

Anja Brasøygård

NTNU
Norges teknisk-naturvitenskapelige
universitet
NTNU Vitenskapsmuseet
Institutt for arkitektur og teknologi

Anja Brasøygård

Leie til eie

En boligkjøpsmodell for unge boligkjøpere

April 2020



Leie til eie

En boligkjøpsmodell for unge boligkjøpere

Anja Brasøygård

Erfaringsbasert master i eiendomsutvikling- og forvaltning

Innlevert: April 2020

Hovedveileder: Ole Jermstad

Medveileder: Nils Olsson

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Institutt for arkitektur og teknologi

Ekstrakt

Masteroppgaven omhandler Leie til eie, en boligkjøpsmodell som gjør det mulig å kjøpe bolig uten egenkapital. Først leier man en bolig i 3-5 år, får så og kjøpe boligen når leieperioden er over. Verdistigningen i boligen blir egenkapitalen inn i kjøpet med tillegg av sparing i leieperioden. Hensikten med oppgaven er å finne svar på om dette boligtilbudet har vært et bidrag til at unge personer uten egenkapital, har kommet seg inn i boligmarkedet gjennom Leie til eie.

Problemstilling: «Leie til eie er boligkjøpsmodeller som har bidratt til at unge personer uten tilstrekkelig egenkapital har kommet seg inn på boligmarkedet».

I forskningen er det brukt en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode. Det er foretatt intervju med nøkkelpersoner på utbyggersiden og det er sendt ut en spørreundersøkelse rettet mot personer som bor i boligprosjekt med Leie til eie. Det har i undersøkelsene vært viktig å få fram informasjon om økonomiske konsekvenser med modellen for begge parter. Videre så det også vært viktig å kartlegge hvordan kundene opplever boligkjøpsmodellen.

Funnene viser at Leie til eie er en mulighet for kjøpere som mangler egenkapital til å komme seg inn på boligmarkedet. Fra utbyggersiden oppleves det å tilby modellen som å gi en mulighet til at flere kommer seg inn i boligmarkedet samtidig som det kan gi godt omdømme og at flere kjøpegrupper nås. Funnene viser også at modellen hefter med risiko for nedgang i boligpriser og en usikkerhetsrisiko som følge av at modellen oppleves som ny i markedet.

Forord

Masteroppgaven er det avsluttende emnet på et treårig deltidsstudium i erfaringsbasert eiendomsutvikling og forvaltning ved NTNU som jeg startet på høsten 2017. Allerede i starten av studiet hadde jeg tanker om at jeg ønsket å skrive om alternative måter å kjøpe bolig på. I 2017 ble jeg presentert for Leie til eie-modellen som er en boligkjøpsmodell som fungerer som en opsjonsavtale der du inngår en leieavtale med opsjon på kjøp av en bolig. Leie til eie ble presentert som en mulighet til å få kjøpt bolig på uten tilstrekkelig egenkapital og var i hovedsak ment for unge mennesker som er førstegangskjøpere av bolig. Jeg fikk kjennskap til denne modellen både gjennom jobb og media.

Arbeidet med masteroppgaven har vært spennende og jeg har lært mye underveis. Innsamlingen av data og selve skriveprosessen har vært tidkrevende, men samtidig har det for min del vært helt nødvendig å bruke tid. Det å kunne fordype seg i et tema over en lengre periode har gitt et godt innblikk i temaet, men samtidig også viten om det jeg ikke hadde kjennskap til. Andre momenter som det kan være interessant å se nærmere på og finne videre informasjon om, har jeg oppsummert under anbefalinger til videre forskning til slutt i oppgaven.

Jeg vil takke NTNU for et lærerikt og godt tilrettelagt studium over tre år, det har vært en god opplevelse. Tusen takk til arbeidsgiver som har gitt meg muligheten til å studere ved siden av jobb. Jeg vil også takke veilederne mine Ole Jermstad og Nils Olsson som har gitt meg viktige og konstruktive tilbakemeldinger underveis i skivingen. Familie og venner har støttet meg underveis og de har vært til god hjelp for å komme i mål. En ekstra takk til Fanny Louise Wullum Fahsing for veldig god hjelp. Takk også til studievenner i klassen for inspirasjon og glede gjennom de siste tre årene.

Sammendrag

Denne oppgaven omhandler en alternativ måte å kjøpe bolig på kalt Leie til eie. Med Leie til eie er det mulig å kjøpe bolig uten egenkapital. Først leier man boligen i 3-5 år, før det åpnes opp for kjøp. Prisen på boligen bestemmes ved avtaleinngåelsen, når leieperioden starter, og fungerer derfor som en opsjonsavtale.

Hensikten med oppgaven har vært å finne svar på om dette boligtilbudet har bidratt til at unge personer uten egenkapital har kommet seg inn på boligmarkedet. Det er for enkelte en utfordring å komme seg inn i boligmarkedet for å få kjøpt egen bolig. Med et krav om 15% egenkapital inn i kjøpet kan det ramme unge førstegangskjøpere spesielt.

Informasjon om bakgrunnen i oppgaven sier noe om det finansielle systemet i Norge, om boliglånsforskriften og om eierlinjen i norsk boligpolitikk. Over 80% av befolkningen i Norge bor i eid bolig. Dette er en høy prosentandel sammenlignet med andre land i Europa, og det kan se ut til at det er viktig for mange nordmenn å bo i egen bolig.

Litteratur- og teoridelen omhandler fagstoff som det er en fordel å kjenne til for bedre å kunne forstå årsak og virkning med modellen både for utbyggere og kjøpere. Det har vært viktig å få ulike perspektiver på området for å kunne ivareta forskningen med et ønske om å oppnå en reflektert og best mulig forankret analyse av funnene. Teori og litteratur om unge i boligmarkedet, omdømmebygging og samfunnsansvar er noe av det som er presentert.

Veien mot målet i oppgaven for å finne svar på problemstillingen, er forklart i metodekapittelet. I forskningen er det brukt en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode. Det er foretatt intervju av 5 personer på utbyggerens side som jobber med Leie til eie, og en spørreundersøkelse rettet mot personer som har inngått avtale om kjøp av bolig gjennom Leie til eie.

Videre i oppgaven er funnene analysert med innholdsanalyse av intervju, og resultatene fra spørreundersøkelsen er kodet og presentert med grafer og diagrammer. Av sentrale funn er muligheten for å komme seg inn på boligmarkedet viktig for respondentene i spørreundersøkelsen. Fra utbyggerens side oppleves det å tilby modellen som å gi en mulighet til at flere kommer seg inn i boligmarkedet, samtidig som det kan gi godt omdømme og nå flere kjøpegrupper. Boligpriser fram i tid er beheftet med usikkerhet som gjør kjøpere følsomme for blant annet rentesvingninger. Utbyggere opplever utfordringer i egen likviditetssituasjon ved å tilby modellen, samtidig som risikoelement i nye tilbud i markedet er en risiko i seg selv. Konklusjonen i oppgaven er at Leie til eie-modeller har bidratt til at flere unge personer uten egenkapital har kommet seg inn i boligmarkedet.

Abstract

This thesis is about an alternative way of buying a home called Rent to Own. With Rent to own it is possible to buy housing without equity. First, you rent the property for 3-5 years, before it is possible to purchase and the price of the residence is determined at the conclusion of the agreement when the rental period starts, and acts as an option agreement.

The purpose of the task has been to find answers as to whether this housing offer has contributed to young people, without equity, entering the housing market. For some people it is a challenge to get into the housing market in order to buy their own home. With a requirement of 15% equity into the purchase it can affect young, first-time buyers in particular. Information in the background of the thesis says something about the financial system in Norway, about the mortgage regulations and about the ownership line in Norwegian policy. Over 80% of the population of Norway live in owned housing and this is a high percentage compared to other countries. It seems that it is important for many Norwegians to live in their own home. It is an advantage to have knowledge about literature and theory concerning the rent to own-model to better understand the cause and effect of the model for both builders and users. It has been important to get different perspectives in order to maintain the research with a desire to achieve a reflected and best possible analysis of the findings. Theory and literature on young people in the housing market, reputation management, and corporate social responsibility are some of the things that is presented.

The path towards the goal, finding answers to the issue, is explained in the method chapter. In the research, a combination of qualitative and quantitative methodology has been used, with interviews of 5 people on the developer side, who work with Rent to Own, and surveys aimed at people who have entered into an agreement to buy Rent to own.

Further in the thesis, the findings are analyzed with content analysis of the interview and the results of the survey are encoded and presented with graphs and diagrams. Of key findings, the possibility of getting into the housing market is important for respondents in the survey. From the developer's side, it is perceived to offer the model as providing an opportunity so that more people get into the housing market while at the same time giving good reputation and reaching more buyer groups.

House prices in the future are burdened with uncertainty that makes buyers sensitive to, among other things, interest rate fluctuations. Builders face challenges in their own liquidity situation by offering Rent to own while the risk element of new offers in the market is a risk in itself. The conclusion of the thesis is that Rent to own-models has contributed to the fact that more young people, without equity, have made their way into the housing market.

Innhold

Forord	I
Sammendrag	II
Abstract	III
1.0 Innledning	3
1.1 Formål, problemstilling og forskningsspørsmål	5
1.2 Bakgrunn	6
1.2.1.Fra sosial boligbygging til fritt marked	6
1.2.2 Norges finanspolitikk	7
1.2.3 Boliglånsforskriften.....	9
1.2.4 Eierlinjen i norsk boligpolitikk	10
1.2.5 Avgrensing	11
1.2.6 Rapportens oppbygging	12
2.0 Litteratur og teori	13
2.1 Presentasjon av relevant litteratur.....	13
2.1.1 Menneskers behov for husrom	13
2.1.2 Omdømme og samfunnsansvar.....	14
2.1.3 Boligbyggelag	16
2.1.5 Risiko for boligkjøpere	19
2.1.6 Artikler og nyhetsoppdateringer	21
2.1.7 Leiemarkedet.....	22
2.1.8 Boligkjøpsmodeller for vanskeligstilte	23
2.1.9 Boliglånsforskriften og andre gjeldene regler på området	24
3.0 Metode	27
3.1 Samfunnsvitenskapelig metode.....	27
3.2 Forskningsdesign i oppgaven	28
3.3 Kritikk av oppgaven.....	30
3.4 Forskningsetiske retningslinjer	30
3.5 Reliabilitet og validitet	32

3.6 Personvern med etikk	32
3.7.1 Intervjuguide.....	33
3.7.2 Transkripsjon.....	33
3.7.3 Analyse av funn i intervju.....	34
3.8 Spørreundersøkelse	35
3.8.1 Selvutfyllingsskjema.....	35
3.8.2 Klyngeutvelgelse.....	36
3.8.3 Respondenter	36
3.8.4 Analyse av funn i spørreundersøkelsen	36
4.0 Resultat	37
4.1 Funn i intervju	37
4.1.1 Mulighet.....	37
4.1.2 Omdømmebygging	38
4.1.3 Samfunnsansvar	39
4.1.4 Risiko	39
4.2 Funn i spørreundersøkelsen	41
4.2.1 Beskrivelse av variabler	41
4.2.2. Leiepris.....	48
4.2.3 Funn i åpne spørsmål i spørreundersøkelsen.....	49
4.2.3.1 Fordelene med LTE-modellen	49
4.2.3.2 Utfordringene med LTE-modellen	50
5.1 Drøfting og diskusjon.....	52
7.0 Anbefalinger til videre forskning på området	62
8.0 Referanseliste.....	63

1.0 Innledning

Høsten 2017 startet jeg på studiet: «Erfaringsbasert master i eiendomsutvikling og forvaltning» ved NTNU. Ved oppstarten av studiet hadde jeg tanker om at jeg ville skrive om en modell for boligkjøp kalt Leie til eie (heretter også kalt LTE). Denne tanken har modnet gjennom studiene og ble derfor et naturlig valg av tema for masteroppgaven. I hele 2017 var boligkjøpsmodellen LTE et tema både på min arbeidsplass og i mediene. LTE er et boligtilbud der man først leier en bolig i en periode, for deretter å ha muligheten til å kjøpe boligen til den prisen som ble satt ved leiestart. I perioden man leier boligen, gjerne i 3-5 år, blir man godskrevet den økningen i verdi som boligen mest sannsynlig får gjennom en prisvekst i boligmarkedet. Avtalen fungerer som en opsjonsavtale hvor man inngår en leieavtale med en mulighet for kjøp etter 3-5 år, eller etter andre avtalte vilkår. Prisen på boligen bestemmes når du går inn i leieavtalen i år 0. En eventuell prisvekst i de 3-5 årene du leier boligen blir leiers/kjøpers egenkapital inn i kjøpet av boligen. Dette kan være et alternativ for ungdom som har inntekt til å betjene et boliglån, men mangler egenkapital (Norske Boligbyggelags landsforbund, 2017).

Personlig har jeg gjennom flere år sett hvordan det å komme seg inn på boligmarkedet kan være en stor utfordring, spesielt for unge førstegangskjøpere av bolig. Et tilbud laget spesielt for at flere skal ha mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet uten egenkapital, fant jeg derfor veldig interessant. Dette representerer et tilbud rettet mot kjøp av bolig som jeg mener det med fordel kan forskes på. Det er blant annet for å finne ut om modellen kan være et nyttig samfunnsbidrag for deler av befolkningen som ønsker å kjøpe bolig, men mangler egenkapital.

Inspirasjon for valg av tema kommer fra jobb og studier, men i hovedsak fra egen interesse for boligpolitikk i Norge og denne nye måten å finansiere boligkjøp på som jeg mener LTE representerer. Mitt utgangspunkt for oppgaven er at alle som har bolig eller ønsker å kjøpe bolig har et forhold til egenkapital. Hovedregelen er at bankene ikke låner ut mer enn 85% av prisen på en bolig og de resterende 15% er egenkapitalen som kjøper må stille med selv. Enten i form av oppsparte midler, eller å kunne stille sikkerhet for pengene. I Norge kom det en ny boliglånsforskrift i 2018, hvor blant annet kravet til egenkapital er satt til 15%, og forskriften er en videreføring av tidligere boliglånsforskrift med noen innstramminger. Finansdepartementet opplyser at noe av bakgrunnen for ny forskrift er økende gjeldsvekst blant befolkningen, og et spørsmål flere stiller seg er blant annet om egenkapitalkravet rammer spesielt de unge som skal inn i boligmarkedet.

Det er gjort lite forskning på området, da LTE modeller er av nyere årgang og det ikke foreligger utstrakt forskning på prosjekter organisert som LTE med beboerperspektivet. Hvordan oppfatter beboere i slike boligprosjekt denne modellen? De modellene som det forskes på har kommet på markedet etter 2015, og tilbys av private utbyggere eller av boligbyggelag organisert som andelslag. Modellene står stort sett «på egne ben», er selvfinansiert og det betyr at den som bærer den største risikoen i disse modellene vil være utbygger i de fleste tilfellene.

Bakgrunnen for valg av problemstilling er at jeg skal finne informasjon som kan si noe om tilbudet av LTE-modeller og hvordan dette boligtilbudet eventuelt har påvirket utbyggere gjennom boligproduksjon. Har tilbudet åpnet opp for boligkjøp for unge personer som ellers mest sannsynlig ikke ville hatt mulighet til å komme inn i boligmarkedet? Kan LTE-modeller være en fordel for unge kjøpere og kanskje være den eneste veien inn i boligmarkedet? En innstramning, som for eksempel krav til egenkapital, vil kunne være en brems i et lands økonomi der kjøp av egen bolig har en sentral rolle. Det oppstår en ny situasjon og derav kan nye produkter oppstå. For en utbygger vil det kunne bety en brems i byggevirksomheten og slik sett også bli en brems i hele næringen og samfunnet ellers. Man må gå ut ifra at en utbygger ønsker å selge boligene som blir bygget så fort som mulig for å frigjøre kapital til å kunne bygge mer. Flexibiliteten bankene har i sin utlånspraksis vil kunne ha en påvirkning på hvilke boligkjøpsmodeller som er på markedet i dag, men dette er noe jeg ikke går videre inn på i oppgaven. Det samme gjelder en begrensning i lån på 5 ganger egen lønnsinntekt, som det også har kommet nye regler for de senere årene.

Kan LTE-modeller bidra til å få boligprosjekter realisert og bidra til at utbyggere får hentet ut kjøpere de ellers ikke ville nådd? Det er flere spørsmål som må besvares for å kunne finne informasjon om disse modellenes eventuelle samfunnsnytte. Det blir også interessant å finne informasjon om hvordan en utbygger ser på risikoen ved å gå inn på slike modeller ved boligproduksjon og ikke minst risikoviljen. Hvis slike boligtilbud skal fortsette å eksistere, er samfunnet avhengig av at noen bygger boliger til dette formålet.

1.1 Formål, problemstilling og forskningsspørsmål

Temaet for masteroppgaven var klart ganske tidlig, men det å formulere en problemstilling som det ville være mulig å forske på, har vært en lengre prosess. Problemstillingen er derfor endret noe underveis i oppgaveskrivingen. Jeg har jobbet en del med formuleringen av problemstillingen og jeg mener at den både er enkel og spennende. Jeg tror også at jeg gjennom den vil finne de svarene jeg trenger. Hensikten med oppgaven er å studere LTE-modeller nærmere, og finne ut om LTE-modeller har bidratt til at flere unge boligkjøpere uten egenkapital har kommet seg inn i boligmarkedet. For min del har det vært viktig å ha en forståelig og tydelig problemstilling slik at leseren forstår hva jeg ønsker å finne svar på.

Jeg har valgt følgende problemstilling for oppgaven:

Leie til eie er boligkjøpsmodeller som har bidratt til at unge personer uten tilstrekkelig egenkapital har kommet seg inn på boligmarkedet.

Forskningsspørsmål:

1. Hvilke økonomiske fordeler og ulemper opplever utbyggere at de har med LTE-modeller?
2. Hvilke økonomiske fordeler og ulemper opplever personer som leier/kjøper i LTE-modeller?
3. Opplever personer som bor i LTE at dette er en viktig vei inn i boligmarkedet?

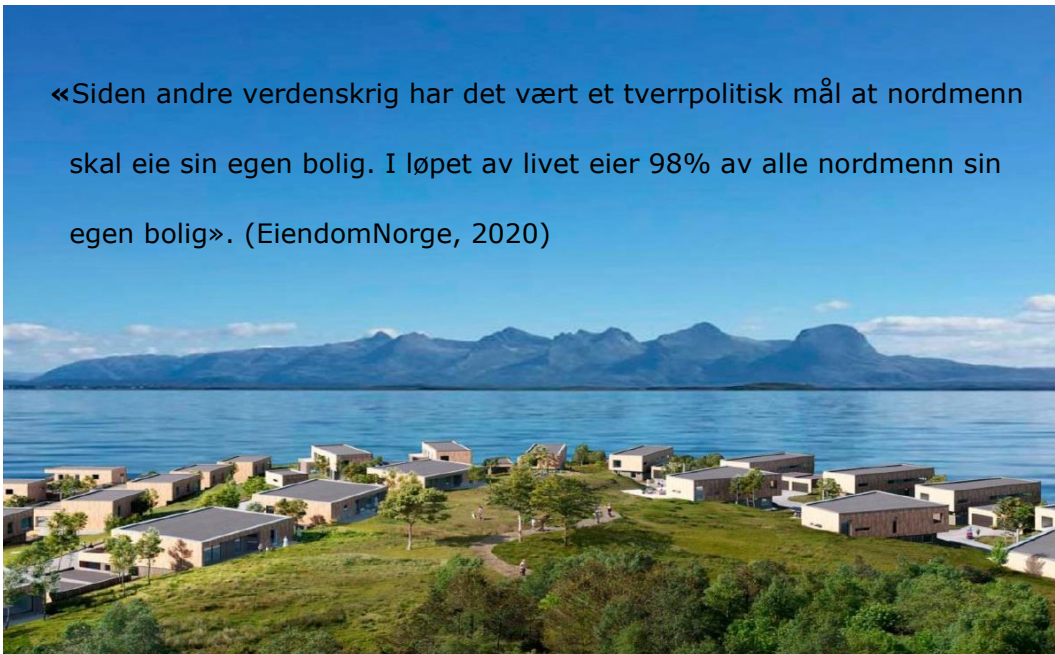
1.2 Bakgrunn

1.2.1. Fra sosial boligbygging til fritt marked

I tiden etter andre verdenskrig ble det mange endringer i norsk politikk; også i norsk boligpolitikk. Som en følge av at boligbygging stoppet opp under krigen ble det et stort behov for å bygge boliger etter at krigen var over. Husbanken og Boligdirektoratet ble opprettet og det var viktig for hvordan boligbyggingen ble organisert rundt omkring i Norge. Det ble bygget ca. 100.000 boliger over en relativt kort periode (Norges Boligbyggelag landsforbund, 2019).

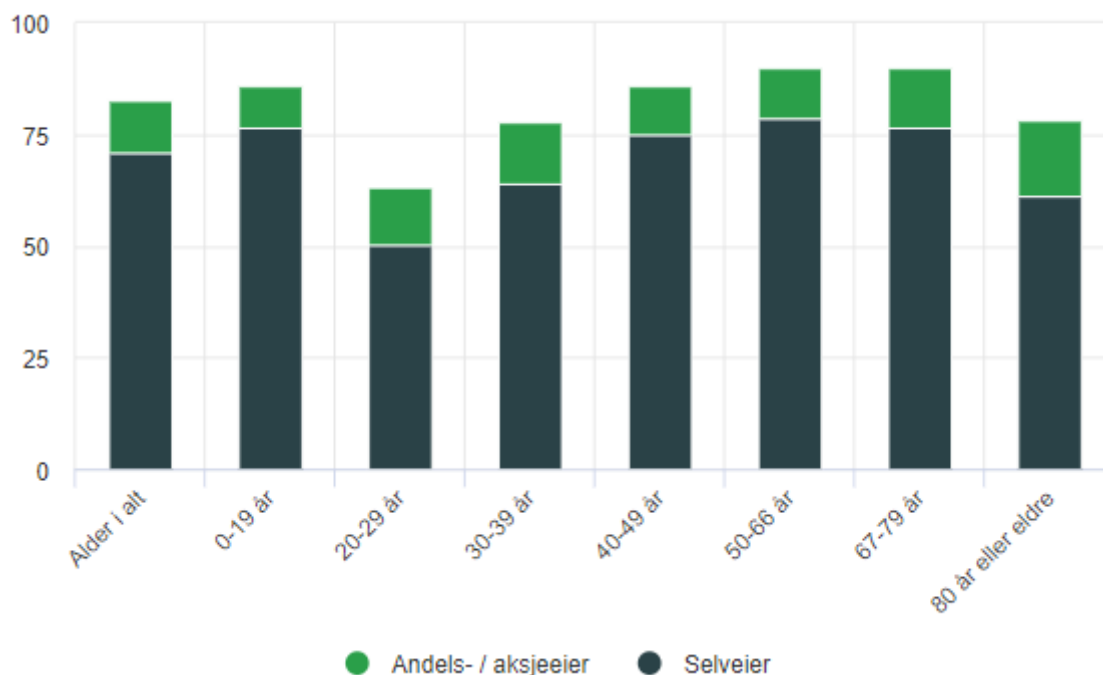
I løpet av 1980-tallet ble det store endringer i boligmarkedet i Norge. Det gikk fra et strengt regulert til et mer markedsliberalistisk boligmarked. Boligsektoren i Norge ble det vi kaller deregulert og subsidier ble avvirket. Markedskreftene ble rådende, og de private bankene overtok finansieringen av boliger. En av bærebjelkene før dereguleringen var Husbanken, som tidligere hadde en sentral rolle, der de gjennom subsidier og andre reguleringer sikret befolkningen vanlige boliger til en akseptabel pris. Det var i tillegg den gang pris- og omsetningskontroll på boliger og kommunene fikk derfor en annen rolle i retning rådgivning i stedet for beslutning i ulike saker som gjaldt boligbygging. Disse tre bærebjelkene i den norske boligpolitikken ble fjernet, og samtidig mistet boligbyggelagene sin sosiale rolle (Moe og Martens, 2008 s.37).

«Siden andre verdenskrig har det vært et tverrpolitisk mål at nordmenn skal eie sin egen bolig. I løpet av livet eier 98% av alle nordmenn sin egen bolig». (EiendomNorge, 2020)



Bilde nr. 1 er fra Helgelandskysten. (Eget bilde).

I Norge er det tradisjon for at de fleste eier egen bolig. I følge Statistisk sentralbyrå eier hele tre av fire husholdninger boligen de bor i (Statistisk sentralbyrå, 2020). Bilde nr. 1 under viser en oversikt over hvor mange i Norge som bor i egen bolig.

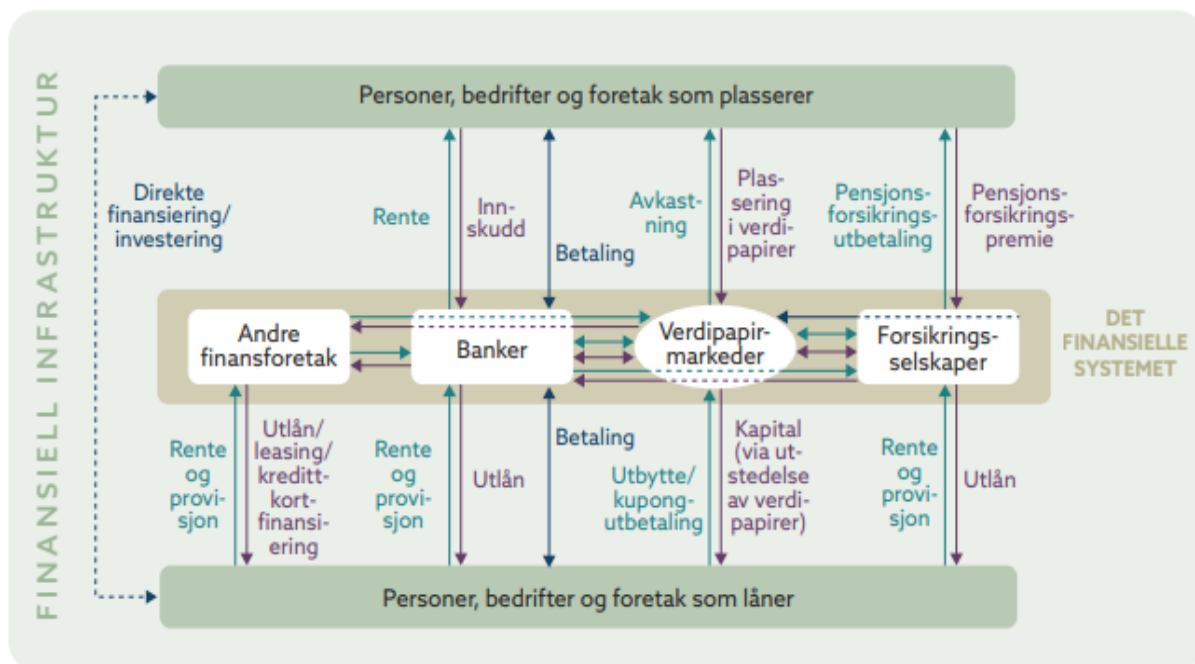


Figur nr. 1: Personer som bor i eierhusholdning, etter alder (Statistisk sentralbyrå, 07.03.2019).

1.2.2 Norges finanspolitikk

For å kunne si noe om virkningen av LTE-modellene for unge boligkjøpere, vil det være av interesse å se nærmere på bakgrunnen for statlige reguleringer i Norge slik som krav til egenkapital ved kjøp av bolig. Hva er det som regulerer kravene til egenkapital for boligkjøp? Finansdepartementet har ansvaret for å lage planer og sette i verk den økonomiske politikken i Norge. Det finansielle systemet er en del av pengepolitikken i landet og dette er regulert gjennom finansforetaksloven. Formålet til finansforetaksloven av 10.04.2015 er «å bidra til finansiell stabilitet, herunder at finansforetak virker på en hensiktsmessig og betryggende måte» (Finansforetaksloven, 2020).

Det finansielle systemet i Norge har som oppgave å gi muligheter for lån og sparing, håndtere betaling samt håndtering av risiko. Det finansielle systemet opplyses å være viktig for en velfungerende norsk økonomi og er derfor gjenstand for en del reguleringer og tilsyn av myndigheter. Reguleringene skjer først og fremst gjennom lover og forskrifter (Norges Bank, 2019a).



Figur nr. 2: Det finansielle systemet i Norge og hvordan det henger sammen (Norges Bank, 2019a).

Figur 2 viser en forenklet skisse av det finansielle systemet vi har i Norge. Øverst er personer, foretak og bedrifter med oppsparte midler inntegnet. Nederst er personer, foretak og bedrifter inntegnet som låntakere. I midten av figuren kan vi se hvordan sparing formidles til investering gjennom markeder og foretak som banker og forsikringsselskap. «I praksis er aktørene som regel både sparere og lånere. Bankene skaper penger når de gir et nytt lån til en kunde. Betalinger og risikostyring skjer også i all hovedsak i det finansielle systemet» (Norges Bank, 2019a).

Norges befolkning er avhengig av å ha et velfungerende og stabilt finansielt system hvor det legges til rette for en god pengepolitikk til det beste for alle. Vi må kunne betale for oss og det må legges til rette for at vi skal kunne spare. Samtidig må det legges til rette for at vi kan låne penger. Ifølge Norges Bank er penger noe vi oftest låner til bolig (Norges Bank, 2019a).

Finansforetaksloven har som formål å bidra til finansiell stabilitet og lovens § 1-1 andre ledd forklarer dette slik; «Med finansiell stabilitet menes at det finansielle systemet er sterkt nok til å motta og utbetale innskudd og andre tilbakebetalingspliktige midler fra allmennheten, formidle finansiering, utføre betalinger og omfordele risiko på en tilfredsstillende måte». Lovens §1-7 sier noe om adgangen til å gi forskrifter for gjennomføring (Finansforetaksloven, 2020).

1.2.3 Boliglånsforskriften

Alle som ønsker å kjøpe seg en bolig trenger egenkapital som en del av finansieringen til kjøp av fast eiendom. Boliglånsforskriften inneholder regler for bankenes utlånspraksis samt krav til egenkapital og avdragsbetaling for de som skal kjøpe bolig. Boligkjøpers inntjeningssevne og gjeld i forhold til inntekt er også regulert i forskriften (Norges Bank, 2019b).

Boliglånsforskriftens (2020) virkeområde er definert i lovens § 1:

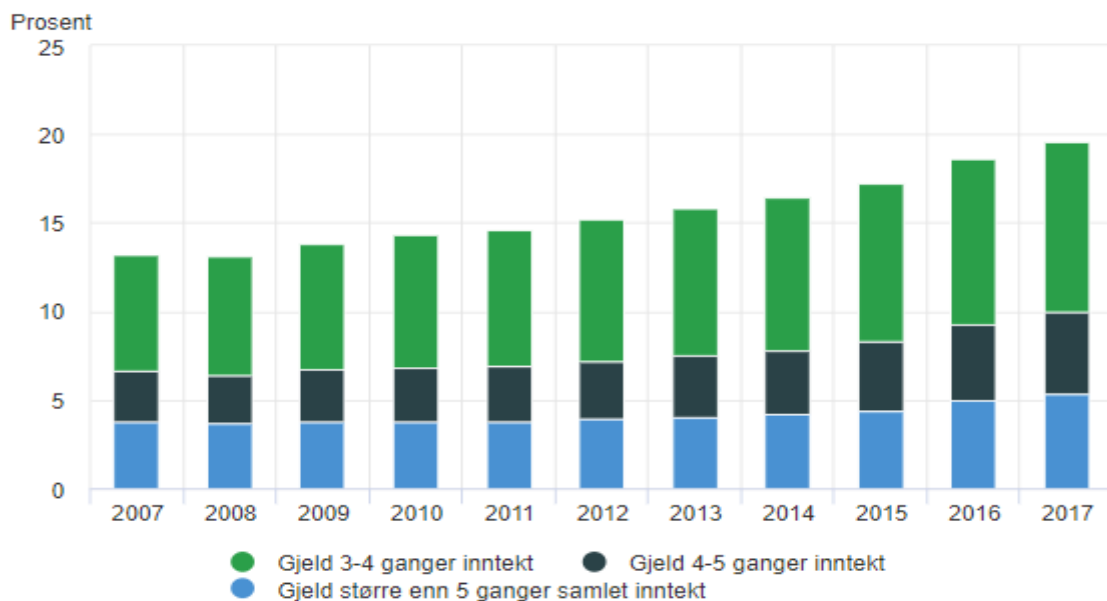
«Forskriften gjelder for finansforetak som yter lån med pant i bolig, herunder lån med pant i fritidsbolig. Forskriften gjelder også for utenlandske finansforetak som driver virksomhet i Norge».

§ 3 omhandler betjeningsevne og her står det følgende: «Finansforetaket skal beregne kundens evne til å betjene lånet basert på kundens inntekt og alle relevante utgifter, herunder renter, avdrag på lån og normale utgifter til livsopphold».

§ 4 inneholder krav til gjeldsgrad og kravene er definert slik: «Lån skal ikke innvilges dersom kundens samlede gjeld ikke overstiger fem ganger årsinntekt».

§ 5 inneholder reglene om hvor mye egenkapital som er nødvendig for å kunne få innvilget lån til kjøp av bolig: «Nedbetalingslån med pant i bolig skal på innvilgelsestidspunktet ikke overstige 85 prosent av et forsvarlig verdigrunnlag for boligen, som ikke kan være høyere enn markedsverdi fastsatt utfra en forsiktig vurdering».

Figur 3 under viser en markant økning i gjeld blant befolkningen de siste 10 årene, og økningen er på ca. 67% fra 2007-2017.



Figur nr. 3: Utviklingen av gjeld hos befolkningen (Statistisk sentralbyrå, 07.03.2019).

Finansdepartementet har opplyst at noe av bakgrunnen for en boliglånsforskrift, med blant annet et krav til egenkapital på 85% ved kjøp av bolig, er den økende gjeldsveksten blant befolkningen.

1.2.4 Eierlinjen i norsk boligpolitikk

I podkasten «Hjemlengsel» gitt ut av OBOS blir vi blant annet presentert for at det var høy boligmangel i mellomkrigstiden, selv om kommunene bygde boliger. Kommunenes boligbygging var ikke nok til å avhjelpe bolignøden og det var stor boligmangel spesielt i de større byene. På 1930-tallet kom et vendepunkt i Norge som skulle komme til å endre boligpolitikken fram i tid. Noen fagorganiserte bygningsarbeidere kom på ideen om at det måtte være mulig å eie en leiegård sammen, der man eide en leilighet hver i leiegården. Dette var en kooperativ måte å tenke på og det ble starten på det som er OBOS og andre boligbyggelag i Norge i dag. Det blir også fortalt at det var fagbevegelsen som sto bak denne etableringen og ikke et spesielt politisk parti. Grunnen til dette var mest sannsynlig at det i Norge er sterke eiertradisjoner fra tilbake i tid, blant annet fra bondesamfunnet. I Norge har det ikke vært tradisjon for leilendinger og det har ikke vært adel på samme måte som i flere andre land i Europa. Vendepunktet med borettslagsmodellen og økt boligbygging bidro til at det ble vanlig å eie sin egen bolig i Norge (Kronborg og Opheim, 2019).

1.2.5 Avgrensing

Forklaring av begrep brukt i oppgaven om boligkjøpsmodeller:

Leie til eie (LTE) eller LTE-modeller er en fellesbetegnelse for boligkjøpsmodeller som fungerer som en opsjonsavtale. LTE er ikke forbeholdt boligbyggelag, men tilbys også av andre utbyggere.

Etter innstramningen i reglene om krav til egenkapital har alternative modeller for salg/kjøp av bolig kommet på markedet. I undersøkelsene i masteroppgaven går jeg ikke inn på tidligere modeller for LTE som var gjeldende før 2016, men på LTE-modeller lansert i tidsrommet 2016-2019. Kravet til egenkapital i gjeldende boliglånsforskrift vil være det som vektlegges i oppgaven, og kravet til egenkapital må ses i forhold til hvordan boligkjøp gjennomføres og i sammenheng med bankenes utlånspraksis. Alternative boligkjøpsmodeller som ble lansert første gang i 2016. Modellene kalles Leie til eie og er i hovedsak et boligtilbud for unge som skal kjøpe bolig for første gang. Boligkjøpsmodellene er lansert i Norge og undersøkelsene er gjort fra Trøndelag fylke og sørover.

Jeg går ikke nærmere inn på belåningsgrad, tilleggssikkerhet og fleksibilitet, men vil nevne det for å få fram informasjon om at egenkapitalkrav for utlån også må ses sammen med andre vilkår for utlån. I oppgavens problemstilling vil det ikke være hensiktsmessig med en videre diskusjon omkring dette, da jeg er av den oppfatning at det vil kunne skape forvirring. For å få en redegjørelse for enkelte krav i forskriften vil jeg henvise til artikkelen: «Nærmere om ny boliglånsforskrift» (Regjeringen, 2016).

Norges Boligbyggelags Landsforbund, heretter kalt NBBL, har en aktiv rolle i boligpolitikken i Norge og beskriver LTE-modellene på sin nettside. Der skriver de blant annet følgende: «Leie for eie modellen fungerer som en opsjon der man først leier boligen i en periode og etter leieperioden kan du kjøpe boligen på vilkår som er avtalt ved leieperiodens start. Leieperioden er begrenset oppad til 3 år» (Norges Boligbyggelags landsforbund, 2017b).

Boliglånsforskriften inneholder egne bestemmelser om sekundærbolig i Oslo, men i denne oppgaven skal jeg se på leie for eie-modeller lansert for unge boligkjøpere og går derfor ikke inn på vurderinger av lovbestemmelser. Med unge boligkjøpere mener jeg førstegangskjøpere av bolig der kjøperne i hovedsak er under 35 år.

1.2.6 Rapportens oppbygging

I innledningen, kapittel 1, introduseres leseren for temaet i oppgaven og formålet med valg av tema. Dette kapitelet inneholder også informasjon om problemstillingen og hvorfor den er valgt. Videre inneholder kapitelet informasjon om historie og politikk i Norge for at leseren skal kunne få en god introduksjon til oppgaven videre og hvordan temaet skal belyses. Innledningen inneholder også et avsnitt om avgrensning i oppgaven.

I kapittel 2 gjennomgås teori, litteratur og forskning på området som er relevant for å kunne forstå problemstillingen og forskningsspørsmålene. Kapitelet er ment å gi leseren perspektiv på temaet.

Metodekapitlet, kapittel 3, inneholder en beskrivelse av hva som er gjort i oppgaven og hvordan informasjonen er hentet inn. Kapitelet inneholder også en beskrivelse av forskningsetiske retningslinjer, personvern og beskrivelse av anvendt metode.

I kapittel 4 er resultatene fra utførte studier presentert, og leserne gis et innblikk i funnene fra forskningen. Først i kapitelet er funn fra intervjuene presentert mens funnene fra spørreundersøkelsen er presentert etterpå. Til slutt i kapitelet er det en beskrivelse av resultatet av analysene som er gjort.

Diskusjonskapitelet, kapittel 5, inneholder en drøfting av funn og resultater. Funnene er diskutert opp mot teori og litteratur på området basert på egne vurderinger og tolkninger.

I kapittel 6, konklusjonen, er problemstillingen og forskningsspørsmålene besvart. Anbefalinger til videre forskning på området kommer i kapittel 7. Dette kapitelet inneholder også forslag og anbefalinger til videre forskning på området. Til slutt i oppgaven kommer en oversikt over referansene som er brukt i oppgaven.

2.0 Litteratur og teori

2.1 Presentasjon av relevant litteratur

Litteraturen som presenteres i dette kapitlet vil blant annet avdekke fakta på området som er relevant for å kunne forstå mitt ståsted og ta del i mine refleksjoner videre i oppgaven.

2.1.1 Menneskers behov for husrom

I NOU 2011:15 som omhandler sosial boligpolitikk for framtiden, står det blant annet at fire av fem i Norge eier sin egen bolig og at eierlinjen er en viktig del av norsk boligpolitikk. Norge har den største andelen personer som eier egen bolig i Norden og er blant dem med høyest andel i hele verden. Det at de fleste i Norge eier sin egen bolig har bidratt til høy velstand blant et flertall i befolkningen i landet, samtidig som at boligeie gir viktige incentiver til vedlikehold av bygningsmassen i Norge. Dette er positivt for standarden på bygningsmassen i Norge (NOU, 2011).

De som eier egen bolig kan i større grad velge en bolig tilpasset deres behov, og boligeie i Norge kan være med på å bidra til økt selvrespekt og en større tilknytning til samfunnet de bor i. Det er rimeligere å eie en bolig enn å leie en bolig i Norge, siden skattereglene favoriserer eie (NOU, 2011).

Behovet for å ha husrom er definert blant annet av den kjente psykologen Maslow. Han skiller mellom primære og sekundære behov. Nederst i hans behovspyramide kommer fysiologiske behov (som tak over hodet, vann, luft og lys) som må være fylt opp først. Videre oppover er sikkerhetsbehov (det å føle trygghet; også kalt trygghetsbehov, sosiale behov (det å være i kontakt med andre), aktelsesbehov (å føle at man har en plass i samfunnet) og selvaktualisering (realisere seg selv med de ressurser du har som menneske.) (Næss, 2004 s. 19).

Petter Næss (2004) har laget en rapport om behovsanalyser i offentlige investeringsprosjekt og skriver om menneskers behov og hvordan påvirkningen vi får fra samfunnet ellers kan endre behovene. «Felles for både behov og ønsker er at de ikke nødvendigvis utgjør mål i seg selv, men i stedet kan være relatert til utenforliggende formål». (s. 19). I rapporten står det videre at både behov og ønsker vi mennesker har, vil nesten alltid ha en relasjon til en verdi eller en verdiprioritering. Våre ønsker og behov er ikke verdinøytrale og vil påvirkes av de samfunnsmessige forholdene omkring oss (Næss, 2004 s. 19).

Våre behov vil utvikles ulikt avhengig av historie og kultur og det vil være en gjensidig vekselvirkning mellom hvordan vi utvikler oss sosialt og behovene vi har underveis. Sett bort fra våre primære behov er andre behov skapt utfra sosiale konstruksjoner og samfunnet vi lever i (Næss, 2004 s. 19).

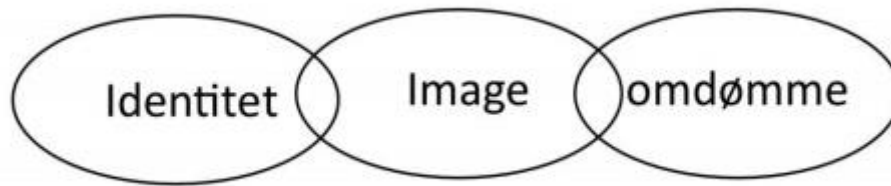
I Rørtveit (2015) sin doktorgradsavhandling er det forsket på blant annet hvilke kvaliteter drabantbyen tilbyr som hjem og området med beboerperspektivet. Her skrives det blant annet følgende: «Hjem som idé kan knyttes til normative forståelser av hvilke hus, landskap og sosiale relasjoner som kan muliggjøre et godt hjem» (Rørtveit, s. 15). «Forestillingene vi har om hva som er et godt hjem, bygger delvis på hvilke erfaringer vi har og hvordan vi er vant til å bo, og delvis på kulturelle og normerende forestillinger om hva som er et godt hjem. Enkelte boligtyper, boformer og landskap blir altså gjenstand for en idealisering, og får en dominerende symbolsk status som «bedre» og mer «riktig» enn andre» (s. 15).

I sin masteroppgave skriver Stemsrud (2014) at når det gjelder boligbygging så er det å bo i et egnet hus eller bosted av betydning for innbyggernes livskvalitet. Videre skriver han at et boligmarked som er preget av høy gjeldsgrad i forhold til inntekt eller kjøpekraften er spesielt krevende for lavinntektsgrupper (s. 10).

2.1.2 Omdømme og samfunnsansvar

I en masteroppgave fra 2009 har Bankel og Hole skrevet om omdømmebegrepets innhold, dets årsaker og konsekvenser. De påpeker at organisasjonsperspektivet «baserer sine tanker om omdømme på hvordan en organisasjons kultur og identitet er med på å forme forretningspraksis, i tillegg til hvilke relasjoner ledere etablerer med sine nøkkelinteressenter, spesielt sine ansatte. (Chun, 2005 i Bankel & Hole, 2009 s.9)

I boka med tittelen: «Åpen eller innadvendt» av Brønn og Ihlen (2009), står det blant annet at identitetens hovedroller ofte kan være det samme som å skape kjennskap til en bedrift eller en organisasjon, for å skape gjenkjennelse og fremkalle et godt etablert image av organisasjonen (s. 90-91).



Figur nr. 4: Sammenhengen mellom identitet, image og omdømme (Danielsen og Schrøen, 2016 s. 7).

Leikvam og Olsson (2014) har et avsnitt om omdømme i boka «Eiendomsutvikling»: «Det er ikke nødvendigvis slik at utviklere kalkulerer verdien av samfunnsansvar i hvert enkelt prosjekt, men de er opptatt av bedriftens omdømme og ansikt utad» (s. 97). De skriver videre at man ofte ønsker «at den type prosjekter får stor oppmerksomhet, slik at de fungerer som markedsføring av bedrifter eller velstående enkeltpersoner» (Leikvam og Olsson, 2014 s.98).

I sin masteroppgave fra 2016 av Danielsen og Schrøen hvor de har gjort en omdømmestudie skriver de blant annet følgende: «Omdømmet er på mange måter en refleksjon av organisasjonens identitet, og forklarer meg sin enkle figur om hvordan omdømme henger sammen med både identitet og image. Virksomhetens identitet sier hvem organisasjonen er, og det er de bakenforliggende årsakene til hva som faktisk gjøres i en organisasjon» (Danielsen og Schrøen, 2016 s.7).

Norges Hovedorganisasjon NHO sier noe om samfunnsansvar, blant annet følgende: «Vi peker på at virksomheten må være lønnsom, anstendig og bærekraftig. Det må ikke undervurderes hvor vesentlig det er med en holdning til etikk og samfunnsansvar fra et lederperspektiv og at det å drive en lønnsom virksomhet er et viktig samfunnsansvar i seg selv. Dette handler om å sikre arbeidsplasser, om å bidra til verdiskapingen som samfunnet skattlegger for å skape velferd, og om å gi eierne en rente på kapitalen de har plassert i virksomheten. Det er gått mye akademisk energi tapt i å oppstille en motsetning mellom lønnsomhet og samfunnsansvar» (Lundeby, 2013).

Hos Brønn og Ihlen (2009) står det beskrevet en type omdømmeundersøkelse kalt «RepTrak». I denne undersøkelsen defineres omdømme utfra målinger på interessenter og deres svar på informasjon om eventuell respekt, beundring, gode følelser og tillit til en merkevare eller en virksomhet. I boka står det at den av de viktigste faktorene som påvirker omdømme til en virksomhet er faktoren samfunnsansvar. Det har en betydning for omdømme i hvilken grad av samfunnsansvar som tas (s. 90-91).

Leikvam og Olsson (2014) sier noe om markedskreftene: «Boligmarkedet i Norge i dag er styrt av markedskreftene. Det er utbredt at folk eier sin egen bolig. Boligbyggelagene har fått andre roller enn tidligere, og blitt mere kommersielle aktører i boligmarkedet» (s. 96). Videre står det om samfunnsansvar: «Eiendomsutviklere manøvrer innenfor rammebetingelsene det offentlige setter og eiendomsutviklere kan i noen grad påvirke rammebetingelsene for å få til en ønsket eiendomsutvikling» (Leikvam og Olsson, 2014 s. 97). «Man kan forvente at aktørene i eiendomsutvikling tar samfunnsansvar når de regner med at det er kortsiktig eller langsiktig økonomisk gunstig for dem. Erfaringer fra bransjen tilsier at eiendomsutviklere gjennomsnittlig har samme ståsted som andre næringsutøvere når det kommer til spørsmålet om samfunnsansvar og etikk» (Leikvam og Olsson, 2014 s.98).

I Norge har det siden 1945 vært ført en bevisst politikk mot at flest mulig skal eie egen bolig. Noe av bakgrunnen for det har vært en politisk retning mot at økt eierandel blant befolkningen skaper stabilitet økonomisk, samtidig som det bidrar til nasjonaløkonomisk vekst. Primærboligen er en foretrukket spareform i Norge og betraktes som et velferdsgode. Skattesystemet har regler om moderat formuesbeskatning av bolig og fradrag for renter av gjeld på bolig (EiendomNorge, 2020).

2.1.3 Boligbyggelag

NBBL, Norges Boligbyggelags Landsforbund er boligbyggelagenes paraplyorganisasjon og har en aktiv rolle i boligpolitikken i Norge. NBBL er partipolitisk uavhengig og beskriver LTE-modellene som boligbyggelagene tilbyr på denne måten: «Leie-til-eie modeller representerer et boligtilbud der man først leier boligen i en periode, før man etter avtalte vilkår gis mulighet til å kjøpe boligen når leieperioden er over. Dette kan være et alternativ for ungdom som har inntekt til å betjene et boliglån, men ikke får lån på grunn av kravene i boliglånsforskriften. I Norge er det flere boligbyggelag som har slike modeller, men det finnes også andre kalt smarte boligstartmodeller. Noen av boligkjøpsmodellene er avhengige av at det offentlige bidrar» (Norges Boligbyggelags landsforbund, 2017b).

Alle boligbyggelag er underlagt *Lov om borettslag* og vil derfor ha noe av det samme formålet i sine vedtekter. (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019). I vedtektene til Boligbyggelaget TOBB står det for eksempel i §1.1: «Boligbyggelaget TOBB er et samvirkeforetak som har til hovedformål å skaffe boliger til andelseierne gjennom borettslag, eller på annen måte, og å forvalte boliger for andelseierne» (Boligbyggelaget TOBB, 2015).

Her er en oversikt fra NBBL (2017a) over noen tilbydere av LTE-modellen:

Bate boligbyggelag har *Leie-eie*. Modellen er å leie først, så kunne kjøpe boligen etter 3-6 år. Modellen innebærer støtte fra kommunen med tomt til selvkost, støtte fra Husbanken ved finansiering, og selvkost fra boligbyggelaget.

Boligbyggelaget TOBB har *Leie-før-eie*. Modellen går ut på at du leier først, for så å kunne kjøpe boligen etter 3-5 år. Modellen er et samarbeid mellom boligbyggelaget og banken. Leietaker får opsjon om kjøp av en bolig til den prisen som er fastsatt på leietidspunkt.

Halden boligbyggelag og Boligbyggelaget Ringbo har samme modell som Boligbyggelaget TOBB.

Boligbyggelaget Usbl har modellen de kaller *Leie-til-eie*. I denne modellen leier du boligen først og får deretter opsjon om kjøp av bolig til pris fastsatt på leietidspunktet.

Boligbyggelaget OBOS har en modell kalt *OBOS Bostart*. Det er en helt annen modell som ikke er en leiemodell. I denne modellen selges boliger 10-15 prosent under markedspris mot at kjøper forplikter seg til å selge boligene tilbake til OBOS, ved et eventuelt salg, til en pris justert for prisstigningen i Oslo. Kjøper eier boligene med de plikter og fordeler dette medfører.

Boligbyggelaget OBOS lanserte i 2020 en modell kalt *OBOS Deleie*. Modellen innebærer at du kjøper minst 50% av boligen selv mens resten av boligen leier du av OBOS.

Høsten 2017 skriver Norges Boligbyggelag, NBBL, på sine nettsider om den store interessen omkring lanseringen av Boligbyggelaget TOBB sin boligkjøpsmodell som de har kalt; *Leie-før-eie*. Administrerende direktør i TOBB Torbjørn Sotberg informerte om den enorme interessen for boligkjøpsmodellen: «Vi hadde 1000 interessenter i et boligprosjekt med ca. 60 enheter, og 550 av dem møtte opp på et informasjonsmøte om vårt prosjekt på Lade» (Norges Boligbyggelags landsforbund, 2017b).

Norges Boligbyggelags Landsforbund opplyste i 2017 på nettsiden www.nbbl.no følgende: «NBBL mener at det bør satses sterkere på leie-til-eie prosjekter. NBBL er også opptatt av at det bør etableres bedre økonomiske rammebetingelser og bedre definerte leie-til-eie modeller». Videre så skriver de at det er utfordrende for flere unge med normale inntekter å få kjøpt seg en bolig. Det har vært en høy boligprisvekst de siste årene, og med høye leiepriser kan det være krevende å spare nok. Det er derfor viktig å legge til rette for at flere unge kan få kjøpe seg en bolig, uten av de nødvendigvis har spart nok penger til egenkapital. LTE kan dermed gi flere unge muligheter til å kjøpe egen bolig (Norges Boligbyggelags landsforbund, 2017b).

I januar i år publiserte NBBL en video som også finnes på Youtube som er relevant for å forstå noen av utfordringene unge mennesker kan møte på når de ønsker seg inn i boligmarkedet:



<https://www.youtube.com/watch?v=ULb1Mne2etc>

(Norske Boligbyggelags landsforbund, 2020).

2.1.4 Risiko for utbyggere i boligprosjekt

Det vil alltid være en risiko forbundet med utbyggingsprosjekter; noe utbyggerne må ta høyde for før man setter i gang med boligbygging. I boka *Prosjekt i tidligfasen* av Samset (2014) drøftes sentrale parter i et prosjekt som bestillerne, brukerne og leverandørene. I boka defineres prosjekt som et målrettet tiltak som kan gjennomføres i samsvar med budsjett og avsatt tid. I denne sammenhengen gjelder prosjektbygging av boliger eller leiligheter. Altså boligprosjekt. «Mens det finnes mange metoder for å analysere risiko, finnes det få metoder for å identifisere usikkerhet systematisk» (s. 247).

Leikvam og Olsson (2014) beskriver risiko som «sannsynligheten for at en hendelse skal inntreffe, multiplisert med konsekvensen av hendelsen og som forskjellen mellom den informasjonen man ideelt sett skulle ha for å ta en beslutning, og den informasjonen man har tilgjengelig» (s. 126).

Ifølge Samset (2014) kan det være en fordel å benytte et logisk rammeverk for å kunne få identifisert usikkerheten systematisk. Gjennom for eksempel Logical framework-metoden kan man på en systematisk måte identifisere usikkerhetsfaktorer som ligger utenfor prosjektets kontroll. «Usikkerheten klassifiseres i form av forventet konsekvens og sannsynlighet for realisering» (s. 248). I et LTE-prosjekt kan selve konseptet, uansett om det blir solgt som deler av et prosjekt eller hele, være en risiko. Det samme gjelder sjansen for at kunden ikke kjøper leiligheten etter den avtalte leieperioden.

2.1.5 Risiko for boligkjøpere

Ifølge Norges Bank har gjelden til husholdningene i Norge økt raskere enn inntekten de senere årene, og gjeldsnivået er høyt også sammenlignet med andre land. En risiko ved høy gjeld er at husholdningene må stramme inn på eget forbruk og øke sparingen dersom boligprisene skulle falle. Denne risikoen vurderes som høy spesielt for de som nettopp har kjøpt bolig. Forbrukslån er også noe som har økt de senere årene (Norges Bank, 2017).

Hem (2013) mener at det for unge boligkjøpere vil være samlet gjeld sett i forhold til inntekt som er en risiko ved boligkjøp. En vesentlig risiko for de som eier bolig er prisutviklingen på boligmarkedet og endringer i rentenivået. Boligprisfall kan være veldig problematisk for boligeiere da det kan bety at egenkapitalen eieren har lagt i boligen blir vesentlig redusert, eller faller helt bort (s. 33). Risikoen for boligprisfall er også av stor betydning for den som kjøper seg bolig. Økte boligpriser øker gjeldsgraden. Ifølge Statistisk sentralbyrå vil lav rente på den ene siden gi lavere lånekostnader, men samtidig bidrar lav rente også til at det blir billigere å låne penger (Statistisk sentralbyrå, 2019, 5. mars). Frost Eiendom i Trondheim tilbyr LTE kalt *Leie før eie*, og opplyser på sin nettside at verdien i boligene fastsettes av megler. Det er markedsprisen på utkjøpstidspunktet som er gjeldende og blir grunnlaget for en eventuell verdistigning (Frost Eiendom, 2020).

Bergman og Yttri (2017) har i sin masteroppgave sett på om økt egenkapital kan være et verktøy for blant annet å bekjempe høy gjeld. De beskriver blant annet at en kortsiktig virkning av å høyne kravet til egenkapital kan være at etterspørselen etter utlån vil gå ned. Videre vil forbruket gå ned samtidig som privat sparing kan komme til å øke. Etterspørselen etter boliger kan derfor bli minkende og på kort sikt vil dette kanskje være positivt for den finansielle balansen eller stabiliteten. Om eventuelle utilsiktede virkninger økt egenkapitalkrav kan gi, mener de at krav til økt egenkapital har kortsiktige effekter på husholdningenes lønn og på boligprisene. De nevner også at tiltaket kan ha negative effekter, og det gjelder først og fremst at unge mennesker får enda større problemer med å komme seg inn på boligmarkedet. Tiltak for finansiell stabilitet på lang sikt er å foretrekke. Noen av de som ikke har egenkapital til kjøp av bolig ber foreldre om å bidra. Det er også tilfeller der det tas opp forbruksgjeld for å finansiere egenkapitalkravet; noe som er en kortsiktig og dårlig løsning. I tillegg mener de at krav til egenkapital ved boliglån kan ha negative konsekvenser for boligkjøpere og kan ramme svake grupper spesielt. Det kan derfor være fornuftig å finne alternative løsninger på problemet (Bergman og Yttri, 2017 s. 51).

Skjeggedal (2013) skriver i sin masteroppgave om hvordan boligkjøpere under 35 år håndterer egenkapitalkravet på 15% og hvilke konsekvenser dette kan ha for samfunnet, bankene og boligkjøperne. Om motivasjon for å forske på dette skriver hun: «I min utredning kommer jeg til å gå nærmere inn på egenkapitalkravet, hensikter med kravet og utfall av det. Jeg synes dette er et spennende emne fordi media har skrevet mye om disse de to siste årene, men det har derimot ikke vært noen klare tall og statistikker på hvordan unge faktisk forholder seg til risikoen ved boliglån, og om kravet på 15 % egenkapital blir overholdt. Uttalelser i media viser at det er tydelige uenigheter mellom ulike aktører. Noen mener at kravet vil føre til classeskille, andre mener at det økte kravet til egenkapital vil føre til at unge finner andre og mer risikofylte måter å skaffe seg denne kapitalen» (s. 1).

I sin konklusjon påpeker Skjeggedal (2013) at nordmenn låner i god tro, og at det derfor er et behov for krav om egenkapital, siden det ikke virker som at vi frykter det å ha en stor grad av gjeld. Frykten for tilbakegang er minimal, siden vi har hatt økende grad av velstand i lengre tid. Hun mener at det er viktig at både Husbanken og Finanstilsynet lager tydelige, gjennomførbare og samstemte retningslinjer, i tilfelle vi får et høyere rentenivå og økonomiske nedgangstider, slik at nordmenn blir mindre utsatt for risiko ved kjøp av bolig (s. 81).

2.1.6 Artikler og nyhetsoppdateringer

I en artikkel publisert av Dine Penger i desember 2019 beskrives LTE på følgende måte: «Et alternativ, som noen boligselskaper nylig har begynt å tilby, er den såkalte leie til eie-modellen. Leie til eie fungerer på den måten at man først leier boligen, for deretter å ha en mulighet til å kjøpe den til den markedsprisen som blir satt ved leiestart. I leieperioden blir man godskrevet verdistigningen, slik at dersom boligen øker i verdi med eksempelvis 20 prosent i denne perioden, så vil man ikke måtte ha lagt seg opp noen øvrig egenkapital for å kunne kjøpe boligen» (Dalen, 2019). Videre står det at det kan være vanskelig å gi råd i forhold til om modellene lønner seg. «Boligbyggerne tilbyr ikke dette produktet primært for å være snille» (Dalen, 2019).

Dalen nevner også Fredensborg bolig, som er en privat utbygger som tilbyr LTE. Med privat utbygger menes at det er et foretak organisert som et aksjeselskap med eiere som mest sannsynlig ønsker utbytte på sine investeringer. I artikkelen står det om Fredensborg Bolig som tilbyr LTE og at selskapet mener at de ved salg av leiligheter organisert som leie til eie kan komme raskere i gang med bygging i byggeprosjekter. (Dalen, 2019). I artikkelen blir også Ola Kasland, Forbrukerrådets fagdirektør for boliger, intervjuet. Han sier dette om tilbudet til Fredensborg Bolig: «Det fremstår for Forbrukerrådet som om Fredensborg Bolig tilbyr forbrukerne muligheten til å inngå en vanlig leieavtale – med markedspris på leien – med opsjon til å kjøpe boligen til en pris som er fastsatt på det tidspunktet man inngår leieavtalen. – Det som er viktig for oss med denne typen kontrakter, er for det første at det skal være helt transparent – det skal ikke være noen vilkår som er skjult for forbrukeren, sier Kasland, og fortsetter: – Én av grunnpilarene til Forbrukerrådet er at forbrukeren skal gjøre opplyste valg. Og dette er spesielt viktig ved boligkjøp til flere millioner kroner» (Dalen, 2019).

I medlemsbladet fra OBOS, datert 9. november 2018, er det en artikkel om Marius Næss og Sigurd Nøsterud, som er grunnleggere av Oslo Allmennboliglag. Næss og Nøsterud påpeker forhold ved dagens boliger som kan oppleves ensidig og de mener at vi må tenke nytt om felles løsninger og tilbud. De nevner *den tredje boligsektoren* som har søkelys på at også folk i mellomsjiktet kan kjøpe og bo. Tøyen Boligbyggelag er også nevnt i artikkelen og de har fått oppmerksomhet for en alternativ stemme i boligdebatten. Målet for Tøyen Boligbyggelag er å utvikle inkluderende, ikke-kommersielle boligtilbud av høy kvalitet i gamle Oslo. Tøyen Boligbyggelag samarbeider med Husbanken, Oslo Kommune, NAV med flere og de ser på løsninger som er til det beste for beboer og området rundt (Berg, 2018).

Den 12. september 2019 publiserte NRK en nyhetssak om en 26 år gammel mann som har fast jobb og egenkapital, men som ikke får kjøpt seg bolig. I artikkelen står det blant annet: «Kjartan Hverven (26) har sikker jobb og 240.000 i egenkapital, men kjem seg likevel ikkje inn på bustadsmarknaden i Oslo. No ber han politikarane prioritere ein sosial bustadpolitikk». (Alnes, Roaldsø & Tandstad, 2019). Videre i artikkelen står det skrevet at 26 åringen tjener ca. kr. 500.000, - i året og har mye egenkapital, men allikevel er ikke dette nok til å kunne få kjøpt seg en bolig. Ifølge administrerende direktør i Boligprodusentenes Forening, Per Jæger, som også uttaler seg i artikkelen, er det innstrammingen av krav til egenkapital som gjør at det blir vanskelig for unge å komme seg inn på boligmarkedet. Han sier videre at dette har også ført til at bankene har strammet inn på prosjektfinansieringen. Med prosjektfinansiering menes hvor mange boliger man må selge i et boligprosjekt før det kan settes i gang bygging. Jæger sier også at innstramminga i boliglånsforskriften kan gjøre at det bare er de unge med rike foreldre som kan bidra med egenkapital til ungene sine, som har råd til å kjøpe seg bolig. Direktør i Finanstilsynet, Morten Baltzersen mener at reglene om 15% må bestå og mener at dette kan minske risikoen for at folk tar opp store lån som de ved et senere tidspunkt ikke vil klare å håndtere. Baltzersen sier videre at gjeld og boligpriser påvirker hverandre og at reguleringa kan bidra til å dempe presset i boligmarkedet. (Alnes et al., 2019).

Nettavisen E24 skriver følgende i en artikkel om LTE fra 2017: «Kraftig boligprisvekst og tøffere krav fra myndighetene har medført at stadig flere sliter med å komme seg inn i boligmarkedet. Nå popper nye modeller for boligkjøp frem – og de er populære» (Bing I., 2017).

Boligbyggelaget OBOS bygger ellers ikke bare leiligheter til «folk flest». I 2019 startet de med utbygging av leiligheter på Majorstua i Oslo, der den dyreste leiligheten har en prislapp på 95 millioner kroner. Det har vist seg at det finnes kundegrunnlag også til disse leilighetene (Hellesnes og Lydersen, 2018).

2.1.7 Leiemarkedet

I Norge i dag hvor eierandelen av bolig er høy, kan det være interessant å se litt på leiemarkedet. Et alternativ til å eie egen bolig er å leie en bolig. I en artikkel om velferdsforskning av Sandlie og Sørvoll (2017) står det skrevet noe om leiemarkedet i Norge: «Norsk boligpolitikk er preget av en tydelig prioritering av eierboligen, og hovedmålet er at flest mulig skal ha mulighet til å eie egen bolig. Denne eierlinjen har bidratt til en stemoderlig behandling av leiesektoren. Mange har derfor tatt til orde for en revitalisering av leiemarkedet ved å legge til rette for et større innslag av profesjonell utleie» (s. 1).

Å leie bolig i Norge over en lengre tidsperiode hvor de fleste eier sin egen bolig kan bidra til stigmatisering av leietagere. Mulighetene for trygge boforhold er bedre i eiemarkedet enn for de som leier bolig. Ifølge NOU kan det være en utfordring å finne trygge og stabile boforhold for leietagere, da flere utleiery foretrekker tidsbestemte leiekontrakter (NOU, 2011).

En artikkel publisert hos SSB fra 2017 som omhandler leiemarkedet viser at over en halv million nordmenn leier bolig. Det er store forskjeller mellom de store byene som Oslo, Stavanger, Bergen, Trondheim og Tromsø mot mindre tettsteder. Leieprisen ser ut til å være høyest i Osloregionen. Artikkelen viser at det er korte leieforhold som dominerer markedet. (Statistisk sentralbyrå, 2017). Det er også utført en leiemarkedsundersøkelse for Norge som helhet i desember 2019. Der kommer SSB frem til at gjennomsnittlig leiepris på kr. 9.060, - for en toroms leilighet i Norge (Statistisk sentralbyrå, 2019c).

2.1.8 Boligkjøpsmodeller for vanskeligstilte

Det finnes modeller på markedet for leie og kjøp av bolig som er forbeholdt det noen har definert som «vanskeligstilte». Veiviseren er et tjenesteområde for blant annet å skaffe bolig til vanskeligstilte. Det kan være utfordringer for vanskeligstilte ved kjøp av bolig og økonomi. Tilgjengelighet og kompetanse kan være årsaker som gjør terskelen for eie blir høyere (NOU, 2011). På nettsiden til veiviseren.no, som driftes av Husbanken, står det at husstander som ikke oppfyller krav til egenkapital og betjeningsevne, men som av kommunen vurderes å ha et potensiale for å kunne eie bolig på et senere tidspunkt, kan tildeles en bolig som passer til både nåværende og fremtidige behov. Etter tre eller fem år får de tilbud om å kjøpe boligen. Husleien de betaler tilsvarer det kommunen har i utgifter tilknyttet boligen, slik at de får mulighet til å spare opp egenkapital i løpet av leieperioden. Denne modellen er ikke tiltenkt unge mennesker i etableringsfasen eller de som etablerer seg på nytt (Veiviser Bolig for velferd, 2019).

2.1.9 Boliglånsforskriften og andre gjeldene regler på området

På grunn av stor vekst i gjeld til husholdningene i Norge og en sterk vekst i boligprisene, fastsatte Finansdepartementet i 2015 en forskrift som skulle regulere bankenes praksis for utlån med pant i bolig (Regjeringen, 2016). Forskriften fra 2015 skulle erstatte retningslinjer for forsvarlig boliglånspraksis som hadde vært retningsgivende for utlån fra ikrafttredelse i 2011. I Finanskomiteens innstilling i brev av 30. november 2011 står det blant annet følgende: «Komiteens flertall uttrykker i sin merknad bekymring for den sterke gjeldsveksten hos mange husholdninger og for en gjeldsdrevet vekst i boligprisene» (Finansdepartementet, 2011). Boliglånsforskriften av 2015 gjelder for finansinstitusjoner som yter lån med pant i bolig (Boliglånsforskriften, 2020). Forskriften fra 2015 inneholder krav om 15% egenkapital i lovens § 4 og gjeldende forskrift i dag har mye likhetstrekk med den forskriften fra 2015. For å kunne forstå mekanismene i markedet som påvirker for eksempel risiko for høyere rente som følge av høy gjeldsvekst, kan fleksibilitetskvoter for bankene og bruken av disse praksis, være til hjelp for inngående forståelse av utlån. Flexibilitetskvoter kan forklares som en prosent fleksibilitet der bankene kan avvike fra blant annet egenkapitalkravet.

I 2015 la regjeringen fram en strategi for boligmarkedet med et ønske om å legge til rette for raskere boligbygging og et ønske om en bærekraftig utvikling i priser på boliger og andel gjeld relatert til bolig hos befolkningen. I strategien står det om økt risiko for finansiell ustabilitet. Finansdepartementet mener i 2015 at utviklingen i boligmarkedet de siste årene representerer en økonomisk risiko. De er redde for at mange år med sterk prisvekst på boliger og økt gjeldsgrad skal øke risikoen for at finansiell ustabilitet både kan utløse og forsterke et tilbakeslag i den norske økonomien. Departementet påpeker at erfaringer viser at tilbakeslag i økonomien både har økt varighet og blir dypere når finansiell ubalanse er årsaken. De fremmer derfor en strategi med tiltak på ulike områder som kan bidra til at bolig- og kredittmarkedet blir mer velfungerende (Regjeringen, 2015b). Regjeringen ønsket med denne strategien å legge til rette for at flere skulle kunne eie sin egen bolig. I strategien står det også noe om viktigheten av eieforhold i bolig: «Ønsket om å eie sin egen bolig ligger dypt i den norske folkesjelen. Det handler om identitet. Og det handler om mental og økonomisk trygghet» (Regjeringen, 2015b).

2.1.10 Norsk boligpolitikk i et internasjonalt perspektiv

Skatteregler for boligeiendom i Norge gjør at du kan selge en bolig du eier skattefritt om du har bodd i boligen i et av de siste to årene. Ved utleie av deler av egen bolig kan du leie ut opptil 50% av boligen du bor i uten at det utløser skatt på inntektene.





Formuesverdi av egen bolig er satt til ca. 25% av ligningsverdi med fradrag for eventuell gjeld i boligen. Formuesverdi på sekundærbolig utgjør 90% av markedspris.

(Skatteloven, 2000). Eiendomsskatt har eksistert i Norge noen år nå, men det er forskjeller fra kommune til kommune i hvor mye boligeiere beskattes

(Eigedomsskattelova., 2020). Professor i skatterett, Ole Gjems-Onstad, har i en artikkel i Aftenposten fra 2012 uttalt at boligskatten i Norge er lav sammenlignet med andre land samtidig som boligprisene vokste mer enn noe annet sted i verden (Langberg, 2012).

I en presentasjon om norsk boligmarked i et internasjonalt perspektiv skrevet av Kristin Aarland og Jardar Sørvoid står det en del om boligprisutvikling og gjeldsbelastning i Norge sammenlignet med andre land. Presentasjonen fikk jeg tilsendt på epost av Sørvoid med tillatelse til å henvise til presentasjonen. Figur 5, 6 og 7 under er hentet fra presentasjonen og viser en oversikt over blant annet gjeldsgrad.

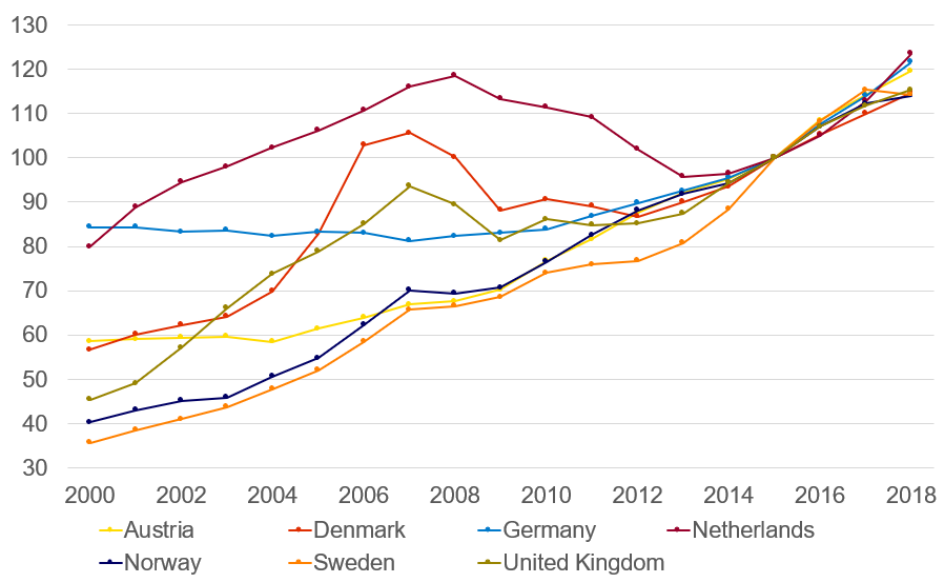
Disposisjonsform 2014

		Own outright	Own with mortgage	Rent at market price on private rental market	Rent at reduced or subsidised price
	United Kingdom	32.7	31	17.3	18.3
	Austria	30.5	19	30.4	12.5
	Germany	26	19	50.3	4.4
	Norway	21.9	55	13.3	0.7
	Denmark	15	39	46	–
	Sweden	9.8	52	36.9	0.5
	Netherlands	9.2	47	42.9	–

Kilde: OECD Statistics on Affordable Housing – Housing Tenure Distribution

Figur 5: Oversikt over tall på direkte eie, eie med pantelån og leiemarkedet. Norge er på topp når det gjelder eie med pantelån (Aarland og Sørvoid, 2019 s. 3)

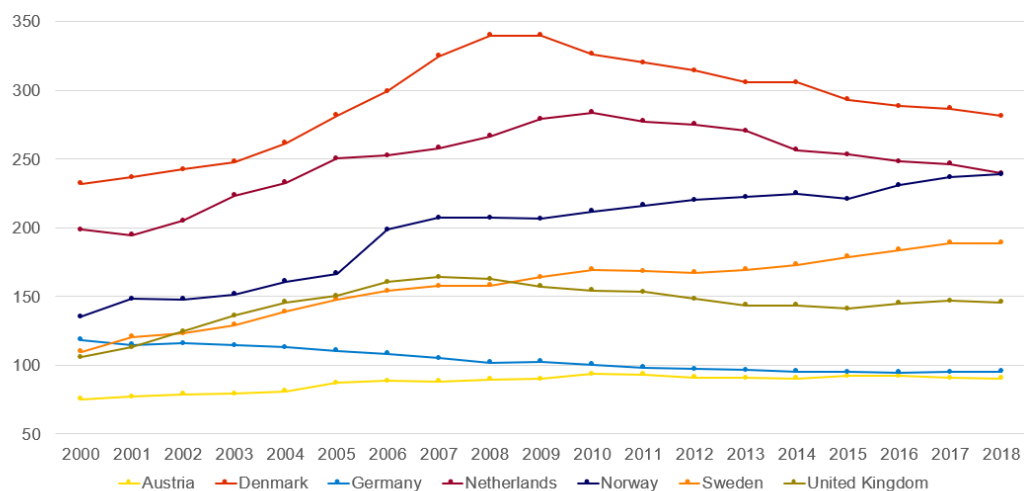
Boligprisutvikling 2000-18 (2015=100)



Kilde: OECD (2019), Housing prices (indicator). doi: 10.1787/63008438-en

Figur 6: Oversikt over boligprisutviklingen i Norge med andre land vi kan sammenligne oss med (Aarland og Sørvoll, 2019 s. 5).

Householdningenes gjeld som % av disponibel inntekt



Figur 7: Oversikt over gjeld av disponibel inntekt (Aarland og Sørvoll, 2019 s. 6).

3.0 Metode

Boligpolitikk er et tema som det skrives mye om i mediene, og et tema som opptar mange. Når man forsker på LTE-modeller er det viktig å få fram informasjon om de økonomiske fordelene og ulempene for leier/kjøper. Denne informasjonen er innhentet gjennom en anonym spørreundersøkelse fra personer som har inngått avtale om leie eller kjøp i LTE-modeller. Spørreundersøkelsen skal blant annet avdekke deres oppfatning av om hvorvidt en slik modell for noen kan være eneste vei inn i boligmarkedet. Leiers/kjøpers oppfatning om hvorvidt en slik modell for noen kan være eneste vei inn i boligmarkedet er av interesse for å få belyst en eventuell effekt av modellen. Er det sånn at flere unge får en mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet gjennom LTE? Er effekten av modellene samfunnsnyttig? Tove Thagaard (2011) skriver om viktigheten av å ha en kritisk og reflektert holdning til spørsmålene vi søker svar på. Videre skriver hun at resultatet av forskningsprosessen kan føre til en forståelse av resultatene som er forskjellig fra det vi trodde på forhånd (s. 54).

For å finne informasjon om utbyggers oppfatning av fordeler og ulemper med LTE er et utvalg fra utbyggersiden intervjuet. Dette gjelder utbyggere som har slike tilbud i sin portefølje der hele boligprosjektet eller deler av boligprosjekt åpner opp for LTE. Problemstillingen og forskningsspørsmålene er utformet på bakgrunn av blant annet søk etter denne informasjonen. Jeg håper at forskningen gjennom oppgaven vil tilføre ny kunnskap som kan være av interesse for samfunnet og for videre forskning på området. Informasjonen jeg finner vil mest sannsynlig kunne bidra til å belyse noen av de utfordringene de unge møter på når de skal kjøpe bolig.

3.1 Samfunnsvitenskapelig metode

Samfunnsvitenskapelig metode har til hensikt å bidra med ny kunnskap om hvordan vi skal få fram god informasjon om den sosiale virkeligheten, og hvordan denne informasjonen på best mulig måte kan analyseres. Å samle inn, analysere og tolke denne informasjonen er en sentral del av den empiriske forskningen (Johannessen, 2010 s. 29).

Metodelæren gir oss en oversikt over ulike framgangsmåter og hvordan vi best kan gå fram for å undersøke om det vi antar er i overensstemmelse med virkeligheten, hverdagsvirkeligheten (Johannessen, 2010 s. 29). Metodelære handler om å følge en bestemt vei mot et mål. Metodelæren handler blant annet om på hvilken måte vi kan gå fram for å finne ut om, i mitt tilfelle en påstand, er i tråd med virkelighetsbildet eller ikke. Samfunnsvitenskapelig metode skiller mellom kvalitativ og kvantitativ metode, og beskriver de metodene som to ulike metodetilnæringer (Johannesse, 2010 s. 29).

Pål Repstad (1993) beskriver kvalitativ metode som en metode som handler om å karakterisere. Videre står det at selve ordet kvalitativ beskriver kvalitetene eller egenskapene eller karaktertrekkene ved fenomener (s. 10). Resultatene fra kvalitative metoder vil inneholde varierte opplysninger om få objekter og hovedfokus vil være å oppnå en helhetsforståelse (Olsson, 2015 s. 40). I boka systematikk og innlevelse av Thagaard (2011) står det: «Kvalitative metoder egner seg godt til studier av temaer som det er lite forskning på fra før, og hvor det derfor stilles særlig store krav til åpenhet og fleksibilitet» (s.12).

Johannessen (2011) er inne på at i kvantitativ metode er man opptatt av å kartlegge en utbredelse av fenomener. Kvantitative data angir tall og mengder. (s. 363).

3.2 Forskningsdesign i oppgaven

Undersøkelsene skal gi svar og indikasjoner på en eventuell effekt LTE-modellene har for personer uten egenkapital i boligmarkedet. Gir modellene noe tilbake til samfunnet? Informasjon om økonomiske fordeler og ulemper utbyggere møter med å tilby LTE vil belyse viktige elementer for å kunne svare på problemstillingen. Utfordringer og fordeler beboere i LTE-prosjekt opplever, vil også være viktige funn for å belyse temaet på en grundig måte.

Det har i oppgaven vært viktig å finne et forskningsdesign som belyser problemstillingen på en forståelig og nyttig måte. Det har også vært viktig å formidle unge menneskers vei inn i boligmarkedet og noen av de utfordringene som de kan møte der. Egenkapitalkravet på 15% er sentralt og det har fra starten av vært klart for min del at jeg trenger informasjon fra personer som har inngått en avtale om leie eller de som har kjøpt i et LTE-prosjekt. Jeg vurderte gruppeintervju av personer som bor i LTE-prosjekt, men etter nøyere vurdering mener jeg at en anonym spørreundersøkelse vil egne seg bra for å kunne finne informasjon om forskningsspørsmål 2 og 3 fordi informasjonen fra spørreundersøkelsen vil kunne bidra til å belyse problemstillingen på en tilfredsstillende måte.

Noen av spørsmålene jeg søker svar på i oppgaven er f.eks.: Er LTE-modeller samfunnsnyttige? Er LTE-modeller et bidrag til samfunnet på den måten at personer, uten egenkapital kommer seg inn på boligmarkedet? Fungerer de etter intensjonen? Jeg ønsker å få fram informasjon fra brukere av LTE-modeller med deres perspektiver på en eventuell nytte modellen har hatt for dem.

Videre er utbyggerperspektivet også viktig for å kunne se tendenser i markedet utfra deres perspektiv og se dette oppimot en eventuell nytte i samfunnet og om modellene ser ut til å være et bidrag til at flere unge uten egenkapital kommer seg inn i boligmarkedet. Bygningsmassen inngår som en vesentlig del av verdiene i samfunnet. Kommunal- og moderniseringsdepartementet har skrevet om bygg på regjeringen.no: «til sammen utgjør bygninger og anlegg 66% av all realkapital i Norge» (Regjeringen, u.å. hentet 20.03.2020).

For å kunne si noe om fordeler og ulemper utbyggere har med LTE-modeller har jeg valgt intervju for å avdekke viktig informasjon om temaet fra deres ståsted. Jeg har valgt anonymiserte intervju fordi jeg mener at det vil gi best informasjon fra utbyggere der de svarer åpent og ærlig på spørsmålene jeg stiller. Det å få fram mest mulig riktig informasjon om fordeler og ulemper hos utbyggere har vært viktig i forskningen og jeg mener at funnene baserer seg på korrekt informasjon. I et åpent intervju ville kanskje en utbygger ikke vært helt ærlig i sin opplevelse av for eksempel fordelene de ser med å bruke tid og ressurser med å tilby LTE-modeller i sine byggeprosjekt.

Valg av metode er begrunnet i et ønske om å forske på et tema jeg mener berører mange i Norge i dag. Ved å dykke dypere inn i temaet har det blitt åpenbart for min del at det med fordel også kan forskes videre på alternative boligkjøpsmodeller som for eksempel LTE. Kanskje er vi i starten av noe som kan bli banebrytende i norsk boligpolitikk? Hvem vet?

Eventuelle mekanismer som gjør at boligkjøpsmodellene har kommet på markedet og igjen kan gi unge personer og andre uten egenkapital en mulighet til å komme inn på boligmarkedet er, sånn som jeg ser det, interessant sett fra et samfunnsperspektiv. Det jeg ønsker svar på er om disse boligkjøpsmodellene er samfunnsnyttige i den forstand at de bidrar til at de unge har mulighet til å bli med på en eventuell vekst i boligmarkedet fremover. Det er viktig å kartlegge fordeler og ulemper for både utbyggere og «brukere» av modellen for å få et bilde hvordan modellen «står seg» i markedet og ikke minst om forskningen kan gi svar om vi kan forvente at det også fram i tid vil være utbyggere som tilbyr modellen.

For å kunne besvare problemstillingen på best mulig måte og finne sikrest mulige svar, skal jeg i forskningen en kombinasjon av kvantitative og kvalitative metoder. Metodene ved bruk av kvalitative og kvantitative data kan være like gode, men egner seg til å belyse ulike spørsmål og problemstillinger» (Jacobsen, 2015 s. 141).

3.3 Kritikk av oppgaven

Spørreundersøkelsen hadde en svarprosent på over 50%. Det er en bra svarprosent, men det kan tenkes at de som er mest negativ til LTE ikke er interessert i å svare. Spørreundersøkelsen er en frivillig spørreundersøkelse som har gått ut til en del av beboerne som bor i LTE og spørsmålet man da må stille seg er om resultatene kan overføres til andre personer som bor i tilsvarende boligprosjekt. Det at 52% svarte på spørreundersøkelsen vurderes tilstrekkelig til å underbygge konklusjonen i oppgaven (Klungseth, 2015 s. 19-20).

Min utfordring i oppgaven kan være min personlige oppfatning av at manglende egenkapital er en viktig årsak til at unge boligkjøpere ikke får kjøpt sin første bolig. I utformingen av problemstillingen har jeg hele tiden vært opptatt av jeg ikke skal være bundet av denne tanken, men jeg mener det er riktig å nevne det. En annen utfordring i oppgaven er at jeg har brukt faste svaralternativer i spørreundersøkelsene og det at svarene faktisk gir svar på problemstillingen er det viktig å ha en reflektert holdning til.

Undersøkelsene er gjort over en relativt kort tidsperiode og markedet og tilbudene forandrer seg relativt fort. Dette kan være årsaker til at oppgaven ikke favner bredt nok og ikke forklarer mer inngående andre måter å kjøpe bolig på som kunne gitt en enda større forståelse for LTE-modeller og hvordan disse fungerer.

Et annet moment i oppgaven som kunne vært viet mer oppmerksomhet er leiemarkedet og gjerne en studie av leietakere over tid mot de som ønsker eller har kjøpt bolig. Oppgaven beskriver eierlinja på en måte som kan oppfattes som det eneste riktige, mens leiemarkedet kan forstås som en kortvarig måte å bo på. For å komme i mål med oppgaven er det nødvendig å foreta avgrensninger og jeg mener at problemstillingen er besvart med blant annet litteratur og funn presentert i oppgaven på en tilfredsstillende måte.

3.4 Forskningsetiske retningslinjer

Forskningsetikk har eget lovverk og det skal være tillit til vitenskapen og i forskning er det viktig å beskytte personer, være bevisst samfunnsansvaret og inneha god forskningspraksis (undervisningsmateriell). Forskere har et etisk ansvar og etikk dreier seg først og fremst om forholdet mennesker imellom. Etske problemstillinger kan oppstå i forbindelse med innsamling av data i forskningen (Johannessen, 2010 s. 89).

I skriving av en masteroppgave ligger det ifølge Ringdal (2018) en forpliktelse til å følge god forskningsetikk. Dette innebærer blant annet å følge normer på området og reflektere over egne holdninger og verdier. Egne verdier kan påvirke valg av tema og hvordan funn tolkes, og det er spesielt viktig å kunne gjøre rede for hvordan dette er hensyntatt i oppgaven (s. 59-62).

Den nasjonale forskningsetiske komité, kalt NESH, er et rådgivende organ som har som hovedoppgave å fremme god og ansvarlig forskning. I forskning er det ifølge Ringdal (2018) viktig å ta hensyn til forskningsetiske normer. Hensynet til personvern er spesielt viktig. Det er krav til forskningsprosessen og personer som deltar i for eksempel intervju og spørreundersøkelser skal sikres spesielt godt. Kravet til informasjon og samtykke opp mot deltagere i spørreundersøkelser og intervjuer, samt hensynet til regler om lagring av personopplysninger er også viktig (s. 59-62).

Det kom nytt lovverk på området for personvern i 2018. EUs direktiv for behandling av personopplysninger kalt General Data Protection Regulation, ble i 2018 vedtatt med navnet GDPR i Norge. Reglene om lagring og behandling av personopplysninger ble utvidet gjennom det nye lovverket og det gjelder blant annet retten til innsyn og retting av personopplysninger som ikke er riktig eller mangelfulle opplysninger (Ringdal, 2018 s. 62).

Det har i undersøkelsene vært viktig for å beskytte personene som har deltatt i intervju og spørreundersøkelse i tråd med retningslinjer og lovverk på området. Personopplysningsloven § 31 inneholder krav om meldeplikt og det er sendt inn søknad til Norsk senter for forskningsdata (NSD), for å sikre hensynet til personene som er med i undersøkelsene. Loven skal ifølge Ringdal (2018) sikre hensynet til personer, grupper og institusjoner og samtidig sikre at forskningen er gjort på et godt grunnlag og formidlet på en god måte (s.63).

3.5 Reliabilitet og validitet

Den innsamlede datas pålitelighet, troverdighet og gyldighet er viktig og konklusjonen i oppgaven baserer seg på at vi stoler på materialet vi har samlet inn. Jacobsen (2015) skriver om to typer gyldighet. Intern gyldighet dreier seg om hvorvidt man i empirien har dekning for de data man samler inn og de konklusjonene man trekker, mens ekstern gyldighet. «Den eksterne gyldigheten sier noe om i hvilken grad et funn kan generaliseres til å gjelde også i andre sammenhenger» (s. 17). Ifølge Jacobsen (2015) må undersøkelsene i en oppgave være til å stole på, og de må være gjennomført på en tillitsvekkende og troverdig måte. Reliabilitet kan forklares med at dataene presentert i oppgaven er pålitelige og troverdige. Høy reliabilitet kan forklares med at en undersøkelse har høy pålitelighet eller at gjentatte målinger med like forutsetninger gir samme resultat. Den empirien vi samler inn bør være gyldig og relevant og det er viktig at de funn som blir presentert i oppgaven gir svar på de spørsmålene vi stiller (Jacobsen, 2015, s.17).

3.6 Personvern med etikk

Fire måneder før utvelgelse av informanter ble det sendt søknad til Norsk senter for samfunnsforskningsdata, NSD. Søknaden ble vurdert til at behandlingen av personopplysninger i oppgaven er i tråd med regelverket på området. Søknaden inneholdt blant annet opplysninger som gjelder formålet med oppgaven og dokumentasjon som skal vedlegges søknaden til NSD.

3.7 Intervju

Kvalitative metoder baserer seg på informasjon innhentet muntlig eller skriftlig, for eksempel ved intervju. Det er foretatt intervju av 5 nøkkelpersoner innen eiendomsutvikling i utbyggere selskap som driver med boligbygging. Det ble foretatt en strategisk utvelgelse av informanter med fokus på å belyse problemstillingen best mulig. Det er foretatt intervju med personer i ulike utbyggere selskaper som jobber med blant annet eiendomsutvikling og LTE-modeller. (Eiendomsutvikling kan forstås som utvikling av fast eiendom hvor ideer og konsepter bestemmes med et ønske om en verdiskapning i selskapet.). For å belyse fordeler og ulemper til utbyggersiden er det foretatt intervju med personer i utbyggere selskap som gjennom sin jobb har vært med på å realisere utbyggingsprosjekt organisert som LTE, enten i hele eller i deler av byggeprosjektet.

Intervjuene er ment å avdekke hvordan de utvalgte utbyggere oppfatter LTE-modeller og hvordan de forholder seg til en snn modell i organisasjonen de jobber i. Videre er det interessant å finne informasjon om hvorfor de tilbyr LTE og hva de mener kan være årsaken til at slike modeller er å finne på markedet i dag. Det er interessant å få vite noe om eventuelle fordeler, ulemper og risiko med modellen fra utbyggerne sin side. Det er også ønskelig å få indikasjoner som kan si noe om fremtidsbildet for slike modeller. For eksempel hvilken målgruppe de ønsker å nå?

3.7.1 Intervjuguide

Det ble lagt opp til standardiserte intervjuer og det er utformet en intervjuguide med 9 spørsmål som informantene fikk tilsendt på forhånd. Det var viktig at spørsmålene i intervjuguiden var klart formulert og ønsket var at det ikke skulle samtales ut over de spørsmålene som sto i intervjuguiden. Alle intervjuobjektene fikk intervjuguiden utlevert i god tid før selve intervjuet. Intervjuene foregikk via telefon og noen ved arbeidsplassen til informantene. Ved alle intervjuene ble appen «TapeACall Pro» benyttet. Via appen er det mulig å gjøre et opptak av telefonsamtaler eller direkte samtaler og den har funksjoner som gir mulighet for å sende opptaket som en lydfil til en epostadresse i ettertid. Denne måten å foreta opptak på gjorde at intervjusituasjonen var avslappet og ryddig.

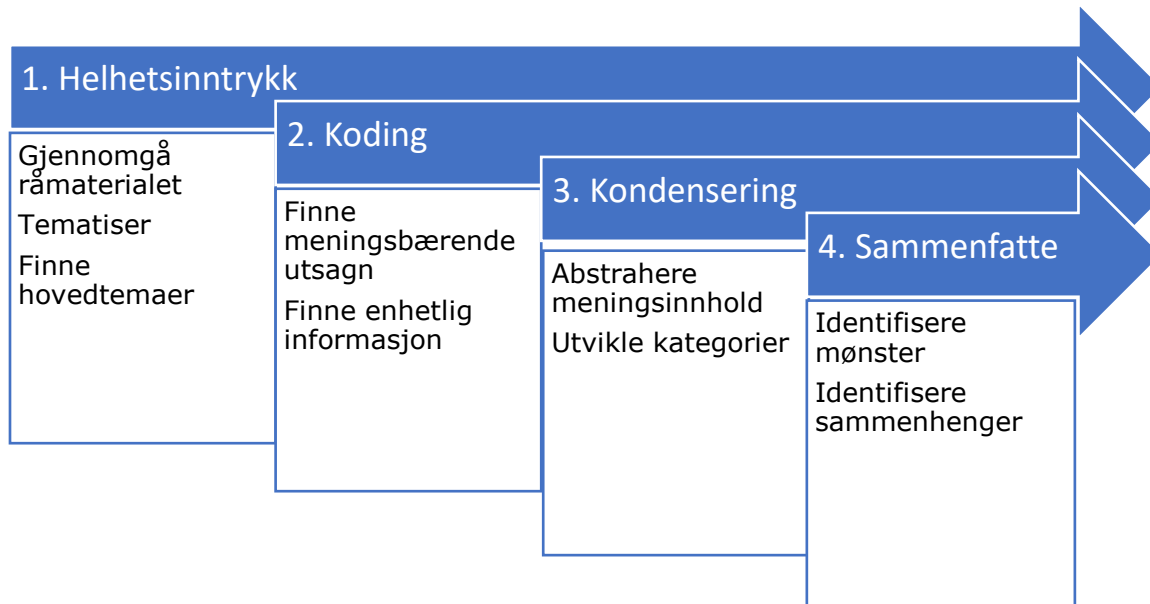
3.7.2 Transkripsjon

Alle intervjuene ble transkribert ordrett umiddelbart etter utført intervju. Ved å ha lydfiler tilgjengelig via appen så opplevde jeg transkriberingen som ryddig. Etter at transkriberingen var gjennomført, ord for ord, tok jeg en sjekk på at alt innhold var kommet med. Alle lydfiler ble slettet etter at transkriberingen var ferdig av hensyn til informantene.

Intervjuobjektene ble anonymisert og navngitt med bokstaver. I forkant av intervjuene ble det opplyst om at jeg skulle ta opp samtalene og transkribere intervjuene. Videre ble det opplyst om at alt materialet skulle slettes etter at transkriberingen var ferdig. Intervjuguiden inneholder en innledning med informasjon om personvern for å belyse rettighetene til de som deltok i undersøkelsene.

3.7.3 Analyse av funn i intervju

For å analysere datamaterialet ble metoden innholdsanalyse benyttet. Innholdet i datamaterialet leses fortolkende og meningen er blant annet å forstå hva intervjuobjektene tenker. Analyse av meningsinnhold kan deles i fire trinn (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2010 s. 173).



Figur nr. 8: Innholdsanalysens fire trinn (Johannessen et al., 2010 s. 173-177).

I analysen tolkes likhetstrekk, og deretter sammenfattes de. Formålet er å finne kunnskap om informanternes erfaringer innenfor et bestemt område. I arbeidet med de ulike trinnene skal det søkes etter essensen ved det som studeres. Det er viktig at forforståelsen til temaet og egen kunnskap i størst mulig grad settes til side i møte med datamaterialet. (Johannessen et al., 2010 s. 38).

Første fase i analysen går ut på at forskeren gjør seg kjent med dataene og får et overblikk av innholdet som skal danne et helhetsinntrykk. I denne fasen jobbes det med å finne sentrale temaer som gir et grunnlag å dele opp datagrunnlaget i hovedtemaer. Den andre fasen kan kalles koding og hensikten her er å avdekke og systematisere det meningsbærende til de ulike temaene i ulike kategorier. Denne fasen krever ofte litt tid, men teoretisk refleksjon over innholdet i dataene kan være med på å finne meningsbærende innhold. Kodingen bidrar til å få orden i datamaterialet slik at det blir enklere å analysere. Koding gjøres med henblikk på problemsstilling og forskningsspørsmål og er et av flere ledd i å fortolke innholdet i datamaterialet. I kondenseringsfasen abstraheres meningsinnholdet i

temaene med utgangspunkt i kodingen som er gjort i trinn 2. Den delen av teksten som er definert som meningsbærende trekkes ut, slår sammen eller ordner kodeord som gjør at forskeren sitter igjen med en mer fortettet tekst eller materiale. Det siste trinnet består av identifisering av sammenhenger og videre sammenfatning av datamaterialet på en ny måte. (Johannessen et al., 2010 s. 173-177).

3.8 Spørreundersøkelse

Formålet med spørreundersøkelsen er avgrenset til problemstillingen og forskningsspørsmålene i oppgaven.

3.8.1 Selvutfyllingsskjema

Datainnsamlingsteknikken jeg har valgt er selvutfyllingsskjema laget i questback og lenken til spørreundersøkelsen er lagt ut på nettsiden til beboere som bor i LTE-prosjekt. Utvalget ble nådd gjennom en beboerportal der lenken ble lagt ut. I forkant av dette ble det lagt ut informasjon om hensikten med spørreundersøkelsen, mengden av spørsmål og informasjon om personvern for utvalget. Spørreskjemaet ble testet på 2 medstudenter før det ble publisert.

Spørreundersøkelsen inneholder flest lukkede spørsmål med svaralternativer, noen vurderingss spørsmål som inneholder påstander, men også noen åpne spørsmål. Det har vært viktig å formulere klare spørsmål som respondenten forstår. Temaet i oppgaven har gjort det mulig å bruke nøytrale og ufarlige spørsmål og temaene er naturlige for respondenten.

I utarbeidelsen av spørreundersøkelsen har jeg lagt vekt på å være presis og konkret i spørsmålsstillingene. For min del har det vært viktig å unngå ledende formuleringer i spørsmålsstillingene for best mulig få fram informasjon om rene fakta. Det har vært viktig å finne respondentenes subjektive erfaringer med å bo i LTE-prosjekt. Det er 15 spørsmål i undersøkelsen som er besvart og en antatt en tidsbruk på 5-10 minutter for besvarelse. Ved testing av spørreundersøkelsen på to medstudenter brukte de henholdsvis 5 og 6 minutter til å svare på spørsmålene.

3.8.2 Klyngeutvelgelse

Utvalget av respondenter er gjort ved klyngeutvelgelse, da det var mest hensiktsmessig. Linken med spørreundersøkelsen ble lagt ut på en beboerside der 52 mulige respondenter har tilgang; noe som gjør at datainnsamlingen er konsentrert rent geografisk. Presisjonen i dataene kan bli mindre, men utvalget kompenserer noe for dette.

3.8.3 Respondenter

I spørreundersøkelsen var det en svarprosent på over 50%. Det var 41% kvinner og 59% menn som besvarte spørreundersøkelsen. 90% av respondentene oppgir å være under 35 år med flest i aldersgruppen 25-30 år.

3.8.4 Analyse av funn i spørreundersøkelsen

Spørreskjemaet er kodet og gjort om til tall som er presentert med statistikk i oppgaven. Svarene på spørsmålene er presentert med stolpediagram og grafer der spredning og tendenser i svarene blir framstilt. Funn i ulike variabler er presentert med frekvensfordeling av ulike verdier i stolpediagrammene og funnene er forklart under hvert enkelt diagram. Ved analyse av kvantitative data kan det i noen tilfeller være en fordel å undersøke sammenhengen mellom to variabler ved bivariat analyse (Johannesen et al., 2010, s.295).

For å analysere deler av datamaterialet i spørreundersøkelsen er metoden innholdsanalyse benyttet. Funn i datamaterialet fra de respondentene har oppgitt som fordeler og ulemper med LTE-modellen er fortolket. Meningen har vært å forstå hva intervjuobjektene tenker.

4.0 Resultat

4.1 Funn i intervju

Ved analysen av datamaterialet ble fire sentrale temaer identifisert. De 4 temaene er: mulighet, omdømmebygging, samfunnsansvar og risiko. Temaene er satt opp i figur nr. 9 med flere underkategorier.



Figur 9: Oversikt over resultatet av analysen.

4.1.1 Mulighet

Et av de gjennomgående temaene i datamaterialet er at LTE oppfattes som en mulighet på flere måter. Funnene viser en felles forståelse for at det for enkelte grupper er vanskelig å komme seg inn på boligmarkedet. Det ser ut til at mangelen på egenkapital er en sentral årsak. Fellestrekk i svarene kan derfor tolkes som at modellen ses på som en mulighet for de som mangler egenkapital til å komme seg inn på boligmarkedet. Det er også en klar tendens til at respondentene har som mål å hjelpe ulike målgrupper inn i boligmarkedet og at LTE oppleves som en hjelp i så måte. Det kan se ut som at respondentene opplever å kunne gi unge personer uten egenkapital, en mulighet for sparing i leieperioden gjennom modellen. I tillegg kan det se ut til at det for brukere av modellen oppleves som et banebrytende tilbud. Det å kunne spare opp egenkapital i leieperioden gjennom en forventet boligprisvekst er for flere et viktig element. Modellen ser ut til å være en opplevd mulighet for frihet for noen av de som ønsker seg inn i boligmarkedet.

Funnene viser også at LTE oppleves som en mulighet også for utbyggere. LTE er et konsept som oppleves å være et tillegg til det utbyggerne vanligvis tilbyr. Det er en klar tendens til at det å ha flere konsept å tilby kunder er en fordel av ulike årsaker. Det å komme raskere i gang med å bygge boliger er nevnt av flere. Det kan tolkes dithen at boligprosjekt som helt eller delvis har tilbud om LTE kan bygges raskere med å nå flere kjøpegrupper. LTE oppleves å være en mulighet for å nå flere kjøpegrupper eller målgrupper.

«... Det er jo en mulighet for de som ikke har egenkapital til å komme seg inn på boligmarkedet» (Respondent J).

«... Det å få muligheten til sin første bolig der de ikke har egenkapital, men de har inntekt som gjør at de kan betjene samme type kostnader «(Respondent J).

«... Det har vært veldig fristende og for eksempel si at det er bare de aller beste søkerne som får leie til eie, men noe av formålet er jo å hjelpe folk inn i boligmarkedet, det handler om hvor selektive vi vil være da» (Respondent S).

«... Om man tar det store bildet, makroperspektivet så er det boligpolitikk og bolighistorie. Det handler om at det er forskjell på folk og det er en kultur i Norge (etter 2. verdenskrig) der de fleste eier/ønsker å eie sin egen bolig. Eierlinjen har mange positive effekter» (Respondent J).

4.1.2 Omdømmebygging

Funnene gir et inntrykk av at det å tilby LTE ikke nødvendigvis er økonomisk motivert, men samtidig påpekes omdømmebygging som en viktig faktor til økonomien i dette for utbyggere. Det er informasjon i datamaterialet som gir klare indikasjoner på viktigheten av det å være attraktiv for flere kjøpegrupper er viktig. Funnene viser også at det å ha LTE som en del av «verktøykassen» hos utbyggere er en fordel rent kommersielt. Økonomien i det ser ut til å oppleves uavklart. Ingen av funnene gir informasjon om at det å tilby LTE nødvendigvis gir en klart definert økonomisk gevinst da regnestykket oppleves utforsket. For å forklare et element i dette så viser funnene at selv om avkastningen i et boligprosjekt med LTE kan gå ned, så vil effekten av omdømmebygging balansere regnestykket.

Det virker som om denne delen oppleves uavklart, men det er en tendens til at respondentene heller mot at det lønner seg i så stor grad at de ønsker å fortsette med tilbudet. De opplyser at LTE gir god markedsføring for dem.

«... Fra vår side er det veldig tydelig (kanskje i motsetning til hva man kanskje skulle tro, da vi er en privat utbygger) dette initiativet om at vi skulle starte med leie til eie som en følge av at eierne våre ønsket å ta et boligsosialt ansvar» (Respondent J).

«... Vi kan henvende oss til en målgruppe med kunder som blir stadig mere eksklusiv og attraktiv fordi det blir jo stadig bedre og bedre mulige kunder som i dag ikke får stort nok lån, stort nok finansieringsbevis som vi gjerne skulle solgt boliger til» (Respondent J).

4.1.3 Samfunnsansvar

Sentralt for respondentene er viktigheten av å ta et samfunnsansvar. Funnene gir klare indikasjoner på dette, og at de som sentrale aktører i boligmarkedet har mulighetene til å ta det ansvaret gjennom å tilby LTE. Denne bevisstheten omkring ansvaret som ligger på en utbygger i boligmarkedet om å favne også målgrupper som har falt utenfor er veldig tydelig. Funnene gir et inntrykk av at det å tilby LTE ikke nødvendigvis er økonomisk motivert, men det å ta et samfunnsansvar er viktig samtidig som det må bære seg økonomisk. Det å ta et boligsosialt ansvar blir ikke gjort uten av det finnes penger i dette for utbyggerne. Det å være en ansvarsbevisst utbygger betyr ikke at de tilbyr LTE uten at modellen bærer seg økonomisk, men det kan se ut til at de kan lempe noe på kravene til avkastning mot at de ser fordelene for målgrupper de ellers ikke ville nådd.

«... Så har vi jo lyst å vise at vi tar samfunnsansvar og legger til rette for de ulike kjøpegruppene» (Respondent B).

4.1.4 Risiko

Funnene viser at risiko er et sentralt element i det å tilby LTE. Det som respondentene opplever som den mest vesentlige risikoen er nedsiderisikoen gjennom en eventuell nedgang i eiendomsmarkedet. Modellene er tuftet på en forventet økt markedsverdi på boligene som skal danne grunnlag for det meste av egenkapitalen inn i kjøpet av boligen etter at leieperioden er over. LTE tilbys som en opsjonsavtale der det gis en mulighet for at kundene kan kjøpe boligen etter leieperioden, men det ligger ikke et krav om utkjøp i avtalen. Dette oppleves av respondentene som en usikkerhet som det kan være vanskelig å ta høyde for og regne på økonomisk. Erfaringstall over tid er noe de påpeker som viktige element fram i tid for å redusere risikoen for tilbydere av LTE. Skulle markedet stupe vil utbyggere kunne risikere å bli sittende igjen med boliger.

Et annet element ved risiko er at respondentene opplever usikkerhet omkring modellen fordi dette for mange er upløyd mark; noe helt nytt som i seg selv representerer et vågestykke for utbygger. Utformingen av konseptet gir en risiko for at ting kan gå feil og respondentene gir også et inntrykk av at de som bærer den største byrden i disse tilfellene er utbyggerne, også kalt tilbyderne av modellen. Det kan se ut til at det ikke er noen tvil om dette elementet.

Det er kapitalkrevende å drive med LTE, og likviditeten for utbyggere som tilbyr LTE blir utsatt for en vesentlig risiko. Noen av funnene gir en forståelse av at det er en utfordring for likviditeten i selskap som tilbyr LTE på grunn av at de ikke får solgt boligene etter ferdigstilling, men må fungere som en utleier i leieperioden. Økonomien blir uoversiktlig, og respondentene sammenligner det med å «være bank» for kjøperne i en periode. I et scenario der det i løpet av leieperioden kommer et boligprisfall blir usikkerheten ved likviditet vesentlig.

«... Risikoen er ting som kan gå feil i utformingen av konseptet, om man gjennomfører LTE feil, forskjellsbehandler eller trekker feil konklusjoner» (Respondent J).

«... Ja, det er en risiko i den forstand at det er ikke sikkert at de kjøper boligene de som leier der. Og om du da har økonomi og likviditet nok til å sitte med boligene» (Respondent H).

«... Om du skal gjøre dette i så stor skala så er det kapitalkrevende.» (Respondent J).

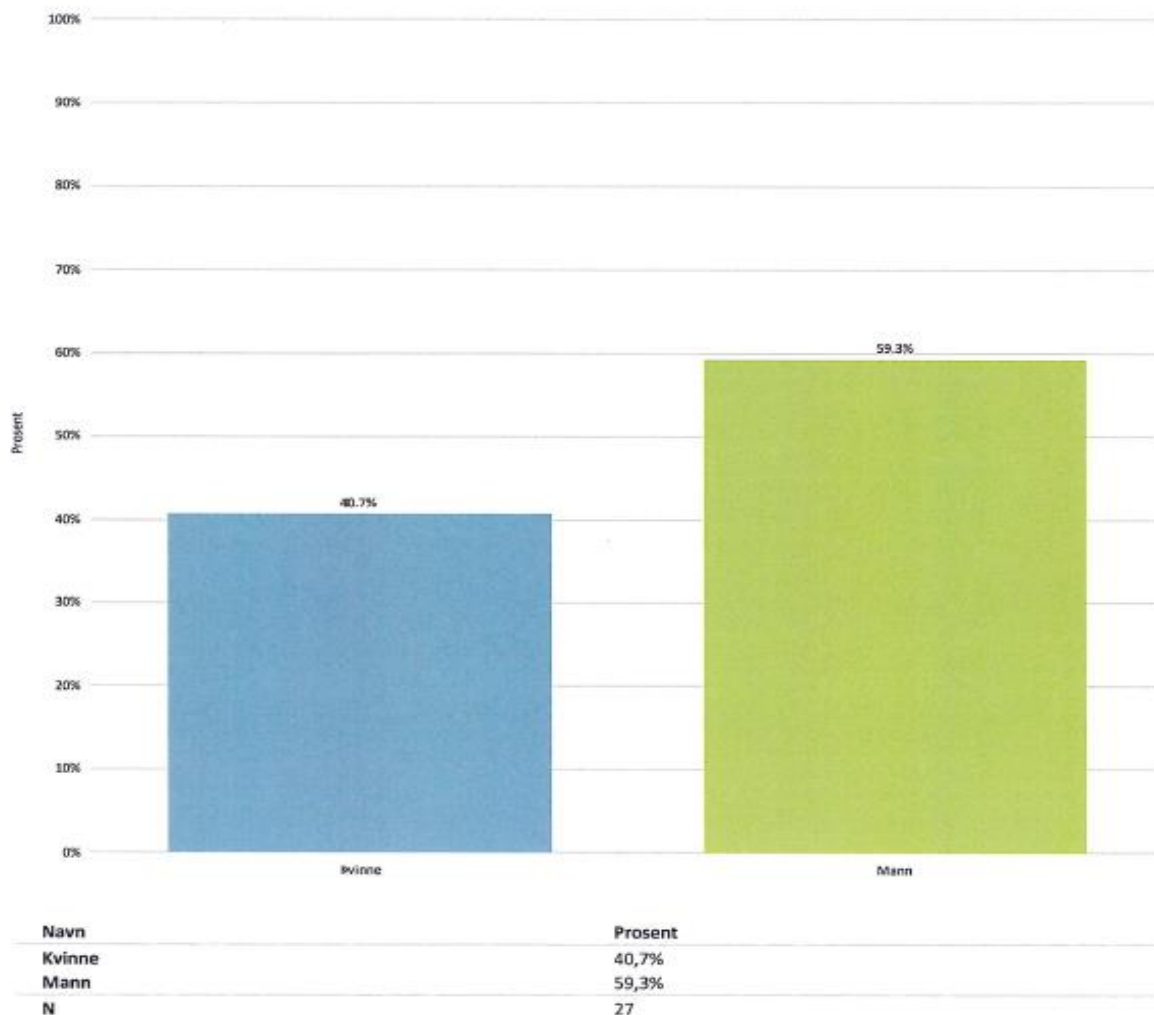
«... Med å lage dette konseptet, som er nybrottsarbeid, for oss, vi er en av de første. Og det å gjøre noe for første gang gjør at man støter på mange ulike problemstillinger man må ta stilling til» (Respondent S).

4.2 Funn i spørreundersøkelsen

Funnene fra spørreundersøkelsen er presentert med grafer og diagram.

4.2.1 Beskrivelse av variabler

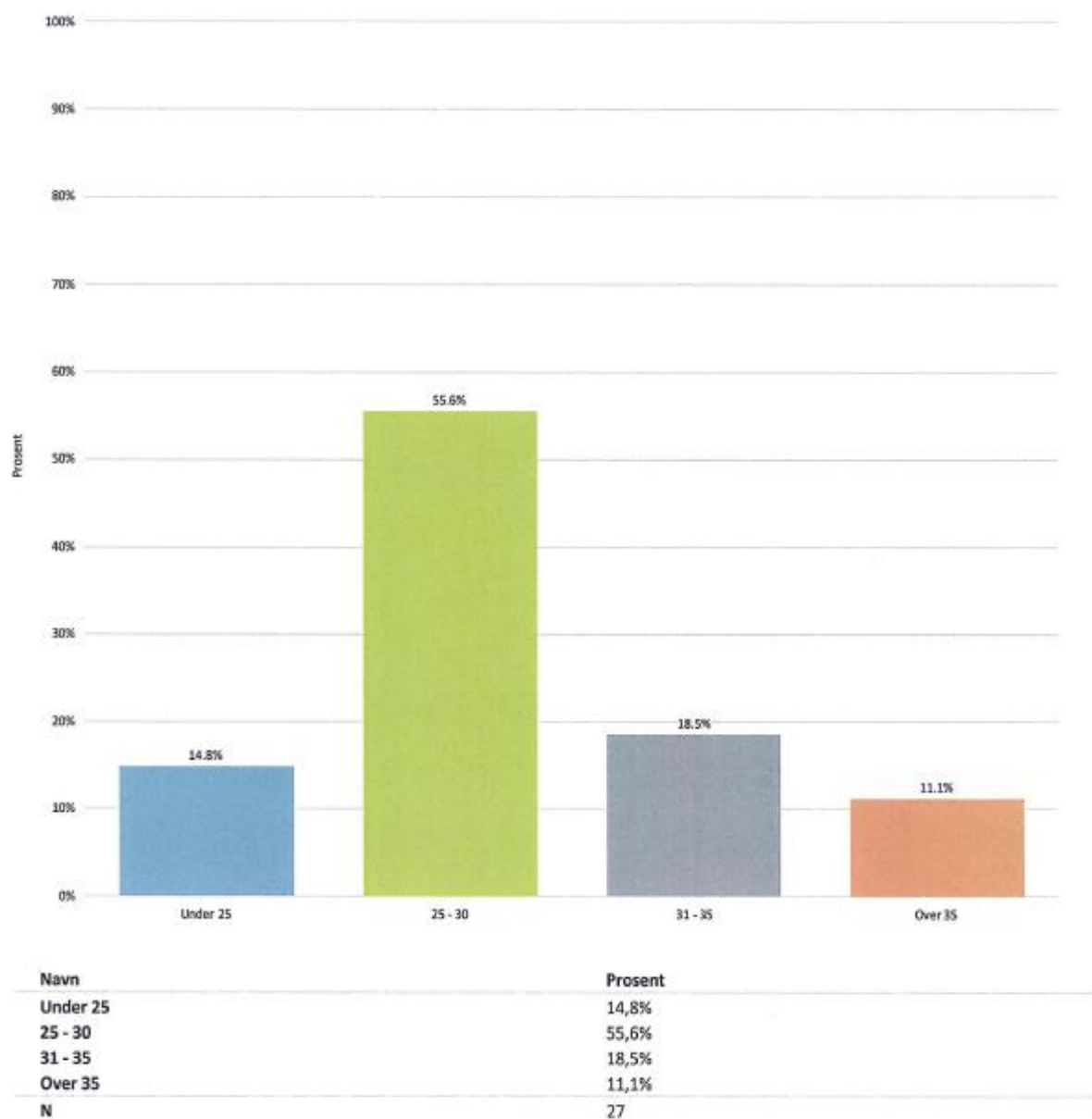
1. Kjønn:



Figur 10: Antall som har svart på spørreundersøkelsen fordelt på kjønn.

Analysen viser at fordeling av kjønn hos respondentene er fordelt med 40,7% kvinner og 59,3% menn. Det betyr at det er 11 kvinner og 16 menn som har svart på undersøkelsen. Variasjonen av kvinner og menn er tilfredsstillende.

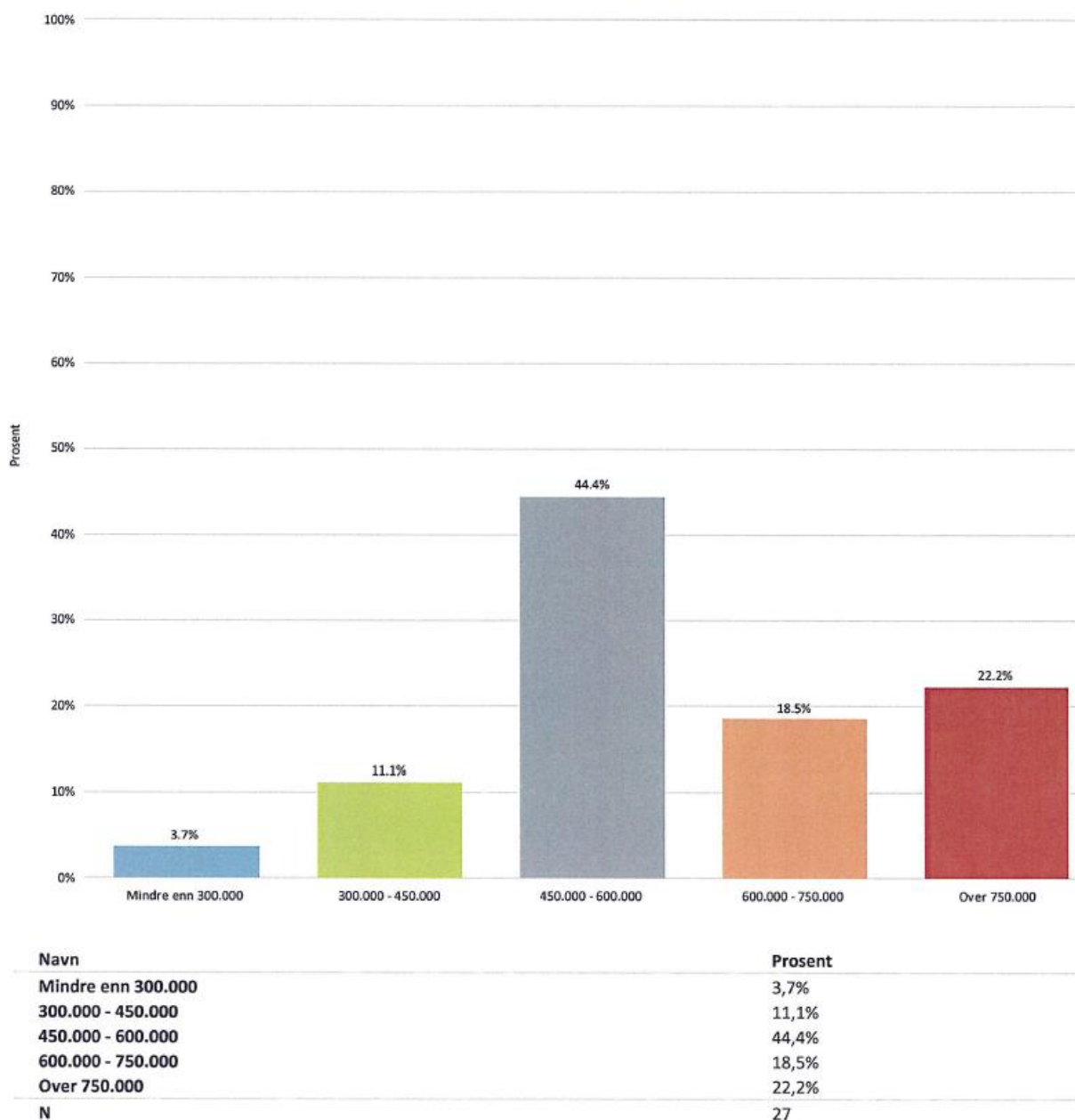
2. Alder:



Figur 11: Fordeling av alder hos respondentene.

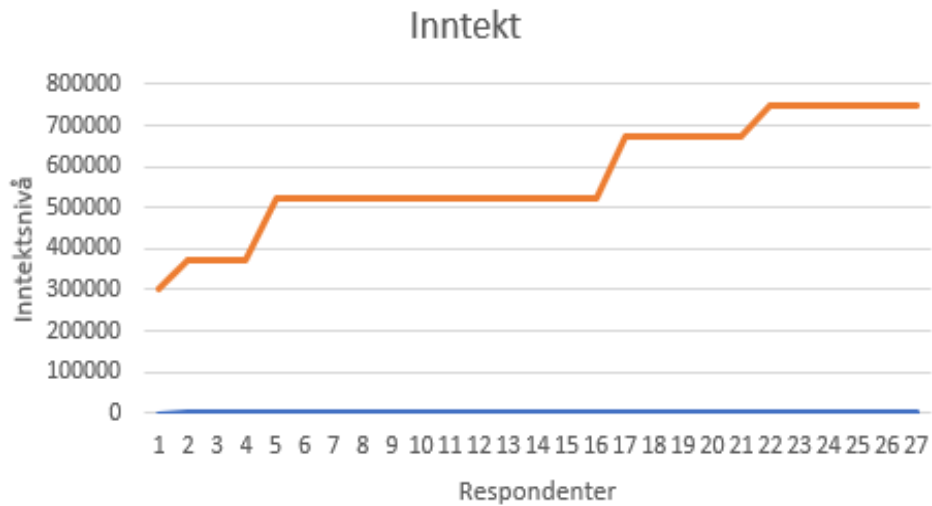
Stolpediagrammet viser at variabelen alder hos respondentene i hovedsak ligger mellom 20-35 år. Verdiene til variabelen alder er gruppert med hensikt for å gjøre presentasjonen mere oversiktlig. 11,1% er oppgir å være over 35 år mens 14,8% oppgir å være under 25 år. Variasjonsbredden er mellom >25 år til <35 år. Funnene her gir oss informasjon om at over halvparten av respondentene er mellom 25-30 år.

Husstandens samlede inntekt:



Figur 12: Inntektsnivå hos respondentene.

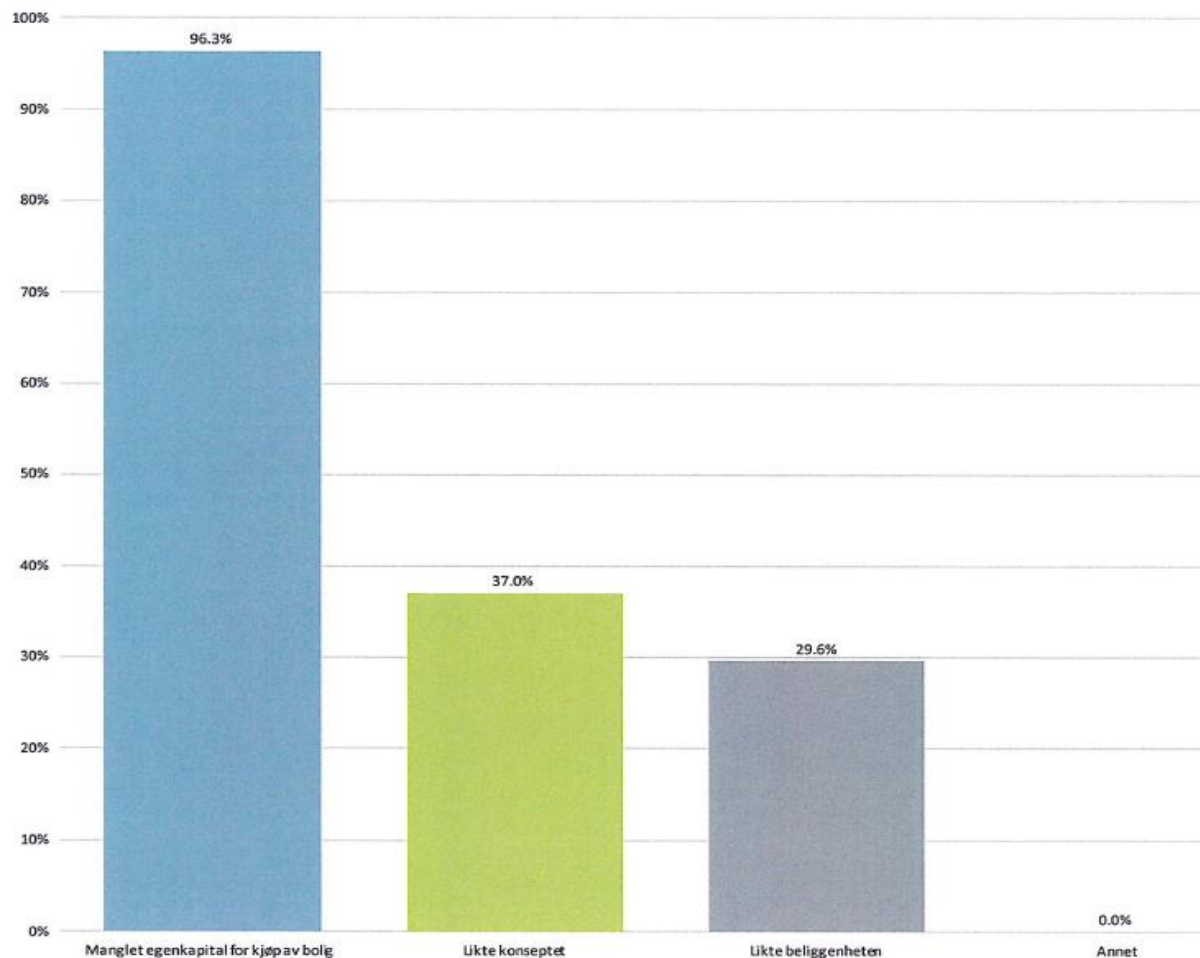
Analysen med variabelen inntekt viser stor spredning. Ca. 90% av respondentene oppgir at de har en inntekt på over kr. 450.000, - mens over 20% oppgir at de har en inntekt på over kr. 750.000, -.



Figur 13: Oversikt over spredningen i inntekt hos respondentene.

En oversikt over inntekten til respondentene er grafisk framstilt med spredning for å visualisere funnene på en mere presis måte. Her viser grafen mer tydelig enn i figur 12 at majoriteten av de som har respondert på spørreundersøkelsen har en inntekt som ligger over 500.000 kr årlig.

Hvorfor ønsket du å benytte deg av denne boligkjøpsmodellen?

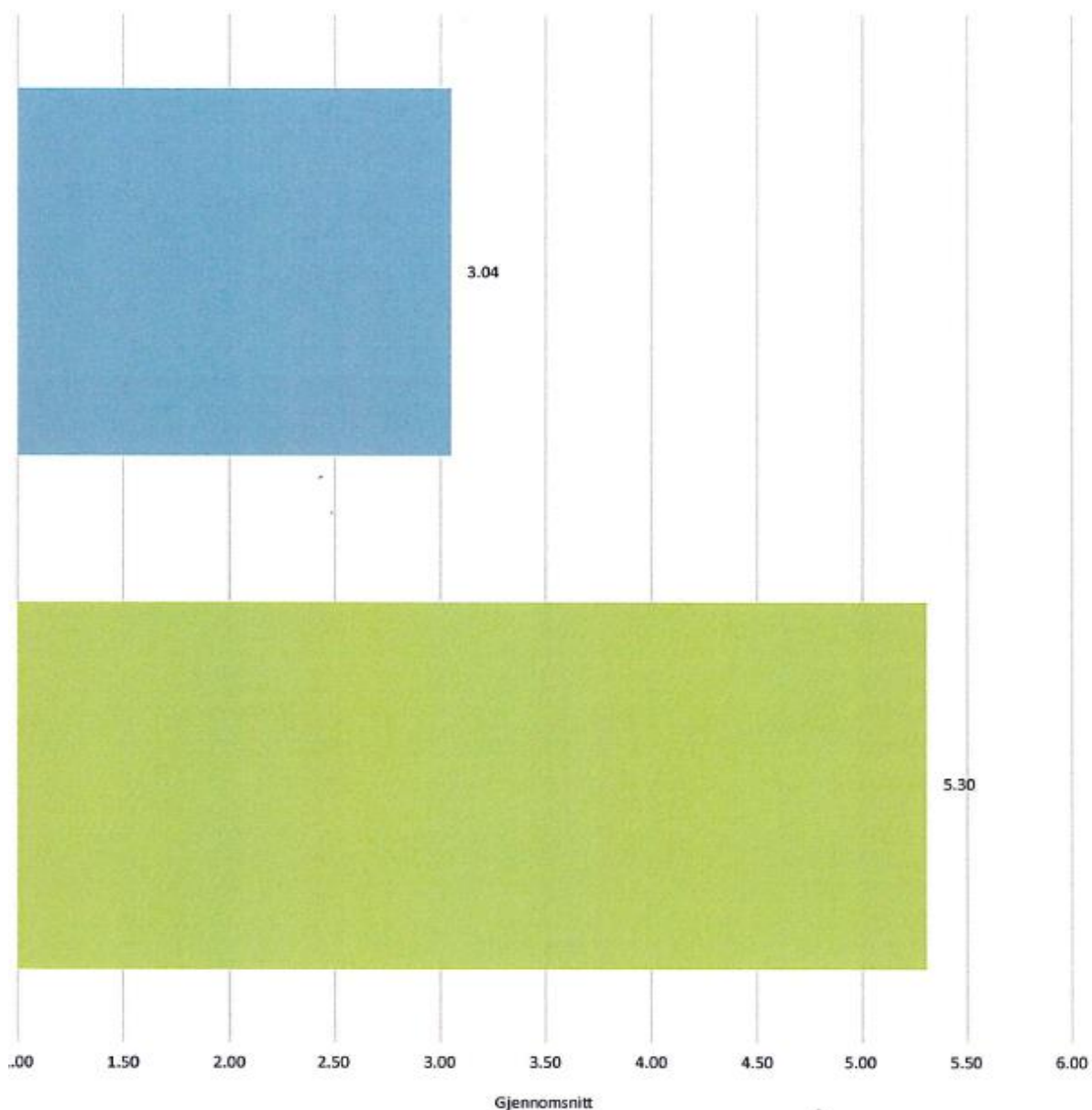


Navn	Prosent
Manglet egenkapital for kjøp av bolig	96,3%
Likte konseptet	37,0%
Likte beliggenheten	29,6%
Annet	0,0%
N	27

Figur 14: Fordeling av årsaker til at respondentene har inngått avtale om LTE.

På spørsmålet: «Hvorfor ønsket du å benytte deg av Leie til eie?» kunne respondentene svare på ett, to eller på alle tre svaralternativene. Stolpediagrammet viser en grafisk framstilling av fordelingen. 96% av de spurte oppgir manglende egenkapital som grunnen til at de ønsket å benytte seg av LTE-modellen. I tillegg oppgir respondentene at både beliggenheten og selve konseptet med LTE også er årsaker til at de bor med LTE. Diagrammet viser en positiv skjevfordeling der den viktigste årsaken til at LTE er valgt er manglende egenkapital.

Hvor sannsynlig eller usannsynlig er følgende:

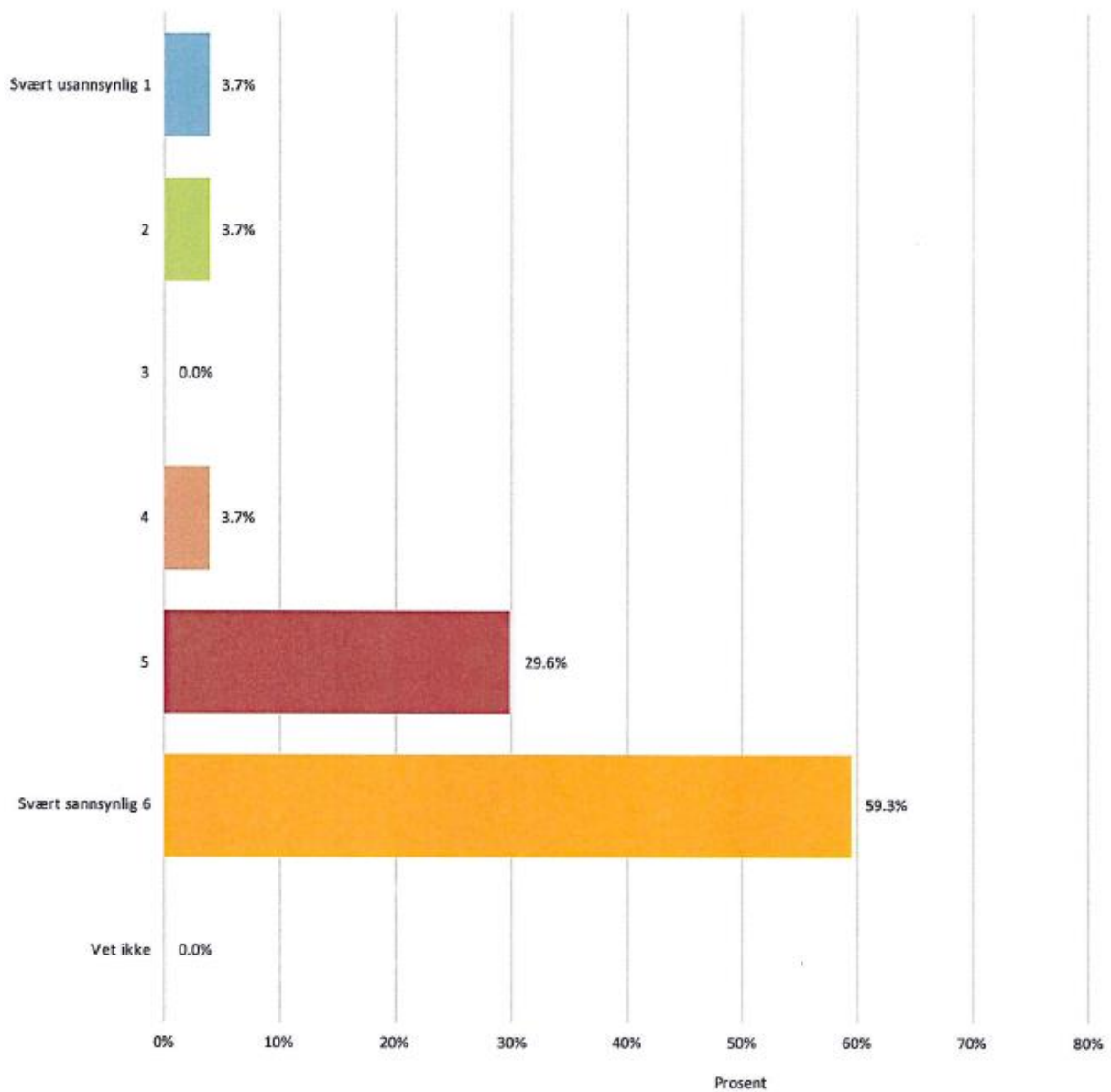


Spørsmål	Gjennomsnitt	N
Hvor trolig er det at du hadde kjøpt leilighet uten leie-før-eie modellen på Lilleby?	3,04	27
Hvor aktuelt er det for deg å kjøpe etter din leieperiode?	5,30	27

Figur 15: Oversikt med fordeling over hvor aktuelt det er å kjøpe etter leieperioden og sannsynlighet for kjøp uten LTE.

Stolpediagrammet/histogrammet viser at 5,3 av 6 ønsker å kjøpe etter at leieperioden er over og samtidig oppgir 3 av 6 (50%) at de trolig hadde kjøpt bolig uten leie til eie-konseptet.

Hvor aktuelt er det for deg å kjøpe etter leieperioden?



Navn	Prosent
Svært usannsynlig 1	3,7%
2	3,7%
3	0,0%
4	3,7%
5	29,6%
Svært sannsynlig 6	59,3%
Vet ikke	0,0%
N	27

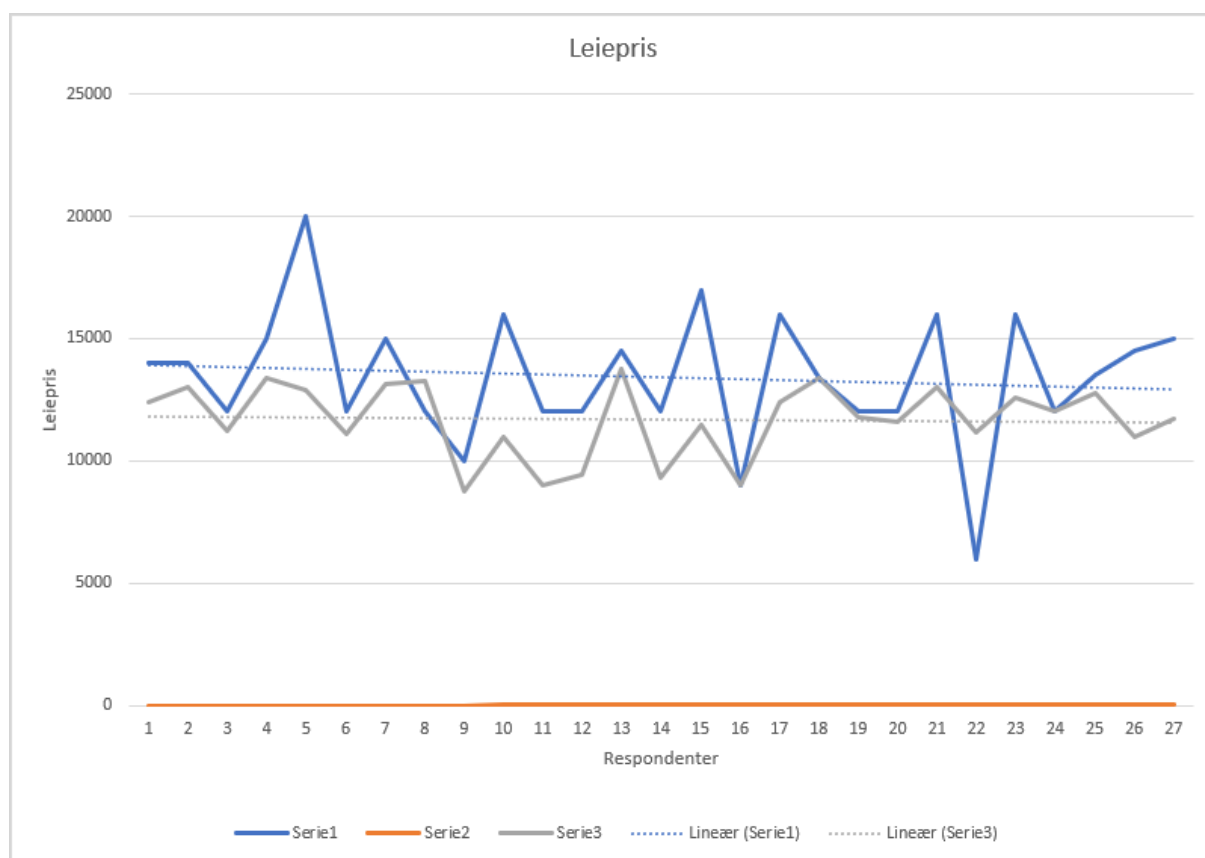
Figur 17: Fordeling av sannsynlighet for kjøp etter leieperioden.

59,3% oppgir at de med stor sannsynlighet ønsker å kjøpe boligen etter at leieperioden er over, mot 3,7% som oppgir dette som svært usannsynlig.

4.2.2. Leiepris

Blå linje; viser hva respondentene oppgir å kunne betale i husleie

Grå linje; viser hva respondentene oppgir som det de betaler i husleie



Figur 18: Leiepris respondentene betaler i leie sett opp mot det respondentene oppgir å ha mulighetene til å betale i leie per måned.

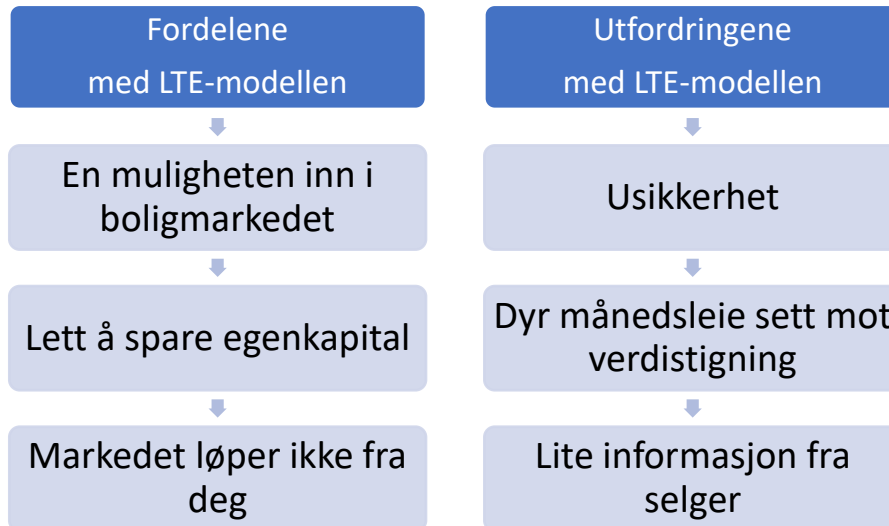
I spørreundersøkelsen er det variabler som det kan være hensiktsmessig å sammenligne i en bivariat analyse. Variabelen leiepris gir oss indikasjoner på hva leietakere betaler i husleie og hva de har oppgitt å kunne betale i husleie.

Respondentene ble spurt om hva de betaler i husleie i dag og de fikk spørsmål om hvilken husleie de maksimalt kunne betalt. Blå linje viser hva de maksimalt kunne betalt mens grå linje viser hva respondentene oppgir som faktisk husleie.

Et viktig funn her er at husleien de betaler ser ut til å ligge noe lavere enn hva respondentene oppgir som husleie de kunne betalt. Som nevnt tidligere i oppgaven viser leiemarkedsundersøkelsen fra SSB i desember 2019 en gjennomsnittlig leiepris i Norge på kr. 9.060 (Statistisk sentralbyrå, 2019c).

4.2.3 Funn i åpne spørsmål i spørreundersøkelsen

Ved analysen av datamaterialet ble to sentrale temaer identifisert. Temaene er: Fordelene og utfordringene med LTE-modellen. Temaene er satt opp i figur nr. 19 med tre underkategorier.



Figur 19: Resultater av innholdsanalysen.

4.2.3.1 Fordelene med LTE-modellen

Funnene i spørreundersøkelsen gir klare indikasjoner på at LTE-modellen oppleves som en mulighet inn i boligmarkedet. Muligheten for å kjøpe bolig uten egenkapital kommer klart fram som en opplevd mulighet i datamaterialet. Respondentenes opplevelse med modellen er beskrevet gjennom følgende utsagn:

«Muligheten for å prøve ut leiligheten før kjøp».

«Kjøpsopsjon gir fleksibilitet».

«Muligheten til å komme inn på boligmarkedet uten å spare i mange år».

«Markedet løper ikke fra meg».

Ordet egenkapital går igjen i svarene fra respondentene. Det som nevnes er blant annet det at LTE-modellen gir muligheter til å kunne inngå avtale om boligkjøp uten egenkapital. Funnene viser at flere respondenter opplever at konseptet gir muligheter for de som ikke har nok oppsparte midler til å kunne kjøpe egen bolig. Respondentene sier blant annet dette om egenkapital:

«En hjelp til oss uten egenkapital til å få kjøpt bolig».

«Muligheten til å få prisøkningen tilbake som egenkapital».

«Hjelper folk med lite egenkapital til å få førsterett på kjøp etter leieperioden».

«LTE-modellen er en inngang for oss som ikke klarer å fylle strenge krav til egenkapital, men som har råd til å betale lån».

Det å kunne komme seg inn i boligmarkedet med LTE-modellen ser ut til å være viktig for respondentene. Det å slippe å vente med å kunne kjøpe egen bolig oppleves som viktig for flere av respondentene. Viktigheten av å være i boligmarkedet kan leses i følgende utsagn:

«Markedet løper ikke fra en».

«... det er en snarvei inn i boligmarkedet».

«... gjør det enklere for unge å kjøpe sin egen bolig».

4.2.3.2 Utfordringene med LTE-modellen

Noen av funnene gir informasjon om at noen av respondentene opplever usikkerhet knyttet til modellen. Et eksempel er en opplevelse av usikkerhet omkring hvor mye leilighetene kommer til å stige i verdi og det at leien og verdisettingen oppleves tvilsom. Respondentene sier blant annet følgende:

«Stor usikkerhet rundt hvor mye leilighetene kommer til å stige i verdi».

«Usikkerheten i om det vil lønne seg på sikt og om prisen på leiligheten har steget 15%».

En opplevd dyr leie er et gjennomgående tema i funnene og respondentene sier følgende:

«Leieprisen er relativt høy i forhold til hva man får igjen av en eventuell verdiøkning».

«Leia kan i alle fall ikke bli noe høyere».

«Dyr leie for en person».

På spørsmålet i spørreundersøkelsen om utfordringer knyttet til modellen er noen av funnene knyttet til leieforholdet mellom utleier og leietager. Kommunikasjonen med tilbyder av modellen påpekes som en utfordring. Inntrykket er at dette delvis skyldes manglende boevne i den forstand at det er flere som bor for seg selv for første gang i sitt liv, samtidig som de som bor mangler erfaring med det å bo for seg selv. Respondentene oppgir blant annet følgende i sine svar:

«Jeg mener at det er et viktig premiss for at dette skal lykkes som konsept er å skape «eierfølelse» og kunnskap for beboerne».

«Avstanden fra utleier oppfattes av og til som stor».

«... informasjonen om riktig bruk av leiligheten har generelt vært både dårlig og mangelfull».

5.0 Drøfting

5.1 Drøfting og diskusjon

Forskningsspørsmål 1 – Økonomiske fordeler og ulemper utbyggere opplever med modellen

Analysen av funn i intervjuene viser at utbyggere ser på LTE-modellen som en mulighet og en vei inn i boligmarkedet for de som mangler egenkapital. Respondentene hadde klare oppfatninger om at LTE er en hjelp inn i boligmarkedet for blant annet unge personer uten egenkapital. Ved å være en utbygger som tilbyr modellen når de flere kjøpegrupper, samtidig som de kan være tilbydere av flere typer konsept. Det kan se ut til at utbyggere ser kommersielle fordeler ved å tilby LTE-modeller. En vesentlig fordel er omdømmebygging og respondentene fra utbyggersiden påpekte viktigheten av det å være attraktive i markedet. Funnene viser at det er ingen tvil om at økt markedsverdi er en av årsakene til at modellene blir tilbudt og finnes på markedet i dag. Det ser også ut til at det er viktig for utbyggere å ta et aktivt samfunnsansvar, men samtidig drive lønnsomt. Det kan se ut til at LTE-modellene gir muligheter for begge deler. Det kom også klart fram i undersøkelsene at utbyggere ønsker å ta et boligsosialt ansvar.

Funnene viser en bevissthet omkring ulemper, utfordringer og risiko for konseptet og at konseptet er å betrakte som nytt og på mange måter kan oppfattes som oppløyd mark. Det kan forstås som om nye produkter kan være en risiko i seg selv. Funnene tyder på at respondentene opplever en vesentlig risikoeksponering ved å være tilbydere av modellen. Et eksempel på dette er utfordringer knyttet til likviditet. Å tilby modellen er krevende likviditetsmessig da det tar lang tid fra det bygges boliger til pengene kommer inn på konto når leieperioden er over. En annen risikofaktor respondentene er inne på er sjansen for boligprisfall. Kommunikasjon av modellen ut til markedet og potensielle kunder oppleves også som en mulig risiko. Troverdighet for leiepris er et annet usikkerhetsmoment som er nevnt.

Uklart regelverk på området ble også nevnt som en av utfordringene respondentene opplever. En respondent var inne på skattemessige begrensninger og en mulig fare for skattemessig gjennomskjæring på personer i for eksempel et borettslag organisert som LTE. Det med skattemessig gjennomskjæring er basert på en uttalelse, men det kan representere en av flere risikoområder som det med fordel kan forskes videre på. Eventuelle skattemessige konsekvenser vil kanskje være med på å avgjøre om tilbudet vil være til stede i framtiden.

Utbyggere som ønsker å satse på LTE vil få erfaring på området over tid og samtidig innhente informasjon de trenger for å jobbe mot å eliminere risiko i sine boligprosjekt. Hvor robust er modellen om boligmarkedet er flatt 5 år fram i tid? Tiden vil vise om tilbudene fortsatt vil bestå. I en ideell verden vil politikerne spille på lag med utbyggerne for vi er avhengig av en best mulig balanse i boligmarkedet.

Boligbyggelagene i Norge er organisert som samvirkeforetak og hovedformålet til boligbyggelag i Norge er å skaffe boliger til andelseierne. Dette er nedfelt vedtektene til de ulike boligbyggelagene. Det kan derfor tenkes at det vil være enklere for boligbyggelag å tilby LTE-modeller enn det er for private utbyggere organisert på en annen måte. De ulike boligbyggelagene er eid av «mannen i gata» som har forventninger til boligbyggelagene og hvordan de opptrer i markedet. Norges Boligbyggelag, NBBL er paraplyorganisasjonen til boligbyggelagene i Norge. NBBL sier på sine nettsider at LTE kan være et boligkjøpsalternativ for ungdom som har inntekt til å betjene et boliglån, men ikke får lån på grunn av kravene i boliglånsforskriften. Dette kan være en av grunnene til at flere boligbyggelag tilbyr modellen. Det å være attraktive i markedet for både boligbyggelag og private utbyggere er kanskje avgjørende for om de fortsatt skal kunne selge boliger.

Omdømme for utbyggere er også et viktig moment, og kan si noe om hvem organisasjonen er eller ønsker å være. Markedet avhenger av tilbud og etterspørsel også når det gjelder LTE-modellen. Når noen lykkes i et marked med et nytt produkt som det viser seg å være stor interesse for, vil andre og tilsvarende tilbydere også komme på banen. I dette tilfellet har det vært mye mediaoppmerksomhet og det er ingen tvil om, at det har vært stor interesse for etablering av LTE-modellene.

Ulike utbyggere ønsker kanskje å ha LTE som en del av sin verktøykasse for å oppfattes som attraktive. Norges Hovedorganisasjon, NHO, påpeker at en virksomhet må være lønnsom, anstendig og bærekraftig. Det å være anstendig som utbygger kan være å ta et bevist boligsosialt ansvar og vise dette utad. For både private og offentlige utbyggere er omdømmebygging sentralt, blant annet for at de skal inneha et tilfredsstillende image utad. Spørsmålet er da om utbyggere kan akseptere en enda større, ukjent risiko for å kunne inneha et godt omdømme.

Lønnsomhet er sentralt for utbyggere også når det gjelder alternative boligkjøpsmodeller. I et privat utbyggerselskap ønsker som regel eiere avkastning på sine investeringer mens i boligbyggelag skal overskuddet tilbake til andelseierne i form av nye tilbud.

I en artikkel publisert av Dine Penger uttaler en privat utbygger at med LTE i et boligprosjekt kan de komme raskere i gang med byggingen. Det vil i praksis bety, økonomisk sett, at profitten kommer på et senere tidspunkt enn det gjør ved et ordinært byggeprosjekt der salg betyr penger inn på kjøpstidspunktet. (Dalen, 2019).

Dette betyr at det ved salg av opsjonsavtaler med avtaler om LTE, hvor kjøper tilbys å leie først i noen år, så kommer ikke profitten før etter at leieperioden er over. En annen tilnærming til dette er at OBOS for å bruke et eksempel, vil tilby en andel av leilighetene i et nytt prosjekt enten gjennom OBOS Bostart eller OBOS Deleie. Gjennom å tilby det kan man få raskere salgs- eller realiseringsgrad som er stor nok til at byggingen av prosjektet igangsettes. Dette kan være en stor fordel for mange utbyggere. Det er store kapitalkostnader i tiden frem til ferdigstillelse og jo raskere man får realisert så vil det være en fordel også for likviditet og risiko. Dette kan bety at profitten for de leilighetene som selges i et ordinært leilighetsprosjekt vil komme på et tidligere tidspunkt hvor en andel er LTE i prosjektet.

Økonomien har en sentral rolle for alle som skal ut i boligmarkedet og for en utbygger som vurderer ulike prosjekt i markedet er økonomi, som gjerne også måles i risiko, vesentlig. Mest sannsynlig vil det for utbyggere sin del være slik at byggeprosjekter med LTE også vil være som bygging i tradisjonell forstand når det gjelder selve byggingen, og det vil foretas prosjektering likt som i andre tilsvarende bygg. Risikoen består av ulike usikkerhetsmoment og LTE-modellen vil også inneha usikkerhet som skal elimineres. I en prosjektvurdering, er for eksempel i tidlig fase vurdering av et prosjekt vil økonomisk risiko vurderes og være en av årsakene til om et prosjekt blir gjennomført eller ikke. I et prosjekt med LTE vil kalkylen sannsynligvis beregnes utfra en antatt byggetid slik som i et ordinært prosjekt og usikkerheten vil måles utfra erfaringstall og kalkyler.

Risiko er vesentlig for eksempel i analysering av om et prosjekt skal realiseres eller ikke. Det finnes flere metoder på markedet i dag hvor man systematisk kan eliminere risiko, men det vil alltid være en usikkerhet i måling på området. Usikkerhet kan klassifiseres som en forventet konsekvens og sannsynlighet for eventuell realisering av et prosjekt. Rammebetingelser for utbyggere er sentralt, og det vil være et av usikkerhetsmomentene som må tas stilling til i hvert enkelt prosjekt. Kommunikasjon av modellen er vesentlig for at selger og kjøper har felles oppfatning av hva produktet er. I byggeprosjekt med LTE vil utbygger i en periode fungere som bank; noe som gjør at likviditeten kan komme i skvis. I denne perioden kan det være at utbyggere også må fungere som boligforvaltere eller profesjonelle utleiere og det i seg selv kan være gjenstand for utfordringer vi ikke har kunnskap om per i dag.

Forbrukerrådet som har vært med på å godkjenne LTE-modellene sier følgende: «Det som er viktig for oss med denne typen kontrakter er at de skal være helt transparent og det skal ikke være vilkår som er skjult for forbrukeren» (Dalen, 2019).

Risikoen fra utbyggernes ståsted er vesentlige, og utfallet av de ulike risikoelementene er det lite informasjon om. Årsaken til dette er kanskje spørsmålsstillingen i intervjuene, men min oppfatning er at LTE er det vi kan kalle nybrottsarbeid og derfor vil framtidig tilbud og etterspørsel av LTE være avhengig av markedet og hvilken plass boligkjøpsmodellen får etter hvert som konseptet blir mer gjennomarbeidet.

Mange i Norge i dag eier sin egen bolig og det er grunn til å tro at det å eie egen bolig er viktig for mange av oss. Historisk sett har eierskap til bolig og utviklingen over tid, både historisk og politisk, gjort at mange nordmenn ønsker å eie sin egen bolig. Det å eie sin egen bolig oppleves også som trygt for enkelte av oss og det kan se ut til at det norske folket er opptatt av uavhengighet, trygghet og det å oppleve at man kan ha mulighet til å bo i noe eget. De fleste ønsker å eie sin egen bolig, men samtidig så er det mange som leier bolig i Norge i dag, og det kan se ut til at de fleste leiekontrakter er tidsbegrenset. Kun tiden vil vise, korrigert for risiko, og juridiske elementer som ikke er helt gjennomarbeidet og analysert, hvordan boligtilbudene ser ut i fremtiden.

Funnene fra intervjuene med utbyggere gir indikasjoner på at utbyggere ser fordeler med LTE men samtidig vil de ikke tilby LTE for enhver pris. Det å kunne tilby boliger til flere kjøpegrupper kan være god omdømmebygging og det kan kanskje gi et ønsket image. På bakgrunn av det mener jeg at svarene klart tyder på at fordelene med LTE ikke er profitt alene, men utbyggerne oppgir flere fordeler enn profitt. Utbyggere ser muligheten med å få realisert flere byggeprosjekt i og med at de får flere kjøpegrupper å henvende seg til. Det kan se ut til at utbyggere ønsker kunden som er «28 år, ferdig utdannet og har god nok lønn til å betjene et huslån». Funnene i spørreundersøkelsen viser at kundene kan være i denne målgruppen. Selv om det i noen tilfeller vil ta lengre tid å få profitten av et byggeprosjekt solgt som LTE sammenlignet med et boligprosjekt med tradisjonelt salg ønsker flere utbyggere å tilby modellen. Funnene viser indikasjoner på at selvfinansiering er et minimum for at et LTE prosjekt blir realisert.

For at boligprosjekter organisert som LTE fortsatt skal eksistere i markedet framover vil det handle om blant annet etterspørsel, og det vil handle om risikoen for utbyggere og muligheten de har for å eliminere risikoen til et akseptabelt nivå. Boligkjøpsmodellene, slik de framstår i dag hos ulike utbyggere, må kunne betraktes som nybrottsarbeid og kun framtidig forskning vil gi bedre svar på eventuelle muligheter for å eliminere risiko.

Forskningsspørsmål 2 – Økonomiske fordeler og ulemper for brukere av LTE

Fordelene respondentene i spørreundersøkelsene oppgir med LTE er blant annet muligheten dette kan være for å komme seg inn på boligmarkedet. Respondentene er også opptatt av at LTE gir de muligheten for å kunne bo stabilt, samtidig som det er en opplevd snarvei inn i boligmarkedet. Fordelene respondentene ser med å få muligheten til å komme seg inn på boligmarkedet er vesentlig og det kan se ut til å være mere tungtveiende enn det respondentene opplyser som ulemper med modellen.

Manglende egenkapital er en klar årsak til at respondentene har benyttet seg av modellen og ni av ti oppgir det som en årsak til at de inngikk avtale om LTE. Respondentene oppgir fordeler LTE gir som for eksempel muligheten til å spare egenkapital og det at boligmarkedet ikke «løper fra deg». Over halvparten av respondentene oppgir at de ønsker å kjøpe boligen etter at leieperioden er over. Det er ingen tvil om at modellen oppleves som en mulighet og en respondent sier blant annet: «Det at markedet tilbyr ordninger som minsker sjansen for et A- og B-lag blant unge i Norge synes jeg er veldig bra». Halvparten av respondentene ser ut til å ha et inntektsnivå på mellom kr. 400.000, - og kr. 600.000, - og ca. seks av ti oppgir en alder på mellom 20-35 år.

Ulempene respondentene nevner er blant annet dyr månedsleie, lang leietid og usikkerhet i forhold til verdiøkningen i boligen. Funnene i spørreundersøkelsen som gjelder månedsleie viser at betalingsviljen eller betalingsmuligheten ligger litt over det respondentene oppgir å betale i husleie. Funnene kan forstås sånn at for noen ligger leieprisen innenfor smertegrensen, men på det jevne kan det se ut til at leieprisen er på linje med det de oppgir å kunne betale. Funnene viser at dyr månedsleie ikke nødvendigvis er den største ulempen. Lang leietid er et usikkerhetsmoment respondentene oppgir, og grunnen kan være at det er umulig å si noe om markedet flere år fram i tid.

Når det gjelder usikkerheten i verdiøkningen på boligen respondentene oppgir så er det en vesentlig risiko på mange måter. Gjelden til husholdningene har økt raskt i de senere årene og gjeldsnivået er høyt blant befolkningen. Risikoen for boligprisfall vurderes som spesielt høy for de som nettopp har kjøpt bolig. (Norges Bank, 2017). En annen vesentlig risiko for boligeiere er prisutviklingen på boligmarkedet og både oppgang og nedgang i rentenivået kan representere en risiko for dem. Boligprisfall kan i tilfelle med LTE bety at egenkapitalen eieren forventet i en boligprisoppgang blir helt borte (Hem, 2013). Avtaleverket og det juridiske ved boligkjøp organisert som LTE vil være avgjørende for å kunne si noe om hvor vesentlig denne risikoen er for kjøper. Det vil være et av de elementene det med fordel kan forskes videre på for å bedre kunne si noe om denne vurderingen.

NBBL beskriver LTE som en mulighet for unge personer uten egenkapital. Det kan se ut til at det er samsvar mellom **det** de enkelte fra fagmiljøene og norsk interessepolitikk sier om boligkjøpsmodellene og det personer bosatt i LTE prosjekt selv oppfatter. I en artikkel fra Dine Penger av Dalen står det blant annet at utbyggere ikke tilbyr modellen primært for å være snille. Det kan være vanskelig å gi råd i forhold til om modellen lønner seg for de som ønsker å gå inn på modellen, men i artikkelen beskrives modellen som en mulighet (Dalen, 2019).

Regjeringen har, gjennom sin boligstrategi de senere årene, ment å legge til rette for at flere skal kunne eie sin egen bolig. I boligstrategien sier de at ønsket om å eie sin egen bolig «ligger dypt i den norske folkesjelen. Det handler om identitet. Og det handler om mental og økonomisk trygghet» (Regjeringen, 2015b).

Det kan se ut til at det er viktig for oss å kunne bo trygt. I Maslows behovspyramide er behov for tak over hodet nevnt nederst i behovspyramiden. Dette mener jeg må ses i sammenheng med aktelsesbehovet som betyr at vi liker å føle at vi har en plass i samfunnet. Behovene vi mennesker har, også behovet for å kunne kjøpe egen bolig kan også påvirkes av samfunnet ellers og vår plass i samfunnet.

I programmet *Sånn er Norge* hvor Harald Eia og hans team har forsket på oss nordmenn, blir vi presentert for hvordan de i programmet har identifisert hvilke verdier nordmenn setter høyest, og Eia sier følgende i et intervju med Lindmo: «Det vi setter høyest ifølge undersøkelsene, og har høyest score på i hele verden, er uavhengighet en viktig verdi for nordmenn». Jeg har en oppfatning av at en opplevd mulighet for å være uavhengig av andre, også i denne sammenhengen er sentral (NRK, 2020).

I tidligere forskning er det påpekt at det er et behov for egenkapitalkrav fordi nordmenn blant annet låner i god tro samtidig som vi ikke ser ut til å være redde for å ha for høy gjeldsgrad. Økt krav til egenkapital kan i noen tilfeller gi større forskjeller mellom folk. Flere kjøper bolig ved hjelp av foreldre, og dette kan være en årsak til slike forskjeller.

Ifølge Skjeggedal sin masteroppgave om boligkjøpere under 35 år er det ingen tvil om at det over tid har vært en stadig økning i boligprisene og en vekst i gjeldsnivået i befolkningen. Dette noen av årsakene til innstramningen i utlånspraksis som blant annet kravet til egenkapital (Skjeggedal, 2013).

Identiteten til enkeltmennesket, våre behov og følelsen av «well-being» vil til enhver tid også påvirkes av samfunnet ellers. Enkeltmennesket ser seg selv som en del av samfunnet og vi ønsker å ha like muligheter. I Norge i dag er det lagt opp til en eierlinje i boligpolitikken og over 80% av befolkningen i Norge bor i en eid bolig. Det er en høy prosentandel sammenlignet med andre land i Europa.

Behovene er forskjellige, men viktigheten av å kunne bo i egen bolig ser ut til å være fremtredende i vårt samfunn i dag. Dette gir oss et klart bilde av at det å eie egen bolig betyr mye for mange og det er et tema som berører store deler av befolkningen. Dette kan vi se ut fra et klart definert bilde av betydningen for enkeltpersoner å bo i egen bolig, og videre Norges bolighistorie fra etterkrigstiden og fram til nå hvor det er klare tendenser til at mange ønsker å eie egen bolig. I august 2019 publiserte Dagens Næringsliv en artikkel som sier noe om at Norge har den største andelen unge boligeiere i Europa (Mikalsen, 2019).

Forskningsspørsmål 3 – Opplever personer som bor i LTE at dette er en viktig vei inn i boligmarkedet?

Av funnene leser jeg at over halvparten av respondentene opplever boligprosjektet de bor i som en god vei inn i boligmarkedet og de opplever at boligkjøpsmodellen gjør at de kommer seg raskere inn i boligmarkedet enn de ellers ville gjort. Selv om det er en klar tendens til at mange opplever LTE som en god vei inn i boligmarkedet vil de være avhengig av at modellen finnes tilgjengelig og at de i markedet som ble spurt har blitt bevisstgjort muligheten. En fjerdedel av de spurte oppgir at de ikke hadde kunnet kjøpt bolig uten LTE-modellen. Det kan være nyutdannede i jobb uten egenkapital, inntekt og alder tatt i betraktning.

Det er ikke nødvendigvis lavinntektsgrupper der kjøpekraften i utgangspunktet er krevende, men kanskje en gruppe i befolkningen som tross til normalinntekt ikke nødvendigvis har muligheten til å kjøpe en bolig på tradisjonelt vis. 22% av respondentene i spørreundersøkelsen oppgir å ha en inntekt på over kr. 750.000, en inntekt som er relativt høy. Er det personer med høy inntekt LTE-modellene har tenkt å hjelpe, eller representerer andelen med høy inntekt en gruppe personer som har høy utdanning, en god startlønn, samtidig som de mangler egenkapital?

Umiddelbart er det ut fra svarene i spørreundersøkelsen grunn til å tro at gruppen av personer som har svart på spørreundersøkelsen er en del av de menneskene i Norge som i dag kan ha vanskeligheter med å komme seg inn på boligmarkedet, men svarene er ikke entydige. Relativt mange sier de uansett hadde kjøpt en bolig og det er et funn som kan tyde på at noen av de som bor har inngått avtale om LTE selv om de har egenkapital. Her ville fakta om de juridiske avtalene som ligger til grunn kanskje gitt oss svar på om dette er tilfellet. Flere av de spurte likte beliggenheten og konseptet der de bor, men over 90% oppgir manglende egenkapital for kjøp av bolig som en grunn til at de bor i et LTE-prosjekt. Er det en direkte sammenheng med at de ellers ikke hadde fått kjøpt seg bolig? Eller har de bare kjøpt en dyrere, mer sentralt plassert bolig enn de ellers ville gjort?

NRK har ved flere anledninger hatt debatter og artikler om boligpriser i Norge og som nevnt tidligere i oppgaven hadde de høsten 2019 en nyhetssak om en mann på 26 år som har fast jobb og egenkapital på kr. 240.000, som allikevel ikke får kjøpt seg egen bolig. I artikkelen står det at det er vanskelig for de unge i dag å få kjøpt egen bolig og noe av grunnen til dette er innstramningen i egenkapitalforskriften. Det er ingen tvil om at det har vært interesse for flere av boligprosjektene som har tilbudt LTE. Det er viktig å ha et egnet bosted for befolkningen i Norge og deres opplevelse av livskvalitet i så måte.

Boligprisene har økt de siste årene og det har også vært en gjeldsvekst blant befolkningen i Norge. Kravet til egenkapital på 15% har ikke gjort det enklere for denne gruppen i befolkningen til å kunne kjøpe sin egen bolig. Det kommer klart fram i spørreundersøkelsen at manglende egenkapital er en av hovedårsakene til at respondentene i undersøkelsen har gått inn på en avtale om LTE. De har oppfattet opsjonsavtalen som en mulighet til komme seg inn på boligmarkedet.

En av de grunnleggende behovene vi mennesker har, som for eksempel å føle oss tilfreds som den vi er og har muligheten til å være. I samfunnet vårt, gjelder også behovet for bolig. Viktigheten av å ha et sted å bo i Norge i dag og viktigheten av å ha en mulighet for å kjøpe et sted å bo oppfatter jeg som sentralt for mange av oss. Jeg har et inntrykk av at det for mange i Norge i dag er viktig å kunne kjøpe sin egen bolig. Utfra svarene i spørreundersøkelsen så kan det se ut til at respondentene opplever at LTE er en mulighet for å komme seg inn på boligmarkedet. Dette er det ingen tvil om etter min oppfatning. Respondentene opplever LTE som en mulighet eller en snarvei inn i boligmarkedet og opplevelsen av at dette er en fordel for dem selv er tydelig. Dette kan handle om identitet og trygghet.

For å kunne si noe om at LTE-modellen er en direkte konsekvens av egenkapitalkravet i boliglånsforskriften kunne jeg med fordel ha gått grundigere til verks i forundersøkelsene for å si noe mer om en eventuell direkte lenke. Jeg har allikevel en oppfatning av at boligkjøpsmodellene jeg har sett på i denne oppgaven kom på markedet som følge av strengere regler for å få lån til bolig. Det kan se ut til at modellene som er på markedet er mere kommersielle enn LTE for vanskeligstilte. Det er grunn til å tro at strategien som er lagt av regjeringen for å beholde en finansiell stabilitet og boligpolitikken ellers er en av grunnene til at vi ser slike tilbud på markedet i dag.

I ungdomsårene gjør vi ulike veivalg for oss selv som er viktige når det gjelder videre livsløp. Det er valg som utdanning, valg av jobb, det å flytte hjemmefra og etter hvert å kunne kjøpe seg en egen bolig. Vi forventer at det legges til rette for at de som ønsker og har mulighet får kjøpt seg et sted å bo. Det har vært flere medieoppslag de siste årene, også de siste tiårene, hvor økningen i boligpriser har vært et tema så dette berører store deler av befolkningen.

Bygningsmassen er noe som er en vesentlig del av verdiene i samfunnet og disse verdiene berører mange av oss på flere måter. For at det skal finnes muligheter for å kunne kjøpe bolig for unge personer i Norge må det legges til rette, også politisk, for at rammene blir gode nok for hele bransjen. Dette er spesielt viktig for oss i Norge der så mange i befolkningen eier sin egen bolig. Politikken er avgjørende for at Norge fortsatt skal ha en stabil økonomi, herunder en forsvarlig utlånspraksis.

6.0 Konklusjon

Denne oppgaven har til hensikt å blant annet kunne si noe om økonomiske fordeler og ulemper utbyggere som tilbyr LTE-modeller opplever. Utbyggere ser klare muligheter med modellen både for seg selv og for personer uten egenkapital som ønsker seg inn i boligmarkedet. Funnene viser at det er viktig for utbyggere å ta et boligsosialt ansvar med å hjelpe personer uten egenkapital inn i boligmarkedet samtidig som de selv har en fordel av å ha LTE som en del av sin verktøykasse. Funnene gir også informasjon om at utbyggere er veldig klare på at det å tilby modellen betyr at de blir mere utsatt for risiko. Det er fordi LTE-modellene oppleves som relativt ny på markedet og at det i tillegg er krevende likviditetsmessig for utbyggere å tilby LTE. Forskingen viser også at det er en felles forståelse fra utbyggersiden om at det er en utfordring for mange personer i Norge i dag som ikke kommer seg inn på boligmarkedet. LTE-modellen gir utbyggere en mulighet til å ta et bevisst samfunnsansvar gjennom å tilby modellen samtidig som den skal være lønnsom og samtidig bidra til godt omdømme.

Det oppgaven også skulle gi informasjon om er økonomiske fordeler og ulemper som personer som bor i LTE opplever. Funnene har gitt informasjon om at halvparten av respondentene i spørreundersøkelsen som bor i LTE-prosjekt opplever dette som en god vei inn i boligmarkedet. I tillegg er det ingen tvil om at de opplever at LTE gir dem en mulighet for å komme seg inn i boligmarkedet raskere enn de ellers ville hatt muligheten til. En klar årsak til at respondentene benyttet seg av LTE-modellen er at de manglet egenkapital til kjøp av bolig. Av ulemper så er risiko for boligprisfall og usikkerheten omkring en eventuell verdistigning fram i tid en betydelig risiko respondentene er opptatt av. Forskingen viser at mange opplever LTE som en viktig mulighet og en god vei inn i boligmarkedet for personer uten egenkapital.

LTE-modellen er en vei inn i boligmarkedet for kjøpere som mangler egenkapital samtidig som det for en utbygger gir en mulighet for god markedsføring og omdømmebygging ved å tilby modellen. Risiko hos utbyggere viser seg å være et område heftet med mye usikkerhet. Det er kun tiden som vil gi svar på hvem som i framtiden eventuelt tilbyr LTE. Premissene som blir gitt dem gjennom blant annet politiske retningslinjer, skatter og avgifter, både i dag og fram i tid vil være av betydning. Jeg mener at LTE-modeller er på markedet i dag fordi vi har tilbydere av modellen og utbyggere som har sett en mulighet for å realisere boligprosjekt med LTE i deler eller i hele boligprosjekt. Resultatene viser klart at LTE-modeller har bidratt til at flere unge personer, uten egenkapital har kommet seg inn på boligmarkedet og det er svaret på problemstillingen.

7.0 Anbefalinger til videre forskning på området

Avtaleverket og det juridiske ved boligkjøp organisert som LTE vil kunne gi svar på hvem i markedet som bærer den største risikoen i ulike tilfeller med LTE-modeller. Det å forske på avtaleverket på området vil også kunne si noe om hvor vesentlig risikoen er for kjøper og selger. Det kan være at ulike modeller på markedet gir ulik risiko. Hvordan beregningen av verdien av boligene er beskrevet i avtaleverket er av interesse både i år 0 og ved utkjøpstidspunktet.

Økonomien i LTE-prosjekt sett opp mot økonomien i ordinære boligprosjekter er et tema som jeg også anbefaler videre forskning på, da økonomien i boligprosjektene kan være avgjørende for om tilbudet vil bestå og om tilbudet er robust nok fram i tid. Utbyggere trenger å eliminere risikoen og en god økonomisk oversikt ville kanskje kunne gi tilbudet en bedre forankring i markedet.

Forskning på økonomien for de som bor i LTE-prosjekt vil være av betydning for hvordan tilbud og etterspørsel vil se ut fram i tid. Å finne svar på om verdistigningen ble som forventet er interessant. Vi er nå midt inne i en koronaepidemi som vil få konsekvenser for samfunnet, mest sannsynlig også for boligmarkedet. Svaret på det ligger fram i tid og kan også være interessant å forske på.

Det å finne informasjon om hvordan et kjøp via LTE er, sammenlignet med et ordinært leilighetskjøp i samme geografiske område, kan også være interessant å si noe om. Skattemessige konsekvenser for kjøper og selger er også av betydning, som for eksempel muligheten for skattemessig gjennomskjæring for beboere tilknyttet slike boligmodeller.

Oppgaven har ikke gitt et entydig svar på om LTE-modellen er en direkte konsekvens av egenkapitalkravet i boliglånsforskriften eller andre begrensninger i utlån vi har i dag. Derfor kan det være en fordel å forske videre på dette. Med et bredere datagrunnlag med flere spørsmål og flere respondenter (utenfor rammene til en masteroppgave) vil man sikkert også kunne gi et mer tydelig svar på hypotesen.

8.0 Referanseliste

- Berg, H. B. (2018). *Nye tider, nye stemmer. OBOS-bladet 2018(9)*. Hentet fra https://issuu.com/obosbbl/docs/obos__09_v-book
- Alnes, E., Roaldsø, M og Tandstad, B. (2019, 12.september). Kjartan (26) har sikker jobb og 240.000 i egenkapital - får ikkje kjøpt bustad. *NRK*. Hentet fra https://www.nrk.no/norge/vanskeleg-for-unge_-faerre-nye-bustader_-_tremg-meir-eigekapital-1.14700993
- Bankel, S. og Hole, M. (2009). *Omdømme: En studie av begrepets innhold, dets årsaker og konsekvenser*. (Masteroppgave, Trondheim Økonomiske Høgskole) Hentet fra <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/148946?locale-attribute=no>
- Bergman, M. og Yttri, R. (2017). *Er økt egenkapital et hensiktsmessig verktøy for å bekjempe en boligboble og høy privat gjeld?* (Masteroppgave, Norges miljø- og biovitenskapelige universitet) Hentet fra <http://hdl.handle.net/11250/2453563>
- Bing, I. (2017, 16.januar). Her kan du leie for å kjøpe bolig. *E24*. Hentet fra <https://e24.no/privatoekonomi/i/1noz6W/her-kan-du-leie-for-aa-kjoepe-bolig>
- Boligbyggelaget TOBB (2015, 28.april). Vedtekter. Hentet fra <https://tobb.no/om-oss/vedtekter>
- Boliglånsforskriften (2020) Forskrift om krav til nye utlån med pant i bolig. (FOR-2019-11-15-1517) Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-11-15-1517>
- Brønn, P., Velsand, K., & Sjøbu, A. (2019). *Åpen eller innadvendt : Omdømmebygging for organisasjoner* (2. utg.). Oslo: Gyldendal.
- Burettslagslova (2020) Lov om burettslag (LOV-2003-06-06-39) Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-06-06-39>
- Dalen, A. (2019, 3.desember). Sliter du med å nå egenkapitalkravet? Her er boligalternativene for deg. Hentet fra <https://www.dinepenger.no/penger/eiendom/sliter-du-med-aa-naa-egenkapitalkravet-her-er-boligalternativene-for-deg/24729329>.
- Danielsen, R. og Schrøen, S.-H. A. H. (2016). *En omdømmestudie ved Norges arktiske studentsamskipnad, Campus Tromsø*. (Masteroppgave, UiT Norges arktiske universitet) Hentet fra <https://hdl.handle.net/10037/12957>
- Eiendom Norge. (2020). Den norske boligmodellen. Hentet fra <https://eiendommnorge.no/om-oss/visjon-og-verdier/den-norske-boligmodellen>
- Eigedomsskattelova. (2020). Lov om eigedomsskatt til kommunane (LOV-1975-06-06-29). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1975-06-06-29>
- Finansdepartementet. (2016, 14.desember). Fastsetter ny boliglånsforskrift. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/fastsetter-ny-boliglansforskrift/id2523967/>

- Finansforetaksloven. (2020). Lov om finansforetak og finanskonsern. (LOV-2015-04-10-17) Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2015-04-10-17?q=finansforetaksloven>
- Finansdepartementet. (2011, 30.november). Retningslinjene for forsvarlig boliglånspraksis - finanskomiteens innstilling. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/retningslinjene-for-forsvarlig-boliglans/id665314/>
- Frost Eiendom. (2020). Leie før eie. Hentet fra <https://www.frost.no/no/leie-for-eie>
- Hellesnes, K. og Lydersen, T. (2018, 10.desember) 95 millioner kroner for en Obos-leilighet. *NRK*. Hentet fra <https://www.nrk.no/norge/95-millioner-kroner-for-en-obos-leilighet-1.14334795>
- Hem, A. (2013). *Risiko blant unge boligeiere: En studie av utviklingen i gjeldsbelastning og boligkonsum blant unge eiere i storbyen. (Masteroppgave, Universitetet i Oslo)*. Hentet fra <https://www.duo.uio.no/handle/10852/36610>
- Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser*. Oslo: Cappelen Damm.
- Johannesen, A., Tuft, P. A., Christoffersen, L. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*, Oslo: Abstrakt forlag.
- Kaufmann, G og Kaufmann, A. (2009). *Psykologi i organisasjon og ledelse*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Klungseth, N. J. (2015). Cleaning services in local authorities. (Doktoravhandling, NTNU) Hentet fra <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/2364934>
- Kronborg, A.-K. og Opheim, A. (Programledere). (2019, 6.august). Hvorfor har vi hus på hjernen? [Podcast] Hentet fra: <https://nye.obos.no/hjemlengsel/episode-2/>
- Langberg, Ø. K. (2012, 4.september). Nordmenn betaler lite boligskatt. *Aftenposten*. Hentet fra <https://www.aftenposten.no/norge/i/50OLE/nordmenn-betaler-lite-boligskatt?>
- Leikvam, G. og Olsson, N. (2014). *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Lindquist, K.-G., Solheim, H., & Vatne, B. H. Husholdningers gjeld og koblinger til boligmarkedet-konsekvenser for finansiell stabilitet. Hentet fra <https://www.norges-bank.no/aktuelt/nyheter-og-hendelser/Signerte-publikasjoner/Aktuell-kommentar/2017/aktuell-kommentar-72017/>
- Lundeby, E. (2013). Samfunnsansvar - NHOS tilnærming. *Magma* 2013(2). Hentet fra <https://www.magma.no/samfunnsansvar-nhos-tilnarming>
- Mikalsen, B.-E. (2019, 12. august). Norge har den største andelen av unge boligeiere i Europa. *Dagens Næringsliv*. Hentet fra <https://www.dn.no/eiendom/boligmarkedet/norge-har-den-storste-andelen-unge-boligeiere-i-europa/2-1-652251>
- Moe, K. OG Martens, J. (2008). *Hva er en god bolig?* Oslo: Universitetsforlaget.

- Norges Bank. (2019a). Det norske finansielle systemet. Hentet fra <https://www.norges-bank.no/tema/finansiell-stabilitet/Det-finansielle-systemet-i-Norge/>
- Norges Bank (2019b.) Vurdering av boliglånsforskriften. Hentet fra <https://www.norges-bank.no/aktuelt/nyheter-og-hendelser/Brev-og-uttalelser/2019/2019-09-10/>
- Norske Boligbyggelags landsforbund. (2017a). Om oss. Interessepolitikk. Leie-til-eie. Hentet fra <https://www.nbbl.no/om-oss/interessepolitikk/leie-til-eie/>
- Norske Boligbyggelags landsforbund. (2017b, 9.oktober). TOBB: Leie-før-eie i Levanger. Hentet fra <https://www.nbbl.no/for-boligbyggelag/aktuelt-for-boligbyggelag/09102017-tobb-leie-foer-eie-i-levanger/>
- Norske Boligbyggelags landsforbund. (2020, 26.januar). #Leieslave. [Videoklipp]. Hentet fra <https://www.youtube.com/watch?v=ULb1Mne2etc>
- Norske Boligbyggelags landsforbund. (u.å.). Boligsamvirkets historie. Hentet 12.03.2020 fra <https://www.nbbl.no/om-oss/boligsamvirkets-historie/>
- NOU 2011:15 (2011). Rom for alle - En sosial boligpolitikk for framtiden. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2011-15/id650426/>
- NRK (2020). Sånn er Norge: 1.Typisk norsk. [Videoklipp] Hentet fra <https://tv.nrk.no/serie/harald-eia-presenterer-saann-er-norge/sesong/1/episode/1>
- Næss, P. (2004). Bedre behovsanalyser; Erfaringer og anbefalinger om behovsanalyser i store offentlige Inverteringsprosjekter. Concept Rapport nr. 5. Hentet fra <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/228052?show=full>
- OBOS. (u.å.) OBOS Deleie. Hentet 20.03.2020 fra <https://www.obos.no/privat/ny-bolig/deleie>
- Regjeringen. (2015a, 15.juni). Forskrift om krav til nye utlån med pant i bolig. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/forskrift-om-krav-til-nye-utlan-med-pant-i-bolig/id2417408/>
- Regjeringen. (2015b, 15.juni) Strategi for boligmarkedet. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/strategi-for-boligmarkedet/id2417405/>
- Regjeringen. (2016, 14.desember). Nærmere om ny boliglånsforskrift. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/dep/fin/pressemeldinger/2016/fastsetter-ny-boliglansforskrift/narmere-om-ny-boliglansforskrift/id2523977/>
- Regjeringen. (u.å.). Bygg. Hentet 20.03.2020 fra <https://www.regjeringen.no/no/tema/plan-bygg-og-eiendom/plan--og-bygningsloven/bygg/id748191/>
- Regjeringen. (2020). *Finansdepartementet*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dep/fin/id216/>
- Repstad, P. (1993). *Mellom nærhet og distanse. Kvalitative meoder i samfunnsfag*. Oslo: Universitetsforlaget.

- Ringdal, K. (2018). *Enhet og mangfold*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Rørtveit, H. N. (2015). «Genialt planlagt?» *Drabantbyen som hjem i spennet mellom boligfaglige idealer og levde landskap*. (Doktoravhandling, NTNU) Hentet fra <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/284128>
- Samset, K. (2014). *Prosjekt i tidligfasen*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Sandlie, H. O. & Sørvoll, j. 2017. *Et velfungerende leiemarked? Tidsskrift for velferdsforskning 2017(20), 45-59*. Hentet fra https://www.idunn.no/file/pdf/66935763/et_velfungerende_leiemarked.pdf
- Skatteloven. (2000). Lov om skatt av formue og inntekt. (LOV-1999-03-26-14) Hentet fra: <https://lovdata.no/lov/1999-03-26-14>
- Skjeggedal, H. (2013). *Hvordan håndterer boligkjøpere under 35 år kravet til 15% egenkapital?* (Masteroppgave, Universitetet i Agder). Hentet fra <https://uia.brage.unit.no/uia-xmlui/handle/11250/135935>
- Statistisk sentralbyrå. (2017, 27.september). *Hva vet vi om leiemarkedet i Norge?* Hentet fra <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-vet-vi-om-leiemarkedet-i-norge>
- Statistisk sentralbyrå. (2019a, 5.mars). *Renteutgiftene redusert tross økt boliggjeld*. Hentet fra <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/renteutgiftene-reduisert-tross-okt-boliggjeld>
- Statistisk sentralbyrå. (2019b, 7.mars). *Gjelden til norske familier vokser mindre enn før*. Hentet fra: <https://www.ssb.no/inntekt-og-forbruk/artikler-og-publikasjoner/gjelden-til-norske-familier-vokser-mindre-enn-for>
- Statistisk sentralbyrå. (2019c, 16. desember). *Leiemarkedsundersøkelsen 2019*. Hentet fra <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/leiemarkedsundersokelsen-2019.dokumentasjonsnotat>
- Statistisk sentralbyrå. (2020, 1.april). *Boforhold, registerbasert*. Hentet fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/boforhold/aar>
- Stemsrud, H. (2014). *Produktivitet i byggebransjen-Analyse av 12 boligprosjekter gjennomført av Veidekke Entreprenør*. (Masteroppgave, NTNU). Hentet fra <https://ntnuopen.ntnu.no/ntnu-xmlui/handle/11250/2445353>
- Thagaard, T. (2013). *Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitativ metode*. Bergen: Fagboklaget.
- Veiviser Bolig for velferd. (2019, 20.august). *Leie til eie for vanskeligstilte (kommunen kjøper først)*. Hentet fra <https://www.veiviseren.no/stotte-i-arbeidsprosess/leie-og-kjop-av-bolig/leie-til-eie-for-vanskeligstilte>