmål nr. 1 som handler om å utrydde fattigdom. Selv om det nesten ikke er fattigdom i Norge, så er lønnsdifferansene i landet store, noe som påvirke menneskers kjøpekraft.

En økning av kjøpekraften til sykepleiere er en måte å måle at flere får mulighet til å eie egen bolig, men statistikker fra OBOS viser en stor prosentdel velger og kjøper bolig med en kjøpsmodell. Salgene med en boligkjøpsmodell fra februar 2022-februar 2023 hadde et gjennomsnitt rundt 46%, se kapittel 4.3. Det viser interesse for modellene og at folk gjerne velger dette istedenfor ordinært kjøp. Tallene fra OBOS, se kapittel 4.3, viser at det er et marked for boligkjøpsmodeller, spesielt i Oslo, men om det skyldes et usikkert boligmarked, finansielle årsaker eller annet er usikkert å si. Det har ikke lyktes i å få statistikker fra OBOS angående dette. At statistikkene viser at snitte for boligkjøpere med en kjøpsmodell ligger på 46 %, er en god antagelse på at modellene treffer en større samfunnsgruppe. Det finnes ikke direkte tall, men det kan antas at prosentdelen for salg av boliger hadde vært lavere hvis det ikke hadde vært for boligkjøpsmodellene. Som (Astrup, 2020) sier i kapittel 2.5 så er det å eie bolig den fjerde velferdspilaren etter utdanning, arbeid og helse, noe som har en påvirkning på menneskers helse og livskvalitet som er en del av bærekraftsmål nr. 3.

For det siste bærekraftsmålet, nr. 17, så stiller OBOS seg positivt til et samarbeid med det offentlige for å kunne utvikle bedre modeller, rimeligere boliger og mer. OBOS har for tiden et samarbeid med Oslo kommune i et prosjekt som heter Oslobolig sammen med to andre selskaper. Prosjektet går ut på å tilby boliger til folk med «vanlig inntekt». Et slikt samarbeid mellom det offentlige og utbyggere er en start for å kunne tilby boliger til vanlige folk, se kapittel 4.2.

For å oppsummere oppfatningen av OBOS sitt bidrag for å oppnå FNs bærekraftsmål. OBOS har gjennom sine modeller bidratt til at mange mennesker kan kalle seg boligeier. Deres modeller selger i snitt 46% av alle boliger solgt i Oslo, se kapittel 4.3. Gjennom intervjuet og forfatters oppfatning bidrar salgene av boligkjøpsmodellene til å redusere de høye boligprisene i Oslo og minimere ulikheten mellom de som har økonomiske ressurser, noe som er med på å gi folk gleden av å bli boligeier.

TABELL 15: FNS BÆREKRAFTSMÅL

## Frost Eiendom

Nummer	Bærekraftsmål		Oppnåelse
1	Utrydde fattigdom	«Utrydde alle former for fattigdom i hele verden»	
3	God helse og livskvalitet	«Sikre god helse og fremme livskvalitet for alle, uansett alder»	
10	Mindre ulikheter	«Redusere ulikhet i og mellom land»	
11	Bærekraftige byer og lokalsamfunn	«Gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige»	
13	Stopp klimaendringer	«Handle umiddelbart for å bekjempe klimaendringene og konsekvensene av dem (Basert på en erkjennelse av at FNs rammekonvensjon om klimaendring er det viktigste internasjonale og mellomstatlige forumet for forhandlinger om globale tiltak mot klimaendringer.)»	
17	Samarbeid for å nå mål	«Styrke virkemidlene som trengs for å gjennomføre arbeidet, og fornye globale partnerskap for bærekraftig utvikling»	

Frost Eiendom ble inspirert av TOBB til å utvikle sin egen boligkjøpsmodell. I 2020 ble Leie-før-eie første gang tilbudt i et prosjekt av Frost Eiendom. Modellen er utviklet for å hjelpe flere inn på boligmarkedet, noe som passer Frost Eiendom som anser seg selv som et boligsosialt selskap. I likhet med TOBB inngår kundene en leieavtale med mulighet til å benytte opsjon på boligen. Opsjonsprisen på boligen avtales ved kontraktinngåelse og skal vare gjennom hele leieperioden på maks fem år.

Frost Eiendom har tilbudt 34 leiligheter med boligkjøpsmodellen leie før eie. 22 av leietakerne som inngikk en leie før eie-avtale har siden innflytningen i 2020 blitt boligeiere. Selv om det ikke var mange leiligheter Frost hadde, så var interessen høy nok til at de fikk leid ut alle boligene med en kjøpsmodell. Fra samtalen med informanten til Frost har de to pågående prosjekter som de har planer om å tilby med kjøpsmodellen.

Frost sin kjøpsmodell er en relativt ny modell som gjør at de ikke har utviklet den til dens fulle potensial, og har derfor ikke tilbudt kjøpsmodellen på flere prosjekter. Selv om den er ny er det en start for Frost å tilby en modell som bidrar til at flere får mulighet til å eie egen bolig, noe som er en del av et boligsosialt tiltak. Planer om å fortsette tilbudet på kjøpsmodellen på sine fremtidige prosjekter viser en klar målsetning på at de ønsker å bidra med boligsosiale tiltak. Slike tiltak treffer innenfor bærekraftsmål nr. 11 og 13 som handler om å redusere boligpriser og tilby rimelige og overkommelige boliger. Bærekraftsmål nr. 1 og 10 treffer Frost delvis med at de tilbyr boliger med en kjøpsmodell som åpner for at flere får mulighet til å komme på eiemarkedet. Samtidig som at flere får mulighet til å eie, reduseres ulikhetene i samfunnet.

I løpet av tre år har 22 stykker blitt boligeiere gjennom en leie før eie avtale. I denne tidsperioden har disse spart opp nok egenkapital til å bli boligeiere. Modellen har åpnet muligheten for at disse i løpet av tre år har blitt boligeiere som er en del av bærekraftsmål nr. 3 som handler om god helse og livskvalitet. Et konkret eksempel fra samtalen med informanten i Frost så var det en kunde som var på vei til å kjøpe boligen vedkommende hadde bodd i de siste årene, bakgrunnen for det var at den samme boligen har hatt en verdiøkning på 400 000NOK siden vedkomme inngikk leie før eie avtalen. Fra kapittel 2.5 mener (Astrup, 2020) at tilgang til bolig er med på å forbedre mennesker livskvalitet og helse.

For det siste målet, bærekraftsmål nr. 17 så stiller Frost seg positivt til et samarbeid med det offentlige om å tilby boliger som er bedre og rimeligere til folket. Strengere krav er med på å få frem et variert og godt boligtilbud i landet. Fra det første prosjektet hadde Frost et samarbeid med NORDR hvor de fikk mulighet til å kjøpe ut 34 boliger som skulle brukes til boligkjøpsmodellen. Slike samarbeid mellom aktører er med på å fremme gode boligløsninger.

For å oppsummere Frost Eiendom sitt bidrag for å oppnå FNs bærekraftsmål er oppfatningen at de har oppnådd mål nr: 3, 11 og 13 med deres boligkjøpsmodell. De har kun hatt et prosjekt hvor de hadde 34 boliger med modellen, og gjennom samtale med informanten har i dag 22 av disse blitt boligeiere. Deres modeller har gjort veien inn på boligmarkedet enklere for de som har inngått kontrakt. For mål nr: 1, 10 og 17 som oppfattes som delvis oppnådd har boligkjøpsmodellen gjort at enkelte har kommet seg inn på boligmarkedet, men på grunn av at det kun er ett prosjekt er det vanskelig å vise konkret at det er helt oppnådd.

TABELL 16: FNS BÆREKRAFTSMÅL

### NORDR

Nummer	Bærekraftsmål		Oppnåelse
1	Utrydde fattigdom	«Utrydde alle former for fattigdom i hele verden»	
3	God helse og livskvalitet	«Sikre god helse og fremme livskvalitet for alle, uansett alder»	
10	Mindre ulikheter	«Redusere ulikhet i og mellom land»	
11	Bærekraftige byer og lokalsamfunn	«Gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige»	
13	Stopp klimaendringer	«Handle umiddelbart for å bekjempe klimaendringene og konsekvensene av dem (Basert på en erkjennelse av at FNs rammekonvensjon om klimaendring er det viktigste internasjonale og mellomstatlige forumet for forhandlinger om globale tiltak mot klimaendringer.)»	
17	Samarbeid for å nå mål	«Styrke virkemidlene som trengs for å gjennomføre arbeidet, og fornye globale partnerskap for bærekraftig utvikling»	

NORDR utviklet en boligkjøpsmodell etter et samarbeid med Fredensborg Bolig. I siste kvartal 2022 ble boligkjøpsmodellen lansert på NORDR sine prosjekter. Modellen er lik den TOBB og Frost Eiendom bruker, hvor man inngår en leieavtale med mulighet til å benytte seg av opsjon for å kjøpe boligen. Forskjellene er små mellom de som tilbyr de samme modellene, men hos NORDR så er kunden pliktig til å bo i boligen i minimum 12 måneder etter at boligen er ferdigstilt.

På prosjektene til NORDR var det rundt ti % av boligene som var satt av til leie til eie. I samtale med informanten kom det heller ikke frem om hvordan interessen var for disse eller om disse var utsolgt. For prosjektene med kjøpsmodell som var lagt ut for 2023 var ikke utsolgt når forfatter var i samtale med informanten.

Selv om det ikke har kommet fram i noen statistikker om hvordan det har gått med modellen til NORDR er det et skritt i riktig retning at de tilbyr boliger med boligkjøpsmodell. Som sånn informanten informerte om ønsker de å bidra til at flere får mulighet til å eie. Slike tilbud øker

sjansene for at man når ut og treffer en større samfunnsgruppe enn de som har økonomien til å kjøpe bolig på ordinære vilkår.

Det oppfattes derfor at NORDR som selskap treffer bærekraftsmål nr. 11 og 13 som handler om å tilrettelegge for rimeligere, tryggere og billigere boliger i urbane områder. Ved å sikte seg inn mot en større samfunnsgruppe minimerer man ulikheter og fattigdom mellom de som kan kjøpe på ordinære vilkår og de som må bruke en boligkjøpsmodell, noe som treffer bærekraftsmål nr. 1 og 10.

Som nevnt tidligere har ikke forfatter fått noen statistikker fra NORDR angående utviklingen og interesse for deres boligkjøpsmodell som gjør det vanskelig å se om de har sikret at flere har kommet seg inn på eiemarkedet. En antagelse vil være at de har tilbudt boliger med kjøpsmodellen til sine kunder som er med på å gi den mulighet til å eie egen bolig. En slik mulighet er med på å øke menneskers livskvalitet som er en del av bærekraftsmål nr. 3 – god helse og livskvalitet.

For det siste bærekraftsmålet om samarbeid nr. 17. De har hatt et samarbeid med Fredensborg som gjorde at de begynte å tilby boligkjøpsmodeller på sine prosjekter, samt et samarbeid med Frost Eiendom hvor de solgte 34 boliger for at Frost kunne tilby deres (Leie før eie) boligkjøpsmodell. Det kom ikke frem at NORDR var åpne eller ikke til et samarbeid med det offentlige, men hadde klare meninger om at de måtte komme strengere krav for å ikke ekskludere store samfunnsgrupper når det kom til bolig og eierskap.

For å oppsummere NORDR sitt bidrag til å oppnå FNs bærekraftsmål er oppfatningen at de har oppnådd bærekraftsmål nr: 11. Grunnen for at det kun oppfattes slik er fordi de har utviklet en boligkjøpsmodell som har sin hensikt å hjelpe flere inn på boligmarkedet. For resterende mål har er oppfatningen at det er delvis oppnådd fordi det kun er få prosjekter som har tilbudt modellene, samt at de ikke har konkrete statistikker som kunne vise til deres bidrag på eksisterende prosjekter.



### 5.3 HVORDAN KAN ALTERNATIVE BOLIGKJØPSMODELLER BIDRA TIL AT FLERE KAN KJØPE SIN EGEN BOLIG?

I dette delkapittelet vil det bli diskutert mer i detalj om hvordan de ulike boligkjøpsmodellene har bidratt til at flere har fått mulighet til å eie egen bolig, og om modellene bidrar til økt kjøpekraft. Fra tidligere har leser fått en oversikt over hvilke boligkjøpsmodeller som tilbys i dagens boligmarked, samt likheter og ulikheter med modellene. Fellesnevneren for hver av aktørene som tilbyr en boligkjøpsmodell er at modellen skal bidra med å hjelpe flere inn i eie-markedet. Fra kapittel 4.3 er en oversikt over statistikker som viser hvordan de ulike aktørenes har gjort det med deres kjøpsmodell, utenom NORDR. Selv om NORDR ikke hadde konkrete statistikker har de en kjøpsmodell som er tilnærmet lik TOBB og Frost Eiendom, som i denne sammenhengen kan generaliseres.

Hvordan kjøpsmodellen(e) til TOBB, OBOS, Frost Eiendom og NORDR har blitt redegjort tidligere i kapittel 4.1. For å holde samme struktur i oppgaven vil det videre vises til statistikker fra de ulike aktørene, og hvordan deres modeller har bidratt til at flere har fått mulighet til eierskap i boligmarkedet.

#### TOBB

TABELL 17: OVERSIKT OVER INTERESSE

<b>Interessenter</b>	< 5000
<b>Antall prosjekter (rundt i Trøndelag)</b>	< 9
<b>Snitt alder (år)</b>	31 år
<b>Antall leie-før-eie leiligheter</b>	90 leiligheter
<b>Overtagelse</b>	84 leiligheter
<b>Boligeier etter leie-før-eie</b>	49 (58 %)

I tabell 17 er en oversikt over interesse, prosjekter, antall boliger og mer som viser hvordan det går gått med boligkjøpsmodellen til TOBB, leie-før-Eie. Siden oppstart i 2016 har de bygd ni prosjekter som har tilbudt 90 leiligheter med kjøpsmodellen. Av de var det overtagelse på 84 leiligheter, hvor det i dag er 58% av disse som er boligeiere.

Til tross for at boligkjøpsmodellen startet opp i 2016, viser tallene at modellen ikke har vært svært utnyttet. 58% boligeiere tilsvarer 49 nye boligeiere, men med modellen til TOBB så inngår kundene en leiekontrakt på maks fem år. Noe som gjør at de har mulighet til å bo i fem år før de kjøper leiligheten. Det har ikke kommet frem fra TOBB om hvor mange prosjekter det har vært per år siden oppstart og antall boliger som har tilbudt leie-før-eie. Uten slike tall er det vanskelig å konkludere med om det de har tilbudt siden oppstart er mye eller lite. Det som kom frem under intervjuet med informanten var at de i 2016 hadde 51 leiligheter som de markedsførte i lokalavisen med leie-til-eie og at de ikke har fastsatt antall boliger som skal gå til kjøpsmodellen.

Antar man at samtlige som inngikk en leie-før-eie avtale med TOBB i 2016 har bodd i leiligheten i fem år før de benyttet seg av opsjonen sin, så ville de senest kunne kjøpe boligen i 2021. Tar man for seg at av de 84 personene som inngikk en leie-før-eie avtale, så er 49 av disse

boligeiere. Om dette er et tall som er mye eller lite kan diskuteres. Med tanke på at samtlige som inngår en slik kontrakt har mulighet til å leie i maks fem år, så er det i snitt mellom ni-ti personer som har blitt boligeier fra 2016-2021. Siden det hun er 58% som er boligeiere i dag, så vil det si at resterende fortsatt er i en leie-før-eie avtale. Noe som betyr at alle prosjektene ikke er fra 2016, men forfatter har i denne sammenhengen tatt en antagelse for å sette modellen i perspektiv.

Antagelse eller ikke så har modellen gitt 49 personer muligheten til å kalle seg boligeier, og om dette skyldes boligkjøpsmodellen er vanskelig å konkludere, men felles for de 49 er at de har brukt samme modellen. Markedsføringen til TOBBs boligkjøpsmodell er for de med stabil inntekt, men uten tilstrekkelig egenkapital og man kan anta at kundegruppen er slik.

Selv om TOBB sin boligkjøpsmodell har gjort at 49 stykker kan kalle seg boligeier, kan de bidra mer for at enda flere får mulighet til å bli boligeier gjennom deres modeller. Fra samtale med informanten kommer det frem at de ikke har noen faste tall på hvor mange boliger som skal være forbeholdt kjøpsmodellen deres. De boligene som har blitt tilbudt Leie-til-Eie er boliger som ikke har blitt solgt etter de har gjennomført salgstrinnet. Som informanten fortalte var det en vurdering de tok når de hadde boliger som ikke var solgt.

Når de ikke har en klar målsetning på at deres prosjekter skal tilby x-antall boliger med en kjøpsmodell oppfattes deres bidrag som minimalt. TOBB sine konkurrenter, som forfatter har pratet med har klare tall på hvor mye som skal være forbeholdt boligkjøpsmodeller for deres fremtidige prosjekter. Noe som viser at de satser på at flere skal få mulighet til å velge en kjøpsmodell. For TOBB som ikke har noen klare tall, men tar en vurdering på hvilke boliger som er tilgjengelige etter salg. Oppfatningen av en slik vurdering er at de i liten grad hjelper flere inn i boligmarkedet. Selv om modellen er utviklet for at flere skal få muligheten, så de kunne tilby faste boliger og ikke «det som står igjen».

## OBOS

TABELL 18: OVERSIKT OVER SALG

Solgte boliger hos OBOS fra februar22 – februar23	Deleie	Bostart	Ordinærkjøp	Total	Andel boligkjøpsmodell i %
Februar 2022	10	29	107	146	27%
Mars 2022	13	65	110	188	41%
April 2022	12	31	68	111	39%
Mai 2022	10	32	49	91	46%
Juni 2022	10	50	58	118	51%
Juli 2022	8	21	46	75	39%
August 2022	9	17	48	74	35%
September 2022	9	32	54	95	43%
Oktober 2022	7	13	19	39	51%
November 2022	2	11	26	39	33%
Desember 2022	4	0	0	4	100%
Januar 2023	9	12	28	46	39%
Februar 2023	11	18	29	58	50%
<b>Total</b>	111	331	642	1084	495
<b>Gjennomsnitt</b>	8,5	25,5	49,4	83,4	45,7%

I tabell 18 er en oversikt over gjennomførte boligsalg av OBOS fra februar 2022-februar 2023. Oversikten viser salg av boligkjøpsmodellene Deleie og Bostart, samt ordinære boligkjøp. OBOS fører kun tall på hva de selger og ikke på interesse, noe som gjør det vanskelig å få en oversikt over interessen rundt modellene deres.

I februar 2022 oppjusterte OBOS andelen boligkjøpsmodeller i prosjektene sine, noe som har vært med på å øke boligsalget. Som man kan se i tabell 18 har over 35% av boligene blitt solgt med en kjøpsmodell siden februar 2022 utenom november samme året. I snitt for alle månedene er salget av boliger med en kjøpsmodell rundt 46%. Målsetningen til OBOS er å tilby 70% boligkjøpsmodeller på samtlige prosjekter i Oslo og 50% for resten av landet. Ved å tilby et variert tilbud av boliger med kjøpsmodeller, åpner det for at medlemmene får mulighet til å velge en bolig som passer deres behov og livssituasjon.

I løpet av året 2022 var det en oppjustering av styringsrenten og inflasjon som har svekket folks kjøpekraft - dette har påvirket boligsalget, spesielt nybygg. Fra tabell 18, ser man at antall boliger som er solgt fra februar 2022 og utover reduseres. Selv om det har vært en reduksjon i antall solgte boliger, er salget av boliger med boligkjøpsmodellene relativt stabile, spesielt Deleie. Bakgrunnen for et stabilt salg av boliger med en kjøpsmodell kan være det usikre boligmarkedet som har vært på grunn av endringer i styringsrente og inflasjon, noe informanten fra OBOS nevnte.

Etableringen av boligkjøpsmodellene til OBOS har gjort at flere samfunnsgrupper har fått mulighet til å eie egen bolig i vanskeligstilte områder som Oslo. Med de høye boligprisene i Oslo er det svært få i samfunnet som får mulighet til å kjøpe eget, noe man kan se i sykepleierindeksen fra kapittel 2.7. For å kjøpe en bolig med en kjøpsmodell kreves det at de

skal kunne finansieres på de samme vilkårene som utlånsforskriften krever, se kapittel 2.6. På grunn av delt eierskap i Deleie og rabatterte pris hos Bostart er kjøpesummen ofte lavere enn ordinærmarkedet, noe som gjør at kunden ikke trenger like høy finansiering.

Tar man bort antallene fra salg av boliger med boligkjøpsmodellene, blir boligsalget i Oslo mye lavere enn hva det hadde vært med modellene. Det gjennomsnittlige salget med boligkjøpsmodellene utgjorde omtrent 46% fra statistikken som ble tilsendt fra informanten. Mellom februar 2022-februar 2023 ble 495 personer boligeiere gjennom boligkjøpsmodellene til OBOS. Selv om Bostart-boliger er rundt ti % rimeligere enn vanlig boligsalg, viser tallene at mange likevel velger modellen fremfor ordinært boligkjøp. Forfatter har ikke noe empiri på hvorfor det er slik, men kan tenke seg at grunnen kan være at kundene heller velger en større bolig for en rimeligere pris enn mindre bolig for samme sum.

For Deleie-boliger hvor man kan velge prosentvist eierskap etter hva egen økonomi strekker til, gjør at flere med stabil inntekt og lite egenkapital får mulighet til å bo i en hel bolig. Selv om kunden ikke eier hele boligen, har de mulighet til å bo i hele. Deleie har gjort at flere får mulighet til å eie bolig selv om markedsverdien på boligen er høyere enn hva deres økonomi kan finansiere.

Som tidligere nevnt er Deleie modellene svært populære med tanke på at modellen oftest blir utsolgt på grunn av borettslagsloven. En endring av denne loven åpner for at flere i samfunnet får mulighet til å kjøpe seg inn i en Deleie-bolig.

## Frost Eiendom

TABELL 19: OVERSIKT OVER INTERESSE

<b>Interessenter</b>	130
<b>Godkjente interessenter</b>	77
<b>Antall prosjekt</b>	1
<b>Antall leie før eie</b>	34 leiligheter
<b>Overtagelse</b>	34
<b>Boligeier etter leie-før-eie</b>	22
<b>Boligeier etter leie-før-eie - %</b>	65%

I tabell 19 viser en oversikt over interesse, godkjente søkere, antall leiligheter og boligeiere fra Frost Eiendom sin boligkjøpsmodell. Som nevnt i kapittel 4.2 har Frost kun tilbudt boligkjøpsmodellen på kun ett prosjekt. Siden det er deres eneste prosjekt er det vanskelig å argumentere for at dette er en modell som hjelper flere inn på eie-markedet. Selv om det er det første prosjektet er det fra samtale med informanten at det kommer to andre prosjekter som skal tilby samme modell. Der er planen at minst ti % av boligene skal tilbys med boligkjøpsmodellen.

De første som inngikk en leie før eie kontrakt flyttet inn i 2020, og siden har alle boligene som var tilgjengelige fått leietaker. Siden oppstart av modellen er 22 av disse blitt boligeiere, mens resterende fortsatt er i leie før eie-kontrakt. Under samtalen med informanten i april var det en kunde som var på vei til å benytte opsjonen på boligen vedkommende hadde bodd i. Siden

vedkommende hadde flyttet inn, har boligen fått en verdiøkning på 400 000NOK som går med til egenkapital til boligen.

Selv om forfatter innledningsvis nevnte at det kunne være vanskelig å argumentere for at kun et prosjekt kan vise til at flere får mulighet til å eie, er eksempelet beskrevet i avsnittet over. Fra kun et prosjekt har modell deres gjort at 22 personer, mulig 23 i dag står som boligeiere. For vedkommende som hadde en verdiøkning på 400 000NOK, viser et konkret eksempel på hvordan modellen fungerer i praksis. Hvordan boligsituasjonen til disse hadde vært uten kjøpsmodellen er vanskelig å vite. Siden disse valgte å inngå en leie før eie avtale enn å kjøpe på ordinære vilkår, kan man anta at det finansielle ikke var på plass.

Som hos TOBB, er modellen ment for en samfunnsgruppe som har en stabil økonomi, men som mangler egenkapital. Selv om det kun er fra et prosjekt er det i dag minst 22 boligeiere mer enn uten modellen. I likhet med TOBB har de som inngår en leie før eie kontrakt med Frost mulighet til å leie i 5 år før de må benytte seg av opsjonen. I løpet av 3 år har de solgt unna minst 22 boliger som er mer enn 50% av det de tilbydde.

## **NORDR**

NORDR tilbyr den samme boligkjøpsmodellen som TOBB og Frost Eiendom, men hadde ikke noen statistikker å vise til fra deres prosjekter. Uten noen statistikker fra interesse, antall boliger og mer blir det vanskelig å diskutere om deres modell har vært et bidrag for at flere har fått muligheten til å eie egen bolig. Selv om det mangler statistikk fra NORDR, kan man anta at modellen de tilbyr også fungerer fordi statistikk fra både TOBB og Frost Eiendom viser at modellen gir flere kunder muligheten til å eie egen bolig.

## 6.0 KONKLUSJON

Bakgrunnen for oppgaven og problemstillingen er med utgangspunkt i interessen i interessen om sosiale ulikheter og veien inn i boligmarkedet for mer «vanlige» mennesker. Gjennom forfatterens interesse har engasjementet for å kartlegge hvordan de ulike boligkjøpsmodellene utfordrer nåværende boligsektorer for å hjelpe flere inn i eiemarkedet. Forfatter har derfor valgt følgende problemstilling: *«Hvordan kan boligkjøpsmodeller bidra til at flere kommer inn i eiemarkedet for å redusere ulikheter og øke sosial bærekraft?»*.

Med bakgrunn i informasjonsinnhenting og statistikker fra aktørene har forfatter svart på problemstillingen gjennom tre forskningsspørsmål. Disse forskningsspørsmålene ble delt inn i hvilke modeller som tilbys, hvordan modellene bidrar til å oppnå FNs bærekraftsmål og hvordan modellene har bidratt til at flere kommer på marked.

Siden etterkrigstiden har boligpolitikken i Norge endret seg fra at man skulle bygge boliger til alle til å kun hjelpe de mest vanskeligstilte i samfunnet. Endringen i den norske boligpolitikken tilbake til 70-tallet har resultert til at flere nordmenn har utfordringer med å kjøpe bolig og komme seg inn på boligmarkedet. Den kommunale boligsektoren er forbeholdt de i samfunnet som er mest vanskeligstilt, noe som gjør at resten konkurrerer om boligene i det åpne private markedet. Problematikken i boligpolitikken er at de som ikke er kvalifisert til en kommunal bolig, oftest ikke har økonomiske midler til å kjøpe seg inn i boligmarkedet på ordinære vilkår. Noe som gjør at mange ikke får mulighet til å eie egen bolig. Samtidig som mange ikke har mulighet til å eie, har endringen av utlånsforskriften gjort det vanskeligere.

Dokumentstudiet og intervjuer har gitt forfatter et godt grunnlag for å svare på forskningsspørsmål 1. Gjennom kartlegging av boligmarkedet i Norge har forfatter funnet at boligkjøpsmodeller fungerer som en utfordrer mot de tradisjonelle boligsektorene. Funn fra dokumentstudiet og kvalitative intervjuer viser til at kjøpsmodellene i dag brukes som et tilskudd for å hjelpe en større gruppe mennesker inn i boligmarkedet. Modellene åpner mulighetene for at den samme gruppen får mulighet til å kjøpe bolig. Dette er et viktig element som vil kunne minimere ulikhetene i samfunnet, som har vært preget av at det i stor overvekt har vært folk med god økonomi som har kjøpt bolig.

Forfatters oppfatning og forståelse for de ulike boligkjøpsmodellene har gitt grunnlag for å svare på forskningsspørsmål 2. De ulike aktørene har bidratt på hver sin måte for å oppnå FNs bærekraftsmål. Gjennom å tilby boligkjøpsmodeller har man gjort det mulig for mange å komme seg inn på boligmarkedet gjennom andre vilkår enn de ordinære. Modellene har gjort at flere «vanlige» mennesker har fått mulighet til eie, noe som minimerer forskjeller og ulikheter i samfunnet.

Gjennom det siste forskningsspørsmålet har forfatter kommet til følgende konklusjon. Et økt tilbud av boligkjøpsmodeller de siste årene har gjort at flere samfunnsborgere får mulighet til å kjøpe seg inn i eiemarkedet. De ulike boligkjøpsmodellene har gjort det enklere for mange å kjøpe bolig utenfor de ordinære vilkårene. Noe som anses å være en alternativ vei inn i boligmarkedet. Modellene åpner for en større gruppe mennesker får mulighet til å kjøpe, noe

som minimerer ulikhetene i et samfunn hvor det tidligere har vært økonomisk sterke personer som har kjøpt.

Opgaven konkluderer derfor med at boligkjøpsmodeller har åpnet nye dører for en større samfunnsgruppe som ikke hadde mulighet til å kjøpe seg inn i boligmarkedet gjennom de ordinære vilkårene. Selv om kjøpsmodellene er relativt nye for mange viser statistikker fra aktørene at flere har kommet seg inn på eiersiden gjennom modellene. Å komme seg inn på eiersiden på boligmarkedet er et av målene med boligpolitikken i Norge.

## 6.1 VEIEN VIDERE

I denne oppgaven har forfatter valgt å se hvordan utbyggere har utviklet boligkjøpsmodeller for å hjelpe flere inn på boligmarkedet. Fokuset har vært å se hvordan interessen og salg har vært hos de ulike aktørene, samt hvordan deres modeller fungerer i praksis. Oppgaven har blitt gjennomført med dokumentstudiet og kvalitative intervjuer, og har derfor kun fått utviklernes synspunkt på problemstillingen. For videre forskning hadde det vært interessant å se hvordan det offentlige jobber for å endre på boligpolitikken i Norge med tanke på de høye boligprisene. Det å komme i kontakt med det offentlige å få deres perspektiver på det å samarbeide med utbyggere for å tilby boligsosiale tiltak.

En annen vinkling for videre forskning er å komme i kontakt med brukerne av de ulike boligkjøpsmodellene. Det å se hvordan brukerne oppfatter boligkjøpsmodeller vil kunne vise om modellene fungerer. Fra oppgaven har man fått et inntrykk av hvordan utbyggerne oppfatter modellen, men ikke fra brukernes perspektiver. Det ville vært spennende å se om oppfatningen av modellen var lik.

## KILDELISTE

- Andersen, J. (2017). «Mixed method»-design i helseforskning. Sykepleien. Hentet 03.04.2023 fra <https://sykepleien.no/forskning/2017/12/mixed-methods-design-i-helseforskning>
- Arribas-Bel, D. & Sanz-Gracia, F. (2014). The validity of the monocentric city model in a polycentric age: US metropolitan areas in 1990, 2000 and 2010. *Urban Geography*, 35(7), 980-997.
- Astrup, N. (2020). *Alle trenger et trygt hjem - Nasjonal strategi for den sosiale boligpolitikken (2021-2024)* (H-2475 B). Kommunal- og moderniseringsdepartementet. <https://www.regjeringen.no/contentassets/c2d6de6c12d5484495d4ddeb7d103ad5/alle-trenger-et-trygt-hjem-nasjonal-strategi-for-den-sosiale-boligpolitikken-2021-2024-2.des.20.pdf>
- Aveyard, H. (2018). Doing a literature review in health and social care: A practical guide. Byggeindustrien. (2003). *Startbo med salgssuksess i Oslo*. Bygg.no. Hentet 15.03.23 fra <https://www.bygg.no/startbo-med-salgssuksess-i-oslo/3810/>
- Christiansen, I. M. (u.å). *Etableringen av en tredje boligsektor i Oslo*. UiB. Hentet 13.03.2023 fra <https://www.uib.no/fg/samfunnsgeo/135048/etableringen-av-en-tredje-boligsektor-i-oslo>
- DanskeBank. (u.å). *Medlântaker eller kausjonist for barnet ditt? Dette må du vite*. Danske Bank. Hentet 22.05.2023 fra <https://danskebank.no/privat/laan/boliglaan/medlaantaker-eller-kausjonist>
- Drammen kommune. (2022). *Temaplan boligutvikling*. Drammen kommune. Hentet 25.04.2023 fra [https://www.drammen.kommune.no/globalassets/politikk-og-samfunn/temaplan-boligutvikling.pdf?fbclid=IwAR06MzKXgZR2PqZnf7vr\\_v4CCfBJJyzeUnYVA97VzPwakaSrp\\_dnad8natM](https://www.drammen.kommune.no/globalassets/politikk-og-samfunn/temaplan-boligutvikling.pdf?fbclid=IwAR06MzKXgZR2PqZnf7vr_v4CCfBJJyzeUnYVA97VzPwakaSrp_dnad8natM)
- Dørum, B. (2022). *Storsatsing for å få flere inn på boligmarkedet*. OBOS. <https://nye.obos.no/mellom-husene/okonomi/storsatsing-flere-inn-pa-boligmarkedet>
- Eiendom Norge. (2023). *Den norske boligmodellen*. Hentet 25.04.2023 fra <https://eiendomnorge.no/om-oss/visjon-og-verdier/den-norske-boligmodellen>
- Eiendom Norge. (u.å). *Sykepleierindeksen 2022*. Eiendom Norge. Hentet 25.04.2023 fra [https://eiendomnorge.no/aktuelt/blogg/sykepleierindeksen-2022#\\_ftnref1](https://eiendomnorge.no/aktuelt/blogg/sykepleierindeksen-2022#_ftnref1)
- Falkanger, T. (2021). *Bopel*. SNL. <https://snl.no/bopel>
- FN-Sambandet. (2021). *Bærekraftig utvikling*. FN. <https://www.fn.no/tema/fattigdom/baerekraftig-utvikling>
- FN-Sambandet. (2022a). *FNs bærekraftsmål*. FN-Sambandet. <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal>
- FN-Sambandet. (2022b). *God helse og livskvalitet*. FN. <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/god-helse-og-livskvalitet>
- FN-Sambandet. (2023a). *Bærekraftige byer og lokalsamfunn*. FN. <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/baerekraftige-byer-og-lokalsamfunn>
- FN-Sambandet. (2023b). *Mindre ulikhet*. FN-Sambadnet. Hentet 29.03.23 fra <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/mindre-ulikhet>

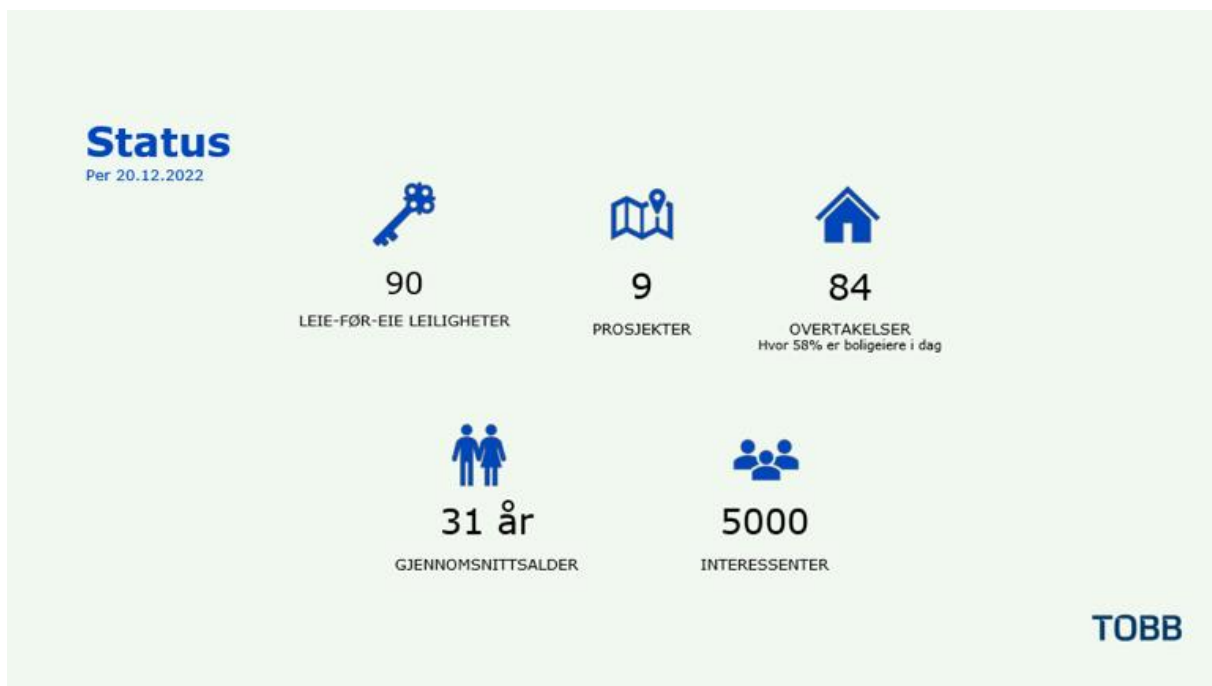


- FN-Sambandet. (2023c). *Samarbeid for å nå målene*. FN. <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/samarbeid-for-aa-naa-maalene>
- FN-Sambandet. (2023d). *Stopp klimaendringene*. FN-Sambandet. <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/stoppe-klimaendringene>
- FN-Sambandet. (2023e). *Utrydde fattigdom*. FN-Sambandet. Hentet 29.03.23 fra <https://www.fn.no/om-fn/fns-baerekraftsmaal/utrydde-fattigdom>
- Folkehelseinstituttet. (2020). *Sosialt bærekraftige lokalsamfunn*. Folkehelseinstituttet. <https://www.fhi.no/hn/folkehelse/artikler/sosialt-barekraftige-lokalsamfunn/>
- FrostEiendom. (u.å.-a). *Bra for deg. Bra for byen*. Frost Eiendom AS. Hentet 29.03.23 fra <https://www.frost.no/no/om-frost-eiendom/>
- FrostEiendom. (u.å.-b). *DU ER NÆRMERE Å EIE EGEN BOLIG ENN DU TROR*. Frost Eiendom AS. Hentet 29.03.23 fra <https://www.frost.no/no/leie-for-eie/>
- Geltner, D., Miller, N. G., Clayton, D. J. & Eichholtz, P. (2001). *Commercial real estate analysis and investments* (Bd. 1). South-western Cincinnati, OH.
- Grønmo, S. (2020). *Kvalitativ metode*. SNL. [https://snl.no/kvalitativ\\_metode](https://snl.no/kvalitativ_metode)
- Grønmo, S. (2021). *Kvantitativ metode*. SNL. [https://snl.no/kvantitativ\\_metode](https://snl.no/kvantitativ_metode)
- Helsedirektoratet. (u.å). *Folkehelse og bærekraftig samfunnsutvikling - Helsedirektoratets innspill til videreutvikling av folkehelsepolitikken*. Helsedirektoratet. <https://www.helsedirektoratet.no/rapporter/folkehelse-og-baerekraftig-samfunnsutvikling/Folkehelse%20og%20b%C3%A6rekraftig%20samfunnsutvikling.pdf/attachment/inline/3bee41d0-0b38-4957-913e-bedad965e37a:a89f2b8d35a30992c90f2f4c4f872d2ffdd0abaa/Folkehelse%20og%20b%C3%A6rekraftig%20samfunnsutvikling.pdf>
- Hestvik, H. (2022). *Urbanisering i verden*. Sølvberget. <https://www.solvberget.no/artikler/Urbanisering-i-verden>
- Hofstad, H. & Bergsli, H. (2017). *Folkehelse og sosial bærekraft - En sammenligning og diskusjon av begrepsinnhold, målsettinger og praktiske tilnærminger* NIBR & HiOA. <https://www.statsforvalteren.no/contentassets/39fa0364feca496fa13f95e600525f1e/rapport-nibr---folkehelse-og-sosial-barekraft.pdf>
- Husbanken. (2022). *Sosial bærekraft*. Veiviseren. <https://www.veiviseren.no/planlegge-lede-og-utvikle/baerekraftsmalene-og-kommunal-planlegging/sosial-baerekraft>
- Iversen, B. & Kristiansen, A. A. (2021). *Heller ikke til neste år vil noen bo i «tredje boligsektor» i Oslo*. Aftenposten. Hentet 23.03.23 fra <https://www.aftenposten.no/oslo/i/5GLLOX/heller-ikke-til-neste-aar-vil-noen-bo-i-tredje-boligsektor-i-oslo>
- Jacobsen, D. I. (2022). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (4. utgave. utg.). Cappelen Damm akademisk.
- Krogsveen. (u.å). *Boligprisstatistikk*. krogsveen.no. Hentet 14.03.2023 fra <https://www.krogsveen.no/prisstatistikk>
- Leung, L. (2015). Validity, reliability, and generalizability in qualitative research. *Journal of Family Medicine and Primary Care*, 4(3), 324-327. <https://doi.org/10.4103/2249-4863.161306>
- Lisi, G. (2020). Tweaking the DiPasquale–Wheaton–Colwell model. *Letters in Spatial and Resource Sciences*, 13, 201-208.

- Ljunggren, J. (2017). *Oslo : ulikhetenes by*. Cappelen Damm akademisk.
- Ljunggren, J. (2022). *Ungdoms livssjanser er systematisk ulikt fordelt i Oslo*.  
<https://www.oslodebatten.no/ungdoms-livssjanser-er-systematisk-ulikt-fordelt-i-oslo/o/5-131-4677>
- McKim, C. A. (2017). The Value of Mixed Methods Research: A Mixed Methods Study. *Journal of mixed methods research*, 11(2), 202-222.  
<https://doi.org/10.1177/1558689815607096>
- Mellum, M. T. (2021). «Den tredje boligsektor»: en studie med hovedvekt på kjøpsmodeller utviklet av OBOS [Norwegian University of Life Sciences, Ås].
- NMBU. (u.å). *Avgrensning*. Betydningsdefinisjon. Hentet 14.03.23 fra <https://www.betydning-definisjoner.com/Avgrensning>
- NORDR. (u.å-a). *Leie til eie*. Nordr. Hentet 10.03.23 fra <https://www.nordr.com/no/leie-til-eie>
- NORDR. (u.å-b). *Om oss*. Nordr. Hentet 10.03.23 fra <https://www.nordr.com/no/om-oss>
- NTNUbibliotek. (2017). *Kildekritikk av artikler: T-O-N-E prinsippet*. Youtube.  
<https://www.youtube.com/watch?v=rs5PFX5SIHc>
- OBOS. (u.å-a). *Historien om OBOS*. OBOS. Hentet 10.03.23 fra <https://nye.obos.no/dette-er-obos/historien-om-obos/>
- OBOS. (u.å-b). *OBOS Bostart*. OBOS. Hentet 10.03.23 fra <https://nye.obos.no/ny-bolig/obos-bostart/>
- OBOS. (u.å-c). *OBOS Deleie*. OBOS. Hentet 10.03.23 fra <https://nye.obos.no/ny-bolig/obos-deleie/>
- Oslo kommune. (2018). *Kunnskapsgrunnlag for en kommunal boligpolitikk*. I. Oslo.  
<https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/13325532-1558347273/Tjenester%20og%20tilbud/Politikk%20og%20administrasjon/Byutvikling/Kunnskapsgrunnlag%20for%20en%20kommunal%20boligpolitikk.pdf>
- Oslo kommune. (u.å). *Statistikkbanken*. Oslo kommune. Hentet 14.03.23 fra <https://statistikkbanken.oslo.kommune.no/webview/>
- Oslo kommune. (u.å.). *Boligmengden*. Oslo kommune. Hentet 14.03.23 fra <https://www.oslo.kommune.no/statistikk/boligpriser-boforhold-og-byggevirkosomhet/boligmengde/#gref>
- Prosser, S. (2020). Den tredje boligsektor: Hva det kan bli, og hvorfor vi trenger det. *Tidsskrift for boligforskning*, 3(2), 180-192.
- Regjeringen.no. (2022, 25.04.2023). *Utlånsforskriften*. Regjeringen.  
<https://www.regjeringen.no/no/tema/okonomi-og-budsjett/finansmarkedene/utlansforskriften/id2950571/>
- Regjeringen.no. (u.å). *Strategi for småbyer og større tettsteder som regionale kraftsentre*. Regjeringen.no. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/strategi-for-smabyer-og-storre-tettsteder-som-regionale-kraftsentre/id2862406/?ch=4>
- Revolv, M. K. & With, M. L. (2022). *Leietakere mindre forbøyd med livet*. Statistisk sentralbyrå. Hentet 30.03.23 fra <https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/levekar/artikler/leietakere-mindre-fornoyd-med-livet>
- Roland, E. S. & Thilesen, T. (2018). *TONE - strategi for kildekritikk*. NDLA. Hentet 31.03.23 fra <https://ndla.no/nb/subject:d1fe9d0a-a54d-49db-a4c2->

- [fd5463a7c9e7/topic:077a5e01-6bb8-4c0b-b1d4-94b683d91803/topic:9b2a0642-1d1f-4aee-a9f3-8fc2e315bcf3/topic:75d0c8ee-0a66-4f50-af56-ddcbd090e0bf/resource:1:169741](https://nbl.no/for-deg/leie-for-eie-modellen)
- Rudi, I. B. & Vårdal, L. (2020). *Sosiale forskjeller*. Hentet 02.04.23 fra <https://ndla.no/subject:1:470720f9-6b03-40cb-ab58-e3e130803578/topic:1:00018b29-3b51-478d-a691-20732e0601fd/topic:1:0a6f688c-cb1e-4595-b0ee-1f85b24fdc3b/resource:22ae45fc-a579-46d2-870b-aae74551676b>
- Saltnes, D.-J. (2022). *Nordr med leie til eie*. Estate. Hentet 05.04.23 fra <https://www.estatenyheter.no/nordr-med-leie-til-eie/355479>
- Sander, K. (2020). *Induktiv og dektiv studier*. Estudie. Hentet 05.04.23 fra <https://estudie.no/induktiv-deduktiv/>
- Skirbekk, S. (2021). *Sosial ulikehet*. Hentet 19.03.23 fra [https://snl.no/sosial\\_ulikehet\\_-\\_sosial\\_lagdeling](https://snl.no/sosial_ulikehet_-_sosial_lagdeling)
- SSB. (2017, 17.09.2017). *Stort flertall eierbolig*. SSB. Hentet 29.03.23 fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/artikler-og-publikasjoner/stort-flertall-eier-boligen>
- SSB. (2021). *Befolkningens utdanningsnivå*. Statistisk sentralbyrå. Hentet 29.03.23 fra <https://www.ssb.no/statbank/table/09434/tableViewLayout1/>
- SSB. (2022, 14.12.2022). *Tettsteders befolkning og areal*. SSB. Hentet 29.03.23 fra <https://www.ssb.no/befolkning/folketall/statistikk/tettsteders-befolkning-og-areal>
- SSB. (2023a, 25.01.2023). *Boforhold, registerbasert*. SSB. Hentet 29.03.23 fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/bolig-og-boforhold/statistikk/boforhold-registerbasert>
- SSB. (2023b, 14.03.23). *Boliger*. SSB.no. Hentet 14.03.23 fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/bolig-og-boforhold/statistikk/boliger>
- Stavanger kommune. (2022). *Kommunal bolig*. Stavanger kommune. Hentet 02.03.23 fra <https://www.stavanger.kommune.no/sosialtjenester/kommunal-bolig/>
- Sukamolson, S. (2007). Fundamentals of quantitative research. *Language Institute Chulalongkorn University*, 1(3), 1-20.
- Sørgjerd, C. & Lunde, A. L. (2021). Oslo vil fortsette å kjøpe kommunale boliger der prisene er høyest. *Aftenposten*. <https://www.aftenposten.no/oslo/i/R9v9wd/oslo-vil-fortsette-aa-kjoepe-kommunale-boliger-der-prisene-er-hoeyest>
- Sørvoll, J. (2011). *Norsk boligpolitikk i forandring 1970-2010 : dokumentasjon og debatt* (Bd. 16/2011). Norsk institutt for forskning om oppvekst, velferd og aldring.
- Tenny, S., Brannan, G. D., Brannan, J. M. & Sharts-Hopko, N. C. (2017). Qualitative study.
- Thagaard, T. (2013). *Systematikk og innlevelse : en innføring i kvalitativ metode* (4. utg. utg.). Fagbokforl.
- Thalberg, S. (u.å). *Kildekritikk*. Elevkalenderen. Hentet 27.03.2023 fra <https://www.elevkanalen.no/Artikkel/openartikkel/118939?videoObjectId=5078&pref=0&videoActive=True&selectedVideoIsEmbed=False>
- Tjora, A. H. (2021). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis* (4. utgave. utg.). Gyldendal.
- TOBB. (u.å-a). *Leie-før-Eie - mangler du egenkapital for boligkjøp?* TOBB. Hentet 10.03.23 fra <https://tobb.no/for-deg/leie-for-eie-modellen>

- TOBB. (u.å-b). *TOBB Boliggaranti - kjøp bolig uten egenkapital*. TOBB. Hentet 10.03.23 fra <https://tobb.no/boliggaranti>
- TOBB. (u.å-c). *Vår historie*. Hentet 10.03.23 fra <https://tobb.no/om-oss/historie>
- Truong, T. U. v. (2022). *Teori og metode - Sosial bærekraft*. NTNU.
- Veidekke. (2020). *Salg av Veidekke Eiendom gjennomført*. Veidekke. Hentet 15.03.23 fra <https://www.veidekke.no/aktuelt/pressemeldinger/salg-av-veidekke-eiendom-gjennomfort/>
- Vårdal, L. & Sundstrøm, K. (2019). *Sosial ulikhet, lagdeling og klasser*. NDLA. Hentet 19.03.23 fra <https://ndla.no/nb/subject:1:fb6ad516-0108-4059-acc3-3c5f13f49368/topic:1:f77c8919-a904-41b3-88a4-34281c13627c/topic:1:b5a3b203-17cc-41d5-95b0-64f44b8700fc/resource:7a9071d3-e6fe-49ed-8771-bd7188213806>
- With, M. L. (2022). *900 nordmenn vil ikke klare en stor uforutsett utgift*. Statistisk sentralbyrå. Hentet 29.03.23 fra <https://www.ssb.no/sosiale-forhold-og-kriminalitet/levekar/statistikk/fattigdomsproblemer-levekarsundersokelsen/artikler/900-000-nordmenn-vil-ikke-klare-en-stor-uforutsett-utgift>

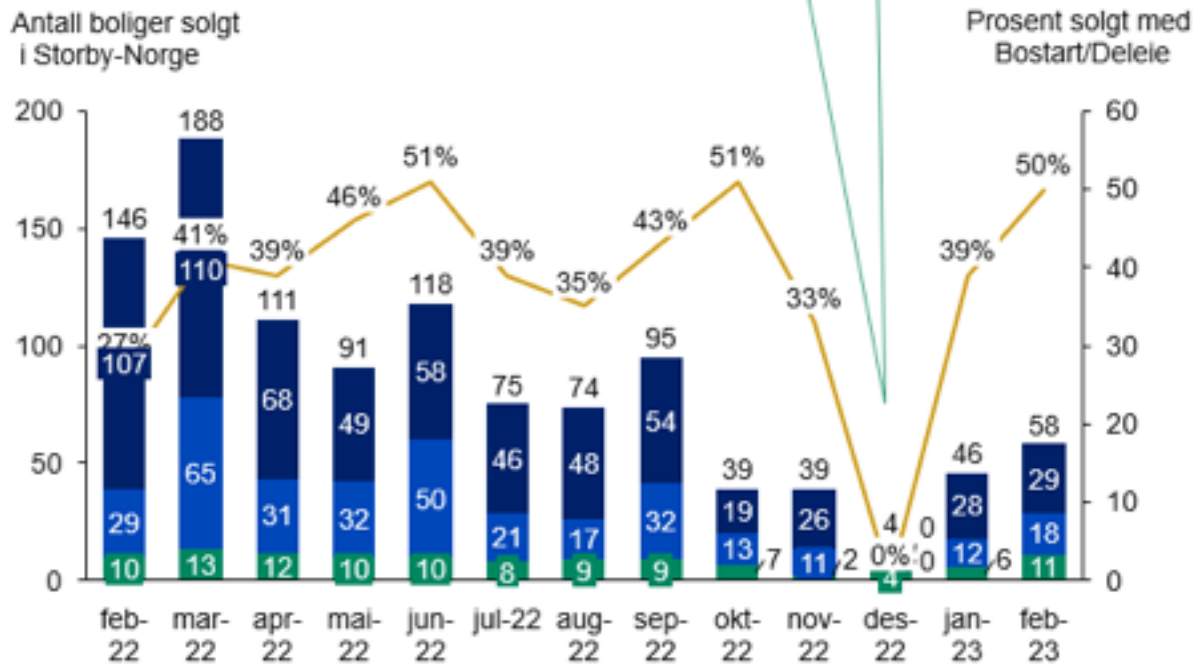


### Intervjuguide

- Hvordan definerer du den tredje boligsektoren?
- Kan du fortelle om boligkjøpsmodellen deres, Leie-til-Eie?
  - Hva var bakgrunnen for at dere startet med en slik modell?
  - Hvor kom inspirasjonen fra?
  - Når startet dere med dette?
  - Hva er målsetningen på sikt?
- Hvordan er det disse blir finansiert?
  - Hvordan går dere bort fra låneforskriftene på 85% belåningsgrad og 15% egenkapital?
- Kan du vise/ forklare hvordan et leie-til-eie forhold fungerer? Si at jeg skulle kjøpe en i dag, hvordan hadde dette blitt finansiert?
- Hvordan skaper disse modellene verdi for dere? For TOBB som boligbyggerlag, men også økonomisk?
  - Er hensikten å tilby boliger sånn at folk kommer på markedet eller økonomisk gevinst?
  - Hva sitter TOBB med igjen i et slikt boligkonsept?
- Hvilken målgruppe ønsker dere som kunder for leie-til-eie?
- Hvordan bestemmer dere antall Leie-til-Eie boliger per prosjekt?
- Hvis en kjøper ønsker å kjøpe en leilighet dere tilbyr med Leie-til-Eie, kan vedkommende kjøpe denne istedenfor å bruke leie-til-eie ordningen?
  - Hvis ja, hva gjør dere med at det nå er en mindre bolig som egentlig var ment for Leie-til-Eie?
- OBOS har noe som heter Bostart, hvor de har forkjøpsrett på boligen når eieren ønsker å selge. Har dere en slik ordning med Leie-til-Eie?
- Med tanke på at dagens boligmarked er markedet delt inn i privat og kommunal boligsektor, hvordan ser du på deres modell og sett den i sammenheng med en mulig tredje boligsektor?

- Hvordan ser du for dere utviklingen av denne boligkjøpsmodellen, vil tilbudet øke per prosjekt og vil dere på sikt utvikle andre kjøpsmodeller?
- Hva er ditt/deres syn på den tredje boligsektoren? Tror du dette er noe som er mulig å få til i Norge?
- Ønsker dere som utbygger å involvere dere i en mulig tredje boligsektor?
- Hvordan ser du på det å tilby ikke-kommersielle boliger hvor dere både eier og drifter?
- Har du noen tanker om hvordan det offentlige kan bidra til å endre boligsituasjonen i landet mtp de høye kostnadene som kommer av

## Salgsutvikling Storby Norge



Vi har dessverre ikke tall på den generelle interesse for boligkjøpsmodeller. Vi registrerer bare salg. I 2022 salgsstartet vi 1.144 nye boliger. Av disse tilbød vi 713 med Bostart og Deleie (62%).

### Intervjuguide

- Hvordan definerer du den tredje boligsektoren?
- Kan du fortelle om boligkjøpsmodellen deres,
  - Deleie
  - Bostart.
    - Hva var bakgrunnen for at dere startet med en slik modell?
    - Hvor kom inspirasjonen fra?
    - Når startet dere med dette?
- Hva lå til grunn for å få innført slike boligkjøpsmodeller?
- Hvordan er det disse blir finansiert?
- Hvordan skaper disse modellene verdi for dere? For OBOS som boligbyggerlag, men også økonomisk?
  - Er hensikten å tilby boliger sånn at folk kommer på markedet eller økonomisk gevinst?
  - Hva sitter OBOS med igjen i et slikt boligkonsept?
- Hvordan regulerer dere for antall bostart/deleie boliger per prosjekt?
- Hva er målsetningen med boligkjøpsmodellene?

- Hvis en kjøper ønsker å kjøpe en leilighet dere tilbyr med en av kjøpsmodellene, kan vedkommende kjøpe denne istedenfor å bruke ordningen?
  - Hvis ja, hva gjør dere med at det nå er en mindre bolig som egentlig var ment for en deleie/bostart?
- Er kjøpsmodellene kun ment for nybygg?
  - Vil man i fremtiden kunne tilby bruktboliger med samme ordning?
- Kan man på et senere tidspunkt velge å kjøpe hele boligen?
  - Når evt?
- Hvordan ser du på deres modell med tanke på dagens boligsituasjon med kun privat og kommunal sektor?
- Hvordan er etterspørselen for slike modeller?
- Vil dere øke tilbudet i fremtiden, kanskje tilby flere boligkjøpsmodeller?
- Er det noen krav til kundene som ønsker å benytte seg av boligkjøpsmodellene?
- Har du noen tanker om hvordan det offentlige kan bidra til å endre boligsituasjonen i landet?



## Statistikk

Jeg tittet litt på antall søknader for vårt prosjekt, og kan opplyse om følgende:  
Totalt 34 leiligheter lagt ut  
130 søknader kom inn i perioden 9.12.19 – 24.04.20  
Av disse ble 77 godkjent av Handelsbanken som vi samarbeider med på dette prosjektet

## Intervjuguide

- Hvordan definerer du den tredje boligsektoren?
- Kan du fortelle om boligkjøpsmodellen deres, leie før eie?
  - Hva var bakgrunnen for at dere startet med en slik modell?
  - Hvor kom inspirasjonen fra?
  - Når startet dere med dette?
- Hva lå til grunn for å få innført slik boligkjøpsmodell?
- Hvilken målgruppe søker dere med leie før eie?
- Hvordan er det disse blir finansiert?
  - Hvordan blir boligen verdsatt?
  - Hvordan setter dere prisen på boligen for de som ønsker å benytte seg av leie før eie?
- Hvordan skaper disse modellen verdi for dere? Mtp Frost som selskap og økonomisk?
  - Er hensikten å tilby boliger sånn at folk kommer på markedet eller økonomisk gevinst?
  - Hva sitter Frost igjen med i et slikt boligkonsept?
- Hvordan regulerer dere for antall leie før eie boliger per prosjekt?
- Hva er målsetningen med boligkjøpsmodellen?
- Hvis en kjøper ønsker å kjøpe en leilighet dere tilbyr med kjøpsmodellen, kan vedkommende kjøpe denne istedenfor å bruke ordningen?
  - Hvis ja, hva gjør dere med at det nå er en mindre bolig som egentlig var ment for leie før eie?
- Er kjøpsmodellen kun ment for nybygg?
  - Vil man i fremtiden kunne tilby bruktboliger med samme ordning?
- Kan man på et senere tidspunkt velge å kjøpe hele boligen?
  - Når evt?
- Hvordan ser du på deres modell med tanke på dagens boligsituasjon med kun privat og kommunal sektor?
- Hvordan er etterspørselen for slike modeller?
- Vil dere øke tilbudet i fremtiden, kanskje tilby flere boligkjøpsmodeller?
- Er det noen krav til kundene som ønsker å benytte seg av boligkjøpsmodellene?
- Har du noen tanker om hvordan det offentlige kan bidra til å endre boligsituasjonen i landet?
- Er Frost villig til å gå inn i et samarbeid for å kunne utvikle en tredje boligsektor med det offentlige for å tilby ikke kommersielle boliger?

## D – NORDR

### Intervjuguide

- Hvordan definerer du den tredje boligsektoren?
- Kan du fortelle om boligkjøpsmodellen deres leie til eie?
  - Hva var bakgrunnen for at dere startet med en slik modell?
  - Hvor kom inspirasjonen fra?
  - Når startet dere med dette?
  - 5-års spareplan?
  - Kjøpsrett kan brukes når som helst fra avtale til tre år etter ferdigstillelse?
- Hva lå til grunn for å få innført slik boligkjøpsmodell?
- Hvordan er det disse blir finansiert?
  - Hvordan setter dere fastprisen på en slik modell? Mtp kunden som vil kjøpe
- Hvordan skaper disse modellene verdi for dere? For NORDR som utbygger, men også økonomisk?
  - Er hensikten å tilby boliger sånn at folk kommer på markedet eller økonomisk gevinst?
  - Hva sitter NORDR med igjen i et slikt boligkonsept?
- Hvordan regulerer dere for antall leie til eie boliger per prosjekt?
- Hva er målsetningen med boligkjøpsmodellen?
- Hvis en kjøper ønsker å kjøpe en leilighet dere tilbyr med leie til eie, kan vedkommende kjøpe denne istedenfor å bruke ordningen?
  - Hvis ja, hva gjør dere med at det nå er en mindre bolig som egentlig var ment for leie til eie?
- Er kjøpsmodellene kun ment for nybygg?
  - Vil man i fremtiden kunne tilby bruktboliger med samme ordning?
- Kan man på et senere tidspunkt velge å kjøpe hele boligen?
  - Når evt?
- Hvordan ser du på deres modell med tanke på dagens boligsituasjon med kun privat og kommunal sektor?
- Hvordan er etterspørselen for slike modeller?
- Vil dere øke tilbudet i fremtiden, kanskje tilby flere boligkjøpsmodeller?
- Er det noen krav til kundene som ønsker å benytte seg av boligkjøpsmodellene?
- Hvilken målgruppe er modellen for?
- Har du noen tanker om hvordan det offentlige kan bidra til å endre boligsituasjonen i landet?
- Er NORDR villig til å gå inn i et samarbeid for å utvikle en tredje boligsektor med det kommunale for å tilby ikke kommersielle boliger?

## E – INTERVJU SAMMENLIGNING

		<b>TOBB</b>	<b>OBOS</b>	<b>Frost Eiendom</b>	<b>Nordr</b>
<b>Spørsmål 1.</b>	<b>Hvordan definerer du den tredje boligsektoren?</b>	De i samfunnet som ikke kommer seg inn i markedet for å kjøpe egen bolig. De som har en uforutsigbar inntekt, lav lønn som gjør at de aldri vil kunne komme inn på boligmarkedet. (Jeg vil heller kalt det allmennbolig, sånn som de gjør det i Danmark og ikke den tredje boligsektoren)	Den tredje boligsektoren i Norge er et alternativt boligtilbud som er utenfor det ordinære tilbudet i det private markedet. Et alternativt boligtilbud skal rettes mot de i samfunnet som står fast i leiemarkedet som ikke har økonomien til å kjøpe egen bolig.	Den tredje boligsektoren er et tilbud av boliger som er billigere og rimeligere enn det som finnes i det private markedet. Et tilbud som åpner opp flere dører for en større samfunnsgruppe enn den lukker.	Den tredje boligsektoren er en sektor som skal tilby billigere og rimeligere boliger til folket, spesielt rettet mot samfunnsgruppen som ikke har den økonomiske støtten fra foreldre eller nære.
<b>Spørsmål 2.</b>	<b>Kan du fortelle om boligkjøpsmodellen deres?</b>	Leie-til-eie er en boligkjøpsmodell som ble etablert i 2016. Modellen går ut på at medlemmene som har god og stabil økonomi, men ikke har spart nok egenkapital kan inngå en leiekontrakt med oss som har en lengde på maks fem år med en opsjon av boligen til markedspris. Opsjonsprisen er fast fra da kontrakten inngås. Hensikten med modellen er at medlemmene som inngår en leie-til-eie kontrakt, er at de i perioden de bor der skal kunne bruke boligens verdiøkning som egenkapital for å kunne kjøpe boligen de leier. Den andre boligkjøpsmodellen vi har er boliggaranti, men den er nå satt på vent på grunn av tilsyn av finanstilsynet.	I OBOS så har vi to boligkjøpsmodeller, det ene er Bostart som vi startet med i 2018 og det andre er Deleie som startet i 2020. OBOS Bostart er en modell som går ut på at våre medlemmer får mulighet til å kjøpe seg inn i markedet på en av våre boliger til en rimeligere pris enn markedet. Et slikt tilbud pleier å variere fra prosjekt til prosjekt men er i snitt ca. 10% billigere enn markedsprisen. Betingelsen for at medlemmer kan velge en slik mulighet er at vi i OBOS har forkjøpsrett på boligen når de ønsker å selge. Den andre modellen er OBOS Deleie og er en modell som kunden/medlemmene kjøper sammen med oss i OBOS. I et Deleie prosjekt kan kunden velge hvor mye av boligen de ønsker å eie, men kravet er minimum 50% av boligen. Kunden har mulighet til å velge eierskap mellom hele boligen og 50%, men at det kun er mulig å eie hele tidels prosentdel. I en slik ordning gjør det lettere for de som ikke har nok til full bolig å kjøpe seg inn sammen med OBOS. Kundene stiller med den prosentdelen de ønsker å eie av det fulle beløpet.	Inspirasjonen for boligkjøpsmodellen kom fra TOBB, og har i samarbeid med TOBB startet opp leie før eie. I avtalen for modellen inngår kunden en leieavtale på fem og et halvt år med en opsjon på boligen den dagen partene signerer leieforholdet. Dette gir kunden en mulighet til å kjøpe boligen i løpet av fem år fra de flytter inn. Velger kunden å ikke benytte seg av opsjonen på boligen vil vedkommende ha et halvt år på å flytte ut. Frem til kunden velger å kjøpe, så er avtalen en vanlig leiekontrakt, noe som gjør at kunden kan flyttet ut når de vil med en oppsigelsestid på tre måneder.	Boligkjøpsmodellen vår heter «leie-til-eie» og er en leieavtale på en bolig med opsjon på kjøp innen tre år etter at boligen er ferdigstilt. For at en slik modell skal kunne funke har vi et samarbeid med Nordea Bank, som sjekker kundene som har interesse for leie-til-eie. Bakgrunnen for sjekken er å se om kundene har økonomisk forutsetning for å kunne kjøpe boligen når opsjonstiden går ut. Dette kan være på deres inntekt, sparingsevne, tidligere anmerkninger og mer. En slik sjekk er avgjørende for at en kunde skal bli vurdert til modellen, og deres evne til å betjene et boliglån. Ved et leie-til-eie forhold er det ikke et krav om at kunden skal ha egenkapital på 15 prosent. I en slik kontrakt vil kunden ha muligheten til å stille med en mulig verdiøkning av boligen som egenkapital. Ved å inngå en leie-til-eie avtale vil kunden få muligheten til å få boligen de leier til en fast kjøpe pris (opsjonspris). Statistisk sett øker boliger i verdi, noe som gjør at hvis man i stedet hadde ventet tre år på å kjøpe uten en slik kontrakt ville man måttet kjøpe boligen til en høyere pris. Kunden kan selv velge å bruke opsjonsprisen sin tre år fra ferdigstillelse, men om de velger å ikke bruke den har de kun leid for markedspris. Vi bruker innleide meglere, som bruker deres ekspertise for å prissette bolig- og leiepris etter både områder og marked.

<p><b>Spørsmål 3.</b></p>	<p><b>Bakgrunnen for boligkjøpsmodellene?</b></p>	<p>Bakgrunnen for leie-føeie var på grunn av endringen i boliglånforskriften i 2015 som krevde at maksimalt lån på fem gange årsinntakt med krav om 15 prosent egenkapital. En slik forskrift var det vanskelig for flere å finansiere for bolig. Våre kunder kontakt oss og lurte på om de kunne få hjelp med å få finansiert en bolig.</p>	<p>Formålet med boligkjøpsmodellene var å tilby medlemmene våres boliger til en bedre pris som hjalp flere inn på markedet. Med et slik tilbud kunne vi sikre at de som ikke hadde muligheten tidligere nå hadde fått mulighet gjennom våre modeller. Det var derfor være naturlig å ha en målsetning om selge flest mulig boliger med boligkjøpsmodellene, men ikke et av hovedmålene. Ved å tilby slike boligkjøpsmodeller fortsetter vi å være et boligbyggelag som bygger for våre medlemmer. Det å tilby rimeligere boliger som gjør at flere av medlemmene kommer på markedet og får en mulighet til å eie egen bolig, helt eller delvis tidligere enn hvis de skulle kjøpe samme bolig i det private markedet. Slike modeller ser vi i OBOS på som svært verdifullt med tanke på omdømme som aktør ovenfor medlemmene våres, men også for de som ønsker å bli medlem. Modellene skaper en sosial verdi for OBOS.</p>	<p>Det var flere grunner for at vi startet med å tilby kundene våre en boligkjøpsmodell. Hensikten var at de kunne leie frem til de fikk økonomien til å kjøpe. Det første er at vi anser oss som en boligsosial aktør med tanke på vår arbeidsstrategi som en profesjonell aktør innen utleie. Ønske er at våre kunder skal kunne ha muligheten til å bo under ordentlige og gode forhold. Med tanke på at vi er en profesjonell utleier ønsker vi også å tilby folk boliger som de har mulighet til å kjøpe. Noe som er et bidrag for at flere kommer seg inn i boligmarkedet fra å være leietaker.</p>	<p>Bakgrunnen for utviklingen av en slik boligmodell kom hovedsakelig fra samarbeidet med Fredensborg. En økning i utvikling i boligsosiale tiltak som hjelper mennesker inn på eiendomsmarkedet, samt den bærekraftige målsetningen er en annen grunn. Slike modeller øker interesse for boliger, noe som gjør at banker og myndigheter forventer at vi skal kunne tilby boligkjøpsmodeller for å bli vurdert som en god og seriøs aktør.</p>
---------------------------	---	--	---	---	--

<p><b>Spørsmål 4.</b></p>	<p><b>Hvordan skaper disse verdi for dere?</b></p>	<p>Boligkjøpsmodellene skaper verdi for oss på to måter. Det ene er gjennom godt omdømme ovenfor egne medlemmer, og det andre er økonomisk verdi. Vi ser det på som essensielt at vi får mulighet til å hjelpe flere av våre medlemmer inn i boligmarkedet.</p>	<p>Ved å tilby slike modeller skaper det verdi med tanke på godt omdømme og sosial verdi som et boligbyggelag.</p>	<p>Det å stille med et tilbud for et boligsosialt konsept ser vi på som verdifullt med tanke på omdømme, men også økonomisk. Når det gjelder det økonomiske vil vi få inntekter ved å tilby boliger i en slik modell, samt salgsinntekter ved å salg. Som aktør viser det at vi er en seriøs aktør som tar vare på våre kunder og samfunnet ved å tilby slike modeller. Når vårt første prosjekt med leie for eie var bekreftet var det våre eksisterende leietakere som fikk muligheten til å inngå leie for eie kontrakt før eksterne kunder. Av de som allerede var leietakere hos oss valgte sju stykker å benytte seg av tilbudet, å flytte over til leie for eie bolig.</p>	<p>Ved å tilby en slik boligkjøpsmodell skaper dette verdi for oss i Nordr ved at vi som en aktør hjelper flere inn på boligmarkedet. Et slikt tilbud gjør at vi når ut til flere enn de som vanligvis hadde kunne kjøpt. Når det gjelder det økonomiske er det en fordel for oss om de velger å kjøpe, men det å ha tilbudet er en risiko vi ønsker å ta med å være tidlig ute.</p>
---------------------------	--	---	--	---	--

<b>Spørsmål 5.</b>	<b><i>Hvordan regulerer dere for antall boliger med boligkjøpsmodell?</i></b>	Alle våre prosjekter blir først lagt ut for salg til alle medlemmene. Gjennom salgstrinnene står vi igjen med leiligheter som ikke har blitt solgt. Disse leilighetene blir vurdert om de egner seg til leietil-eie leiligheter. I snitt står vi igjen med rundt 5-7 leiligheter som har tilbud om leie-til-eie.	Vi tilbyr opp til 70% av alle prosjekter i Oslo med en av boligkjøpsmodellene, mens for resten av landet er det opp til 50%. På grunn av borettslagsloven har vi kun mulighet til å tilby 20% av boligene med deleie og resten med Bostart eller ordinære vilkår.	Siden vi kun har hatt et prosjekt hvor vi hadde 34 boliger tilgjengelige med leie før eie, så er det vanskelig å si. På sikt når vi får flere prosjekter ønsker vi å tilby hvertfall 10% av boligene med leie før eie.	Akkurat nå har vi bare hatt ett prosjekt som har hatt tilbud om leietil-eie, men på det prosjektet var det ca. 10% av boligene som var satt av til modellen.
<b>Spørsmål 6.</b>	<b><i>Vil dere øke tilbudet i fremtiden?</i></b>	Vi har sett på muligheter for å utvikle nye modeller i tillegg til det som finnes i dag. En modell er å tilby et langtidsleie til våre medlemmer før de kjøper på minst ti år, og den andre modellen noe som skal hete CoOwner. Denne modellen skal la deg kjøpe en bolig sammen med en venn hvor dere eier 50/50 hver.	Målsetningen er at alle prosjekter i fremtiden skal tilby 70% boliger med boligkjøpsmodellen i Oslo og 50% i resten av landet. Håpet er at vi får endre på borettslagsloven som gjør at vi kan tilby være medlemmer flere boliger med Deleie enn det vi kan i dag.	Vi har sett på modeller som er tilnærmet lik det som finnes i OBOS - Deleie og Bostart, men akkurat nå er konseptet med leie før eie ganske nytt for oss så vi tenker å holde oss til dette til vi har klart å etablere oss ordntlig. Det vi har sett på innenfor samme modell er å tilby boliger mer rettet mot barnefamilier.	Siden vi kun har hatt ett prosjekt så prøver vi å etablere dette ordentlig inn i våre systemer før vi vurderer noe annet, men målsetningen for fremtiden er at alle våre prosjekter på sikt skal kunne tilby leie-til-eie.
<b>Spørsmål 7.</b>	<b><i>Hvordan kan det offentlige bidra til å endre boligsituasjonen i Norge?</i></b>	Det offentlige må involvere seg mer i utvikling av boliger i landet for at man skal få bygget nok til de som trenger det. Det offentlige og myndighetene må sette klare krav og tiltak for å få flere inn i boligmarkedet. Som et boligbyggelag er vi avhengig av å kunne tilby våre medlemmer boliger, noe som gjør at vi er avhengig av å ha lønnsomhet i det vi driver med, men vi er riktig aktør hvis vi i fremtiden skal kunne tilby allmenboliger. Det avhenger av at vi kan tomter eller andre subsidier så ikke ikke går i minus.	Jeg har to konkrete tiltak på hvordan det offentlige kan bidra til å endre boligsituasjonen i Norge, men spesielt i Oslo. Det første er å endre på borettslagsloven som gjør at det blir mulig å tilby flere boliger i Oslo med Deleie, for sånn som det er i dag så kan vi ikke tilby flere enn 20%. Det andre er å frigjør mer plass for boligområde. Det er alt for få tomter i Oslo, men også i landet som er regulert til bolig formål. Når det er regulert for lite plass til bolig vil det ikke bli bygget nok boliger til folk som trenger det. Noe som er med på å øke de høye boligprisene, spesielt i Oslo.	For at boligsituasjonen i Norge skal kunne endre seg, er man helt avhengig av at myndigheter og det offentlige setter strengere krav på utvikling av boligområder. For at man skal kunne få et variert og godt boligtilbud er man nødt til å sette krav som for eksempel antall allmenboliger, boligkjøpsmodeller og mer. Dette er med på å skape et mangfoldig boligområde og ikke et område som dominerer av de kjøpesterke i samfunnet. Et samarbeid mellom utbyggere og kommunen vil være med på å øke sannsynligheten for at utbyggere kan bygge mer for å kunne tilby boligsosiale løsninger til samfunnet.	Vi jobber for at flere skal komme seg inn på markedet, men at de offentlige og myndigheter må sette strengere krav for at boligpolitikken i landet skal bli bedre for flere og ikke ekskludere mer. Klare retningslinjer på ulike prosjekter og nye områder må til for at det skal være mulig å få til et mangfoldig samfunn med varierte boliger. Det må settes krav om at ulike prosjekter skal kunne tilby boligsosiale løsninger.



[Meldeskjema](#) / [Masteroppgave - Forskning om boligkjøpsmodeller i Norge](#) / Eksport

## Meldeskjema

### Referansenummer

928499

### Hvilke personopplysninger skal du behandle?

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Bilder eller videoopptak av personer
- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

### Beskriv hvilke bakgrunnsopplysninger du skal behandle

Stilling, erfaringer og antall år i stilling

### Prosjektinformasjon

#### Prosjekttittel

Masteroppgave - Forskning om boligkjøpsmodeller i Norge

#### Prosjektbeskrivelse

Sluttoppgave i Eiendomsutvikling og forvaltning

Masteroppgaven går ut på å kartlegge boligkjøpsmodellene og hvordan deres inntog i den norske boligpolitikken hjelper den samfunnsgruppen som havner mellom det kommunale og private boligmarkedet.

#### Begrunn hvorfor det er nødvendig å behandle personopplysningene

Innhente informasjon om bedrifters hensikt og vedkommendes syn og perspektiv til oppgavens problemstilling

#### Ekstern finansiering

Ikke utfyllt

#### Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

