



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2024 30 stp
Fakultet for landskap og samfunn

Samarbeid rundt boligkjøpsmodeller

Cooperation Regarding Alternative Homeownership
Models

Rebekka Haaland Johansen & Jenny Olafsen Laukas
Master i Eiendom (M-EIE)

Sammendrag

Det har lenge vært et mål i Norge om at flest mulig skal kunne eie egen bolig. Norge er i dag forpliktet til å jobbe med å nå FNs bærekraftsmål, og det å få flere til å eie egen bolig vil være et skritt i riktig retning mot å nå noen av målene. Det finnes i dag en del samarbeid om sosial boligbygging. Det er derimot mindre samarbeid om boligkjøpsmodeller. Boligkjøpsmodeller har blitt mer utbredt de siste årene, og det er flere aktører som tilbyr disse modellene. Hensikten med oppgaven er å se på om boligutvikling med boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt med samarbeid mellom aktører.

I studien har vi brukt kvalitativ metode, og vi har gjennomført semistrukturerte intervjuer med åtte informanter. Alle informantene jobber innen eiendomssektoren, og bruker ulike tiltak for å hjelpe flere inn på boligmarkedet.

Funnene viser at boligutvikling med boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt, men at det er forutsetninger som må være til stede. Disse forutsetningene er god kommunikasjon, kunnskap om forhandlinger, økt kunnskapsdeling og erfaringsoverføring mellom aktørene, samt bedre samarbeid rundt forvaltning av boligkjøpsmodeller.

Når det kommer til begrensningene som skapes av eierseksjonsloven og borettslagsloven, har et nettverk i kommunal- og distriktsdepartementet gjort det mulig for aktører å dele sin kunnskap slik at behovet for en lovendring blir mer synlig. Funnene viser videre at begrensningene som skapes av plan- og bygningsloven kan avhjelpes gjennom samarbeid ved at forvaltningsselskaper stiller sine modeller til disposisjon ovenfor utviklere.

Abstract

Homeownership has for a long time been a political goal in Norway. Norway is committed achieving the UN's sustainability goals, and homeownership can be a step in the right direction achieving some of these goals. While there is some cooperation between actors around affordable housing, there is less cooperation between the actors around alternative homeownership models. There are many different actors who offer alternative homeownership models. This study aims to explore if cooperation between actors will increase the effectivity around housing development with alternative homeownership models.

The study uses a qualitative research method. We have conducted semi-structured interviews with eight informants. All of the informants work within the real estate sector and uses different strategies to increase homeownership opportunities for prospective home buyers.

The finds of the study shows that cooperation between actors will increase the effectivity around housing development with alternative homeownership models if certain prerequisites are present. The preconditions sums up to be communication, knowledge about mediation, transferring experience and knowledge between actors, and a better cooperation regarding the management of the alternative homeownership models.

Companies offering alternative homeownership models face legal limitations around laws regulating home ownership, in fact the ministry of Local Government and Regional Development has opened for actors to share their knowledge, and by that they are acknowledging the need for the change of law. Other findings shows that the legal limitations created by the current zoning laws can be alleviated by cooperation between developers and real estate management firms.

Forord

Denne masteroppgaven markerer avslutningen ved studieprogrammet 5- årig Master i Eiendom ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Oppgaven er skrevet ved fakultet for landskap og samfunn, og har et omfang på 30 studiepoeng.

Først og fremst ønsker vi å takke våre informanter, som har delt sine erfaringer og kunnskap.

Videre ønsker vi å rette en takk til vår veileder Anders Eika for mange gode faglige tilbakemeldinger, tilgjengelighet og god kommunikasjon. Det har vært veldig givende å ha en veileder som er faglig oppdatert og engasjert, og dette har gitt oss mye motivasjon i arbeidet med oppgaven.

Vi vil også rette en stor takk til våre medstudenter og forelesere for fem fine og lærerike år.

Ås, mai 2024

Rebekka Haaland Johansen & Jenny Olafsen Laukas

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	1
Abstract	2
Forord	3
1.0 Innledning	7
1.1 Introduksjon.....	7
1.2 Bakgrunn	9
1.3 Problemstilling.....	10
1.4 Avgrensinger.....	10
1.5 Definisjoner.....	11
1.6 Oppgavens videre oppbygning	12
2.0 Samarbeid gjennom årenes løp	13
3.0 Teori	16
3.1 Boligkjøpsmodeller	16
3.1.1 Leie- til- eie	16
3.1.2 Deleie-modeller	17
3.1.3 Modeller der kjøper, på nærmere bestemte vilkår, blir eier fra første dag	17
3.1.4 Rettslige utfordringer rundt boligkjøpsmodeller	18
3.1.5 Kapitalbinding som en konsekvens av å tilby boligkjøpsmodeller.....	20
3.2 Bærekraftig utvikling	20
3.3 Kommunens virkemidler gjennom regulering	22
3.4 Samarbeid mellom utbygger og kommune.....	23
3.4.1 Privat forslagsrett	23
3.4.2 Utbyggingsavtaler	25
3.5 Forhandlinger	26
3.5.1 Forberedelse til integrasjonsforhandlinger	27
3.5.2 Gjennomføring av integrasjonsforhandlinger.....	28
3.6 Kommunikasjon	29
3.7 Kunnskapsdeling.....	31
4.0 Metode	32
4.1 Valg av metode	32
4.1.1 Kvalitative intervjuer	32
4.1.2 Utforming av intervjuguide	33
4.1.3 Utvalg, størrelse og strategi.....	33
4.2 Fremgangsmåte.....	35
4.2.1 Kontakt med informantene	35
4.2.2 Om intervjuet.....	35
4.2.3 Før intervjuet.....	35
4.2.4 Gjennomføringen av intervjuet	36

4.2.5 Etterarbeid og kvalitetssikring.....	36
4.3 Reliabilitet og ekstern validitet.....	37
4.4 Etske overveielser	38
4.5 SIKT.....	38
5.0 Empiri.....	39
5.1 Hvordan informantene jobber den dag i dag	39
5.2 Hvordan informantene ønsker å jobbe i tiden fremover.....	39
5.3 Kommunikasjon	40
5.4 Forhandlinger	41
5.5 Kunnskapsdeling, erfaringsoverføring og møteplasser	42
5.6 Forvaltning av boligkjøpsmodeller	43
5.7 Begrensninger i eierseksjonsloven og borettslagsloven	43
5.8 Begrensninger i plan- og bygningsloven.....	44
6.0 Diskusjon	46
6.1 Underproblemstilling 1: Hva kan tas med av erfaringer fra samarbeid om sosial boligbygging inn i samarbeid om boligkjøpsmodeller?.....	46
Kommunikasjon	46
Forhandlinger	48
6.2 Underproblemstilling 2: Hva kan videreføres av samarbeid rundt boligkjøpsmodeller?.....	51
Kunnskapsdeling, erfaringsoverføring og møteplasser.....	51
Forvaltning av boligkjøpsmodeller	52
6.3 Underproblemstilling 3: Kan samarbeid rundt boligkjøpsmodeller løse noen av begrensningene som skapes av eierseksjonsloven, borettslagsloven og plan- og bygningsloven?.....	54
Begrensninger i eierseksjonsloven og borettslagsloven	54
Begrensninger i plan- og bygningsloven	55
6.4 Diskusjon av hovedproblemstilling	58
7.0 Konklusjon.....	61
8.0 Avsluttende bemerkninger	62
8.1 Videre forskning.....	62
8.2 Refleksjoner over eget arbeid.....	62
Litteraturliste	63
Vedlegg.....	69
Vedlegg 1: Intervjuguide	69
Vedlegg 2: Samtykkeskjema og informasjonsskriv som ble sendt til informantene.....	70

Figurliste

Figur 1: Dimensjonene i bærekraftsbegrepet (FN, 2023).....	21
Figur 2: Bærekraftsmål nummer 10 & 11. Egenprodusert figur med illustrasjoner hentet fra FN (u.å).....	21
Figur 3: Illustrasjon av teori om bevegelse i kommunikasjon. Egen fremstilling med inspirasjon fra Vindeløv (2020, s. 116).....	30

Tabelliste

Tabell 1: Inntektsgrenser (OsloBolig, u.å). Egenprodusert fremstilling.....	17
Tabell 2: Data hentet fra SSB (2024b) som viser oversikt over antall vedtatte detaljreguleringer, og antall vedtatte detaljreguleringer som er fremmet som private forslag i antall og prosent. Egen fremstilling.	24
Tabell 3: Temaer i intervjuguiden.....	33
Tabell 4: Kjennetegn på informantene.....	34

1.0 Innledning

1.1 Introduksjon

At det er vanskelig å komme seg inn boligmarkedet er et tema som over lengre tid har vært aktuelt i media. Flere nyhetsartikler skriver at det har vært utfordrende for personer med normal inntekt å komme seg inn på boligmarkedet i enkelte byer. Det pekes også på at høye renter og økt beskatning har gjort at flere har solgt sine sekundærboliger i store byer som Oslo, og dette har ført til at det er færre boliger til leie. I dag er det press i både leie- og eiermarkedet, noe som gjør at det kan være utfordrende å finne et hjem som en kan bo i over lengre tid (Cantero & Bierud, 2023; Aaser, 2023). Det påpekes også at det i dag er en generasjon av ungdom som risikerer å sitte fast i leiemarkedet over tid (Jæger, 2024).

Det har siden etterkrigstiden vært et politisk mål i Norge om at folk flest skal kunne eie sin egen bolig (Martens & Moe, 2018, s. 206; Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2020, s. 11). I 2023 var det 76,3 % av husholdninger i Norge som eide sin egen bolig, mens de resterende 23, 7% leide bolig (SSB, 2024a). At største parten av befolkningen eier sin egen bolig fører med seg flere positive effekter. Det å eie sin egen bolig fører til stabile, forutsigbare og trygge boforhold (Meldt. St. 13 (2023- 2024), s. 23). Det gir også en større økonomisk gevinst å eie sin egen bolig, og det kan over tid bli et større skille mellom de som leier og de som eier bolig. Den økonomiske tryggheten eierskapet av bolig skaper kan gå i arv til fremtidige generasjoner (Kommunal og distriksdepartementet, 2020; Galster & Wessel, 2019). I tillegg favoriserer det norske skattesystemet boligeiere ved å gi dem skattefordeler (NOU 2011: 15, s. 24).

I perioden fra 2014 til 2023 har boligprisene økt med 53% (Meldt. St. 13 (2023- 2024), s. 33). Tall fra SSB (2023) viser at også leieprisene for boliger har gått opp de siste årene. I tillegg har det knapt vært reallønnsvekst i perioden fra 2015 til 2023 (SSB, 2024c). Utlånsforskriften (2020) § 7 setter i dag krav til at belåningsgraden ikke kan være på mer enn 85%, noe som vil si at man minst må ha 15% egenkapital for å kjøpe en bolig. Utlånsforskriften (2020) § 6 setter også krav til at den samlede gjelen ikke kan overskride mer enn 5 ganger egen inntekt. Dette er noen av årsakene til at det i dag er vanskelig å komme seg inn på boligmarkedet.

I dag finnes det flere tiltak rettet mot sosial boligbygging. Eksempler på tiltak som i dag finnes er startlån og tilskuddsordninger (Husbanken, u.å). Et eksempel på en kommune som jobber med å minske ulikheter gjennom sin boligbygging er Oslo kommune. De ønsker å minske ulikhetene ved at det skal være boliger for personer med ulik økonomi og sosial bakgrunn. For å nå disse målene ønskes det blant annet å få til tett samarbeid mellom kommunen, innbyggere og utbyggere (Oslo kommune, 2018, s. 36). Stavanger kommune, som også er en by i utvikling, har mål om å tilby tilstrekkelig med boliger i gode bomiljøer. I tillegg kommer det frem at Stavanger kommune ønsker å utvikle boligkjøpsmodeller rettet mot husstander med lavere inntekt og mennesker med særskilte behov som blant annet leie- til-eie i samarbeid med private aktører (Stavanger kommune, 2018, s. 21).

I kommunedelplanens samfunnsdel for Oslo pekes det på at byggetakten for boliger bør øke og at kommunen skal ta ansvar for at det er et godt og variert botilbud til alle innbyggere i ulike livsfaser (Oslo kommune, 2018, s. 36). Regjeringen jobber også for at flere skal kunne skaffe seg en bolig. I Bustadmeldinga legger regjeringen frem flere tiltak som skal legge til rette for en helhetlig og aktiv boligpolitikk hvor hovedmålet er at folk skal kunne bo og eie sin egen bolig i hele landet (Meld. St. 13 (2023-2024), s. 9). Et eksempel på et tiltak som kan hjelpe personer som har en relativt god inntekt, men som mangler egenkapital, er en større satsning på boligkjøpsmodeller slik at flere får mulighet til å eie egen bolig (Meld. St. 13 (2023-2024), s. 37).

Tiltakene som hjelper denne gruppen er ofte initiert av de private utviklerne og kan være boligkjøpsmodeller som for eksempel leie-til-eie og deleie (Kommunale- og distriktsdepartementet, 2024, s. 6 & 15). Modellene kan bidra til å løse etableringsutfordringer for enkelte husstander (Kommunale- og distriktsdepartementet, 2024, s. 6). Dette er noe som er med på å være en del av en bærekraftig utvikling. Norge har forpliktet seg til å jobbe med å nå FN's 17 bærekraftsmål innen 2030, og i denne sammenheng er bærekraftsmål nummer 10 om å «reduere ulikhet i og mellom land» og nummer 11 om å «gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige» særlig relevante (Kommunal- og distriktsdepartementet. 2024, s. 5). Plan- og bygningsloven skal også sikre en bærekraftig utvikling. Ifølge lovens formålsparagraf

skal loven sikre en bærekraftig utvikling til det beste for den enkelte, samfunnet og fremtidige generasjoner.

Det er i dag to høringsforslag ute på høring. I det første høringsforslaget foreslås det å endre rettsreglene i lov om eierseksjoner (eierseksjonsloven) og lov om burretslag (borettslagslova) slik at det skal bli enklere for utbyggere å tilby flere enheter med boligkjøpsmodeller. I det andre lovforslaget foreslås det endringer i plan- og bygningsloven som åpner opp for at kommunen får mulighet til å gi planbestemmelser om at det kan settes krav til å bygge boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller i utbyggingsområder (Kommunal- og distriktdepartementet, 2024, s. 4).

Over de siste årene har det vært en økt forekomst av boliger som er kjøpt med boligkjøpsmodeller, og det er anslått at det siden 2015 har kommet mellom 3000 til 4000 boliger som er kjøpt med denne finansieringsformen (Meld. St. 13 (2023- 2024), s. 37). Det foreligger mye samarbeid rundt sosial boligbygging. Det samarbeides derimot i mindre grad om å tilby boligkjøpsmodeller da det i hovedsak er private aktører som tilbyr dette alene (Kommunale- og distriktsdepartementet, 2024, s. 15).

1.2 Bakgrunn

Bakgrunnssøkene viser at det foreligger lite forskning direkte knytte opp mot samarbeid rundt boligkjøpsmodeller. Det foreligger likevel forskning på andre aspekter rundt boligkjøpsmodeller. I artikkelen “Nye boligkjøpsmodeller- med eller mot det etablerte boligregimet?” av Christiansen & Nordahl (2024, s. 10) pekes det på at boligutviklere som tilbyr boligkjøpsmodeller vil få en annen og ny rolle, enn andre utviklere som ikke tilbyr slike modeller. Det påpekes at mange boligutviklere ikke vil ha administrativ kapasitet til å forvalte boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller etter ferdigstillelse av et boligprosjekt. Noen boligutvikleres organisasjoner har derfor selv tatt initiativ til å effektivisere forvaltningen av boligkjøpsmodeller ved at de har tatt på seg nye roller som medeiere i individuelle boligenheter, i tillegg til at de både driver med utvikling, bygging og salg (Christiansen & Nordahl, 2024, s. 13).

I artikkelen «The low- income housing cooperative in Porto Alegre, Brazil: a state/ community partnership» av Fruet (2005, s. 318) kommer det frem at samarbeid mellom

det offentlige og selskaper er mulig når forholdet er basert på et felles mål, delt ansvar, åpenhet og ansvarlighet. Dette på tross av at man har knappe ressurser. Likevel så man i denne studien at det i samarbeidet oppstod utfordringer rundt begrensinger for arealbruk, mangel på tilgang til byggefinansiering og mangel på støttende lovgivning og politiske rammer.

Forskning og litteratur viser at det finnes flere tiltak og samarbeid rundt sosial boligbygging. Det finnes derimot mindre forskning på samarbeid rundt boligkjøpsmodeller. Med bakgrunn i dette ønsker vi å se på om et samarbeid mellom aktører kan føre til at det blir tilbudt flere boliger med boligkjøpsmodeller. Kunnskap om dette vil gi et nærmere innblikk i hva som er hensiktsmessig samarbeid i tiden fremover.

1.3 Problemstilling

For å se på om boligutvikling med boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt med samarbeid har vi utarbeidet en hovedproblemstilling og tre underproblemstillinger.

Hovedproblemstilling: Kan boligutvikling med boligkjøpsmodeller bli mer effektivt med samarbeid mellom aktører?

Underproblemstilling 1: Hva kan tas med av erfaringer fra samarbeid om sosial boligbygging inn i samarbeid om boligkjøpsmodeller?

Underproblemstilling 2: Hva bør videreføres av samarbeid om boligkjøpsmodeller?

Underproblemstilling 3: Kan samarbeid rundt boligkjøpsmodeller løse noen av begrensningene som skapes av eierseksjonsloven, borettslagsloven og plan- og bygningsloven?

1.4 Avgrensinger

Vi har valgt å avgrense oppgaven til boligkjøpsmodeller som kan hjelpe personer med relativt god inntekt, men som mangler egenkapital, inn på boligmarkedet. Vi ønsker å se på både samarbeid rundt sosial boligbygging og boligkjøpsmodeller, for å kunne se om noe av samarbeidet som foreligger for sosial boligbygging er overførbart til samarbeid rundt

boligkjøpsmodeller. Boligkjøpsmodellene vi ser på er kun modeller som tilbys ved nybygg og de er tilbudt av private aktører.

1.5 Definisjoner

Vi har valgt å definere følgende begreper i oppgaven:

Boligkjøpsmodeller: Boligkjøpsmodeller «er finansielle løsninger som kan bidra til å gjøre det enklere å bli eier av egen bolig» (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 4). Dette er en mellomting mellom det å leie og eie, hvor målet på sikt er at forbrukeren skal bli full boligeier. Det finnes i dag flere ulike typer boligkjøpsmodeller (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 4).

Aktuelle kjøpere av boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller: Dette er personer som ikke nødvendigvis har tilstrekkelig med egenkapital til å nå egenkapitalkravet som utlånsforskriften setter, men som har en relativt god inntekt (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2024, s. 34).

Sosial boligbygging: Den sosiale boligpolitikken skal forebygge at folk får boligproblemer. Sosial boligbygging skal dermed hjelpe dem som ikke selv klarer å skaffe og beholde en egen bolig (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2020, s. 5). Sosial boligbygging kan blant annet være tiltak som hjelper personer med lavere inntekt inn på boligmarkedet.

Aktører: Vi definerer aktører til å være boligbyggelag, utbyggere, selskaper og bransjeorganisasjoner, samt offentlige aktører som kommune og stat (Husbanken). Felles er at aktørene jobber med tiltak som hjelper flere inn på boligmarkedet.

Samarbeid: Vi definerer begrepet samarbeid til å være at to eller flere aktører samhandler for å få utført en aktivitet.

Effektivt: Vi definerer effektivitet til å være en handling som fører til fortgang i prosessen. I denne sammenheng vil en fortgang i prosessen potensielt kunne føre til flere boliger som kan tilbys med boligkjøpsmodeller.

1.6 Oppgavens videre oppbygning

I kapittel 1 har vi gjort rede for temaet, bakgrunn, problemstilling, avgrensinger, definisjoner av begreper og oppgavens oppbygning. I kapittel 2 presenteres teori om samarbeid gjennom årenes løp. I kapittel 3 redegjøres det for teori som er aktuell å bruke for å besvare problemstillingen. I kapittel 4 presenteres metoden, og de valg som er gjort i forskningsprosessen. I kapittel 5 presenteres empirien i kategorier. I kapittel 6 søkes det å svare på underproblemstillingene, og vi anvender teori og empiri i drøftingen. Kapitlet avsluttes med en drøfting av hovedproblemstillingen. I kapittel 7 konkluderes hovedproblemstillingen. I kapittel 8 har vi gjort oss noen tanker om videre forskning og avsluttende bemerkninger over eget arbeid.

2.0 Samarbeid gjennom årenes løp

Opp igjennom årenes løp har boligmangel og det å få flere inn på boligmarkedet vært en utfordring. Siden boligkjøpsmodeller er en ny måte å forsøke å løse utfordringen på, ønsker vi å skape forståelse for hvordan utfordringen har vært løst tidligere. Vi vil derfor se på hvordan samarbeidet om boligutvikling har foregått og hva som har vært virksomme samarbeid.

Som en følge av industrialiseringen i Norge som fant sted på begynnelsen av 1900- tallet var det økonomisk vekst. Industrialiseringen og tilflytting til byene ført til behov for økt boligbygging, og det var i hovedsak kommunen som tok ansvaret for planlegging, bygging og finansieringen av boliger for middelklassen (Martens & Moe, 2018, s. 121- 122). Etter hvert så ble det mer samarbeid rundt boligbyggingen. På 1920- tallet støttet kommunen flere kooperative byggeforeninger og aksjeselskaper (Martens & Moe, 2018, s. 122).

I 1935 inngikk Oslo kommune samarbeid med OOBOS, senere kalt OBOS (Oslo bolig og sparelag). Her fikk Oslo kommune representanter i styret. En viktig grunn til at dette samarbeidet ble inngått var behovet for kompetanseoppbygging og stordriftsfordeler. OBOS forpliktet seg til å skaffe tomter og ble dermed Oslo kommune sitt viktigste redskap i boligpolitikken. Kommunen skulle disponere et visst antall leiligheter i borettslagene, som var forbeholdt utleie til mennesker som ikke hadde råd til innskudd. Dette førte til at man fikk en variert sammensetning av personer som leide og eide boliger på samme plass. Kommunen ga kommunegaranterte pantelån og var dermed den viktigste finansieringsn (Martens & Moe, 2018, s. 159-160).

I boligpolitikken i perioden mellom 1945 til 1980- årene ble det lagt til rette for å bygge boliger til alle til en rimelig pris (St. Meld. 13, 2023- 2024, s. 18). I denne perioden ble det et nært samarbeid mellom staten, kommunen, boligkooperasjoner og private utbyggere. Deres felles mål var å bygge så mange gode boliger som mulig til "folk flest" (Martens & Moe, 2018, s. 205). Husbanken ble den viktigste finansieringskilden, og kommunen tok på sin side ansvar for planlegging og anskaffelse av rimelige tomer. Private utbyggere, og da også boligkooperasjonene, tok ansvar for selve boligbyggingen. Boligkooperasjonen utgjorde vår "sosiale boligbygging", ved at de også bygde boliger til de med lavere inntekt og spesielle sosiale behov (Martens & Moe, 2018, s. 205). Det var et fokus på at

boligbyggingen skulle være rettet mot folk flest, og at målet var å eie egen bolig (Martens & Moe, 2018, s. 206).

På 1980-tallet gikk den norske boligpolitikken fra det sosialdemokratiske til en mer markedsstyrt boligbygging (Martens & Moe, 2018, s. 301). Salg av borettslag hadde lenge vært underlagt prisregulering, og dette varte helt frem til 1980-tallet. En av bakgrunnene for prisregulering var å hindre at boligmarkedet skulle få en sterk og ukontrollert prisstigning (Bergsholm, 2019, s. 146). Husbanken som tidligere hadde hatt fokus på den generelle boligbyggingen, fokuserte nå på selektive låne- og støtteordninger. Pris og omsetningskontrollen ble tatt bort og de kooperative boligene ble da en del av det ordinære boligmarkedet, som vi har den dag i dag. Eiendomsutviklerne vokste frem som en viktig aktør (Martens & Moe, 2018, s. 301).

I samme tidsperiode ble det også utviklet en skepsis til offentlig planlegging, da det ble sett på som en bremsekloss istedenfor å være en drivkraft i utviklingen. Kommunen brøt det forpliktete samarbeidet med boligkorporasjonen, noe som førte med seg at boligkorporasjonen ikke fikk billigere tomter enn andre utbyggere. Kommunen ga også fra seg retten til å ta over en del av leilighetene. Dette førte til at det kun var kommunale boliger som var tilbud for de med dårlig råd. Oslo kommune valgte å selge store deler av sine tomter for å få en bedre økonomi. Dette valget førte til at kommunen mistet et stort styringsverktøy i forhold til prising av tomter og utvikling av boliger (Martens & Moe, 2018, 323- 324).

Etter revisjonen av plan- og bygningsloven i 1985 fikk private i større grad mulighet til å utforme reguleringsplaner. Kommunen har størst fokus på en overordnet planlegging, og det er private som i dag står for 90 % av reguleringsplanene i flere kommuner (Martens & Moe, 2018, s. 323-324). Forhandlingsplanlegging ble viktig, og private utbyggere ble i større grad en del av denne prosessen. Kommunens rolle ble mer som en tilrettelegger i samspill med utbyggere (Ness & Øyasæter, 2021, s. 152).

Grunnet lave renter i 2017 hadde mange økonomi til å ha en god boligstandard. Det var likevel mange som slet med å komme seg inn på boligmarkedet i storbyene, der prisene var svært høye. Personer med lavere inntekt ble også berørt av dette. Beliggenhet blir det viktigste kriteriet for mange, og leiligheter av god kvalitet og sentral beliggenhet blir kjøpt av personer med god råd (Martens & Moe, 2018, s. 301).

Oppsummert ser vi at det lenge har foreligget samarbeid rundt tiltak som hjelper flere inn på boligmarkedet. I dag har flere private aktører utviklet ulike boligkjøpsmodeller, og boligkjøpsmodeller kan bidra til å løse etableringsutfordringer for enkelte husstander (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 6).

3.0 Teori

I dette kapitlet presenteres det teoretiske grunnlaget som er relevant for å besvare problemstillingen. Først vil vi se på teori om boligkjøpsmodeller. Deretter vil vi se på bærekraftig utvikling og aktuelle bærekraftsmål. Videre vil vi se på kommunens virkemidler i dag og samarbeid mellom kommunen og utbyggere. Til slutt presenteres teori om forhandlinger, kommunikasjon og kunnskapsdeling.

3.1 Boligkjøpsmodeller

Boligkjøpsmodeller er en samlebetegnelse for flere ulike modeller som er en mellomting mellom å leie og eie bolig. Boligkjøpsmodellene kan hjelpe de som ikke har tilstrekkelig egenkapital til å imøtekomme bankens egenkapitalkrav, men som likevel har en inntekt som kan betjene et lån (Kommunal- og distriktsdepartement, 2023, s. 4). Det finnes ikke noe eget lovverk som regulerer boligkjøpsmodeller, og det er per tid ikke utarbeidet standardkontrakter for boliger som er kjøpt med boligkjøpsmodeller (Kommunal- og distriktsdepartement, 2023, s. 5). Boligkjøpsmodeller kan kategoriseres inn i tre kategorier, og det er noe forskjell i de ulike modellene ut fra hvem som tilbyr de. Vi vil nå presentere de tre kategoriene, og komme med eksempler fra ulike selskaper som tilbyr boligkjøpsmodeller.

3.1.1 Leie- til- eie

Leie- til- eie er en modell som er basert på at forbrukeren inngår en avtale med utbygger om å leie boligen til markedsleie, i et bestemt antall år. I leieperioden har forbrukeren en opsjon til å kjøpe boligen, til den prisen som er satt da kontrakten ble inngått. Gjennom denne boligkjøpsmodellen får forbrukeren hjelp til å nå det manglende egenkapitalkravet gjennom boligens markedsmessige prisstigning, som over en periode på tre til fem år gjerne er på noen prosent (Bjørkholt, 2021). Denne modellen har blitt tilbudt under ulike navn. Modellen ble lansert i 2015 av firmaet A. Utvik, og var den første som ble lansert på boligmarkedet (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2024, s. 15). Det er i dag flere ulike aktører som tilbyr denne boligkjøpsmodellen, deriblant Fredensborg, USBL, NORDR (Bjørkholt, 2021; NORDR, u.å).

Leie- til- eie med nedbetaling er likt bygget opp som leie- til- eie modellen. Forskjellen er at man i denne modellen tar en del av den innbetalte markedsleien til fradrag i kjøpesummen, og dette blir en del av forbrukerens egenkapital (Bjørkholt, 2021).

3.1.2 Deleie-modeller

Deleie- modellen gir forbrukeren mulighet til å kjøpe boligen steg for steg. Forbrukeren kjøper en andel av boligen, og leier resten av utbygger til markedspris. Forbrukeren blir altså eier av en del av boligen fra første dag (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2024, s. 15- 16). Eksempler på to deleie modeller er «Deleie» og «Boligspleis». For «deleie» er det et krav at man må kjøpe 50% av boligen, for deretter å kjøpe mer etter hvert. Prisen reguleres da etter Eiendom Norge sin prisindeks. Ved salg av boligen har OBOS en tinglyst forkjøpsrett, og de har da rett til å kjøpe boligen til den ordinære prisen i tillegg til den eventuelle prisendringen regulert etter Eiendom Norge sin prisindeks på salgstidspunktet. Dersom OBOS fortsatt inngår i et sameie med kjøperen etter 10 år, har OBOS rett til å kreve at boligen blir solgt og at sameie oppløses (OBOS, u.åb).

Modellen «Boligspleis» er utformet slik at man kjøper en del av en nybygd bolig i Oslo, og at OsloBolig spleiser på resten med forbrukeren. For den andelen av boligen man ikke eier betaler man en månedlig markedsleie. OsloBolig skiller seg fra en del av de andre tilbyderne, da selskapet opererer med to inntektsgrenser, som vises i tabell 1, for å avgjøre hvem som kvalifiserer til å bruke boligkjøpsmodellen (OsloBolig, u.å).

Førstegangskjøper	Samlet bruttoinntekt lavere enn 675 000kr
Ikke førstegangskjøper	Samlet bruttoinntekt lavere enn 825 000 kr

Tabell 1: Inntektsgrenser (OsloBolig, u.å). Egenprodusert fremstilling.

3.1.3 Modeller der kjøper, på nærmere bestemte vilkår, blir eier fra første dag

Det tilbys modeller der forbrukeren kjøper boligen med redusert pris, hvor tilbyderen har en tilbakekjøpsrett dersom kjøper velger å selge boligen (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2024, s. 16). Et eksempel på dette er boligkjøpsmodellen Bostart (OBOS, u.åa). Forbrukeren kjøper boligen til en redusert pris, og OBOS har forkjøpsrett

når boligen skal selges igjen. Boligen eies i sin helhet av forbruken, og det er krav om at boligen skal være eieren sin primærbolig. Ved salg av boligen har OBOS rett til å kjøpe tilbake boligen til salgsprisen inkludert den eventuelle verdistigning etter boligprisindeksen til Eiendom Norge (OBOS, u.åa).

3.1.4 Rettslige utfordringer rundt boligkjøpsmodeller

I rapporten «Utredning om sosial bærekraft og planbestemmelser om boligsammensetning» av Asphjell et al. (2022, s. 51) kommer det frem at lovverket i dag setter begrensninger på antall boliger som kan tilbys med etableringsmodeller. Asphjell et al. (2022, s. 24-25) bruker etableringsmodeller som begrep i sin rapport. I likhet med boligkjøpsmodeller, forklarer rapporten at etableringsmodeller er hybridmodeller som er en krysning mellom selveie og utleie (Asphjell, 2022, s. 24-25). Lovene som setter begrensninger er eierseksjonsloven og borettslagsloven. Utfordringene er særlig knyttet til ervervsbegrensningen og brukeierprinsippet (Bergsholm, 2019, s. 155).

I eierseksjonsloven §23 foreligger det en ervervsbegrensning. Utgangspunktet er at ingen kan kjøpe eller erverve flere enn to boligseksjoner innen et sameie. Det er likevel ikke et forbud mot å eie flere enn to boligseksjoner. Bestemmelsen forbyr bare erverv av flere enn to seksjoner, det betyr at den som seksjonerer, kan eie alle seksjonene (Bergsholm, 2019, s. 155). I eierseksjonsloven ligger begrensningen i at verken juridiske eller fysiske personer kan eie mer enn to enheter (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2023, s. 14).

I borettslagsloven §4-1 er hovedregelen at det kun er fysiske personer som kan eie andeler i borettslag, og man kan bare eie en andel. Hovedformålet med borettslag er å gi andelseierne bolig, og dette kalles brukereierprinsippet (Bergsholm, 2019, s. 157). I §4-2 åpnes det opp for at visse juridiske personer kan eie inntil 10% av boligene. Videre følger det av §4-3 at det kan vedtektsfestes at juridiske personer kan eie inntil 20% av alle seksjonene i borettslaget. Dette illustrer at borettslagsloven setter begrensninger for hvor mange andeler en juridisk person kan eie, og loven setter derfor i praksis en grense for hvor mange boliger som kan tilbys med boligkjøpsmodeller (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 13).

Slik lovverket er i dag er det ikke tilpasset til boligkjøpsmodeller hvor forbrukeren i en periode helt eller delvis leier boligen, da bruken av boligkjøpsmodeller fører til at en

juridisk person eier boligen helt eller delvis i en periode. Lovverket setter begrensninger for hvor mange boliger som kan erverves av en juridisk person, og det blir dermed grenser for hvor mange boliger som kan tilbys med boligkjøpsmodeller (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 4).

Denne utfordringen ble fremhevet i Kommunal- og distriktsdepartementet i juni 2023 da de kom ut med høringsnotatet «Forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller». I den forbindelse har de gjennom sitt høringsnotat foreslått nye bestemmelser i eierseksjonsloven og borettslagsloven som skal legge til rette for at utbyggere og andre kan tilby boliger med boligkjøpsmodell i ett og samme sameie. Formålet med de nye bestemmelsene er at det kan utvikles og selges flere boliger med boligkjøpsmodeller, og at hensynet til forbrukerne blir ivaretatt på en bedre måte enn i dag. Det foreslås å fastsette minstevilkår for de ulike boligkjøpsmodellene. (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 5).

I borettslagsloven foreslår departementet også en bestemmelse som utvider kretsen av hvem som kan eie og hvor mange andeler disse kan eie i et borettslag. Det foreslås at alle juridiske personer som tilbyr boliger med en leie- til- eie-modell skal få mulighet til å erverve opp til 30% av boligen fra utbygger på nærmere bestemte vilkår (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 17). Departementet foreslår også en endring i borettslagsloven når det kommer til deleie-modellene. Her foreslås det at det kan åpnes opp for at juridiske personer som tilbyr en bolig med en deleie-modell, skal kunne erverve og eie opp til 50% av boligene på nærmere bestemte vilkår (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 25).

Når det kommer til forlag i endring i eierseksjonsloven foreslår departementet at juridiske personer som tilbyr seksjoner med en leie-til eie-avtale, kan erverve opp til 30% av boligene fra utbyggere. Dette er en tilsvarende åpning som foreslås i borettslagsloven om leie-til-eie-modeller (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 32). Departementet foreslår også en endring i eierskejsjonsloven som i borettslagsloven når det komme til deleie-modellen. Her foreslås det en åpning slik at juridiske personer som tilbyr seksjoner med en deleieavtale, skal kunne erverve opp til 50% av boligene. (kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 34)

3.1.5 Kapitalbinding som en konsekvens av å tilby boligkjøpsmodeller

Det å tilby boligkjøpsmodeller fører til at utviklerne har urealisert kapital i prosjektene sine fordi de må eie den delen som forbrukeren ikke kjøper (Bjørkholt, 2021). Utviklerne får leieinntekter over flere år, men boligen er ikke solgt i sin helhet når den er ferdigstilt. Siden boligen blir i selskapet sitt eie og forvaltning, krever det at selskapet har systemer for å drifte eiendommen og leieforholdet. En måte å håndtere denne utfordringen på er ved å etablere en «avlastningsenhet», dette kan være et selskap med flere investorer, og inntektene er eksempelvis leie og gevinst ved salg til forbrukeren (Bjørkholt, 2021).

En utfordring er altså at flere utbyggere ikke er organisert til å forvalte og leie ut boliger, og derfor ønsker de å overføre enhetene med boligkjøpsmodeller til selskaper som er organisert for å ivareta dette. En av bakgrunnene for at utbyggere vil ha dette gjort er også for å ivareta investorenes interesser, da de som ofte investerer i boliger har forventninger til avkastning som ikke er forenelig med det forvaltning av slike modeller kan gi (Asphjell et al., 2022, s. 51).

3.2 Bærekraftig utvikling

Brundtlandkommisjonen definerer bærekraftig utvikling som «...en utvikling som imøtekommer dagens behov uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få tilfredsstillende sine behov» (Verdenskommisjonen for miljø og utvikling, 1987, s. 42). Begrepet innehar tre dimensjoner som må jobbes med parallelt for å få til en bærekraftig utvikling (FN, 2023). De tre dimensjonene er: Sosiale forhold, økonomi, og miljø og klima. Dimensjonene er illustrert i figur 1.

Dimensjonen sosiale forhold handler om å sikre at mennesker får et godt og rettferdig grunnlag for et anstendig liv. Det sier også noe om hvordan mennesker har det i et samfunn, om de har mulighet til å påvirke egne liv og samfunnet de lever, samt om de får oppfylt rettighetene sine. Økonomi dimensjonen handler om å sikre økonomisk trygghet for mennesker og samfunn og å jobbe mot grønn vekst og mindre ulikhet (FN, 2023). Dimensjonene sosiale forhold og økonomi er spesielt relevante sett opp mot problemstillingen i denne oppgaven.



Figur 1: Dimensjonene i bærekraftsbegrepet (FN, 2023)

FN's medlemsland har utarbeidet 17 bærekraftsmål, som trådte i kraft i 2016 og som løper til 2030. Norge har forpliktet seg til å jobbe mot å nå bærekraftsmålene for å sikre en bærekraftig samfunnsutvikling (FN, 2023). To mål som kan knyttes opp mot problemstillingen er mål 10 om «Mindre ulikheter» og mål 11 om «Bærekraftig byer og lokalsamfunn» (Asphjell et al., 2022, s. 21). Målene kommer frem i figur 2.



Figur 2: Bærekraftsmål nummer 10 & 11. Egenprodusert figur med illustrasjoner hentet fra FN (u.å).

I rapporten «Alle trenger et trygt hjem» går det frem at «Sosial bærekraft skal være et premiss for boligbygging og områdeutvikling på lik linje med miljømessig og økonomisk bærekraft» (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2020, s. 23). Videre i rapporten kommer det frem at kommunene er sentrale i arbeidet med å få fart på den sosiale bærekraften ved at de har en planleggerrolle. Kommunen skal legge til rette for attraktive og tilgjengelige bomiljøer for hele befolkningen (Kommunal- og distriktsdepartementet,

2020, s. 23). Det er altså en nasjonal forventning om at kommunene skal legge bærekraftsmålene til grunn i areal- og samfunnsplanleggingen (Asphjell et al., 2022, s. 21).

Plan- og bygningslovens formålsbestemmelse §1-1 sier at lovens formål er «å bidra til bærekraftig utvikling til det beste for den enkelte, samfunnet og fremtidige generasjoner». I Ot. Prp 32 (2007- 2008, s. 170) kommer det frem at lovgiver i definisjonen sier at «den nødvendige interesseavklaring skal skje i et fremtidsrettet perspektiv hvor det tas hensyn til alle de viktige interessene og behov som loven skal ivareta». Det skal ifølge lovgiver tas individhensyn og hensyn til fellesskapsinteresser, i et langsiktig perspektiv. Lovens overordnede materielle formål er en bærekraftig utvikling. Kommunen er derfor pliktig til å sørge for en bærekraftig utvikling. Dette fører til at eiendomsutviklere også må ta sin del av samfunnsansvaret, og ta del i den bærekraftige utviklingen ved å gjennomføre og bygge bærekraftige prosjekter og boliger (Asphjell et al., 2022, s. 21).

I rapporten til Asphjell et al. (2022, s. 21) fremheves to mål: Å motvirke opphopning av levekårsutfordringer, og å øke etableringsmuligheter i boligmarkedet. For at disse målene skal bli nådd har rapporten utredet flere tiltak. Ett av tiltakene er å øke antall boliger kjøpt med boligkjøpsmodeller ved lovendring i plan- og bygningsloven (Asphjell et al., 2022, s. 28).

3.3 Kommunens virkemidler gjennom regulering

Per nå finnes det ingen bestemmelse som gir kommunen adgang til å regulere eller sette krav til boligkjøpsmodeller. Dersom dette skal bli en mulighet må det til en lovendring i plan- og bygningsloven (Asphjell et. al., 2022, s. 23). I høringsnotatet «Forslag til endringer i plan- og bygningsloven og kart- og planforskriften» foreslås det å endre loven slik at kommunen får mulighet til å gi planbestemmelser om boligkjøpsmodeller i utbyggingsområder (Kommunal- og distriktdepartemenet, 2024, s. 4).

I rapporten til Asphjell et. al. (2022, s. 30) kommer det frem at det er gjennomført intervjuer med flere kommuner hvor det er utforsket hvordan de stiller seg til at kommunen kan stille krav til boligkjøpsmodeller. Det kom frem at det var varierte

tilbakemeldinger ut ifra hvilke kommuner det var. Oslo kommune sa at de var positive til tiltak som får flere inn på boligmarkedet, men flere av kommunene har enda lite erfaring med slike boligkjøpsmodeller da det fortsatt er ganske nytt. Både Trondheim og Oslo peker på at boligkjøpsmodeller retter seg mot personer som har en god inntekt, men som ikke har tilstrekkelig med egenkapital for å få lån. Kommunene tar i denne forbindelse opp om det er et kommunalt anliggende å regulere disse modellene for å hjelpe målgruppen. Oslo kommune trekker også frem at de er positive til løsninger som hjelper flere inn på boligmarkedet (Asphjell et al., 2022, s. 30).

En annen mulighet for å få opp byggetakten på boliger tilbyd med boligkjøpsmodeller er om utbyggere vil få økt lønnsomhet for prosjektene (Asphjell et al. 2022, s. 50). Det vil være mer attraktivt for en utbygger å bygge boliger med boligkjøpsmodeller dersom det kan øke inntekspotensialet i et bestemt prosjekt. I følge Asphjell et al. (2022, s. 50) er det grunn til å tro at dette vil være mest aktuelt der utbyggere sliter med forhåndssalg. Det er som regel krav til at 50- 80% av enhetene skal være solgt før utviklere for sette i gang med prosjektet (Ness & Øyasæter, 2021, s. 58). I en slik situasjon kunne boligprosjektene blitt realisert raskere dersom etterspørselssiden ble utvidet i markeder og dermed få inn flere kjøpere som ønsket å kjøpe boliger tilbyd med boligkjøpsmodeller (Asphjell et al. 2022, s. 50).

3.4 Samarbeid mellom utbygger og kommune

Det finnes ulike eksempler der private aktører og kommunen samhandler, og vi vil i dette underkapittelet presentere to eksempler som er privat forslagsrett og utbyggingsavtaler.

3.4.1 Privat forslagsrett

Som tidligere skrevet i del 2.1 er det i hovedsak private aktører som initierer planforslag i dag. I Plan- og bygningsloven av 1985 fikk private forslagsrett til å fremme forslag om reguleringsplaner jf. §30 «Private forslag om regulering». Dette førte til at de private i større grad kunne være med å initiere sine ønsker, og dermed aktivt være med på utformingen av arealene. I dagens plan- og bygningslov av 2008 har private også rett til å fremme forslag til detaljregulering jf. §12-3 andre ledd

I plan- og bygningsloven § 3-2 andre ledd kommer det frem at både «offentlige organer og private har rett til å fremme planforslag etter reglene i §§ 3-7 og 12-3, jf. §12-11». I § 12-3 andre ledd står det at «private, tiltakshavere, organisasjoner og andre myndigheter har rett til å fremme forslag til detaljregulering, herunder utfyllende regulering, for konkrete bygge- og anleggstiltak og arealendring, og til å få kommunens behandling av og standpunkt til reguleringsspørsmålet som tas opp i det private forlaget».

Etter at privat forslag til reguleringsplan har blitt mottatt av kommunen, «..skal kommunen snarest, og senest innen tolv uker eller en annen frist som er avtalt med forslagsstiller, avgjøre om forslaget skal fremmes ved å sendes på høring og legges ut til offentlig ettersyn og behandles etter reglene i §§ 12-9 og 12-10..», jf. § 12-11. Dersom kommunen ikke finner grunn til å fremme forslaget skal den private aktøren som har fremmet forslaget bli orientert om dette innen tre uker. Dersom et forslag er i samsvar med kommuneplanens arealdel eller områderegulering, kan avslaget kreves forelagt kommunestyret, jf. § 12-11.

At plan- og bygningsloven åpner opp for at private kan initiere detaljreguleringer fører til at private ikke er avhengige av at kommunen detaljregulerer tomter, og det er dermed enklere for dem å få i gang en prosess for å utvikle tomten. At det foreligger frister for behandling av privat initierte detaljreguleringer fører til en fortløpende prosess, fordi reguleringstakten øker, da kommunen har en tidsfrist de må forholde seg til.

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Detaljreguleringer vedtatt i alt (antall)	1790	1679	1622	1548	1344	1251	1100	1103	1122
Vedtatte detaljregulering fremmet som private forslag (antall)	1414	1320	1273	1167	975	966	835	861	852
Vedtatte detaljregulering fremmet som private forslag (%)	79 %	79 %	78 %	75 %	73 %	77 %	76 %	78 %	76 %

Tabell 2: Data hentet fra SSB (2024b) som viser oversikt over antall vedtatte detaljreguleringer, og antall vedtatte detaljreguleringer som er fremmet som private forslag i antall og prosent. Egen fremstilling.

Tabell 2 viser omfanget av detaljreguleringer som er vedtatt og detaljreguleringer som er initiert av private. Her kommer det frem at den største andelen av detaljreguleringer som er vedtatte er fremmet av private.

3.4.2 Utbyggingsavtaler

En måte aktører samarbeider på i dag er gjennom utbyggingsavtaler. Plan- og bygningsloven §17-1 definerer en utbyggingsavtale som «..en avtale mellom kommunen og grunneier eller utbygger om utbygging av et område, som har sitt grunnlag i kommunens planmyndighet etter denne lov og som gjelder gjennomføring av kommunal arealplan». Avtalen er en frivillig privatrettslig avtale mellom utbygger og kommunen, og gjelder ofte oppfyllelse av rekkefølgekrav (Ness & Øyasæter, 2021, s. 278).

Plan- og bygningsloven §17-2 sier at utbyggingsavtalen må ha grunnlag i kommunale vedtak, og at vedtaket må synliggjøre kommunens forventninger. Utbyggingsavtaler brukes for gjennomføring av kommunens arealplaner. Plan- og bygningsloven §17-3 første ledd som regulerer avtalens innhold, sier at avtalen «..kan gjelde forhold som kommunen har gitt bestemmelser om i arealdelen til kommuneplan eller reguleringsplan». Andre ledd siste punktum sier at «...kommunen eller andre skal ha fortrinnsrett til å kjøpe en andel av boligene til markedspris».

Byggesaksforskriften (2010) regulerer i kapittel 18 hva en utbyggingsavtale ikke kan inneholde. I følge §18-1 kan det ikke avtales at «grunneier eller utbygger helt eller delvis skal bekoste infrastruktur som skoler, barnehager, sykehjem eller tilsvarende tjenester som det offentlig med hjemmel i lov er forpliktet til å skaffe til veie». Kommunene må sikre at det er en sammenheng som er saklig mellom de privatrettslige forpliktelsene som utbyggere påtar seg (Ot. Prp. 22, 2004- 2005, s. 17).

Fortrinnsrett til å kjøpe boliger kan gis til kommunen eller «andre». «Andre» kan ifølge Ot. Prp. Nr. 22 (2004- 2005, s. 65) være private eller offentlige organisasjoner med boligpolitiske formål. Boligene som det avtales fortrinnsrett om må også benyttes i denne virksomheten. Bestemmelsen åpner ikke opp for at det kan inngås avtale om hvilken eierform boligen skal ha (Ot. Prp. 22, 2004- 2005, s. 51).

Utbyggingsavtaler sees på som et virkemiddel for gjennomføring av bolig- og næringsutbygging. Det er ulik kompetanse i kommunene på hvordan forhandle rundt utbyggingsavtaler, og det kreves kompetanse hos de private avtalepartene (Kommunal- og regionaldepartementet, 2006, s. 5).

3.5 Forhandlinger

Forhandlinger er noe som foregår ofte og på flere ulike arenaer (Rognes, 2015, s. 13). En forhandling kan defineres som en prosess mellom parter som har forskjellige mål, med den hensikt å skape en avtale som inneholder en forandring i de oppstillende målene. I denne sammenheng er det nødvendig at en part beveger seg fra sin nåværende posisjon mot den andre parten. For at bevegelse skal finne sted må det imidlertid skje en påvirkning (Vindeløv, 2020, s. 136).

Fordelingsforhandlinger og integrasjonsforhandlinger er to sentrale forhandlingsformer. En fordelingsforhandling finner sted når en gitt mengde goder eller ulemper skal fordeles mellom partene. Avtalemuligheten på det som fordeles blir et kompromiss. En av partene må helt gi etter for kravene fra den andre. Fordelingsforhandlinger kalles også ofte for et nullsumspill, hvor gevinst for den ene parten fører til et tap for den andre parten (Rognes, 2015, s. 42).

Integrasjonsforhandlinger handler om å få til en avtale som er bedre enn det kompromisser på enkeltsaker gir. Det vil si at forhandlingsproblemet må ha mer enn en dimensjon, slik at partene kan skape kreative pakkedøsninger. Dersom integrasjonsforhandlinger er mulig, vil dette ofte føre til bedre løsninger enn fordelingsforhandlinger. I integrasjonsforhandlinger er det vanlig at partene må håndtere både konkurranse og samarbeid i en og samme forhandlingsprosess. Forskjellen på fordelingsforhandlinger og integrasjonsforhandlinger, er at i fordelingsforhandlinger trenger man kun å fokusere på konfliktdimensjonen. Likevel er integrasjonsforhandlinger en mer tilfredsstillende måte å forhandle på. Enkelte ganger må fordelingsforhandlinger gå over i integrasjonsforhandlinger dersom det ikke kan skapes en positiv forhandlingssone. Ved integrasjonsforhandlinger blir ofte partene mer motiverte til å etterleve avtalen som skapes, dersom den skapes gjennom felles problemløsning. Ved forhandlingens slutt vil integrasjon ofte styrke forholdet mellom partene. Dette fører til at det åpnes for mulige forhandlinger i fremtiden (Rognes, 2015, s. 61).

Grunnen til at integrasjonsforhandlinger ikke alltid brukes i alle forhandlinger er at det må foreligge tre forutsetninger for at man kan ta i bruk denne forhandlingsformen: potensial, motivasjon og kompetanse. I en integrasjonsforhandling lager man en

skreddersydd avtale basert på hvordan partenes interesser står i forhold til hverandre (Rognes, 2015, s. 62).

3.5.1 Forberedelse til integrasjonsforhandlinger

For å få til gode og effektive forhandlinger er det avgjørende med gode forberedelser (Vindeløv, 2020, s. 146). Det er syv kriterier som må håndteres i den forberedende fasen, som også kalles analyse. Disse oppgavene dreier seg om: Interesseanalyse, løsningsmuligheter, pakke/skisser, alternativer til en forhandlet løsning, objektive kriterier, fordelingsanalyse og prosessstyring (Rognes, 2015, s. 63).

Det første en burde gjøre i forberedelsesfasen er å identifisere interessene. Deretter burde en utforske hvilke saker, også kalt forhandlingsdimensjoner, som en kan forhandle over for å ivareta de underliggende interessene. Det vil derfor være hensiktsmessig å kartlegge egne interesser og deretter motpartens interesser. Videre må en systematisere samspillet mellom egne interesser og motpartens interesser. Interessene kan både være felles eller separate, men de kan også være i konflikt med hverandre. Kunnskap om de felles interessene gjør det enklere å etablere gode avtaler (Rognes, 2015, s. 64- 66).

På bakgrunn av interesseanalysen vil det neste steget være å analysere forhandlingsproblemets avtalemuligheter. Dersom interesseanalysen viser deg å være mer kompleks enn ved fordelingsforhandlinger er det fire hovedmåter å skape bedre løsninger på. Dette er å utnytte likheter, utnytte ulikheter, redusere kompleksitet og øke kompleksitet (Rognes, 2015, s. 67).

Etter interesseanalyse og vurdering av løsningspotensialet vil neste steg være å lage pakker. Pakker er en grunnmodell for hvordan en avtale kan se ut. Til slutt vil man stå igjen med en skisse til en avtale. Dette skal også gjøres sammen med motparten i selve forhandlingen, men det er viktig at man på forhånd har vært gjennom dette arbeidet slik at man er mer rustet når man skal skrive en avtale sammen med motparten (Rognes, 2015, s. 71-72). Neste steg i forberedelsesfasen vil være å lage et avtaleutkast. Det er viktig å huske på at dette skal være et hjelpemiddel i den senere forhandlingsprosessen (Rognes, 2015, s. 73-75).

Neste fasen i forberedelsen vil være å vurdere alternativene man har til en forhandlet løsning. Det er viktig å være bevisst på hva et brudd vil bety og om man har et godt og velfungerende alternativ til en forhandlet løsning. Dersom man har et godt alternativ vil

man stå tryggere i en forhandling (Rognes, 2015, s. 75). Det neste steget i forberedelse er prosedyreplanlegging. I denne delen av forberedelsen forberedes selve forhandlingsprosessen som vil si at en må få med den andre parten i en felles prosess preget av problemløsning (Rognes, 2015, s. 76).

3.5.2 Gjennomføring av integrasjonsforhandlinger

Det siste som skal gjøres i den forberedende fasen er å legge premissene for selve forhandlingene. I integrasjonsforhandlingen ønsker en å ivareta både konkurranse og samarbeid, og relasjon og sak. En burde fokusere på mulighetene for samarbeid før en fokuserer på konflikt. Grunnen til dette er fordi det er lettere å bevege seg fra samarbeid til konflikt enn motsatt. Konflikten vil kunne se annerledes ut etter en samarbeidsprosess og etter et samarbeid er en også bedre rustet til å håndtere konflikter på en god måte (Rognes, 2015, s. 76-77).

I integrasjonsforhandlinger kan samarbeid defineres som de aktivitetene som bidrar til at en finner og utvikler de beste løsningsmulighetene, gitt at det har vært en analyse av avtalemuligheter. Her må det være en informasjonsutveksling for å avdekke interessebildet, for deretter en felles problemløsning slik at interessene kan samles og det kan lages kreative løsninger. En forutsetning for at en skal kunne satse på visse avtalemuligheter og å gi informasjon er tillitt. Som sagt har vi også konkurranse som først og fremst handler om fordeling på enkeltsaker. Det er sentralt at det legges til rette for informasjonsutveksling, tillitsbygging og felles problemløsning. En må forbedre prosessen for å få dette til. Å vinne frem med hvordan man ønsker at forhandlingene skal gjennomføres blir sett på som en av de viktigste kampene å delta i (Rognes, 2015, s. 76-77). Når alle forberedelser er gjort, kan selve forhandlingsprosessen starte opp med motparten.

3.6 Kommunikasjon

I kontakt med andre samarbeidspartnere, for eksempel i forhandlinger eller i konflikthåndtering, er det viktig med god kommunikasjon. Aktiv lytting er en kommunikasjonsform som kan benyttes i ulike situasjoner. Gjennom aktiv lytting endres partenes samtaleform fra diskusjon og argumentasjon, til en type dialog hvor det viktigste er å lytte og forstå. En forutsetning er at man er til stede og oppmerksom i situasjonen (Vindeløv, 2020, s. 126).

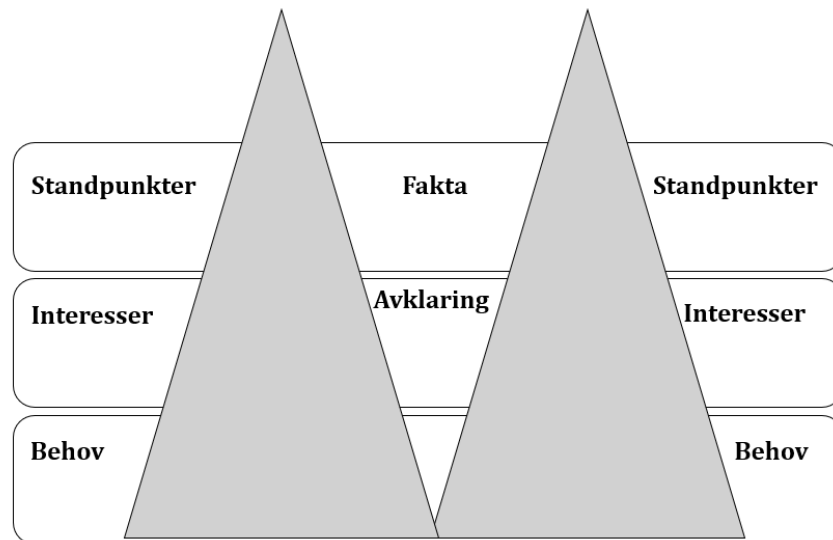
En dialog oppstår i møte mellom to eller flere parter, og kan beskrives som en undersøkende, uforutsigelig og risikofylt samtale, hvor sannheten eller den beste løsningen ikke er gitt på forhånd. Det eneste som er gitt er at det ikke er noen som kan komme med en tilfredsstillende løsning eller forståelse alene. Det er derfor viktig at partene deler sine erfaringer, kompetanse og perspektiver. En alminnelig forståelse av dialog, er at det er en samtale hvor man nesten er enige om noe. Dette stemmer i midlertidig ikke, da dialog kan være svært fruktbar når man har en dialog med noen man er sterkt uenig med. Dette forutsetter en beslutning om å lytte (Vindeløv, 2020 s. 111-112).

Gjennom dialog kan man undersøke en dypere forståelse av et synspunkt og en påstand. Det kan også hjelpe oss med å identifisere ulikheter som igjen vil gjøre det mulig å finne en felles plattform (Vindeløv, s. 112 -113). Gjennom dialog får partene mulighet til å få mer kunnskap om den andre parten. I dialogen er det ikke et mål for partene å vinne over den andre. Det er heller viktig å stille seg selv til rådighet med sin kunnskap og sine synpunkter, og samtidig utforske dette hos den andre parten (Vindeløv, 2020, s. 113).

For å få til en god dialog er det en forutsetning med kontakt mellom de aktuelle partene. Begrepet «kontakt» kan forklares som et møte mellom to mennesker, hvor det foregår en utveksling av følelser, ord, tanker, blikk og handlinger. Kontakt er tillitsskapende som igjen kan føre til at partene som er involvert får større evne og mulighet for å åpne seg og dermed også være fleksibel med hensyn til å oppnå løsningsmuligheter (Vindeløv, 2020, s. 107- 108).

Vindeløv (2020, s. 115) beskriver teori for hvordan partene kan få bevegelse i kommunikasjonen ved uenighet. Teorien er illustrert i figur 3. Teorien illustrer en forståelse av forholdet mellom standpunkter, interesser og behov, samt hvordan en

bevegelse mellom disse forholdene kan iverksettes. Det som ofte ligger bak «standpunkter» er penger, makt og følelser. Standpunktene eller kravene er motivert av interesser. Disse må til en viss grad imøtekommes for at utfallet skal bli en akseptabel løsning (Vindeløv, 2020, s. 117). Teorien kan forklares ut fra å visualisere at man ser for seg et fjell hvor toppen symboliserer standpunktene og grunnen symboliserer behovene.



Figur 3: Illustrasjon av teori om bevegelse i kommunikasjon. Egen fremstilling med inspirasjon fra Vindeløv (2020, s. 116).

I starten når partene presenterer sine standpunkter befinner de seg på hver sin fjelltopp. I den videre prosessen avdekkes de forskjellige interessene som ligger bak partenes krav. Videre oppstår det flere nyanser i forståelsen av egne og andres begrunnelser. Dette fører til at partene etter hvert beveger seg nedover fjellsiden, og avstanden mellom partene og deres interesser vil komme nærmere hverandre. Når partene har nådd en felles grunn er det mulig å lytte til hverandre, og begge parters behov blir likeverdige. Dersom partene fortsatt er uenige om konklusjonen og det er behov hos partene som ikke er møtt, vil det ifølge teorien være positivt å få til en bevegelse i hverandres retning. Dette vil føre til at mulighetene for fleksible og kreative løsninger utvides. Partene vil se hverandres behov og interesser, og dermed oppnå en balanse (Vindeløv, 2020, s. 115- 116).

3.7 Kunnskapsdeling

Kunnskapsdeling har i hovedsak to mål. På den ene siden er målet å utnytte den kunnskapen som allerede finnes for eksempel i en organisasjon. På den andre siden er målet å gjøre hverandre gode ved å dele kunnskap og erfaringer slik at man har mulighet til å reflektere rundt kompetansen sammen og videreutvikle den (Filstad, 2022, s. 153). Det er viktig at kommunen baserer planleggingen på et godt kunnskapsgrunnlag, og det innebærer å hente innspill fra fagmiljøer, innbyggere og aktuelle aktører. Det er derfor sentralt med gode medvirkningsprosesser (Meldt. St. 13 (2023- 2024), s. 128).

Av Meldt. St. 13 (2023- 2024), s. 128 går det frem at kommuner tidvis har manglende kompetanse, og derfor utfordringer knyttet til å utføre oppgaver som krever tverrfaglige og spesialiserte fagmiljøer. Dette kan gå utover evnen til å ivareta boligsosiale hensyn i planleggingen. Kompetansen og kapasitet trekkes frem som en utfordring i de små kommunen, samt mangel på verktøy som gjør planleggingen enklere. I store kommuner og kommuner med pressområder kan det være krevende å vurdere behovet for bostedsplanleggingen. Staten kan ha en veiledende rolle ved å bidra med informasjon og kunnskapsgrunnlag som fører til at kommune kan ivareta disse kompetansekrevende oppgavene (Meldt. St. 13 (2023- 2024), s. 128).

4.0 Metode

I dette kapitlet redegjør vi for metodevalget, fremgangsmåten, og studiens reliabilitet og validitet. Vi presenterer også de forskningsetiske overveielser som er gjort og godkjenningen fra SIKT.

4.1 Valg av metode

Gjennom studien ønsker vi å «fange opp mening og opplevelse som ikke lar seg tallfeste eller måle» (Dalland, 2017, s. 52). Vi valgte derfor kvalitativ metode da denne metoden søker å gå i dybden ved å få detaljert og utfyllende kunnskap om et bestemt tema. Metoden er hensiktsmessig når vi skal undersøke fenomener som vi ikke kjenner særlig godt, og som det er forsket lite på fra før (Johannessen et al., 2021, s. 23).

4.1.1 Kvalitative intervjuer

I det innledende arbeidet sto vi mellom å velge en- til en- intervjuer eller gruppeintervjuer. Grunnen til at vi valgte en- til- en intervjuer var for å få fyldige og detaljerte beskrivelser av informantenes forståelse, erfaringer, oppfatninger, meninger, holdninger og refleksjoner knyttet til et tema. Det kan også være hensiktsmessig å bruke denne intervjuformen når det som diskuteres kan føre til at noen av informantene skiller seg ut negativt i gruppen (Johannessen et al., 2021, s. 106). Ved å gjennomføre en- til en intervjuer var det enklere for informantene å føle seg trygge til å si deres meninger og holdninger om temaet, uten at svarene ble påvirket av de andre informantene.

Vi valgte å gjennomføre semistrukturerte intervjuer, i stedet for ustrukturerte- eller strukturerte intervjuer (Johannessen et al., 2021, s. 107- 108). I et semistrukturert intervju utarbeides det på forhånd en overordnet intervjuguide. Spørsmål, tema og rekkefølge kan likevel variere underveis i intervjuet (Johannessen et al., 2021, s. 108). Grunnen til at vi valgte semistrukturerte intervjuer var for å få en åpen og fleksibel samtale, i tillegg til at vi fikk mulighet til å stille oppfølgingsspørsmål ved behov. Vi ønsket likevel en viss struktur i intervjuene slik at vi var sikre på at vi fikk data som var relevant for å besvare problemstillingen. At alle informantene fikk samme spørsmål gjorde det enklere å systematisere og se svarene opp mot hverandre i ettertid.

4.1.2 Utforming av intervjuguide

Intervjuguiden ble endret flere ganger i starten av prosjektet etter hvert som vi fant ny informasjon som vi ønsket å få svar på, og som var relevant for problemstillingen. Johannessen et al. (2021, s. 111) trekker frem at intervjuguiden kan inkludere underspørsmål for å få muligheten til å utdype de ulike temaene, og vi valgte derfor å ta med noen underspørsmål der vi så det som nødvendig, se vedlegg 1 som viser Intervjuguiden. I intervjuguiden har vi brukt sosial boligbygging som begrep. Ovenfor informantene var vi likevel tydelige på at vi ønsket informasjon både om samarbeid rundt sosial boligbygging og samarbeid rundt boligkjøpsmodeller.

For å få en pedagogisk og logisk fremgangsmåte for informantene valgte vi å utforme intervjuguiden i to deler. De fire første spørsmålene handler om hva som er etablert praksis i dag, mens de syv siste spørsmålene handler om tiden fremover. Intervjuguiden fungerte godt i praksis og det ble derfor ikke gjort endringer etter vi først hadde startet intervjuene. Spørsmålene i intervjuguiden er bygget opp rundt fire temaer, som er vist i tabell 3.

Sosial boligbygging i dag
Samarbeidet med andre aktører i dag
Utfordringer med samarbeidet
Samarbeid rundt sosial boligbygging i tiden fremover

Tabell 3: Temaer i intervjuguiden

Under intervjuene ble informantene stilt ulike oppfølgingsspørsmål, og et av temaene som gikk igjen var om det var et forhandlingselement i det de drev med av sosial boligutvikling.

4.1.3 Utvalg, størrelse og strategi

Utvalget til intervjuene ble gjort med bakgrunn i hvilke aktører vi ønsket å prate med ut fra målgruppen vi tror kan gi oss informasjon, som gjør at vi får samlet nødvendig data for å besvare problemstillingen. Dette kan defineres som strategisk utvalg. Utgangspunkt er da ikke representativitet, men hensiktsmessighet (Johannessen et al, 2021, s. 59). Utvalget vårt bestod av ulike aktører som har kunnskap om tiltak som muliggjør at flere personer kommer seg inn på eiermarkedet. Vi valgte å intervju en kommune,

Husbanken, utviklere som tilbyr boligkjøpsmodeller, selskaper som forvalter boligkjøpsmodeller, boligbyggelag og en bransjeorganisasjon. Bakgrunnen for dette utvalget var at vi ønsket å få temaet belyst best mulig fra ulike aktørers erfaringer, slik at utfordringer og muligheter kunne komme til syne.

I tillegg til strategisk utvalg brukte vi snøballmetoden for å rekruttere flere informanter underveis i studien. Snøballmetoden kan brukes når man ønsker å rekruttere informanter gjennom de informantene man alt har (Johannessen et al., 2021, s. 71). Vi valgte å benytte oss av denne metoden fordi vi hadde et ønske om å få mest mulig informasjon fra informanter som har kunnskap om temaet vi undersøker. Vi spurte derfor alle informantene om det var noen de tenkte at vi burde prate med, og vi fikk flere nyttige ledetråder som førte til at vi fikk nye informanter til studien. Beskrivelse av kjennetegn på informantene som ble intervjuet kommer frem i tabell 4.

Aktør	Kjennetegn
B1	Informanten er en forretningsutvikler i et privat boligbyggelag som tilbyr boligkjøpsmodellene "Deleie" og "Bostart".
U1	Informanten er ansatt i et privateied boligutviklingsselskap som tilbyr boligkjøpsmodellen "Leie- til- Eie". Selskapet har også etablerte samarbeid om sosial boligbygging.
U2	Informanten er ansatt i en stiftelse som jobber med boligutvikling. Selskapet tilbyr "Leie- til- eie" og de har etablerte samarbeid om sosial boligbygging.
S1	Informanten er ansatt i et selskap som har både offentlige og private eiere. Selskapet jobber med forvaltning og tilbyr boligkjøpsmodellen "Boligspleis".
S2	Informanten ansatt i et selskap som jobber med forvaltning og tilbyr boligkjøpsmodellene "Leie- til- Eie" og "Deleie".
Bransjeorganisasjon	Informanten er ansatt i en bransjeorganisasjon som jobber med å spre kunnskap om eiendomsbransjen.
Husbanken	Informanten er ansatt i Husbanken.
Kommunen	Informanten er ansatt i avdeling Boligbygg i en utviklingskommune.

Tabell 4: Kjennetegn på informantene

4.2 Fremgangsmåte

4.2.1 Kontakt med informantene

For å komme i kontakt med informantene valgte vi å sende de en standardisert mail med informasjon om masteroppgaven. Mailen inneholdt informasjon om studien vår og hvordan vi hadde funnet deres kontaktinformasjon. Vi informerte om anonymitet i studien og at de når som helst har rett til å trekke sitt samtykke om deltakelse. De fleste vi kontaktet var positive til deltakelse i studien, eller så henviste de oss til andre personer innad i virksomheten som de anså som mer aktuelle informanter. Dersom vi ikke fikk kontakt med informantene gjennom mail, prøvde vi å ta kontakt per telefon.

4.2.2 Om intervjuet

Vi ønsket at intervjuene skulle gjennomføres ved fysisk oppmøte. Bakgrunnen for dette var at vi ønsket en naturlig flyt i intervjuene, noe som er lettere å få til ved fysisk oppmøte. Dersom det passet best for informantene å gjennomføre intervjuene digitalt, gjorde vi heller det. Dette førte til at noen av intervjuene ble gjennomført ved fysisk oppmøte, mens andre ble gjennomført digitalt via Teams. Det kan være lettere å bygge en tillitsfull relasjon dersom intervjuene gjennomføres ved fysisk oppmøte enn om de gjennomføres digitalt. Ved digitale intervjuer kan denne utfordringen avhjelpest ved at man har kontakt gjennom mail med informantene i forkant av intervjuet (Johannessen et al. 2021, s. 122). Dette var noe vi også gjorde.

Bell et al. (2022, s. 442) peker på at det også er flere positive sider ved å gjennomføre intervjuet digitalt. For det første er det mindre tid- og resurskrevende enn fysisk oppmøte. En annen positiv side er at man har muligheten til å intervju personer som geografisk befinner seg legger unna.

4.2.3 Før intervjuet

Før intervjuet sendte vi ut en oppfølgingsmail til intervjuobjektene. Bakgrunnen for at vi sendte ut denne mailen var at flere av intervjuobjektene spurte om å få tilsendt spørsmålene på forhånd. Siden vi hadde semistrukturerte intervjuer, og gjerne ville ha den naturlige fleksibiliteten som det bidrar til i intervjusituasjonen, valgte vi å ikke sende ut den fulle intervjuguiden. Mailen inneholdt en oppstilling av temaene som vi ønsket å prate med intervjuobjektene om, se tabell 3. I tillegg inneholdt mailen en forklaring av begreper i problemstillingen og begreper som vi hadde med i intervjuguiden. Bakgrunnen for denne avgjørelsen var at vi ønsker å tilrettelegge for at alle informantene

skulle få den samme forståelsen av temaene før vi intervjuet. Ifølge Johannessen et al. (2021, s. 112) er det at informantene retter oppmerksomheten inn på temaet, noe som er hensiktsmessig for selve intervjuet. Selv om vi brukte begrepet sosial boligbygging i intervjuguiden, var vi både før og under intervjuene tydelige ovenfor informantene på at vi ønsket informasjon om både sosial boligbygging og boligkjøpsmodeller.

4.2.4 Gjennomføringen av intervjuet

Under intervjuet valgte vi begge å være til stede. Bakgrunnen er fordelene det skaper ved at begge kan stille oppfølgingsspørsmål, samt at en kan notere mens den andre holder intervjuet. Bell et al. (2022, s. 214) understreker også denne fordelene med å være to til stede under intervjuet. Der det ble holdt fysiske intervjuer var intervjuguiden printet ut, slik at vi ikke satt bak en skjerm. Det gjorde vi fordi vi ønsket å være tilgjengelig for intervjuobjektene og ha en så naturlig samtale som mulig. Det ble notert dersom det ble stilt oppfølgingsspørsmål. Mot slutten av intervjuene ble alle informantene spurt om vi kunne kontakte dem på et senere tidspunkt dersom det skulle oppstå elementer vi ønsket å ta opp. Det var kun en informant som ble kontaktet for et oppfølgingsintervju. Vi fikk ingen ny data som var relevant for å besvare problemstillingen gjennom dette oppfølgingsintervjuet.

Vi tok lydopptak av intervjuene som ble brukt i arbeidet med transkriberingen. Det foreligger en risiko for at informantene responderer annerledes når det blir gjort lydopptak. Vi valgte å ta opptak dersom informantene samtykket til det, for å minimere risikoen for at informasjon ble feiltolket, og for å sikre at vi fikk med detaljene. Intervjuobjektene ble spurt om samtykke til lydopptak, og vi informerte dem om vår datahåndtering, se vedlegg 2 «Samtykkeskjema og informasjonsskriv som ble sendt ut til informantene».

4.2.5 Etterarbeid og kvalitetssikring

Intervjuene ble først transkribert ut fra lydfile. Før vi startet arbeidet med analysene valgte vi å strukturere og samtidig redusert mengden data, noe som Johannessen et al. (2021, s. 151) påpeker at er viktig for å få en fornuftig mengde data å jobbe med.

I arbeidet med å strukturere data lagde vi et system med fargekoder. Data som hørte til det aktuelle spørsmålet ble markert grønt, og data som hørte til andre spørsmål eller som vi anså som relevante til problemstillingene ble markert i gult. Videre gjennomførte vi en

kategorisk inndeling av dataen. Johannesen et. al. (2021, s. 154- 155) presenterer dette som en måte å kategorisere data på. Vi så etter spesielle kategorier som gikk igjen i de ulike transkripsjonsfilene, og disse kategoriene ble til våre hovedtemaer. Hovedtemaene ble senere brukt i drøftingen for å besvare underproblemstillingene.

4.3 Reliabilitet og ekstern validitet

Reliabilitet handler om påliteligheten til dataen som er samlet inn. For å vurdere reliabiliteten sees det på hvilke data som brukes, hvordan de samles inn og hvordan de bearbeides (Johannessen et al, 2021, s. 256). For å sikre god reliabilitet i studien har vi gjort tiltak som å utarbeide og bruke en standardisert intervjuguide med åpne spørsmål. I tillegg forsøkte vi å gjennomføre intervjuene så likt som mulig, slik at det hadde blitt tilnærmet like resultater, selv om det hadde vært en annen forsker som hadde gjennomført intervjuene. Vi har også beskrevet hvordan intervjuene ble gjennomført, samt at vi har redegjort for hvordan dataen har blitt bearbeidet.

Ekstern validitet handler om resultatene er overførbare til liknende fenomener. Forskning har til hensikt å kunne trekke slutninger utover de umiddelbare opplysningene som samles inn (Johannessen et al, 2021, s. 257). Gjennom intervjuene, analysen av data og drøftingen tenker vi at vi har klart å «etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som er nyttige på andre områder enn det som studeres» (Johannessen et al, 2021, s. 257-258). Gjennom studien har vi fått kunnskap som er overførbart til andre kommuner og utviklere, utover de vi har intervjuet. Informantene vi har intervjuet jobber mot områder med høyt prispress. Vi tenker likevel at vi har oppnådd resultater som kan overføres til lignende fenomener, også i områder som ikke er under like stort press. Vi vurderer derfor at studien har god ekstern validitet.

4.4 Etiske overveielser

Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap og humaniora (NESH) har utarbeidet retningslinjer som skal følges i arbeidet med studien (Johannessen et al, 2021, s. 45). Selv om alle prinsippene og hensynene i de generelle forskningsetiske retningslinjene skal følges, har vi her valgt å redegjøre for de vi anser som noen av de viktigste. Det første hensynet som må tas er sannhetsbestrebelse. Dette handler om ærlighet, åpenhet, dokumentbarhet og systematikk (De nasjonale forskningsetiske komiteene, 2019). For å følge dette hensynet har vi gjennom arbeidet med oppgaven jobbet systematisk med funnene og vært bevisst på at disse skal fremstilles slik de kommer frem av informantene.

Et annet hensyn som skal følges er at informantene som skal være med må gi frivillig informert samtykke til deltagelse. Dette samtykket skal være informert, uttrykkelig, frivillig og dokumenterbart (De nasjonale forskningsetiske komiteene, 2019). For å imøtegå dette hensynet har vi utarbeidet et samtykkeskjema hvor informantene krysser av for at de ønsker å delta i studien. I samtykkeskjemaet fikk informantene også informasjon om studien, behandling av personopplysninger og om at det er frivillig å delta.

Andre hensyn som vi også har tatt under arbeidet med studien er at forskningen skal ha høy kvalitet og redelighet. Vi har gjort en forsvarlig og hensiktsmessig prosjektgjennomføring i henhold til datainnhenting, databehandling og lagring av materialet (De nasjonale forskningsetiske komiteene, 2019). I oppgaven har vi også fulgt god henvisningsetikk, som sikrer etterprøvbarehet og gir grunnlag for videre forskning (De nasjonale forskningsetiske komiteene, 2019). Vi har valgt å bruke APA 7th som referansestil.

4.5 SIKT

I henhold til personopplysningsloven av 20. juli 2018 er det plikt til internkontroll, til å ha oversikt over behandlinger av personopplysninger og kunne dokumentere rutiner og vurdering av personvernkonsekvenser (Johannessen et. al, 2021, s. 48- 49). Prosjektet er meldt til og godkjent av SIKT.

5.0 Empiri

I dette kapittelet presenteres den innsamlede empirien fra intervjuer med informantene. Først presenterer vi hvordan informantene jobber den dag i dag, og hvordan de tenker å jobbe i tiden fremover. Videre er empirien organisert i kategorier. I kategoriene «kommunikasjon» og «forhandlinger» kommer det frem empiri om sosial boligbygging da vi i underproblemstilling 1 ønsker å se på hva som er overførbart til boligkjøpsmodeller. I de øvrige kategoriene kommer det frem empiri om boligkjøpsmodeller.

5.1 Hvordan informantene jobber den dag i dag

Flere av informantene som er private aktører fortalte at de jobber i selskap som tilbyr boliger som kan kjøpes med boligkjøpsmodeller. Boligkjøpsmodellene de tilbyr er «Bostart», «Deleie», «Leie til eie» og «Boligspleis».

To av de private aktørene, U1 og U2, jobbet også med sosial boligbygging. De sa at de brukte tilvisningsavtaler i sine prosjekter. De offentlige aktørene som ble intervjuet har også i dag tiltak rundt sosial boligbygging. Husbanken har i tillegg til virkemidler som skal få flere til å eie egen bolig, også en veiledningsrolle ovenfor kommunene. De jobber forebyggende med kommunene og jobber for en utvikling av et boligmarked som ikke har et høyt prispress, og de understreker at de jobber for å få til et velfungerende boligmarked, ved at det blant annet bygges tilstrekkelig med boliger. Husbanken er også med i samarbeidet om tilvisningsavtaler, og har dermed et samarbeid med private aktører og kommuner. Kommunen vi intervjuet jobbet kun med sosial boligbygging.

Bransjeorganisasjonen som ble intervjuet sa at de jobbet med å påvirke rammebetingelsene for sosial boligbygging, og å få synliggjort viktigheten av det.

5.2 Hvordan informantene ønsker å jobbe i tiden fremover

De informantene som tilbyr boligkjøpsmodeller i dag sa at de ønsket å legge til rette for å fortsette å tilby boligkjøpsmodeller som et tiltak, ved å øke sin satsning på det. Noen av disse informantene var også åpne for å revidere modellene.

Husbanken ønsket å fortsette å bruke de virkemidlene de har i dag for å hjelpe flere inn på boligmarkedet, men sa samtidig at det hadde hjulpet med virkemidler som var mer rettet mot etterspørselen i markedet, slik at de eksempelvis kunne ha samarbeidet med utleieaktører i tillegg kommunen.

5.3 Kommunikasjon

Når det kommer til samarbeid rundt sosial boligbygging fremhevet flere av informantene at aktørene er avhengige av hverandre, og derfor må samarbeide. Det ble fremhevet at det er potensiale for å samarbeide, men at det er viktig at det etableres møteplasser og at det lages en arena hvor man får delt erfaringer.

Husbanken fortalte at dialogen og samarbeidsrelasjonen som er mellom kommunene og bransjeaktørene ofte er sporadisk og tilfeldig når det kommer til samarbeid rundt sosial boligbygging. Informanten fortalte også at det ofte kommer an på hvilke personer man møter i de ulike kommunene. De satser derfor på å legge til dette for god dialog mellom byggebransjen, kommunen og Husbanken. Informanten sier at hen kjenner på at det er “..litt avstand mellom utbyggere og kommunen”.

Informant U1 fortalte at det i tiden fremover vil bli behov for mer samarbeid, og fremhevet at det er viktig at man gjennom dialog og samarbeid trekker frem de positive sidene ved prosjektene som de jobber med. Informanten sier også at alt tilsier at det i tiden fremover kommer til å bli større forskjeller i samfunnet og vanskeligere å etablere seg på boligmarkedet. Informanten mener at det å etablere samarbeid kan være viktig for å motvirke disse forskjellene.

Videre fortalte informant U1 at en utfordring når de samarbeider med kommunen er at det kan oppstå interessekonflikter mellom de to aktørene. I dette tilfellet var det snakk om tilvisningsavtaler, og det ble påpekt av informanten at det er viktig at begge aktørene er raue med hverandre for at et samarbeid skal fungere. Samtidig er det viktig å være tydelige på sine behov ovenfor samarbeidspartneren. Videre kom det frem at det må oppstå et tillitsforhold og at det er viktig at man kan stole på hverandre. Informanten pekte på at tillitten kommer over tid og blir vist gjennom veivalg som blir gjort underveis i en samarbeidsprosess, og at det derfor er viktig å være raus i veivalgene. Informanten

påpekte også at det som privat utvikler er viktig å vise at man ikke hele tiden er ute etter å tjene mest mulig penger, men også gjøre valg underveis i prosessen som viser at man vil “..gjøre noe godt med dette boligprosjektet”.

Informant U2 påpekte også i likhet med informant U1 at de opplever det som en utfordring at samarbeidspartnere har ulike interesser. I denne sammenheng var det snakk om samarbeid rundt sosial boligbygging. Når det kommer til samarbeid med ulike kommuner så fortalte informanten at det kan være en utfordring å holde tempoet oppe og at alle de ulike aktørene innenfor kommunen skal snakke sammen. Informanten fortalte at de er avhengig av samarbeid med offentlige aktører da de som aktør ikke klarer “..å løfte dette alene, men sammen klarer vi kanskje å løfte det i lag”. Det ble påpekt at det er viktig å samarbeide i flere lag og at man står sterkere sammen i et samarbeid. Informanten mente at de minste utbyggerne har mest nytte og vil få størst utbytte. Informant U1 og U2 sa at det er viktig å vise frem referanseprosjekter slik at de kan vise hvordan de tidligere har løst ulike utbyggingsprosjekter og dele dette med for eksempel kommunen for å kunne inngå samarbeid.

5.4 Forhandlinger

Når det gjelder å samarbeide med kommunen ble enkelte av informantene spurt om de hadde forhandlet med andre aktører på noe tidspunkt i forhold til det å utvikle boliger.

Informant U1, U2 og kommunen fortalte at de på flere tidspunkt hadde vært i forhandlingsprosesser og at dette gjaldt sosial boligbygging. Informant U1 svarte “ja, på noen ting var det konkrete forhandlinger, for eksempel så har man en samarbeidsavtale som sier noe om hvem som kan få leie boliger og definere målgrupper - Hvordan formulerer vi for eksempel denne målgruppen som sier noe om hvem som skal få leie. Da ble den en konkret forhandling om dette og vi sendte denne formuleringen frem og tilbake”.

Informant U2 påpekte at det er et “..gi og ta forhold” når det kommer til samarbeidet med kommunen. Informanten sier at det “..alltid er en slags forhandling med kommunen på hva man skal levere og ikke levere”. Her refererer informanten til blant annet til prising, funksjoner og detaljregulering i prosjekter. Kommunen på sin side sa at det er potensiale for å forhandle på flere områder.

Informantene U1 og U2 presenterte hva som ville gjort et samarbeid mer attraktivt når det kommer til samarbeid som de allerede har etablert rundt sosial boligbygging. Informant U1 påpekte at et samarbeid ville blitt mer attraktivt dersom andre får vite om samarbeidet og man får et godt omdømme ut av det. I tillegg fremhevet informanten at det også er en indre motivasjon fra deres side om å “..gjøre noe bra”. En tredje motivasjon var det økonomiske. Her siktet informanten til det å komme i gang med å bygge et prosjekt så raskt som mulig ved at de har et samarbeid med kommunen.

Informant U2, som allerede hadde et etablert samarbeid rundt sosial boligbygging, påpekte på at et samarbeid ville blitt mer attraktivt i møte med kommuner dersom de som utbygger klarte å møte kommunens behov på en god måte, slik at kommunen “..får løst sine utfordringer”. Informanten fremhevet at det er viktig å ha med seg inn i samarbeidet hvilken økonomisk situasjon kommunen er i.

5.5 Kunnskapsdeling, erfaringsoverføring og møteplasser

For å skape mer interesse rundt samarbeidet om å utvikle boliger som tilbys med boligkjøpsmodeller slik at det i større grad ble satt på agendaen, nevnte flere av informantene at de måtte bidra inn i nettverk og seminarer, der formålet er å utveksle erfaringer. Flere nevnte at det var viktig å være synlige og bidragsytende inn i debatten.

Informant U2 fremhevet også at de ulike aktørene er helt avhengig av hverandre for å kunne løse utfordringene på et generelt grunnlag i bransjen. Utfordringer som oppstår, kan løses av ulike aktører med spisskompetanse. Utvikleren sier at det oppleves som at de fleste de har vært i kontakt med er samarbeidsorienterte og at de derfor er inne på et godt spor.

Informant U1 sa at det var viktig at referanseprosjektene vises frem og presenteres til potensielle samarbeidspartnere. Informant B1 fremhevet at det var viktig å skape en bransjestandard, der formålet er å standardisere produktet, slik at det blir mer forutsigbart for kjøperne og de andre aktørene. Informant U1 trakk frem at det også er viktig å lage møteplasser for å komme i kontakt med potensielle samarbeidspartnere som for eksempel kan være mellom utleiere og utbyggere. Bransjeorganisasjonen som ble intervjuet fremhevet også viktigheten av å ha arenaer hvor man deler erfaringer og lærer av hverandre.

Informant B1 fremhevet at det å tilby boligkjøpsmodeller vanskeliggjøres av eksisterende regelverk, og at det derfor er sentralt at det opprettes en politisk dialog, hvor de får delt sin kunnskap.

5.6 Forvaltning av boligkjøpsmodeller

Flere av informantene påpekte at boligutviklingen med boligkjøpsmodeller vil kunne bli mer effektiv dersom utbyggere som bygger boliger som tilbys med boligkjøpsmodeller organiseres på en annen måte.

Informant B1 sa at det er enklere for dem å forvalte boligene etter salget enn det er for mindre utbyggere. Informanten fortalte at bakgrunnen for dette er at de har hele verdikjeden i selskapet: megler, bank og verktøy for å drive med forvaltning. Det fremgår likevel at det er en utfordring å få driften på plass, og de oppgir at det har oppstått mange nye oppgaver etter de begynte å tilby boligkjøpsmodeller i sine prosjekter.

Informant U2 fortalte at en utfordring for de er at de gjennom boligkjøpsmodellene de tilbyr binder kapitalen over lenger tid siden de ikke selger boligen i sin helhet. Informanten fortalte at det beste for deres likviditet hadde vært og hatt “..flest mulig rene salg i et prosjekt”.

5.7 Begrensninger i eierseksjonsloven og borettslagsloven

Flere av informantene fremhevet at det er utfordrende å tilby boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller i stort nok omfang fordi det ligger begrensninger i lovverket, og at de anser dette som en utfordring. Flere av informantene fremhevet at de gjerne ville ha muligheten til å tilby et stort nok omfang av boligkjøpsmodeller i sine prosjekter. Under intervjuene kom det frem at det er begrensninger i eierseksjonsloven og borettslagsloven som setter en stopper for det.

Informant B1 presiserte at det ligger en begrensning i borettslagsloven som gjør at de kun har mulighet til å selge 20% av boligene i et borettslag ved å bruke modellen deleie. Det er i dag et høringsnotat som informantene forteller at de engasjerer seg i. Informanten sier at hen er enig i høringsforslaget fra kommunal- og distriktsdepartementet om at

borettslagsloven skal bli endret slik at det er lov å selge 50% av boligene i borettslaget med modellen deleie.

Flere av informantene fremhevet at for å få til et samarbeid med andre aktører i tiden fremover, er det sentralt at man bidrar inn med kompetansen man har om boligkjøpsmodeller. Flere av informantene sa at de bidro inn i et nettverk i kommunal- og distriktsdepartementet, der de hadde sagt at de ønsket klare, men fleksible rammer i lovverket.

Informant S1 påpekte også at dersom lovforslaget blir vedtatt så vil dette ha positiv innvirkning for selskapet deres da de får mulighet til å «..ta en mye større andel i et prosjekt enn vi kan i dag». Informant S2 sa at det har vært nyttig å være deltakende i nettverk med kommunal- og distriktsdepartementet og andre aktører i bransjen, og at de der har hatt mulighet til å bidra inn med kunnskap, og kunne møte andre og diskutere.

5.8 Begrensinger i plan- og bygningsloven

Flere av informantene som tilbyr boliger kjøpt med boligkjøpsmodeller påpekte at det var ønskelig og et stort behov for et enda tettere samarbeid med kommunen. Kommunen vi intervjuet fortalte at de har mulighet til å stille krav til sosial boligbygging. Informant S1 fortalte at det er ønskelig at kommunen kan stille slike krav til at det skal brukes boligkjøpsmodeller i utbyggingsprosjekter, da dette kan føre til at de kan kjøpe flere boliger og selge de videre med boligkjøpsmodeller.

Per nå er det ikke praksis at kommunen stiller krav til at utviklingsprosjekter skal tilbys med boligkjøpsmodeller, men informant S1 har troen på at et slikt krav kan få opp tilbudet på boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller, og påpekte på at kommunen ikke har mulighet til å stille krav til eierform eller at det skal bygges med bestemte boligkjøpsmodeller.

Informant S1 som er et selskap som forvalter boligkjøpsmodeller, fortalte at de samarbeider med utviklere, noe informanten tenker er positivt. Modellen selskapet til informant S1 tilbyr er at de avtaler å kjøpe boliger i et prosjekt, og når utbygger skal ut i markedet å selge boligene, så brukes selskapet sin modell som et verktøy for å nå en bredere kjøpegruppe. Utvikler kan derfor si “ok, du har lyst på denne leiligheten, men du har ikke råd til hele. Men da kan du kjøpe halve sammen med [selskap S1]”. Informanten

sier også at “..vi kan stille [selskap S1] til disposisjon som et slags verktøy i salgøyemed». Informanten snakker i denne forbindelse om å stille seg til disposisjon ovenfor utvikler. Videre påpeker informanten at «Jeg tror samarbeidet bare kan videreutvikles til det positive»

Informant S1 mente at samarbeidet de kan bidra med er å kjøpe nybygg av utviklere, noe som fører til at utviklere får tilstrekkelig med lån, og derfor får kommet i gang med prosjektene sine. Ifølge informanten vil utviklerne nå flere da de får mulighet til å selge mot en større kjøpegruppe

Informant S1 fortalte at det er en utfordring for dem at det er få boliger som reguleres i den kommunen de holder til i, som igjen fører til at det er veldig få boliger som de kan kjøpe. I tillegg påpekte informanten at det er en utfordring at det er et så stort prispress, da selskapet er avhengig av å kjøpe boliger til en pris som det er mulig å få solgt med en boligkjøpsmodell. Dette gjør at utvalget av de boligene som selskapet har mulighet til å kjøpe blir mindre.

Informant B1 fortalte at det i dag finnes et selskap som jobber med å forvalte boligkjøpsmodeller hvor en offentlig aktør også er med som eier. Informant S1 fortalte at dette selskapet har ulike eiere, både fra det offentlige og private, og utad samarbeidet selskapet med private utviklere. Flere av informantene fremhevet at et samarbeid ville ha blitt mer attraktivt dersom kapitalrisikoen ble fordelt mellom flere aktører på en slik måte som dette. Informant B1 fortalte også at det finnes forvaltningsselskaper som gjør det mulig å spre kapitalrisikoen ved at også en offentlig aktør går inn og tar en del av kapitalrisikoen. Informanten mener at flere slike selskaper vil «..sette fart på boligkjøpsmodeller», og at dette særlig er viktig for mindre utviklere da disse i større grad er avhengig av å spre kapitalrisikoen og ikke binde så stor del av sin kapital i prosjekter. Det å spre kapitalrisikoen på flere aktører blir også understreket som en forutsetning for å redusere risikoen i en portefølje.

6.0 Diskusjon

I dette kapitlet vil vi diskutere våre empiriske funn opp mot det teoretiske grunnlaget. Gjennom arbeidet med empirien har vi identifisert temaer som vi vil diskutere for å besvare delproblemstillingene. Det er diskusjonen av de ulike delproblemstillingene som danner grunnlaget for den avsluttende diskusjonen av hovedproblemstillingen.

6.1 Underproblemstilling 1: Hva kan tas med av erfaringer fra samarbeid om sosial boligbygging inn i samarbeid om boligkjøpsmodeller?

Bakgrunnen for at vi ønsker å se nærmere på denne underproblemstillingen er at det foreligger mindre samarbeid rundt boligkjøpsmodeller enn det gjør for samarbeid om sosial boligbygging. Som tidligere nevnt er boligkjøpsmodeller relativt nytt, og det kan være en årsak til at det foreligger et mindre utstrakt samarbeid om boligkjøpsmodeller. Flere av informantene påpekte at det var mye samarbeid rundt sosial boligbygging, og vi identifiserte to hovedtemaer som handlet om samarbeid rundt dette. Vi vil nå se om erfaringer fra disse samarbeidene kan tas med over til samarbeid rundt boligkjøpsmodeller.

Kommunikasjon

Informantene U1 og U2 sier at de noen ganger kan oppleve interessenmotsetninger mellom de ulike aktørene når det samarbeides om sosial boligbygging. Vindeløv (2020, s. 111- 112) peker på at når aktører går inn i en dialog med hverandre, åpner det seg muligheter for en tilfredsstillende løsning. Det er gjerne når aktørene er uenige, og velger å lytte til sin motpart, at dialogen er fruktbar. Aktørene trenger med andre ord ikke å være enige om flere punkter for å gå inn i et samarbeid. Interessenmotsetninger kan altså skape et godt grunnlag for kommunikasjon og et fruktbart samarbeid. En tilfredsstillende løsning kan dannes ved at aktørene gjennom dialog identifiserer forskjeller, og ut fra dette danner en felles plattform, hvor de gjennom dialog får mer kunnskap om hverandre (Vindeløv, 2020, s. 112 -113). Dialogen skal ikke føre til at en av aktørene vinner over den andre. Det sentrale er å stille seg selv til rådighet med sin kunnskap og sine synspunkter. Vindeløv, (2020, s. 113) påpeker at det er viktig å være nysgjerrig på den andre aktørens kunnskap og synspunkter.

Vindeløv (2020, s. 115- 116) sin teori kan brukes for å forklare hvordan en kan skape bevegelse i kommunikasjonen ved uenigheter og interessenmotsetninger. Som tidligere skrevet i teoridelen kan en se for seg et fjell når denne teorien skal benyttes. I starten, når aktørene presenterer sine standpunkter, befinner de seg på hver sin fjelltopp. I den videre prosessen avdekkes de ulike interessene som ligger bak aktørenes krav. Aktørene vil etter hvert bevege seg nedover fjellsiden, og avstanden mellom aktørene og deres interesser vil dermed komme nærmere hverandre. U1 presiserer at det er viktig i et samarbeid å være raus med hverandre, men samtidig være tydelig på sine egne behov. Dersom aktørene som samarbeider er uenige om ulike elementer vil det være positivt å få til bevegelse mot hverandre. Underveis vil aktørene se hverandres interesser og det vil bli større mulighet for å utvikle fleksible og kreative løsninger (Vindeløv, 2020, s. 115-116).

Informantene U1 og U2 sier at det er viktig å vise frem referanseprosjekter for å kunne vise hvordan de tidligere har løst ulike utbyggingsprosjekter. Vindeløv, 2020 (s. 111-112) understøtter dette, ved at det pekes på at det er viktig i kommunikasjonen at aktørene deler sine erfaringer, kompetanse og perspektiver med de andre aktørene. Informantene understreker at dette er hensiktsmessig når de skal opprette samarbeid med for eksempel kommunen.

Husbanken sier at dialogen og samarbeidsrelasjonen med andre aktører ofte er sporadisk og tilfeldig når det kommer til samarbeid om sosial boligbygging. Videre sier Husbanken at de kan kjenne på at det er «..litt avstand mellom utbyggere og kommunen», og de velger derfor å satse på å legge til rette for god dialog. Informant U1 peker på at det i samarbeidsrelasjoner er viktig at det dannes et tillitsforhold, og at tillitten gjerne kommer over tid og er et resultat av veivalg som blir gjort underveis i en samarbeidsprosess. En forutsetning for dialog er kontakt mellom de aktuelle aktørene. Kontakt er tillitsskapende og kan lede til at de involverte aktørene får større evne og mulighet til å åpne seg og dermed også være fleksible med hensyn til å oppnå løsningsmuligheter (Vindeløv, 2020, s. 107 og 108). I artikkelen til Fruet (2005) pekes det på at samarbeid mellom det offentlige og selskaper er mulig når forholdet er basert på et felles mål, delt ansvar, åpenhet og ansvarlighet. Resultatene fra denne artikkelen kommer fra et land som har annen lovgivning og systemer enn det vi har her i Norge, og

vi er derfor bevisste på at ikke alt av resultatene er overførbare. Likevel tenker vi at resultatene som viser forutsetningene for samarbeid er delvis overførbare.

Er dette overførbart til samarbeid rundt boligkjøpsmodeller?

God kommunikasjon fremheves som en sentral faktor for å få til et samarbeid mellom aktørene. Erfaringer fra samarbeid om sosial boligbygging viser at det ikke trenger å være enighet ved første møte, men at det er avgjørende hvilken måte aktørene møter hverandre på. I tillegg kommer det fram at det er viktig å skape tillit i en samarbeidsrelasjon. Dette kan gjøres gjennom kontakt og fremvisning av referanseprosjekter. Informantene som tilbyr boliger som kan kjøpes med boligkjøpsmodeller sier at de vil være i kontakt med ulike aktører i en utbyggingsprosess. Det at aktørene sørger for god kommunikasjon og fortsetter å jobbe med og finne felles løsninger og mål selv om det oppstår interessemotsetninger er noe vi tenker er overførbart til samarbeidet rundt boligkjøpsmodeller.

Forhandlinger

Gjennom intervjuene pekte flere av informantene på at de forhandlet med ulike aktører rundt sosial boligbygging for å få dekket sine behov. Det kom fram at det i noen tilfeller oppsto kreative løsninger hvor man fikk et «..gi og ta forhold» underveis i prosjektet. Informant U2 sa at det «..alltid er en slags forhandling med kommunen på hva man skal levere og ikke levere». Informanten påpekte priser, funksjoner og detaljregulering i prosjekter som eksempler. Dette kan forstås som en fordelingsforhandling hvor en gitt mengde goder eller ulemper skal fordeles mellom aktørene. I en fordelingsforhandling må en av aktørene helt gi etter for kravene fra den andre (Rognes, 2015, s. 42). Fordelingsforhandlinger kalles ofte for et nullsumspill, hvor gevinst for den ene fører til et tap for den andre (Rognes, 2015, s. 42). Dersom det er mulig er det ofte ønskelig å gjennomføre integrasjonsforhandlinger i stedet for en fordelingsforhandling (Rognes, 2015, s.61).

Informant U2 sa også at de blir mer motiverte dersom de som utvikler klarer å møte kommunens behov på en god måte innenfor kommunes mulighetsrom, slik at kommunen “..får løst sine utfordringer”. Dette kan forstås som en type integrasjonsforhandling der målet er å få til en bedre løsning enn et kompromiss (Rognes, 2015, s. 61). For å få til gode

og effektive integrasjonsforhandlinger er det avgjørende med gode forberedelser (Vindeløv, 2020, s 146). Det siste som skal gjøres i den forbedende fasen er å legge premissene for selve forhandlingen. Videre er det viktig å ivareta både konkurransedelen og samarbeidet i en forhandling. En burde fokusere på mulighetene for samarbeid før en fokuserer på konflikt, da det er lettere å bevege seg fra samarbeid til konflikt, enn den andre veien. Konflikten vil kunne se annerledes ut etter en samarbeidsprosess, og etter et samarbeid er en også bedre rustet til å håndtere konflikter på en god måte (Rognes, 2015, s. 76-77). Gjennom dette komplekse spillet gjennom samarbeid og konkurranse er det viktig å legge til rette for informasjonsutveksling, tillitsbygging og felles problemløsning (Rognes, 2015, s. 76- 77). Dette viser at dersom man går inn i en forhandlingsprosess ved først å fokusere på samarbeidet, vil det bli lettere å komme frem til en forhandlet avtale som begge aktørene kan si seg fornøyde med. I tillegg viser det at dersom man senere møter på konflikter under samarbeidet, så vil det være lettere å løse disse konfliktene dersom man har hatt en god samarbeidsrelasjon fra starten av.

Informant U1 trakk også fram tre momenter som ville ha gjort et samarbeid mer attraktivt for dem: Bedre omdømme utad, en indre motivasjon om å "gjøre noe bra" og økonomiske fordeler ved å komme raskere i gang med byggingen av prosjekter ved at de har et samarbeid med kommunen. Dette kan ses på som mulige dimensjoner som kan brukes i integrasjonsforhandlinger, for å ha flere dimensjoner å forhandle om. En positiv side ved integrasjonsforhandlinger er at partene ofte blir mer motiverte til å etterleve avtalen i ettertid (Rognes, 2015, s. 61).

Er dette overførbart til samarbeid rundt boligkjøpsmodeller?

Forhandlinger er noe som foregår på flere arenaer. Når aktørene prøver å komme frem til en enighet med noen som har andre mål og ønsker enn dem selv, er dette å anse som en forhandling (Rognes, 2015, s. 13). Forhandlinger kan knyttes opp mot samarbeid rundt boligkjøpsmodeller da det er tenkelig at partene i noen situasjoner kan ha ulike ønsker.

Utbyggingsavtaler vil kunne være et relevant virkemiddel for å få gjennomført boligutbygging (Kommunal- og regionaldepartementet, 2006, s. 5). Avtalen vil dermed kunne være et relevant virkemiddel for utviklere, uavhengig av om de tilbyr boliger med boligkjøpsmodeller eller ikke. Som nevnt i teoridelen er en utbyggingsavtale en frivillig

privatrettslig avtale mellom utvikler og kommunen, og gjelder ofte oppfyllelse av rekkefølgekrav (Ness & Øyasæter, 2021, s. 278). Utbyggingsavtaler brukes for gjennomføring av kommunens arealplaner. For å få til best mulige forhandlinger om innhold i utbyggingsavtaler er det hensiktsmessig at både kommunen og utviklere har kompetanse, både om utbyggingsavtaler og forhandlinger. Dette for å sikre at forhandlingene blir gjennomført på en faglig måte (Kommunal- og regionaldepartementet, 2006, s. 5). Aktørene må være bevisste på hvilken forhandlingsform som er den mest hensiktsmessige i den aktuelle situasjonen. Dersom det er mulig å ha mer enn en dimensjon i forhandlingen vil det kunne bidra til at man kan skape kreative løsninger. Integrasjonsforhandlinger vil da være den mest hensiktsmessige forhandlingsformen (Rognes, 2015, s. 61).

For å få kunnskap om hva som har vært virkningsfullt tidligere kan utviklere og kommunen ta lærdom fra forhandlinger som er gjort rundt sosial boligbygging. Dersom det er mest hensiktsmessig med en integrasjonsforhandling er det flere positive sider med denne forandlingsformen. Det er særlig to elementer utviklere som jobber med boligkjøpsmodeller kan ta lærdom av fra forhandlinger rundt sosial boligbygging. For det første vil det kunne føre til at begge parter får en bedre løsning enn et kompromiss, dersom de får til å gjennomføre en integrasjonsforhandling. Dette vil, som tidligere drøftet, også føre til at det er større sannsynlighet for at en avtale etterleves. For det andre vil det å gå inn i en integrasjonsforhandling med en etablert samarbeidsrelasjon gjøre det lettere å komme frem til en forhandlet løsning.

6.2 Underproblemstilling 2: Hva kan videreføres av samarbeid rundt boligkjøpsmodeller?

Informantene fremhevet under intervjuene at det foreligger noe samarbeid rundt boligkjøpsmodeller. Vi identifiserte to hovedtemaer som ga oss informasjon om samarbeidene, og ønsker derfor å diskutere om disse samarbeidene fører til effektivitet og derfor bør videreføres.

Kunnskapsdeling, erfaringsoverføring og møteplasser

Flere av informantene snakket om hvordan man kan komme i kontakt med nye samarbeidspartnere og viktigheten av å dele sin kunnskap og erfaringer med andre aktører. Informant U1 påpekte at det er viktig at de som utviklere tar kontakt med aktører som de ønsker et samarbeid med. Flere av informantene fremhevet at det er potensiale for å samarbeide, og at det er viktig at det etableres møteplasser og lages en arena hvor man får delt erfaringer. Flere av informantene sa at de bidrar inn i nettverk og seminarer. Bransjeorganisasjonen som ble intervjuet fremhevet også viktigheten av å ha arenaer hvor man deler erfaringer og lærer av hverandre. Siden 2015 har det vært en økende forekomst av boliger kjøpt med boligkjøpsmodeller (Meld. St. 13 (2023- 2024), s. 37). Dette kan forklare informantene sine ønsker om å dele erfaringer.

Eksempel på kunnskap som kan deles med andre aktører er blant annet kunnskap rundt ulike typer boligkjøpsmodeller. Informant B1 fremhevet at det var viktig å skape en bransjestandard, der formålet er å standardisere produktet, slik at det blir mer forutsigbart for kjøperne og de andre aktørene. For at det skal utvikles en bransjestandard bør det foregå et samarbeid mellom aktørene som tilbyr boligkjøpsmodellene. En fordel med en bransjestandard er at det kan bli mer klarhet i hva boligkjøpsmodeller faktisk er, og dette kan føre til at flere ønsker å kjøpe en bolig med en boligkjøpsmodell.

I rapporten til Asphjell et. al (2022, s. 30) kommer det frem at kommunen i dag har liten kunnskap om boligkjøpsmodeller som tilbys av private aktører, men at de er positive til tiltak som får flere inn på boligmarkedet. I Meldt. St. 13 (2023- 2024, s. 128) kommer det frem at det er viktig at kommunen baserer planleggingen på et godt kunnskapsgrunnlag, noe som innebærer å hente innspill fra fagmiljøer, innbyggere og aktuelle aktører. Å

danne møteplasser for å opprette kontakt mellom samarbeidspartnere og for å kunne dele kunnskap og erfaringer med ulike aktører, er noe som flere av informantene påpeker som hensiktsmessig. At aktørene har møteplasser hvor de kan opprettet samarbeid og dele erfaringer gjøre det enklere å opprette samarbeid med disse aktørene ved en senere anledning. Det å dele kunnskap og erfaringer vil bidra til å gjøre hverandre gode, da man får mulighet til å reflektere over kompetansen sammen og videreutvikle den (Filstad, 2022, s. 153).

Forvaltning av boligkjøpsmodeller

Det å tilby boligkjøpsmodeller fører til at utviklerne har urealisert kapital i prosjektene sine fordi de må eie den delen som forbrukeren ikke kjøper. Utviklerne får leieinntekter over flere år, men boligen er ikke solgt i sin helhet når den er ferdigstilt (Bjørkholt, 2021). Informant U2 bekrefter denne utfordringen og fortalte at det beste for deres likviditet hadde vært og hatt “..flest mulig rene salg i et prosjekt”. I rapporten av Asphjell et al., (2022, s. 51) kommer det frem at en av bakgrunnene for at utbyggere vil ha dette gjort er for å ivareta investorenes interesser, da de som ofte investerer i boliger har forventninger til avkastning som ikke er forenelig med det forvaltning av boligkjøpsmodeller kan gi. Både i teorien og gjennom våre intervjuer blir det understreket at det for utviklere vil være hensiktsmessig å selge boligene videre til et selskap som driver med forvaltning av boliger med boligkjøpsmodeller. Dette vil også være positivt for utviklers eksterne investorer.

Det er likevel noen utviklere som er såpass store at de har mulighet til å både bygge boligene og forvalte boligene kjøpt med boligkjøpsmodeller, og dette bekreftes også av informant B1. Bakgrunnen for dette er at det aktuelle selskapet har hele verdikjeden: megler, bank og verktøy for å drive med forvaltning. Informant B1 sier det er enklere for dem å forvalte boligene etter salget enn for mindre selskaper. Det fremgår likevel at det er en utfordring å få driften på plass, og informanten oppgir at det har oppstått mange nye oppgaver etter de begynte å tilby boliger med boligkjøpsmodeller i sine prosjekter. Siden boligen blir i selskapet sitt eie og forvaltning, krever det at selskapet har systemer for å drifte eiendommen og leieforholdet (Bjørkholt, 2021).

I artikkelen “Nye boligkjøpsmodeller- med eller mot det etablerte boligregimet?” kommer det frem at noen av boligutvikleres egne organisasjoner selv har tatt initiativ til å effektivisere forvaltningen av boligkjøpsmodeller ved at de tar på seg nye roller som medeiere i individuelle boligenheter, i tillegg til at de både driver med utvikling, bygging og salg (Christiansen & Nordahl, 2024, s. 13). En annen måte å håndtere utfordringen med at utviklere har fått nye oppgaver er ved å etablere en «avlastningsenhet». Dette kan være et selskap med flere investorer, og inntektene er eksempelvis leie og gevinst ved salg til forbrukeren (Bjørkholt, 2021).

Både i teorien og data fra intervjuene viser fordelaktige sider ved samarbeid mellom utviklere og selskaper som driver med forvaltning av boliger kjøpt med boligkjøpsmodeller. Det kan avhjelpe de utviklerne som ikke har den riktige organiseringen for å forvalte boligene kjøpt med boligkjøpsmodeller. Utviklere får også realisert kapital tidligere fra sine prosjekter og de kan dermed gå fortere inn i nye utviklingsprosjekter, noe som vil øke byggetakten.

6.3 Underproblemstilling 3: Kan samarbeid rundt boligkjøpsmodeller løse noen av begrensningene som skapes av eierseksjonsloven, borettslagsloven og plan- og bygningsloven?

Flere av informantene påpekte at det i dag finnes begrensninger i lovverket som vanskeliggjør det å tilby boliger med boligkjøpsmodeller. Det foreligger i dag høringsforslag for enkelte bestemmelser i eierseksjonsloven, borettslagsloven og plan- og bygningsloven. I denne underproblemstillingen diskuterer vi om samarbeid kan løse noen av begrensningene som er et resultat av dagens lovverk, da lovendring er en tidkrevende og omfattende prosess.

Begrensninger i eierseksjonsloven og borettslagsloven

Flere av informantene fremhevet at det er begrensninger i lovverket, og at det derfor er utfordrende å tilby boligkjøpsmodeller i stort nok omfang. Av teorien kommer det frem at lovverket ikke er tilpasset den økende forekomsten av boliger som er ønsket kjøpt med boligkjøpsmodeller (Asphjell, 2022, s. 51; Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 5). Flere av informantene sa at de gjerne vil ha mulighet til å tilby et stort nok omfang av boligkjøpsmodeller i sine prosjekter. Utfordringene er særlig knyttet til ervervsbegrensningen i eierseksjonsloven § 23 første ledd og brukeierprinsippet i borettslagsloven § 4-1, da de setter grenser for hvor mange boliger en juridisk person kan eie (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 13-14).

I teorien kommer det frem at restriksjonene i eierseksjonsloven og borettslagsloven også skaper utfordringer når utviklere skal selge videre til forvaltere som driver med boligkjøpsmodeller. I dag begrenses altså samarbeidet mellom utviklere og boligforvaltere som driver med boligkjøpsmodeller av disse to lovene (Asphjell et al., 2022, s. 51). Departementet foreslår å endre bestemmelser som utvider kretsen av hvem som kan eie, og hvor mange andeler disse kan eie eller erverve. Departementet foreslår en endring slik at juridiske personer, både i borettslag og eierseksjoner, kan eie opp til 30% av enhetene for boligkjøpsmodellen leie- til- eie, og 50% av enhetene med boligkjøpsmodellen deleie. (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 17 & 32).

Ut fra høringsforslaget går det frem at lovgiver nå ønsker å åpne opp for at det skal bli enklere å tilby boligkjøpsmodeller (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 5).

Våre informanter fremhevet at dette er sentralt for dem. Lovverket skaper per nå en ineffektivitet i arbeidet med å tilby nok boligkjøpsmodeller. Dette er ikke nødvendigvis noe som kan løses gjennom samarbeid mellom aktørene. Flere av informantene presiserte likevel at det i dag finnes et erfaringsnettverk i Kommunal- og distriktsdepartementet, der formålet er å innhente informasjon om aktørens erfaringer rundt begrensningene lovverket setter for boligkjøpsmodeller. Informant S2 sa at det har vært nyttig å være deltakende i nettverk med kommunal- og distriktsdepartementet og andre aktører i bransjen, da de har hatt mulighet til å bidra inn med kunnskap og kunne møte andre og diskutere. At aktørene får mulighet til å dele kunnskap og erfaringer om hvordan lovene setter begrensinger og dermed vanskeliggjør mulighetene for å tilby flere boliger med boligkjøpsmodeller, kan føre til at behovet for en lovendring blir enda mer synlig.

Begrensninger i plan- og bygningsloven

Flere av informantene som tilbyr boliger med boligkjøpsmodeller påpekte at det er ønskelig, og et stort behov, for et tettere samarbeid med kommunen. Kommunen fortalte at de i dag kan stille krav til sosial boligbygging. Ifølge informant S1 er det ønskelig at kommunen skal kunne stille krav om at det skal brukes boligkjøpsmodeller i utbyggingsprosjekter, da det kan føre til at de som selskap kan kjøpe flere boliger og selge de videre med boligkjøpsmodeller. Etter formålsbestemmelsen i §1-1 i plan- og bygningsloven skal kommunen sørge for en bærekraftig utvikling. I rapporten skrevet av Asphjell et al. (2022, s. 30) understreker Oslo kommune at de er positive til løsninger som hjelper flere inn på boligmarkedet. Flere av kommunene som ble intervjuet i arbeidet med rapporten sier de ikke har nok erfaring med boligkjøpsmodeller og at de derfor er skeptiske til om det er kommunen sitt anliggende å stille krav til boligkjøpsmodeller.

Selv om det i dag ikke er praksis at kommunen stiller krav til at utviklingsprosjekter skal tilby boligkjøpsmodeller har informant S1 troen på at et slikt krav kan få opp tilbudet. Informanten påpekte at kommunen ikke har mulighet til å stille krav til eierform eller at det skal bygges med boligkjøpsmodeller den dag i dag. For at kommuner skal ha mulighet til å sette krav til eierform eller boligkjøpsmodeller må det til en lovendring i plan- og bygningsloven (Asphjell et al., 2022, s. 28; kommunal- og distriktsdepartementet, 2024,

s. 4). En lovendring hvor det åpnes for at kommunen kan kreve boligkjøpsmodeller som en del av reguleringen vil mulig kunne føre til økt effektivitet, da et krav vil kunne føre til økt forekomst av boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller.

Av teorien går det frem at det i hovedsak er private som initierer reguleringsplaner (SSB, 2024b). Dersom det i tillegg hadde kommet en lovendring i plan- og bygningsloven som hadde gjort det mulig for kommunen å sette krav til å bygge med boligkjøpsmodeller, så kan det hende at flere private utviklere som tilbyr boligkjøpsmodeller hadde inkludert dette i sine detaljreguleringsplanforslag. Dette kunne igjen ha muliggjort at flere bygde boliger som kan tilbys med boligkjøpsmodeller. Det er likevel viktig å ha med seg at en lovendring er en tidkrevende prosess, og det er mange hensyn som må veies opp mot hverandre og utredes tilstrekkelig.

Det er derfor interessant å vurdere om det er andre muligheter som kan føre til at forekomsten av boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller øker. Informant B1 fortalte at det i dag finnes et forvaltningsselskap som forvalter boliger kjøpt med boligkjøpsmodeller med både offentlige og private eiere. Informanten mente at flere slike selskaper vil «...sette fart på boligkjøpsmodeller». Informant S1 nevnte at de som forvaltningsselskap kan gå inn og bruke sin boligkjøpsmodell ved at de kjøper boliger sammen med forbrukere. Informanten fremhevet at de i dag jobber med utviklere, og at de da stiller sin modell til disposisjon, slik at utviklere kan bruke det som et verktøy i salgsøyemed for å få solgt boliger slik at de får igangsettelsestillatelse. Det er i dag krav til at utvikler må få solgt mellom 50- 80% av prosjektet før de får en igangsettingstillatelse (Ness & Øyasæter, 2021, s. 58). Dersom utviklere får solgt boliger fortere ved hjelp av selskap som S1, vil de ha mulighet til å gå videre til nye utbyggingsprosjekter raskere, og byggetakten vil dermed øke. Det kan oppleves som positivt for utviklere å selge med boligkjøpsmodeller, fordi de også vinner på det ved at de får en byggestart (Asphjell et al. 2022, s. 50).

Dersom det blir flere samarbeid som mellom selskap S1 og utviklere, som beskrevet ovenfor, vil det være mulig å tilby flere boliger med boligkjøpsmodeller, og dette samarbeidet er ikke avhengig av at kommunen setter krav. Informant S1 fremhever at «...samarbeidet bare kan videreutvikles til det positive». Selv om det blir et tettere samarbeid mellom utviklere og forvaltningsselskaper som tilbyr boliger med

boligkjøpsmodeller, kan en lovendring i plan- og bygningsloven uansett være hensiktsmessig for å øke tilbudet av boliger som kan kjøpes med boligkjøpsmodeller.

6.4 Diskusjon av hovedproblemstilling

Gjennom funnene har vi fått kunnskap om hvordan ulike aktører samarbeider om boligutvikling og innsikt i om samarbeid rundt boligkjøpsmodeller kan føre til økt effektivitet. Ut fra våre empiriske funn og det teoretiske grunnlaget vil vi nå diskutere hovedproblemstillingen.

Kan boligutvikling med boligkjøpsmodeller bli mer effektivt med samarbeid mellom aktører?

De to hovedtemaene kommunikasjon og forhandlinger ble drøfte i underproblemstilling 1. Empirien viste at det å få til god kommunikasjon i dialogen med samarbeidspartnere allerede jobbes mye med. Vindeløv (2020, s. 111 –113) sier at aktørene må fortsette å samarbeide selv om de møter på interessekonflikter, og at det er måten aktørene møter hverandre på som er det viktige. Vi vurderer det til at god kommunikasjon rundt samarbeidet om sosial boligbygging kan være overførbart til samarbeid og kommunikasjon rundt boligutvikling med boligkjøpsmodeller.

Forhandlinger finner sted mellom kommunen og aktører som jobber med sosial boligbygging. Dersom det er mulig vil ofte integrasjonsforhandlinger være hensiktsmessig grunnet de positive sidene ved å bruke denne forhandlingsformen kontra fordelingsforhandlinger (Rognes, 2015, s. 61). Vi har kommet frem til at det er hensiktsmessig at aktører har kunnskap om forhandlinger, og at dette vil kunne være overførbart til forhandlinger som også potensielt kan brukes i prosjekter der det skal foregå boligutvikling med boligkjøpsmodeller.

Enkelte av informantene vi har intervjuet arbeider i utviklingsområder, og noen med høyt prispress. Det naturlig å tenke seg at samarbeidet og forhandlinger vil kunne se annerledes ut i områder som er under mindre press i forhold til både pris og utvikling. Vi tenker likevel at det er hensiktsmessig å ha ferdigheter om kommunikasjon og forhandlinger, da dette er to momenter som kan være med på å skape bedre løsninger rundt boligutvikling med boligkjøpsmodeller, uavhengig av området utviklingen finner sted i.

Sett opp mot hovedproblemstillingen kan det å få etablert god kommunikasjon og tillitsfull relasjon mellom aktører føre til at samarbeidet blir mer sømløst og at det derfor kan bli en mer effektiv prosess. Ved at både kommunen og utviklere har kompetanse om

hvilke typer forhandlinger de står i og om selve forhandlingsprosessen, vil det kunne føre til smidigere forhandlinger som kan føre til økt effektivitet. At aktørene tar med seg kunnskap om dialog og kommunikasjon inn forhandlingene kan føre til at samarbeidet blir mer effektivt.

Hovedtemaene kunnskapsdeling og forvaltning av boligkjøpsmodeller ble drøftet i underproblemstilling 2. I følge Filstad (2022, s. 153) er målet med kunnskapsdeling å gjøre hverandre gode slik at man har mulighet til å reflektere rundt kompetansen sammen og videreutvikle den. Det viste seg at det å skape arenaer for erfaringsdeling og møteplasser for å opprette samarbeid er noe flere av informantene mener er hensiktsmessig å videreføre i samarbeidet rundt boligkjøpsmodeller.

I forhold til forvaltning av boligkjøpsmodeller går det frem at utviklere har fått nye oppgaver og at det kan være krevende å få driften på plass etter de begynte å tilby boliger med boligkjøpsmodeller. I teorien kommer det frem at noen av boligutvikleres egne organisasjoner selv har tatt initiativ til å effektivisere forvaltningen av boligkjøpsmodeller ved at de tar på seg nye roller som medeiere i individuelle boligheter, i tillegg til at de både driver med utvikling, bygging og salg (Christiansen & Nordahl, 2024, s. 13). De mindre utviklerne som ikke har mulighet til å ta på seg flere slike oppgaver er likevel avhengig av å samarbeide med forvaltningsselskaper.

Sett opp mot hovedproblemstillingen vil det å etablere møteplasser hvor aktørene kan opprette samarbeid føre til at de ved en senere anledning allerede har kontakter som de kan samarbeide med i et nytt prosjekt. Kunnskapsdeling mellom aktørene vil kunne føre til effektivitet, da aktørene ikke trenger å sitte hver for seg å finne ut av lignende problemstillinger. I forhold til forvaltning av boligkjøpsmodeller må utviklerne enten få til å organisere seg mer effektivt innad eller samarbeidet med forvaltningsselskaper utad for at antallet boliger tilbudt med boligkjøpsmodeller skal kunne øke.

Underproblemstilling 3 drøftet om begrensingene som finnes i eierseksjonsloven, borettslagsloven og plan- og bygningsloven kan avhjelpest gjennom samarbeid. I drøftelsen kommer vi frem til at det må en lovendring til i eierseksjonsloven og borettslagsloven for at aktørene skal ha mulighet til å tilby flere boligkjøpsmodeller i ett prosjekt. Slik vi ser det kan ikke dette løses gjennom at aktører samarbeider, men nettverket i kommunal- og distrikstdepartementet gjør det mulig for aktørene å dele

kunnskap om behovet for en lovendring. Det er dog tenkelig at begrensningene i eierseksjonsloven og borettslagsloven ikke vil være like problematiske i områder som opplever mindre prispress, da etterspørselen etter boligkjøpsmodeller vil kunne være lavere her.

Når det kommer til begrensningen som plan- og bygningsloven skaper, ble det drøftet om samarbeid kan være med på å avhjelpe denne begrensningen. Dersom det blir flere forvaltningsselskaper som kan stille sine modeller til disposisjon ovenfor utviklere slik at de kan få igangsettelsestillatelse, vil utviklere ha mulighet til å gå videre til nye utbyggingsprosjekter raskere, og byggetakten vil dermed kunne øke.

Sett opp mot hovedproblemstillingen er det å samarbeide på denne måten hensiktsmessig for å øke tilbudssiden. At utviklere får mulighet til å gå fortere videre til neste prosjekt vil også føre til at det kan tilbys flere boliger med boligkjøpsmodeller. Vi anser derfor at dette er et samarbeid kan føre til effektivitet. Videre er det slik at eierseksjonsloven og borettslagsloven setter begrensninger for hvor mange boliger som kan tilbys med boligkjøpsmodeller. For forvaltningsselskaper vil dette føre til at de bare kan erverve et visst antall. Skal man få opp effektiviteten ytterligere er det derfor hensiktsmessige at eierseksjonsloven og borettslagsloven endres.

De positive sidene som fremheves ved samarbeidet rundt boligkjøpsmodeller vil også kunne tenkes å hjelpe til på veien mot å nå FN's bærekraftsmål nr. 11 om å gjøre byer og lokalsamfunn inkluderende, trygge, robuste og bærekraftige. Det kan føre til tryggere boforhold om folk eier sin egen bolig, da man får en stabil beboergruppe i området (St. Meld. 13 (2023- 2024), s. 23). Gjennom å tilby boliger med boligkjøpsmodeller er det tenkelig at man oppnår dette, fordi folk blir eiere av egen bolig. Dersom man eier sin egen bolig kan det føre til en økonomisk trygghet som også vil gå i arv i fremtidige generasjoner (Kommunal og distriksdepartementet, 2020; Galster & Wessel, 2019). Det er tenkelig at det å tilby flere boliger med boligkjøpsmodeller, vil føre til at flere kommer inn på eiermarkedet, og det vil kunne bidra til mindre ulikhet i befolkningen, noe som er FN's bærekraftsmål nr. 10.

7.0 Konklusjon

Det har lenge vært vanskelig å komme seg inn på boligmarkedet i enkelte byer. De siste årene har det kommet ulike boligkjøpsmodeller av private aktører for å avhjelpe denne utfordringen. Det samarbeides i dag mye rundt sosial boligbygging, men mindre rundt boligkjøpsmodeller. I denne oppgaven har det vært sett på om boligutvikling med boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt med samarbeid mellom aktører. Vi mener at studiens hensikt er oppfylt da vi nå har funn som svarer på hovedproblemstillingen.

Funnene viser at samarbeid rundt boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt gjennom god kommunikasjon, kunnskap om forhandlinger, økt kunnskapsdeling og erfaringsoverføring mellom aktørene, samt ved bedre samarbeid rundt forvaltning av boligkjøpsmodeller. Dette viser at det er visse forutsetninger som bør være til stede for at boligutvikling med boligkjøpsmodeller kan bli mer effektivt med samarbeid mellom aktørene.

Når det kommer til begrensningene som skapes av eierseksjonsloven og borettslagsloven, har nettverket i kommunal- og distriktsdepartementet ført til at aktørene kan dele sin kunnskap og sine behov slik at behovet for en lovendring blir mer synlig. Videre viser funnene at begrensningene som skapes av plan- og bygningsloven kan avhjelpes gjennom samarbeid ved at forvaltningsselskaper stiller sine modeller til disposisjon ovenfor utviklere.

8.0 Avsluttende bemerkninger

8.1 Videre forskning

I intervjuene kom det frem flere interessante temaer som er utenfor det vår oppgave søker å besvare. En av informantene nevnte at det hadde vært positivt dersom det ble et samarbeid rundt det å lage en standard for boligkjøpsmodeller slik at forbrukere kunne føle seg mer tryggere ved kontraktinngåelse. Det ville vært interessant å se videre på om dette er noe flere aktører hadde ønsket, eller om dette er i strid med deres markedsstrategi.

Om det blir endringer i plan- og bygningsloven som åpner opp for at kommunen skal kunne gi bestemmelser om bruk av boliger med boligkjøpsmodeller, hadde det vært interessant å se om samarbeidet hadde økt rundt boligkjøpsmodellene mellom kommunen og private aktører.

8.2 Refleksjoner over eget arbeid

Oppgavens problemstilling har blitt tilpasset flere ganger i arbeidet med oppgaven, og dette gjorde vi for å ende opp med en så spesifikk problemstilling som mulig. Vi kunne ønske vi hadde mer erfaring med å gjennomføre intervjuer, og vi tror vi da kunne ha «pirket» mer i det intervjuobjektene hadde sagt, og kanskje fått ut mer data. Det kunne også ha vært spennende å snakke med flere av informanter for å få flere synspunkter. Vi valgte å ikke gjøre dette på grunn av tiden vi hadde til rådighet.

Da det kunne vært interessant å se de ulike aktørene som mulig kan samarbeide, diskutere temaet sammen, vurderte vi å gjennomføre gruppesamtaler med informantene i stedet for en- til- en intervjuer. Det er utfordrende å gjennomføre dette i praksis, da flere av informantene befinner seg på forskjellige steder, og er tilgjengelige på ulike tidspunkt. Det er også mer sårbart å ha en gruppesamtale om noen velger å trekke sitt samtykke til å være deltagende i studien, og vi valgte derfor heller en- til- en intervjuer.

Litteraturliste

- Asphjell, M., K., Astrup, K. C., Liane, G., M., Nordahl, B. I. & Wieslander, H. (2022). *Utredning om sosial bærekraft og planbestemmelser om boligsammensetning* (OE-rapport 2021- 74). Oslo Economics.
<https://www.regjeringen.no/contentassets/19312d364c7747678c3190f61cc90b5d/oe-rapport-2021-74-sosial-barekraft-og-planbestemmelser.pdf>
- Bell, E., Bryman, A. & Harley, B. (2022). *Business Research Methods*. (6. utg.). Oxford University Press.
- Bergsholm, E. (2019). *Rettigheter i fast eiendom- en innføring i tingsrett*. (2.utg.). Fagbokforlaget.
- Bjørkholt, A. S. (2021, 23. juni). *Boligkjøpsmodeller*. Norges Eiendomsmeglerforbund.
<https://nef.no/fagstoff/boligkjopsmodeller/>
- Burettslagslova. (2003). *Lov om burettslag* (LOV-2003-06-06-39). Lovdata.
<https://lovdata.no/pro/#document/NL/lov/2003-06-06-39?searchResultContext=2083&rowNumber=1&totalHits=1872>
- Byggesaksforskriften. (2010). *Forskrift om byggesak*. (FOR-2010-03-26-488). Lovdata.
<https://lovdata.no/pro/#document/SF/forskrift/2010-03-26-488>
- Cantero, C. & Bierud, E. (2023, 15. august). *Har blitt vanskeligere å kjøpe egen bolig: - Alvorlig situasjon*. Hentet 13. mars 2024 fra
<https://www.nrk.no/sorlandet/vanskeligere-a-komme-inn-pa-boligmarkedet-1.16516715>
- Christiansen, I. M. & Nordahl, B. I. (2024). Nye boligkjøpsmodeller- med eller mot det etablerte boligregimet?. *Nordic Journal of Urban Studies*, 4 (1), 1-23.
<https://doi.org/10.18261/njus.4.1.4>
- Dalland, O. (2017). *Metode og oppgaveskriving*. (6. utg.). Gyldendal akademisk.
- De nasjonale forskningsetiske komiteene. (2019, 10. februar). *Generelle forskningsetiske retningslinjer*. <https://www.forskningsetikk.no/retningslinjer/generelle/>

- Eierseksjonsloven. (2017). *Lov om eierseksjoner* (LOV-2017-06-16-65). Lovdata.
<https://lovdata.no/pro/#document/NL/lov/2017-06-16-65?searchResultContext=1896&rowNumber=1&totalHits=2616>
- Filstad, C. (2022). *Organisasjonslæring- fra kunnskap til kompetanse*. (3. utg.). Fagbokforlaget.
- FN. (2023, 28. juni). *Bærekraftig utvikling*. FN- sambandet. Hentet 27. april 2024 fra
<https://fn.no/tema/baerekraftig-utvikling-fattigdom-og-befolkning/baerekraftig-utvikling>
- FN. (u.å). *Last ned grafikk*. FN- sambandet. Hentet 28. april 2024 fra
<https://fn.no/download/last-ned-grafikk>
- Fruet, G. M. (2005). The low- income housing cooperative in Porto Alegre, Brazil: a state/ community partnership. *Habitat International*, 29 (2), 303- 324.
<https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2003.10.004>
- Galster, G. & Wessel, T. (2019). Reproduction of social inequality through housing: A three-generational study from Norway. *Social Science Research*, 79, 119- 136.
<https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.12.016>
- Husbanken. (u.å). *Startlån og tilskudd fra kommunen*. Hentet 5.mai 2024 fra
<https://www.husbanken.no/person/startlaan/>
- Johannessen, A., Tufte, P. A & Christoffersen L. (2021). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. (6. utg.). Abstrakt forlag.
- Jæger, P. (2024, 16. februar). *De økonomisk foreldreløse*. https://www.nrk.no/ytring/de-okonomisk-foreldreløse-1.16752678?fbclid=IwAR1R9ei2hrIPg-c6myHb8RsvnnjNuOstr3BVoauD93d_d6fvTHVcqLEFmc0
- Kommunal- og distriktsdepartementet. (2024, 15. april). *Høringsnotat: Forslag til endringer i plan- og bygningsloven og kart- og planforskriften*.
<https://www.regjeringen.no/contentassets/68aca7b789c94c0495f21c54c0f53035/horingsnotat-forslag-til-endringer-i-plan-og-bygningsloven-og-kart-og-planforskriften-planbestemmelser-om-boligkjopsmodeller.pdf>

Kommunal- og distriktsdepartementet. (2020, 2. desember). *Flere skal kunne eie egen bolig*. <https://www.regjeringen.no/no/tema/plan-bygg-og-eiendom/boligmarkedet/boligsosial-strategi/flere-skal-kunne-eie-egen-bolig/id2786901/?expand=factbox2788253>

Kommunal- og distriktsdepartementet. (2023, 3. juli). *Høringsnotat: Forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller*. <https://www.regjeringen.no/contentassets/05497c285d3b40aa8e58f5aa7ec72baf/horingsnotat-om-endringer-i-borettslagsloven-og-eierseksjonsloven-for-a-legge-bedre-til-rette-for-boligkjopsmodeller.pdf>

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2020). *Alle trenger et trygt hjem: Nasjonal strategi for den sosiale boligpolitikken (2021-2024)*. <https://www.regjeringen.no/contentassets/c2d6de6c12d5484495d4ddeb7d103ad5/alle-trenger-et-trygt-hjem-nasjonal-strategi-for-den-sosiale-boligpolitikken-2021-2024-2.des.20.pdf>

Kommunal- og regionaldepartementet. (2006, 26. mai). *Veileder utbyggingsavtaler*. Regjeringen. https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kurd/vedlegg/boby/utbyggingsavtaler/281000-veileder-utbyggingsavtaler_bm2.pdf?id=2177004

Martens, J. & Moe, K. (2018). *Hva er en god bolig?: Boligens utvikling i Norge fra 1650-2017*. Universitetsforlaget.

Meld. St. 13 (2023- 2024). *Bustadmeldinga*. Det kongelige kommunal- og distriktsdepartement. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-13-20232024/id3029550/>

Ness, S. & Øyasæther, A. S. (2021). *Eiendomsutvikling- Fra planlegging til ferdigstillelse*. (2. utg.). Universitetsforlaget

NORDR. (u.å). *Leie- til- eie*. Hentet 26. april 2024 fra <https://www.nordr.com/no/leie-til-eie>

NOU 2011: 15. (2011). *Rom for alle: En sosial boligpolitikk for framtiden*. Kommunal- og regionaldepartementet.

<https://www.regjeringen.no/contentassets/ddf3c180c0a74170b7a2f7ac515c1afc/no/pdfs/nou201120110015000dddpdfs.pdf>

OBOS. (u.åa). *OBOS Bostart*. Hentet 5. Mars 2024 fra https://www.obos.no/ny-bolig/obos-bostart/?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA3JCvBhA8EiwA4kujZif1QBoUrjPH0EuEBto-GTS7W3qyQSaF Xti7 wctoDUCxHogq40hoCs8YQAvD BwE

OBOS. (u.åb). *OBOS Deleie*. Hentet 5. Mars 2024 fra https://www.obos.no/ny-bolig/obos-deleie/?utm_id=20888039686_685438126924&gad_source=1&gclid=CjwKCAiA5WvBhBAEiwAZtCU73Pcm-c3GcvrrK05EfW2lcBb5YSoJjXujw_QEHYINyGEMw1BNgV1RhoCnywQAvD BwE

Oslo kommune. (2018). *Vår by, vår fremtid: Kommuneplan fra Oslo 2018*. <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/13324093-1572596131/Tjenester%20og%20tilbud/Politikk%20og%20administrasjon/Politikk/Kommuneplan/Vedtatt%20kommuneplan%202018/Kommuneplan%20Oslo%20%E2%80%93%20utskriftvennlig.pdf>

OsloBolig. (u.å). *Ofte stilte spørsmål*. Hentet 26. april 2023 fra <https://oslobolig.no/ofte-stilte-sporsmal/>

Ot. Prp. 22 (2004-2005). *Om lov om endringer i plan- og bygningsloven (utbyggingsavtaler)*. Det kongelige kommunal- og regionaldepartement. <https://www.regjeringen.no/contentassets/b309ec82de594ed194148cea13984970/no/pdfs/otp200420050022000dddpdfs.pdf>

Ot. Prp. 32 (2007- 2008). *Om lov om planlegging og byggesaks behandling (plan- og bygningsloven) (plandelen)*. Det kongelige miljøverndepartement. <https://www.regjeringen.no/contentassets/feaa16f059aa4db2b6ba095abf47c924/no/pdfs/otp200720080032000dddpdfs.pdf>

Plan- og bygningsloven. (1985). *Plan- og bygningslov (LOV-1985-06-14-77)*. Lovdata. <https://lovdata.no/dokument/NLO/lov/1985-06-14-77>

- Plan- og bygningsloven. (2008). *Lov om planlegging og byggesaksbehandling* (LOV-2008-06-27-71). Lovdata. <https://lovdata.no/pro/#document/NL/lov/2008-06-27-71?searchResultContext=1309&rowNumber=1&totalHits=10536>
- Rognes, J. K. (2015). *Forhandlinger*. (4 .utg.). Universitetsforlaget.
- SSB. (2023, 22. desember). *09895: Gjennomsnittlig leie per kvm (kr), etter prissone, antall rom, statistikkvariabel og år*. Hentet 4. mai 2024 fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/09895/>
- SSB. (2024a, 24. januar). *Boforhold, registerbaser: Husholdninger og personer etter eierform, bygningstype og trangboddhet, antall og prosent*. Hentet 13. mars 2024 fra <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/bolig-og-boforhold/statistikk/boforhold-registerbasert>
- SSB. (2024b, 15. april). *Tabell 12987: Omfang av reguleringsplaner og hovedtall for klager på regulering (K) 2015- 2023*. Hentet 1. mai 2024 fra <https://www.ssb.no/statbank/table/12987>
- SSB. (2024c, 15. mars). *Venter reallønnsvekst i 2024*. <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/konjunkturer/statistikk/konjunkturtendensene/artikler/venter-reallonnsvekst-i-2024>
- Stavanger kommune. (2018). *En god by å bo i! Boligsosial handlingsplan 2019-2023*. https://helse-velferd-planer.stavanger.kommune.no/wp-content/uploads/sites/25/2019/10/StavangerKommune-35-SG-Boligsosial-Handlingsplan2018_2023_A4.pdf
- Utlånsforskriften. (2020). *Forskrift om finansforetakenes utlånspraksis (FOR-2020-12-09-2648)*. Lovdata. <https://lovdata.no/pro/#document/SF/forskrift/2020-12-09-2648>
- Verdenskommisjonen for miljø og utvikling. (1987). *Vår felles framtid*. Tiden Norsk Forlag.
- Vindeløv, V. (2020). *Konfliktmægling: en refleksiv modell*. (4. utg.). Jurist- og Økonomiforbundets Forlag.

Aaser, K. (2023, 23. august). *Færre sekundærboliger i Oslo:- Det er veldig vanskelig.*

Hentet 12. mars 2024 fra <https://e24.no/naeringsliv/i/VPMdMl/faerre-sekundaerboliger-i-oslo-det-er-veldig-vanskelig>

Vedlegg

Vedlegg 1: Intervjuguide

1. Kan du komme med noen konkrete eksempler på hvordan dere jobber med sosial boligbygging i dag?
2. Hvem samarbeider dere med? Og hvordan foregår samarbeidet mellom offentlige aktører og utbyggere i dag?
3. Hvordan foregår samarbeidet mellom offentlige aktører i dag?
4. Hvilke utfordringer møter dere / har dere møtt med å legge til rette for sosial boligutvikling?

I tiden fremover

5. Hvordan tenker dere at dere i tiden fremover kan legge til rette for sosial boligutvikling ut fra deres rolle?
6. Hvordan tenker dere at et samarbeid kan foregå med andre aktører i tiden fremover for å få til økt sosial boligutvikling?
 - Hva kan dere bidra med?
 - Hva blir deres rolle i et eventuelt samarbeid?
7. Hva vil gjøre et samarbeid om sosial boligbygging med andre aktører mer attraktiv?
 - Noen konkrete forslag?
8. Hvordan tenker dere at samarbeidet mellom aktører vil bidra til den sosiale boligutviklingen?
9. Hva tenker dere angående behov for samarbeid i tiden fremover mellom offentlige aktører og utbyggere når det kommer til sosial boligutvikling?
10. Hva tenker dere om behovet for samarbeid i tiden fremover innad mellom offentlige aktører?
11. Hvordan kan dere være med på å skape mer interesse rundt samarbeid om å utvikle boliger med sosial profil slik at det i større grad satt på agendaen?

Vil du delta i forskningsprosjektet

”Kan sosial boligbygging bli mer effektiv med samarbeid mellom de ulike aktørene?»

I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formålet med prosjektet

Dette er et spørsmål til deg om du vil delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å se på samarbeidet mellom ulike aktører når det kommer til sosial boligbygging. Hovedproblemstillingen vår er «*kan sosial boligbygging bli mer effektiv med samarbeid mellom de ulike aktørene?*». Informasjonen skal brukes i masteroppgaven vi skriver.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Du får denne forespørselen fordi du er ansatt i en bedrift/organ som driver med sosial boligbygging.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Norges miljø -og biovitenskapelige universitet (NMBU) er ansvarlig for personopplysningene som behandles i prosjektet.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Hva innebærer det for deg å delta?

Deltagelse innebærer å stille opp til intervju med oss to, der det blir stilt noen spørsmål med hensikt å belyse problemstillingen.

Intervjuene vil bli avholdt i første kvartal av 2024, og masteroppgaven leveres 15. mai 2024.

Intervjuet vil anslagsvis vare mellom 30 og 60 minutter. Vi er åpne for å møtes der det passer best for deg/dere og eventuelt over Teams dersom dette er ønskelig. I masteroppgaven vil alle svar bli anonymisert. Vi ønsker å ta lydopptak av intervjuet for å kunne transkribere i ettertid. Du kan samtykke til å delta på intervjuet uten å samtykke til at vi tar det opp. Lyd vil bli tatt opp og lagret i Teams.

Kort om personvern

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler personopplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.

Du kan lese mer om personvern under **“Utdypende om personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger”**

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil kun bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Det er vi studentene som vil ha tilgang til personopplysningene dine. Vi gjør tiltak for å sikre at ingen uvedkommende får tilgang til dine. Opplysningene vi lagrer er ditt navn, e-post, lydopptak fra intervjuet og intervjunotatene på en sikret server. Ditt navn vil ikke nevnes i den publiserte masteroppgaven, men vi vil av og til oppgi en beskrivelse av hvem som kommer med utsagn. Denne beskrivelsen vil ikke være mer detaljert enn hva som er nødvendig for oppgavens validitet, men kan kunne gi en indikasjon på hvem som har kommet med utsagnet. Et eksempel kan være “en prosjektleder i et stort boligbyggelag påpeker at...”. Dersom det er aktuelt å henvise til deg på en slik måte vil du få lese og kommentere eller trekke sitatet.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Norges miljø- og biovitenskapelige universitet har personverntjenestene ved Sikt – Kunnskapssektorens tjenesteleverandør, vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket. Personopplysningene vil slettes når prosjektet avsluttes, etter planen 01.07.2024.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- å be om innsyn i hvilke opplysninger vi behandler om deg, og få utlevert en kopi av opplysningene,
- å få rettet opplysninger om deg som er feil eller misvisende,
- å få slettet personopplysninger om deg,
- å sende klage til Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Vi vil gi deg en begrunnelse hvis vi mener at du ikke kan identifiseres, eller at rettighetene ikke kan utøves.

Hva skjer med personopplysningene dine når forskningsprosjektet avsluttes?

Prosjektet vil etter planen avsluttes 01.07.2024

Opplysningene vil da anonymiseres, og lydopptak vil slettes.

Spørsmål

Hvis du har spørsmål eller vil utøve dine rettigheter, ta kontakt med:

- Anders Eika ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, anders.eika@oslomet.no, +47 67 23 83 48

Hanne Pernille Gulbrandsen: personvernombud, personvern@nmbu.no,
+47 402 81 558

Hvis du har spørsmål knyttet til Sikts vurdering av prosjektet, kan du ta kontakt på e-post: personverntjenester@sikt.no, eller på telefon: 73 98 40 40.

Med vennlig hilsen

Anders Eika
Johansen
(Veileder)

Jenny Olafsen Laukas & Rebekka Haaland

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet «Kan sosial boligbygging bli mer effektiv med samarbeid mellom de ulike aktørene?», og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

å delta i intervju

at det tas lydopptak av intervjuet som blir lagret i Teams

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet

(Signert av prosjektdeltaker, dato)



Norges miljø- og biovitenskapelige universitet
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway