

Bastian Holst
Sondre Halland
Helle Rønningen
Sinem Hakbilen

Lønnsomhetsanalyse av OBOS BBL

Profitability analysis of OBOS BBL

Bacheloroppgave i Økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

Medveileder: Morten Kringstad

April 2024

Bastian Holst
Sondre Halland
Helle Rønningen
Sinem Hakbilen

Lønnsomhetsanalyse av OBOS BBL

Profitability analysis of OBOS BBL

Bacheloroppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
Medveileder: Morten Kringstad
April 2024

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne bacheloroppgaven er en obligatorisk oppgave innenfor økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Oppgaven er et samarbeid innenfor studieretningene økonomistyring og regnskap, og er skrevet av Bastian Holst, Sondre Halland, Helle Rønningen og Sinem Hakbilen. Oppgaven utgjør 7,5 studiepoeng og leveres våren 2024.

Oppgaven er en lønnsomhetsanalyse av OBOS, hvor vi ser på lønnsomhetsutviklingen i perioden 2019–2022. Vi har gjennom en regnskapsanalyse beregnet nøkkeltall samt brukt SWOT og PESTEL i strategiske analyser for å kunne forstå og forklare OBOS' lønnsomhet og utvikling. Gjennom oppgaven har vi benyttet oss av TOBB som benchmark for å kunne sammenligne og få et bedre bilde av lønnsomhetsutviklingen til OBOS.

Oppgaveprosessen har vært lærerik og utfordrende. Vi har gjennom arbeidet fått brukt kunnskap vi har tilegnet oss gjennom studiet, og sitter igjen med god erfaring som vi tar med oss videre.

Vi ønsker å rette en takk til våre veiledere Tor-Eirik Olsen og Morten Kringstad for god oppfølging, gode råd og ikke minst støtte gjennom oppgaveprosessen.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Trondheim, våren 2024

Sammendrag

I denne oppgaven har vi gjennomført en lønnsomhetsanalyse av OBOS BBL i perioden 2019–2022. Vi har først gjennomført en regnskapsanalyse hvor vi har beregnet nøkkeltall i tilknytning til soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Videre har vi valgt å sammenligne utvalgte nøkkeltall med Boligbyggelaget TOBB. Etter funnene i regnskapsanalysen har vi gjennomført en strategisk analyse ved hjelp av analyseverktøyene SWOT og PESTEL.

I innledningen har vi presentert OBOS og problemstillingen. I kapittel 2, teoridelen av oppgaven, blir teori om regnskapsanalyse, nøkkeltall, benchmarking og den strategiske analysen gjennomgått. I kapittel 3, metodekapittelet, går vi gjennom valg av problemstilling, valg av undersøkelsesdesign, valg av metode, valg av benchmark og datainnsamling. I kapittel 4 har vi analysedelen, hvor funnene blir vist i form av figurer, tabeller og forklaringer. I første del presenteres regnskapsanalysen i form av nøkkeltall. Videre går vi gjennom benchmarkingen, før vi avslutter med den strategiske analysen i form av SWOT-analyse og PESTEL-analyse. Dette ble gjort for å finne interne og eksterne forhold som kunne være med på å forklare lønnsomhetsutviklingen til OBOS i den valgte perioden.

Funnene fra regnskapsanalysen og den strategiske analysen viser at lønnsomheten til OBOS har vært stabil, men på et lavt nivå. Dette kan forklares med makroforhold som har svekket etterspørselen i markedet, men også målsettingen til OBOS, som er et selskap som ikke har til hensikt å profittmaksimere. I den strategiske analysen har vi sett at rentehevinger og medfølgende redusert etterspørsel er en av faktorene som kan ha påvirket lønnsomheten.

Abstract

In this assignment, we have carried out a profitability analysis of OBOS BBL in the period 2019–2022. We have first conducted an accounting analysis where we have calculated key figures for conditions such as solvency, liquidity, financing, and profitability. Furthermore, we have chosen to compare selected key financial figures against Boligbyggelaget TOBB. Following the findings of the accounting analysis, we have carried out a strategic analysis drawing on the strategic tools SWOT and PESTEL.

In the introduction, we have presented OBOS and the research question. In chapter 2, the theory part of the thesis, the theory on accounting analysis, key figures, benchmarking and strategic analysis is reviewed. In chapter 3, the methodology chapter, we focus on the choice of research question, choice of survey design, choice of method, choice of benchmark, and data collection. Chapter 4 is the analysis section, where the findings are shown in the form of figures, tables and explanations. First, the accounting analysis is presented in the form of key figures. Further we go through the benchmarking, before the analysis ends with a strategic analysis in the form of SWOT analysis and PESTEL analysis. This was done to find internal and external conditions that can help explain the profitability development of OBOS in the selected period.

The findings from the accounting analysis and the strategic analysis show that the profitability of OBOS has been stable, but at a low level. This can be explained by macro conditions that have weakened demand in the market, but also by the objective of OBOS, which is a company which does not intend to maximize profit. In the strategic analysis, we have seen that increasing interest rates and the accompanying reduced demand are one of the factors that may have affected profitability.

Innhold

Forord.....	I
Sammendrag	II
Abstract	III
Figurliste	VI
Tabelloversikt	VII
1 Innledning.....	1
2 Teori	3
2.1 Regnskapsanalyse	3
2.2 Soliditet.....	4
2.2.1 Egenkapitalandel.....	4
2.2.2 Gjeldsgrad.....	5
2.3 Likviditet.....	5
2.3.1 Likviditetsgrad 1	5
2.3.2 Likviditetsgrad 2	6
2.4 Finansiering	6
2.4.1 Finansieringsgrad 1	6
2.4.2 Arbeidskapital	7
2.5 Lønnsomhet	7
2.5.1 Totalkapitalrentabilitet	7
2.5.2 Kapitalens omløpshastighet	8
2.5.3 Resultatgrad	8
2.5.4 Egenkapitalrentabilitet	8
2.6 Benchmarking	9
2.7 Strategisk analyse.....	9
2.7.1 SWOT-analyse.....	9
2.7.2 PESTEL-analyse.....	10
3 Metode	12
3.1 Problemstilling	12
3.2 Valg av undersøkelsesdesign	12
3.3 Forskningsmetode	12
3.4 Datainnsamling.....	13
3.5 Valg av nøkkeltall.....	13
3.6 Benchmarking	14
4 Analyse	15

4.1 Regnskapsanalyse	15
4.2 Soliditet.....	16
4.2.1 Egenkapitalandel.....	16
4.2.2 Gjeldsgrad	17
4.3 Likviditet.....	17
4.3.1 Likviditetsgrad 1	18
4.3.2 Likviditetsgrad 2.....	19
4.4 Finansiering	20
4.4.1 Finansieringsgrad 1	20
4.4.2 Arbeidskapital	21
4.5 Lønnsomhet	22
4.5.1 Totalkapitalrentabilitet	22
4.5.2 Kapitalens omløpshastighet	23
4.5.3 Resultatgrad	24
4.5.4 Egenkapitalrentabilitet	25
4.6 Oppsummering av nøkkeltall	26
4.7 Benchmarking	27
4.7.1 Totalkapitalrentabilitet	27
4.7.2 Kapitalens omløpshastighet	28
4.7.3 Resultatgrad	29
4.7.4 Egenkapitalrentabilitet	30
4.8 Strategisk analyse.....	31
4.8.1 SWOT-analyse.....	31
4.8.2 PESTEL-analyse.....	33
5 Konklusjon	36
6 Referanseliste	38

Figurliste

Figur 1: Modell SWOT-analyse	9
Figur 2: Egenkapitalandel i %.....	16
Figur 3: Gjeldsgrad.....	17
Figur 4: Likviditetsgrad 1.....	18
Figur 5: Likviditetsgrad 2.....	19
Figur 6: Finansieringsgrad 1	20
Figur 7: Arbeidskapital.....	21
Figur 8: Totalkapitalrentabilitet.....	22
Figur 9: Kapitalens omløpshastighet.....	23
Figur 10: Resultatgrad.....	24
Figur 11: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %.....	25
Figur 12: Totalkapitalrentabilitet benchmarking.....	27
Figur 13: Kapitalens omløpshastighet benchmarking.....	28
Figur 14: Resultatgrad i % benchmarking.....	29
Figur 15: Egenkapitalrentabilitet benchmarking.....	30
Figur 16: SWOT-analyse.....	31

Tabelloversikt

Tabell 1: Egenkapitalandel i %.....	16
Tabell 2: Gjeldsgrad	17
Tabell 3: Likviditetsgrad 1	18
Tabell 4: Likviditetsgrad 2	19
Tabell 5: Finansieringsgrad 1	20
Tabell 6: Arbeidskapital.....	21
Tabell 7: Totalkapitalrentabilitet.....	22
Tabell 8: Kapitalens omløpshastighet.....	23
Tabell 9: Resultatgrad.....	24
Tabell 10: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %	25
Tabell 11: Oppsummering av nøkkeltall	26
Tabell 12: Totalkapitalrentabilitet benchmarking.....	27
Tabell 13: Kapitalens omløpshastighet benchmarking.....	28
Tabell 14: Resultatgrad i % benchmarking	29
Tabell 15: Egenkapitalrentabilitet benchmarking.....	30

1 Innledning

De siste årene har økonomien vært preget av sterk prisvekst og flere rentehevinger. Dette kommer i etterkant av koronapandemien som rammet hele verden i mars 2020. Pandemien påvirket alle, både privat og i næringslivet. Strenge restriksjoner, slik som karantene og stengte landegrenser, var noen av tiltakene som påvirket aktiviteten i samfunnet. Utenlandske arbeidere fikk ikke komme inn i Norge, og det ble også store forsinkelser i leverandørkjedene som følge av stengte fabrikker rundt om i verden. Da restriksjonene omsider ble opphevet i februar 2022, brøt det ut krig i Ukraina. Krigen har ført til ny usikkerhet for mange næringer, fordi den påvirker tilgangen på nødvendige råvarer. Dette har bidratt til økte råvarepriser og en uvisshet om hvorvidt leveransene kommer frem (Berglihn, 2022).

Byggebransjen er en av næringene som kanskje har merket svingningene i økonomien aller mest. Det kommer som følge av økte kostnader til materialer og arbeidskraft, og som følge av økte renter (Espeland, Rønning og Svedal, 2023). Boligutviklere har rett og slett slitt med å få finansiert boligprosjekter, fordi byggekostnadene blir for høye og boligene blir for dyre til at folk kan kjøpe dem. Det er derfor interessant å se hvordan svingningene i økonomien har påvirket lønnsomheten til OBOS BBL, som er Norges største boligutvikler.

OBOS BBL, heretter kalt OBOS, er Norges største boligbyggelag og i tillegg en av Nordens største boligforvaltere. OBOS er i dag organisert som et konsern og består av morselskapet OBOS BBL og 20 datterselskaper. Hovedvirksomheten til OBOS er boligutvikling og eiendomsforvaltning, og de har satset stort på dette gjennom sine datterselskaper. De har hovedkontor i Oslo, men virksomheten strekker seg over hele landet. I tillegg har OBOS virksomhet i Sverige og Danmark. Det som skiller OBOS fra andre boligbyggelag i Norge, er at de har diversifisert sin virksomhet til langt flere markeder enn andre. De har blant annet virksomhet innen eiendomsmegling, bank, utleie av eiendom og aksjeinvestering (OBOS, 2023). I tillegg skiller de seg fra en ordinær boligutvikler ved å være organisert som et boligbyggelag som eies av sine medlemmer, også kalt andelseiere. Det betyr også at OBOS ikke er en profittmaksimerende bedrift, i den forstand at overskuddet reinvesteres og kommer andelseierne til gode. OBOS har 554 578 betalende medlemmer ved utgangen av 2022 (OBOS, 2023).

I denne oppgaven vil vi se på lønnsomheten til OBOS i perioden fra 2019 til 2022, og vi har dermed kommet frem til følgende problemstilling:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg i OBOS fra 2019 til 2022, og hva er mulige årsaker til denne utviklingen?»

For å besvare denne problemstillingen har vi gjort en lønnsomhetsanalyse der vi har tatt for oss sentrale nøkkeltall og sett på hvordan lønnsomheten har vært i perioden 2019–2022. I tillegg har vi valgt å sammenligne lønnsomhetsutviklingen i OBOS med utviklingen i Boligbyggelaget TOBB, i en såkalt benchmark. For å få en bedre forståelse av hvilke forhold som kan tenkes å ha påvirket lønnsomheten til OBOS, har vi også gjennomført en strategisk analyse.

2 Teori

I dette kapitlet presenteres det teoretiske utgangspunktet vi har valgt for å besvare vår problemstilling. Teoriene vi har brukt, omhandler en regnskapsanalyse og sentrale nøkkeltall knyttet til denne samt strategiske analyseverktøy for å analysere strategiske forhold som har påvirket bedriften i perioden 2019–2022. I lys av problemstillingen har vi valgt å inkludere en regnskapsanalyse, som primært beskriver utviklingen i lønnsomheten, mens den strategiske analysen vil kunne bidra til å identifisere mulige årsaker til utviklingen i lønnsomheten. I tillegg har vi valgt å sammenligne utviklingen i lønnsomheten med en konkurrerende bedrift, også kjent som benchmarking.

Regnskapsanalysen er knyttet til regnskapstall og nøkkeltall i forhold til disse. Herunder vil vi presisere hva denne analysen innebærer, se nærmere på hvorfor denne er viktig, og til slutt hvordan den gjennomføres. Videre presenterer vi analyseverktøyene vi har brukt for å få en dypere forståelse av hva som kan være årsaker til utviklingen i lønnsomheten, herunder SWOT og PESTEL.

For å kunne svare på hva som kan være årsaken bak lønnsomhetsutviklingen, har vi som nevnt brukt to strategiske analyseverktøyer. SWOT-analysen brukes for å kartlegge OBOS' styrker, svakheter, muligheter og trusler. Der SWOT-analysen ikke er veldig grundig på de eksterne faktorene, supplerer PESTEL-analysen veldig godt med en dypere analyse av makrofaktorer som kan ha hatt betydning for utviklingen til bedriften.

2.1 Regnskapsanalyse

En regnskapsanalyse er en systematisk bearbeidelse av regnskapsdata der formålet er å kunne si noe om den økonomiske utviklingen og stillingen, og Kristoffersen (2023) presiser at en regnskapsanalyse er «alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling» (Kristoffersen, 2023, s. 438).

Vi skiller mellom interne og eksterne regnskapsanalyser, der interne analyser kjennetegnes av full tilgang på informasjon, mens en ekstern analyse bygger på offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon. Følgelig har vi benyttet oss av en ekstern regnskapsanalyse.

De vanligste formene for regnskapsanalyse er nøkkeltallsanalyser, vertikale analyser og horisontale analyser (Kristoffersen, 2023). For å besvare vår problemstilling best mulig har vi valgt en nøkkeltallsanalyse. Ved denne metoden ser man på ulike nøkkeltall som grupperes inn i fire kategorier: soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Å kartlegge disse vil gi et godt grunnlag for et helhetlig bilde av bedriftens finansielle utvikling og stilling, og da spesielt lønnsomheten. Vi skal i det følgende se på de ulike nøkkeltallene, hva de betyr, og til slutt hvordan disse beregnes.

2.2 Soliditet

Soliditet er et begrep som brukes for å si noe en bedrifts evne til å tåle tap. En bedrift med god soliditet vil være robust nok til å tåle både tap og dårlige perioder, mens for en mindre solid bedrift vil dette være mer kritisk. Ved høy egenkapitalandel vil man bedre kunne dekke tap, i kontrast til lav egenkapitalandel, som betyr større grad av utestående krav fra kreditorer. I en lønnsomhetsanalyse vil det også være av interesse om egenkapitalen er opptjent eller står som innskutt egenkapital. Videre i analysen av soliditet vil egenkapitalandel og gjeldsgrad være de sentrale nøkkeltallene.

2.2.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandel kan defineres som andelen av eiendeler som finansieres med egne midler (Kristoffersen, 2023). Jo høyere egenkapitalandel, desto bedre er soliditeten til bedriften.

Formelen for egenkapitalandelen er:

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital} * 100 \%}{\text{Totalkapital}}$$

2.2.2. Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser til forholdet mellom kapital finansiert av eierne og utenforstående (Kristoffersen, 2023). Jo lavere gjeldsgrad, desto bedre for soliditeten.

Forholdstallet beregnes slik:

$$Gjeldsgrad = \frac{Gjeld}{Egenkapital}$$

2.3 Likviditet

En likviditetsanalyse er en analyse av bedriftens betalingsevne. Den kan fortelle om bedriften er i stand til å betale for seg når forpliktelsene forfaller (Kristoffersen, 2023). Siden regnskapet kun viser et øyeblikksbilde av den økonomiske situasjonen, kan ikke likviditeten vurderes bare på bakgrunn av regnskapstall. Det er fordi regnskapstallene ikke sier noe om forfallstidspunkter eller kredittider. Likevel vil endringer i balansetallene kunne si noe om utviklingen i likviditeten over tid. Analysen kan gjøres ved å studere ulike nøkkeltall, der likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2 er av de mest sentrale nøkkeltallene.

2.3.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 er et godt mål for bedriftens likviditet. Den sier noe om forholdet mellom bedriftens omløpsmidler og kortsiktige gjeld. «Nøkkeltallet viser virksomhetens evne til å betale kortsiktig gjeld, forutsatt at varebeholdningen kan bli solgt og brukt for å dekke kortsiktige forpliktelser» (Visma, 2024). Det betyr at omløpsmidlene må være mer verdt enn den kortsiktige gjelden. For å ha en god likviditet bør likviditetsgrad 1 være 2 eller større (Kristoffersen, 2023). Dette er likevel sjeldent tilfelle i praksis.

Formelen for likviditetsgrad 1 er:

$$Likviditetsgrad\ 1 = \frac{Omløpsmidler}{Kortsiktig\ gjeld}$$

2.3.2 Likviditetsgrad 2

I motsetning til likviditetsgrad 1 holdes varelageret utenom beregningen av likviditetsgrad 2. Det handler om at varelageret ofte er å betrakte som vanskelig å omsette på kort sikt og følgelig ikke kan benyttes til å betale ned kortsiktig gjeld som forfaller. Likviditetsgrad 2 bør være større enn 1, slik at de mest likvide omløpsmidlene er minst like store som den kortsiktige gjelden (Kristoffersen, 2023).

Formelen for likviditetsgrad 2 er:

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{(\text{Omløpsmidler} - \text{varelager})}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.4 Finansiering

For at en bedrift skal være i stand til å gjennomføre nødvendige investeringer, er de avhengig av å ha kapital. Finansiering handler om anskaffelse og anvendelse av kapital, og analysen av finansieringen tar utgangspunkt i bedriftens eiendeler og sammensetningen av disse (Kristoffersen, 2023). Analysen ser på forholdet mellom kapitalanskaffelse og kapitalanvendelse på et bestemt tidspunkt og gjennomføres ved å beregne ulike nøkkeltall. Denne oppgaven ser på nøkkeltallene finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

2.4.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad bedriften bruker langsiktig kapital til å finansiere anleggsmidlene. Langsiktig kapital er summen av egenkapital og langsiktig gjeld. Anleggsmidler er eiendeler som er ment å vare lenge, og derfor bør finansieringen være langsiktig. Kristoffersen (2023) viser til en generell retningslinje som sier at finansieringsgrad 1 bør være mindre enn 1. Det betyr at anleggsmidlene samt deler av omløpsmidlene bør være finansiert av langsiktig kapital. En finansieringsgrad større enn 1 indikerer at kortsiktig gjeld er brukt for å finansiere anleggsmidlene, og at bedriften har en usunn finansieringsstruktur.

Formelen for finansieringsgrad 1 er:

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{Anleggsmidler}}{\text{Langsiktig kapital}}$$

2.4.2 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen er definert som forskjellen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld, men kan også beregnes ved å trekke verdien av anleggsmidlene fra den langsiktige kapitalen (Kristoffersen, 2023). Arbeidskapitalen sier noe om hvordan anleggsmidlene er finansiert. Positiv arbeidskapital betyr at anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, og indikerer derfor en sunn finansieringsstruktur. Motsatt viser negativ arbeidskapital en usunn finansieringsstruktur, der deler av anleggsmidlene er kortsiktig finansiert. Dersom bedriften har negativ arbeidskapital, vil som regel også likviditeten være svak.

Formelen for arbeidskapital er:

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Omløpsmidler} - \text{Kortsiktig gjeld}$$

2.5 Lønnsomhet

I en regnskapsanalyse vil lønnsomhet dreie seg om i hvilken grad bedriften evner å tjene penger gitt dets eiendeler og kapital. For å finne mål på lønnsomheten kan man bruke ulike nøkkeltall som utgangspunkt. I vår analyse av lønnsomheten til OBOS har vi valgt å se på totalkapitalrentabilitet, kapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabilitet.

2.5.1 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabilitet, også kalt Return On Investment, heretter ROI, er det mest brukte nøkkeltallet for å si noe om lønnsomheten til en bedrift. Nøkkeltallet tar utgangspunkt i den samlede kapitalen bundet eller investert i bedriften og avkastningen denne kapitalen gir (Kristoffersen, 2023). I vår oppgave har vi valgt å ta utgangspunkt i gjennomsnittlig totalkapital. I tråd med problemstillingen vår tar denne hensyn til endringer i totalkapitalen gjennom året, noe som vil gi et mer korrekt bilde av lønnsomheten over en lengre periode. Totalkapitalrentabiliteten er som følger:

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}) * 100 \%}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Dette er et godt mål på lønnsomhet, da den tar utgangspunkt i de sentrale delene av lønnsomhet, herunder inntekter, kostnader og investeringer (Olsen, 2020). Samtidig som ROI gir grunnlag for sammenligning, er den fordelaktig fordi den tar med den økonomiske utviklingen gjennom året. Hva som er et bra nivå på ROI, kan avhenge litt av bransje, men en grei tommelfingerregel er likevel at den bør ligge mellom 10–15 % (Proff, 2024).

2.5.2 Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet (KO) er et nøkkeltall som gir et mål på evnen bedriften har til å benytte kapitalen, med andre ord hvor dyktig bedriften er til å sette kapitalen i arbeid for å generere inntekt (Olsen, 2020).

Kapitalens omløpshastighet er som følger:

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

2.5.3 Resultatgrad

Resultatgrad kan forklares som den grad hver krone omsatt gir av seg som resultat (Olsen, 2020). Slik er resultatgraden et godt mål på hvor effektivt bedriften benytter kapitalen, og det er derfor lett å sammenligne med andre bedrifter i bransjen. Et annet godt poeng ved resultatgraden er at finansieringen ikke er tatt med i beregningen, noe som gjør det til et godt mål på lønnsomhet. Kristoffersen (2023) baserer seg på følgende formel for resultatgraden:

$$\text{Resultatgrad i \%} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter})}{\text{Driftsinntekter} * 100}$$

2.5.4 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten defineres som «avkastningen på eiernes investering i bedriften» (Kristoffersen, 2023, s. 457). Med andre ord er dette et mål på avkastningen på egenkapitalen. Formelen for egenkapitalrentabilitet er:

$$\text{Egenkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Resultat etter skatt} * 100 \%}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}}$$

2.6 Benchmarking

Benchmarking går ut på å måle en virksomhets prestasjoner. Dette gjøres ved å sammenligne virksomheten med en eller flere andre virksomheter som driver innenfor det samme virksomhetsområdet. En benchmarking kan si noe om hvor god en virksomhet er, hva som kan gjøres bedre, om man kan lære noe av andre, og hva som eventuelt kan forbedres (Hoff og Helbæk, 2021). Alle funksjonelle deler i virksomheten kan sammenlignes, men i en lønnsomhetsanalyse vil det være mest relevant å sammenligne nøkkeltall for lønnsomhet. Sammenligningen vil kunne si noe om hvordan virksomheten presterer i forhold til en eventuell konkurrent. Som nevnt innledningsvis, vil OBOS bli sammenlignet med TOBB.

2.7 Strategisk analyse

I en strategisk analyse av en bedrift vil man hente informasjon om indre og ytre forhold som har påvirkning på bedriften. I den strategiske analysen retter vi fokuset fra «hvordan» til «hvorfor» lønnsomheten har vært som den har vært. I vår analyse har vi valgt å bruke SWOT- og PESTEL-analyse. SWOT-analyse ser på både interne og eksterne faktorer, mens PESTEL supplerer fint ved å gå grundigere på makroforhold og eksterne virkninger.

2.7.1 SWOT-analyse

	POSITIVE	NEGATIVE
INTERNE FAKTORER	Strengths (styrker)	Weaknesses (svakheter)
EKSTERNE FAKTORER	Opportunities (muligheter)	Threats (trusler)

Figur 1: Modell SWOT-analyse.

En SWOT-analyse er et strategisk analyseverktøy som vil kunne svare på hvorfor lønnsomheten til OBOS har vært som den har vært i perioden. Bokstavene står for strengths (styrker), weaknesses (svakheter), opportunities (muligheter) og threats (trusler). Av figur 1 kan vi se at styrker og svakheter tar for seg faktorer internt i bedriften, mens muligheter og trusler er faktorer som vil påvirke bedriften eksternt. Analysen er dermed veldig god på å identifisere styrker og svakheter for bedriften slik at man identifiserer hva man kan utnytte og rette fokus mot, samt hva man bør gjøre annerledes. Ytre faktorer vil eksempelvis være politiske, teknologiske og juridiske forhold (Roos, Krogh og Roos, 2021).

2.7.2 PESTEL-analyse

Analyser som studerer de eksterne faktorene rundt en bedrift, tar sikte på å belyse fordeler og ulemper. PESTEL-analysen hjelper bedriften med å få bedre oversikt over de viktigste makrofaktorene på kort og på lang sikt. PESTEL-analyse viser til seks typer av makrofaktorer: politiske, økonomiske, sosiokulturelle, teknologiske, miljømessige og legale (Fjeldstad og Lunnan, 2018).

PESTEL-analyse er en ekstern analyse som brukes for å gjennomgå de nevnte makrofaktorene som påvirker bedriftens evne til å gjennomføre sin ønskede strategi. Selv om bedriften kan gjøre lite med disse forholdene, vil analysen gjøre den forberedt på hva som kan komme, og eventuelt når endringer vil skje. Ved at bedriften stiller forberedt på eventuelle muligheter, vil dette kunne gi den et strategisk fortrinn, og ved å se på hindringer vil den kunne redusere risikoen dette vil medføre for bedriftens verdiskapning (Fjeldstad og Lunnan, 2018).

Politiske faktorer er hvordan politiske institusjoner opererer, og hvordan dette spiller en rolle for bedriftens valgte strategi. Faktorer som er viktige å identifisere og kartlegge her, er økonomisk politikk og politisk stabilitet. Økonomiske faktorer inkluderer økonomisk vekst, renter, inflasjon osv. Dette kan være faktorer som omhandler muligheten for bedriftens egen investering, men også faktorer rundt kjøpekraften til de som skal innta markedet. Økning i rentenivå og inflasjon vil eksempelvis føre til at etterspørselen reduseres. Sosiokulturelle faktorer handler om konsumentens behov og andre menneskelige faktorer. Dette kan være normer og trender som endres, og som vil gi nye muligheter eller føre til endringer som vil

påvirke bedriftens lønnsomhet. Teknologiske faktorer inkluderer teknologiske skifter og trender og påvirkningen dette vil ha på samfunnet som helhet og bedriftens utvikling. Miljømessige faktorer handler om holdninger til forurensning, resirkulering og etikk og generelle holdninger knyttet til bedriftens aktiviteter. Legale forhold omhandler rettigheter og lovgiving som kan få innvirkning på bedriften (Fjeldstad og Lunnan, 2018).

3 Metode

I dette kapittelet vil vi presentere forskningsmetoden vi har lagt til grunn for denne bacheloroppgaven. Videre vil vi gi en beskrivelse av hvordan vi har gått frem i arbeidet med problemstilling, undersøkelsesdesign og innsamling av data. I tilknytning til de valg vi har foretatt, vil vi også reflektere rundt oppgavens reliabilitet og validitet.

3.1 Problemstilling

For å gjennomføre en analyse og få en god oppgavebesvarelse trenger man en god problemstilling. Jacobsen (2015) argumenter for at en god problemstilling er spennende, enkel og fruktbar. Vår problemstilling – «Hvordan har lønnsomheten utviklet seg i Obos fra 2019 til 2022, og hva er mulige årsaker til denne utviklingen?» – imøtekommer kravet om å være spennende av flere grunner, og blant disse er at vi ikke vet utfallet før vi har gjort analysen. Vi har avgrenset tidsperioden til 2019–2022 for å få lang nok tidshorisont til å kunne se en mulig trend, i tillegg til at vi også får en enkel og klar problemstilling. Problemstillingen vil kunne sies å være fruktbar ved at den bidrar til ny kunnskap og videre analyser, selv om oppgaven er basert på forskning som allerede foreligger.

3.2 Valg av undersøkelsesdesign

I litteraturen skilles det mellom tre undersøkelsesdesign: kausalt, eksplorerende og deskriptivt design. I vår oppgave har vi valgt et deskriptivt, også kalt beskrivende, design. Dette fordi vi ønsker å se på hvordan utviklingen i lønnsomheten har vært, og samtidig se på mulige årsaker som kan forklare den observerte utviklingen.

3.3 Forskningsmetode

En metode kan defineres som «en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme frem til ny kunnskap. Et hvilket som helst middel som tjener formålet, hører med i arsenalet av metode» (Oppen, Mørk og Haus, 2020, s. 23). Under begrepet metode, skilles det vanligvis mellom to forskningsmetoder, herunder kvantitativ og kvalitativ metode.

En kvalitativ tilnærming kjennetegnes ved at den benytter seg av ord mer enn tall, og egner seg i de tilfeller man ønsker å gå mer i dybden av et fenomen. I disse tilfellene er problemstillingen gjerne uklar. En kvantitativ tilnærming er mer hensiktsmessig når vi går mer i bredden og ønsker å beskrive et fenomen. Regnskapsanalysen vår er beskrivende av karakter og også basert på en kvantitativ metode. En miks av disse to metodene, også kjent som metodetriangulering, er ofte å foretrekke. Intervju av nøkkelpersoner hadde vært svært ønskelig i den strategiske analysen, men det lot seg ikke gjøre. Vi har derfor måttet ta til takke med en kvalitativ tilnærming basert på årsrapporter og aktuelle artikler, for å øke reliabiliteten til oppgaven.

3.4 Datainnsamling

Når man henter inn data, skilles det mellom primærdata og sekundærdata. I regnskapsanalysen har vi benyttet oss av sekundærdata, herunder regnskapstall fra Proff.no. Proff.no henter sine tall fra Brønnøysundregisteret og derfor kan man si at denne sekundærdataen har god validitet. Det kan være problematisk å benytte seg av sekundærdata, fordi de kan være fremstilt med andre formål enn vårt. I vår oppgave er derimot formålene sammenfallende, og det vil ikke være problematisk. I den strategiske analysen har vi basert oss på sekundærdata gjennom årsrapportene til OBOS (OBOS, 2024), samt artikler som omhandler markedet og andre makrofaktorer som kan ha hatt betydning for lønnsomheten til OBOS.

3.5 Valg av nøkkeltall

I regnskapsanalysen har vi fremstilt utviklingen i lønnsomheten gjennom å beregne ulike nøkkeltall. For å styrke validiteten er det viktig at man tar utgangspunkt i de riktige nøkkeltallene, ettersom at ulike nøkkeltall vil gi ulike konklusjoner med hensyn til lønnsomhet. I vårt tilfelle ønsker vi å se på utviklingen på lønnsomhet fra 2019 til 2022. Vi har derfor valgt nøkkeltallene total kapitalrentabilitet, kapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabilitet. Dette er solide nøkkeltall på lønnsomhet, og i tillegg styrkes grunnlaget for å kunne si noe konkret om lønnsomhetsutviklingen ved at vi inkluderer flere mål på lønnsomhet.

Alle tallene vi har brukt i beregningene, er hentet fra Proff.no, noe som styrker reliabiliteten. Disse er, i likhet med informasjonen i årsrapportene, regulert i lover og regler og vil derfor være å anse som sterkt troverdige.

3.6 Benchmarking

Vi har i vår analyse valgt å sammenligne OBOS med TOBB. Dette med et mål om å styrke oppgavens reliabilitet og dermed troverdigheten på de slutningene vi trekker. Siden OBOS er Norges største boligbyggelag, er det vanskelig å finne et annet boligbyggelag som er likt i størrelse. TOBB har hovedkontor i Trondheim og er Midt-Norges ledende boligbyggelag med 75 128 betalende medlemmer ved utgangen av 2022 (TOBB, 2023). Forskjellen i antall medlemmer i OBOS og TOBB gir en indikator på størrelsesforskjellen i de to selskapene.

Som nevnt i innledningen, har OBOS virksomhet utenom boligutvikling og forvaltning, slik som bank, eiendomsmegling, aksjeinvestering m.m. Dette er ikke uvanlig for boligbyggelag, men omfanget av det gjør det vanskelig å sammenligne med andre selskaper. TOBB har også skilt ut deler av virksomheten i datterselskap, men det begrenser seg til blant annet renhold og vaktmestertjenester i TOBB Byggdrift AS.

Likevel er virksomheten til boligbyggelagene regulert i egen lov, som sier at «hovedformålet til boligbyggelagene er å skaffe boliger til sine andelseiere gjennom borettslag eller tilsvarende, og forvalte boligene på vegne av andelseierne» (Lov om bustadbyggjelag, 2003). Vi kan derfor sammenligne OBOS og TOBB på grunnlag av at de har samme hovedvirksomhet. Fra et «lokalt» perspektiv ser vi også at de jobber i det samme markedet: Begge bygger og forvalter boliger i Trondheim.

4 Analyse

I dette kapitlet gjennomfører vi først en regnskapsanalyse, slik som presentert i teorikapitlet. Målet med det er å kunne si noe om utviklingen i lønnsomheten til OBOS i undersøkelsesperioden. Deretter sammenligner vi i et eget avsnitt for benchmarking nøkkeltallene for lønnsomhet med tilsvarende nøkkeltall for TOBB. Analysen avsluttes med den strategiske analysen, i form av SWOT og PESTEL.

4.1 Regnskapsanalyse

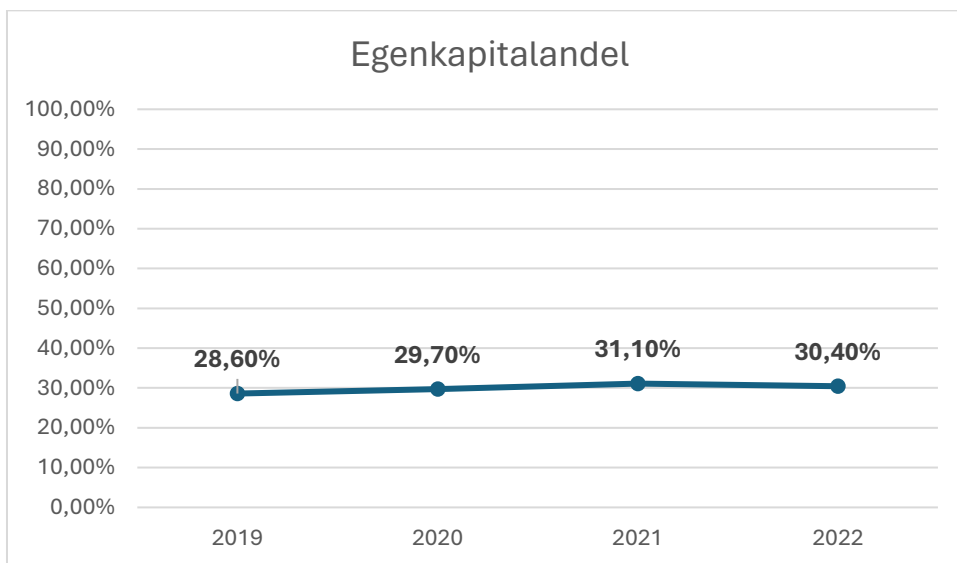
I regnskapsanalysen presenteres beregningene av de ulike nøkkeltallene. Først drøftes OBOS' soliditet gjennom egenkapitalandelen og gjeldsgraden. Deretter analyseres likviditeten ved å se på likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2. Videre analyseres OBOS' finansiering gjennom finansieringsgrad 1 og arbeidskapital. Til slutt blir nøkkeltallene for lønnsomhet presentert ved total kapitalrentabilitet, kapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabilitet før skatt.

4.2 Soliditet

OBOS' evne til å tåle tap vil bli analysert ved å se på egenkapitalandelen og gjeldsgraden.

Dersom soliditeten er god, vil OBOS kunne tåle både tap og krevende perioder om det skulle forekomme i fremtiden.

4.2.1 Egenkapitalandel



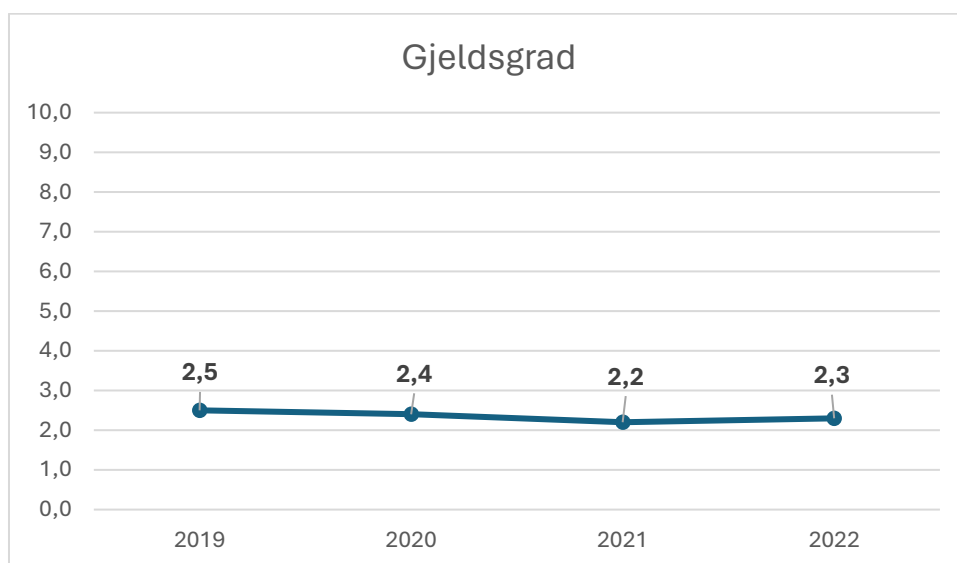
Figur 1: Egenkapitalandel i %.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Egenkapital	25 979 253	29 112 297	33 178 135	35 579 990
Totalkapital	90 992 094	97 915 427	106 748 542	116 943 955
Egenkapitalandel i %	28,60 %	29,70 %	31,10 %	30,40 %

Tabell 1: Egenkapitalandel i %.

I figur 2 ser man at egenkapitalandelen i 2019 var på 28,60 %, før den økte jevnt til 31,10 % i 2021. Fra 2021 til 2022 hadde den et fall fra 31,10 % til 30,40 %. I perioden 2019–2022 ser man at egenkapitalandelen har ligget på rundt 30 %, som vil si at 30 % av virksomhetens aktiviteter finansieres av egenkapital. I tabell 1 ser man at både egenkapitalen og totalkapitalen har økt jevnt hvert år.

4.2.2 Gjeldsgrad



Figur 2: Gjeldsgrad.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Sum gjeld	65 012 841	68 803 130	73 570 407	81 363 965
Sum egenkapital	25 979 253	29 112 297	33 178 135	35 579 990
Gjeldsgrad	2,5	2,4	2,2	2,3

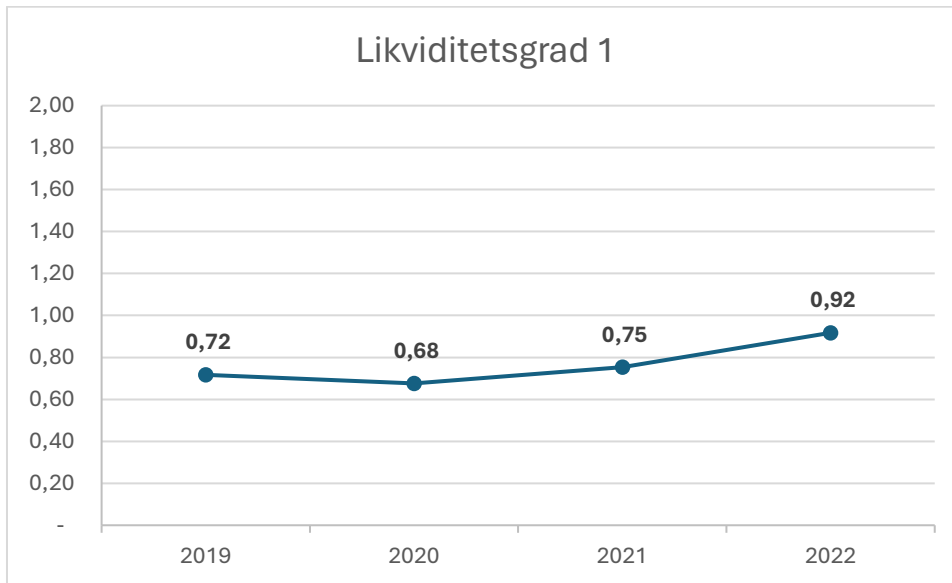
Tabell 2: Gjeldsgrad.

Ved å se på tabell 2 ser man at gjelden har økt jevnt gjennom hele perioden, og som nevnt tidligere, har også egenkapitalen økt jevnt i denne perioden. Gjeldsgraden var 2,5 i 2019 og falt til 2,2 i 2021, før den hadde en liten økning til 2,3 i 2022. Desto lavere gjeldsgraden er, desto mer solid er bedriften. En gjeldsgrad på 2,5 gir en egenkapitalandel på ca. 28,5 %, se figur 2. Ved å se på forholdstallet mellom egenkapitalandel og gjeldsgrad ser man at egenkapitalandelen avtar med økende gjeldsgrad.

4.3 Likviditet

I likviditetsanalysen er målet å kunne si noe om OBOS' evne til å betale for seg når forpliktelsene forfaller. Dette gjør vi ved å se på likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

4.3.1 Likviditetsgrad 1



Figur 3: Likviditetsgrad 1.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Sum omløpsmidler	23 555 370	24 882 993	27 458 301	36 156 558
Sum kortsiktig gjeld	32 828 613	36 806 491	36 477 269	39 418 257
Likviditetsgrad 1	0,72	0,68	0,75	0,92

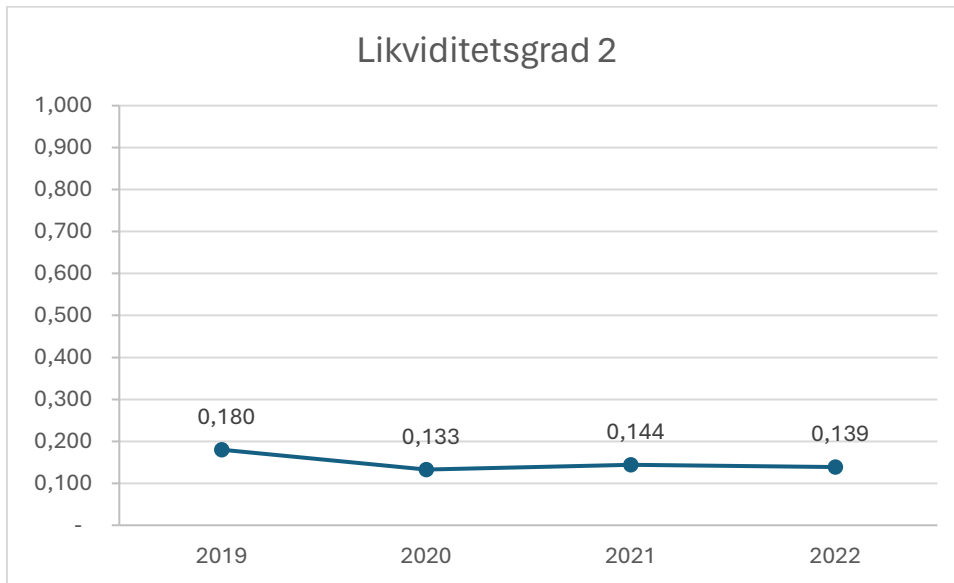
Tabell 3: Likviditetsgrad 1.

Likviditetsgrad 1 er en del lavere enn anbefalt gjennom hele perioden. Det er fordi verdien av omløpsmidlene er lavere enn den kortsiktige gjelden. Ifølge Kristoffersen (2023) bør likviditetsgraden helst være 2 eller høyere. Likviditetsgrad 1 er lavere enn 1 i alle periodene, som betyr at likviditeten i OBOS i perioden fra 2019 til 2022 er å regne som relativt svak.

Likviditetsgrad 1 er 0,68 i 2020 og med det periodens laveste. Det kommer av at den kortsiktige gjelden har økt mer enn omløpsmidlene fra 2019 til 2020. Figur 4 viser at dette er vendepunktet, og at likviditetsgrad 1 forbedrer seg i de påfølgende årene.

Tabell 3 viser at både omløpsmidler og kortsiktig gjeld øker gjennom perioden. Likevel har det vært en større økning i omløpsmidlene enn den kortsiktige gjelden når man ser hele perioden under ett. Utviklingen gjennom perioden er derfor positiv og viser at OBOS har forbedret likviditeten.

4.3.2 Likviditetsgrad 2



Figur 4: Likviditetsgrad 2.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Sum omløpsmidler	23 555 370	24 882 993	27 458 301	36 156 558
– Sum varelager	17 645 144	19 996 142	22 205 635	30 680 436
Sum kortsiktig gjeld	32 828 613	36 806 491	36 477 269	39 418 257
Likviditetsgrad 2	0,180	0,133	0,144	0,139

Tabell 4: Likviditetsgrad 2.

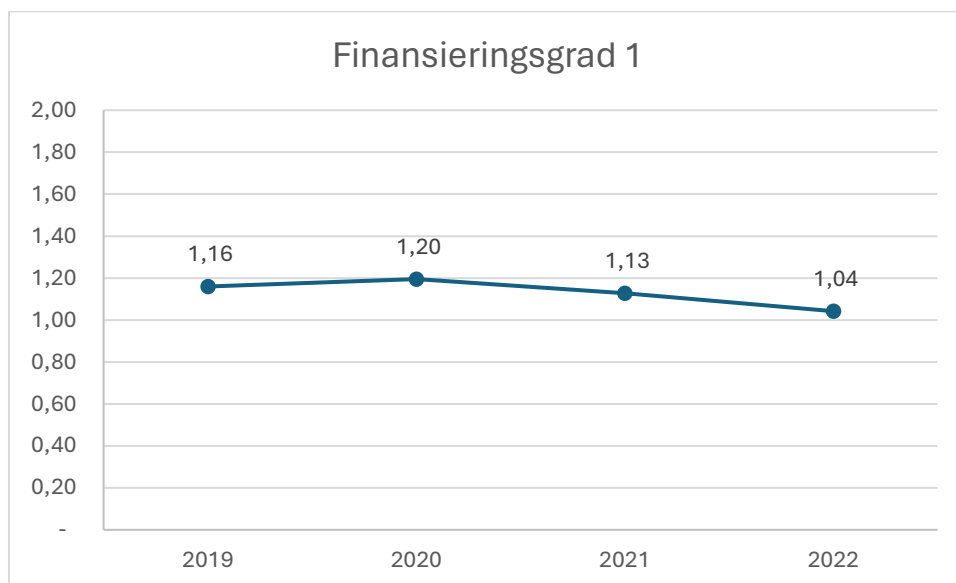
I likhet med likviditetsgrad 1 er også likviditetsgrad 2 en del lavere enn anbefalt gjennom hele perioden. Det betyr at den kortsiktige gjelden har økt i større grad enn de mest likvide omløpsmidlene. Tabell 4 viser at varelageret utgjør en ganske stor andel av omløpsmidlene, og at varelageret har økt veldig fra 2019 til 2022. Utviklingen i perioden synes å være negativ, og figur 5 viser at likviditetsgrad 2 har blitt dårligere fra 2019 til 2022.

Ifølge OBOS' årsregnskap for 2022 (OBOS, 2023) består varelageret av boligtomter for utvikling, boligprosjekter under oppføring og ferdige, usolgte boliger. Disse komponentene er av svært ulik karakter, noe som gjør det krevende å vurdere hvor likvid varelageret er. Derfor er det vanskelig å gi en entydig konklusjon for likviditetsgrad 2 og utviklingen i denne gjennom perioden. Likevel kan utviklingen i likviditetsgrad 2 være en indikator på likviditetsutfordringer.

4.4 Finansiering

I analysen av OBOS' finansiering vil vi kunne si om boligbyggelaget har en sunn eller usunn finansiell struktur. Dette gjøres ved å se på nøkkeltallene for finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

4.4.1 Finansieringsgrad 1



Figur 5: Finansieringsgrad 1.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Anleggsmidler	67 436 724	73 032 434	79 290 241	80 787 397
Langsiktig kapital	58 163 481	61 108 936	70 271 273	77 525 698
Finansieringsgrad 1	1,16	1,20	1,13	1,04

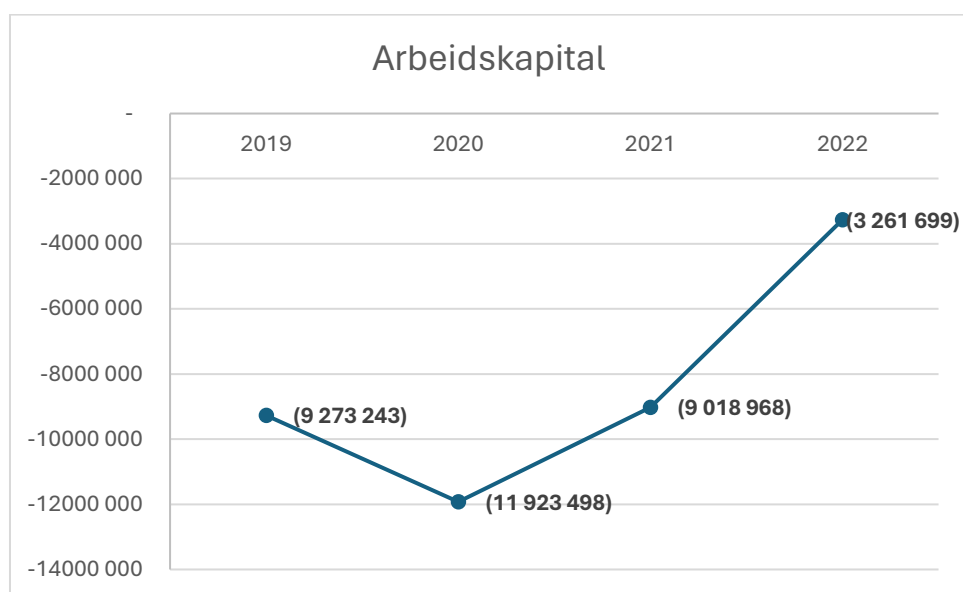
Tabell 5: Finansieringsgrad 1.

Finansieringsgrad 1 er høyere enn anbefalt gjennom hele perioden. Dette skyldes at anleggsmidlene er større enn den langsiktige kapitalen. Når finansieringsgrad 1 er høyere enn 1, betyr det at deler av anleggsmidlene er finansiert av kortsiktig kapital. Dette samsvarer med likviditetsgrad 1, som viser til at den kortsiktige gjelden er større enn omløpsmidlene. Dette indikerer at OBOS har en usunn finansiell struktur.

Tabell 5 viser at finansieringsgrad 1 er høyest i 2020, med 1,20. Økningen kommer av at anleggsmidlene økte mer enn den langsiktige kapitalen. Både anleggsmidlene og den langsiktige kapitalen øker i perioden, men totalt sett øker den langsiktige kapitalen mer enn

anleggsmidlene. Finansieringsgrad 1 forbedrer seg derfor totalt sett gjennom hele perioden, som vist i figur 6.

4.4.2 Arbeidskapital



Figur 6: Arbeidskapital.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Sum omløpsmidler	23 555 370	24 882 993	27 458 301	36 156 558
Sum kortsiktig gjeld	32 828 613	36 806 491	36 477 269	39 418 257
Arbeidskapital	- 9 273 243	- 11 923 498	- 9 018 968	- 3 261 699

Tabell 6: Arbeidskapital.

Arbeidskapitalen er negativ i alle periodene. Dette kommer av at den kortsiktige gjelden er større enn omløpsmidlene. Negativ arbeidskapital indikerer at bedriften har en usunn finansieringsstruktur, og dette kan medføre likviditetsproblemer.

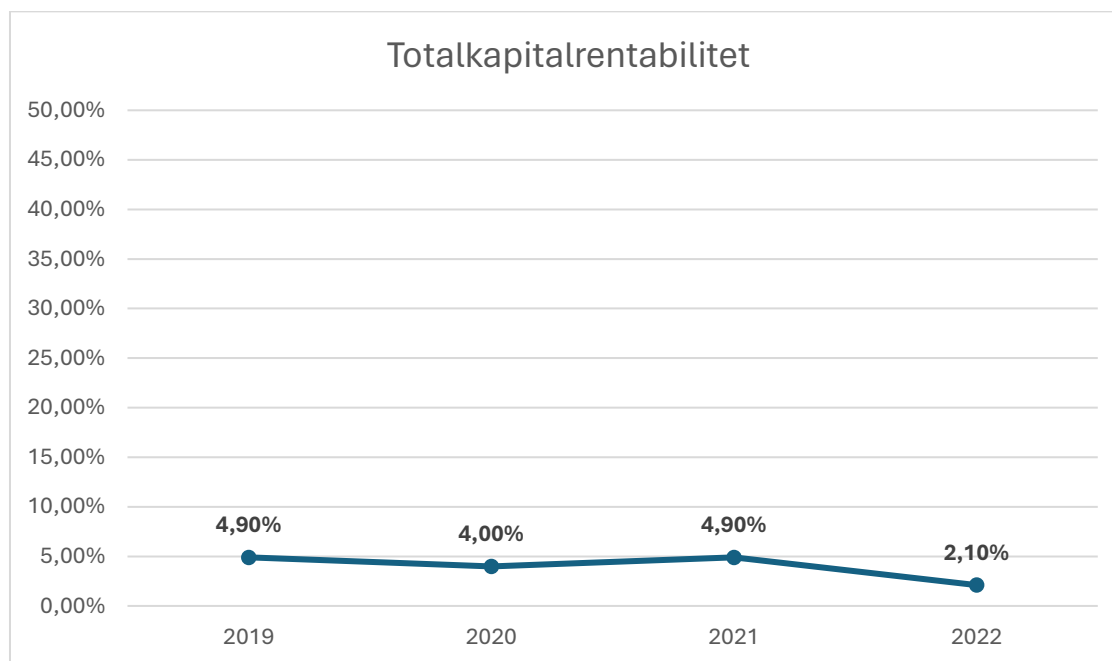
Utviklingen i arbeidskapitalen gjennom perioden samsvarer med utviklingen i likviditetsgrad 1 og finansieringsgrad 1. I 2020 er arbeidskapitalen svakest. Det kommer av at den kortsiktige gjelden har økt mer i forhold til omløpsmidlene fra 2019 til 2020. Videre viser figur 7 at utviklingen snur etter 2020, og at arbeidskapitalen forbedres. Særlig det siste året viser stor forbedring, da det er en større økning i omløpsmidler fra 2021 til 2022 enn resten av perioden.

Tabell 6 viser at det har vært en økning i omløpsmidlene gjennom hele perioden. Den kortsiktige gjelden har også økt gjennom perioden, med unntak av en liten nedgang i 2021. Totalt sett har omløpsmidlene økt mer enn den kortsiktige gjelden i perioden 2019–2022. Utviklingen i arbeidskapitalen er derfor positiv og viser at OBOS har forbedret finansieringen sin gjennom perioden, selv om arbeidskapitalen er negativ. Fortsetter denne trenden i årene fremover, vil det være gode muligheter for at OBOS får en positiv arbeidskapital og dermed en sunnere finansieringsstruktur.

4.5 Lønnsomhet

Ved å analysere nøkkeltallene totalkapitalrentabilitet, kapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabilitet kan vi si noe om lønnsomheten til OBOS.

4.5.1 Totalkapitalrentabilitet



Figur 7: Totalkapitalrentabilitet.

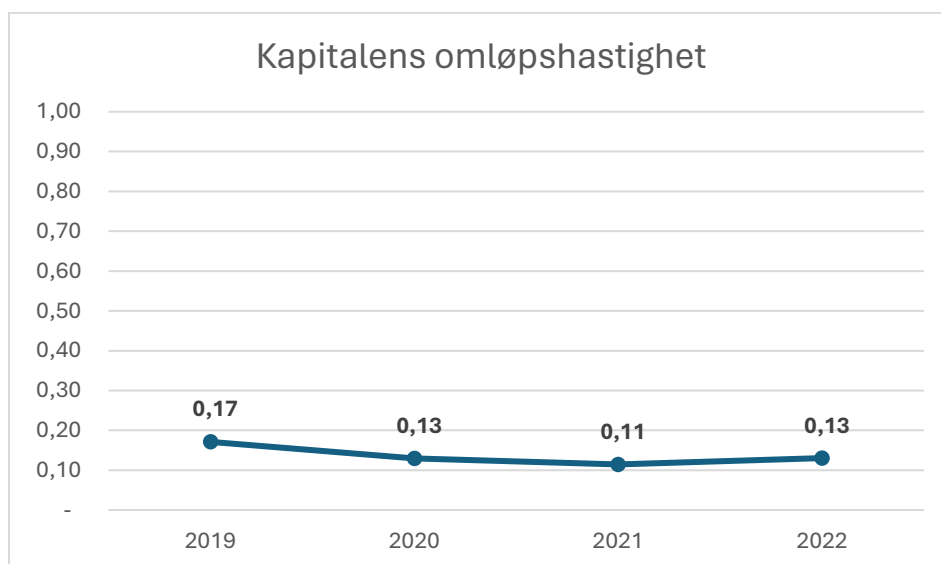
(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Driftsresultat	2 243 737	1 016 346	670 807	479 434
Finansinntekter	2 014 539	2 788 819	4 334 172	1 824 736
Gj.snitt totalkapital	87 233 307	94 453 761	102 331 985	111 846 249
Totalkapitalrentabilitet	4,90 %	4,00 %	4,90 %	2,10 %

Tabell 7: Totalkapitalrentabilitet.

En tommelfingerregel er at totalkapitalrentabiliteten i en bedrift bør ligge på 10–15 % (Proff, 2023). Ved å se på figur 8 kan vi se på utviklingen til OBOS at det fra 2019 til 2020 har vært en nedgang fra 4,9 % til 4 %. Videre har det fra 2020 til 2021 vært en oppgang til 4,9 %, før det så var en nedgang til bare 2,1 % i 2022. I perioden fra 2019 til 2022 ser vi en negativ utvikling på lønnsomheten i totalkapitalrentabiliteten.

For å få større innsikt i totalkapitalrentabiliteten til OBOS kan vi videre se på kapitalens omløpshastighet og resultatgrad.

4.5.2 Kapitalens omløpshastighet



Figur 8: Kapitalens omløpshastighet.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Driftsinntekter	14 924 094	12 246 068	11 715 077	14 540 246
Gj.snitt totalkapital	87 233 307	94 453 761	102 331 985	111 846 249
Kapitalens omløpshastighet	0,17	0,13	0,11	0,13

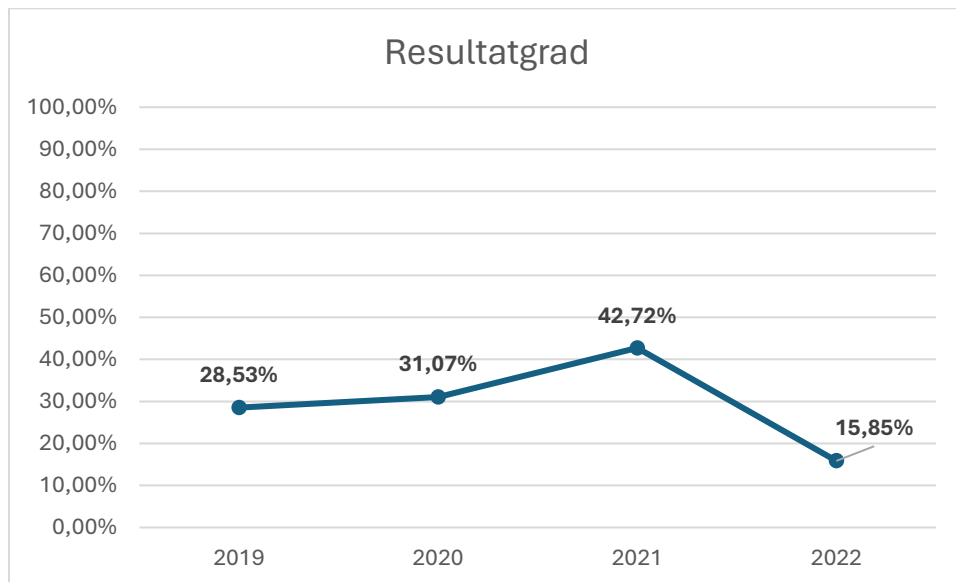
Tabell 8: Kapitalens omløpshastighet.

Ved å se på kapitalens omløpshastighet kan vi se på bedriftens evne til å utnytte kapitalen, med andre ord hvor effektive OBOS har vært når det gjelder forvaltning av ressurser.

Kapitalens omløpshastighet var på 0,17 i 2019, og ser man på figur 9, har den hatt en negativ utvikling fra 2019 til 2021, før den smått tok seg opp til 0,13 i 2022. Alle verdiene fra 2019 til 2022 er godt under kriteriet for hva som er god omløpshastighet. Hvis man ser på den

gjennomsnittlige totalkapitalen i tabell 8, har denne hatt en jevn økning fra 87 233 207 i 2019 til 111 846 249 i 2022, mens driftsinntektene i 2019 og 2022 er nokså like.

4.5.3 Resultatgrad



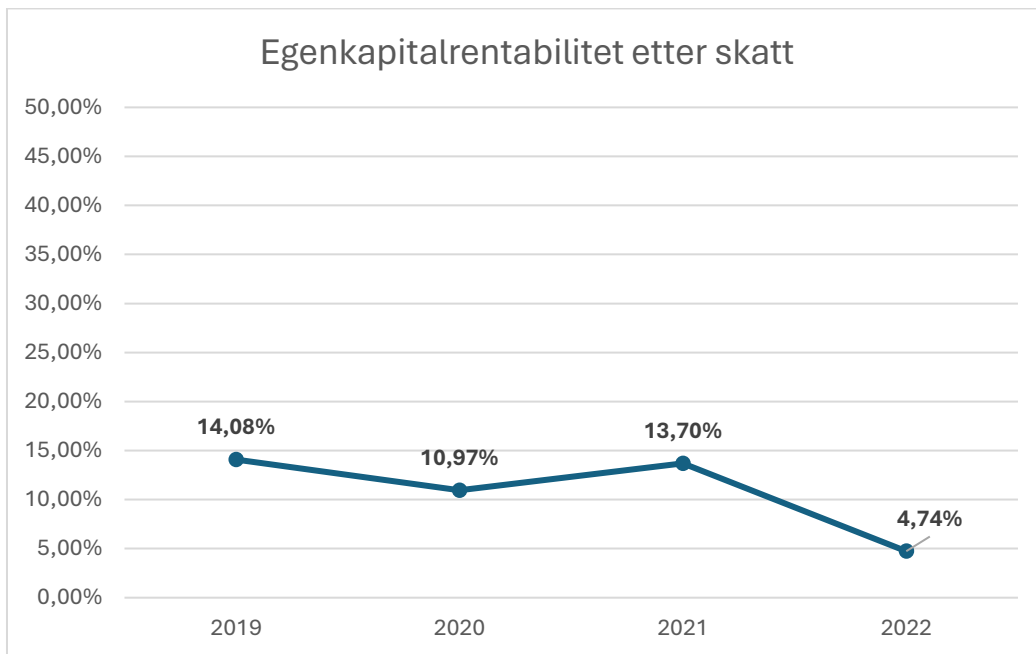
Figur 9: Resultatgrad.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Driftsresultat	2 243 737	1 016 346	670 807	479 434
Finansinntekter	2 014 539	2 788 819	4 334 172	1 824 736
Driftsinntekter	14 924 094	12 246 068	11 715 077	14 540 246
Resultatgrad i %	28,53	31,07	42,72	15,85

Tabell 9: Resultatgrad.

I 2019 var resultatgraden på 28,53 %. I figur 10 kan man se at den økte til 31,07 % i 2020 og helt opp til 42,72 % i 2021. I 2022 ser man i tabell 9 og figur 10 at redusert driftsresultat og reduserte finansinntekter førte til at resultatgraden falt til 15,85 %. Dette skyldes at driftskostnadene økte, mens finansinntektene falt betydelig. For 2022 vil det si at 15,85 % av inntektene til OBOS kan brukes til ulike finanskostnader og fortjeneste.

4.5.4 Egenkapitalrentabilitet



Figur 10: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %.

(NOK i hele 1 000)	2019	2020	2021	2022
Resultat etter skatt	3 414 993	3 020 539	4 268 202	1 629 261
Gj.snitt egenkapital	24 255 143	27 545 775	31 145 216	34 379 063
Egenkapitalrentabiliteten i %	14,08	10,97	13,70	4,74

Tabell 10: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %.

Ved å benytte seg av egenkapitalrentabilitet etter skatt kan vi se på om OBOS har hatt en god avkastning på egenkapitalen. I 2019 kan vi ved å se på figur 11 se at den ligger på 14 %, før den faller i 2020 til 11 %. Videre øker den til 14 % i 2021, før den så faller til bare 5 % i 2022. Egenkapitalrentabilitet vil kunne oppleve større svingninger enn totalkapitalrentabiliteten på grunn av at det blir benyttet gjennomsnittlig egenkapital istedenfor totalkapital. Her ser vi på tabell 10 at gjennomsnittlig egenkapital har en jevn økning fra 24 255 143 i 2019 til 34 379 063 i 2022, mens resultatet i 2022 er lavest i perioden.

4.6 Oppsummering av nøkkeltall

Nøkkeltall	2019	2020	2021	2022
Egenkapitalandel	28,60 %	29,70 %	31,10 %	30,40 %
Gjeldsgrad	2,5	2,4	2,2	2,3
Likviditetsgrad 1	0,72	0,68	0,75	0,92
Likviditetsgrad 2	0,180	0,133	0,144	0,139
Finansieringsgrad 1	1,16	1,2	1,13	1,04
Arbeidskapital (i hele 1 000)	-9 273 243	-1 192 498	-9 018 968	-3 261 699
Totalkapitalrentabilitet	4,90 %	4,00 %	4,90 %	2,10 %
Kapitalens omløpshastighet	0,17	0,12	0,11	0,13
Resultatgrad	28,53 %	31,07 %	42,72 %	15,85 %
Egenkapitalrentabilitet etter skatt	14,08 %	10,97 %	13,70 %	4,74 %

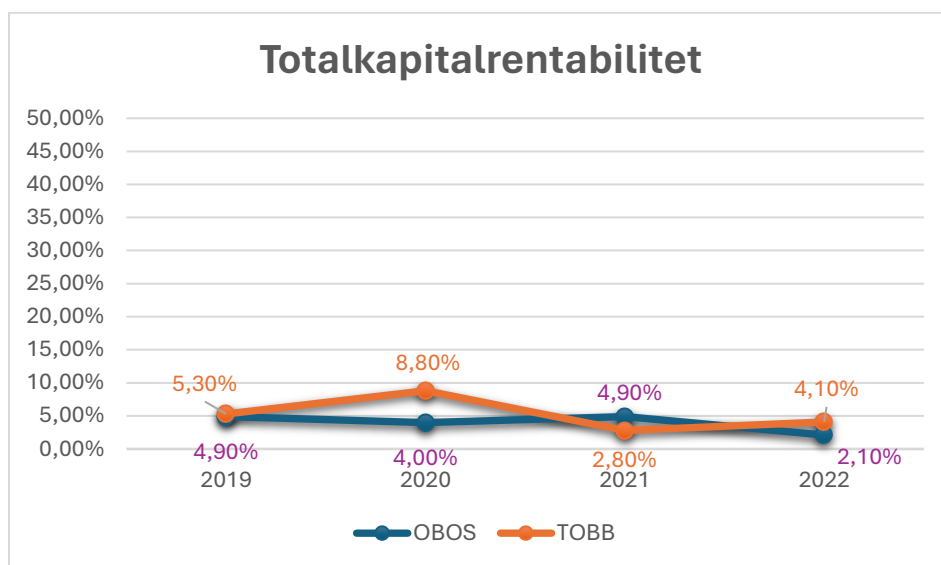
Tabell 11: Oppsummering av nøkkeltall.

I tabell 11 er alle nøkkeltallene så langt i analysedelen presentert. For å kunne si noe mer om hvordan lønnsomhetsutviklingen til OBOS har vært i perioden 2019–2022, har vi valgt TOBB som benchmark for å kunne sammenligne.

4.7 Benchmarking

Vi har som nevnt i teoridelen valgt å sammenligne OBOS med TOBB. Ettersom disse selskapene opererer i samme virksomhetsområde, kan man bruke nøkkeltallene for å si noe om hvordan bedriftene gjør det når det gjelder lønnsomhet. I denne oppgaven er formålet med benchmarking å få et bedre bilde av utviklingen og lønnsomheten til casevirksomheten, hvor fokuset hovedsakelig er på OBOS.

4.7.1 Totalkapitalrentabilitet



Figur 11: Totalkapitalrentabilitet benchmarking.

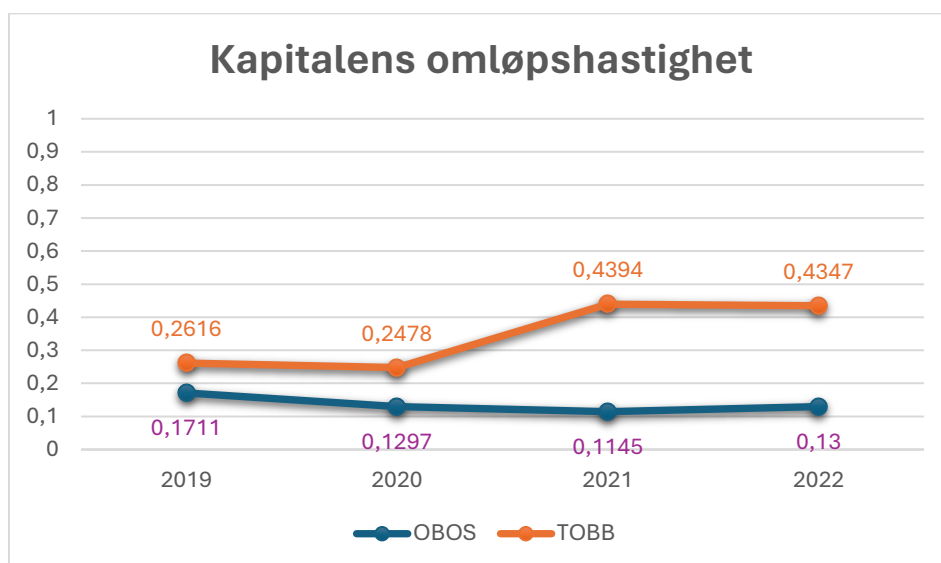
Totalkapitalrentabilitet	2019	2020	2021	2022
OBOS	4,90 %	4,00 %	4,90 %	2,10 %
TOBB	5,30 %	8,80 %	2,80 %	4,10 %

Tabell 12: Totalkapitalrentabilitet benchmarking.

Totalkapitalrentabiliteten til TOBB var på 5,3 % i 2019, før den steg til 8,80 % i 2020. Fra 2020 til 2021 hadde den et fall til 2,80 %, før den deretter steg til 4,10 % i 2022. TOBB hadde fra 2019 til 2020 en liten nedgang i gjennomsnittlig total kapital, men en økning i driftsresultat med finansinntekter, noe som forklarer en økning fra 5,3 % til 8,8 %. I samme periode hadde OBOS en økning på gjennomsnittlig total kapital, men en nedgang i driftsresultat med finansinntekter. TOBB hadde i perioden 2020–2022 en økning på den gjennomsnittlige total kapitalen, mens driftsresultat med finansinntekter hadde en nedgang i 2021, før

driftsresultatet med finansinntekter økte igjen i 2022. Dette resulterte i en nedgang fra 8,8 % i 2020 til 2,8 % i 2021, før den i 2022 økte til 4,1 %. I samme periode hadde OBOS en økning i gjennomsnittlig totalkapital, mens driftsresultatet med finansinntekter økte i 2021, før det falt i 2022. Dette resulterte i at totalkapitalrentabiliteten var på 2,1 % i 2022. Ut fra dette ser man at TOBB stort sett har bedre lønnsomhet enn OBOS.

4.7.2 Kapitalens omløpshastighet



Figur 12: Kapitalens omløpshastighet benchmarking.

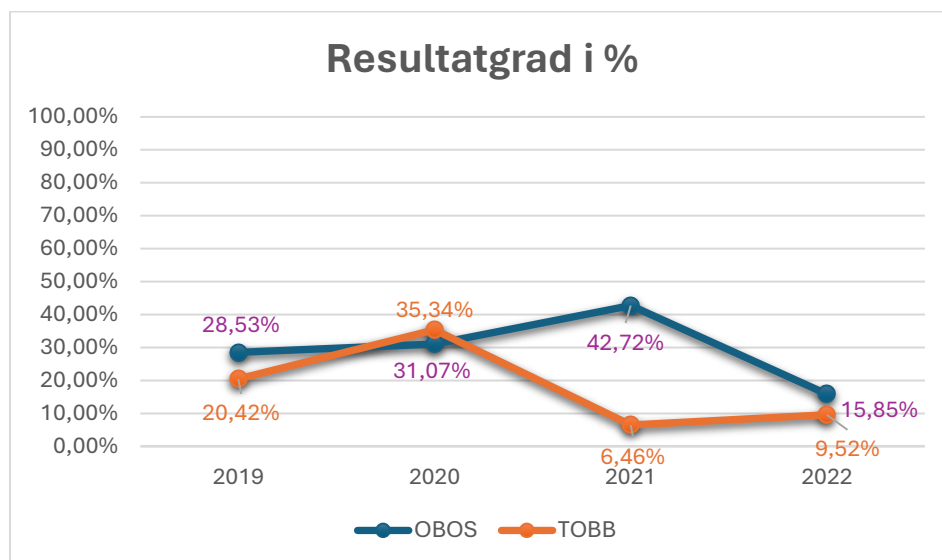
Kapitalens omløpshastighet	2019	2020	2021	2022
OBOS	0,1711	0,1297	0,1145	0,13
TOBB	0,2616	0,2478	0,4394	0,4347

Tabell 13: Kapitalens omløpshastighet benchmarking.

Det første vi kan se når det gjelder kapitalens omløpshastighet, er at TOBB er flinkere enn OBOS til å bruke kapital til å generere inntekter. TOBB har hatt en bedre KO enn OBOS i hele perioden fra 2019 til 2022. Fra 2019 til 2020 ser man at begge selskapene har en reduksjon når det gjelder kapitalens omløpshastighet. Dette skyldes at TOBB har hatt en større reduksjon i driftsinntekter enn gjennomsnittlig totalkapital, og samtidig har også forholdet mellom totalkapital og driftsinntekter økt hos OBOS. Videre har OBOS en nokså lik KO frem til 2022. I perioden 2020–2021 har TOBB vært flinkere til å bruke kapitalen til å generere inntekter. I denne perioden har den gjennomsnittlige totalkapitalen økt, samtidig som

driftsinntekter har økt. Dette resulterer i at KO har økt til 0,44 i 2021. KO endte på 0,43 i 2022.

4.7.3 Resultatgrad



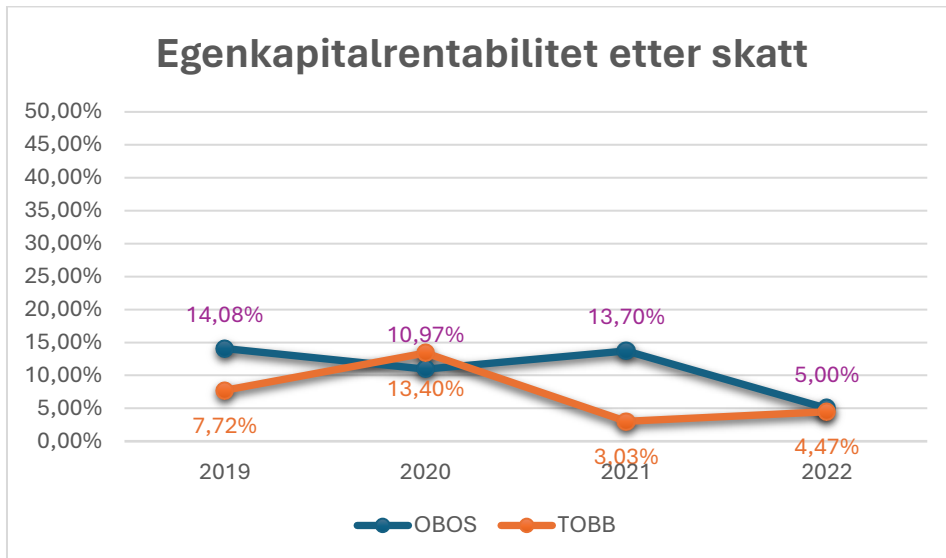
Figur 13: Resultatgrad i % benchmarking.

Resultatgrad	2019	2020	2021	2022
OBOS	28,53 %	31,07 %	42,72 %	15,85 %
TOBB	20,42 %	35,34 %	6,46 %	9,52 %

Tabell 14: Resultatgrad i % benchmarking.

I figur 14 ser man at både OBOS og TOBB har hatt en økning i resultatgrad fra 2019 til 2020, hvor økningen i TOBB er størst. TOBB har i perioden fra 2019 til 2020 økt driftsresultat med finansinntekter, men redusert driftsinntekter. Dette førte til at resultatgrad økte fra 20,42 % til 35,34 %. I samme periode hadde OBOS en større nedgang i driftsinntekter enn i driftsresultat med finansinntekter, noe som ga en liten økning til 31,07 % i 2020. TOBB hadde en drastisk endring fra 2020 til 2021. Dette skyldes at driftsinntekter nesten var doblet, mens driftsresultat med finansinntekter var betydelig redusert. Dette førte til at TOBB hadde en resultatgrad på 6,46 % i 2021, før den økte til 9,52 % i 2022. I samme periode hadde OBOS en økning til 42,72 % i 2020. Dette skyldes at både driftsinntekter ble redusert, mens driftsresultat med finansinntekter økte. Hos OBOS i perioden 2021–2022 ser man et lignende fall i resultatgrad som hos TOBB i perioden 2020–2021. Dette skyldes en økning i driftsinntekter, hvor driftsresultat med finansinntekter er nesten halvert.

4.7.4 Egenkapitalrentabilitet



Figur 14: Egenkapitalrentabilitet benchmarking.

Egenkapitalrentabiliteten	2019	2020	2021	2022
OBOS	14,08 %	10,97 %	13,70 %	5,00 %
TOBB	7,72 %	13,40 %	3,03 %	4,47 %

Tabell 15: Egenkapitalrentabilitet benchmarking.

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen på egenkapitalen. Den generelle regelen når det gjelder egenkapitalrentabilitet, er at den skal være høyere enn total kapitalrentabiliteten på grunn av risiko. I hele perioden 2019–2022 er egenkapitalrentabiliteten høyere enn total kapitalrentabiliteten både hos OBOS og TOBB. I denne perioden har den gjennomsnittlige egenkapitalen hos både TOBB og OBOS forholdsmessig økt jevnt fra 2019 til 2022. I 2021 ser man at TOBB har hatt en nedgang til 3 %. Dette skyldes at resultatet etter skatt var betydelig lavere enn i 2020 og 2022. OBOS hadde et lignende fall fra 2021 til 2022, og dette skyldes at resultatet etter skatt var betydelig lavere i 2022 enn årene før. I 2022 er det bare 1 % som skiller OBOS og TOBB. En ulempe med egenkapitalrentabilitet etter skatt er at bedrifter med mye egenkapital vil kunne fremstå som mindre lønnsomme enn bedrifter som har lite egenkapital. I dette tilfellet ser vi imidlertid at både OBOS og TOBB har solid egenkapital.

4.8 Strategisk analyse

Til nå har vi benyttet oss av nøkkeltallsanalyse og videre sammenlignet funnene og utviklingen med benchmarkselskapet TOBB. I denne delen skal vi se på faktorer som har påvirket og hatt betydning for hvorfor utviklingen og lønnsomheten har vært som den har vært. Dette skal vi gjøre ved hjelp av de to analyseverktøyene SWOT og PESTEL. I SWOT-analysen ser vi først på interne styrker og svakheter før vi ser på eksterne muligheter og trusler. I PESTEL-analysen går vi dypere inn i de eksterne faktorene som har påvirket lønnsomheten til OBOS i undersøkelsesperioden.

4.8.1 SWOT-analyse

	POSITIVE	NEGATIVE
INTERNE FAKTORER	Strengths (styrker) Kapasitet Diversifisering Stor markedsandel Omdømme	Weaknesses (svakheter) Sårbarhet Oppbygging
EKSTERNE FAKTORER	Opportunities (muligheter) Mulighet for vekst Høy aktivitet også i dårlige tider	Threats (trusler) Høyt rentenivå Høye levekostnader Lovverk Klimaendringer

Figur 15: SWOT-analyse.

Styrker:

Konsernet OBOS driver virksomhet med hovedvekt i boligbyggebransjen, men er diversifisert gjennom drift i langt flere bransjer. Diversifisering er en god måte å håndtere og spre risiko på.

OBOS har en stor markedsandel og en solid økonomi. Dette gir bedriften mulighet til å kunne ta på seg store og ofte mer tidkrevende prosjekter enn det mindre aktører vil ha muligheten til. Med over 500 000 medlemmer er OBOS et stort og kjent selskap for mange. Det er helt klart

viktig å ha fokus på et godt omdømme, spesielt i en krevende bransje slik som boligbyggebransjen er, noe OBOS er flinke på.

Svakheter:

Vi mener at den store vektingen OBOS har i eiendomsmarkedet, kan være en svakhet ved selskapet. Eiendomsbransjen er svært sårbar for endringer i økonomien til folk flest, noe som påvirker etterspørselen i markedet.

En annen svakhet er knyttet til selskapets oppbygging. OBOS er nemlig eid av sine ca. 500 000 medlemmer. Vi mener at det derfor vil være vanskelig for OBOS å ha like god kontroll over selskapet som det et ordinært aksjeselskap kan ha. Ordinære aksjeselskap har som regel mer profesjonelle eiere som vil kunne påvirke ledelsen mer enn et vanlig medlem i OBOS (Becker, 2021).

Muligheter:

Som en stor og solid virksomhet har OBOS muligheten til å investere og prosjektere selv i dårlige perioder for bransjen generelt. Dette vil være en stor fordel fordi det vil være mindre konkurranse om prosjekter og få aktører som har mulighet til å utføre større prosjekter i slike perioder. Vi har pekt på at eiendomsbransjen er en sårbar bransje, noe vi også kommer tilbake til, men investering i eiendom er historisk blitt sett på som trygt og som en investering med god avkastning med en lengre tidshorison. I årsrapporten for 2022 (OBOS, 2023) peker OBOS på for lite boligbygging i større byer både i Norge og Sverige, noe vi mener indikerer at det er mulighet for vekst.

Trusler:

De siste årene har stadige rentehevinger og høye levekostnader preget Norge. De økte kostnadene har gjort kjøpekraften til befolkningen lavere og dermed muligheten for boligbygging og salg dårligere for OBOS. I årsrapporten for 2022 presiserer OBOS selv at dette har vært utfordrende og er en trussel for fremtiden. Selv om renten er forventet å gå ned, vil det uansett være usikkerhet rundt rentenivået, noe som utgjør en trussel for lønnsomheten i OBOS. En annen ukontrollerbar trussel for OBOS er stadige reguleringer i lovverket. Dette innebærer blant annet tekniske krav til bygg og krav til renovering av eksisterende bygg. I tillegg ser vi på den globale oppvarmingen og klimaendringer som en trussel OBOS må hensynta. Konsekvenser her kan være ødeleggelser av bygg grunnet ekstremvær eller ras.

4.8.2 PESTEL-analyse

Videre i den strategiske analysen har vi brukt en PESTEL-analyse. Vi har tidligere nevnt hvordan PESTEL-analysen supplerer SWOT-analysen på en god måte fordi den gir oss et mer helhetlig bilde av faktorer som har hatt betydning for lønnsomheten til selskapet. Vi vil her presentere nye eksterne forhold vi mener er av betydning for OBOS' lønnsomhet, og i tillegg ta opp noen av truslene fra SWOT-analysen. PESTEL-analysen tar for seg eksterne faktorer gjennom seks ulike drivkrefter som kan ha hatt innflytelse på virksomheten. Vi vil videre se at det er en sammenheng mellom ulike drivkrefter, og at ulike forhold er argumentert for i flere drivkrefter. De ulike drivkreftene er: politiske, økonomiske, sosiokulturelle, miljømessige, teknologiske og juridiske faktorer.

Politiske faktorer:

De politiske faktorene som kan ha hatt betydning for lønnsomheten til OBOS, er knyttet til reguleringspolitikk, klimapolitikk og politiske forhold som følge av koronasituasjonen.

Reguleringspolitikken handler om hver enkelt kommunes kommuneplaner. For boligutviklere er det særlig arealdelen av kommuneplanen som legger føringer for virksomheten. Det betyr at kommunen er med på å påvirke hvilke tomter som skal reguleres til boligformål, og hvor mange boliger som kan bygges. Det er med andre ord ikke fritt frem for boligutviklere å bygge boliger på alle tomtene som kjøpes.

I tråd med Parisavtalen og formål om å kutte energibruk kommer det et nytt bygningsenergidirektiv fra EU. For medlemmer i EU vil dette bety nye krav om mer energieffektive boliger. OBOS påpeker i sin årsrapport for 2022 at det er usikkerhet rundt norske myndigheters krav til nye boliger i fremtiden, men at de ikke ser noen grunn til å vente med rehabiliteringen. Derfor er det allerede nå en del av OBOS' strategiske valg å imøtekomme mulige fremtidige direktiv og forventede krav til boliger (Gulbrandsen, 2023).

Koronapandemien har hatt sterk påvirkning på Norge som samfunn og vært en kritisk faktor i negativ forstand for mange virksomheter. Det vi derimot har sett er tilfellet for OBOS, er at dette ikke har påvirket konsernets hovedvirksomhet i særlig grad, noe de selv påpeker i sin årsrapport for 2022, og at deres boligsalg faktisk har økt i den perioden pandemien har pågått (OBOS, 2023).

Økonomiske faktorer:

Vi mener at lønnsomhetsutviklingen i OBOS i stor grad kan ha en sammenheng med inflasjonen, det høye rentenivået og den generelle økonomiske utviklingen. Dette blant annet fordi inflasjon og høyere utgifter som følge av økte renter svekker potensielle kunders økonomiske kjøpekraft. I salgstallene for boliger solgt av OBOS ser vi en jevn økning fra 2019 til 2021, men en tydelig nedgang i 2022, noe som styrker vår antakelse (OBOS, 2023).

Sosiokulturelle faktorer:

Et økende fokus på bærekraft og smarte hjem-løsninger har lagt føringer for hva som forventes av nye boliger. Grønne og mer miljøvennlige løsninger blir stadig mer populært. De sosiokulturelle trendene kan også ha en sammenheng med den generelle økonomiske utviklingen i perioden. Eksempelvis fører høye strømpriser til at mindre kostbare strømløsninger er av større prioritet enn tidligere.

Miljømessige faktorer:

Global oppvarming er et faktum, og i de senere år har fokuset på å bedre denne situasjonen vært stor. Som følge av dette kommer det kontinuerlig føringer for hvordan OBOS kan drive virksomheten. OBOS selv jobber strategisk for grønnere drift, og selskapets aktuelle miljømål er å bidra til å redusere klimaendringene (OBOS, 2023).

Med global oppvarming kommer endringer i værforhold og klima. For OBOS betyr dette blant annet at bedriften må ha høyere forventninger til materialet den bruker. I tillegg stiller klimaendringene høyere krav til tomter og eiendom som kjøpes, noe som krever mer ressursbruk.

Som nevnt ovenfor, tar OBOS selv grep for å få til en grønnere drift og satser på en mer miljøvennlig strategi. OBOS har selv som mål for alle byggeprosjekter og fabrikker at 80–90 % av alt avfall skal kildesorteres. I tillegg er det satt maksnivå på mengde avfall. OBOS har også et mål om at man skal vurdere å renovere bygg før man bestemmer seg for å rive dem. På sikt har OBOS som mål å redusere CO₂-utslipp med 45 % innen 2026 i nyere bygg. Dette er noen eksempler på hvordan OBOS ønsker å gjøre virksomheten grønnere, noe vi mener også vil bidra til en mer lønnsom drift.

Teknologiske faktorer:

Den teknologiske utviklingen går stadig raskere, noe som selvsagt også påvirker OBOS i stor grad. I boligutviklingen er fokuset på teknologi og teknologiske løsninger stort fra OBOS' side. Høyere krav til energisparetiltak og et ønske om en enklere hverdag er faktorer som OBOS må ta stilling til.

I datterselskapet OBOS Living Lab testes nye løsninger, og det forskes på hvordan fremtidige boliger vil se ut. Dette med mål om å flytte bransjen i en mer bærekraftig retning og øke livskvaliteten med moderne boliger (OBOS, 2023).

Teknologisk utvikling er med andre ord en svært viktig faktor for OBOS, og i tråd med det grønne skiftet, endringer i klima og medfølgende fremtidige krav.

Juridiske faktorer:

Gjennom sin virksomhet er OBOS påvirket av mange juridiske forhold. OBOS og bransjen for øvrig er kontinuerlig underlagt lovbestemmelser som påvirker selskapets økonomiske stilling. Myndighetenes lovreguleringer knyttet til byggtekniske krav er et eksempel på et juridisk forhold som direkte påvirker OBOS' lønnsomhet. Disse reguleringene kan føre til endringer i boliggetterspørsel, som følge av økte byggekostnader (OBOS, 2023).

I tillegg fører klima- og miljøkrisen til skjerpede miljøkrav for boliger. Eksempelvis vil OBOS pålegges offensive renoveringer av eksisterende boligbygg, gjennom et såkalt energieffektiviseringsdirektiv gitt av EU, noe som også vil kunne øke kostnadene.

5 Konklusjon

Vi har i denne oppgaven gjennomført en regnskapsanalyse og en strategisk analyse av OBOS i perioden 2019–2022 for å besvare problemstillingen:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg i OBOS fra 2019 til 2022, og hva er mulige årsaker til denne utviklingen?»

Ut fra regnskapsanalysen har vi beregnet nøkkeltall som viser hvordan OBOS' lønnsomhetsutvikling har vært i denne perioden. OBOS har hatt solid egenkapital gjennom hele perioden, og soliditeten kan sies å være god. Egenkapitalandelen økte jevnt fra 2019 til 2021, før den sank litt i 2022. Ved å se på egenkapitalandel og gjeld ser man at gjeldsgraden avtar med økende egenkapitalandel. Egenkapitalen økte forholdsmessig mer enn gjelden, og derfor har gjeldsgraden falt fra 2019 til 2021, før den økte litt i 2022. Både egenkapitalandel og gjeldsgrad har vært stabil gjennom perioden.

Likviditeten til OBOS har vært relativt svak i perioden 2019 til 2022. Både likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2 lå en del under anbefalt nivå og var svakest i 2020. Likevel var det forbedring i likviditetsgrad 1 totalt sett gjennom perioden. Likviditetsgrad 2 viser derimot en svak forverring gjennom perioden, noe som kan indikere likviditetsutfordringer.

Vi ser i analysen av finansieringsgrad 1 at den er en del høyere enn anbefalt. Den synker likevel stabilt fra 2020 og nærmer seg et akseptabelt nivå mot slutten av perioden. Arbeidskapitalen er negativ gjennom hele perioden, og dette indikerer at OBOS har en usunn finansieringsstruktur, noe som også kan by på likviditetsproblemer.

Når det gjelder lønnsomheten i perioden, har driftsresultatet falt hvert år fra 2019 til 2022, samtidig som driftsinntektene falt fra 2019 til 2021, før de økte litt i slutten av perioden. Kapitalens omløpshastighet har vært lav gjennom hele perioden, mens resultatgraden har ligget på et akseptabelt nivå fra 2019 til 2021, før den sank i 2022. Totalkapitalrentabiliteten har også vært veldig lav i hele perioden. Med bakgrunn i dette konkluderer vi med at lønnsomheten til OBOS har vært lav i den valgte perioden.

Gjennom regnskapsanalysen har vi funnet nøkkeltall som kan gi grunnlag for å si noe om hvordan lønnsomheten har utviklet seg i OBOS gjennom perioden. Man skal likevel være forsiktig med å trekke konklusjoner kun basert på disse tallene.

Når vi sammenligner OBOS med TOBB, ser vi at de har hatt en forholdsvis lik utvikling totalt sett for perioden. Dette kan indikere at OBOS' lønnsomhet påvirkes av makroøkonomiske forhold. Likevel er det noen ulikheter underveis i perioden, noe som kan komme av interne forhold. Fordi begge selskapene er diversifisert, vil også aktivitet fra andre deler av virksomhetene kunne påvirke regnskapene ulikt.

Gjennom den strategiske analysen, der vi har brukt SWOT og PESTEL, har vi sett at eiendomsbransjen er sårbar for endringer i økonomien til folk flest. Siste del av undersøkelsesperioden har vært preget av rentehevinger og økte levekostnader. De økte kostnadene har redusert folks kjøpekraft og dermed redusert etterspørselen etter boliger. Politiske faktorer som reguleringspolitikk, klimapolitikk og politiske forhold som følge av koronasituasjonen påvirker også driften til OBOS.

På bakgrunn av den strategiske analysen ser vi at ulike makroforhold kan ha vært med på å påvirke lønnsomhetsutviklingen til OBOS. Likevel er vi forsiktige med å gi en entydig konklusjon på hva som har påvirket lønnsomheten. Det er fordi aktivitet i datterselskapene vil kunne kamuflere en nedgang i boligsalg i regnskapet.

Til slutt vil vi minne om at OBOS' formål er å bygge hjem til sine medlemmer, og at de derfor ikke er en profittmaksimerende virksomhet. OBOS har lagt føre-var-prinsippet til grunn i sine strategiske valg for å imøtekomme fremtidige makroforhold, og det vil være spennende å se hvordan lønnsomhetsutviklingen vil bli på sikt. Vi mener at OBOS er et solid konsern med en langsiktig og god strategi, og det lover godt for fremtiden.

6 Referanseliste

Litteratur

Fjeldstad, Ø.D. og Lunnan, R. (2018) *Strategi*. 2. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

Hoff, K.J og Helbæk, M. (2021) *Økonomistyring 2: Driftsregnskap og budsjettering*. 7. utgave. Oslo: Universitetsforlaget.

Jacobsen, D.I. (2018) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3. utgave. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

Kristoffersen, T. (2023) *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*. 7. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

Oppen, M., Mørk, B.E. og Haus, E. (2020) *Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag. En introduksjon*. 1. utgave. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

Roos, G., Krogh, G.V. og Roos, J. (2021) *Strategi – en innføring*. 7. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

Nettressurser

Becker, C.L. (2021) Obos av alle burde ikke endt opp i en slik situasjon. Tilgjengelig fra: https://www.nrk.no/ytring/obos_av_alle_burde_ikke_endt_opp_i_en_slik_situasjon-1.15433969 (Hentet: 13.03.2024)

Berglihn, H. (2022) *Frykter full stopp i byggeaktiviteten: – Kan vare i både fem og ti år*. Tilgjengelig fra: (https://www.dn.no/bygg-og-anlegg/ravarer/stal/energi/frykter-full-stopp-i-byggeaktiviteten-kan-vare-i-bade-fem-og-ti-ar/2-1-1189114?_l=) (Hentet: 10.04.2024)

Bustadbyggjelagslova (2003) *Lov om bustadbyggjelag, §1-1*. Tilgjengelig fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-06-06-38> (Hentet: 07.02.2024)

Espeland, S., Rønning, O. og Svedal, M. (2023) *Fra vondt til verre for byggebransjen – ber om krisepakke*. Tilgjengelig fra: https://www.nrk.no/vestland/ekstremt-toffe-tider-i-byggebransjen-i-dyrtiden_-ber-om-krisepakke-fra-regjeringen-1.16630092 (Hentet: 09.02.2024)

Gulbrandsen, L. (2023) Gjør energisparegrep enkelt. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/mellom-husene/hjemme/nye-energikrav-gjor-energispareiltak-enda-viktigere> (Hentet: 07.03.2024)

OBOS (2022) *Historien om OBOS*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/dette-er-obos/historien-om-obos/> (Hentet: 07.02.2024)

OBOS (2022) *Hovedtrekk 2021*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2021/arsberetning-2021/hovedtrekk-2021/> (Hentet: 16.04.2024)

OBOS (2023) *Framtidsutsikter*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2022/arsberetning-2022/framtidsutsikter/> (Hentet: 16.04.2024)

OBOS (2023) *Nøkkeltall fra 2022, figur «solgte boliger»*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2022/regnskap-2022/> (Hentet: 16.04.2024)

OBOS (2023) *Mellom husene*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/mellom-husene/hjemme/nye-energikrav-gjor-energiparetiltak-enda-viktigere> (Hentet: 07.03.2024)

OBOS (2023) *Årsberetning 2022*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2022/arsberetning-2022/virksomhetsomradene/> (Hentet: 07.02.2024)

OBOS (2023) *Årsregnskap 2022 – Varelager, note 22*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2022/regnskap-2022/resultatregnskap-konsern/balanse/> (Hentet: 10.04.2024)

OBOS (2023) *Årsberetning 2022 – Virksomheten*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/arsrapport-2022/arsberetning-2022/virksomheten/> (Hentet: 10.04.2024)

OBOS (2024) *Rapporter og presentasjoner – årsrapport 2019–2022*. Tilgjengelig fra: <https://www.obos.no/bedrift/ir/rapporter-og-presentasjoner/> (Hentet: 16.04.2024)

PROFF (2023) *Konsernregnskap – OBOS BBL*. Tilgjengelig fra: <https://proff.no/regnskap/obos-bbl/oslo/boligbyggelag/IFHWAJI10M5-6> (Hentet 27.02.2024)

PROFF (2023) *Konsernregnskap – Boligbyggelaget TOBB*. Tilgjengelig fra: <https://proff.no/regnskap/tobb/trondheim/boligbyggelag/IFNLJSR10M5> (Hentet 27.02.2024)

TOBB (2023) *Årsrapport 2022, s. 9*. Tilgjengelig fra: <https://tobb.no/om-tobb/aarsrapporter/> (Hentet: 10.04.2024)

Visma (2024) *Likviditetsgrad 1*. Tilgjengelig fra: https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-current-ratio.htm (Hentet: 07.02.2024)

