

Katja Johannessen
Kim Christian Astrup
Per Medby

Unges etablering på boligmarkedet - er stigen trukket opp?



NIBR

Norsk institutt for by- og regionforskning

Unges etablering på
boligmarkedet - er stigen
trukket opp?

Andre publikasjoner fra NIBR:

NIBR-rapport 2012:18.	Modeller for utleie med sosiale formål.
NIBR-rapport 2011:27	Langtidsleietakere i det norske boligmarkedet. En empirisk analyse.
NIBR-rapport 2011: 29	Leieboerorganisering i Norge
NIBR-rapport 2009:7	Lavinnskuddsboliger – en felle for boligkjøpere?
NIBR-notat 2013:108	Unge i randsonen. En kvalitativ studie av unge som står utenfor boligmarkedet.
NIBR-notat 2012:110	Housing Affordability

Rapportene koster
fra kr 250,- til kr 350,- og kan bestilles
fra NIBR:
Gaustadalléen 21
0349 Oslo
Tlf. 22 95 88 00
Faks 22 60 77 74

E-post til
nibr@nibr.no

Publikasjonene
kan også skrives ut fra
www.nibr.no
Porto kommer i tillegg til de oppgitte
prisene

Katja Johannessen
Kim Christian Astrup
Per Medby

Unges etablering på boligmarkedet - er stigen trukket opp?

NIBR-rapport 2013:22

Tittel: **Unge etablering boligmarkedet - er stigen trukket opp?**

Forfatter: Katja Johannessen, Kim Christian Astrup, Per Medby

NIBR-rapport: 2013:22

ISSN: 1502-9794
ISBN: 978-82-7071-998-3

Prosjektnummer: O-3105

Prosjektnavn: Unge boligetablering

Oppdragsgiver: Husbanken

Prosjektleder: Katja Johannessen

Referat: Siden 2007 har det vært en liten nedgang i andel boligeiere blant unge mellom 20-35 år. I denne perioden har det skjedd viktige endringer i unges etableringsbetingelser. Rapporten ser på hva disse endringene består i, og hvilke samfunns- og velferdsmessige konsekvenser de kan ha for unge i etableringsfasen. Rapporten ser også på muligheter for å senke etableringsterskelen for unge.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: Desember 2013

Antall sider: 180

Pris: kr 250,-

Utgiver: Norsk institutt for by- og regionforskning
Gaustadalléen 21,
0349 OSLO
Telefon: (+47) 22 95 88 00
Telefaks: (+47) 22 60 77 74
E-post: nibr@nibr.no

Vår hjemmeside: <http://www.nibr.no>

Trykk: X-ide
Org. nr. NO 970205284 MVA
© NIBR 2013

Forord

I de senere årene har det skjedd viktige endringer i etableringsbetingelsene for unge, som kan ha effekt for når og hvordan unge etablerer seg på boligmarkedet. Gjennom kvantitative og kvalitative analyser belyser vi flere sider ved unges etablering på boligmarkedet. Rapporten viser utviklingstrekk ved unges boligetablering, og analyserer samfunns- og velferdsmessige konsekvenser og utfordringer knyttet til utviklingen.

Prosjektet er finansiert av Husbanken. Kontaktpersoner i Husbanken har vært Rune Flessen og Øyvind Ustad. Vi ønsker å takke for et godt samarbeid.

Prosjektet har hatt en referansegruppe bestående av Edle Holt (Husbanken), Anne Merete Hallan (Husbanken), Ane Seip Flaatten (KRD), Bente Johansen (NBBL), Hanne Aspelien (bydel Grünerløkka), Christina Beck Jørgensen (Fagforbundet Ungdom) og Anne Gerd Grimsby Haarr (Antirasistisk senter). Referansegruppa har vært med på diskusjoner rundt problemstillingene i prosjektet, og kommet med nyttige tips og innspill fra sine respektive fagfelt.

Forskergruppa har bestått av Katja Johannessen (prosjektleder), Kim Christian Astrup og Per Medby. Rapporten er et resultat av samarbeid, men en viss arbeidsdeling har det vært. Medby har skrevet kapittel 4, 9 og 10. Astrup har skrevet kapitlene 3, 4, 7, 9 og 10. Johannessen har skrevet kapitlene 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9 og 10. Alle forskerne har lest og kommentert alle deler.

Vi vil få takke for nyttige kommentarer og innspill fra Evelyn Dyb og Rolf Barlindhaug underveis i prosjektet.

Oslo, november 2013
Evelyn Dyb
Forskningsjef

Innhold

Forord	1
Tabelloversikt	4
Figuroversikt	7
Sammendrag	8
Summary	14
1 Innledning	21
1.1 Problemstillinger	22
1.2 Metode	24
1.2.1 Statistiske datakilder	24
1.2.2 Kvalitative intervjuer i fire casekommuner	26
1.2.3 Litteraturstudie	27
2 Bakgrunn for prosjektet	28
2.1 Unge på boligmarkedet i 2013	28
2.2 Hva menes med boligetablering?	29
2.3 Vilkår for etablering i eid bolig	30
2.4 Oppsummering	33
3 Utviklingen i det norske boligmarkedet	35
3.1 Prisutviklingen i eiermarkedet	35
3.2 Boligprisveksten sammenlignet med inntektsutviklingen	36
3.3 Markedsheterogenitet og etableringsmuligheter	39
3.4 Utviklingen i leiemarkedet	42
3.5 Er det dyrere å leie enn å eie?	44
3.6 Oppsummering	45
4 Utviklingstrekk i unges boligetablering	47
4.1 Særtrekk ved det norske boligmarkedet	47
4.2 EU-SILC	53
4.3 Folke- og bolig tellingen	57
4.4 Startlån	64
4.5 Oppsummering	73

5	Hva betyr endringene?	74
5.1	Hva har skjedd siden 2007?	74
5.2	Boligprisene har steget, og eierandelen blant unge har sunket.	80
5.3	Oppsummering	87
6	Fire casekommuner	88
6.1	Stavanger kommune	88
6.2	Tromsø kommune	91
6.3	Oslo kommune.....	94
6.4	Stjørdal kommune.....	97
6.5	Casekommunene sett i sammenheng	100
6.6	Oppsummering	103
7	Samfunns- og velferdsmessige konsekvenser av endringene	104
7.1	Fordeler ved å eie bolig	104
7.2	Egenkapitalkravet – hva innebærer det for unge?	109
7.2.1	Egenkapitalkravets «lock-in effekt»	117
7.3	Krav til selvforsikring ved lån til boligformål	121
7.4	Hvilken rolle spiller foreldre?	124
7.5	Sosial bakgrunn spiller en rolle	129
7.6	Oppsummering	136
8	Hvilke konsekvenser har den siste tids endringer for framtidens unge?	138
8.1	Bolig som et velferdsgode.....	138
8.2	Konsekvenser av å stå utenfor	139
8.3	Har startlånet spilt en rolle?	148
8.4	Oppsummering	149
9	Hvordan kan etableringsterskelen senkes?	151
9.1	Fastrente vil øke unges gjeldsbetjeningsevne.....	154
9.2	En utvidet startlånordning.....	159
9.3	Redusert egenkapitalkrav	161
9.4	Boligsparing for ungdom	162
10	Avsluttende kommentarer.....	164
	Referanser	167
	Vedlegg 1 Beregning av omfang av boligeierskap blant unge...	172
	Vedlegg 2 Intervjuguide – unge.....	174
	Vedlegg 3 Intervjuguide kommune.....	176
	Vedlegg 4 Intervjuguide bank	179

Tabelloversikt

Tabell 4.1	Leie- og eieandeler i Norge. Husholdninger.	48
Tabell 4.2	Leieandeler i norske fylker. Husholdninger.	48
Tabell 4.3	Leieandeler i casekommunene. Husholdninger.	50
Tabell 4.4	Utleierkategorier som andel av leieforhold i Norge. Husholdninger.....	50
Tabell 4.5	Disposisjonsform i aldersgruppa 20-35 år. Personer.....	53
Tabell 4.6	Disposisjonsform i ulike aldersgrupper. Personer.	54
Tabell 4.7	Eierandeler i ulike husholdstyper. Personer.....	54
Tabell 4.8	Eierandeler i ulike husholdstyper og alderskategorier. Personer.....	55
Tabell 4.9	Ulike etableringsproblemer blant unge eiere. Personer. Prosent.	56
Tabell 4.10	I hvilken grad tynger de samlede boutgiftene unge boligeieres husholdningsøkonomi. Personer. Prosent.....	56
Tabell 4.11	Har det i løpet av de siste 12 måneder hendt at husholdningen har vært ute av stand til å betale utgifter til boliglån ved forfall? de samlede boutgiftene husholdningens økonomi. Personer. Prosent.	56
Tabell 4.12	Leieandeler i norske fylker. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.....	57
Tabell 4.13	Leieandeler i casekommunene. Husholdninger med hovedinntektstaker i aldersgruppa 20-35 år.	58
Tabell 4.14	Husholdningstyper. Husholdninger i aldersgruppa 20-35 år.....	58
Tabell 4.15	Leieandeler ulike husholdningstyper. Husholdninger i aldersgruppa 20-35 år.....	59
Tabell 4.16	Leieandeler i norske fylker. Aleneboende. Husholdninger i alderen 20-35 år.	60

Tabell 4.17	Leieandeler i norske fylker. Flerpersonshusholdninger uten barn. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.....	61
Tabell 4.18	Leieandeler i norske fylker. Flerpersonshusholdninger med barn. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.....	62
Tabell 4.19	Leieandeler i norske fylker. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år med inntekt under median inntekt for hele landet.....	63
Tabell 4.20	Bruken av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Antall lån.	64
Tabell 4.21	Bruken av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Lånebeløp.....	65
Tabell 4.22	Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt på aldersgrupper. Andel av antall lån.....	66
Tabell 4.23	Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt på aldersgrupper. Andel av lånebeløp.	67
Tabell 4.24	Andel startlån 2007-2012 som bare har startlån i ulike aldersgrupper. Andel av antall lån.....	68
Tabell 4.25	Avslag på av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Antall avslag.	68
Tabell 4.26	Årsak til avslag på av startlån 2007-2012 unge søkere. Andeler av antall avslag.	69
Tabell 4.27	Årsak til avslag på av startlån 2007-2012 ”eldre” søkere. Andeler av antall avslag.	70
Tabell 4.28	Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt geografisk. Andeler av antall lån.	70
Tabell 4.29	Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i storbyer. Andeler av antall lån.....	71
Tabell 4.30	Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i storbyomland. Andeler av antall lån.....	71
Tabell 4.31	Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i byer og tettsteder utenom storbyer/ storbyomland. Andeler av antall lån.....	72
Tabell 4.32	Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i periferien. Andeler av antall lån.	72

Tabell 7.1	Nødvendig sparetid for å kjøpe egen bolig, med og uten kausjon, for ulike lønnsnivåer.	110
Tabell 7.2	Sparepotensiale med ulike antakelser om husleie.....	111
Tabell 7.3	Lock-in effekter som følge egenkapitalkrav på henholdsvis 15 og 10 prosent, i scenarioer på prisfall på 10 og 30 prosent.	118
Tabell 9.1	Maksimalt lånebeløp for ulike inntektsgrupper ved rente på 4,75%, 7% og 9%	157

Figuroversikt

Figur 3.1	Utvikling i realboligprisindeks i perioden 1992-2012(1992=100)	36
Figur 3.2	Utviklingen i reelle boligpriser sammenlignet med median realdisponibelhusholdningsinntekt i perioden 1992-2012(1992=100).....	37
Figur 3.3	Utvikling i reelle boligpriser og median realdisponibelhusholdningsinntekt sammenholdt med renteendringer, i perioden 1992-2012 (1992=100).....	38
Figur 3.4	Utvikling i boutgifter i forhold til median bruttoinntekt i perioden 2003-2013.	39
Figur 3.5	Gjennomsnittlig boligpris per kvadratmeter for en leilighet på 70 kvadratmeter i utvalgte bydeler i Oslo i perioden 2003-2013.	40
Figur 3.6	Gjennomsnittlig boligpris per kvadratmeter for en leilighet på 70 kvadratmeter i utvalgte norske byer i perioden 2003-2013.	42
Figur 3.7	Gjennomsnittlig månedsleie på bolig etter utvalgte prisser i perioden 2006-2011.....	43
Figur 3.8	Sammenligning utgifter til leie og boligeie for en 70 kvadratmeter leilighet i Oslo i perioden 2006-2011	44
Figur 3.9	Sammenligning utgifter til leie og boligeie, med og uten skattefordel, for en 70 kvadratmeter leilighet i Oslo i perioden 2006-2011	45
Figur 7.1	Boutgifter ved leie og eie i den samme boligen.	105

Sammendrag

Katja Johannessen, Kim Christian Astrup og Per Medby

Unge etablering boligmarkedet - er stigen trukket opp?

NIBR-rapport: 2013:22

Bakgrunn og problemstillinger

Husbanken lyste i begynnelsen av 2013 ut prosjektet om unge i etableringsfasen. Prosjektet hadde tre hovedproblemstillinger; 1) Utviklingstrekk ved unges boligetablering de siste fem til syv årene. 2) Samfunns- og velferdsmessige konsekvenser og utfordringer knyttet til unges boligetablering, og 3) Tiltak. Målgruppen for prosjektet er unge i etableringsfasen. Som unge regner vi de som er mellom 20-35 år.

For å besvare problemstillingene har vi brukt både kvantitativ og kvalitativ metode. I analysen av boligmarkedet i Norge samt utviklingstrekk ved unges boligetablering har vi brukt forskjellige datakilder. Vi bruker blant annet Folke- og Boligtellingen, European Union – statistics on living conditions samt startlåndata fra Husbanken. Til å belyse boligmarkedet i Norge bruker vi tall fra Statistisk sentralbyrå, Eiendomsmeglerfortakenes forening og Boliglånsundersøkelsen. I den kvalitative delen av prosjektet har vi intervjuet kommunalt ansatte og lånerådgivere i privat bank i Stavanger, Tromsø, Stjørdal og Oslo. I tillegg har vi intervjuet 11 unge i etableringsfasen.

Bakgrunnen for prosjektet er den sterke eierlinja i Norge, og hvordan unge skal klare å komme seg inn på et boligmarked der prisene har økt jevnt de siste 20 årene. I hele etterkrigstida har den politiske ambisjon vært å tilrettelegge for boligeie. Satsningen på eierlinja medført at det i dag er økonomiske gevinster ved å eie bolig, men ikke til å leie bolig. De økonomiske insentivene har lagt føringer for leiemarkedet i Norge. Leiemarkedet i Norge består i

dag i hovedsak av private utleiere som leier ut en ekstra bolig, eller en del av sin egen bolig. Det norske leiemarkedet er fleksibelt og flyktig ved at boliger raskt kan trekkes ut av markedet. På bakgrunn av det omtaler man ofte etablering på boligmarkedet som etablering i eid bolig. Tidligere har man definert etablering som det å kjøpe en bolig. I dette prosjektet legger vi en mer dynamisk fortolkning til grunn, og trekker inn boutgiftandel, gjeldsbelastning og trangboddhet i analysen av unges boligetablering.

Boligmarkedet og trekk ved unges etablering

Det har de siste 20 årene vært en sterk kontinuerlig vekst i realboligpriser. Denne veksten har vært sterkere enn tilsvarende vekst realdisponibel inntekt. Dette tilsier isolert at unge står overfor en høyere etableringssterskel i dagens marked. Forskjellene i vekstrater i mellom boligpriser og realinntekt har i hovedsak vært muliggjort av en nedadgående trend i rentenivået de ti siste årene. Dagens rentenivå er i historisk perspektiv på et veldig lavt nivå. Sammenholder vi boligpriser, husholdningsinntekt og rentenivå er det derfor ikke uten videre klart om dagens boligpriser representerer en større etableringsbarriere enn tidligere.

For å få innsikt i de unges etableringsmuligheter er det imidlertid ikke tilstrekkelig å se på utviklingen i boligprisindeksen, sammenholdt med tilsvarende utvikling i renter og inntekt. Det er også nødvendig å ta i betraktning boligmarkedets heterogene karakter og de store variasjonene i lokale boligmarkeder. Det betyr at etableringsmulighetene for de unge kan være betydelig større enn hva boligprisindeksen isolert skulle tilsi, gitt at unge er villig til å kjøpe bolig der prisene er lavest.

Leiemarkedsstatistikken viser at også her har prisutviklingen vært kraftig de seneste årene. Prisveksten i leiemarkedet kan svekke unges muligheter til å spare opp den nødvendige egenkapitalen til å kjøpe egen bolig. I tillegg ser vi at det er store forskjeller mellom å eie og leie hva personøkonomisk lønnsomhet angår.

Utviklingstrekk viser at den totale leieandelen blant norske husholdninger er uendret (eller går litt ned). Blant unge har imidlertid leieandelen økt. Økningen har skjedd blant enpersons-husholdninger. Det er videre en klar økning i leieandelen blant lavinntektshusholdninger. Det at leieandelen øker blant unge, men

ikke for befolkningen som helhet kan indikere seinere boligetablering enn før.

Det er også geografiske variasjoner i leieandeler, men ikke et helt entydig mønster med hensyn til urbanitet. Dette indikerer at det kan være andre etableringshindringer for unge enn høye boligpriser, for eksempel tynne boligmarkeder med få tilgjengelige boliger for eieretablering og boligmarkeder som er lite varierte med hensyn til boligtyper.

Trangbodddhet er lite utbredt på landsbasis. Mange husholdninger har både høy boutgiftsbelastning og høy lånebelastning. Særlig lånebelastningen har økt i perioden. Rundt halvparten av unge i aldersgruppa 20-35 år opplever boutgiftene som tyngende, men bare 4 prosent har hatt akutte betalingsproblemer i løpet av de siste tolv månedene.

Bruken av startlån har økt kraftig i perioden vi ser på. Økningen i bruken av startlån kan ha bidratt til å motvirke en sterkere nedgang i eierandelen blant unge husholdninger. Økningen gjelder både antall lån og samlet lånebeløp. De unges andel av samlet lånebeløp har vært stabil i perioden. Startlånet blir som oftest gitt som tillegglån til unge mottakere, mens dette i mindre grad gjelder for eldre mottakere.

Endringer i etableringsbetingelsene

Selv om boligprisene har steget de siste 20 årene, har unge likevel klart å kjøpe boliger. En årsak til at de klarer seg selv om prisene stiger kan være at bankene i oppgangstider er mindre restriktive med utlån, enn de er i nedgangstider. Faktisk er det slik at flest unge etablerer seg når prisene er høyest. Metaforen om at boligmarkedet løper fra de unge, har vært mye brukt i media. Denne metaforen kan imidlertid være misvisende fordi boligmarkedet er en transaksjonskjede og dermed ikke vil kunne løpe fra de unge. Dersom boligprisene skulle bli så høye at unge ikke lenger kan kjøpe boliger, vil dette forplante seg videre i transaksjonskjeden, og medføre at større og dyrere objekter heller ikke blir solgt.

Etableringsbetingelsene for unge har forandret seg i perioden vi ser på. Boligprisene har steget mye, og i tillegg til det har Finanstilsynet innført retningslinjer for utlån til boligformål. De

viktigste elementene i retningslinjene, som berører unge, er et krav om 15 prosent egenkapital samt et krav om at låntaker skal tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng, uavhengig av dagens rentenivå.

Casestudiene viser i hovedsak at unge i etableringsfasen har mange av de samme utfordringer i alle kommunene. Informantene framhever at mange unge har problemer med å spare sammen til egenkapitalkravet selv, og at mange er avhengige av hjelp fra foreldre eller startlån for å komme inn på boligmarkedet. Kommunene har ulike utfordringer med leiemarkedet, men felles for dem er at det er dyrt å leie bolig i kommunene. Det betyr at det kan være vanskelig for unge å spare til egenkapitalkravet mens de leier bolig.

Startlånet kan være en måte for unge å komme inn på boligmarkedet dersom de ikke har foreldre som kan hjelpe. Casestudiene viser at de fire kommunene jobber svært ulikt med startlånsordningen. Det kan virke som om kommunene har to målgrupper for startlånet. Den ene er en gruppe som er varig vanskeligstilte, og som ofte trenger fullfinansiering eller store deler av finansieringen gjennom startlån. Den andre gruppen er unge som primært trenger toppfinansiering til et boliglån som de selv klarer å betjene. Det er ulikt hvilken gruppe kommunene prioriterer.

Konsekvenser av å stå utenfor boligmarkedet

Den norske boligpolitikken har medført at det er økonomiske gevinster knyttet til å eie bolig. Det er imidlertid ingen ordninger som begunstiger leietakere. For å se på eventuelle fordeler ved boligeie har vi tatt utgangspunkt i utgiftene ved å leie versus å eie den samme boligen. Utrekningen viser at dersom boligprisene holder seg stabile eller synker med inntil 1 prosent, er det lønnsomt å eie denne boligen kontra å leie den. Mye av årsaken til dette er rentefradragene og nedbetaling på lån. I tillegg til de økonomiske gevinstene som er knyttet til å eie boligen, finnes det også noen kvalitative gevinster som er vanskeligere å oppnå på leiemarkedet. Leiemarkedet er for de fleste et mindre trygt alternativ på lang sikt.

Med utgangspunkt i dette er det i all hovedsak lønnsomt å gå inn på eiermarkedet kontra å leie, på lang sikt. Unge som skal etablere seg på boligmarkedet i dag må overkomme etableringsterskelen for

å etablere seg i eid bolig. For mange er det egenkapitalkravet i kombinasjon med de høye boligprisene som utgjør bøygen. Vi har utarbeidet et regneeksempel som viser at effekten av å ha kausjonerende foreldre kan være opp til fem år. Altså kan det være fem års forskjell i etableringstidspunktet for to unge som tjener like mye, vil kjøpe bolig til samme pris, men har ulik mulighet for å få hjelp til kausjon.

Et krav om egenkapital på 15 prosent kan vanskeliggjøre etableringen i eid bolig. Men kravet kan også medføre en «lock in» effekt ved en eventuell prisnedgang. Det betyr at dersom boligprisene synker, og eieren av boligen mister egenkapitalen, vil han eller hun ikke kunne selge boligen og kjøpe en ny til samme pris. «Lock-in» effekten blir mindre dersom vi regner med et egenkapitalkrav på 10 prosent i stedet for 15 prosent. Modellen illustrerer videre at i dette eksempelet bør egenkapitalen i boligen være langt høyere enn 15 prosent dersom en skal kunne kjøpe seg oppover i boligmarkedet i nedgangstider.

I tillegg til kravet om egenkapital har man også fått et økt krav til selvforsikring mot eventuelle renteøkninger. Ved et krav om å tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng i tillegg til dagens rentenivå, vil det kreve en inntekt på 600 000 kroner for å kjøpe en bolig til 2 millioner kroner. Om man setter det ned til 3 prosentpoeng, vil kravet til inntekt være 470 000 kroner.

For å overkomme etableringsterskelen kan unge trenge hjelp fra foreldre eller andre. Det er imidlertid ikke alle som har foreldre som kan eller vil bistå barna sine med boligkjøp. Flere studier viser at andelen unge som mottar hjelp fra foreldre til boligkjøp har økt. Dette medfører at man får et sterkere skille mellom unge som har foreldre som kan hjelpe, og de som ikke har det. Selve overføringen av penger, eller kausjon, mellom foreldre og barn er økonomisk, men vi knytter dette til sosial kapital. Med høye boligpriser og et krav om egenkapital på 15 prosent, spiller sosial kapital en større og større rolle for unge.

En god og trygg bolig er et elementært gode. Fordi boligetablering ofte innebærer å etablere seg i en eid bolig, er det viktig å se på hva alternativet til eid bolig er i Norge er. Satt inn i konteksten av denne rapporten kan en si at unge som ønsker å etablere seg i eid bolig, men ikke klarer det, oppholder seg ufrivillig i leiemarkedet.

Forholdet til boligmarkedet kan knyttes til medborgerskap. Medborgerskap kan sies å være fullverdig deltakelse i samfunnet samt tilgang på materielle og immaterielle goder. Våre studier, og annen forskning, viser at de som står ufrivillig utenfor boligmarkedet ikke har tilgang på materielle og immaterielle goder på lik linje med de som er etablert i eid bolig. Hovedårsaken til dette er for det første de store økonomiske fordelene som er knyttet til boligeie. For det andre, og disse henger sammen, er det knyttet til det flyktige leiemarkedet i Norge. En av våre unge informanter, som nettopp har kjøpt bolig ved hjelp av startlån, forteller at det å kjøpe sin egen bolig betyr en mye større trygghet for henne og familien. Andre studier viser at det å bo i en leid bolig i et eierland ikke gir anledning til fullverdig deltakelse i nabolaget for eksempel. Ikke å vite hvor lenge man kan bo et sted gir heller ikke noe godt utgangspunkt for å knytte seg til stedet. En av våre informanter peker på et tredje aspekt ved eie kontra leie. Han forteller at det ikke i seg selv hadde vært ille å leie bolig i stedet for å eie, men at det er tanken på at man burde eie som kan være en bekymring for mange som leier.

Hvordan kan etableringsstærskelen senkes?

På bakgrunn av våre empiriske funn mener vi at det er fire mulige tiltak som kan være interessant å utrede nærmere. Tiltakene er tenkt som innspill i en pågående debatt om unges boligetablering, og vi har kun holdt fokus på unge. Hvilke konsekvenser tiltakene ellers måtte ha, har vi ikke tatt hensyn til her.

1. Utvidet bruk av fastrente overfor unge
2. Egen låneordning for unge i etableringsfasen
3. Redusere egenkapitalkravet
4. Utvide dagens BSU-ordning

Utfordringer knyttet til unges boligetablering, og konsekvensene av disse, henger tett sammen med at man i Norge ikke har et leiemarked som er sidestilt med eiermarkedet. Vi har vist at det er både materielle og immaterielle kostnader knyttet til å stå utenfor boligmarkedet. Dersom disse hadde vært mindre, og leiemarkedet var et fullgodt alternativ til eiermarkedet ville utfordringene knyttet til unges boligetablering ha sett helt annerledes ut.

Summary

Katja Johannessen, Kim Christian Astrup and Per Medby

Young first-time home buyers – Has the ladder been pulled up already?

NIBR Report 2013:22

Background and research questions

In beginning of 2013, the Norwegian State Housing Bank announced a project dedicated to first-time home buyers. The project would explore three issues in particular: 1) changes in the ways young people set up home over the past five to seven years; 2) social and welfare implications and challenges attendant on young people's efforts to set up home; and 3) action. The project targets young first-time buyers. By "young", we mean people aged between 20 and 35.

To explore the research questions we made use of both quantitative and qualitative methods. We relied on several sources of data in our analysis of the Norwegian property market and how young adults go about buying a home. We also made use of the Population and Housing Census, European Union statistics on living conditions and data from the State Housing Bank on start-up loans. We use figures from Statistics Norway, Norwegian Association of Estate Agents (Eiendomsmeglerforetakenes forening) and the Mortgage Survey (Boliglånsundersøkelsen). For the qualitative part of the project we interviewed municipal officers and loan advisors employed in private banks in Stavanger, Tromsø, Stjørdal and Oslo. We also interviewed 11 young adults in the process of setting up house.

The background to the project lies in the historically strong dominance of homeownership in Norway relative to rental accommodation, and how young people can be expected to

purchase a home in a rising property market. Throughout the post-war period, it was public policy in Norway to help people buy a home. The result of that commitment today is that it pays to own, but not to rent. The financial incentives have defined in large the architecture of the rental market in Norway which consists mainly of private landlords renting out a second home or a part of their own home. The Norwegian rental market is flexible and volatile in that housing can be quickly withdrawn from the market. Getting a foot on the housing ladder is therefore generally taken to mean buying a first home. "First home" used to be defined in terms of homeownership. For the purpose of this project we apply a more dynamic interpretation which includes housing expenses, debt burden and overcrowding in the analysis of young people and homeownership.

The housing market and characteristics of young homeowners

The past 20 years have seen a strong, consistent rise in house prices, stronger indeed than the rise in people's real disposable income. Seen in isolation, one would therefore expect the threshold to homeownership for young first-time buyers to be higher in the current market. The differences in growth rates between property values and incomes have been facilitated in large part by the general downward trend in interest rates over the last ten years. Current interest rates are historically very low. If we include house prices, household income and interest rates in the calculation, however, it is not immediately clear whether current property prices are a greater barrier to ownership than before.

To learn more about opportunities for young people to buy their first home, it will not be enough simply to look at patterns in the housing price index compared with corresponding fluctuations in interest rates and income. It will also be necessary to look at the heterogeneity of the housing market as well as the wide variations in local housing markets. In other words, it might turn out to be easier for young people to buy their first home than a look at the house price index alone would suggest, if, that is, they are willing to buy where prices are lowest.

As rental market statistics show, there has been a strong rise in this sector too in recent years. Inflation in the rental market may make

it harder for young people to save up enough for the down payment on a house purchase. There are wide differences, moreover, between owning and renting as far as the consequences to one's personal economy are concerned.

As we see from the data, the proportion of Norwegian households which occupy rented accommodation is unchanged (or has declined slightly). The proportion of young adults living in the rented accommodation has, however, gone up. This rise has occurred among single-person households. Low-income households are also much more likely to rent. The fact that the rental percentage is rising among young people, not the general population, could indicate that people buy their first homes later than previously.

There are geographical variations in the rental/ownership ratio as well, but the pattern with respect to urban housing is not entirely unequivocal. There may therefore be other barriers that young first-time buyers need to overcome than high property prices, such as lack of diversity in the assortment of properties on offer.

Overcrowding is not a widespread problem in the country as a whole, but many households have both high housing costs and a high debt burden. The loan burden in particular has risen in the period under examination. About half of young people aged 20-35 find it difficult to pay their housing costs, though only 4 per cent had experienced acute payment problems over the last twelve months.

The use of the Housing Bank's start-up loan facility grew rapidly in the period analyzed and may have compensated for a faster decrease in homeownership among young households. The increase applies to both the number of loans and the total amount borrowed. Young people's share of the latter figure has remained stable during the period. The start-up loan is usually given as a supplementary loan to young applicants, less so to older age-groups.

Changes in factors affecting first-time buyers

Although house prices have risen over the past 20 years, young people are still managing to buy homes. One reason could be that banks, despite the rise in property prices, adopt a less restrictive mortgage policy when the economy is moving ahead than when it

is in reverse. It is the case in fact that most young people buy their first home when prices are highest. The metaphor of the runaway housing market outpacing young first-time buyers has been a popular angle in the media. It may be a misleading metaphor because the housing market is a set of transactions and cannot outrun the young. If house prices grew so much that young people were unable to buy a home, the effect would propagate throughout the transaction chain and larger and more expensive properties would not be sold.

The factors enabling homeownership among the young have changed in the period under examination. House prices have risen rapidly and the Norwegian Financial Supervisory Authority (Finanstilsynet) has introduced guidelines for banks on mortgage lending. The aspects of these guidelines with implications for young homebuyers include a minimum down payment of 15 per cent and an assurance that the borrower could cope with a 5 percentage point increase in the interest rate, regardless of the current rate.

According to the findings of our case studies, the challenges facing young first-time buyers are largely the same in municipalities all over the country. Our informants tell us that it is difficult for many young people save enough to make a down payment; and many rely on help from parents or start-up loans to buy a home. Local authorities face different challenges in the rental market, but common to them all is high cost of rental housing in the municipalities. Young people may therefore find it difficult to save enough for a down payment while they are renting accommodation.

Start-up loans can help young people buy a property if they don't have parents who can help them. The case studies show that the four local authorities use the start-up loan facility very differently indeed. It can seem as if local authorities limit the start-up loan to two particular groups. The first comprises the permanently disadvantaged, who often need the loan to cover 100 per cent of the cost of the property, or at least a large part of it. The second group consists of young people who primarily need supplementary financing to top up a mortgage they are unable to repay. We do not know how local authorities balance between these two groups.

Consequences of remaining outside the housing market

Norway's housing policy rewards homeownership. There are, however, no programmes or schemes favouring tenants. To estimate the benefits of homeownership, we compared the cost of renting and owning the same property. The calculation shows that if house prices remained the same or fell by up to 1 per cent, it would pay more to own than to rent. Much of the reason is the mortgage interest allowance and mortgage repayments. In addition to the economic benefits associated with homeownership, there are certain intangible benefits that are difficult to achieve in the rental market. The rental market for most people is a less secure option in the longer term.

In that respect, homeownership makes more financial sense than renting, in the long term. Young first-time buyers today have to overcome barriers to homeownership. For many, the main barriers are the down payment and the high price of property. We have drawn up a numerical example to show the effect of surety provided by parents. We found that five years can separate homeownership between young people with identical incomes but where one group has surety from parents, the other does not.

Stipulating a down payment of 15 per cent could act as a barrier to homeownership. But it could also have a "lock in" effect should house prices begin to decline. That is, if property prices fall, and the owner of the property loses their own invested capital, they will not be able to sell their home and buy a new one for the same price. This impact of this "lock in" effect would be smaller if the minimum down payment was reduced from 15 to 10 per cent. As the model also illustrates, in this example the owner would need to pay a down payment of much more than 15 per cent if they wanted to acquire larger, more expensive property during a market reversal.

In addition to the minimum down payment, owners are now required to insure themselves against possible interest rate hikes. To withstand a rate increase of 5 percentage points above the current interest rate, owners would have to earn NOK 600,000 p.a. if the property they were buying cost two million kroner. If we reduce this to 3 percentage points, they would only have to earn NOK 470,000.

To get over the homeownership threshold, young people need help from parents or others. However, not all parents can help their children buy a home. As several studies have shown, the percentage of young people whose parents have helped them buy a home has increased. The consequence of this is a dual track system, with young people with parental help on one track, and young people without on the other. The actual transaction between parents and children in cash or surety is a financial transaction, but we see it in terms of social capital. When house prices are high, and buyers need to put up a 15 per cent down payment, social capital plays a larger and larger role for young people.

A decent, secure home is a basic need. Because setting up home often involves moving into an owned property, it is important to look at what the alternative to owned housing is in Norway. Seen in the context of this report, we can say that young people wanting to buy their first home but who lack the funding are involuntarily players in the rental market.

We can look at participation in the housing market in terms of citizenship. Citizenship, we can say, means taking a full part in society and enjoying its tangible and intangible benefits. Our own studies and research done by others tell us that people who find themselves involuntarily outside the housing market do not have access to the same tangible and intangible benefits as homeowners. The main reason lies in the substantial economic benefits of owning a home. Another reason, which is related to the first, has to do with the volatility of the rental market in Norway. One of our young informants, who had just bought a house with the help of a start-up loan, says that owning own home of their own gave her and her family a much greater sense of security. Other studies show that living in rented accommodation in a country full of owner occupiers is not really compatible with getting fully involved in the neighbourhood for example. Not knowing how long you can stay somewhere is not conducive to building a sense of belonging and loyalty to a community. One of our informants pointed to a third interesting aspect of the owning/renting dichotomy. Living in rented accommodation is not bad in itself, it's just the idea that people should really own their own home that worries many who rent.

What can be done to lower the threshold to homeownership?

Based on our empirical findings, there are four possible actions it would be interesting to explore further. We suggest them as ideas to discuss in the debate about young people and homeownership, and we retain our focus on the young. The possible wider impact of these actions is not considered here.

1. Widen the use of fixed-interest mortgages to young homebuyers
2. Create a special loan scheme for young first-time buyers
3. Reduce the minimum down payment
4. Extend the current home savings scheme for young people (BSU)

Challenges faced by first-time buyers, and the impact of these challenges, are closely related to the massive bias in Norway in favour of homeownership and against renting. We have shown that there are tangible and intangible costs associated with not owning a home of one's own. If these costs had been lower, and the rental market a satisfactory alternative to the property market, the challenges for first-time buyers would have looked completely different.

1 Innledning

Eierlinja er en viktig del av boligpolitikken i Norge. I hele etterkrigstiden har den politiske ambisjon vært å tilrettelegge for boligeie blant folk flest. Dette har medført at omtrent 80 prosent av befolkningen nå bor i eid bolig. Det er fortsatt bred enighet om eierlinja i Norge, noe som gjenspeiler seg i et lite og midlertidig leiemarked både privat og kommunalt (Medby 2012). Satsningen på eierlinja er kombinert med en gunstig boligbeskatning. Norge har i tillegg opplevd en sterk boligprisvekst som har gjort boligeie enda mer attraktivt. Aldri før har boligprisene steget så mye på så kort tid (Astrup 2012). Det å eie bolig i Norge har vært og er så gunstig at de fleste kun er innom leiemarkedet i korte perioder (NOU 2011:15, s. 53).

Husbanken lyste i begynnelsen av 2013 ut et forskningsprosjekt om unges etablering på boligmarkedet. I forkant av utlysningen hadde det vært et stort fokus på at unge i dag har vanskeligheter med å komme seg inn på boligmarkedet uten hjelp fra foreldre eller andre. Et av formålene med forskningsprosjektet er å analysere unges etablering på boligmarkedet de siste fem til syv årene. Boligetablering har vært omtalt som en prosess der etableringen skjer gjennom flere trinn fra hjemmeboende til en selvstendig bosituasjon i fast bolig. På grunn av leiemarkedets sammensetning i Norge regnes boligetablering av permanent karakter som kjøp av bolig (Guldbrandsen og Sandlie 2003; Sandlie 2008). De viktigste dataene vi har som sier noe om unges etablering på boligmarkedet er European Union – statistics on income and living conditions (EU-SILC) og Folke- og boligtellingsdataene. For unge i etableringsfasen har det de siste årene skjedd viktige endringer som kan ha hatt innvirkning på deres muligheter for å etablere seg i eid bolig. Den viktigste endringen er Finanstilsynets retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål som kom i 2010 og 2011. Vi skal komme nærmere inn

på disse lenger ut i rapporten, men en av de viktigste faktorene som berører unge er det skjerpede kravet til egenkapital ved kjøp av bolig (10 prosent i 2010, og 15 prosent i 2011). Når boligprisene stiger samtidig som egenkapitalkravet skjerpes, vil det være høyere kostnader forbundet med å etablere seg på boligmarkedet. Det er primært personer som skal kjøpe sin første bolig som rammes av dette. De som allerede eier vil mest sannsynlig ha bygd opp egenkapital gjennom avdragsbetalinger på boliglånet samt verdistigning siden kjøpet.

1.1 Problemstillinger

Forskningsoppdraget er delt inn i tre hovedproblemstillinger med hver sine delproblemstillinger. Gjennom disse problemstillingene ønsker Husbanken å: 1) få en oppdatert status på unges bolig-etablering i perioden 2007/08 og fram til nå. 2) En analyse av hvilke samfunns- og velferdsmessige konsekvenser som er knyttet til utviklingen vi finner innenfor unges boligetablering. Og 3) mulige tiltak som kan hindre at unge blir stående utenfor boligmarkedet.

Husbanken har definert følgende problemstillinger innenfor hver av hovedproblemstillingene:

1. Utviklingstrekk

- Hvilke utviklingstrekk og endringer kan identifiseres for ungdoms etablering på boligmarkedet de siste 5-7 år?
- Hva forårsaker mønstrene som identifiseres?
- Hvem er de unge som etablerer seg på boligmarkedet nå? Sett i forhold til ulike faktorer og livsbetingelser?
- Er det forskjeller mellom ulike typer kommuner/ulike regioner i forhold til unges boligetablering? I så fall hvilke?
- Hvordan har unges boligetablering i Norge utviklet seg de siste 5-7 årene sammenlignet med andre land?

2. Samfunns- og velferdsmessige konsekvenser og utfordringer

- Har ulike grupper unge forskjellige forutsetninger i forhold til å etablere seg på boligmarkedet?

- Hva sier utviklingen om boligetablering for unge med ikke-vestlig bakgrunn?
- Har de økonomisk ressurssterke en fordel de med mindre økonomiske ressurser ikke har? → I så fall, er dette en konsekvens av boligmarkedet vi har i dag?
- Hva blir konsekvensene på kort og lang sikt av utviklingstrekk som berører ungdoms evne og muligheter til å anskaffe egen bolig?

3. Tiltak

- Basert på funn og analyser i forskningsoppdraget, hva kan gjøres, helt konkret, i forhold til (potensielt) uheldige utviklingstrekk? → Hvordan kan det gjennomføres, og hva vil konsekvensene være?
- Gi eksempler på mulige tiltak på makro-meso-og mikronivå.
- Hvordan kan ulike tiltak kobles til forskjellige grupper unge?

Prosjektet er en studie av endringer på systemnivå, og dets betydning for unge i etableringsfasen. Vi har i dette forskningsprosjektet avgrenset unge i etableringsfasen til alderen 20 - 35 år. Etableringsfasen kan være lang som følge av lange studier osv. og vi anser derfor 35 som en rimelig avgrensning. Dette er også i tråd med tidligere forskning på feltet (Sandlie 2008; 2010). I denne studien har vi valgt ikke å ta med unge mellom 18 og 20 år, da det er lite sannsynlig at disse i noen særlig grad vil være boligeiere.

Hovedproblemstillingene gir grunnlag for en tematisk inndeling av rapporten. Rapporten er disponert som følger: Kapittel 1 inneholder en beskrivelse av problemstillingene i prosjektet og en gjennomgang av metodene vi har brukt i prosjektet. I kapittel 2 redegjør vi for bakgrunnen for prosjektet, og ser nærmere på begrepet boligetablering. Kapittel 3 viser en gjennomgang av det norske boligmarkedet, mens kapittel 4 gir en grundig gjennomgang av utviklingstrekk ved unges boligetablering i Norge. I kapittel 5 redegjør vi for noen av endringene som har skjedd de siste fem til syv årene, og ser på hva endringene kan bety for unge i etableringsfasen. Kapittel 6 er en gjennomgang av fire casekommuner. Kapittel 7 drøfter samfunns- og velferdsmessige konsekvenser av endringene. Kapittel 8 tar dette videre og ser på

hvilke konsekvenser endringene kan ha for framtidens unge. I kapittel 9 går vi igjennom noen tiltak vi ser kan være fornuftige å utrede nærmere i forhold til å senke etableringsterskelen for unge. Avslutningsvis oppsummerer vi prosjektet og perspektiverer funnene våre. Dette gjøres i kapittel 10.

1.2 Metode

For å besvare problemstillingene med en mest mulig fruktbar måte har vi brukt både kvantitativ og kvalitativ metode. I analysen av boligmarkedet i Norge samt utviklingstrekk ved unges boligetablering har vi brukt forskjellige datakilder. Vi skal i det følgende kort beskrive hvilke data som er brukt.

1.2.1 Statistiske datakilder

Statistisk Sentralbyrå gjennomførte i 2011 en Folke- og Boligtelling (FoB). Forrige FoB ble gjennomført i 2001. Disse tellingene strekker seg helt tilbake til 1769, og er den viktigste kilde vi har til informasjon om boligforhold i Norge. Tellingene i 2011 er for første gang utelukkende basert på sammensatte registerdata, men de viktigste spørsmål som sier noe om unges boligetablering er bevart. Fra 2001 til 2011 har Norges befolkning økt med nesten 500 000 innbyggere. Økningen har kommet særlig i storbyregionene. Vi bruker blant annet dataene fra Folke- og bolig-tellingen til å se på boligforhold blant unge i ulike regioner av landet.

I tillegg til Folke- og Boligtellingen bruker vi European Union – statistics on living conditions (EU-SILC) til å se på unges boligetablering. EU-SILC består både av tverrsnittdata og paneldata, og undersøkelsen gjennomføres årlig. EU-SILC er en videreføring av Levekårsundersøkelsene som jevnlig ble gjennomført i Norge. Fra og med 2011 består undersøkelsen av en fast kjerne av spørsmål og temabolker som varierer. Temabolkene gjentas med en syklus på tre år. Tema i 2012 var blant annet bolig og boforhold, hvilket gir oss rikere mulighet for å si noe om unge på boligmarkedet i Norge. Spørsmålene om bolig gir blant annet informasjon om økonomi i husholdet i forhold til bortgifter, boforhold, pengebidrag til og fra familiemedlemmer og eierforhold til nåværende og tidligere boliger. Temabolken om bolig har

imidlertid ikke vært gjennomført regelmessig, og de siste dataene vi har på bolig før 2012, er fra 2007. Dette har ingen stor betydning, da vi vil kunne se tendenser på utvikling som konsekvens av de endringene vi beskrev innledningsvis. Det hadde likevel vært interessant om vi kunne hatt med tall fra 2009, da det ville ha vist mer nøyaktig når endringene skjedde. Et spørsmål vi har ønsket å få svar på er hvorvidt unge i dag i større grad mottar hjelp fra foreldre eller andre når de etablerer seg. Dessverre har SSB tatt ut et spørsmål om foreldrehjelp til bolig i undersøkelsen fra 2012. Vi vil imidlertid bruke andre spørsmål og kilder til å se nærmere på foreldrehjelp. Blant annet har vi vært i kontakt med DNB og Sparebank 1, og fått tilsendt tall fra undersøkelser de selv har fått gjennomført, og der dette spørsmålet er berørt. Vi bruker også tall fra en undersøkelse Finans Norge har fått gjennomført i 2013.

Sammen med Folke- og boligtellingsen utgjør EU-SILC undersøkelsen den viktigste statistikken vi har om bolig i Norge i dag. Ved å bruke EU-SILC og FoB til å se på unges boligetablering får vi den nyeste statistiske informasjonen om gruppa. Folke- og boligtellingsen samt levekårsundersøkelsen har også tidligere vært brukt til å se på unges boligetablering (Hellevik 2005; Sandlie 2008; Sandlie 2010). I utgangspunktet var planen å bruke tall som tidligere er publisert i disse studiene som grunnlag for å se på utvikling i boligetablering blant unge. Det viser seg imidlertid at vektingen i forhold til frafall og husholdningsnivå er gjort annerledes på de tidligere kjøringene, enn det vi ønsker å legge til grunn for våre kjøringene. Tall fra EU-SILC fra 2007 i denne rapporten er derfor basert på våre egne kjøringene på datasettet, og kan variere fra tall som tidligere er publisert (Sandlie 2008; Sandlie 2010). Vurderingene som er gjort i forbindelse med vekting av datamaterialet fra EU-SILC er nærmere redegjort for i vedlegg 1.

Mye av formålet med dette prosjektet er å drøfte hvorvidt det har blitt vanskeligere for unge å etablere seg på eiermarkedet de senere årene. For å kunne si noe om dette må vi gjøre en analyse av makroindikatorer som viser under hvilke vilkår de unge etablerer seg på eiermarkedet i dag. Kapittel 3 analyserer makroindikatorer er basert på tall fra SSB samt tall fra Eiendomsmeglerforetakenes Forening (EFF). Vi har også benyttet Boliglånsundersøkelsen som er basert på Finanstilsynet årlige undersøkelser av bankene utlåns-

praksis. Undersøkelsene har vært rettet mot et utvalg banker, i hovedsak de største bankene innenfor utlån med pant i bolig.

Husbanken har et av de viktigste virkemidlene i forhold til unges etablering på boligmarkedet, nemlig startlånet. Når vi ser på unges etablering på eiermarkedet er startlån en viktig del av dette. Vi har fått data fra Husbanken som viser bruken av startlån overfor unge i etableringsfasen.

1.2.2 Kvalitative intervjuer i fire casekommuner

Tidligere studier av unges boligetablering har i hovedsak fokusert på de store tall. Man har sett på ulike kvantitative datakilder for å si noe om hvordan unge etablerer seg på boligmarkedet. I dette prosjektet ønsket Husbanken å vite mer om motivene bak unges handlinger, og vi har derfor gjennomført intervjuer i fire casekommuner for å få svar på dette. De fire kommunene er valgt ut fra to kriterier; press i boligmarkedet og geografisk spredning. På grunnlag av de to kriteriene valgte vi Oslo, Stavanger, Tromsø og Stjørdal som casekommuner. I de fire kommunene har vi intervjuet en kommunalt ansatt som jobber med startlån og en lånerådgiver i privat bank i hver kommune. I tillegg har vi intervjuet til sammen elleve unge som enten har etablert seg på boligmarkedet eller vurderer å etablere seg. Noen unge er intervjuet per telefon, mens de fleste har vi møtt personlig. To unge informanter har svart skriftlig på spørsmålene våre da det ikke var anledning til å møte dem eller ta det per telefon¹. Alle unge som er intervjuet har fått et gavekort på 200 kroner for å stille opp på intervju. Vi valgte å bruke en belønning for å stille opp, da vi i stor grad var avhengige av at informantene tok seg tid i arbeidstiden for å bli med på prosjektet. Hvor vidt belønningen var årsak til at informantene stilte opp, er vanskelig å si, men for flere av informantene var det en overraskelse at de fikk et gavekort så for dem var det ikke avgjørende. Det er ikke uvanlig å gi kompensasjon for å stille opp på ulike forskningsprosjekt, og i dette prosjektet har belønningen antakeligvis ikke utgjort en vesensforskjell i forhold til hvem som sa ja til intervju.

¹ Vi har hatt løpende mailkontakt med disse, og har hatt anledning til å stille oppfølgingsspørsmål til interessante utsagn.

De fire kommunene er like ved at de opplever press på boligmarkedet. I sine regioner opplever de at unge nå har større problemer med å komme inn på boligmarkedet enn tidligere. Kommunene er likevel nokså forskjellige, og de håndterer også boligøkonomiske virkemidler som for eksempel startlån ulikt. Også i de private bankene er det forskjeller i forhold til hvordan man håndterer startlån som virkemiddel. Intervjuer med unge i etableringsfasen viser at det er mange forskjellige veier inn i boligmarkedet. Noen av dem oppfyller kriteriene til Finanstilsynets retningslinjer, mens andre er langt fra. Det empiriske materialet fra casestudiene presenteres tematisk gjennom hele rapporten. Casekommunene er også presentert i kapittel 6. For å gi et bedre bilde av hvordan de unge har etablert seg, eller hvilke vurderinger som ligger til grunn for ikke å gjøre det, er historiene deres presentert rundt om i rapporten. Vi har vektlagt mangfoldet, og trekker derfor fram det særegne i hver historie.

1.2.3 Litteraturstudie

Vi ønsket i dette prosjektet å se på forskning i våre naboland i forhold til unges boligetablering samt læring av mulige tiltak, som kan bedre overgangen til eid bolig for unge i etableringsfasen. I arbeidet med å samle inn litteratur har vi funnet svært lite på temaet i våre naboland. Til denne jobben har vi fått assistanse fra NIBRs bibliotekjeneste uten å finne mer litteratur. Den litteraturen vi har, bruker vi der den passer rent tematisk framfor å skrive en egen litteraturstudie om unges boligetablering.

2 Bakgrunn for prosjektet

2.1 Unge på boligmarkedet i 2013

Unge under 35 år som er i etableringsfasen er i en spesiell situasjon fordi de står overfor å skulle kjøpe sin første bolig. I tillegg til å gjøre en av sitt livs største investeringer, kan de ha relativt lav inntekt i dag sammenlignet med hva de kan komme til å tjene i framtiden.

Høye, og stadig økende boligpriser i tillegg til Finanstilsynets nye retningslinjer, har større innvirkning på unge som skal etablere seg på eiermarkedet enn for de eldre generasjonene som allerede er etablert. Kravet til oppsparte midler eller hjelp fra familien øker parallelt med boligpriser og egenkapitalkravet. Når de unge når opp i en alder som kan anses å være slutten av etableringsfasen (30-35 år) viser Sandlie (2008) at det ikke er signifikante forskjeller mellom hushold som har mottatt finansiell støtte, og de som ikke har det. Dataene fra Sandlies undersøkelse stammer imidlertid fra 1997-2001 og dateres dermed til tiden før nye retningslinjer fra Finanstilsynet var utarbeidet.

Leiemarkedet i Norge bærer i dag preg av de sterke insentivene for boligeie. Som vi skal vise senere i rapporten (kapittel 4) består leiemarkedet i Norge hovedsakelig av private aktører som eier en ekstra bolig som de leier ut, eller private som leier ut en del av sin egen bolig (Medby og Astrup 2011; Medby 2012). Dette medfører at det norske leiemarkedet kan omtales som både fleksibelt og flyktig. Strukturen i leiemarkedet betyr også at boliger raskt kan trekkes ut av markedet, og dermed er leie som oftest et relativt ustabil alternativ. Leiemarkedets oppbygging i Norge kan også sies å være en subsidiering til boligeierne da det også er skattefritt å leie ut del av egen bolig, ofte er dette sokkelleiligheter. Leiemarkedet i Norge er aktuelt for unge som ikke har etablert seg i eid bolig, ved

samlivsbrudd eller ved kortere opphold mellom eierboliger (Sandlie 2008; Ruud 2009; Medby 2012). For de fleste vil leiemarkedet på lang sikt ikke være like attraktivt som eiermarkedet (Medby 2012; Medby og Astrup 2009).

Leiemarkedet kan som nevnt være fleksibelt for utleieren, men det kan også være en fleksibel boligløsning for leietakeren. Astrup og Medby (2013) viser for eksempel at omkostningene ved å flytte når man bor i eid bolig i gjennomsnitt er om lag 5 prosent av boligens salgsv verdi. Dette er en kostnad man slipper ved flytting fra leid bolig². I korte perioder av livet, og i overgangsfaser kan leie av bolig derfor være mest gunstig. Dette er viktig å huske på når vi diskuterer når og hvordan unge skal etablere seg på eiermarkedet i Norge.

Unge vil i mange tilfeller være leietakere fram til etablering i eid bolig. Boligutvalget argumenterer for at fordelene ved boligeie er så store at det bør gjøres mulig for flere. Videre argumenteres det for at det finnes et potensial for å øke eierandelen i befolkningen, til tross for de høye boligprisene (NOU 2011:15). Aarland (2012) viser også at det er et betydelig eierpotensiale blant vanskeligstilte på boligmarkedet. Hun framhever imidlertid at risikoeksponeringen må reduseres dersom vanskeligstilte skal inn på eiermarkedet. Selv om Aarland i hovedsak ser på vanskeligstilte på boligmarkedet er dette relevant forskning for unge som skal inn på boligmarkedet. For selv om unge ofte vil få høyere framtidige inntekter enn de har i dag, vil de kunne være sårbare i forhold til for eksempel samlivsbrudd og plutselig tap av arbeidsinntekt.

Før vi begynner på analysen av unges boligetablering i Norge, vil vi se nærmere på hva som menes med boligetablering.

2.2 Hva menes med boligetablering?

Boligetablering som synonymt med etablering på eiermarkedet har vært måten å tenke boligetablering på i Norge. Vi mener imidlertid at det kan være en fordel å legge en mer dynamisk fortolkning av begrepet til grunn, blant annet som følge av endringer i

² Dersom man flytter fra eid til leid bolig vil transaksjonskostnadene være noe mindre ettersom man slipper dokumentavgiften. Man vil også slippe dokumentavgiften dersom man flytter fra selveier til andelsbolig.

etableringsbetingelsene. Ved å betrakte etablering i eid bolig isolert fra andre faktorer kan vi fort få en snever tolkning av boligetablering. Ved å trekke inn *konteksten* boligetableringen skjer i, får vi et bedre bilde av prosessen unge går igjennom når de kjøper sin første bolig. Vi vil ikke presentere en «ny» definisjon av boligetablering i denne rapporten. Hva som er god boligetablering for den enkelte vil variere fra person til person, og det er derfor vanskelig å gi en generell definisjon av begrepet. Likevel kan en ved hjelp av faktorer som gjeldsbelastning, boutgiftandel og trangboddhet, som er det vi vil fokusere på her, si noe om kvaliteten på boligetableringen. Dette er bakgrunnen for hvorfor vi ønsker å trekke inn andre kriterier i tillegg til eierforhold som er relevante når vi snakker om suksesskriterier for boligetablering.

2.3 Vilkår for etablering i eid bolig

På hvilke vilkår unge kommer inn på eiermarkedet kan ha svært stor betydning for resten boligkarrieren deres. Dersom vi kun skulle se på eierforhold ville det betydd at så lenge man eier boligen sin har man ikke etableringsproblemer. De som står utenfor eiermarkedet vil i en norsk kontekst betraktes som å ha et etableringsproblem, men det kan også være etableringsproblemer knyttet til måten man kommer inn på eiermarkedet. Vi fokuserer på gjeldsbelastning, trangboddhet og boutgiftsbelastning i tillegg til eierforhold til boligen når vi ser på boligetablering blant unge.

Gjeldsbelastning

Norske husholdningers gjeldsbelastning i forhold til disponibel inntekt er høy i internasjonal sammenheng (Norges Bank 5/2013). I følge Statistisk sentralbyrå var gjennomsnittlig gjeld for alle husholdninger 1 048 000 kroner i 2011. Dette var en økning på 5,7 prosent fra 2010. I 2011 hadde 14,6 prosent av husholdningene en gjeld som var minst tre ganger større enn samla husholdningsinntekt. Hvilket er en økning på 0,3 prosentpoeng fra 2010. Det er særlig andelen husholdninger med gjeld som var tre-fire ganger større enn inntekten som har økt de seneste åra³.

I kjølvannet av finanskrisa, og på grunn av økende husholdningsgjeld, kom Finanstilsynet i 2010 med retningslinjer om forsvarlig

³ <http://www.ssb.no/inntekt-og-forbruk/statistikker/iformue>

utlånspraksis for lån til boligformål. Retningslinjene er ment som et minstekrav til hva bankene må følge i sine interne retningslinjer (Finanstilsynet 2010). En av retningslinjene fra 2010 går på belåningsgrad der Finanstilsynet anbefaler at dersom bankene bruker gjeldsgrad som beslutningskriterium «bør lånet normalt ikke overstige tre ganger samlet bruttoinntekt» (Finanstilsynet 2010: 4). Videre følger en retningslinje om belåningsgrad som ikke må overstige 90 prosent av boligens markedsverdi (ibid). I 2011 kom Finanstilsynet med nye retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål. Bakgrunnen for de nye retningslinjene var at gjeld og boligpriser hadde (og har fortsatt) kommet opp i et «meget høyt nivå». Finanstilsynet presiserer at det er bekymringsfullt at gjelden har økt mest blant de gruppene som har høyest gjeld i forhold til inntekt (Finanstilsynet 2011: 2). Som ny hovedregel for belåningsgrad sier Finanstilsynet i 2011 at lån ikke må overstige 85 prosent av boligens markedsverdi, der belåningsgraden omfatter alle lån med pant i boligen (s. 4). Det betyr altså at den som kjøper boligen må ha 15 prosent i egenkapital eller ha tilleggssikkerhet. Videre går man bort fra et generelt krav om gjeldsgrad på tre ganger brutto inntekt, og innfører et krav om at bankene må «ta høyde for at renten kan øke med minst fem prosentpoeng fra det aktuelle nivået» (Finanstilsynet 2011: 4). Et krav om økt egenkapital fra 10 til 15 prosent samt at låntakeren skal kunne tåle 5 prosentpoeng økning i rentenivået må kunne sies å være en innskjerping av retningslinjene for forsvarlig utlånspraksis. Dette gjelder spesielt for lavinntektsgrupper. Den tidligere regelen om at lånet ikke skulle overstige mer enn tre ganger brutto inntekt, er erstattet med et mer nyansert krav som ser på betalingsevnen til låntakeren ved dagens rentenivå, og ved en framtidig renteøkning. Med dette tar Finanstilsynet hensyn til blant annet Norges Banks bekymring for at den høye gjeldsbelastningen gjør husholdningene sårbare for renteøkninger. Femprosentpoengregelen går ikke inn på hvor mye den enkelte husstand kan låne, men i hvilken grad de kan betjene lånet. Norges Bank peker på at det vil ta lang tid før redusert boligprisvekst slår ut i lavere gjeldsbelastning i husholdningene (Norges Bank 3/2013).

Boutgiftandel

Kort sagt kan en si at boutgiftandel er andelen av disponibel inntekt som en husholdning bruker på boutgifter. Med boutgifter

menes alle utgifter man har i forbindelse med å opprettholde et boforhold⁴. Boutgiftandel henger tett sammen med gjeldsgrad, rentenivå, boligpriser og inntekt hos den enkelte husholdning. Går boligpriser, renter og husleiepriser opp, uten at inntektsnivået stiger tilsvarende vil husholdningene i Norge få en høyere boutgiftbelastning. Samtidig er det et viktig poeng at boutgiftandelen er avhengig av hvor i landet man bor, og på hvilket tidspunkt man eventuelt kjøper bolig (NOU 2011: 15). Dette er på grunn av de varierende boligprisene geografisk og historisk. Dersom en har så høye boutgifter at det går utover livskvaliteten er det mulig å si at vedkommende fortsatt har etableringsproblemer. Vi analyserer boutgiftandel nærmere i kapittel 4.

Statistisk sentralbyrå regner boutgifter på mer enn 25 prosent av netto inntekt som et akseptabelt nivå (Sæther 2009; Normann 2010). Her er det forskjell mellom SSBs definisjon på akseptable boutgifter og det bankene faktisk forholder seg til, som er SIFOs satser for alminnelige forbruksutgifter⁵. SIFOs satser sier noe om hva en husholdning bør budsjettere med av alminnelige forbruksutgifter i måneden.

Unge som skal inn på boligmarkedet i dag betaler mange steder i landet en høy pris for boligen. Men fordi renta nå er lav er boutgiftene ikke nødvendigvis så høye.

⁴ Husbanken bruker f.eks. følgende boutgifter når de regner grunnlag for bostøtten.

§ 2. Utrekning av godkjente buutgifter

Ved utrekning av godkjente buutgifter inngår:

- a) Husleige for leigde bustader
- b) Felleskostnader og utgifter til renter, avdrag og gebyr på lån til finansiering av bustaden for bustader i burettslag, eigarseksjonssameige, aksjeleilegheiter og obligasjonsleilegheiter
- c) For andre bustader er godkjente buutgifter
 1. driftsutgifter
 2. utgifter til renter, avdrag og gebyr på lån til finansiering av bustaden
 3. utgifter til kommunale avgifter som er fastsett på grunnlag av innhenta opplysningar om gjennomsnittet frå kvar kommune
 4. eigedomsskatt
 5. festeavgift.

(Kilde: Husbanken 2013)

⁵ SIFOs referansebudsjett for forbruksutgifter 2013.

Trangboddhet

I Norge er man trangbodd dersom man er flere personer enn antall rom i en husholdning. Aleneboende er trangbodd dersom de bor på ett beboelsesrom. Kjøkken, bad, entre og lignende regnes ikke som beboelsesrom (NOU 2002:2). Unge aleneboende som kjøper en ettroms leilighet er etter denne definisjonen trangbodd. Denne definisjonen kan være litt smal da den ikke tar hensyn til antall kvadratmeter, men antall rom. Vi har likevel valgt å bruke denne da det er den som brukes i den norske boligpolitikken (ibid). Grunnen til at vi har tatt med trangboddhet som ett element i diskusjonen om boligetablering, er fordi det gir en kvalitativ dimensjon til begrepet. Det betyr at bokvalitet bringes inn i tilknytning til boligetablering.

Mulige konsekvenser av boligetablering under dårlige vilkår

De tre faktorene gjeldsbelastning, boutgiftandel og trangboddhet er tre dimensjoner som kan være nyttige å trekke inn når vi ser på unges boligetablering da de sier noe om vilkårene unge etablerer seg under. Etablering i eid bolig under dårlige vilkår kan sees som et etableringsproblem. Unge kan være sårbare for konjunktur- endringer fordi de ofte har høy gjeldsbelastning (NOU 2011: 15). De færreste har mulighet til å kjøpe en førstegangsbolig som innehar alle de kvalitetene vi ønsker senere i livet. Kombinasjonen av å bo i en liten bolig og ha høy gjeldsbelastning kan medføre at man er avhengig av boligprisstigning for å få råd til en ny og større bolig. Videre kan unge være i en situasjon der de er sårbare for renteøkninger. Den høye gjeldsbelastningen mange unge har gjør at en renteøkning kan få store konsekvenser for boutgiftbelastningen. Hvis renteøkningen i tillegg skjer samtidig med et eventuelt fall i boligprisene, vil mange unge kunne bli «låst» i boliger som de i prinsippet ikke har råd til å bo i, men heller ikke har råd til å selge på grunn av et potensielt tap. Dersom boligen er stor og de kan leie ut en del av den, er det et mindre problem. Men i små boliger er det ofte ikke rom for å dele boutgiftene med noen, og noen kan dermed få en uholdbar boutgiftandel.

2.4 Oppsummering

I dette prosjektet ser vi på unge i etableringsfasen. Som unge regner vi de som er mellom 20-35 år. Unge er i en spesiell situasjon

når de skal etablere seg på eiermarkedet. I mange tilfeller står de overfor ett av sine livs største investeringer.

I hele etterkrigstida har den politiske ambisjon vært å tilrettelegge for boligeie. Satsningen på eierlinja har lagt føringer for leiemarkedet i Norge. Leiemarkedet i Norge består i dag i hovedsak av private utleiere som leier ut en ekstra bolig, eller en del av sin egen bolig. Det norske leiemarkedet er fleksibelt og flyktig ved at boliger raskt kan trekkes ut av markedet. På bakgrunn av det omtaler man ofte etablering på boligmarkedet som etablering i eid bolig. Tidligere har man definert etablering som det å kjøpe en bolig. I dette prosjektet legger vi en mer dynamisk fortolkning til grunn, og trekker inn boutgiftandel, gjeldsbelastning og trangboddhet i analysen av unges boligetablering. Grunnen til at vi trekker inn disse tre faktorene er at de sier noe om hvilke vilkår unge etablerer seg under. Vi lager ikke en ny definisjon av etableringsbegrepet, men trekker vilkårene for etablering med videre i analysedelene i rapporten.

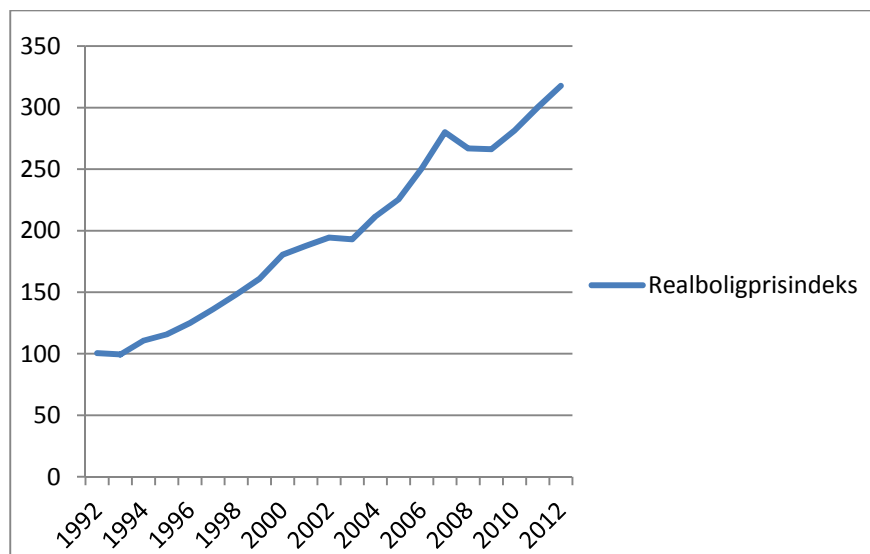
3 Utviklingen i det norske boligmarkedet

Hvor vanskelig er det for unge førstegangsetablerere å komme inn på dagens marked? Og er det blitt vanskeligere i dag sammenlignet med tidligere? Vi skal forsøke å belyse disse problemstillingene ved å se nærmere på boligprisstatistikken, og hvordan den har utviklet seg over tid. Vi vil også sammenholde boligprisutviklingen med utviklingen i inntekts- og rentenivå.

3.1 Prisutviklingen i eiermarkedet

En viktig potensiell etableringshindring for unge som skal forsøke å komme inn på dagens boligmarked er det høye boligprisnivået. Figur 3.1 viser utviklingen i reelle boligpriser (korrigert for inflasjon) de siste 20 årene.

Figur 3.1 *Utvikling i realboligprisindeks i perioden 1992-2012(1992=100)*



Kilde: Statistisk sentralbyrå

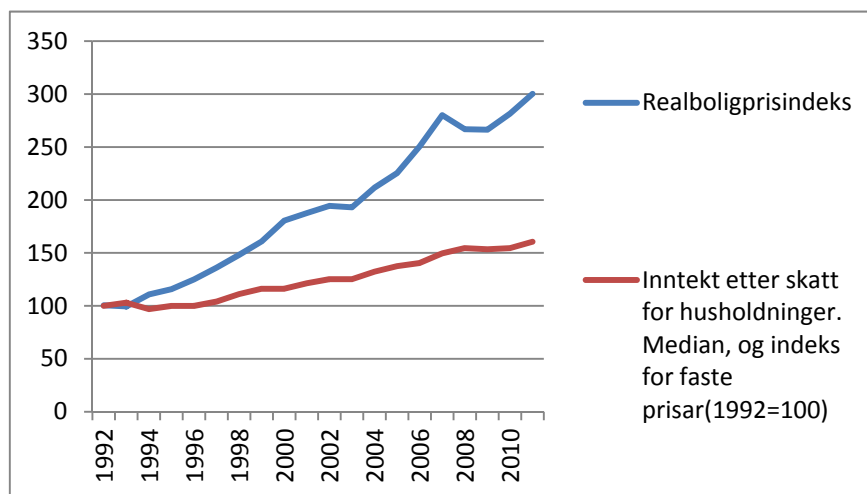
Vi ser at boligprisene i løpet av de siste 20 årene har mer enn tredoblet seg i realverdi, og er i dag på et historisk høyt nivå. Det høye prisnivået, og den sterke prisveksten vi har sett, vil isolert sett være en indikasjon på betydelige etableringsutfordringer for førstegangsetablerere.

3.2 Boligprisveksten sammenlignet med inntektsutviklingen

Det er en nær sammenheng mellom utviklingen i boligprisene og husholdets inntekt. Tallet på boligeiere tenderer til å øke dess høyere inntekten er, og boligkonsumet og boligstandarden vil normalt også være høyere dess høyere inntekten er, alt annet likt.

Det viktigste kriteriet for bankenes utlån er låntakers inntektsnivå. Så for å få det fulle bilde av de reelle etableringsutfordringer må vi derfor se boligprisveksten i sammenheng med inntektsutviklingen i tilsvarende periode. I figur 3.2 vises utviklingen i husholdningens realdisponible inntekt de siste 20 år.

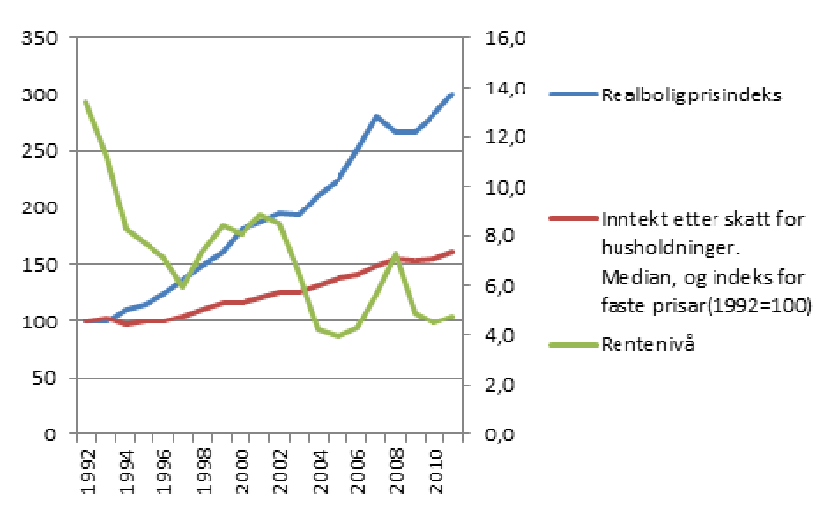
Figur 3.2 *Utviklingen i reelle boligpriser sammenlignet med median realdisponibelhusholdningsinntekt i perioden 1992-2012(1992=100)*



Kilde: Statistisk sentralbyrå

Veksten i husholdningens realdisponibelinntekt har vært på et betydelig lavere nivå enn boligprisene. Dette bidrar ytterligere til å styrke bildet av utfordringene på boligmarkedet for dagens unge. Men gjeldbetjeningsevnen til husholdningene er ikke bare betinget av gjeldens størrelse i forhold til inntekt, men også av rentebetingelsene som legges til grunn. Det er først når vi sammenstiller utviklingen i boligpriser, inntekt og rentenivå at vi kan få en helhetlig forståelse av førstegangsetablerernes reelle utfordringer i dagens boligmarked. Nedenfor ser vi utviklingen i reelle boligpriser og median husholdningsinntekt sammenholdt med endringer i rentenivået.

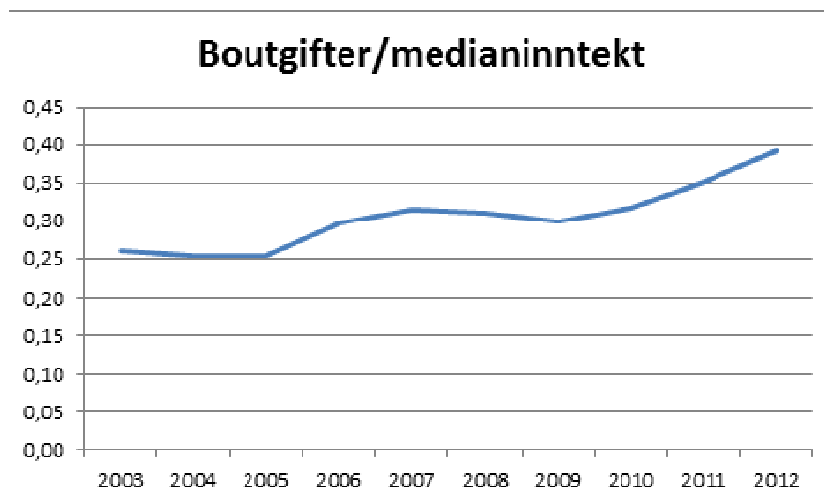
Figur 3.3 *Utvikling i reelle boligpriser og median realdisponibel- husholdningsinntekt sammenholdt med renteendringer, i perioden 1992-2012(1992=100).*



Kilde: Statistisk sentralbyrå

Boligprisveksten har vært sterkere enn tilsvarende vekst realdisponibelinntekt. Dette tilsier isolert at unge står overfor en høyere etablerings terskel i dagens marked. Dersom vi sammenholder med utviklingen i rentenivået blir imidlertid bildet annerledes. Forskjellene i vekstrater i mellom boligpriser og realinntekt har i hovedsak vært muliggjort av en nedadgående trend i rentenivået vi har sett de ti siste årene. Dagens rentenivå er i et historisk perspektiv på et veldig lavt nivå. Sammenholder vi boligpriser, husholdningsinntekt og rentenivå er det derfor ikke uten videre klart om dagens boligpriser representerer en større etableringsbarriere enn tidligere. Som vi senere skal se er det en viktig sammenheng mellom førstegangsetablerere, etableringsmuligheter og prisutviklingen generelt. Siden boligeiere kjøper og selger i samme marked, fordrer kjøp av bolig som oftest at man også må selge boligen sin. Dersom unge ikke kommer inn på eiermarkedet, får de lenger oppe i «bolighierarkiet» problemer med å selge sine boliger, og prisene vil måtte reduseres. Dermed vil ofte sterk prisvekst i boligmarkedet forde at de unge klarer å etablere seg (Borgersen og Sommervoll 2006).

Figur 3.4 *Utvikling i boutgifter i forhold til median bruttoinntekt i perioden 2003-2013⁶.*



For å sammenstille renteutvikling, inntektsutvikling og prisutvikling, har vi sett på forholdstall mellom boutgifter og medianinntekt for en gjennomsnittspris for en leilighet på 70 kvadratmeter i Drammen. Ved å sammenstille disse tre variablene i samme størrelse, får vi en indikator for etableringsbarrieren, og hvordan denne har endret seg over tid. Figuren viser at selv om etableringsbarrieren har variert over tid, så er den nå den høyeste siden 2003.

3.3 Markedsheterogenitet og etableringsmuligheter

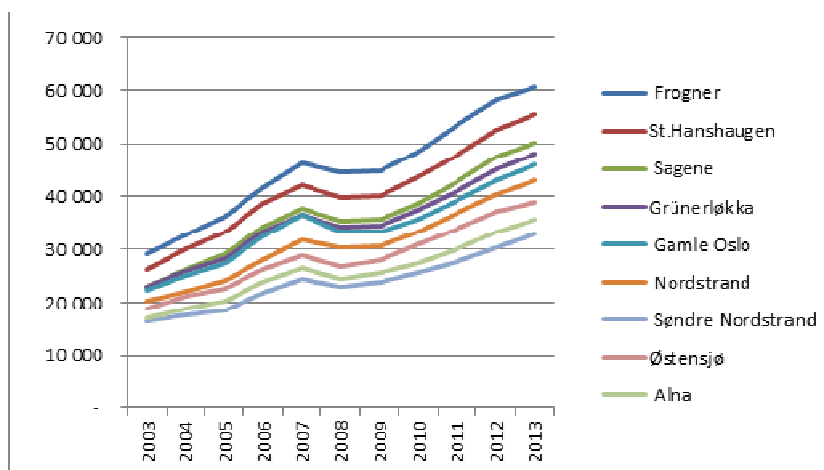
Et grunnleggende trekk ved boligmarkedet er dets heterogenitet. Boligprisene er betinget av lokale markedsforhold og utviser således stor prisvariasjon og omland, og sågar innad i byer. Etableringsterskelen vil derfor variere mellom regioner, mellom by og land, mellom byer og innad i byer. De reelle etableringshindrene unge står overfor i dagens boligmarked forstår vi først når vi tar denne prisvariasjonen i betraktning. Dersom unge ikke kommer inn i det området de helst ønsker, kan etableringsproblemet løses

⁶ Boutgiftene som utregningene er basert på er maksimale boutgifter under et maksimalt rentepåslag på fem prosentpoeng jfr. Finanstilsynets retningslinjer.

ved hjelp av geografisk mobilitet. Hvor store er mulighetene for å løse etableringsutfordringene ved å flytte til deler av markedssegmentet hvor prisene er lavest?

Nedenfor ser vi prisutviklingen i boligmarkedet for utvalgte bydeler i Oslo.

Figur 3.5 *Gjennomsnittlig boligpris per kvadratmeter for en leilighet på 70 kvadratmeter i utvalgte bydeler i Oslo i perioden 2003-2013.*



Kilde: Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk

Figuren viser boligprisutviklingen i ulike bydeler i Oslo de siste 10 årene. Selv om utviklingstendensen over tid er den samme i ulike markedssegmenter, er nivåforskjellen stor. De høyeste prisene finner vi på Frogner hvor gjennomsnittlig kvadratmeterpris for en 70 kvadratmeter stor leilighet er på 60 000 kroner. En tilsvarende leilighet vil i det lavest prissegmentet, Søndre Nordstrand, koste 33 000 kroner per kvadratmeter. Hva innebærer disse prisforskjellene for de faktiske etableringsbarrierene?

La oss ta utgangspunkt i det lavest prissegment i Søndre Nordstrand og sammenligne det med Grünerløkka sentralt i Oslo, som er et populært område for mange unge i dag. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for 70 kvadratmeter stor leilighet Grünerløkka er 48 000 kroner. For å finne den konkrete forskjell i etablerings terskel skal vi gjøre noen antagelser. Vi antar renteutgiftene skal

utgjøre maksimalt 25 prosent av inntekten⁷, og for enkelhets skyld ser vi bort fra avdragsprofil og avdragsbetalinger. Vi legger videre til grunn en flytende rente på 4 prosent og en kalkulasjonsrente på 9 prosent, i samsvar med Finanstilsynets retningslinjer. Til slutt antar vi at boligkjøper får fullfinansiering fra banken mot kausjon fra foreldre, slik at vedkommende ikke trenger egenkapital for å finansiere boligkjøpet. En 70 kvadratmeters leilighet på Søndre Nordstrand koster i gjennomsnitt totalt 2,3 millioner kroner. Minimumsinntekt for å betjene et fullfinansiert lån er 830 000 kroner⁸. Inntektskravet for å kjøpe en tilsvarende leilighet på Grünerløkka, som vil koste 3,35 millioner kroner, vil være 1,2 millioner kroner⁹. Det kreves 400 000 kroner høyere inntekt for å kjøpe en leilighet på Grünerløkka enn på Søndre Nordstrand. Det vil være rimelig å anta at disse leilighetene i praksis vil bli kjøpt av par med to inntekter, og hvis vi tillegg antar at paret har rimelig lik inntekt, så vil inntektsforskjellen for den enkelte kunne utgjøre omlag 200 000 kroner. Det kan således være betydelig økning i etableringsmulighetene dersom førstegangsetablererne er villig til å bo i de laveste prissegmentene i byene¹⁰. En analyse av etableringsutfordringer kan derfor ikke bare se isolert på den generelle utvikling i boligprisene, eventuelt sammenholdt med utviklingen i rentenivå og husholdningsinntekt, men må også ta innover seg boligmarkedets heterogene karakter.

I Norge har vi også en såkalt sammenpresset lønnsstruktur (Barth m.fl. 2003). Lønnsnivået varierer, sammenlignet med andre land, relativt lite mellom høyt og lavt utdannet arbeidskraft, og mellom de ulike profesjoner (Barth m.fl. 2003). Siden boligprisene vil tendere til å variere mer enn lønninger, så vil etableringsutfordringene kunne være relativt forskjellig rundt om i

⁷ SSB regner boutgiftsandeler som er over 25 prosent som høye (Normann 2010).

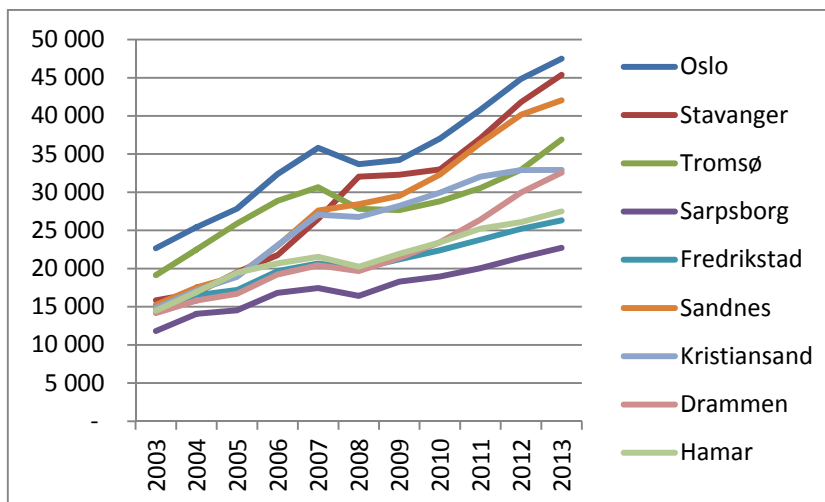
⁸ Beløpet fremkommer ved følgende regneoperasjon $33\,000 \cdot 70 \cdot 0,09 / 0,25$. Skattefordelen er ikke tatt med i regnestykket, noe som ville gitt en større låneramme. Det er imidlertid ikke så viktig i denne sammenhengen, ettersom formålet er å få fram forskjeller i etableringsterskler, målt i minimums inntekt, for å komme inn i de ulike markedssegmentene.

⁹ Beløpet fremkommer ved følgende regneoperasjon $48\,000 \cdot 70 \cdot 0,09 / 0,25$

¹⁰ En slik etableringsstrategi vil imidlertid gi økt etterspørsel i disse segmentene, noe som vil press prisene høyere opp, og således redusere etableringseffekten.

landet. Nedenfor ser vi boligprisutviklingen de siste ti år i utvalgte norske byer.

Figur 3.6 *Gjennomsnittlig boligpris per kvadratmeter for en leilighet på 70 kvadratmeter i utvalgte norske byer i perioden 2003-2013.*



Kilde: Statistisk sentralbyrå

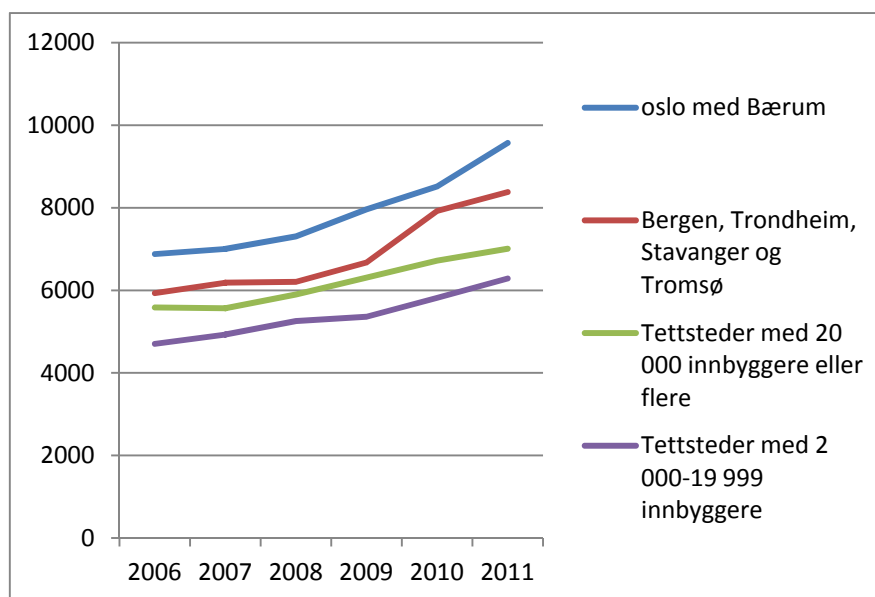
Som vi ser har alle byene hatt en gjennomgående oppadgående pristrend i perioden, om enn med relativt ulikt veksttakt. For alle byene har nominelle boligpriser mer enn doblet seg. Det er allikevel store forskjeller mellom byene. I Oslo vil en gjennomsnittlig leilighet på 70 kvadratmeter koste 3,3 millioner kroner, mens en tilsvarende leilighet i den billigste byen, Sarpsborg, vil koste 1,6 millioner kroner. Når vi bruker tilsvarende tilnærming som for bydelene i Oslo, vil minimumsinntekt for å komme inn i de respektive byene være henholdsvis 1,2 millioner kroner og 580 000 kroner. Forskjellene i etableringssterskler, målt i minimumsinntekt, er på 600 000 kroner (for par), og på individnivå om lag 300 000 kroner. Med den lønnslikhet vi har Norge, vil etableringsutfordringene i de enkelte byene således være svært ulikartet.

3.4 Utviklingen i leiemarkedet

Som vi har sett har det vært en sterk prisvekst i det norske boligmarkedet de siste årene. Etableringsutfordringene kan

imidlertid ikke analyseres løsrevet fra leiemarkedet og utviklingen der. Det er flere grunner til det. Dersom det skulle være relativt lett å finne gode rimelig boliger i leiemarkedet, er etableringsproblemer i eiermarkedet mindre interessante. I tillegg henger etableringsproblemene på eiermarkedet sammen med leiemarkedets dynamikk. Dersom leieprisnivået er høyt kan det vanskeliggjøre oppsparing av den nødvendige egenkapital for å kjøpe egen bolig. Vi skal i neste kapittel se på andre utfordringer i leiemarkedet enn forskjellene mellom eie- og leieprisene og deres personøkonomiske implikasjoner.

Figur 3.7 *Gjennomsnittlig månedsleie på bolig etter utvalgte prissoner i perioden 2006-2011*



Kilde: *Leiemarkedsundersøkelsen*

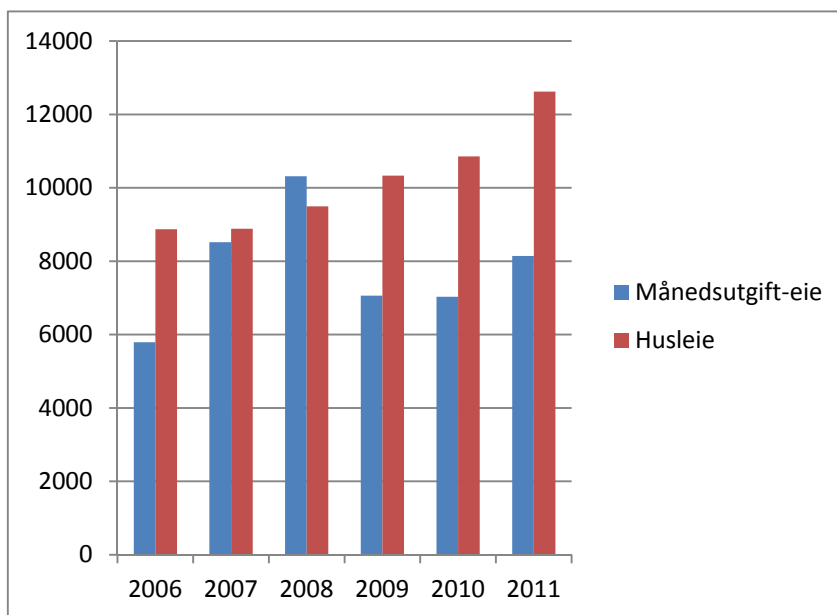
Vi ser at prisene på leide boliger også har økt sterkt de siste årene. I nominelle termer har månedlig gjennomsnittlig leienivå i alle de store norske byer økt med rundt 40 prosent i løpet av de siste 5 årene. Høyest er leienivået i Oslo hvor gjennomsnittlig månedsleie i 2011 lå på 9600 kroner og de andre store norske byene på 8381 kroner.

3.5 Er det dyrere å leie enn å eie?

Selv om vi også har hatt sterkt vekst i leiemarkedet lar det seg ikke uten videre å sammenligne det med eiermarkedet. Vi skal gjøre det enklest mulig ved å fokusere på boutgifter heller enn på bokostnader. Når det gjelder boligleie vil disse være sammenfallende, men når det gjelder boligeie vil beregningen av bokostnaden også forde at man inkorporer forventet boligprisvekst (Astrup 2012).

Vi tar igjen utgangspunkt i Oslo, og ser på gjennomsnittlig boligpriser og leienivå per kvadratmeter, hvor vi tar utgangspunkt i en leilighet på 70 kvadratmeter. Vi tar utgangspunktet i boutgiftene på etableringstidspunktet og sammenligner med leieutgiftene til en tilsvarende bolig. Utgiftene sammenlignes på månedsnivå. For å beregne utgiftene til boligeiere ser vi på renteutgiftene per måned korrigert for rentefradraget. Vi holder således avdragsbetalinger utenfor ettersom dette kan betraktes som en spareform.

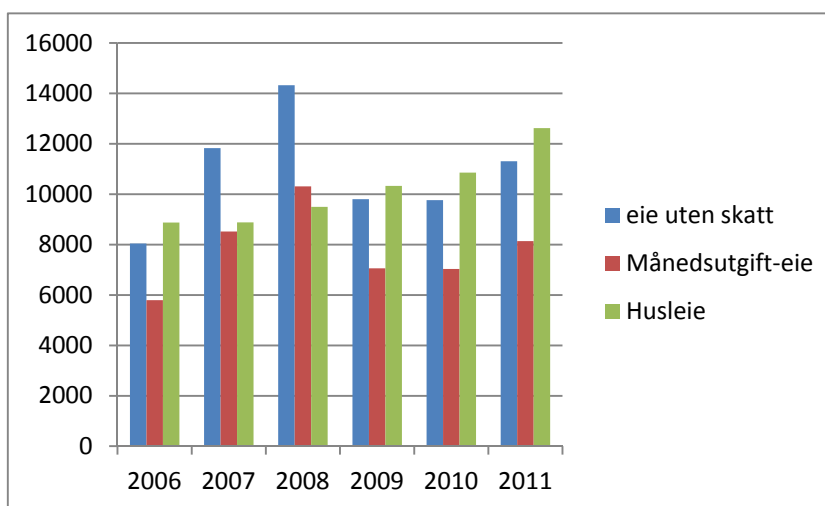
Figur 3.8 *Sammenligning utgifter til leie og boligeie for en 70 kvadratmeter leilighet i Oslo i perioden 2006-2011*



Vi ser at det gjennomgående er billigere, og til dels betydelig billigere å eie enn å leie, med unntak av 2008 hvor rentenivået var høyt og over 7 prosent. I 2009-2011 har husleienivået, grunnet det lave rentenivået, ligget mellom 45- 55 prosent over utgiftene til boligeie. Det har således vært betydelige kostnader knyttet til å ikke komme inn eiermarkedet. Dette har kunnet virket selvforsterkende ettersom det høye husleienivået har redusert mulighetene for å spare opp den nødvendige egenkapitalen til å kjøpe egen bolig.

En viktig forklaring på utgiftene til eie og leie er skattefordelene ved eierskap. Ser vi på forskjellen mellom leie og eie uten rentefradraget blir utgiftforskjellen ganske annerledes, som figuren nedenfor viser.

Figur 3.9 *Sammenligning utgifter til leie og boligeie, med og uten skattefordel, for en 70 kvadratmeter leilighet i Oslo i perioden 2006-2011*



3.6 Oppsummering

Vi har i dette kapitlet sett på de unges etableringsmuligheter og betingelser i et makroperspektiv, og hvordan disse har endret seg over tid. Det har de siste 20 årene vært en sterk kontinuerlig vekst i realboligpriser. Denne veksten har vært sterkere enn tilsvarende vekst i realdisponibelinntekt. Dette tilsier isolert at unge står overfor en høyere etableringsterskel i dagens marked. Dersom vi

sammenholder med utviklingen i rentenivået blir imidlertid bildet annerledes. Forskjellene i vekstrater mellom boligpriser og i realinntekt har i hovedsak vært muliggjort av en nedadgående trend i rentenivået vi har sett de ti siste årene. Dagens rentenivå sett i et historisk perspektiv, er på et veldig lavt nivå. Sammenholder vi boligpriser, husholdningsinntekt og rentenivå er det derfor ikke uten videre klart om dagens boligpriser representerer en større etableringsbarriere enn tidligere.

For å få innsikt i de unges etableringsmuligheter er det imidlertid ikke tilstrekkelig å se på utviklingen i boligprisindeksen, sammenholdt med tilsvarende utvikling i renter og inntekt. Det er også nødvendig å ta i betraktning boligmarkedets heterogene karakter og de store variasjonene i lokale boligmarkeder. Prisstatistikken viser at det er stor prisvariasjon mellom norske byer. Den prisvariasjonen kan vi også se innad i enkelte byer, særlig i Oslo. Det betyr at etableringsmulighetene for unge kan være betydelig større enn hva boligprisindeksen isolert skulle tilsa, gitt at unge er villig til å kjøpe bolig der prisene er lavest. Samlet sett bidrar prisheterogenitet og lave renter til en betydelig nyansering av unges etableringsvansker slik de har fremkommet i pressedekningen. Som vi senere skal se er det en viktig sammenheng mellom førstegangsetablerere, etableringsmuligheter og prisutviklingen generelt. Siden boligeiere kjøper og selger i samme marked, fordrer kjøp av bolig som oftest at man også må selge boligen sin. Dersom unge ikke kommer inn på eiermarkedet, får de lenger opp i ”bolighierarkiet” problemer med å selge sine boliger, og prisene vil måtte reduseres. Dermed vil ofte sterk prisvekst i boligmarkedet fordre at de unge klarer å etablere seg (Borgersen og Sommervoll 2006).

En fullstendig analyse må også ta innover seg dynamikken i leiemarkedet. Leiemarkedsstatistikken viser at også her har prisutviklingen vært kraftig de seneste årene. Det er også andre utfordringer på leiemarkedet som vi skal gå nærmere inn på i resten av rapporten. Prisveksten i leiemarkedet kan svekke de unges muligheter til å spare opp den nødvendige egenkapitalen til å kjøpe egen bolig. I tillegg ser vi at det er store forskjeller mellom eie og leie hva personøkonomisk lønnsomhet angår. Dette vil vi komme nærmere tilbake til i kapittel 7.

4 Utviklingstrekk i unges boligetablering

I dette kapitlet framstilles de empiriske resultatene både av våre egne kjøringar på EU-SILC, og beregninger basert på tabeller vi har fått fra Statistisk Sentralbyrå basert på Folke- og Boligtellingen, samt tabeller vi har fått fra Husbanken basert på deres register over Startlånet. Formålet er å belyse utviklingen i eieretablering blant unge de siste 5-7 år. Folke- og Boligtellingen gjennomføres imidlertid bare om lag hvert tiende år. Det betyr at vi her sammenligner tall fra 2011 med tall fra 2001. Folke- og bolig tellingen benyttes mest for å få fram geografiske forskjeller og forskjeller mellom husholdstyper, hvilket EU-SILC ikke kan gi gode svar på som følge av lavt antall observasjoner når datasettet brytes ned på undergrupper. Kapitlet framstiller resultatene uten grundig drøfting. I etterfølgende kapitler er imidlertid resultatene i dette kapitlet del av grunnlaget for drøftingen som foretas. Før vi går over på resultatene vil vi presentere noen særtrekk ved det norske boligmarkedet. Gjennomgangen av resultatene starter med EU-SILC. Deretter følger en presentasjon av resultatene fra Folke- og bolig tellingene. Før vi avslutter med en analyse av utviklingen i bruken av startlån, herunder også avslag på startlån.

4.1 Særtrekk ved det norske boligmarkedet

Norge har en lav andel leide boliger sammenlignet med andre nord- og mellomeuropeiske land¹¹. Leieandelene har siden rundt 1990 ligget på 20-25 prosent, noe avhengig av om en har basert seg på surveyundersøkelser eller Folke- og bolig tellingene.

¹¹ Langsether mfl. (2003) påpeker at leiemarkedet i Norge aldri har vært stort sammenlignet med andre land. Oslo var et unntak. Så seint som i 1970 var 49 prosent av husholdningene i Oslo leietakere.

Surveyundersøkelser (levekårsundersøkelsene, som nå er blitt avløst av EU-SILC¹²) har vist litt lavere leieandeler, men dette kan skyldes at leietakere er underrepresenterte i spørreundersøkelsene.

På den annen side er ikke inneboende skilt uten som egen gruppe i Folke- og boligtellingsene.

I følge EU-SILC og Levekårsundersøkelsene har leieandelen for husholdninger totalt økt fra 75 til 78 prosent fra 2007 til 2012, jfr. tabell 4.1.

Tabell 4.1 *Leie- og eieandeler i Norge. Husholdninger.*

	2007	2012
Leie	25	22
Eie	75	78
Sum	100	100

Kilde: levekår 2007 og EU-SILC 2012.

Tall fra Folke- og boligtellingsen 2011 viser en leieandel på landsbasis på 23,0 prosent, mens den i 2001 var 23,3 prosent (tabell 4.2). Vi ser altså at leieandelen har endret seg lite, hvilket betyr stor grad av stabilitet. Vi kommer tilbake til om dette også gjelder leieandelene blant unge husholdninger.

Tabell 4.2 *Leieandeler i norske fylker. Husholdninger.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	23,3	23
Østfold	21,8	20
Akershus	19,7	18,4
Oslo	29,5	30,7
Hedmark	21,2	20,6
Oppland	23	23
Buskerud	22,2	22,9
Vestfold	21,8	20,4
Telemark	20,2	19,1

¹² EU-SILC er analysert seinere i kapitlet.

Aust-Agder	21	19,7
Vest-Agder	20,6	21,1
Rogaland	20,8	20,5
Hordaland	24,1	23,7
Sogn og Fjordane	23,9	24,7
Møre og Romsdal	23,7	21,8
Sør-Trøndelag	24,4	25,7
Nord-Trøndelag	23	21,9
Nordland	22,4	21,5
Troms	26,9	26,1
Finnmark	28,6	25,7

Kilde: Folke- og boligtellingsene.

Leieandelen er høyest i Oslo med 30,7 prosent og lavest i Akershus med 18,4 prosent. Leieandelene varierer heller ikke så veldig mellom norske kommuner. Den høyeste leieandelen finner vi i Stryn med 33,7 prosent, mens den laveste leieandelen finner vi i Røyken med 12,9 prosent. Det er ingen klar sammenheng mellom urbanitet og høy leieandel, selv om det nok er slik at leieandelene er høyere enn landsgjennomsnittet i mange større byer. Innad i de store byene er det store forskjeller i leieandelene. I Oslo er leieandelen høyest i bydel St. Hanshaugen med 48,7 prosent¹³ og lavest i bydel Østensjø med 15,6 prosent. Dette har i stor grad sammenheng med at det meste av boligbyggingen i tiårene etter krigen skjedde i drabantbyene i regi av boligsamvirket. Leieandelen er derfor lav i drabantbyene.

Tabell 4.3 viser leieandelene i våre casekommuner.

¹³ I Sentrum (altså helt i indre by) er faktisk leieandelen 70,1 prosent, men her bor det bare 963 innbyggere.

Tabell 4.3 *Leieandeler i casekommunene. Husboldninger.*

Kommune	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	23,3	23
Oslo	29,5	30,7
Stavanger	23,9	23,8
Stjørdal	23,1	20,7
Tromsø	31,5	30,5

Kilde: Folke- og boligtellingsene.

Det norske leiemarkedet er svært heterogent. Ved etableringen av Leiemarkedsundersøkelsen fikk en for første gang et datamateriale som gjorde det mulig på en tilfredsstillende måte å bryte ned leiemarkedet i kategorier. Leiemarkedsundersøkelsen i 2005¹⁴ viste hvordan leieforholdene fordelte seg mellom ulike kategorier utleiere. "Annen privatperson" var den største kategorien utleiere målt ved andel av leieforholdene (38,8 prosent av leieforholdene), mens de som leide av folk som driver utleie som næring (privat gårdeier/gårdsselskap) bare utgjorde 19 prosent av leieforholdene. Kommunale utleieboliger utgjorde om lag 16 prosent, mens de som leide av andre ikke profittbaserte utleiere (studentsamskipnader og arbeidsgivere) til sammen utgjorde i underkant av 6 prosent av leieforholdene. Personlige leieforhold utgjorde 15 prosent av leieforholdene (kategoriene slekt og venner).

Tabell 4.4 *Utleierkategorier som andel av leieforhold i Norge. Husboldninger.*

Utleierkategori	Landsnivå
Slektninger	11,9
Venner	3,1
Annen privatperson	38,8
Privat gårdeier/gårdsselskap	19,0
Kommunen	16,2
Gjennom arbeidet	4,1
Studentsamskipnad/studentstiftelse	1,7
Andre	5,2
Sum	100

Kilde: Belsby m.fl. (2005) basert på Leiemarkedsundersøkelsen 2005.

¹⁴ Leiemarkedsundersøkelsen er dokumentert i Belsby m.fl. (2005).

Om lag 58 prosent av leietakerne bodde dermed i leieforhold som det er rimelig å anta er kjennetegnet ved ordinære markedsvilkår.¹⁵ Det er ikke publisert oversikter over utleierkategorier basert på Leiemarkedsundersøkelsen etter 2005. Det er imidlertid liten grunn til å anta at disse andelene har endret seg vesentlig etter 2005, men det kan ikke utelukkes at fordelingen på ulike utleierkategorier kan ha endret seg noe.

Et særtrekk ved det norske utleiemarkedet er at offentlig sektor spiller en beskjeden rolle. Et annet særtrekk er den lave andelen boliger som eies av private gårdeiere/gårdsselskaper, dvs. næringsdrivende med utleie som næring. Over halvparten av boligene er enten ekstraboliger eller sokkelboliger. Ekstrabolig er en bolig som eieren disponerer av ulike årsaker, men ikke bor i. Sokkelbolig er en selvstendig boenhet inne i en annen bolig, som regel sokkelen i en enebolig. Over halvparten av utleide boliger kan dermed trekkes inn og ut av markedet på kort sikt, noe som medfører et leietilbud som omtales både som fleksibelt og flyktig. Boligene som leies ut er også gjennomgående små. Dette medfører boligpolitiske utfordringer, særskilt for langsiktige leietakere. Det medfører også at boligetablering i en norsk kontekst i stor grad er synonymt med eieretablering.

Sandlie (2010) finner at leietakerne er klart overrepresentert i den laveste delen av inntektsfordelingen. Han finner også at leieandelen synker forholdsvis raskt med stigende inntekt. Dette fanger nok til en viss grad opp en alderseffekt ved at unge (som ofte kan ha lave inntekter) er sterkt overrepresenterte blant leietakerne. Blant tiendedelen som har lavest inntekt, er 59 prosent leieboere, mens denne andelen synker til 42 prosent i tiendedelen med nest lavest inntekt. Selv om sammenhengen mellom inntekt og leie til en viss grad er en alderseffekt gjelder den i alle aldersgrupper. Medby og Astrup (2011) sammenlignet langtidsleietakere med eiere med ellers like kjennetegn og fant at langtidsleietakerne hadde klart lavere inntektsnivå enn eierne.

Langseth og Sandlie (2006) konkluderte på grunnlag av en analyse av Levekårsundersøkelsen 2004 med at det er fem kategorier leietakere. Sandlie (2010) gir støtte til å anta at denne

¹⁵ Dette gjelder leietakere som leier av utleiere i kategoriene ”annen privatperson” og ”privat gårdeier/gårdsselskap”.

inndelingen fortsatt er relevant, men det ser ut til at det er færre leietakere i den fjerde kategorien enn tidligere undersøkelser har tydet på. De fem kategoriene er:

1. Unge i etableringsfasen.
2. Personer i aldersgruppa 30-60 år, som av ulike grunner har blitt (eller holder på å bli) boende mer langvarig på leiemarkedet, uten at det er det de foretrekker.
3. Personer i aldersgruppa 35–50 år som bare i kortere perioder bor i leid bolig for eksempel pga. samlivsbrudd.
4. Personer (ofte eldre) som har vært leieboere hele sitt liv og ikke har ønsket å eie.
5. Personer som har flyttet fra en større eid bolig til en leid bolig (som kan være en omsorgsbolig) på sine eldre dager.

Det er den andre typen leietakere som antas å utgjøre de ”varige” leietakerne i framtida, og som sannsynligvis i større grad enn de andre gruppene inngår i målgruppa for boligpolitiske tiltak, og ofte omtales som vanskeligstilte på boligmarkedet (Sandlie 2010, Medby m.fl. 2009, Medby og Astrup 2011, Langsether og Sandlie 2006).

Vi går nå over til å se hvordan vilkårene for eieretablering har endret seg i Norge de siste årene. Vi starter med å presentere resultatene fra EU-SILC som er sammenlignbare med de tidligere Levekårsundersøkelsene som er framstilt i Sandlie (2008; 2010). Vi har i motsetning til tidligere undersøkelser benyttet frafallsvekt. Våre tall er derfor ikke direkte sammenlignbare med tidligere undersøkelser. Vi velger derfor å kjøre analyser både på Levekårsundersøkelsen 2007 og EU-SILC 2012 med frafallsvekt (dette er redegjort nærmere for i vedlegg 1).

4.2 EU-SILC¹⁶

Tabell 4.5 viser hvordan unge fordeler seg på de tre kategoriene:

- Bor hjemme hos foreldre el. (også kalt inneboende, det betyr at de bor inne i en annen husholdning)
- Leieboere
- Boligeiere (herunder de som eier gjennom borettslag eller boligaksjeselskap)

Tabell 4.5 viser at leieandelen øker svakt for personer mellom 20 og 35 år. Det samme gjør andelen som bor hjemme. Eierandelen faller med 3 prosentpoeng fra 55 til 52 prosent.

Tabell 4.5 *Disposisjonsform i aldersgruppa 20-35 år. Personer.*

	2007	2012
Bor hjemme	10	12
Leieboer	35	37
Boligeier	55	52
Sum	100	100

Tabell 4.6 viser hvordan femårsaldersgrupper fordeler seg på de tre kategoriene. Vi ser at andelen som bor hjemme øker i aldersgruppen 20-24 år, mens den går ned i de to øvrige aldersgruppene. Leieandelen øker både i aldersgruppa 25-29 år og i aldersgruppa 30-34 år. I aldersgruppa 25-29 år er økningen på 5 prosentpoeng (fra 39 til 44 prosent), mens leieandelen i aldersgruppa 30-34 år øker med 2 prosentpoeng (fra 22 til 24 prosent). For den yngste aldersgruppa har leieandelen gått ned med 6 prosentpoeng (fra 54 til 48 prosent), men dette mer enn oppveies av en økning i andelen som bor hjemme. Eierandelen går ned i de to nederste undergruppene, mens den er uendret i aldersgruppa 30-34 år. Merk at dette gjelder personer, ikke husholdninger. Eierandelen har altså blitt redusert i perioden. Det at eierandelen ikke er redusert i aldersgruppa 30-34 år kan indikere at eieretablering skjer seinere enn før.

¹⁶ Kilde for samtlige tabeller i dette delkapitlet er EU-SILC 2012 og Levekårsundersøkelsen 2007. Det angis derfor ikke kilde under tabellene.

Tabell 4.6 *Disposisjonsform i ulike aldersgrupper. Personer.*

	20-24 år		25-29 år		30-34 år	
	2007	2012	2007	2012	2007	2012
Bor hjemme	25	33	7	4	4	1
Leieboer	54	48	39	44	22	24
Boligeier	21	19	54	52	74	74
Sum	100	100	100	100	100	100

Tabell 4.7 viser eierandeler blant enslige og de som lever i parforhold. Vi ser at leieandelen øker med 4 prosentpoeng blant enslige, mens den reduseres med 4 prosentpoeng blant personer som lever i parforhold. Siden enpersonshusholdninger dominerer i aldersgruppa øker samlet leieandel. Vi går nærmere inn på eierandeler i ulike husholdstyper i neste avsnitt hvor vi baserer oss på Folke- og bolig tellingen.

Tabell 4.7 *Eierandeler i ulike husholdstyper. Personer.*

	2007	2012
Enslige	32	36
Lever i parforhold	68	64

Tabell 4.8 viser eierandeler blant par og enslige i de tre ulike alderskategoriene vi har benyttet. Vi ser at eierandelen kun har endret seg hos enslige, og det er i de to øverste aldersgruppene den har blitt redusert. Blant de aller yngste enslige har faktisk eierandelen økt. Her må vi imidlertid ta forbehold om at det er et lavt antall observasjoner som ligger til grunn når utvalget er splittet opp i flere underkategorier.

Tabell 4.8 Eierandeler i ulike husholdstyper og alderskategorier. Personer.

	2007	2012
Lever i parforhold		
20-24 år	8	8
25-29 år	29	28
30-35 år	63	63
Enslige		
20-24 år	13	20
25-29 år	36	31
30-35 år	49	45

Vi går nå over til å betrakte unge eiere nærmere. Selv om de er etablert i eid bolig vil det ikke si at de ikke kan ha en eller flere etableringsproblemer. Vi vil med utgangspunkt i diskusjonen i kapittel 2 betrakte tre typer etableringsproblemer:

- Trangboddhet (antall rom overstiger ikke antall personer)
- Høy boutgiftsbelastning (høyere enn 25 prosent av husholdningens disponible inntekt)
- Høy gjeldsbelastning (høyere enn tre ganger bruttoinntekt)

Tabell 4.9 viser forekomsten av de tre omtalte etableringsproblemene blant unge eiere i henholdsvis 2007 og 2012. Vi ser at trangboddheten i gruppa har gått ned med ett prosentpoeng (fra 8 til 7 prosent). Bare 7 prosent av eierne i gruppa bodde trangt i 2012. Høy boutgiftandel er langt mer utbredt. 41 prosent har boutgifter som er høyere enn 25 prosent av husholdningens disponible inntekt. Høy boutgiftandel har også økt litt i omfang. Antall personer med høy boutgiftandel har økt med 2 prosentpoeng mellom 2007-2012. Høy lånebelastning har blitt mer utbredt. Andelen har økt med 7 prosentpoeng (fra 22 til 29 prosent).

Tabell 4.9 *Ulike etableringsproblemer blant unge eiere. Personer. Prosent.*

	2007	2012
Bor trangt	8	7
Høy boutgiftsbelastning	39	41
Høy lånebelastning	22	29

Tabell 4.10 viser at over halvparten av unge boligeiere synes at boutgiftene virker tyngende på husholdningsøkonomien. 6 prosent svarer til og med at boutgiftene virker svært tyngende på husholdningsøkonomien. 49 prosent mener at boutgiftene ikke er tyngende i det hele tatt.

Tabell 4.10 *I hvilken grad tynger de samlede boutgiftene unge boligeieres husholdningsøkonomi. Personer. Prosent*

Svært tyngende	6
Noe tyngende	46
Ikke tyngende i det hele tatt	49
Sum	100

Tabell 4.11 viser imidlertid at det bare er 4 prosent som har vært ute av stand til å innfri boliglånet ved forfall de siste 12 månedene. Dette støttes også av intervjuer med informanter i private banker og i kommunen, som framholder at boliglån svært sjelden misligholdes.

Tabell 4.11 *Har det i løpet av de siste 12 måneder hendt at husholdningen har vært ute av stand til å betale utgifter til boliglån ved forfall? de samlede boutgiftene husholdningens økonomi. Personer. Prosent.*

Ja	4
Nei	96

4.3 Folke- og bolig tellingen¹⁷

Vi har sett at Folke- og bolig tellingen 2001 viser en leieandel på landsbasis på 23,3 prosent, mens den i 2011 var 23,0 prosent. Vi ser altså at leieandelen har endret seg lite. Vi ba derfor SSB om å framskaffe tabeller som viste leieandeler i aldersgruppa 20-35 år, dvs. at hovedinntektstaker befant seg i gruppa. Her økte leieandelen fra 2001 til 2011 fra 38,6 prosent til 42,2 prosent. Siden samlet leieandel ikke er økende kan dette indikere at etablering skjer seinere enn tidligere, noe vi også så indikasjoner på i EU-SILC/Levekårsundersøkelsen.

Tabell 4.12 *Leieandeler i norske fylker. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	38,6	42,2
Østfold	35,1	36,7
Akershus	35,2	39,7
Oslo	42,9	48,7
Hedmark	35,4	38,1
Oppland	36,9	41,0
Buskerud	35,7	37,7
Vestfold	36,4	37,8
Telemark	33,3	35,7
Aust-Agder	35,1	34,4
Vest-Agder	33,8	36,3
Rogaland	34,1	35,6
Hordaland	40,3	43,3
Sogn og Fjordane	40,3	43,9
Møre og Romsdal	40,7	38,7
Sør-Trøndelag	40,2	48,3
Nord-Trøndelag	36,6	37,9

¹⁷ Kilde for samtlige tabeller i dette delkapitlet er tabeller levert av SSB basert på Folke- og bolig tellingene 2001 og 2011. Det angis derfor ikke kilde under tabellene.

Nordland	39,9	42,2
Troms	47,8	52,7
Finnmark	46,2	47,9

Leieandelen blant unge er høyest i Oslo med 48,7 prosent og lavest i Aust-Agder med 34,4 prosent. Det er en klar tendens til at leieandelen øker i bykommuner, men det er også distriktskommuner med høye leieandeler blant unge.

Tabell 4.13 viser leieandelene blant husholdningene i aldersgruppa i våre casekommuner.

Tabell 4.13 *Leieandeler i casekommunene. Husholdninger med hovedinntektstaker i aldersgruppa 20-35 år.*

Kommune	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	38,6	42,2
Oslo	42,9	48,7
Stavanger	40,0	43,3
Stjørdal	35,4	38,7
Tromsø	51,2	55,6

Tabell 4.14 viser fordelingen på husholdstyper i Folke- og bolig-tellingene i 2001 og 2011 for husholdninger med hovedinntektstaker i alderen 20-35 år. Vi ser at enpersonshusholdninger er vanligst i denne alderskategorien. Det er videre antall enpersonshusholdninger som har økt i perioden. Dette kan skyldes seinere pardannelse, men også arbeidsinnvandring.

Tabell 4.14 *Husholdningstyper. Husholdninger i aldersgruppa 20-35 år.*

Husholdningstype	2001	2011
Aleneboende	203 421	254 129
Flerpersonshusholdninger uten barn	99 406	98 656
Flerpersonshusholdninger med barn	207 492	172 478
Totalt antall husholdninger	510 319	525 263

Tabell 4.15 viser leieandeler for ulike husholdningstyper. Vi ser at det bare er blant aleneboende leieandelen øker, men denne gruppa er den vanligste husholdningstypen i aldersgruppa og husholdstypens relative omfang øker. Vi ser at leieandelen er lavest blant barnefamilier. Leieandelen blant aleneboende er på hele 57,8 prosent, mens den bare er 25,5 prosent blant flerpersongshusholdninger med barn. Dette skyldes nok at etableringsterskelen er høyere for enpersongshusholdninger (som jo bare har en inntekt).

Tabell 4.15 *Leieandeler ulike husholdningstyper. Husholdninger i aldersgruppa 20-35 år.*

Husholdningstype	2001	2011
Aleneboende	54,5	57,8
Flerpersongshusholdninger uten barn	32,6	31,3
Flerpersongshusholdninger med barn	25,8	25,5

Tabell 4.16 viser hvordan leieandelene blant aleneboende varierer mellom fylker. Vi ser at leieandelen i Oslo for aleneboende husholdninger er lavere enn landsgjennomsnittet både i 2011 og i 2001. I 2001 hadde faktisk Oslo landets laveste leieandel i denne aldersgruppa. Dette kan komme av en seleksjonseffekt via flytting. Enpersongshusholdninger som flytter til Oslo kan være personer med høy inntekt, som jo er de som vil ha de beste mulighetene til å håndtere et dyrt boligkjøp. Dessuten er skattefordelen ved eie større i områder med høye boligpriser. Det å ikke eie kan dermed være relativt dyrere i Oslo enn i områder med lavere boligpriser.

Tabell 4.16 *Leieandeler i norske fylker. Aleneboende. Husholdninger i alderen 20-35 år.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	54,5	57,8
Østfold	52,4	53,3
Akershus	53,5	60,4
Oslo	49,4	57,3
Hedmark	53,8	57,7
Oppland	57,3	60,1
Buskerud	52,0	53,7
Vestfold	54,6	54,4
Telemark	49,7	50,9
Aust-Agder	54,5	52,4
Vest-Agder	50,8	52,3
Rogaland	51,5	51,1
Hordaland	59,5	58,7
Sogn og Fjordane	62,5	66,0
Møre og Romsdal	61,4	54,3
Sør-Trøndelag	59,6	65,1
Nord-Trøndelag	58,2	56,6
Nordland	60,1	61,5
Troms	66,8	70,8
Finnmark	65,5	68,2

Leieandelen blant unge aleneboende er høyest i Troms med 70,8 prosent og lavest i Telemark med 50,1 prosent.

Blant flerpersongshusholdninger uten barn er leieandelen i Oslo klart høyere enn landsgjennomsnittet. Oslo har den høyeste leieandelen i denne husholdningstypen med 38,3 prosent, mens Aust-Agder har den laveste med 22,2 prosent.

Tabell 4.17 *Leieandeler i norske fylker. Flerpersonsbusholdninger uten barn. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	32,6	31,4
Østfold	30,3	26,5
Akershus	30,8	29,0
Oslo	38,7	38,3
Hedmark	27,1	24,6
Oppland	27,8	27,7
Buskerud	29,6	26,2
Vestfold	31,3	27,1
Telemark	25,8	24,6
Aust-Agder	28,8	22,2
Vest-Agder	28,1	25,8
Rogaland	30,1	27,2
Hordaland	35,0	34,0
Sogn og Fjordane	29,3	26,8
Møre og Romsdal	32,5	27,3
Sør-Trøndelag	34,7	36,5
Nord-Trøndelag	31,1	28,5
Nordland	30,4	28,0
Troms	36,7	37,8
Finnmark	36,5	33,4

Blant flerpersonshusholdninger uten barn er leieandelen i Oslo så vidt høyere enn landsgjennomsnittet. Troms har den høyeste leieandelen i denne husholdningstypen med 35,4 prosent, mens Aust-Agder og Akershus har de laveste leieandelene med 22,2 prosent.

Tabell 4.18 *Leieandeler i norske fylker. Flerpersonsbusholdninger med barn. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	25,8	25,5
Østfold	24,3	24,1
Akershus	22,2	21,9
Oslo	30,6	30,7
Hedmark	25,7	23,4
Oppland	26,7	25,8
Buskerud	24,9	24,8
Vestfold	23,9	23,9
Telemark	23,5	23,2
Aust-Agder	23,1	21,9
Vest-Agder	22,4	22,4
Rogaland	21,8	21,4
Hordaland	25,7	25,5
Sogn og Fjordane	27,4	30,7
Møre og Romsdal	28,3	26,7
Sør-Trøndelag	25,3	25,6
Nord-Trøndelag	25,6	25,9
Nordland	27,7	28,3
Troms	35,0	35,4
Finnmark	34,0	29,9

Det siste vi skal betrakte i denne delen er leieandelene blant hushold med inntekt lavere enn median inntekt for hele landet i aldersgruppa. Leieandelen blant lavinntektshushold i aldersgruppa har økt med 8 prosentpoeng fra 2001 til 2011. I 2011 leide 64,8 prosent av lavinntektshusholdene i gruppa. Leieandelen er som ventet klart høyere for lavinntektshushold enn for gjennomsnittet. I 2001 var leieandelen blant lavinntektshushold 56,4 prosent. Det var lav grad av variasjon mellom fylkene. Troms, Finnmark, Møre og Romsdal og Sogn og Fjordane hadde alle leieandeler som oversteg landsgjennomsnittet med 5 prosentpoeng eller mer.

Lavest var leieandelen i Telemark. Mellom 2001 og 2011 hadde leieandelen steget i alle fylker. Troms, Finnmark, Sogn og Fjordane og Sør-Trøndelag hadde alle leieandeler over 70 prosent. Lavest var leieandelen i Telemark med 56,6 prosent. Vi merker oss videre at leieandelen blant lavinntektshusholdninger ikke har vært spesielt høy i Oslo (i 2001 var den til og med lavere enn landsgjennomsnittet). At noen distriktsfylker har lave eierandeler i denne gruppa kan skyldes at eieretablering skjer seinere, noe som kan ha å gjøre med at boligmassen i distriktene er dominert av eneboliger og/eller det er få boliger som tilbys i det hele tatt. Dette omtales ofte som ”tynne” boligmarkeder. Nærmere analyser enn vi har anledning i dette prosjektet kreves imidlertid for at det skal være mulig å si noe sikkert om dette.

Tabell 4.19 *Leieandeler i norske fylker. Husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år med inntekt under median inntekt for hele landet.*

Fylke	Leieandel 2001	Leieandel 2011
Hele landet	56,4	64,4
Østfold	53,1	58,6
Akershus	56,8	64,9
Oslo	53,8	65,3
Hedmark	53,6	61,0
Oppland	57,4	64,8
Buskerud	53,7	59,9
Vestfold	55,3	59,2
Telemark	50,5	56,6
Aust-Agder	54,8	57,8
Vest-Agder	52,0	60,0
Rogaland	55,1	62,0
Hordaland	59,7	66,4
Sogn og Fjordane	61,8	71,8
Møre og Romsdal	62,1	62,8
Sør-Trøndelag	58,7	70,2
Nord-Trøndelag	56,8	64,6
Nordland	59,3	66,5
Troms	66,1	75,2
Finnmark	63,8	72,2

4.4 Startlån¹⁸

Startlån er kanskje det viktigste boligpolitiske virkemiddelet som finnes i Norge for å tilrettelegge for etablering i eid bolig. I dette avsnittet redegjøres det for hvordan bruken av startlån har utviklet seg fra 2007 til 2012.

Tabell 4.20 viser at bruken av startlån har mer enn fordoblet seg i perioden. Det er en sterk økning både blant unge (som vi har definert som de som er opptil 35 år gamle) og "eldre". De unges andel av antall lån har økt noe i perioden. Ved utgangen av perioden ble litt i overkant av halvparten av lånene (51,3 prosent) tildelt unge. Det er ikke urimelig å anta at nedgangen i eierandelen blant unge hadde vært større uten den økte bruken av startlån.

Tabell 4.20 *Bruken av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Antall lån.*

	Antall lån unge	Antall lån eldre	Totalt antall lån	Unges andel antall lån
2007	2 618	3 375	5 993	43,7
2008	2 792	3 761	6 553	42,6
2009	3 426	4 391	7 817	43,8
2010	4 349	5 186	9 535	45,6
2011	5 211	5 591	10 802	48,2
2012	6 424	6 088	12 512	51,3

Når det gjelder lånebeløp har dette også økt sterkt i perioden. De unges andel av samlet lånebeløp synes å ha vært stabil i perioden. I 2012 utgjorde lån til unge 45,2 prosent av det totale lånebeløpet tildelt som startlån.

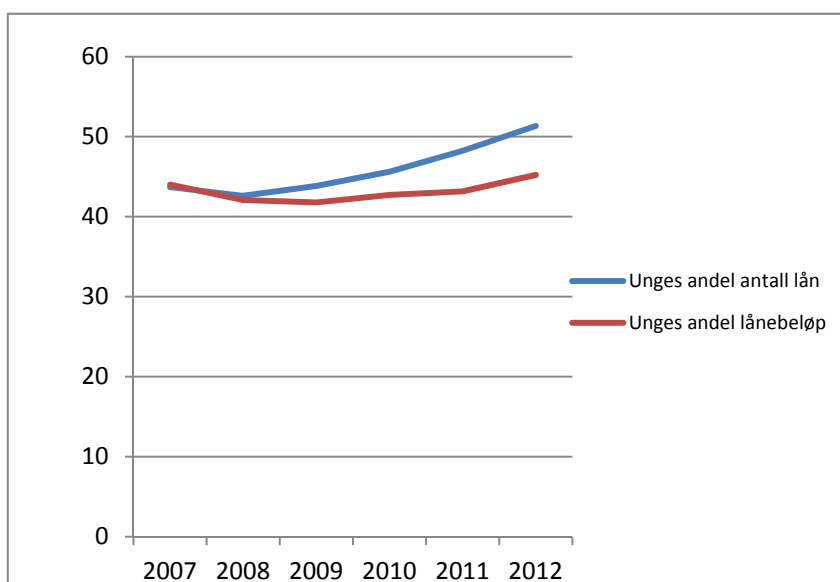
¹⁸ Kilde for samtlige tabeller er tabeller levert av Husbanken basert på deres register over startlån. Det angis derfor ikke kilde under tabellene.

Tabell 4.21 *Bruken av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Lånebeløp.*

	Samlet lånebelø p unge	Samlet lånebelø p eldre	Samlet lånebeløp alle	Unge andel lånebeløp
2007	1 494	1 901	3 395	44,0
2008	1 696	2 335	4 032	42,1
2009	1 956	2 726	4 682	41,8
2010	2 325	3 117	5 442	42,7
2011	2 620	3 452	6 071	43,1
2012	3 177	3 851	7 029	45,2

Figur 4.1 nedenfor illustrerer dette. Det er først og fremst de unges andel av antall lån som har økt.

Figur 4.1 *Bruken av startlån 2007-2012.*



Ikke alle startlån går imidlertid til førstegangsetablering. Også andre grupper enn førstegangsetablerere kan motta startlån. Følgende grupper kan motta startlån:

- Førstegangsetablerere
- Flyktninger
- Funksjonshemmede
- Husholdninger med funksjonshemmet/funksjonshemmede barn
- Rusmisbrukere
- Rusmisbrukere med psykiatrisk diagnose
- Vanskeligstilte (må forsås som vanskeligstilte som ikke faller inn under noen av de fem ovennevnte gruppene)
- Reetablerere (må forstås som folk som har hatt eid bolig før, men som ikke faller inn under betegnelsen vanskeligstilte)

Husbanken har i sin statistikk gruppert mottakerne i gjensidig utelukkende kategorier.

Tabell 4.22 viser andelen av startlån som blir tildelt hushold som etablerer seg for første gang fordelt på ulike aldersgrupper. Vi ser at det her er en markant forskjell mellom mottakere i ulike aldersgrupper. Blant de yngste tilhører om lag 85 prosent av hushold som har mottatt startlån gruppa førstegangsetablerere. Andelen førstegangsetablerere synker til om lag 80 prosent i gruppa 25-30 år og til om lag 70 prosent i gruppa 30-35 år. For gruppa over 35 år utgjør førstegangsetablerere 35 prosent av mottakerne av startlån. Dette viser at førstegangsetablering i eid bolig også finner sted etter fylte 35 år. Førstegangsetablerernes andel av mottakere av startlån over 35 år har imidlertid gått noe ned i perioden, mens tilsvarende andeler har vært noenlunde stabile i øvrige aldersgrupper.

Tabell 4.22 *Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt på aldersgrupper. Andel av antall lån.*

	-25	25-30	30-35	35+
2007	85,8	80,5	69,4	42,3
2008	86,3	80,7	69,9	41,3
2009	89,3	82,4	69,7	45,7
2010	87,0	82,8	69,4	44,0
2011	88,7	86,1	74,2	42,3
2012	85,5	81,2	69,4	35,2

Når det gjelder lånebeløp er førstegangsetablerernes andel lavere, men også her er mønsteret at andelen synker med alder. Her finner vi videre at andelen har gått ned i samtlige kategorier. Dette betyr at andre enn førstegangsetablerere mottar høyere lånebeløp enn førstegangsetablererne. I 2012 utgjorde lån gitt til førstegangsetablerere 79,2 prosent av samlet lånebeløp i aldersgruppa 20-25 år, mens andelen bare var 37,2 prosent i aldersgruppa over 35 år.

Tabell 4.23 *Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt på aldersgrupper. Andel av lånebeløp.*

	-25	25-30	30-35	35+
2007	88,8	83,2	72,5	48,3
2008	85,8	80,6	71,8	45,7
2009	89,6	82,5	68,9	50,0
2010	84,2	83,1	69,1	47,0
2011	84,8	85,8	72,5	45,4
2012	79,2	76,2	64,8	37,3

Startlånet blir ofte gitt som tilleggslån. Tabell 4.24 viser andel av lånene der startlånet er eneste lån, det vil si at hele lånebeløpet består av startlån. Vi ser at andelen som bare har fått startlån, uten kombinasjon med annen finansiering, har gått ned i de tre yngste aldersgruppene. Vi ser at videre at finansiering utelukkende ved hjelp av startlån er mest utbredt blant de eldste mottakerne. Her hadde 41,5 prosent av mottakerne bare finansiering i form av startlån i 2012 og andelen ser ut til å ha vært noenlunde stabil gjennom hele perioden for denne aldersgruppas vedkommende. Det er i samme gruppe vi har sett at innslaget av andre enn førstegangsetablerere er størst, noe som kan indikere en viss korrelasjon.¹⁹

¹⁹ Dette har vi dessverre ikke mulighet til å undersøke da vi som nevnt innledningsvis i kapitlet har fått ferdige tabeller fra Husbanken. Vi disponerer altså ikke noe datasett.

Tabell 4.24 *Andel startlån 2007-2012 som bare har startlån i ulike aldersgrupper. Andel av antall lån.*

	-25	25-30	30-35	35+
2007	22,1	23,3	30,7	43,0
2008	18,2	23,2	31,8	42,2
2009	16,1	21,7	30,1	43,4
2010	18,7	21,1	28,8	44,0
2011	15,7	18,4	25,0	43,8
2012	17,6	18,0	23,5	41,5

Startlånet er en behovsprøvd ordning, om enn ikke så strengt behovsprøvd som andre boligpolitiske virkemidler er, som for eksempel bostøtte og tilgang til kommunalt disponerte boliger i noen kommuner. At ordningen er behovsprøvd innebærer at noen av søkerne får avslag på startlån. Tabell 4.25 viser antall avslag på startlån. Vi ser at andelen unge som får avslag på startlån har økt markant i perioden. I 2007 gjaldt under en femtedel av avslagene unge søkere, mens det i 2012 var over to femtedeler av avslagene (42,2 prosent) gitt til unge søkere.

Tabell 4.25 *Avslag på av startlån 2007-2012 fordelt på unge og eldre. Antall avslag.*

	Antall avslag unge	Antall avslag "eldre"	Totalt antall avslag	Unge andel av avslag
2007	1028	2541	5576	18,4
2008	1174	2485	5667	20,7
2009	1626	3026	6661	24,4
2010	2100	3190	7300	28,8
2011	2440	3116	7567	32,2
2012	4649	4361	11022	42,2

Hva er begrunnelsen for å gi avslag på startlån? Husbanken grupperer i sin statistikk begrunnelsen for å gi avslag i fem ulike gjensidig utelukkende kategorier. Kategoriene er:

- Manglende betjeningsevne
- For høy inntekt

- For høye kostnader
- For høy formue
- Diverse grunner (vi antar at dette kan være tilfeller hvor det både kan være en kombinasjon av de fire ovennevnte årsakene og andre årsaker)

Tabell 4.26 viser begrunnelsen for avslag i perioden til unge søkere. Vi ser at vanligste årsak til avslag er manglende betjeningsevne, men denne begrunnelsen for å gi avslag har blitt mindre utbredt i perioden. I 2007 var over to tredjedeler av avslagene til unge søkere begrunnet med manglende betjeningsevne. I 2012 var dette hovedbegrunnelsen for avslag for under halvparten av de unge søkerne (45,3 prosent). Kategorien ”diverse grunner” har økt i perioden. Det er også en langt høyere andel som får avslaget begrunnet med at inntekten er for høy, særlig i 2012.

Tabell 4.26 *Årsak til avslag på av startlån 2007-2012 unge søkere. Andeler av antall avslag.*

	Betjeningsevne	For høy inntekt	For høye kostnader	For høy formue	Diverse grunner	Sum
2007	67,3	13,3	3,9	0,1	15,4	100
2008	64,7	14,1	4,6	0,3	16,2	100
2009	61,2	12,0	4,3	0,1	22,4	100
2010	60,8	13,4	4,2	0,4	21,1	100
2011	57,2	11,7	4,0	0,6	26,6	100
2012	45,3	21,3	4,3	0,9	28,1	100

Tabell 4.27 viser til sammenligning begrunnelsene for avslag for ”eldre” søkere. Vi ser at manglende betjeningsevne også her er den vanligste begrunnelsen for å gi avslag på startlån. Også her har andelen avslag begrunnet med manglende betjeningsevne blitt redusert i perioden. For høy inntekt økte relativt sett også her som begrunnelse for å gi avslag i 2012. Og diverse grunner øker som grunn til avslag gjennom perioden. På dette området ser det altså ut til å være liten variasjon mellom unge og eldre søkere.

Tabell 4.27 *Årsak til avslag på av startlån 2007-2012 "eldre" søkere.
Andeler av antall avslag.*

	Betjeningsevne	For høy inntekt	For høye kostnader	For høy formue	Diverse grunner	Sum
2007	65,8	12,4	3,1	0,6	18,1	100,0
2008	66,0	12,1	3,1	0,9	17,9	100,0
2009	61,8	10,2	3,4	1,2	23,4	100,0
2010	61,4	11,2	3,4	0,9	23,1	100,0
2011	57,8	12,6	3,1	1,0	25,6	100,0
2012	50,0	18,7	2,4	2,3	26,7	100,0

Det er også av interesse å undersøke hvordan tildelte startlån fordeler seg geografisk. Husbanken har i sin statistikk gruppert landet i fire gjensidig utelukkende geografiske hovedkategorier:

- Store byer
- Storbyomland
- Byer og tettsteder ellers
- Periferi

Tabell 4.28 viser hvordan lånene har fordelt seg geografisk. Vi ser at andelen lån gitt til storbyer har blitt litt redusert i perioden. Det er i byer og tettsteder utenom storbyer og storbyomland bruken av startlånet relativt sett har økt mest i perioden. Merk at vi her bare har geografisk fordeling av antall lån, ikke av samlet lånebeløp. Det er mulig fordelingen av samlet lånebeløp ville gitt et annet bilde. Stort sett synes den geografiske fordelingen av bruken av startlån på de fire geografiske områdene å ha vært stabil i perioden.

Tabell 4.28 *Andel startlån 2007-2012 som går til førstegangsetablering fordelt geografisk. Andeler av antall lån.*

	Store byer	Storbyomland	Byer/tettsteder	Periferi	Sum
2007	28,0	23,2	36,8	12,0	100
2008	28,0	23,7	37,1	11,1	100
2009	29,3	25,2	36,0	9,5	100
2010	28,1	22,3	37,9	11,8	100
2011	26,8	22,4	38,3	12,5	100
2012	24,0	21,1	40,9	14,0	100

Hvordan er den geografiske fordelingen nedbrutt på aldersgrupper? Vi velger her å betrakte de fire områdene i separate tabeller. Tabell 4.29 viser startlånets aldersfordeling i storbyer. Vi ser at aldergruppen 25-30 år har økt sin relative andel av tildelte startlån i perioden. Det har på den annen side vært relativt færre over 35 år som har fått tildelt startlån i storbyer.

Tabell 4.29 *Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i storbyer. Andeler av antall lån.*

	-25	25 - 30	30 - 35	35 +	Sum
2007	7,3	21,8	18,9	52,0	100
2008	5,1	22,5	20,8	51,6	100
2009	7,8	22,8	17,0	52,4	100
2010	7,2	24,0	18,9	49,9	100
2011	5,6	27,2	19,6	47,5	100
2012	6,0	29,5	19,4	45,2	100

Tabell 4.30 viser startlånets aldersfordeling i storbyområdet. Vi ser også her at aldergruppa 25-30 år har økt sin relative andel av tildelte startlån i perioden. Nedgangen i startlån tildelt til aldersgruppa over 35 år har på den annen side vært mindre enn i storbyområdet enn i storbyene. Det er videre flere mottakere blant de aller yngste enn i storbyene.

Tabell 4.30 *Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i storbyområdet. Andeler av antall lån.*

	-25	25 - 30	30 - 35	35 +	Sum
2007	10,3	16,9	16,1	56,7	100
2008	8,3	15,5	16,3	59,9	100
2009	11,5	16,9	15,0	56,6	100
2010	10,4	18,9	14,8	55,9	100
2011	10,5	19,4	15,9	54,2	100
2012	10,5	21,5	14,8	53,3	100

Tabell 4.31 viser startlånets aldersfordeling i byer og tettsteder utenom storbyer og storbyområdet. Vi ser også her at aldergruppa 25-30 år har økt sin relative andel av tildelte startlån i perioden.

Nedgangen i startlån tildelt til aldersgruppa over 35 år har vært relativt sterk (en nedgang på mer enn 10 prosentpoeng). Det er videre i likhet med storbyområdet også her flere mottakere blant de aller yngste enn i storbyene.

Tabell 4.31 *Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i byer og tettsteder utenom storbyer/ storbyomland. Andeler av antall lån.*

	- 25	25 - 30	30 - 35	35+	Sum
2007	9,3	16,3	14,5	60,0	100
2008	8,3	15,9	14,1	61,6	100
2009	8,6	16,5	15,4	59,5	100
2010	10,7	18,1	13,8	57,5	100
2011	10,8	19,9	14,5	54,9	100
2012	12,2	24,7	13,8	49,3	100

Tabell 4.32 viser startlånets aldersfordeling i periferien. Vi ser også her at aldersgruppa 25-30 år har økt sin relative andel av tildelte startlån i perioden. Nedgangen i startlån tildelt til aldersgruppa over 35 år har vært relativt sterk, om en noe svakere enn i byer og tettsteder, nedgangen gjelder heller ikke hele perioden. Også her er det flere mottakere av startlån i den yngste aldersgruppa enn i storbyene.

Tabell 4.32 *Andel startlån 2007-2012 fordelt på aldersgrupper i periferien. Andeler av antall lån.*

	-25	25 - 30	30 - 35	35 +	Sum
2007	8,0	17,5	14,7	59,8	100
2008	8,5	17,3	16,5	57,7	100
2009	8,6	15,7	11,9	63,8	100
2010	9,1	18,3	13,1	59,5	100
2011	10,3	20,3	14,8	54,6	100
2012	9,2	23,4	14,9	52,5	100

En må kunne oppsummere med at startlånet fordeler seg ganske likt mellom aldersgrupper i ulike deler av landet. Men, vi har som nevnt ikke betraktet fordelingen når det gjelder samlet beløp.

4.5 Oppsummering

Total leieandel blant norske husholdninger er uendret (eller går litt ned). Blant unge har imidlertid leieandelen økt. Økningen har skjedd blant enpersonshusholdninger. Det er videre en klar økning i leieandelen blant lavinntektshusholdninger.

Det at leieandelen øker blant unge, men ikke for befolkningen som helhet kan indikere seinere boligetablering enn før.

Antall enpersonshusholdninger har økt i perioden, mens antall flerpersonshusholdninger har gått ned. Dette kan skyldes seinere pardannelse, men også arbeidsinnvandring.

Det er også geografiske variasjoner i leieandeler, men ikke et helt entydig mønster med hensyn til urbanitet. Dette indikerer at det kan være andre etableringshindringer for unge enn høye boligpriser, for eksempel tynne boligmarkeder med få tilgjengelige boliger for eieretablering og boligmarkeder som er lite varierte med hensyn til boligtyper. Vi har imidlertid ikke hatt mulighet til å undersøke dette mer i detalj innenfor prosjektets rammer.

Trangbodddhet er lite utbredt på landsbasis. Mange husholdninger har både høy boutgiftsbelastning og høy lånebelastning. Særlig lånebelastningen har økt i perioden. Rundt halvparten opplever boutgiftene som tyngende, men bare 4 prosent har hatt akutte betalingsproblemer i løpet av de siste tolv månedene.

Bruken av startlån har økt kraftig i perioden, noe som kan ha bidratt til å motvirke en sterkere nedgang i eierandelen blant unge husholdninger. Økningen gjelder både antall lån og samlet lånebeløp.

De unges andel av antall lån har økt i perioden, mens unges andel av samlet lånebeløp har vært mer stabil i perioden. Startlånet blir som oftest gitt som tilleggs lån til unge mottakere, mens dette i mindre grad gjelder for eldre mottakere.

Den vanligste årsaken til avslag på startlån er manglende betjeningsevne. Andre årsaker til avslag har imidlertid blitt relativt sett mer utbredt i perioden.

5 Hva betyr endringene?

I de to foregående kapitlene har vi først sett på utviklingen i det norske boligmarkedet og dernest utviklingen i unges boligetablering. I dette kapitlet vil vi analysere de to kapitlene i sammenheng, og se på hva utviklingen rent faktisk kan bety for unge som skal etablere seg på boligmarkedet. Analysen er delt inn i to overordnede deler; i den første delen ser vi på de makro-økonomiske endringene og betydningen av disse for unges boligetablering. Dernest vil vi i andre del av kapitlet se på hvilke årsaker som kan ligge bak den forholdsvis beskjedne nedgangen i andel boligeiere blant unge.

5.1 Hva har skjedd siden 2007?

Den markante økningen i boligprisene sett i forhold til inntektsnivå, har vært et tilbakevendende tema i media. Spesielt våren 2013 var det stor oppmerksomhet rettet mot unges vansker å komme inn på boligmarkedet. Ulike årsaker har vært trukket fram, men som oftest er det de høye boligprisene som får fokus. Administrerende direktør i NBBL trekker fram egenkapitalkravet som et hinder, og ønsker å heve grensen for sparebeløpet i BSU²⁰. Konsernsjefen i DNB Nor sier til Tv2 at egenkapitalkravet skaper nye klasseskiller i Norge. I avisene har vi i en periode nesten daglig kunnet se oppslag av typen som vises under.

²⁰ DNBs bilag til Aftenposten 7/2-13.



8 av 10 trenger foreldrehjelp

Av: Camilla Tryggestad Visjø , Jo Straube (foto)

Foreldre må gjøre stadig mer av forarbeidet med å skaffe barna inngangsbillett til boligmarkedet.

Boligdrøm i det blå

Aldri har det vært vanskeligere å komme inn på boligmarkedet. I går møtte rundt 140 frustrerte unge opp for å få råd.

FRØDE BIANES
STAV HEIMING HANSEN (foto)

–Når jeg leser i avisene at prisene bare øker, tenker jeg at det ikke er noe håp.

Suzanne Atkins (21) er lærerstudent. Hun bor hjemme hos foreldrene på Nordås, men vil gjerne kjøpe bolig sammen med kjæresten.

–Jeg har lett aktivt på finn.no i et år nå. Jeg begrenser å miste troen.

Hadde det ikke vært for det tøffe boligmarkedet, ville hun ha flyttet ut for lengst.

Fullt på fire timer

I går var Suzanne Atkins blant nærmere 140 unge som møtte opp på Sparebanken Vest's lynkurs for unge boligkjøpere i litteraturhuset.

Kurset ble fulltegnet på fire timer. «Ekstraforstillingen» i april er flyttet til Verftet, med en kapasitet på 450 deltakere. Også den er nesten fylt opp.

–Jeg meldte meg på med én gang. Dette er veldig nyttig, sier Atkins.

Opp!... eller ned

Bankens lynkurs består av en rekke små foredrag som tar for seg alt fra om du bør kjøpe, hvor du bør kjøpe, hvor mye du kan låne, hvordan skaffe egenkapital og hva du skal se etter på visning.

Øyvind Rafto og Anders Hoff fra Raske Menn er konferansierer. Åpningsserien hvor de parodierer banksjef Stein Klakegg, sier noe om usikkerheten de unge føler.

–Det jeg med hundre prosent sikkerhet kan si, er at boligprisene mest sannsynlig kommer til å gå opp.

–... eller ned, sier Rafto under parodien.

De fremtømte ler. Men hadde nok heller ønsket seg et svar med to streker under.

Trenger egenkapital
Frustrasjonen til dagens unge boligkjøpere er forståelig. Boligprisene i Norge har aldri vært høyere.

I snitt må du ut med 31.500 kroner pr. kvadratmeter. I byene er prisene ofte langt, langt høyere.

I tillegg har Finanstilsynet innkjøp kravene om egenkapital. Skal du kjøpe en bolig til to millioner kroner, må du i utgangspunktet selv stille med 300.000 kroner.

Kan slippe unno krav

Seniorrådgiver Arild Valderhaug kunne berolige med at kravet til Finanstilsynet om 15 prosent egenkapital ikke betyr at du må ha penger på bok.

Andre løsninger er:

■ Forskudd på arv fra foreldre eller besteforeldre

■ Skattefri gave fra foreldre på inntil 82.000 kroner pr. år

■ Lån fra familie

■ Kausjon i foreldres bolig

■ Bankene gir unntak fra egenkapitalkravet etter en særskilt forsvarlighetsvurdering

■ Du kan søke kommunalt startlån



DYR INNGANGSBILLETT: –Det er vanskelig å komme seg inn i dagens boligmarked. I hvert fall for folk på min alder, sier lærerstudent Suzanne Atkins (21). Halvveis i gårstagens lynkurs om boligmarkedet hadde hun skrevet fire sider med notater.

fakta

slik bor de unge

- Eier: 72 prosent
- Leier: 18 prosent
- Har to foreldre eller familier: 6 prosent
- Annen boligform: 5 prosent
- 60 prosent av studentene som sier for finansiert boliger helt selv, mens resten har fått helt eller delvis hjelp av familien.

KILDE: SPAREBANKEN VEST

lynkursert kom i kjølvannet av en kundeanalyse Sparebanken Vest gjennomførte i fjor.

–Responsen fra de unge var at det er fryktelig vanskelig å komme seg inn på boligmarkedet. De opplever det som et feil som skal bestiges, og de vet ikke hvilken fot de skal sette først, sier markedschef Ingrid Birkeland.

–De unge vil gjerne høre om hvordan de skal komme seg inn i boligmarkedet, men ikke nødvendigvis snakke med noen rett over bordet.

Økning i nybygg

En viktig årsak til de høye boligprisene er at det bygges for få boliger i Norge. Ifølge Statistisk sentralbyrå (SSB) er det imidlertid trykkelig å spore.

I januar i år ble det igangsatt 18 prosent flere boliger enn

samme måned i fjor. Administrerende direktør Thor Fek i Norske Boligbyggelag (NIBBL) gløder seg over pangstarten på 2013.

–Vi trenger det om vi skal nærme oss behovet på 38.000-40.000 nye boliger, sier Fek.

Har tre jobber

Mens kjæresten har fast jobb som bilmekaniker, har også Suzanne Atkins litt å henge fingrene i utensom lærerstudie.

–Jeg har tre jobber, forteller hun.

For å få tak i nok egenkapital, håper hun å få forskudd på arv fra sin oldemor.

Etter å ha fått boligråd fra banken, er hun fast bestemt på å gjøre sin entré i boligmarkedet.

–I juli er vi klare, sier hun.

Det interessante med medias bilde på unges etableringsproblemer i et dyrt boligmarked er at det har vært et tilbakevendende tema i mange år. Et raskt søk i relevant litteratur viser at det også på 2000-tallet var et stort fokus på at unge ikke lenger kommer inn på boligmarkedet (se f.eks. Gulbrandsen 2002; Brekke og Sommervoll 2002). Faktisk har Gulbrandsen (2002) en henvisning til Aftenposten som i 1987 hadde flere artikler om hvordan prisøkningen på boligmarkedet førte til at unge ikke lenger hadde råd til å kjøpe bolig, en påstand som ble støttet av en boligforsker som uttalte at en hel generasjon var i ferd med å bli utestengt fra boligmarkedet (ibid: 34).

Når vi ser på boligprisene de siste fem årene har det vært en økning, også relativt til inntektsnivå. Likevel er det små endringer i unges boligetableringsmønster. Leieandelen har økt noe blant unge mellom 20 og 35 år. At det likevel er små endringer i utviklingen i andel boligeiere blant unge må enten bety at det ikke har blitt vanskeligere å komme inn på boligmarkedet for unge, at unge i dag

ofrer mer for å etablere seg i eid bolig eller at de som etablerer seg får hjelp til å gjøre det.

En fjerde forklaring på at unge klarer å etablere seg til tross for høye og stadig stigende boligpriser kan være at bankene i oppgangstider er mindre restriktive med utlån enn de er i nedgangstider. Faktisk er det slik at flest unge etablerer seg når prisene er høyest. Førstegangsetablerere følger i stor grad boligkonjunktorene (Andersen 2001: 30). Dette skyldes delvis at bankenes totale utlån i stor grad varierer med konjunktorene (Andersen 2001; Borgersen, Hungnes og Jansen 2009). Bankene vil dermed vise større utlånsvillighet i oppgangstider enn de vil i dårlige tider (Astrup 2012). Grunnen til dette er at banken alltid vil søke sikkerhet i boligen i tilfelle låntakeren skulle misligholde lånet. Boligen fungerer som pant for lånet, og så lenge denne stiger i verdi risikerer ikke banken å tape penger. I nedgangstider vil fullfinansiering kombinert med mislighold som fører til at boligen må selges, kunne medføre at banken taper penger fordi boligen har lavere verdi enn lånets størrelse.

Dette er en forenkling som likevel viser noen viktige tendenser i forhold til hvorfor det kan være at unge kan klare å kjøpe bolig til tross for prisstigning. Når boligprisene forventes å øke, vil bankene ha større sikkerhet i boligen, og de kan redusere kravene til betjeningsevne hos den enkelte låntaker, uten å risikere tap (Astrup 2012; Borgersen og Sommervoll 2006). Andersen (2001) framholder at boligmarkedet i stor grad følger de generelle økonomiske konjunktorene, og at dette har en innvirkning på unge i etableringsfasen. I gode tider der det er lett å få jobb og lån, vil unge i større grad etablere seg på boligmarkedet. For de unge er det også et element av optimisme i forhold til det å etablere seg på boligmarkedet (Løwe 2003). I vår studie ser vi at svært få av de unge vi har intervjuet for eksempel tror at prisen på boligen de har kjøpt vil synke. Når det gjelder boligmarkedet generelt er det imidlertid flere som tror at det på sikt vil bli en nedgang i boligprisene.

Et annet element vi vil trekke fram her er førstegangsetablerernes betydning for prisnivået i boligmarkedet. Den høye eierandelen i Norge medfører at kjøp av store boliger ofte ledsages av salg av mindre boliger. Dette gir et samspill mellom omsetning av boliger, de som etablerer seg på boligmarkedet og bankenes utlånspolitikk

(Borgersen og Sommervoll 2006). Forfatterne framhever at nettopp på grunn av dette samspillet er boligmarkedet helt avhengig av førstegangsetablerere som drivkraft for prisutviklingen. Det betyr at når media uttrykker bekymring for at boligprisene nå er så høye at unge ikke lenger kan etablere seg i boligmarkedet, har de kun til en viss grad rett. Dersom prisene skulle bli så høye at førstegangsetablererne ikke kan kjøpe boliger, vil det medføre en demping av boligprisene. Poenget er at det må være et tilsig av nye kjøpere for å holde liv i boligomsetningen. Dersom ”nye” kjøpere ikke har tilgang til markedet, forplanter det seg i oppover i ”bolighierarkiet”, og vil påvirke de som etablerer seg for andre, tredje, fjerde gang osv. Sagt på en enklere måte; dersom Kari Nordmann ikke har råd til å kjøpe en ettromsleilighet, så vil det forplante seg i transaksjonskjeden, og Ola Nordmann vil ikke kunne selge sin villa. Et annet poeng som kan være selvsagt, men som bør nevnes, er at boligprisene ikke hadde steget så mye dersom folk ikke hadde hatt råd til å handle i markedet.

Eiolf 29 år

Bor alene i leid bolig på Oslos vestkant. Har fast jobb, og har hatt det i tre år. I dag betaler han 8500 kroner i husleie. Totalt betaler han 9500 kroner i boutgifter i måneden. I tillegg sparer han 5000 kroner hver måned. Hans netto inntekt er 23 800 kroner i måneden. Han flyttet inn i boligen sin i 2013, og vurderte da å kjøpe bolig, men sier:

Jeg er skeptisk til prisene på eierboliger. Lurer på om de kanskje er litt for dyre. Men det har jeg ment noen år, og det har fortsatt å stige. Jeg har ikke helt visst hvor lenge jeg skulle bo Oslo, så det er også en grunn til at jeg ikke har kjøpt. Men så har det blitt mer og mer permanent.

Eiolf har ingen problemer med å imøtekomme kravet om egenkapital. Han sier:

Jeg har penger til egenkapital. Har vel rundt 500-600 000 kroner i egenkapital. Jeg har ikke fått noe hjelp fra familien, men det kan godt hende at jeg kan få hvis jeg spør. Jeg har spart til egenkapitalen selv.

I forbindelse med at han vurderte å kjøpe bolig var han i kontakt med flere banker. *De har sagt litt forskjellig i forhold til hva jeg kan få i lån. Den ene sa vel rundt 1,7 millioner kroner.*

Fordelen med å kjøpe er gevinsten på rentefradraget. At det er lave renter nå, og så lenge prisene stiger bare litt er det penger å tjene på det. Hvis jeg hadde kjøpt selv ville jeg hatt et sted som er mitt eget og betalt til meg selv. Hvis jeg hadde kjøpt måtte jeg betalt ca 11-12 000 kroner i mnd. Men med rentefradraget er det jo litt mindre.

For Eiolf er det ingen økonomisk hindring som stopper ham fra å kjøpe bolig i Oslo, men han tenker på hvordan boligmarkedet vil utvikle seg i framtiden. *For meg handler det om hvor langt jeg vil tøy strikken. Det er en risiko bundet til å kjøpe.*

5.2 Boligprisene har steget, og eierandelen blant unge har sunket.

Vi har sett at unge etablerer seg mer i oppgangstider enn i nedgangstider. Likevel ser vi en tendens til at eierandelen blant unge har gått ned selv om det, med unntak av den korte tiden Norge var preget av Finanskrisa, har vært sammenhengende oppgangstider i Norge i hele perioden vi ser på. Det kan være flere årsaker til at dette har skjedd.

I det følgende skal vi kort drøfte noen av de endringene som er gjennomført siden 2007, og som i hovedsak har konsekvenser for unge i etableringsfasen. Vi fokuserer her på Finanstilsynets retningslinjer, boligmarkedet, boligsparing for ungdom og startlånet.

Finanstilsynets retningslinjer

I kjølvannet av finanskrisen i 2008, og som et svar på de raskt økende boligprisene, kom Finanstilsynet i 2010 med retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for bankene. Bakgrunnen for retningslinjene var at «både den internasjonale finanskrisen og tidligere kriser har vist faren ved sterk oppgang i gjeld og boligpriser». Formålet med retningslinjene er tredelt. De skal verne den enkelte låntaker, beskytte den enkelte bankinstitusjon og bidra til finansiell stabilitet. Videre framheves det at «høy gjeld, høye belåningsgrader på boligen, flytende renter og lite avdragsbetalinger gjør et vesentlig antall norske husholdninger sårbare for økte renter eller økonomiske tilbakeslag». Finanstilsynet poengterer at «tilstramninger i husholdningens økonomi og tilbakeslag i boligmarkedet vil kunne gi store ringvirkninger til næringsliv og øke bankenes risiko» (Finanstilsynet 2010:2). På grunn av utviklingen i boligpriser og husholdningenes gjeld ble retningslinjene ytterligere strammet inn i 2011. Vi har tidligere i rapporten drøftet utviklingen i retningslinjene for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål, men vil likevel gjenta de viktigste elementene som berører unge i retningslinjene fra 2011.

- Lånet må normalt ikke overstige 85 prosent av boligens markedsverdi (mot 10 prosent i 2010).
- Belåningsgraden skal omfatte alle lån med pant i boligen.
- Bankene må ta høyde for en renteøkning på minst 5 prosentpoeng ved vurdering av kundens betjeningsevne.

Med innføringen av disse retningslinjene har det politiske landskap endret seg for unge som skal etablere seg på boligmarkedet. På den ene siden har etableringen blitt vanskeligere for noen grupper, men på den andre siden kan en argumentere for at etableringen som skjer gjør nye kjøpere bedre i stand til å tåle økt rentenivå og nedgang i boligprisene. I tillegg har Finanstilsynet et mandat om å sørge for finansiell stabilitet. Den delen av retningslinjene går utover det som er tema for denne rapporten, og vi fokuserer i hovedsak på hva retningslinjene betyr for unge i etableringsfasen. Det er viktig å fremheve begrensningene i mandatet til finanstilsynet. Retningslinjene har flere potensielt uheldig fordelingsvirkninger, særlig for enkelte grupper av unge i etableringsfasen. Dette er ikke en kritikk av Finanstilsynets retningslinjer som sådan, men en påpekning av begrensningene i dets mandat. Det kan derfor være hensiktsmessig å supplere med ordninger som avdemper eventuelle uheldige virkninger av retningslinjene. Dette drøftes nærmere i kapittel 9. I kapittel 7 drøfter vi Finanstilsynets retningslinjer og dets konsekvenser mer inngående. Her vil vi også vise hva de faktisk betyr for unge i rene tall.

Boligmarkedet

I kapittel 3 så vi at boligprisene har økt mye mer enn inntektsnivået i Norge. Vi så også at det er store geografiske forskjeller, både mellom byer og mellom bydelene innad i Oslo finner vi store prisdifferenser. Det betyr at selv om boligprisene har økt mye, er det fortsatt mulig for unge å etablere seg i områder der boligprisene ikke er så høye. Kombinert med høye boligpriser, har vi siden 2009 hatt en lav rente. Den lave renta har gjort at husholdningene i Norge har hatt mulighet til å betjene høye lån. Men det høye gjeldsnivået gir grunn til bekymring, i følge Finanstilsynet. Selv om man høsten 2013 ser en antydning til utflating i boligprisene i Norge er Finanstilsynet fremdeles

bekymret for det høye gjeldsnivået i Norge. I en pressemelding 6 november 2013, uttaler Finanstilsynsdirektør Morten Baltzersen at:

Utviklingen de siste månedene tyder på at boligprisene flater ut, men fortsatt vokser gjelden mer enn husholdningenes inntekter. Den økende gjelden gjør flere husholdninger sårbare for inntektsnedgang og høyere rente. En renteoppgang vil føre til at mange husholdninger vil måtte bruke store deler av sin inntekt til å betjene gjeld. De vil måtte redusere sitt forbruk, med negative følger for næringslivet og for bankene.

I pressemeldingen framholdes det videre at det spesielt er blant unge låntakere at belåningsgraden er høy, til tross for at belåningsgrad utover 85 prosent er redusert noe fra 2012 (Finanstilsynet 2013).

Boligsparing for ungdom

BSU er en spareordning for personer under 34 år. BSU-pengene kan brukes til å kjøpe bolig eller betale ned lån i en bolig som du allerede har kjøpt. I 2009 utvidet man ordningen med boligsparing for ungdom (BSU). Tidligere var det mulig for unge opp til å spare 15 000 kroner i året opp til 100 000 kroner. Etter man endret ordningen kan man spare opp til 20 000 kroner i året opp til 150 000 kroner. Ordningen er innrettet slik at man får 20 prosent av sparebeløpet (inntil 20 000 kroner) i skattelette hvert år man sparer. Det utgjør 4000 kroner dersom man setter inn maksbeløpet.

Lånerådgivere i de fire bankene vi har vært i, framholder at BSU er en av de ordningene de anbefaler unge å bruke. De mener også at ordningen bør utvides fra dagens satser slik at det er mulig å spare mer. I tillegg til den offentlige BSU-ordning har flere norske banker opprettet en tilsvarende ordning, uten skattefradraget, der unge kan spare til bolig og få gode renter. Et svært interessant funn i dette prosjektet er at nær alle de unge vi har intervjuet som har spart i BSU, ikke har brukt denne til boligformål selv om de har kjøpt bolig. En har brukt den på sin andre bolig, men brukte den ikke for å komme inn på boligmarkedet.

Christine, 25 år.

Christine har nylig kjøpt enebolig sammen med samboeren sin. Boligen kostet 4,490 millioner kroner og de har lån på hele beløpet. Før hun kjøpte denne har hun leid en leilighet i 3,5 år.

Da vi kjøpte huset kausjonerte foreldrene til samboeren min. Vi trengte ikke egenkapital da. Jeg har spart penger i BSU da jeg bodde hjemme, og mens jeg leide leilighet, men den har jeg ikke brukt nå. Jeg tror ikke at vi kunne ha kjøpt et så dyrt hus hvis ikke foreldrene til samboeren min hadde kausjonert.

Siden vi hadde kausjonister fikk vi frigjort noen av sparepengene våre til møbler og sånt. Jeg tror at det var banken som foreslo det.

Christine og samboeren fikk lån i den første banken de søkte i. De fikk tilbud om å låne 5 millioner kroner, men ønsket ikke å ha så mye i lån. Samboeren hadde en leilighet som han eide, og den tjente han litt på da han solgte den. Men de har ikke brukt noe av fortjenesten til den nye boligen.

Planen er at når vi har betalt ned 600-700 000 kroner så kan de slippe å stå som kausjonister, så vi sparer ved siden av å betale ned på lånet. Jeg bruker nok mer enn femti prosent av lønna mi på bolig, mens samboeren min bruker litt under femti prosent. Vi har valgt den strengeste nedbetalingsordningen.

Startlånet – i ferd med å endres?

I skrivende stund har Kommunal- og regionaldepartementet sendt et forslag om å endre forskriften for startlån på høring.

Regjeringen ønsker med dette at startlånet skal rettes mer mot de med langvarige bolig- og finansieringsproblemer. Bakgrunnen for høringsutkastet er boligmeldingen som kom i 2013. Den største

forskjellen fra de gjeldende retningslinjene, og forskriften som er på høring, er målgruppa for startlånet. I de gjeldende retningslinjene heter det seg at:

Startlån skal tildeles kommuner for videre utlån, og skal bidra til å skaffe og sikre egnede boliger for unge og vanskeligstilte på boligmarkedet. Lånet skal være et finansieringstilbud for boligtiltak som vanligvis ikke gis lån i ordinære kredittinstitusjoner.²¹

I høringsutkastet er målgruppa for startlånet definert som følger:

Kommunen kan gi lån til husstander som:

- a) ikke får lån eller omsøkt lånebeløp i ordinære kredittinstitusjoner og
- b) som har langvarige problemer med finansiering av eid bolig. Vilåret i første ledd bokstav b kan fravikes dersom husstanden har barn eller særlige sosiale eller helsemessige utfordringer, og hensynet til å sikre en trygg, god og stabil bolig innen kort tid taler for det. Vilåret i første ledd bokstav b kan også fravikes dersom husstanden har problemer med å dekke boutgiftene, og refinansiering med startlån kan bidra til at husstanden kan bli boende i boligen sin. Manglende evne til å oppfylle krav stilt av offentlig myndighet om egenkapital for å få lån i finansinstitusjon, gir ikke i seg selv grunnlag for å fravike nevnte vilkår. (Høringsutkast for ny forskrift om startlån)²².

Den aller viktigste forskjellen mellom de gjeldende retningslinjene og forskriften i høringsutkastet er at unge ikke er nevnt som målgruppe i den nye forskriften. Unge i etableringsfasen har de siste årene utgjort om lag halvparten av innvilgede startlån. En del av de unge som har fått startlån vil falle inn under forslaget til ”ny” målgruppe, men en del unge som tidligere har benyttet seg av denne ordningen vil ikke lenger kunne få startlån dersom den nye forskriften blir iverksatt. Intervjuer med forvaltere av startlån i

²¹ <http://www.lovdatab.no/dokument/SF/forskrift/2004-12-22-1759>. Lest 4/11-13.

²² http://www.regjeringen.no/pages/38380872/startlan_forskrift.pdf. Lest 4/11-13.

casekommunene viser at de er bekymret for hva den nye forskriften kan medføre. Samtlige informanter mener at man vil kunne få en ny gruppe vanskeligstilte, nemlig unge som ikke kommer inn på eiermarkedet, men som ikke på andre områder er varig vanskeligstilte. Spesielt i den minst folkerike casekommunen kan det virke som om startlånet i stor grad brukes for å hjelpe unge i etableringsfasen. I Oslo har startlånet tidligere vært gitt til unge i etableringsfasen, men man har gått mer og mer bort fra dette, og nå gis det primært til langvarig vanskeligstilte (Oslo kommune, Velferdsetaten²³). Dette har også medført at langt flere mottakere får fullfinansiering enn tidligere, i følge en informant i en bydel i Oslo. Jfr. også kapittel 4 som viser at eldre mottakere av større grad enn unge mottakere ikke har annen finansiering i tillegg til startlånet.

Spesielt økte boligpriser og Finanstilsynets retningslinjer for utlån til boligformål kan ha stor innvirkning på etableringsterskelen for unge. Det kan tenkes at innskjerpingen i egenkapitalkravet kan ha hatt svakere virkninger enn det ellers kunne ha hatt på grunn av startlånet. I våre fire casekommuner har informantene litt ulike oppfatninger av hvordan retningslinjene har påvirket antall startlånssøkere. I et par kommuner har de hatt en liten økning, mens en annen kommune hadde opplevd en markant økning i antall søkere. Dette er informantenes opplevelse. Vi understreker at det vil være vanskelig å avdekke årsak og virkninger her.

Finanstilsynets retningslinjer og en potensiell innskjerping i startlånbruken vil sikre en mer robust etablering blant førstegangsetablerere. Det er først og fremst ved eventuelle prisfall at det kan være gunstig om unge har en større oppsparing å trekke på. I neste kapittel skal vi se nærmere på hvilke samfunns- og velferdsmessige konsekvenser utviklingen i boligfinansieringsmulighetene for unge kan få.

²³ <http://www.velferdsetaten.oslo.kommune.no/bolig/startlan/>.
Lest 27.11-13.

Magnus, 31 år

Magnus bor alene i sin andre eide leilighet. Han kjøpte sin første leilighet i 2010, og har nylig kjøpt en større leilighet.

Da jeg kjøpte leilighet hadde jeg ingen egenkapital. Tjente vel en 450 -500 000 kroner da. Jeg gikk til en lokal sparebank og spurte om 100 prosent lån og det fikk jeg. Var mange fra jobb som hadde lån der, og det var de som tipset meg om dem. Det var i 2010. Jeg fikk 1,450 i lån – og det var 100 prosent. Jeg hadde spart litt i BSU, men det brukte jeg ikke da. Kjøpte leilighet, og bodde der i tre år. Jeg var veldig flink til å spare mens jeg bodde der, og i tillegg hadde leiligheten steget mye i verdi mens jeg bodde der. Da jeg solgte hadde jeg tjent 400 000 kroner på den. I tillegg så fikk jeg 200 000 kroner av bestemor. Kjøpte da leilighet til 2,8 millioner kroner.

Jeg hadde aldri fått det lånet i en stor bank. Jeg hadde en bonusbasert jobb så en måned kunne jeg tjene 100 000 kroner og neste måned null. Men de kjente bedriften godt i banken, og flere kollegaer hadde lån der så de visste at det var stabile betalere likevel. Alt ble ordnet over telefon. Jeg tror kanskje at jeg skypet med dem en gang. Da jeg fikk lån der var det et krav at jeg måtte flytte over BSU'en og fortsette å spare i BSU. Det var en forutsetning at jeg fortsatte å spare i BSU. Jeg måtte også kunne betjene 8 prosent rente, så de var konservative der.

Magnus brukte i stor grad sin første bolig til å komme videre på boligmarkedet. Han sier at han nå har kommet dit han skal være.

For meg betyr det lite om boligprisene går ned. Jeg tenker på de tre årene på Tøyen som en bonus. Jeg er ferdig med å spare til bolig. Jeg har ingen boliginvesteringsplan lenger. Nå er jeg der jeg skal være.

5.3 Oppsummering

Våren 2013 var det i media et stort fokus på unges problemer med å etablere seg på boligmarkedet. Et raskt søk på relevant litteratur viser at dette ikke er nytt. Opp gjennom tidene har det vært mye oppmerksomhet rettet mot høye boligpriser og unges vanskeligheter med å kjøpe bolig. Selv om boligprisene har steget de siste 20 årene, har unge likevel klart å kjøpe boliger. En årsak til at de klarer seg selv om prisene stiger kan være at bankene i oppgangstider er mindre restriktive med utlån, enn de er i nedgangstider. Faktisk er det slik at flest unge etablerer seg når prisene er høyest. Metaforen om at boligmarkedet løper fra de unge, har vært mye brukt. I dette kapitlet har vi vist at fordi boligmarkedet er en transaksjonskjede vil boligmarkedet ikke kunne løpe fra de unge. Dersom boligprisene skulle bli så høye at unge ikke lenger kan kjøpe boliger, vil dette forplante seg videre i transaksjonskjeden, og medføre at større og dyrere objekter heller ikke blir solgt.

Det har vært en nedgang i andel unge boligeiere fra 2007 og fram til i dag. I denne perioden har det også skjedd noen viktige endringer som berører unge som skal etablere seg på boligmarkedet. Etableringsbetingelsene for unge har forandret seg i denne perioden. Boligprisene har steget mye, og i tillegg til det har Finanstilsynet innført retningslinjer for utlån til boligformål. De viktigste elementene i retningslinjene, som berører unge, er et krav om 15 prosent egenkapital samt et krav om at låntaker skal tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng, uavhengig av dagens rentenivå. Kort sagt kan en si at siden 2007 har det vært en dreining fra boligetablering ved hjelp av høye lån fra private banker, til boligetablering ved hjelp av sparing og/eller hjelp fra foreldre.

6 Fire casekommuner

Vi har i dette prosjektet gjennomført intervjuer i fire kommuner. Kommunene er Stavanger, Tromsø, Oslo og Stjørdal. Kommunene er valgt på grunn av at de ligger i ulike deler av landet, og fordi alle ligger i pressområder. I dette kapitlet skal vi gi en kort gjennomgang av hver kommune, og til slutt i kapitlet trekker vi sammen erfaringene fra kommunene. I beskrivelsen av kommunene legger vi vekt på hva informantene har framhevet som viktig i sine kommuner. Casebeskrivelsene er ikke generelle beskrivelser av kommunene, men informantenes oppfatning av utfordringer og muligheter for unge i etableringsfasen i sin kommune. Vi har i hovedsak intervjuet informanter i kommunene som arbeider med startlån. Grunnen til det er at de er i kontakt med unge som kan ha behov for bistand til å komme inn på boligmarkedet. Intervjuene med lånerådgivere i privat bank gir oss empiri om unge i etableringsfasen generelt, og til slutt gir intervjuer med unge i etableringsfasen informasjon om hvordan og hvorfor noen unge velger som de gjør.

6.1 Stavanger kommune

Stavanger kommune er den fjerde største by i Norge med om lag 130 000 innbyggere. Kommunen ligger i Rogaland, og er som senter for oljeindustrien i Norge. Det medfører en høy etterspørsel etter arbeidskraft, og som følge av det en stor tilstrømning av arbeidskraft. Befolkningsframskrivninger fra SSB viser at kommunen i 2030 er ventet å ha nærmere 150 000 innbyggere²⁴. Boligprisene i Stavanger ligger tett opp til boligprisene i Oslo, og er blant de høyeste i landet. I tabell 3.5 så vi en oversikt over boligprisutviklingen i Stavanger og andre byer. Tabellen viser at

²⁴ <https://www.ssb.no/statistikbanken/selectvarval/saveselections.asp>

kvadratmeterprisen for en leilighet på 70 kvadratmeter i Stavanger koster om lag 45 000 kroner per kvadratmeter.

De høye boligprisene i Stavanger medfører at noen unge har vanskelig for å komme inn på boligmarkedet, i følge en informant i kommunen. Dette synes også i startlånstatistikken der vår informant anslår at andelen unge søkere som er i etableringsfasen er opp mot 70-80 prosent. Dette er langt over landsgjennomsnittet (se del 4.4). Den største andelen av de som får startlån er unge som får lån til toppfinansiering. Kommunen får mange startlånsøknader hvert år, og ser at antallet søknader øker og øker. Spesielt etter kravet om 15 prosent egenkapital kom. *Vi så en klar økning i antall startlånsøkere etter at de satte opp egenkapitalkravet til 15 prosent.*

Informanten forteller videre at de i hovedsak hjelper til med egenkapitalkravet for unge som søker startlån:

I utgangspunktet er vi med å dekke egenkapitalkravet. Det varierer om bankene krever 15-20-25 prosent egenkapital. For utlendinger hender det at de krever 25 prosent. Vi regner ikke så nøye på det med prosenter, vi gir runde beløp. Det er bankene som bestemmer egenkapitalkravet helt selv. Det er ikke alltid jeg skjønner bakgrunnen.

Stavanger kommune har i den senere tid satt et tak for hvor mye en bolig som er finansiert ved hjelp av startlån, eller delvis ved hjelp av startlån, kan koste. For enslige og par er taket 3 millioner kroner og for barnefamilier er det 3,5 millioner kroner. *For den prisen får man en leilighet i Stavanger, ikke noe mer* framholder en informant. De høye boligprisene i Stavanger er et problem for mange. En informant i kommunen forteller at de må avslå startlånsøkere på grunn av at de har for lav inntekt. Ikke fordi de har for lav inntekt til å betjene et lån, men fordi de har for lav inntekt til å betjene et lån av den størrelsen som kreves for å kjøpe bolig i Stavanger.

Med den inntekten de har kan de kanskje få lån på 1,7 millioner kroner, men vi vet at de ikke finner en bolig til den prisen i Stavanger. Vi regner med en 6,25 prosent rentefaktor. Og bankene enda høyere. Det skal ikke mye i lån og kanskje en bil til før at de ikke

klarer å betjene det. En enslig skal tjene veldig bra for å få det til.

En konsekvens av dette kan være at unge som har et sterkt ønske om å komme inn på boligmarkedet setter seg i gjeld andre steder.

De ungdommene som ikke får lån av oss må få av foreldrene. Det er også noen som oppsøker andre typer banker, for eksempel Norwegian Bank, for å låne til egenkapitalen til en veldig høy rente.

I en privat bank i Stavanger framholder informanten at det har blitt en lavere andel unge som søker om lån til boligformål etter at Finanstilsynets retningslinjer kom. *Andelen var mye høyere for 1-2 år siden da det ikke var så høyt krav til egenkapital. Vi har merket det tydelig. Det er langt færre som kommer innom.* I denne banken anbefaler de startlån til mange som får avslag på lån. Men banken merker at kommunen har strammet inn på bruken av startlån. *De unge må ha startlån eller hjelp fra foreldrene. Startlån har vært veldig viktig for de unge, men nå er kommunen mye strengere med hvem som får lånet.*

Leiemarkedet trekkes også fram i intervjuene i Stavanger. Det er høye leiepriser, og det er heller ikke alle som kommer inn på leiemarkedet, i følge en informant.

Utlendinger kommer ikke inn på leiemarkedet her. Det er ingen som vil leie ut til dem. Hvis man er hvit får man leie, men det er veldig dyrt. Utlendinger får ikke leie. Norske unge er heller ikke like attraktive som eldre. Det er mange skilsmisser i alle aldre, og de skal også inn på leiemarkedet, og de tjener mye mer og utkonkurrer de yngre²⁵.

Carolina, som nettopp har kjøpt rekkehus sammen med samboeren sin i Stavanger, bekrefter dette. Hun hadde store vanskeligheter med å finne en god og rimelig leiebolig. Hun har flyttet til Stavanger fra Sverige, og sier at dersom hun ikke hadde møtt samboeren sin og kunne kjøpt bolig sammen med ham, så hadde hun flyttet tilbake til Sverige på grunn av boligsituasjonen.

²⁵ Diskriminering på leiemarkedet påpekes også i flere andre studier (Søholt og Astrup 2009; NOU 2011; Johannessen 2013).

I den private banken vi har intervjuet i i Stavanger opplever de få problemer med mislighold av lån. Informanten framhever at dette er på grunn av at de gjør en grundig jobb i forkant, før folk får lån.

Vi ser veldig lite misligholdte lån. Vi tar dem i forkant. Vi har gode systemer for kredittsjekk, og de som ikke har en holdbar økonomi får ikke lån. Purringer på regninger betyr også at det kan komme purringer på lånet. For eksempel hvis de har trukket over kredittkort. Det er ikke noe galt i at de bruker kredittkort, det er veldig vanlig. Men hvis de har 8-10 forskjellige kredittkort er det et hinder når de skal låne penger. Vi ser det på selvangivelsen også. En ungdom med kredittkortgjeld ligger ikke godt an til å få lån.

6.2 Tromsø kommune

Tromsø kommune ligger i Troms fylke. Tromsø kommune er landets syvende største kommunen i folketall, og har i dag om lag 71 000 innbyggere. Tromsø er en universitetsby, hvilket skaper arbeidsplasser og gir en høy tilstrømning av studenter. I 2030 er kommunen ventet å ha ca. 78 000 innbyggere²⁶. Boligprisene i Tromsø er høye. I tabell 3.5 ser vi at kvadratmeterprisen for en 70 kvadratmeter stor leilighet i Tromsø koster 37 000 kroner i 2013. I Tromsø er leieprisene også høye. Alle informanter vi har intervjuet i kommunen peker på de høye leieprisene som en utfordring.

En informant forteller at det med de høye leieprisene kan være vanskelig for unge å spare sammen til egenkapitalkravet selv.

Unge på boligmarkedet uten hjelp fra foreldrene går ikke. Uten startlån blir man værende i leiemarkedet urimelig lenge. Det hjelper jo ikke å utvide BSU, de må jo evne og spare også. Hvis man betaler 15 000 kroner i husleie, hvordan skal man da spare?

På grunn av den store studenttilstrømningen er det for det første vanskelig å finne en leiebolig, og for det andre kan utleier ta svært høye priser for leilighetene. I følge en informant er det så mangel på utleieboliger i Tromsø at studentene sover på brannstasjonen

²⁶ <https://www.ssb.no/statistikbanken/selectvarval/saveselections.asp>

og andre steder i begynnelsen av semesteret, fram til de finner en bolig. Flere informanter peker også på at det kan være mer lønnsomt å eie bolig i Tromsø kontra å leie en tilsvarende bolig, på grunn av de høye leieprisene. *De unge i dag må leie dyrt, og det er penger de kunne ha brukt til å spare egenkapital*, forteller en informant. Det er helt tydelig at de høye leieprisene i Tromsø utgjør en utfordring for de som vil etablere seg i eid bolig, og må spare til egenkapitalkravet selv.

Unge blir hardere rammet av kapitalkravet. Det er dobbeltvondt. Det øker i både kroner og prosent på grunn av de stigende boligprisene.

En informant i kommunen peker på at prisene sammen med det lave antall boliger til salgs utgjør en utfordring. *Utfordringen i Tromsø er boligmarkedet. Det er et lavt antall boliger til salgs.*

Kommunen merker dette ved at en del unge søker startlån. Da egenkapitalkravet på 15 prosent ble innført så man en økning i antall startlånsøknader, men den var ikke eksplosiv.

Tromsø har som den eneste casekommunen i dette prosjektet en regel om at de som får startlån ikke kan kjøpe boliger som går over takst. Flere informanter framhever at nesten alle boliger går over takst, og at det derfor kan være vanskelig å kjøpe noe som blir solgt til takst. Elisabeth, som sammen med mannen har kjøpt bolig ved hjelp av startlån forteller at konsekvensen av regelen er at det kan være svært vanskelig å finne boliger som ikke går over takst i Tromsø.

Det har tatt lang tid å få kjøpt bolig. Det er på grunn av at vi har tapt alle budrundene. Man kan ikke by over prisantydning eller takst, så når budrunden begynner på takst kan vi bare gi opp. Vi ga egentlig litt opp. Vi sluttet å gå på visninger når de ble lagt ut på nettet. Til slutt gikk vi kun på visninger på de vi så ikke hadde blitt solgt i første runde.

Grunnen til at startlånet ikke kan brukes til å finansiere boliger som selges over takst, er at kommunen ikke ønsker å være prisdrivende. En informant i kommunen er imidlertid ikke helt sikker på at dette faktisk er tilfellet. *Andelen personer med startlån er veldig liten, så jeg vet ikke helt hvilken innvirkning startlånet har på boligmarkedet egentlig.*

Det kan være en utfordring å kjøpe bolig som ikke selges over takst, men her bruker kommunen medlemskap i boligbyggelag som en inngangsport til boligkjøp. Gjennom medlemskap i boligbyggelag kan man få forkjøpsrett på boliger innenfor borettslaget, og kan på den måten slippe å være med på å by opp prisen.

Jeg må ta i bruk de virkemidlene vi har. For eksempel er noe av det første jeg gjør å vurdere medlemskap i borettslag. Det har vist seg å være veldig viktig når man skal kjøpe til takst.

De høye boligprisene i Tromsø medfører også et problem i forhold til unge som skal spare sammen til egenkapitalen selv. I en privat bank framhever en informant at grensa på 150 000 kroner i for BSU sparing er et hinder for unge.

De som sparer i BSU har vært begrensa av en grense på 150 000 kroner. Og sånn som det er nå, har en full BSU ikke vært nok til å kjøpe bolig her i Tromsø. Det er ikke motiverende å spare da. Vi har et sparetilbud til unge med samme vilkår som BSU, men uten skattefordelen. Der kan de spare opp til 300 000 kroner. Da begynner det å monne. Det er på det nivået man må være for å komme seg inn på boligmarkedet.

I banken har de ikke merket noen stor forskjell på før og etter kapitalkravet på 15 prosent ble innført.

Det har ikke vært en veldig stor endring etter at det ble krav om 15 prosent egenkapital. Det er kanskje færre av de som ikke får hjelp av foreldrene som kan få lån. Det er et hinder som gir et klasseskille. Det er ikke sikkert at det er så stor forskjell på 10 og 15 prosent, hvis de ikke kan stille nok egenkapital får de ofte hjelp av foreldrene. For de som ikke har nok inntekt, eller har fast inntekt får ofte hjelp av foreldre som står som lånemottakere.

En informant i Tromsø peker på at en offensiv boligbygging i Tromsø vil være viktig i tiden framover. Informanten framhever at mens prisene har flatet litt ut mange steder i landet, stiger de fremdeles i Tromsø.

6.3 Oslo kommune

I Oslo er det litt over 630 000 innbyggere i 2013. I 2030 vil Oslo, i følge SSB, ha nær 785 000 innbyggere. Det vil altså en betydelig vekst i antall innbyggere i Oslo de kommende årene. Boligprisene i Oslo er høye. De er samlet sett høyest i landet (figur 3.5). For en 70 kvadratmeter stor leilighet er kvadratmeterprisen over 47 000 kroner. Men det er store prisforskjeller i Oslo. Kvadratmeterprisen på en leilighet kan svinge mellom 60 000 kroner i en bydel og 33 000 kroner i en annen (figur 3.4).

Oslo har som den eneste av våre casekommuner strammet inn på bruken av startlån overfor unge i etableringsfasen. Som følge av denne innstrammingen har bydelene sett en endring i startlånsmottakerne.

I fjor var det mange som fikk startlån som toppfinansiering, men Husbanken og vi har strammet inn og nå er det ikke så mange med god inntekt som får lån.

Hvilke konsekvenser dette har hatt har vi ikke noe data som viser. Men som vi så i kapittel 4 har leieandelen i husholdninger med hovedinntektstaker med alder 20-35 år med inntekt under median inntekt for hele landet, økt betydelig fra 2001 til 2011. Andelen var 53,8 prosent i 2001, og i 2011 hadde den økt til 65,3 prosent. Denne perioden strekker seg mye lenger enn omleggingen av startlånet, og det er heller ikke sikkert at omleggingen av startlånet har fått noen konsekvenser for eierandelen. Men for unge som ikke kvalifiserer som varig vanskeligstilte, er Oslos nye retningslinjer for startlån, et hinder dersom de ønsker å etablere seg i eid bolig og ikke har egenkapital eller foreldre som kan hjelpe. Dette kommer tydelig fram i intervjuer med kommunen. Etter innstrammingen har det også blitt færre unge søkere som ikke er vanskeligstilte.

Oslo kommune har fått et økt fokus på å hjelpe personer som er langvarig vanskeligstilte gjennom startlånet. Det er spesielt barnefamilier, og de som har bodd i kommunal bolig, men som har fast inntekt man ønsker å hjelpe over i eid bolig. Intervjuer med en privat bank i Oslo bekrefter dette:

Vi samfinansierer med Husbanken. Jeg har vært med på det noen ganger. Men da skal de ha veldig god betjeningsevne, for de har jo ikke egenkapitalen så vi beregner ut fra at de må betjene Husbanklånet også. Da passer det jo ikke helt med målgruppa for det skal jo være vanskeligstilte som får det. De skal ha full betjeningsevne. Det hender at vi sier nei til søkere som har Husbanklån på grunn av for dårlig betjeningsevne. De må ha betjeningsevne til hele lånet.

Kommunen har med omleggingen av startlånet gått over til en større grad av fullfinansiering. På mange måter kan det virke som om kommunen har lagt om startlånordningen helt, og nå hjelper en annen gruppe.

Nå har vi mest fullfinansieringslån. I fjor hadde vi mye toppfinansiering, men det er ikke så mye etter at de unge forsvant. Bankene sender de vanskeligstilte til oss. I fjor var det ekstremt mange søknader. Vi var tomme for penger i juli. Når media har mye fokus på startlån kommer det flere søknader. Det merker vi godt. Det er en viss treghet i systemet. Vi vet ikke hvor mye penger vi har til startlån før ut på året. Og da kan det hende at vi har brukt opp alt. Før var det sånn at de pengene som ikke ble brukt i kommunen ble fordelt til andre bydeler, men sånn er det visst ikke lenger. Det er ikke en reel likebehandling av de som låner i bank og de som låner her. Det er jo ingen som kommer i banken og skal låne penger, og så er det tomt for penger fordi de er brukt opp i juli. Når det er tomt oppfordrer vi folk til å søke neste år.

Både kommunen og informanter i privat bank peker på at mange unge ønsker seg veldig mye i sin første bolig. Dette kom fram i flere av casekommunene, men spesielt i Oslo. I Oslo ble det også framhevet at mange unge ønsker så mye de kan få i lån.

Nordmenn er generelt lite kritiske til gjeld. Innvandrere er mye mer skeptiske. Nordmenn sier "hvor mye kan jeg få" mens innvandrerne sier "hvor mye kan jeg håndtere". Vi har hatt en del fra Sør-Europa i det siste. De som er utenlandske må ha

norske personnummer og fast jobb for å få lån. Det er mer krav til egenkapital for dem (25 prosent). I hovedsak er de mer skeptiske og nøktern til lån. Nordmenn vil som regel låne så mye som mulig.

Dette bekreftes også av kommunen der noen startlånsmottakere anser det som en premie å få et lån.

Brukerne ser det som en seier jo mer de kan få i lån her. Det er mange brukere som ikke tenker over at de skal betale det. Og så får de den første regningen og skjønner at det er tøft. Så er det noen som tar opp kredittkortlån for å betale for møbler til boligen de har kjøpt. Men det er faktisk få som misligholder lånet sitt.

Ifølge kommunen er det ingen forskjell på etniske nordmenn og innvandrere i forhold til et ønske om å eie bolig. Personer med innvandrerbakgrunn er også en viktig målgruppe for startlånsmottakere i Oslo.

De fleste innvandrere vil eie. Det er ikke noen stor forskjell på norske og ikke-norske på det. Ca. 80 prosent av de som får startlån er ikke norske. Det har vært noe i media om at de ikke kan ta opp lån pga. religion, men det har vi ikke sett så mye til.

En siste ting som kom fram under intervjuene i Oslo, er unges ønsker om bolig. En ansatt i kommunen trakk fram at mange unge kanskje kan ha litt høye forventninger i forhold til hva de kan kjøpe selv. Dette kom fram i den bydelen der vi intervjuet. På grunn av de høye boligprisene i bydelen består mye av jobben overfor startlånsmottakere i å informere om hvor i byen de har råd til å kjøpe bolig. Det er mange som er vokst opp i bydelen, men som ikke har råd til å kjøpe der selv når de mottar startlån. To sitater fra Oslo kommune illustrerer dette med forskjeller og ønsker godt.

Det er en høy grad av sosial arv. Det ser vi. Vi har begynt å tenke på å jobbe med de unge, at de må jobbe og spare penger til bolig. Oslo indre øst har jo historisk vært fattig. Det er ikke noe nytt nå at det er kommunale boliger med fattige på Tøyen. Forskjellen nå er at rikdommen er i oppgangen ved siden av.

Mange ser det de andre har, og tenker at de skal få det samme, men de er ikke i den situasjonen at de kan det. Forskjellene er store, og de er rett ved siden av hverandre. Når avstanden blir så stor er det lett for de som er fattige å tro at de aldri kommer til å klare det. Klasseskillet blir tydeligere, også på skolene. Man ser jo barnefattigdom i de kommunale boligene. Vi må bruke mye tid på å omvende tankegangen deres. Det er viktig med eksempelets makt. Det har vi også sagt til Husbanken. Man kunne lagd noen videoer eller annet som viser hvordan andre har gått en boligtrapp, så kan de se at man kan komme inn i eid bolig, men at man ikke får det med en gang.

Det er mange av de som får startlån her som kjøper bolig i Groruddalen. Det er nok 80 prosent. Groruddalen blir sett på noe veldig dårlig av mange. Men da må vi fortelle dem at man jo må kjøpe der man har råd til det. Det er ikke noe nytt. Det har vært store ambisjoner om hva man skal kunne kjøpe. En enslig som vil kjøpe en treroms til 2-3 millioner kroner. Men den gruppa har falt bort nå. Ryktene om at man ikke får startlån har spredd seg.

6.4 Stjørdal kommune

Stjørdal kommuner er med sine vel 23 000 innbyggere den minst folkerike av våre casekommuner. Kommunen ligger tett på Trondheim og har også regionens største flyplass. Kommunen har mange ulike arbeidsplasser i tillegg til flyplassen. Statoil er blant de største bedriftene, og da vi gjennomførte vår casestudie var det om lag 900 arbeidsplasser tilknyttet Statoil. I 2030 vil kommunen, i følge SSBs befolkningsframskriving, ha om lag 29 000 innbyggere. Stjørdal er den kommunen som har lavest leieandel blant casekommunene våre, og lavere enn landet som helhet (tabell 4.13).

Informantene i Stjørdal merker at befolkningen øker, og at det skaper større etterspørsel etter boliger. I 2013 har det i følge en informant vært bolig tørke i kommunen.

I første halvdel av 2013 har det vært bolig tørke i kommunen. Det har vært rundt 40 boliger til salg i snitt mot 80-90 til vanlig. Det er få boliger som koster under 2 millioner kroner her. Av 90 boliger på Finn.no nå er det 11 som koster under 2 millioner kroner, og de er små. Det er stor konkurranse om boligene, og da vet vi hvem som taper.

Stjørdal er den kommunen vi har vært i, som etter vår oppfatning, mest aktivt bruker startlånet overfor unge i etableringsfasen. *Hovedvekt* av de som får startlån er unge. Hvis unge ikke får startlån etter de nye retningslinjene er det en stor del av målgruppa som faller ut. I Stjørdal opplever kommunen at det er få som selv har spart sammen til egenkapitalen. Selv om det er mulig å finne relativt billige boliger i Stjørdal er infrastrukturen et problem. En informant framhever at det er en utfordring at de aller fleste unge vil bo i sentrum, men sier at det er forståelig for dersom man ikke bor i sentrum, er en helt avhengig av bil.

Stjørdal kommune har merket en tydelig forskjell i antall startlånsøknader etter egenkapitalkravet på 15 prosent ble innført.

Etter at retningslinjene om 15 prosent egenkapital kom var det en eksplosjon i startlånssaker i kommunen. Det er unge som kan ha høy inntekt, men som er vanskeligstilt fordi de ikke har egenandelen og dermed ikke kommer inn på boligmarkedet.

Også i en privat bank i kommunen merkes stor forskjell etter kravet om 15 prosent egenkapital ble innført.

Ser en stor forskjell på 90 prosent og 85 prosent etter retningslinjene fra Finanstilsynet kom. En økning i egenkapital fra 10-15 prosent gjorde ingen stor forskjell på boligprisene, men det er en sosial forandring i forhold til hvem som kommer inn.

Den samme informanten uttrykker likevel bekymring for det høye gjeldsnivået blant unge. Spesielt er informanten bekymret for de som tar opp absolutt maks av hva de klarer å betale i lån, og så går de fra hverandre. *Også i dag er det folk som selger med tap*, sier hun.

Kommunen har et tett samarbeid med noen av de private bankene i kommunen, og private banker anbefaler alle unge som får avslag å søke om startlån. En informant i en privat bank forteller at det er lite avslag blant unge, delvis på grunn av startlånet.

Det er overraskende lite avslag blant de unge. Det er mest egenkapitalkravet de sliter med, men der hjelper kommunen jo med startlån. De aller fleste unge får lån, tipper at det er rundt 25 prosent avslag.

Videre forteller informanten at det ofte er enslige som vil kjøpe, men som ikke får det til.

Ofte er det enslige som vil kjøpe som ikke får det til. De er i en klemme fordi de ikke har egenkapital nok, de tjener for godt til å få startlån og de klarer ikke å håndtere lånet alene. Det å kjøpe alene er nesten umulig. Vi ser at venner har begynt å kjøpe sammen.

Stjørdal har også en utfordring ved at det er mange store boliger i kommunen. En informant påpeker at små boliger er et knapphetsgode i kommunen, og de som er leies ofte ut. Dette endrer seg nå med nybygging, men generelt har det vært slik i kommunen.

I kommunen ser de at det er forskjell mellom de som eier og de som leier i forhold til sparing.

De som leier har ikke mulighet til å spare, mens de som eier sparer i egen bolig i tillegg til at de får igjen på skatten. De sparer seg opp en egenkapital, og pusser opp for pengene, og da er boligen enda mer verdt.

I Stjørdal anser man det som kommunes oppgave å hjelpe dem som ikke klarer det selv. Dersom unge ikke har andre måter å komme inn på boligmarkedet, kan startlån være en stor hjelp. *Unge i etableringsfasen er som oftest vanskeligstilte i en kort periode.* En informant trekker fram at det spesielt er barn av flyktninger de forsøker å hjelpe inn i eid bolig. *Vi har vanskelig for å hjelpe flyktningene, de er vanskelige å få ut av de kommunale boligene. Men vi satser på å hjelpe annen generasjon.*

6.5 Casekommunene sett i sammenheng

Den korte beskrivelsen av casekommunene gir et innblikk hvilke utfordringer hver av kommunene opplever. Kommunenes kjennskap til unge i etableringsfasen skyldes i hovedsak at kommunene administrerer startlånet. Unge som ikke har behov for startlån klarer i all hovedsak etablering i eid bolig uten at kommunene får kjennskap til dette. De private bankene har en bredere kontaktflate med unge. De kommer i kontakt med alle typer unge som ønsker lån til boligformål. I denne delen av kapitlet skal vi se casekommunene i sammenheng, og trekke fram interessante likheter og forskjeller mellom dem.

Empirien fra casekommunene viser at startlånordningen kan synes å være todelt. I Stavanger, Tromsø og Stjørdal kan det virke som om ansatte i kommunene ser på unge i etableringsfasen som en målgruppe, og mer varige vanskeligstilte som en annen målgruppe (se f.eks. også Proba 2012). Slik vi oppfatter det, går skillet mellom de som kun trenger bistand til toppfinansiering, og de som trenger mer bistand enn dette. Noen kan for eksempel trenge både tilskudd til etablering og et startlån. Personer som regnes som svært vanskeligstilte kan få fullfinansiert boligen sin gjennom Husbankens boligøkonomiske ordninger. Personer som i hovedsak trenger et lite lån som skal fungere som toppfinansiering til lån i privat bank, er i hovedsak unge i etableringsfasen. I kapittel 4 viste vi at en nokså stor andel av førstegangsetablerere som har mottatt startlån, er over 35 år. I våre casekommuner synes ikke det å være tilfellet. Spesielt i Stjørdal er den en høy andel unge som mottar startlån. Her var kommunen innstilt på at de skulle hjelpe unge som ikke kom inn på boligmarkedet på egen hånd.

Oslo kommune skiller seg fra de tre andre kommunene ved ganske nylig å ha innført en annen innretning på startlånet. I intervju med kommunen har de som jobber med startlånordningen derfor lite fokus på unge i etableringsfasen, og har i stedet et mye større fokus på varig vanskeligstilte. I Oslo har man også gått over til en større andel fullfinansieringslån på grunn av endringene i ordningen. I Oslo kommune var det generelt et mye større fokus på varig vanskeligstilte. Det var også et fokus på barn av vanskeligstilte. Dette gjaldt imidlertid ikke kun for Oslo. Alle kommunene var opptatt av at unge som vokser opp i for eksempel

kommunale boliger, skal kunne få bistand til å etablere seg i eid bolig. I Oslo og Tromsø ble det også helt spesifikt nevnt at man jobbet med å få barnefamilier fra kommunale boliger over i eide boliger. Og som sitatet fra Stjørdal viser så jobber man her med å hjelpe flyktninger over i eide boliger. Dette er imidlertid ikke alltid at dette går, men da jobber de for å få barna til å etablere seg i eid bolig.

I alle fire kommunene, men spesielt i to av kommunene, var det tydelig at det å etablere seg i eid bolig er en stor fordel som de fleste unge burde få mulighet til. I kommunene vi har vært i, har informantene fortalt om høye leiepriser, og framhevet de økonomiske gevinstene ved å etablere seg i eid bolig. Det kan enten være fordi leiemarkedet er lite, såkalte «tynne markeder», og at det dermed kan være vanskelig å finne gode leieboliger, men også på grunn av at leieprisene i noen av kommunene rett og slett er så høye at det gjør etablering i eid bolig vanskelig. Kommunene ser at flere som søker startlån betaler mer i husleie enn de måtte ha betalt dersom de kjøpte en tilsvarende bolig. Dette er noe de private bankene tar lite hensyn til. I de private bankene blir låntakere vurdert etter gitte kriterier basert på økonomiske beregninger. I noen tilfeller kan de utøve et visst skjønn, men det er likevel innenfor bestemte økonomiske rammer.

Det er stor forskjell på private banker i forhold til samfinansieringssaker mellom kommune og bank. I to kommuner, forteller informanter, har private banker sagt at de ikke samfinansierer med startlån. Årsaken er at banken ikke anser startlånet som egenkapital, men som et lån, og at de derfor ikke kan gi lån til kunden om de skal følge Finanstilsynets retningslinjer. I to kommuner fortalte informanter i kommunen om at lokale bankkontor ikke ønsket samarbeid. Men det gjaldt ikke for alle banker i byen. I den ene casekommunen hadde kommunen et svært godt samarbeid med en nasjonal bank, og samarbeidet ikke i det hele tatt med en annen. Litt overraskende var den ikke-samarbeidende banken i den ene kommunen, en god samarbeidspartner i den andre kommunen.

I Tromsø, Stjørdal og Stavanger uttrykte informanter i kommunen bekymring for at en kan få et skille mellom unge som har foreldre som kan hjelpe, og de som ikke har det, dersom startlånordningen strammes inn. I Oslo, der dette allerede er gjennomført var ikke dette et like stort tema. I bankene trakk informantene fram at

egenkapitalkravet innebærer at det blir et skille mellom de som har foreldre som kan hjelpe og de som ikke har det. Informantene i bankene framhevet at det var sjeldent at unge som kjøper bolig alene, gjør dette uten hjelp fra foreldre. Foreldrehjelp ble i bankene trukket fram som en helt naturlig del av prosessen med å etablere seg i eid bolig. Videre trakk bankene i Tromsø, Stavanger og Stjørdal fram startlån som et naturlig alternativ til foreldrehjelp. I Oslo ble dette ikke trukket fram. Det har sannsynligvis noe å gjøre med målgruppa for startlån i Oslo.

Det siste vi vil trekke fram fra casekommunene er mislighold av lån. Informanter i kommunene og i private banker framhever alle sammen at de ikke opplever mislighold av lån som noe problem. Informanter i kommunene virker nesten overrasket over at misligholdte lån er så sjeldent.

Det er lavt mislighold av startlån. Det er egentlig helt fantastisk for vi låner jo til pipa og litt til. Jeg tror at det generelt er sånn i samfunnet. Boligen er høyt prioritert. Boliglånet det siste man slutter å betale. Jeg tror ikke at det er på grunn av rentenivået at vi har så lavt mislighold.

I private banker trekker de fram at de fram at det er lite mislighold på grunn av den grundige vurderingen de gjør i forkant. Kommunene gjør også en grundig vurdering når de bevilger startlån, men de tar nok litt større risiko enn private banker gjør. Likevel var det en informant i en casekommune som trakk fram at det ofte var ham som måtte holde igjen når banken ønsket å gi låntaker mer enn det han selv mente var forsvarlig å gi i lån.

Vi er litt redde for saker med gjeldsgrad på over 4 prosent. Det setter den unge i en vanskelig situasjon. Jeg reagerer på at bankene er villige til å gå så høyt på gjeldsgrad.

Hva den lave andelen av misligholdte lån skyldes, er vanskelig å si. Men intervjuer med unge informanter som har høy gjeld, viser at de prioriterer det å betjene boliglånet sitt svært høyt. Michelle, som er beskrevet på side 123, forteller at hun i perioder har vært nødt til å leie ut et rom i leiligheten sin av økonomiske årsaker. Hun har hatt boligen sin lenge, og har i perioder hatt en svært høy

boutgiftandel. Men dette trakk hun ikke fram som et problem, mer som en konstatering. Å selge boligen har ikke vært et alternativ, selv om hun kanskje kunne ha leid en mindre og billigere bolig.

6.6 Oppsummering

Fire casekommuner er valgt for å belyse unges etablering på boligmarkedet. Kommunene er Stavanger, Tromsø, Stjørdal og Oslo. De fire kommunene er valgt ut fra geografisk beliggenhet og fordi de alle er kommuner som opplever et press i boligmarkedet i sin region. Vi har intervjuet ansatte i kommunene som i hovedsak jobber med startlån. Videre har vi intervjuet lånerådgivere i private banker samt unge i etableringsfasen. Casestudiene viser at unge i etableringsfasen har mange av de samme utfordringer i alle kommunene. Informantene framhever at mange unge har problemer med å spare sammen til egenkapitalkravet selv, og at mange er avhengige av hjelp fra foreldre eller startlån for å komme inn på boligmarkedet. Kommunene har ulike utfordringer med leiemarkedet, men felles for dem er at det er dyrt å leie bolig i kommunene. Det betyr at det kan være vanskelig for unge å spare til egenkapitalkravet mens de leier bolig. Et ustabil leiemarked kan også bety at unge blir nødt til å kjøpe bolig dersom de ønsker en stabil boligtilværelse.

Startlånet kan være en måte for unge å komme inn på boligmarkedet dersom de ikke har foreldre som kan hjelpe. Casestudiene viser at de fire kommunene jobber svært ulikt med startlånsordningen. I Oslo har man gått bort fra å hjelpe unge som primært trenger egenkapital til bolig, og hjelper nå flere som er varig vanskeligstilte på boligmarkedet. I Stjørdal hjelper man mange unge som trenger hjelp til egenkapitalkravet. Det kan virke som om kommunene har to målgrupper for startlånet. Den ene er en gruppe som er varig vanskeligstilte, og som ofte trenger fullfinansiering. Den andre gruppa er unge som primært trenger toppfinansiering til et boliglån som de selv klarer å betjene. I hovedsak er det et godt samarbeid mellom kommunene og de private bankene. Men noen lokale bankfilialer har sagt at de ikke ønsker samfinansiering med startlån da dette går i mot Finanstilsynets retningslinjer om 15 prosent egenkapital.

7 Samfunns- og velferdsmessige konsekvenser av endringene

En viktig del av dette forskningsoppdraget er å undersøke hvilke samfunns- og velferdsmessige konsekvenser endringene som er avdekket kan få for ulike grupper unge. I dette kapitlet ser vi på om forskjellige grupper unge har ulike forutsetninger for å etablere seg på boligmarkedet. Her er det først og fremst etableringsterskelen vi vil konsentrere oss om, men vi vil også berøre hva en eventuell omlegging av startlånet kan ha av konsekvenser for unge.

7.1 Fordeler ved å eie bolig

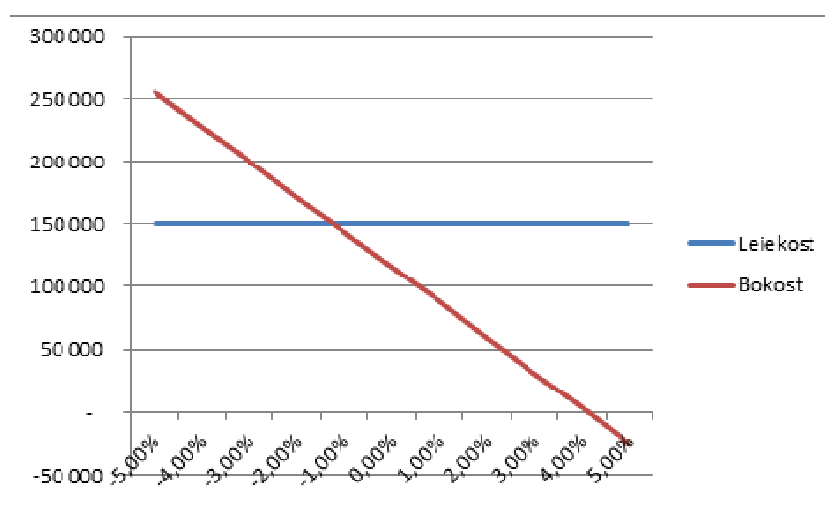
Før vi begynner å analysere hvilke konsekvenser de politiske endringene har for unge, vil vi drøfte hvorfor det kan være viktig for unge å etablere seg i eid bolig framfor å leie bolig.

Vi har tidligere nevnt at leiemarkedet i Norge er flyktig. Det er ikke like vanlig for nordmenn å være leietakere et helt liv, som det er for dansker og svensker eksempelvis. I hovedsak kommer dette av en boligpolitikk som favoriserer eiere. Det er få ordninger som begunstiger leietakere. BSU-ordningen var opprinnelig ment som et virkemiddel for leietakere gjennom gunstige skatteletter (Guldbrandsen 2003). Våre egne intervjuer med unge viser at BSU-sparingen ikke alltid brukes til kjøp av første bolig. Den blir dermed en gunstig spareordning også for de som eier bolig. For personer som ønsker å leie bolig er det andre uheldige faktorer som i tillegg til det økonomiske, spiller en rolle. Den viktigste faktoren er trygghet. Det å vite at man kan bo i boligen sin så lenge man vil, skaper trygghet. I dette avsnittet vil vi ta for oss de økonomiske sidene ved å eie bolig framfor å leie.

I diskusjonen tar vi utgangspunkt i en modell vi har laget, som viser forholdet mellom bokostnad i en gitt bolig ved eie og leie. Figur 7.1 viser hvordan bokostnaden for denne boligen varierer med ulike anslag for framtidig verdiutvikling.

Et viktig element i diskusjonen om eie versus leie er hvilke konsekvenser man har av å leie bolig over lengre tid. Så langt kan man si at det i Norge har vært betydelig mer lønnsomt å eie enn å leie. Årsaken er verdiutviklingen vi har sett i eiermarkedet de siste 20 årene. Men hva hvis boligprisene nå er i ferd med å flate ut? Dette er et svært viktig spørsmål, og en viktig nyansering når vi skal diskutere under hvilke vilkår unge i dag etablerer seg på eiermarkedet. Dersom lønnsomheten ved boligeierskap er blitt betydelig redusert, så vil også konsekvensen ved ikke å komme inn på eiermarkedet tilsvarende være mindre. Problemstillingene lar seg illustrere ved å ta utgangspunkt i et konkret eksempel som vises i figur 7.1.

Figur 7.1 *Boutgifter ved leie og eie i den samme boligen.*



Figuren her viser kostnadene ved å bo i en leid bolig kontra kostnadene ved å bo i den samme boligen dersom man eier boligen. Vi tar utgangspunkt i en treroms leilighet i bydel Bjerke i Oslo på 80 kvadratmeter. I følge Finn.no er gjennomsnittlig kvadratmeterpris for denne leilighetstypen i denne bydelen 35 000 kroner, hvilket gir en boligpris på 2,8 millioner kroner. I følge Boligbyggs leiemarkedsstatistikk vil en slik leilighet generere rundt

150 000 kroner i leieinntekter per år, eller 12 500 kroner per måned. Dersom denne boligen i stedet kjøpes med et fullfinansiert annuitetslån over 30 år til en flytende rentesats på 4 prosent, vil renter og avdrag (skattefordelen iberegnet) beløpe seg til 140 000 kroner per år. Men dette beløpet sier lite om lønnsomhet ved å eie ettersom 60 000 kroner utgjør avdragsbetalinger som kan anses som sparing i boligen. Dersom vi ikke betrakter avdragsbetalinger som en boutgift, men sparing vil renteutgiftene for denne boligen være 80 000 kroner, altså 70 000 kroner mindre enn hva det vil koste å leie den samme boligen. Her har vi iberegnet skattefradraget som medfører at låntaker får tilbake 28 prosent av betalte renter gjennom redusert inntektsskatt. Skattefordelen utgjør i dette tilfellet 30 000 kroner, slik at uten denne fordelten så ville renteutgiftene vært 110 000 kroner. Ved å eie denne boligen, heller enn leie, ser vi at vedkommende kommer betydelig bedre ut når vi korrigerer for avdragsbetalinger og skattefordel.

Det er imidlertid en viktig faktor som må inn i beregningen, for selv når vi tar hensyn til avdragsbetalinger og skattefordel ved å eie gir den et upresist uttrykk for den reelle lønnsomheten ved boligeie. Den viktigste kompliserende tilleggsfaktoren er verdiutviklingen på boligen. Når verdien på boligen øker så øker lønnsomheten ved boligeie. Og omvendt; når verdien på boligen synker minker lønnsomheten ved boligeie. For å finne reell lønnsomhet av boligeie versus boligleie må vi se på bokostnader og ikke boutgifter. For leietakere er bokostnaden det samme som husleien, men for en boligeier uttrykker den hvor mye det koster å eie og bruke boligen i en periode i forhold til om en hadde vært uten egen bolig i den samme perioden. Bokostnaden for eiere beregnes etter følgende formel:

$$\text{Bokostnad} = \text{Rentekostnad} + \text{Drifts- og vedlikeholdskostnad}$$

- Skattefordel ved eie av boligen

- Verdistigning på boligen

Formelen viser en betydelig komplikasjon ved å beregne lønnsomhet ved å eie versus å leie den samme boligen på et gitt tidspunkt, ved at vi ikke vet hvordan boligmarkedet vil utvikle seg, og dermed hva verdistigningen vil bli. Spørsmålet må dermed

besvares ved estimerer om framtidig boligprisvekst, hvilket vil være beheftet med betydelig usikkerhet.

I figur 7.1 har vi tatt hensyn til komplikasjonen ved ulike endringer i boligprisene. Vi ser at leiekostnaden er 150 000 kroner per år uavhengig av prisnivå, mens bokostnaden ved eie beveger seg fra 250 000 kroner i året ved en prisnedgang på mellom 4 og 5 prosent, og helt ned til null ved en prisstigning på nær 5 prosent. Bokostnadene ved å eie versus å leie er de samme, 150 000 kroner i året, med en prisnedgang på nær en prosent. Det betyr at så ved normal verdiutvikling i eiermarkedet illustrerer dette eksempelet at det vil være store forskjeller i lønnsomheten ved å eie en bolig versus å leie den samme boligen²⁷. Eksempelet viser hvilke økonomiske konsekvenser det kan ha ikke å komme raskt inn på eiermarkedet.

²⁷ Vi har ikke tatt hensyn til effekten av at når en låntaker betaler realrente og ikke nominell rente, vil forskjellen, inflasjonen, være å anse som sparing. Gitt at boligens verdi holder seg.

Carolina, 28 år

Carolina flyttet hit for fem år siden fra Sverige. Da hun kom til Norge hadde hun ingen egenkapital.

I Sverige er det vanlig å leie. Der er det mange som leier hele livet. Jeg tenkte ikke på det med egenkapital til bolig i det hele tatt.

Da Carolina flyttet til Norge bodde hun først i kollektiver. Etter å ha leid en stund, og blitt kjent med det norske boligmarkedet innså hun at hun burde kjøpe bolig dersom hun ble værende her. Hun hadde imidlertid ingen egenkapital. På grunn av de høye leieprisene, og på grunn av at hun ikke kunne kjøpe egen bolig, hadde hun egentlig bestemt seg for å flytte tilbake til Sverige. Men så traff hun sin nåværende kjæreste som eide en bolig, og ble dermed boende i Norge.

Jeg flyttet inn til kjæresten min som hadde kjøpt bolig. Han kjøpte leiligheten før det var krav om egenkapital. Han er skotsk, og da han hadde vært i Norge i to måneder gikk han til banken og fikk et lån på 2 millioner kroner, uten egenkapital. Selv om han jobber i oljebransjen tror jeg ikke at det hadde gått i dag.

Kjæresten til Carolina solgte leiligheten de bodde i, og de fikk dermed råd til et rekkehus som de bor i nå. Carolina har mange venner i byen, og forteller at *alle kjøper en bitteliten leilighet for å bo seg oppover.*

7.2 Egenkapitalkravet – hva innebærer det for unge?

Egenkapitalkravet er utarbeidet for å sikre at norske husholdninger ikke vil sitte med en alt for høy belåningsgrad på boligene sine. Egenkapitalkravet kan også på sikt medføre at man i Norge vil få et mindre opphetet boligmarked. På kort sikt vil egenkapitalkravet imidlertid kunne gjøre det vanskeligere for noen unge å etablere seg eid bolig.

Unge med en jobb som betaler mellom 300 000 og 400 000 kroner i året kan ha vanskeligheter med å komme seg inn på boligmarkedet dersom man ikke har spart sammen penger, og heller ikke har foreldre som kan hjelpe. En person som er 25 år måtte ha spart 20 000 kroner i året siden han/hun var 17 år for å ha full BSU-konto. Og med dagens egenkapitalkrav på 15 prosent, rekker det til en bolig som koster 1 million. Et søk på Finn.no i november 2013, viser at det i de fire største byene i Norge, kun er to boliger som ikke koster over 1 million kroner. Det trengs altså mer enn 150 000 kroner i egenkapital for å komme inn på boligmarkedet i en av disse byene dersom man ønsker å kjøpe alene, og ikke har foreldre eller andre som kan hjelpe. Så kan man si at en ung på 25 år ikke trenger å kjøpe bolig mens man er så ung, og at vedkommende kan spare i noen år til. To ting bør en imidlertid tenke på ved et slikt resonnement. Det ene er at slik boligprisene har utviklet seg de senere årene, sparer de unge mot et glidende mål. Det andre er, som vi viste over i figur 7.1, at det er en økonomisk fordel å eie sin egen bolig så lenge prisene ikke synker mer enn en prosent. I det følgende skal vi se på hva egenkapitalkravet betyr for unge som ønsker å etablere seg i eid bolig.

Vi har utviklet en sparemodell som viser effekten av å få hjelp til egenkapitalkravet for ulike inntektsgrupper. Resultatene av modellen er vist i tabell 7.1²⁸.

²⁸ For å beregne sparepotensialet over tid er vi nødt til å gjøre noen forutsetninger. Vi benytter SIFOs norm for annet konsum. Dette kan være noe høyt, men kompenseres for at vi ser bort i fra andre lån enn boliglån, som ofte vil være studielån. SIFOs minimumssats ligger mer enn 30 000 lavere enn normal SIFO sats. Vi antar at en aktuell bolig i dag koster 2 millioner kroner.

Tabell 7.1 *Nødvendig sparetid for å kjøpe egen bolig, med og uten kausjon, for ulike lønnsnivåer.*

Lønn	Sparetid- Uten kausjon	Sparetid- Med kausjon	Kausjonseffekt
290 000	13	13	0
300 000	11	10	1
310 000	9	7	2
320 000	7	5	2
330 000	6	3	3
340 000	5	1	4
350 000	5	0	5
360 000	4	0	4
370 000	4	0	4
380 000	3	0	3
390 000	3	0	3
400 000	3	0	3
410 000	3	0	3
420 000	2	0	2
430 000	2	0	2
440 000	2	0	2
450 000	2	0	2
460 000	2	0	2
470 000	2	0	2
480 000	2	0	2
490 000	1	0	1
500 000	1	0	1

Den første kolonnen viser bruttoinntekt per år. Den neste kolonnen «Sparetid – uten kausjon» viser hvor lang tid man må spare for å kjøpe en bolig til 2 millioner kroner med 15 prosent egenkapitalkrav og et rentepåslag på 5 prosentpoeng, uten å få hjelp til kausjon. Den neste kolonnen «Sparetid – med kausjon» viser hvor lang tid man må spare for å kjøpe en bolig til 2 millioner kroner med 15 prosent egenkapitalkrav og 5 prosentpoeng rentepåslag, dersom man har foreldre som kausjonerer. Den siste

Mens det spares, leier personen en bolig til 8000 kroner per måned. Boligprisene, husleien og inntekten antas å øke med 4 prosent hvert år framover, mens vi antar at SIFOs satser følger konsumprisindeksen som anslås til 2,5 prosent i året. Bankrenten settes til 4 prosent.

kolonnen, «Kausjonseffekt», viser hvor mye sparetid man sparer ved å ha kausjonerende foreldre²⁹. Sparetid er oppgitt i antall år.

Tabell 7.1 viser i hovedsak tre ting. For det første viser den at de som har høy inntekt har få problemer med egenkapitalkravet uavhengig av om de får hjelp fra foreldre. Dette er på grunn av det høye sparepotensialet denne inntektsgruppa har (se tabell 7.2 under). Det andre vi ser, er at de som rammes hardest av egenkapitalkravet er de som enten med en gang, eller på kort sikt, ville ha kunnet betjene et lån på 2 millioner kroner, men som mangler egenkapitalen. For denne gruppa utgjør forskjellen på om de har kausjonerende foreldre eller ikke, hele fem år. Det siste tabellen viser er at gruppene med lavest inntekt har så lavt sparepotensiale og dermed også lav betjeningsevne, at det i mindre grad spiller noen rolle om de får hjelp til kausjon. For en person med en bruttoinntekt på 290 000 kroner eller mindre i året er kausjonseffekten null.

Tabell 7.2 *Sparepotensiale med ulike antakelser om husleie*

Inntekt	Sparepotensialet (leie 7000)	Sparepotensialet (leie 8000)
300 000	35 046	23 046
350 000	67 146	55 146
400 000	99 246	87 246
450 000	131 346	119 346
500 000	162 546	150 546

Tabell 7.2 viser sparepotensialet for ulike inntektsgrupper med en husleie på henholdsvis 7000 og 8000 kroner. Til grunn for utregningene ligger SIFOs satser for alminnelig forbruk for et enpersons hushold³⁰. Utregningene er gjort for ett år, og viser hvor mye en person kan spare når han/hun betaler 7000 kroner i husleie og når han/hun betaler 8000 kroner i husleie. Tabellen viser at det naturlig nok er store forskjeller i sparepotensialet for ulike inntektsgrupper. For en person som har en brutto inntekt på 300 000 kroner i året, og betaler 8000 kroner i husleie, er

²⁹ Det er ikke alltid at det er foreldrene som er kausjonister, men for enkelthets skyld antar vi her at det er foreldrene.

³⁰ Her har vi regnet med et enpersonshushold uten bil.

sparepotensialet 23 046 kroner i året. For en person som har en inntekt på 500 000 kroner derimot er sparepotensialet 150 546 kroner når han/hun betaler 8000 kroner i husleie.

I innledningen beskrev vi et eksempel med to personer som ønsker å kjøpe en bolig til samme pris. Hvis de tjener 350 000 kroner, noe som nok ikke er en helt uvanlig lønn for en ung person som ønsker å etablere seg i eid bolig, vil det være fem års forskjell i etableringstidspunktet. Og som vi har sett er det potensielt store økonomiske fordeler ved å eie boligen sin, selv når boligprisene holder seg likt, eller synker med mindre enn en prosent.

Formålet med Finanstilsynets retningslinjer er tredelt. De skal verne den enkelte forbruker, beskytte den enkelte institusjon og bidra til finansiell stabilitet. Retningslinjene skal dermed på den ene siden ivareta norske husholdninger, og minke risikoen dersom vi står overfor en nedgang i boligprisene. Retningslinjene fører på den andre siden til at det blir forskjeller mellom unge som i utgangspunktet kan være like (i forhold til utdanning, lønnsnivå, bostedspreferanser), men som har ulik tilgang på økonomisk bistand fra foreldre. Det betyr at når retningslinjene fører til mer robuste etableringer, rammer de også en gruppe unge som ikke kommer inn på boligmarkedet på ønsket tidspunkt.

Finanstilsynets retningslinjer følges i all hovedsak av de fire private bankene vi har intervjuet. I en av bankene framholder informanten at:

Vi går ikke over 85 prosent. Jeg har aldri gjort det. Jeg vet at det gjøres i enkelte tilfeller, men jeg har ikke gjort det. Da skal det være at de har ekstremt god betjeningsevne. Hvis de kan nedbetale til under 85 prosent på noen få år så kanskje man kan gjøre det.

En annen informant i en bank sier at de aldri går utover 85 prosent med mindre låntaker har tilleggssikkerhet:

Vi er strenge på 15 prosent egenkapital. De skal ha egenkapital eller pant. De kan også få 100 prosent lån, men da må vi ha tilleggssikkerhet i f. eks. foreldrenes bolig. Vi gjør en forsvarlighetsvurdering. Banken må ha fullgod sikkerhet.

En informant i en privat bank forteller at egenkapitalkravet har hatt stor innvirkning på unges boligetablering. Han forteller følgende om utviklingen de siste årene:

Andelen [unge] var mye høyere for 1-2 år siden da det ikke var så høyt krav til egenkapital. Vi har merket det tydelig, det langt færre som kommer innom. Kravet om 15 prosent egenkapital stopper mange fra å komme hit. Det er mange som ikke en gang kommer innom selv om vi kanskje kunne ha funnet en løsning for dem.

Det er heller ikke alle vi har intervjuet som er helt enige i at bankene skal operere med et egenkapitalkrav på 15 prosent.

Vi følger 15 prosentregelen strikt. Det er kun unntaksvis at vi går over. Jeg mener at det blir litt feil at vi ikke kan låne ut 100 prosent når noen kan få låne 100 prosent via startlån. Hvorfor kan vi da ikke gjøre det i de tilfeller vi ser at det går bra?

Den 15 prosent regelen kom jo over natta. Vi ble tatt med buksa nede og var ikke forberedt i det hele tatt.

Det er både fordeler og ulemper ved egenkapitalkravet. En informant i en privat bank oppsummerer det slik:

Jeg mener at det bør være noe egenkapital. Vi skal ikke ta hele risikoen. Det er fint at låntakeren også ser at det er noe risiko. Men samtidig ser jeg at det er veldig vanskelig å spare opp egenkapital selv. Jeg har enda ikke sett noen som har klart det selv. Jeg synes at de kundene som vi har et godt forhold til, og som vi ser ikke kommer til å misligholde et lån, burde vi kunne gir mer enn 85 prosent i lån. Opp til 100 prosent. Man ser det på dem at de klarer det. Ser på historikken. Samtidig ser jeg at da vi lånte ut 100 prosent var det også prisdrivende, og det er feil det også. Jeg synes likevel at vi burde kunne gi 100 prosent lån til de som vi selv ønsker å gi det til. Man gjør det jo gjennom startlånet.

Informanten her peker på at det kan være behov for differensiering. På den ene siden har vi sett at det å ikke ha noen form for egenkapitalkrav kan medføre høy gjeldsbelastning blant husholdningene, og på den andre siden kan det medføre at unge som bankene mener kunne ha betjent et lån, ikke får lånet på grunn av at de mangler egenkapital.

I dag har man et ufravikelig krav om 15 prosent egenkapital, for alle bortsett fra startlån tatt ut som i mange tilfeller har 100 prosent lån. Informanten mener at selv om det kan være visse uheldige effekter av å gi 100 prosent lån til unge, så ville det ha vært gunstig om dette var en vurdering bankene selv kunne gjøre.

Intervjuer med de private bankene i casekommunene viser at en del bankkunder ikke selv har restriksjoner på hvor mye de ønsker å låne. Flere av lånerådgiverne forteller at de har kunder som ønsker å låne det absolutt maksimale av hva de kan låne. Her er det en forskjell mellom nordmenn, og personer som er født i andre land enn Norge. Informantene i bankene forteller at personer som er født i andre land er mer restriktive i forhold til hvor mye de ønsker å låne enn det etnisk norske er. Dette støttes også av historien til Goran, som har foreldre som har leid bolig i 45 år fordi de mener at det er for stor risiko forbundet med det å eie. Den senere tid har et par av bankene også sett en økende tendens til at unge ønsker å låne penger til å kjøpe en sekundærbolig til utleieformål. Her er det noe andre krav som stilles, enn dersom man kjøper en primærbolig. Og i følge en bank, er det derfor også høyere avslagsprosent for de som ønsker lån til sekundærbolig.

Maria, 24 år

Maria kjøpte leilighet i 2012 sammen med samboeren sin. De skulle egentlig ikke kjøpe leilighet, men da de så at det var en til salgs i nabogården fant de ut at de ville kjøpe den. Da de hadde bestemt seg for at de ville kjøpe gikk saksbehandlingen i banken fort i forhold til å få lån.

Hun i banken sa at vi fikk lånet fordi vi hadde spart så mye i egenkapital. Vi hadde vel 400 000 kroner i egenkapital, og så hadde vi vel 70 000 kroner hver i BSU. I tillegg til egenkapitalen hadde jeg kausjonist for 325 000 kroner. Vi kunne ha klart det på egenhånd om vi hadde spart til BSU-kontoen var full. Nå har jeg ikke brukt den, og sparer fortsatt i BSU.

Det var ingen i banken som sa noe om at vi skulle tåle en 5 prosent stigning i renta. Vi hadde nok klart det, for vi har litt å gå på, men det hadde ikke vært noe kult.

Maria har delvis spart opp sin egenkapital alene, men har også fått noe hjelp fra moren sin.

Moren min har satt inn innskudd til meg til jeg flyttet hjemmefra. Siden jeg flyttet hjemmefra har jeg spart selv hver måned. Jeg har hele tiden jobbet ved siden av studiene, og i en periode da jeg studerte i en liten by bodde jeg billig og hadde mulighet til å spare en del.

Da de søkte om lån hadde Maria ikke fast jobb, men det var ikke noe problem i forhold til å få lån i banken: *Det var ingen som spurte. Jeg har alltid trodd at det skulle bli et problem. Det var liksom ingen som nevnte det i det hele tatt.*

Om å eie sin egen bolig sier hun:

Vi har det bra. Det er godt å ha sitt eget sted, for da trenger vi ikke å flytte ut innen den og den fristen. Vi vil gjerne studere i utlandet på et eller annet tidspunkt, men da vil vi leie ut leiligheten.

Elisabeth, 30 år.

Elisabeth bor sammen med mannen sin og to barn i en leid leilighet. På intervjuetidspunktet har de kjøpt leilighet ved hjelp av startlån. De har sett etter bolig i 1,5 år, men har ikke fått kjøpt noen av boligene de har ønsket, på grunn av at reglene for startlån i kommunen de bor i, ikke tillater at de kjøper bolig som blir solgt over takst.

Mens vi har leid leilighet har vi flyttet tre ganger. Dette blir fjerde gang vi flytter. Hvis vi ikke hadde fått startlån hadde vi vært på leiemarkedet enda. Det er en evig runddans uten et sted å høre hjemme for oss, og for barna. Barna har også måttet bytte skole når vi har flytta. Så er det utrolig dyrt på leiemarkedet. Det er penger som hjelper på andres økonomi, men ikke på vår.

I forhold til boutgifter skal de betale litt mer for å bo i den boligen de eier. Men de har fått hjelp fra kommunen, og kommet fra til et budsjett som kan fungere for dem.

Nå når vi leier betaler vi 8000 kroner pluss strøm. Når vi flytter blir det å betale ned på lånet, det er 10300 kroner i måneden før rentefradraget og så er det en husleie på 5400 kroner. Det blir hardt, men det går bra. Kommunen gir ikke lån på mer enn hva vi kan klare. Og så har vi bundet renta. Vi kunne faktisk ha lånt mer når vi har bundet renta. Det var kommunen som foreslo å binde renta. Nå har vi bundet den i ti år. Mannen min er ung og ufør så det er ikke lett å si hvordan økonomien kommer til å bli i framtiden. Jeg har ikke regnet ut hvor mye av inntekten vi kommer til å bruke på bolig, men det er nok mer enn 50 prosent. Kanskje 60-70 prosent. Nå vil vi jo betale mye mer til oss selv, og så har vi mye større frihet. Der vi bodde kunne vi ikke pusse opp eller noe. Vi vil heller betale ekstra enn å fortsette og leie.

7.2.1 Egenkapitalkravets «lock-in effekt»

Tidligere viste vi hvordan egenkapitalkravet samt et rentepåslag på 5 prosentpoeng i tillegg til gjeldende rente, medfører at noen, de som har kausjonerende foreldre, kommer inn på boligmarkedet opp til fem år tidligere enn de som ikke har det. Egenkapitalkravet har imidlertid også en annen side ved seg, og det er at det skaper en risiko for at unge blir «innelåst» på boligmarkedet. I det følgende skal vi se på «lock-in effekten» som kan oppstå som følge av egenkapitalkravet.

Sommervoll (2012) har regnet på hvordan en ung og nyetablert jente kan risikere å bli «innelåst» i boligen hun har kjøpt. Han bruker runde tall, og sier at jenta har kjøpt en leilighet til 2 millioner. For å kjøpe den har hun hatt en egenkapital på 300 000 kroner. Ved en prisnedgang i boligmarkedet på 10 prosent, vil hun tape 200 000 kroner, og dermed kun ha en egenkapital på 100 000 kroner. Med en egenkapital på 100 000 kroner kan hun kjøpe en bolig som koster 670 000 kroner (Sommervoll 2012: 8). Hun kan altså ikke kjøpe seg oppover i boligmarkedet selv om boliger med høyere markedspris vil ha sunket mer i kroner enn hennes egen ved en prisnedgang på 10 prosent. Hun kan heller ikke selge boligen sin og kjøpe en annen tilsvarende bolig, fordi hun ikke lenger har egenkapitalen som trengs for å kjøpe en bolig som etter prisnedgangen koster 1,8 millioner. Jenta er «innelåst» i boligen sin. Sommervoll (2012) peker på at i Norge der boliglånet følger personen og ikke boligen, vil «lock-in effekten» være enda kraftigere enn sammenlignbare land der lånet følger boligen. Vi har tatt Sommervolls regneeksempel et stykke videre til en tabell som viser ulike scenarioer av «innelåsning» ved prisnedgang på henholdsvis 10 og 30 prosent, med et egenkapitalkrav på 10 og 15 prosent. Resultatene av modellen er vist i tabell 7.3.

Tabell 7.3 *Lock-in effekter som følge egenkapitalkrav på henholdsvis 15 og 10 prosent, i scenarioer på prisfall på 10 og 30 prosent.*

Ek- prosent	EK- kroner	prisnedgang- 10	makskjøp- 15	makskjøp- 10	prisnedgang- 30	makskjøp- 15	makskjøp- 10
0	0	-200 000	0	0	-600 000	0	0
10	200 000	0	0	0	-400 000	0	0
15	300 000	100 000	666 667	1 000 000	-300 000	0	0
30	600 000	400 000	2 666 667	4 000 000	0	0	0
50	1 000 000	800 000	5 333 333	8 000 000	400 000	2 666 667	4 000 000
70	1 400 000	1 200 000	8 000 000	12 000 000	800 000	5 333 333	8 000 000

Tabellen viser lock-in effekten ved varierende egenkapitalkrav og prisutvikling. Tabellen er laget med utgangspunkt i en bolig som koster 2 millioner kroner. Tabellen er basert på et eksempel der en person kjøper en bolig til 2 millioner, og har egenkapital på 15 prosent. Ved en prisnedgang på 10 prosent vil hun kunne kjøpe en bolig til 666 667 kroner dersom hun skulle ha solgt sin bolig og kjøpt en ny³¹. Dersom prisnedgangen hadde vært på 30 prosent hadde hun ikke kunne kjøpe en ny bolig i det hele tatt fordi hun ville hatt en negativ egenkapital på -300 000 kroner. Videre ser vi at hvis jenta hadde kjøpt sin første bolig til 2 millioner med en egenkapital på 10 prosent, og boligprisene sank 10 prosent, ville hun ikke kunne ha kjøpt en ny bolig på grunn av at hele egenkapitalen ville være tapt.

I begge eksemplene over er jenta innelåst i den første boligen hun kjøpte. Hadde hun derimot en egenkapital på 50 prosent, en million kroner, og kjøpte en bolig til 2 millioner kroner, ville hun etter en prisnedgang på 10 prosent kunne kjøpe en bolig som koster 5 333 333 kroner dersom egenkapitalkravet var 15 prosent. Hvis egenkapitalkravet var 10 prosent ville hun kunne kjøpe en bolig til 8 000 000 kroner ved en prisnedgang på 10 prosent. Med en egenkapital på 50 prosent, altså en million, ville denne jenta tåle en prisnedgang på 30 prosent, og fremdeles kjøpe en bolig til 2 666 667 kroner ved et egenkapitalkrav på 15 prosent.

³¹ Transaksjonskostnader og nedbetaling på lån er her holdt utenfor.

Poenget her er å vise at ved et egenkapitalkrav på 15 prosent, som blant annet er laget for å gi husholdningene en bedre buffer i nedgangstider risikerer man å ramme førstegangsetablererne fordi de er sårbare for «lock-in» effekten. Sommervoll (2012) regner seg fram til at «lock-in» effekten dominerer helt fram til man har en egenkapital på 37 prosent og over (i en bolig til 2 millioner og 15 prosent egenkapital). Etter 37 prosent egenkapital i boligen vil man kunne dra nytte av å kjøpe og selge i samme marked. Med en egenkapital på mindre enn 37 prosent vil man være låst i boligen. Det er få førstegangsetablerere som har mer enn 37 prosent i egenkapital. I tillegg vil mange etablere seg i små boliger ved første boligkjøp, og en innelåsning i en bolig som man ikke kan «vokse» i, kan være svært uheldig. Paradoksalt nok kan egenkapitalkravet, som skal virke som en buffer ved boligprisnedgang, medføre at unge førstegangsetablerere låses i boligen de har kjøpt. For de som av ulike årsaker er tvunget til å selge på et ugunstig tidspunkt kan veien tilbake til boligeierskap bli uforholdsmessig lang³².

³² Egenkapitalkravet og risikodemping drøftes nærmere i Astrup og Aarland (2013).

Silje, 30 år

Silje har bodd i en annen kommune enn Stavanger i mange år på grunn av studier. Hun flyttet tilbake til Stavanger for noen år siden, og flyttet da inn i en leilighet som foreldrene hennes hadde kjøpt. Hun leide leiligheten til en symbolsk sum, og har nå kjøpt den. Hun estimerer selv at dersom hun skulle ha kjøpt denne leiligheten på det åpne markedet ville hun ha betalt 600 000 kroner mer for den. Mellomlegget på de 600 000 kroner fikk hun som et forskudd på arv.

Det var ikke noe problem å få lån i banken. Jeg fikk lån på hele beløpet. Jeg hadde ikke noe egenkapital på bok. Jeg sa at jeg var medlem i legeföreningen, og så spurte de hvor mye jeg ville ha. Jeg hadde ikke fast jobb da, bare et engasjement på seks måneder. Banken sa at det var på grunn av at jeg er lege at jeg fikk lånet.

Jeg betaler ca. 30 prosent av det jeg får utbetalt for leiligheten. Det går fint. Det må jo bare det. Jeg tenker at det første året er vanskeligst, og etter det går det bedre siden jeg kommer til å tjene mer.

Jeg har fått helt uvurderlig hjelp av foreldrene mine. Det føles godt å ha fast bolig. Om jeg skulle ha leid denne leiligheten måtte jeg ha betalt 12-13 000 kroner, men nå betaler jeg 8-9000 kroner. Det har blitt så utrolig dyrt å leie her.

7.3 Krav til selvforsikring ved lån til boligformål

Finanstilsynets regel fra 2010 med tre ganger brutto inntekt i lån, var en konservativ regel som ikke i noen særlig grad tok hensyn til at personer med ulikt inntektsnivå tåler ulik gjeldsbelastning. Ved å si at låntaker skal tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng, tar man i større grad hensyn til dette. Spesielt dersom man legger SIFOs satser for alminnelig forbruksutgifter til grunn, i stedet for en mer generell antakelse om at man ikke bør ha mer enn 25 prosent av inntekten i boutgiftbelastning. Spesielt for de øvre inntektsgruppene vil femprosentpoengregelen framfor en regel om tre ganger inntekten være en bedre nyansering. Intervjuene vi har gjort med kommuner og private banker viser at de utelukkende bruker SIFOs satser når de skal beregne boutgiftbelastning. Det betyr at inntektsgrupper over et visst nivå tåler høyere boutgiftbelastning enn 25 prosent, og fortsatt har et beløp å leve for som er i tråd med SIFOs satser. Det forklarer også hvorfor bankene sier at de har gått bort fra treganger-regelen, og nå gir lån opp mot fem ganger inntekten.

Denne rapporten har fokus på unge i etableringsfasen, og innføringen av femprosentpoengregelen har effekter på unges muligheter for å etablere seg i eid bolig.

Femprosentpoengregelen betyr at låntaker, uansett rentenivå, må tåle et rentepåslag på 5 prosentpoeng. Det betyr at om renta er 4 prosent, så skal man tåle 9 prosent, og er renta 6 prosent, så skal man tåle 11 prosent osv. Dette praktiseres ulikt i bankene vi har intervjuet. Noen mener at de skal legge på 5 prosentpoeng uansett, mens andre sier at de vil se det an i forhold til rentenivået på det gitte tidspunktet. Med dagens rentenivå regner alle fire banker vi har intervjuet med et rentepåslag på 5 prosentpoeng når de regner på betjeningsevne. Femprosentpoengregelen innebærer en innskjerping i forhold til tidligere praksis på for eksempel 2000-tallet, og innebærer en økt terskel i forhold til inntektsnivå når det gjelder å komme inn på eiermarkedet. Vi kan illustrere dette ved hjelp av et enkelt regneeksempel. La oss anta at boutgiftsbelastningen ikke skal utgjøre mer enn 30 prosent av inntekten, og prisen på boligen som ønskes kjøpt er 2 millioner kroner og at

dagens rentenivå er 4 prosent. Hva er da den laveste inntekten man kan kjøpe en slik bolig innenfor femprosentpoengregelen?

Den laveste inntekten man kan kjøpe på i slikt tilfelle vil være 600 000 kroner ($2000\ 000 * 0,09 / 0,3^{33}$).

La oss så anta at man erstattet femprosentpoengregelen med en fireprosentpoengregel eller en treprosentpoengregel. Hvordan vil dette påvirke inntektsterskelen inn i eiermarkedet i dette eksempelet? Med en fireprosentpoengregel vil laveste inntekt være 530 000 kroner ($2000\ 000 * 0,08 / 0,3$) eller med en treprosentpoengregel vil laveste inntekt være 470 000 kroner ($2000\ 000 * 0,07 / 0,3$). Regneeksempelet viser tydelig at for unge i etableringsfasen innebærer femprosentpoengregelen en etableringsterskel for unge som ikke har høy inntekt.

Femprosentpoengregelen medfører at de som får lån i dag er godt rustet for å tåle en renteøkning. Fluktusjonene i rentenivået de siste ti årene ligger mellom 3 og 8,5 prosent. På grunnlag av dette kan det synes merkelig at regelen er formulert slik at man skal tåle en renteøkning på fem prosentpoeng uavhengig av utgangsnivå. Hvis rentenivået for eksempel ligger på 6 prosent, er det lite sannsynlig, basert på historisk variasjonsintervall og med dagens pengepolitiske regime, at renten vil komme opp i 11 prosent. Unge som tar opp lån, og som må tåle 5 prosentpoeng påslag, uavhengig av utgangspunktet, vil være i noen tilfeller kunne være rustet til å tåle en renteøkning som historisk sett har mindre sannsynlighet for å inntreffe.

Femprosentpoengregelen innebærer et krav om unge skal tåle betydelige renteøkninger på de lånene de tar opp. I realiteten er det et krav om at unge skal være selvforsikret mot renteøkninger. Som vi har sett er dette veldig inntektskrevende. En måte å omgå dette er ved hjelp av fastrente. I kapittel 9 vil vi gå nærmere inn på bruk av fastrente som et virkemiddel for unge i etableringsfasen.

³³ I denne og de følgende utregningene har vi ikke medregnet rentefradraget på inntektsskatt.

Michelle, 28 år.

Michelle eier sin egen bolig. Hun kjøpte den med hjelp fra foreldrene sine for åtte år siden.

Hun forteller følgende om måte hun kom inn på boligmarkedet:

Jeg kjøpte leilighet da jeg var 20 år. Den gangen var det mye lettere å få lån. Jeg hadde bare deltidsjobber da. Det jeg kunne vise fram var inntekt fra en fast 20 prosent stilling.

Jeg kjøpte en leilighet på Grünerløkka som er 50 kvm. Jeg fikk 150 000 av foreldrene mine, og så stilte de også som kausjonister.

Michelle fikk et betydelig lån sett i forhold til inntekten hun hadde.

Da jeg kjøpte leiligheten hadde jeg vært mye ute og reist så jeg hadde en inntekt på ca 80 000 kroner i året. Foreldrene mine stilte som kausjonister. De bor i Oslo og eier sin egen bolig. Det var deres forslag at jeg skulle kjøpe min egen bolig. Da jeg kom hjem fra reise var det enten å leie eller å eie. De mente at jeg skulle kjøpe. Jeg betalte 1,380 millioner kroner da jeg kjøpte den for 8 år siden.

Det har ikke vært noe problem å eie leilighet i Oslo, selv om hun har reist mye mens hun har eid den. Hun har leid den ut i perioder når hun har vært på reiser, og fått mer i husleie enn hun har hatt i utgifter på leiligheten.

7.4 Hvilken rolle spiller foreldre?

I del 5.2 viste vi noen av de viktige forandringene som har skjedd. Vi har også presentert utregninger som viser at Finanstilsynets retningslinjer kan svekke unges muligheter for å etablere seg i eid bolig (del 7.2 og 7.2.1). Samtidig ser vi at det kun er en liten endring i eierandelen blant unge under 35 år. En rimelig antakelse er at en del unge får hjelp av foreldre³⁴ når de skal etablere seg på boligmarkedet, og at det kan være en av årsakene til at eierandelen ikke har sunket mer. Tall fra en undersøkelse Finans Norge har fått gjennomført viser at andelen som har mottatt økonomisk hjelp av familie har økt fra 24 prosent i 2009 til 41 prosent i 2013 (FNOs husholdningsundersøkelse). Hjelp fra foreldre er også en av faktorene media har fokusert på den senere tid. Vi har tidligere nevnt at spørsmålet om økonomisk bistand til bolig fra familie er tatt ut av EU-SILC undersøkelsen i 2012, og har derfor lite data som sier noe om utviklingen i foreldrehjelp ved boligkjøp. Vi har imidlertid vært i kontakt med DNB og Sparebank1 som begge har gjennomført undersøkelser der blant annet økonomisk bistand ved førstegangsetablering har vært tema. Undersøkelsene er gjort blant et landsrepresentativt utvalg. Vi har fått tilgang på svarene på spørsmålene som angår spørsmål om foreldrehjelp ved boligetablering. Undersøkelsen fra Sparebank1 (2013) viser at seks av ti unge i etableringsalderen (25-35 år) fikk økonomisk drahjelp da de kjøpte sin første bolig. I oppsummeringen av hovedfunnene pekes det på at dette er en betydelig høyere andel enn tidligere. Man har også undersøkt de som i dag er i alderen 35-44, og blant disse var det 48 prosent som fikk økonomisk hjelp den gangen de kjøpte sin første bolig. Blant de som i dag er 45-54 er det 33 prosent som fikk økonomisk hjelp den gangen de kjøpte sin første bolig. DNB sin undersøkelse fra 2012 viser litt andre tall. Her er det 38 prosent som fikk økonomisk bistand fra foreldre i aldersgruppa 21-34 år. Her er det imidlertid 62 prosent i den yngste aldersgruppa, 21-25 år, som bekrefter at de fikk økonomisk bistand fra foreldre eller andre. DNB sin undersøkelse viser også at det er betydelige geografiske forskjeller.

³⁴ For enkelthets skyld holder vi oss her til foreldre som hjelper barn. I noen tilfeller kan det nok være andre familiemedlemmer eller andre som hjelper de unge.

Det finnes mange måter foreldre kan hjelpe barna sine inn på boligmarkedet. En måte er å gi den unge rene pengeoverføringer slik at de har egenkapitalen som trengs for å kjøpe bolig. I følge en undersøkelsen fra DNB er det 65 prosent av de som har hjulpet barna sine som har hjulpet dem med direkte pengeoverføring³⁵. Videre kan foreldre hjelpe barna sine ved å stille sin egen bolig som tilleggssikkerhet for lånet. Foreldrene kan da stå som ansvarlige for hele eller deler av lånet, med sin egen bolig som pant. I følge DNBs undersøkelse er det 34 prosent av de som har hjulpet barna sine som har stilt med sikkerhet i egen bolig. Her vil det være store geografiske ulikheter, og foreldre fra forskjellige steder i landet vil ha varierende muligheter for å hjelpe barna sine. En familie med et nedbetalt lån som bor i en enebolig sentralt i Stavanger vil ha helt andre muligheter for å stille som kausjonister for et boliglån, enn en familie med en nedbetalt enebolig et sted der boligprisene er relativt lave.

Foreldre kan også gi private lån (21 prosent av de som har gitt økonomisk bistand har gitt privat lån). Til slutt kan foreldrene stille som medlåntakere. Det er den minst vanlige hjelpeformen (17 prosent har gjort dette). I følge våre informanter i private banker er det ikke uvanlig at unge trenger mer enn en type bistand. Noen foreldre kan derfor både stille som kausjonister for lånet, og som medlåntaker. I tilfeller der den unge verken har midler til egenkapitalkravet eller har betjeningsevne trenger de begge deler. Det finnes også andre kreative måter foreldre kan hjelpe barna sine på. I ett tilfelle som vi har fått kjennskap til har en ung førstegangsetablerer kjøpt bolig sammen med moren sin, men uten at moren bor der. De har halve lånet hver, og betjener hver sin halvpart. En av våre informanter, Silje, bor i en leilighet i Stavanger som foreldrene kjøpte og som hun først leide, og senere fikk kjøpt til en rimelig pris.

I del 7.2 viste vi hvor lenge ulike inntektsgrupper må spare for å få nok egenkapital til en bolig som koster 2 millioner. Effekten av å ha kausjonerende foreldre kan være så mye som fem år for noen inntektsgrupper. Noen inntektsgrupper har i tillegg til problemer

³⁵ Vi har vært i kontakt med DNB og fått tilsendt noen av resultatene fra undersøkelsen. Tallene for hvor store andeler som hjelper på hvilken måte har vi imidlertid hentet fra huseierne.no (<http://www.huseierne.no/hus-bolig/tema/juss/kjop-og-salg-av-bolig/kausjonere/>)

med egenkapitalen heller ikke betjeningsevne til det lånet de ønsker. Figur 7.1 viser hvor stor forskjell det kan være i bokostnader for de som eier og de som leier. Og for noen grupper er det eneste som står i veien for å kjøpe en bolig egenkapitalkravet, og med en vanlig lønn tar det sannsynligvis noen år før man klarer å spare sammen flere hundre tusen kroner.

Våre intervjuer med unge viser at om lag halvparten har fått hjelp fra foreldre eller andre familiemedlemmer. Noen har kjøpt bolig uten hjelp fra foreldre etter at kravet om egenkapitalkravet kom, selv om de ikke hadde egenkapitalen (Magnus på s.86). Men skal vi tro bankene gir de ikke mer enn 85 prosent av salgssummen i lån. Det betyr faktisk at låntakeren også selv skal betale omkostninger som f.eks. dokumentavgift ved kjøp. Selv om intervjuene med de unge viser at noen klarer seg selv, har hjelp fra foreldre vært nevnt av alle informantene vi har intervjuet i bank og kommuner. Flere informanter hevder at det nå er umulig for unge å klare egenkapitalkravet selv. Spesielt i presskommuner der boligprisene er høye.

Vi opplever at foreldrehjelp, eller hjelp fra andre, er nødvendig for nesten alle som skal inn på boligmarkedet.

I Tromsø er man avhengig av foreldre eller andre former for starthjelp. Det er ikke mange unge i Tromsø som klarer dette selv.

En informant som jobber i privat bank, og som ofte er på boligvisninger framhever også at egenkapitalkravet har medført at færre unge er på visninger nå.

Etter Finanstilsynets retningslinjer om 15 prosent kom har det vært færre unge på visninger. Det er færre som stiller på visning, og de som stiller har med foreldrene sine. Det er dyrt og det er høye omkostninger ved å kjøpe bolig.

Den samme informanten forteller også at det i noen tilfeller er foreldrene som vil at de unge skal kjøpe bolig. Mer enn den unge selv vil kanskje.

Jeg ser at det er unge som blir presset hjemmefra til å kjøpe bolig. Det er selv om de bare skal bo her i noen få år. De tenker ikke på omkostningene ved å selge og kjøpe bolig når de anbefaler det.

Hjelp fra foreldre kan bidra til å forklare at vi ikke ser en stor nedgang i andel unge boligeiere, selv om både det strengere kravet til egenkapital og prisutviklingen kunne tilsi at vi skulle ha hatt en større nedgang. Nå er det imidlertid slik at ikke alle har foreldre som kan hjelpe økonomisk, og det er heller ikke alle som har foreldre som kan lære opp de unge i hvordan boligmarkedet fungerer. I neste del av dette kapitlet skal vi se nærmere på hvilken rolle sosial bakgrunn spiller i forhold til unges boligetablering.

Goran, 31 år.

Goran bor alene i en ettromsleilighet som han eier sentralt i Oslo. Dette er hans andre leilighet han eier. Han kjøpte sin første leilighet i 2005 sammen med en kompis. Den leiligheten han bor i nå har han kjøpt alene. Da han og kompisen valgte å selge leiligheten var det viktig for ham å komme seg inn på boligmarkedet igjen.

Det viktigste ved det andre kjøpet mitt var å komme meg inn på boligmarkedet igjen. I tillegg ville jeg fortsatt ville bo i bydelen. Standard og utseende var ikke så viktig ved mitt andre kjøp, jeg hadde ikke lønn siden jeg var student, og kunne derfor ikke være kravstor.

For Goran var det ikke noe problem å få lån i banken til å kjøpe sin første leilighet. Han forteller følgende om da han kjøpte sin første leilighet:

Jeg hadde en jobb hvor jeg jobbet på halvårskontrakt. I tillegg var jeg vikar på en skole. Jeg tjente også penger på å spille fotball, men det ble ikke regnet som inntekt fordi vi måtte skrive det som kjøregodtgjørelse. Mine foreldre er første generasjons innvandrere, og de er oppdratt med at det å eie noe er en mye større fare en å leie. De har derfor leid leilighet i Oslo i ca 40-45 år, og hadde derfor ingen mulighet til å være medsøkere eller stille leiligheten som sikkerhet. Da jeg kjøpte den første leiligheten min brukte jeg utdanningen min som ekstra strategi. Jeg er utdannet innenfor en bransje som var veldig attraktiv, og hvor man kan tjene mye penger. Ved å selge inn at jeg skulle få jobb i denne bransjen i løpet av et halvt år fikk jeg mye mer i lån enn det jeg burde ha fått. Selv om jeg personlig visste at jeg ikke kom til å jobbe i den bransjen.

Goran sparer fremdeles i BSU, og har ikke brukt denne oppsparingen i noen av boligkjøpene sine.

7.5 Sosial bakgrunn spiller en rolle

Med utgangspunkt i sosiologisk teori skal vi i dette avsnittet analysere forskjellige muligheter unge har når de skal etablere seg på boligmarkedet. Vi vil primært bruke Bourdieus (1995) kapitalbegreper. I det følgende vil vi bruke begrepene *økonomisk, sosial og kulturell kapital* til å analysere unges etablering på boligmarkedet.

Helt enkelt kan vi forstå sosial kapital som ressurser en får tilført gjennom de sosiale nettverk man inngår i. For eksempel vil det å tilhøre et sosialt nettverk som gir deg innpass på arenaer du ellers ikke ville hatt tilgang på, kalles sosial kapital. Økonomisk kapital brukes om materiell rikdom, mens kulturell kapital knyttes til utdanning, kulturell virksomhet og dannelse. I følge Bourdieu (1990) hjelper den kulturelle kapitalen den dominerende klassen i samfunnet til å inneha en egen legitimitet. Det er den kulturelle kapitalen som tar lengst tid å opparbeide seg. Kapitalformene er forskjellige typer ressurser som kan aktiviseres. Veldig ofte vil disse overlappe, eller kunne oversettes til samme "myntenhet" (økonomisk kapital), men de er forskjellige i natur. Her vil vi bruke kapitalbegrepene til å se på hvordan sosiale nettverk og den kulturelle kapitalen kan gi fordeler på boligmarkedet. Så langt i rapporten har vi fokusert på den økonomiske delen av boligetablering. I det følgende vil vi bruke kapitalbegrepene til å vise hvordan sosial ulikhet kan reproduseres.

Som vi har sett spiller inntektsnivå og foreldrehjelp en stor rolle når unge skal etablere seg på boligmarkedet. Å kunne få hjelp av foreldre til egenkapitalkravet, at de står som medlåntakere eller at de stiller som kausjonister er først og fremst en overføring av økonomisk kapital, men det har også en sosial dimensjon ved seg. Å ha familie som kan bistå ved boligetablering kan ha stor betydning. Vi har tidligere vist at det å ha kausjonerende foreldre kan utgjøre opp til fem års forskjell i boligetableringen. Foreldrene er en sosial kapital som kan veksles inn i økonomisk kapital. For å få utløst den økonomiske kapitalen kreves det et tillitsforhold mellom foreldrene og barnet. Det kreves også et ønske fra foreldrenes side om å hjelpe barnet sitt inn på eiermarkedet. Den økonomiske kapitalen får således en sosial dimensjon. Dermed vil

man innenfor dette spesifikke feltet kunne anse foreldre-barn relasjonen som sosial kapital.

Sosial og kulturell kapital knytter seg også til andre deler av unges boligetablering. Kulturell kapital er den kapitalformen som tar lengst tid å tilegne seg. Den får man gjennom oppveksten og gjennom utdanning. Overført på temaet for denne rapporten kan en bruke kulturell kapital om den kunnskapen og kompetansen unge har om boligmarkedet. Kunnskap og kompetanse om boligmarkedet er noe vi kan lære oss i løpet av livet, men for mange er det noe en lærer hjemmefra. I Norge er lærdommen om de økonomiske fordelene ved å eie sin egen bolig en viktig del av den kompetansen. Andre viktige elementer kan være hvordan man skal gå fram for å kjøpe den riktige boligen, når det kan være lurt å kjøpe, hvordan man skal gå fram i budrunder og så videre. Det er mye kunnskap som kan være nyttig når man skal etablere seg på boligmarkedet. I tillegg til kunnskapen om boligmarkedet er det i dag minst like viktig med god økonomikunnskap. Flesteparten av informantene i kommunene og i private banker framholdt at et viktig tiltak for å hjelpe unge inn på boligmarkedet er tidlig læring om økonomi. Ikke alle foreldre lærer barna sine at de må spare for å kunne komme seg inn på boligmarkedet når de blir voksne. Det er heller ikke alle som har en økonomi som muliggjør sparing. To av våre unge informanter illustrerer dette med opplæring bra. Maria, som i tillegg til å ha kausjonerende foreldre, hadde i en alder av 24 år allerede spart opp nok egenkapital til å kunne kjøpe en bolig. Det var mye takket være moren som hadde lært henne å spare penger. Silje (s. 120) der i mot, forteller at tanken om å spare til egenkapital ikke hadde streifet henne. Hennes foreldre hadde heller ikke lagt noe større vekt på at hun skulle spare. Silje bor i eid bolig fordi foreldrene hennes har hjulpet henne med å kjøpe leilighet. Hun forteller at dersom hun skulle ha leid en tilsvarende leilighet ville hun ha måttet betale mye mer enn hun gjør i dag. Silje kan sies å ha mye sosial- og økonomisk kapital. I tillegg til å ha foreldre som har hjulpet henne har hun en utdanning som ga henne godt innpass i banken. Som medlem av legeföreningen fikk hun tilsagn om lån selv om hun på det tidspunktet ikke hadde fast jobb. Det var ikke noe problem for henne å få lån. Dette er et godt eksempel på hvordan kulturell kapital også spiller en rolle. Det er selvfølgelig ikke kun kunnskap om sparing som fører til at unge sparer, de må også ha mulighetene til det. Men også her spiller

sosial bakgrunn en rolle. Unge som har foreldre som bor sentralt, og har god plass, har kanskje mulighet til å bo hjemme mens de sparer penger til et eget sted å bo. Andre kan komme fra familier som bor trangt og har dårlig økonomi slik at de unge kanskje må flytte tidlig hjemmefra, eller bidra økonomisk til familien (se for eksempel Johannessen 2013). Noen unge er også i en situasjon der de må flytte tidlig hjemmefra på grunn av skolegang.

I Norge er BSU en svært gunstig spareordning for unge. Gulbrandsen (2003) viser imidlertid at BSU-ordningen er sosialt skjev. Den brukes oftere av unge med høy utdanning og høy inntekt enn de som har lavere utdanning. Gulbrandsen (2003) konkluderer med at ordningen sannsynligvis bidrar til å øke sosioøkonomisk ulikhet blant yngre mennesker. Hvorvidt ordningen fremdeles er skjev finnes det ikke noe forskning på. Men, sparing er per definisjon inntekt minus konsum. Siden et visst minstenivå på konsum er nødvendig for alle³⁶, vil de med høye inntekter ha bedre muligheter for å spare enn andre, alt annet likt. Det betyr at en ordning som subsidierer sparing vil tilgodese høyinntektsgrupper relativt mest. I hvor grad dette skjer avhenger av detaljene i ordningen.

Framtidige jobbmuligheter spiller også en rolle for bolig-etableringen. De private bankene vi har intervjuet framhever at arbeidsmarkedet de unge går ut i, eller skal til å gå ut i, spiller en stor rolle i forbindelse med tilsagn om lån til boligformål. En informant i en stor privat bank sier følgende: *Vi ser an kundens muligheter for jobb også. Om vi ser at de går ut i et arbeidsmarked som er veldig vanskelig må vi si nei.*

En av de unge vi har intervjuet fortalte at da han skulle søke lån, brukte det at han var i ferd med å utdanne seg til eiendomsmegler for alt det var verdt. Dette var selv om han visste at han ikke kom til å ville jobbe innenfor bransjen. I følge informanten fikk han mye mer i lån enn det han trodde at han skulle få. Intervjuene med private banker viser at lånerådgivere kan utøve noe skjønn i vurderingen av låntakere. Bankene framhevet at de svært sjeldent går utover boliglån på 85 prosent, men at de gjør en individuell vurdering av alle kunder. Det betyr at dersom en person får avslag

³⁶ Et slikt minste nødvendig konsum er det mulig å sette en standard på. SIFO-satsene bygger på en tankegang om et nødvendig minstekonsum.

på en elektronisk lånekalkulator i en gitt bank, vil han eller hun ha mulighet for få lån dersom banken gjør en helhetsvurdering der de finner ut at vedkommende har solid nok økonomi og er i en trygg arbeidssituasjon. Her vil også andre faktorer enn det rent økonomiske kunne tas i betraktning. *Vi skal ta risiko på de riktige kundene. Vi snakker med dem og gjør en helhetsvurdering.*

Flere banker trekker fram at det er en helhetsvurdering de gjør av kunden, men at det i hovedsak er innenfor rammene av Finanstilsynets retningslinjer. Hvor du kommer fra og hvilke relasjoner din familie har til banken, vil også spille en rolle. Slik kan sosial kapital bidra til at man, om ikke får et større lån enn man ellers hadde fått, så hvert fall går lettere igjennom prosessen med å få lånet. I en av bankene vi har vært i, ble det sagt at dersom sønnen til ordføreren ønsker et boliglån, så vil man ta antakeligvis regne det som nokså trygt å gi ham lån på grunn av farens status. Dette var ikke et reelt tilfelle i kommunen, men ble trukket fram som et eksempel.

En av våre unge informanter, Magnus, fikk lån på 100 prosent av boligens verdi etter at Finanstilsynets retningslinjer med krav om 10 prosent egenkapital hadde kommet. Magnus kom via nettverket sitt på jobben i kontakt med en lokal bank som tilbød 100 prosent lån. Banken hadde god kjennskap til andre på jobben, og anså dermed også Magnus som en sikker betaler. Dette var selv om han hadde en inntekt basert på bonuser, og som dermed kunne være svært varierende. Han sparte i BSU, og det var et krav at han fortsatte den sparingen. Han brukte imidlertid ikke BSU'en på første sitt boligkjøp, men ventet til han kjøpte sin andre bolig. For Magnus var det avgjørende å gå gjennom bekjentskaper og at banken kjente til arbeidsstedet, for at han skulle få lån. I følge ham selv ville han aldri ha fått lån i en av de større nasjonale bankene. Hvordan man ved hjelp av sine sosiale nettverk kan forbedre sin posisjon på boligmarkedet er Goran, en av de unge informantene, et godt eksempel på. I følge ham kunne han kjøpe sin første leilighet fordi kompisen han kjøpte sammen hadde større økonomisk sikkerhet. Han forteller følgende om sitt første kjøp: *Jeg kjøpte leilighet sammen med en kompis, han hadde en mye større økonomisk trygghet enn det jeg hadde. Vi hadde da kjent hverandre i 20 år og var veldig gode kamerater. De to kameratene kjøpte en «billigere»*

leilighet som i utgangspunktet kun hadde ett soverom, men de flyttet kjøkkenet og fikk dermed hvert sitt soverom.

Startlånet skal være en hjelp for de som får avslag på lån til boligformål i ordinær bank. For å få startlån må man søke kommunen som forvalter lånene. Å søke om startlån krever imidlertid kjennskap til ordningen. Blant våre unge informanter var det få som kjente til startlånsordningen. Nå er det ikke sikkert at de unge vi har intervjuet har vært i målgruppen for startlån, men det er likevel interessant at så få kjente til ordningen. Forvaltere av startlånordningen i Oslo kommune fortalte at det tidligere har vært mange unge søkere til lånet, men at dette har endret seg etter at de endret retningslinjene. Å benytte seg av startlånordningen krever enten at man selv har kjennskap til den, eller at man kommer i kontakt med noen som har det. Unge som er svært vanskeligstilte, og som fra før er i kontakt med NAV og/eller boligkontoret vil gjennom disse instansene få kjennskap til ordningen. I en av de private bankene var det vanlig prosedyre at de som fikk avslag på lån ble tipset om å søke startlån i kommunen. I denne kommunen ble også startlånet primært brukt til unge.

Et siste element vi ønsker å trekke fram i forbindelse med sosial og kulturell kapital i forhold til unges boligetablering er hvordan foreldres, eller andre relasjoners kunnskap om boligmarkedet kan komme unge til nytte. Ingen av våre unge informanter har trukket fram disse tingene, men de er likevel viktige å peke på.

Medlemskap i ulike boligbyggelag kan være en stor fordel når man skal kjøpe bolig. I mange byer er det slik at barn og unge kan overta foreldrenes ansiennitet boligbyggelaget. Når boligbyggelagets boliger legges ut for salg kan de som har medlemskap i boligbyggelaget kjøpe boligen til den prisen budrunden endte på. Dersom det er flere medlemmer som ønsker å kjøpe til den pris er det ansiennitet som gjelder. I kampen om de gode boligene kan dette ha stor betydning. I Tromsø kommune rådes alle som søker startlån til å melde seg inn i det lokale boligbyggelaget med en gang de begynner å se etter bolig. I følge informanten i kommunen er dette en måte å komme seg inn på boligmarkedet i Tromsø. I forhold til medlemskap i boligbyggelag er det et skille mellom personer som er født i Norge og personer som akkurat har kommet til landet. Innvandrere vil ikke ha muligheten for å melde seg inn før de kommer til landet, og antakeligvis vil de heller ikke

få kjennskap til ordningen med en gang de kommer hit. Et annet viktig element som kan være en fordel når man kjøper sin første bolig er kjøpskompetanse, for eksempel kan det være nyttig med kunnskap om festetomter, byggeplaner i nabolaget og framtidige utbedringer i bygården som vil øke fellesgjelden. Alt dette er kunnskap og kompetanse som man kan lære seg gjennom et liv på boligmarkedet, og som er nyttig kunnskap for unge å lære av foreldre eller andre.

Joao, 34 år

Joao har leid bolig i fem år i Rio de Janeiro sammen med kona si. Da de flyttet til Norge kjøpte de en leilighet i en by i Norge. Ingen av dem hadde fast jobb på kjøpstidspunktet. De lånte ikke selv pengene til boligkjøpet, det var foreldrene til kona hans som tok opp lånet for dem. På grunn av jobb har de flyttet til en annen by der de leier leilighet, mens de leier sin eierleilighet ut. Nå har de også kjøpt hus i den nye byen de bor i. Joao forteller følgende om hva som var viktig da de kjøpte sin første bolig.

For oss var det viktig at det føltes som en god investering med lite risiko, og at det var et sted vi kunne bo lenge så vi skulle slippe å måtte kjøpe og selge på nytt etter kort tid. Vi fikk ikke kjøpt i det nabolaget som vi ønsket, men det var ganske nærme der vi ønsket.

Vi kjøpte bolig i 2010. Vi fikk ikke så mye i lån som vi ønsket, og vi fikk derfor hjelp av foreldrene til min kone. Siden vi fikk hjelp av dem trengte vi ikke egenkapital.

Joao forteller at de hadde rimelig husleie da de bodde i Brasil, og at de derfor klarte å spare mens de bodde der. I dag bruker han cirka en tredel av inntekten sin på boligutgifter. Han sparer i BSU, og har enda ikke brukt denne oppsparingene.

7.6 Oppsummering

Den norske boligpolitikken har medført at det er økonomiske gevinster knyttet til å eie bolig. Det er imidlertid ingen ordninger som begunstiger leietakere. For å se på eventuelle fordeler ved boligeie har vi tatt utgangspunkt i utgiftene ved å leie versus å eie den samme boligen. Utrekningen viser at dersom boligprisene holder seg stabile eller synker med inntil en prosent, er det lønnsomt å eie denne boligen kontra å leie den. Mye av årsaken til dette er rentefradragene og nedbetaling på lån. I tillegg til de økonomiske gevinstene som er knyttet til å eie boligen, finnes det også noen kvalitative gevinster. Leiemarkedet er for de fleste et mindre trygt alternativ på lang sikt.

Det kan derfor være lønnsomt å gå inn på eiermarkedet kontra å leie, på lang sikt. Unge som skal etablere seg på boligmarkedet i dag må overkomme etableringssterskelen for å etablere seg i eid bolig. For mange er det egenkapitalkravet i kombinasjon med de høye boligprisene som utgjør bøygen. For å vise hvor stor effekt det kan ha for unge å få hjelp til kausjon av foreldre har vi satt opp et regnestykke som viser effekten av å ha kausjonerende foreldre. I vårt regneeksempel kan effekten av å ha kausjonerende foreldre være opp til fem år. Det kan altså være fem års forskjell i etableringstidspunktet for to unge som tjener like mye, vil kjøpe bolig til samme pris, men har ulik tilgang på hjelp til kausjon. Det betyr at den unge som får hjelp til kausjon vil komme inn på boligmarkedet fem år tidligere, og nyte godt av skattefordelene i fem år mer enn den andre. I forbindelse med dette har vi også satt opp en sparemodell, som viser sparepotensialet i ulike inntektsgrupper. Her finner vi at det blant de gruppene med lavest inntekt er svært lite sparepotensiale.

Et krav om egenkapital på 15 prosent kan vanskeliggjøre etableringen i eid bolig. Men kravet kan faktisk også medføre en «lock-in» effekt ved en eventuell prisnedgang. Det betyr at dersom boligprisene synker, og eieren av boligen mister egenkapitalen, vil han eller hun ikke kunne selge boligen og kjøpe en ny, nettopp på grunn av kravet til egenkapital. Vi har vist hvordan dette vil arte seg ved forskjellige prisnedganger samt ved et egenkapitalkrav på henholdsvis 10 og 15 prosent.

I tillegg til kravet om egenkapital har man også fått et økt krav til selvforsikring mot eventuelle renteøkninger. Ved et krav om å tåle en renteøkning på 5 prosentpoeng, vil det kreve en inntekt på 600 000 kroner for å kjøpe en bolig til 2 millioner. Dersom man senker kravet til å skulle tåle en renteøkning på 4 prosentpoeng vil det kreve en inntekt på 530 000 kroner. Om man setter det ned til 3 prosentpoeng, vil kravet til inntekt være 470 000 kroner.

For å overkomme etableringsterskelen kan unge trenge hjelp fra foreldre. Det er imidlertid ikke alle som har foreldre som kan eller vil bistå barna sine med boligkjøp. Det er heller ikke alle foreldre som har muligheten, som vil gjøre det. Flere studier viser at andelen unge som mottar hjelp fra foreldre til boligkjøp har økt. Dette medfører at man får et sterkere skille mellom unge som har foreldre som kan hjelpe, og de som ikke har det. Selve overføringen av penger, eller kausjon, mellom foreldre og barn er økonomisk, men vi knytter dette til sosial kapital. Med høye boligpriser og et krav om egenkapital på 15 prosent, spiller sosial kapital en større og større rolle for unge. Videre kan en si at sosial bakgrunn spiller en rolle for unge som skal inn på boligmarkedet. Det kan være fordi man kommer fra en familie som setter det å spare høyt, slik at når en ønsker å kjøpe bolig har man allerede spart opp det man trenger. Det kan også være at man gjennom sin sosiale bakgrunn får kjennskap til gode ordninger, eller andre fordeler som kan være gunstige i en etableringsfase.

8 Hvilke konsekvenser har den siste tids endringer for framtidens unge?

8.1 Bolig som et velferdsgode

Bolig fyller noen av de mest sentrale behov vi har. Det å ha en bolig er for de aller fleste helt fundamentalt for vår følelse av trygghet. I tillegg fungerer boligen også som et sted der vi organiserer livene våre ut ifra. NOU 2011: 15, starter med følgende setning «Å ha et sted å bo er en forutsetning for helse, utdanning, arbeid og samfunnsdeltakelse» (s. 15). Videre på samme side står det at «Alle har behov for et sted å bo og derfor må bolig være en sentral del av velferdspolitikken. I dette prosjektet ser vi ikke på betydningen av å ha en bolig eller ikke ha en bolig, men mulighetene unge har for å etablere seg i eid bolig. Grunnen til at vi likevel ønsker å trekke inn disse hele elementære betydningene knyttet til bolig, er fordi det å etablere seg i Norge betyr å etablere seg i eid bolig. Flere studier viser at leie for de fleste ikke aktuelt på lang sikt (Vassenden 2012; Medby 2012).

Bolig er en del av velferdspolitikken. Likevel må boliger, i motsetning til utdanning, helse og pensjoner som er velferdsstatens kjerneområder, framskaffes gjennom markedet, og omtales av den grunn ofte som en ustø pilar under velferdsstaten (Torgersen 1987). Staten har trukket seg tilbake fra den generelle boligpolitikken og overlatt mer til markedet, og det fokuseres på grupper som trenger bistand på boligmarkedet (Barlindhaug m.fl. 2011b; Annaniassen 2006). Siden velferdsgodet bolig er markedsutsatt vil også de som skal tilegne seg godet måtte kunne klare å etablere seg i markedet ved hjelp av en investering (boligkjøpet).

Overført på unge i etableringsfasen betyr det at dersom de ikke klarer seg i markedet så vil de heller ikke kunne kjøpe bolig.

Pedersen (2007) framhever at bolig kan betraktes som et grunnleggende basisgode, og at boligpolitikken derfor bør anses som en sentral del av den samlede velferdspolitikken (s. 21). I vårt tilfelle handler det om at det å etablere seg på eiermarkedet er forbundet med mange fordeler, og det å være ufrivillig i leiemarkedet på mange måter kan anses som en mindre trygg bosituasjon. I et velferdsperspektiv kan en si at det er uheldig at boligmarkedet i Norge til en viss grad forsterker ulikheter gjennom skattefordelene det er ved å eie bolig. Dette gjøres ved at unge med foreldre som kan hjelpe, har en helt annen tilgang på et gode som de uten bistand fra foreldre ikke har. Boligmarkedet kan således forsterke eksisterende økonomiske forskjeller. Siden sparepotensialet i følge våre beregninger (og definisjonen av sparing) er så ulikt i de forskjellige inntektsgruppene (jfr. tabell 7.2) vil noen inntektsgrupper (som ikke kan få hjelp av foreldre) risikere å måtte være lenge i leiemarkedet.

I dette kapitlet vil vi se nærmere på hvilke velferdsimplikasjoner det har for unge om de etablerer seg på boligmarkedet eller ikke.

8.2 Konsekvenser av å stå utenfor

Alternativet til å eie en bolig er å leie den. På grunn av det flyktige leiemarkedet vi har i Norge, at boliger som private personer eier av ulike grunner fort kan trekkes ut av markedet, kan en si at leiemarkedet er et mindre trygt alternativ på lang sikt (Medby 2012). I Norge er det også så store fordeler knyttet til å eie bolig, at de fleste kun er innom leiemarkedet i korte perioder. Hvis vi fokuserer på unge så vil leieboliger være noe de trenger når de flytter hjemmefra, før de finner ut hvor de vil bo og hva de vil bo i.

La oss ta Elisabeth (s. 116) som eksempel. Elisabeth har to barn og en mann. De har ønsket å kjøpe bolig lenge, men har ikke hatt muligheten på grunn av at de manglet egenkapital og på grunn av at hennes mann er ung og uføretrygdet. Elisabeth og familien har bodd i flere forskjellige leieboliger. De har flyttet tre ganger mens de har leid bolig. Flyttingene har hatt den konsekvensen at barna har måttet bytte skole. I de leide boligene har de ikke fått lov å

innrede boligen (utover møbler) som de selv har ønsket. Å kunne gjøre boligen om til ens eget hjem er en av tingene Elisabeth trekker fram, som hun gleder seg til når de flytter i egen bolig. I tillegg, sier Elisabeth, *de pengene vi betaler på leiemarkedet er penger vi betaler til andres økonomi, ikke vår egen*. Det er ikke kun pengene som gjør at de ikke ønsker å leie bolig.

Hvis ikke vi hadde fått startlån hadde vi vært på leiemarkedet, og det hadde vært en evig runddans uten et sted å høre hjemme for oss og for barna. Og barna hadde sikkert måtte bytte skole flere ganger.

Nå skal Elisabeth og familien betale litt mer i boutgifter, men de vil slippe å flytte rundt i et usikkert leiemarked. For andre, som ikke har vært like heldige med å få en god leiepris, kan de fort risikere å betale mer for å bo i et ustabil leiemarked, enn de hadde gjort dersom de fikk kjøpt en egen bolig (kapittel 7). Dette er selvfølgelig avhengig av utviklingen i boligprisene, men slik utviklingen har vært de siste ti årene har det vært økonomisk gunstig å eie sin egen bolig. Et annet element som er viktig å trekke fram i forhold til leiemarkedet i Norge, er at det i hovedsak er små boliger. For en familie kan det være vanskelig å finne boliger som er store nok på leiemarkedet. Vassenden m.fl.(2012) finner også at det å etablere seg eid bolig kan gi en større følelse av tilhørighet til for eksempel nabolaget. Videre finner Vassenden m.fl. at for barnefamilier klarte foreldrene ikke å tilby barna stabile og trygge rammer i det private leiemarkedet, og søkte seg til kommunale boliger for å få en mer stabil og trygg boligtilværelse (s. 51).

Medborgerskap

På grunn av den store forskjellen i stabilitet og trygghet det er mellom å eie og leie boligen sin, kan en si at det å eie sin egen bolig fremmer medborgerskap. Begrepet medborgerskap refereres ofte til T. H. Marshalls (2003) artikkel om medborgerskap og sosial klasse. Begrepet anvendes imidlertid bredt om muligheten til fullverdig deltakelse i samfunnet samt tilgang til materielle og immaterielle goder. I denne sammenheng er medborgerskap et godt begrep som beskriver våre funn som er vist gjennom hele rapporten. Vassenden m.fl. (2012) bruker også begrepet i en studie av vanskeligstilte på leiemarkedet, som vi også har referert til over.

Når vi ser på unge i etableringsfasen er medborgerskap et godt analysebegrep fordi det kan brukes til å beskrive hva unge som ønsker å kjøpe bolig går glipp av ved å være ufrivillig låst i leiemarkedet. Vassenden m.fl. (2012) viser også at det å flytte hyppig skaper en utrygg bosituasjon som igjen svekker muligheten for medborgerskap. Forfatterne finner at for de som leier på det private markedet er den manglende tryggheten den viktigste faktoren. Det at man ikke vet hvor lenge man kan bli boende, for eksempel fordi huseieren selv vil bruke boligen, er det informantene i studien trekker fram som den viktigste årsaken til at leiemarkedet ikke kan måle seg med det å ha en egen bolig. Dette trekker vår informant, Maria også fram.

Som vi så over framhever Elisabeth stabilitet og trygghet ved boligforholdet som en viktig faktor for hvorfor de ønsket å bli boligeiere. For Carolina (s. 108) ble bosituasjonen i leiemarkedet i Stavanger så usikkert at hun vurderte å flytte tilbake til Sverige dersom hun ikke fikk kjøpt bolig i Norge. Hun forteller at hun var på nippet til å flytte tilbake til Sverige da hun møtte sin nåværende samboer som allerede eide egen bolig. Det kan tenkes at for personer som flytter til Norge fra andre land, kan det være vanskelig å klare seg på leiemarkedet. Dette bekrefter også en studie gjort av unge som står utenfor boligmarkedet (Johannessen 2013). Studien viser at det på det private leiemarkedet forekommer diskriminering på bakgrunn av for eksempel etnisitet. Indikasjoner på slik diskriminering har vi også avdekket i casestudiene i kapittel 6. Barnefamilier er en annen gruppe som kan anses som å ha en ustabil bosituasjon i leiemarkedet, og som kan ha vanskeligheter med å finne boliger på leiemarkedet (NOU 2011: 15; Dyb m.fl. 2011). På eiermarkedet har man ikke de samme utvelgelsesmekanismene, her er det den med det høyeste budet som vinner og få flytte inn i boligen.

Våre unge informanter har litt ulike oppfatninger av det å stå utenfor boligmarkedet. Eiolf (s. 79) har med vilje valgt å ikke kjøpe bolig. I hans livssituasjon har han ikke vært sikker på hvor han ville bo, og derfor har det vært greit å leie. Han er også usikker på om det er en god investering eller ikke. For Carolina og Elisabeth har det, som vi så, betydning mye å etablere seg i eid bolig. For Elisabeth har det både noe med stabilitet å gjøre, men også for å skape et hjem. For Carolina handlet det mest om stabilitet, og rett og slett

muligheten til å bo i en by som Stavanger. Magnus (s. 86) forteller at dersom han ikke hadde kommet inn på boligmarkedet da han gjorde, ville det ha hatt noen økonomiske konsekvenser.

Hvis jeg ikke hadde kommet inn i 2010 hadde jeg jo hatt radikalt andre forutsetninger i dag. Hvis jeg f.eks. skulle ha leid bolig fram til nå, ville kostnadene ved leie vært omtrent de samme som å eie, og jeg ville ikke ha klart å spare noe mer enn det jeg har gjort de siste årene – så i praksis hadde jeg sittet med en del egenkapital, og sikkert klart å kjøpe et eller annet, også innenfor et kapitalkrav på 20 prosent - men det hadde vært en leilighet med samme standard som den første jeg kjøpte.

På den andre siden sier han at han jo ville ha fått en leilighet, så det hadde ikke vært noe veldig stort problem. Likevel framhever han at han har kommet dit han ønsker på boligmarkedet, og han derfor ikke tenker så mye på det lengre. Videre har Magnus en mer generell betraktning omkring det å stå utenfor boligmarkedet:

Jeg tror en vel så viktig konsekvens for vår generasjon er at det er så vanlig å eie at det å ikke gjøre det i seg selv føles vanskelig. Så konsekvensen er kanskje nesten større for selvfølelsen enn den er for økonomien. Vi som er inne tenker kanskje ikke så mye på det som de som står utenfor, og de som står utenfor tenker veldig mye på det. Jeg kom inn på et heldig tidspunkt og det betyr at jeg i dag bor der jeg har lyst til å bo – men noe særlig mer enn akkurat det, tenker jeg ikke på det. Hadde jeg ikke eid i dag, og ikke hatt mulighet til å gjøre det på lang sikt, hadde jeg likevel hatt inntekten til å leie og bo omtrent like ålreit. Men jeg hadde tenkt mye på at jeg sikkert burde vært på Eiermarkedet. Dette i seg selv tror jeg faktisk er den største konsekvensen. Ironisk nok, for det er oss med digre banklån som burde vært bekymret – ikke dem som ikke har denne gjelden. Men sånn blir det når det blir sett på som sosialt problematisk ikke å eie egen bolig.

En annen informant, Goran (s. 128), har et helt annet syn på det å eie bolig. For ham har det betydd mye i livet å komme inn på boligmarkedet på et tidlig tidspunkt.

Det er to utfall som hadde skjedd hvis jeg ikke hadde flyttet sammen med kompisen min: Det ene hadde vært å leie en leilighet, ved å leie en leilighet hadde jeg ikke vært her jeg er nå. Det vil si en leilighet, lite lån og en del i egenkapital. I tillegg hadde det påvirket yrket jeg hadde valgt, ettersom jeg gikk Eiendomsmeglerstudie da jeg kjøpte leiligheten, da måtte jeg valgt å drive med det. Ettersom det gikk i orden med leilighet har jeg valgt å drive med det jeg vil, nemlig det å være lærer. Det andre hadde vært å bo sammen med foreldrene mine i noen år, for å spare opp egenkapital til å kjøpe leilighet. Som du kanskje skjønner hadde ikke det akkurat vært optimalt. Det ble jo bare vanskeligere og vanskeligere å få lån mens jeg eide leiligheten med kompisen min.

For Goran var det veldig viktig å komme inn på eiermarkedet igjen etter at han og kompisen solgte leiligheten de bodde i. Han sier følgende om hvorfor dette var så viktig for ham.

Hadde jeg begynt å leie hadde faren vært at jeg hadde blitt på leiemarkedet. Så konklusjonen var vel at det var viktig for meg å forvalte den egenkapital jeg hadde til å kjøpe meg en ny leilighet.

Det å være låst i leiemarkedet kan også medføre økonomiske tap ved at man ikke oppnår den skattefordelen som i Norge er forbundet med å eie bolig. Spesielt i oppgangstider, risikerer de som leier også å ha høyere boutgifter enn de som eier. I nedgangstider er det ikke nødvendigvis mer lønnsomt å eie kontra å leie. Det kan likevel virke paradoksalt at en husstand som betaler mer i leieutgifter enn det de ville ha gjort dersom de eide den samme boligen, ikke skal få mulighet til å kjøpe en tilsvarende bolig og få skattegevinsten av dette. Men bankene vi har intervjuet sier at de i liten grad tar hensyn til hva kundene betaler på leiemarkedet når de skal vurdere hva de kan klare av boutgifter. En informant i en privat bank forteller følgende om vurderingen de gjør av potensielle kunder med høy husleie.

Vi tar ikke hensyn til at de har klart å betjene en veldig høy husleie. Vi skal legge til grunn at dette er et lån som skal gå over 25-30 år. Vi kan kunne legge dagens inntekt til grunn.

Unge har ulikt utgangspunkt for etablering på boligmarkedet

Når utgangspunktet i Norge er slik at det er så gunstig å eie bolig kan det hevdes at ufrivillig opphold i leiemarkedet kan anses som uheldig, hvis situasjonen er vedvarende, hvilket den kan være for en enslig lavtlønnet med dagens boligpriser og krav til finansiering.

Dagens situasjon kan føre til økte skjevheter. Dette støttes også at forbrukerøkonom Magne Gundersen i Sparebank1, som sier:

Nå kommer foreldrene inn for fullt og er viktigere enn noen gang når barna deres skal inn på boligmarkedet. Vi ser et klart skille mellom de som får hjelp hjemme og de som ikke får hjelp til å kjøpe sin første bolig.

Informantene våre som jobber i bank og i kommunene ser det samme.

Nåløyet blir trangere og trangere, man må ha foreldre som hjelper. Det er litt forskjellig hva foreldrene hjelper med. Om den unge tjener godt og kan betale seg, så hjelper de med egenkapitalen.

Alle informanter vi har intervjuet har nevnt at det som kan skje nå er at vi får et økt skille mellom de som har foreldre som kan hjelpe dem, og de som ikke har det. Fordi leiemarkedet er som det er i Norge, er det ikke alltid slik at alle bor «godt og trygt» som er den målsettingen i den Meld. St 17 (2012-2013). Som vi har vist er det også et økonomisk aspekt ved eie-leie problematikken.

Egenkapitalkravet kan medføre at det blir forskjeller mellom de som har foreldre som kan hjelpe og de som ikke har det. Foreldre har ulike forutsetninger for å hjelpe barna sine, og disse forutsetningen er naturlig nok positivt korrelert med inntektsnivået. For å få hjelp av foreldre krever det for det første at foreldrene har midler til å hjelpe. De som leier vil ikke kunne hjelpe barna sine med kausjon i egen bolig, og på den måten kan det å leie bolig framfor å eie gå i arv. Hvert fall til en viss grad.

Det er ulike oppfatninger blant våre informanter i forhold til hvor stor effekten av Finanstilsynets retningslinjer har vært. Vi vil her vise noen korte sitater som viser hvordan lånerådgivere i private banker tenker om egenkapitalkravet.

Det har ikke vært en veldig stor endring etter at det ble krav om 15 prosent egenkapital. Det er kanskje færre av de som ikke får hjelp av foreldrene som kan få lån. Det er et hinder som gir et klasseskille.

Vi ser en stor forskjell på 90 prosent og 85 prosent etter retningslinjene fra Finanstilsynet. En økning i egenkapital fra 10-15 prosent gjorde ingen stor forskjell på prisene, men det er en sosial forandring i forhold til hvem som kommer inn.

Jeg ser at det er en gruppe unge som kan falle utenfor. Vi er i ferd med å bygge opp et klasseskille. I noen familier er det mange barn, og foreldrene kan ikke hjelpe alle.

15 prosent er sikkert fornuftig fordi det er en risiko å bli sittende med et restlån, men på den andre siden er den et hinder som er med på å bygge et klasseskille.

Her er det viktig å huske på at det er egenkapitalkravet i kombinasjon med høye boligpriser som gjør det så vanskelig for unge i etableringsfasen. I kapittel 3 viste vi at det er store forskjeller i boligprisene mellom ulike kommuner og mellom bydelene i Oslo. Etableringsterskelen vil variere med boligprisnivå. Det er spesielt for lavlønnete og enslige vi ser at det kan være en utfordring å overkomme etableringsterskelen.

Ofte er det enslige som vil kjøpe som ikke får det til. De er i en klemme fordi de ikke har egenkapital nok, de tjener for godt til å få startlån og de klarer ikke å håndtere lånet alene. Det å kjøpe alene er nesten umulig.

Det er de svakeste gruppene som ikke kommer inn. Og enslige. Det er mange enslige som sliter. Akademikerne klarer seg stort sett. Der er det også

mange som har foreldre som kan hjelpe dem. Ofte har de foreldre som de låner egenkapitalen av.

Bankene bare ler av enslige når de kommer og søker om lån. Kommer gråtende inn her. Det er vanskelig for enslige.

Med de endringene vi har beskrevet som påvirker unge, og legger føringer på mulighetene for boligetablering, kan vi risikere å få et boligmarked som medfører større forskjeller mellom unge i forhold til det å komme inn på eiermarkedet. At det er forskjell på unge i forhold til tilgang på økonomiske ressurser er ikke noe nytt, men med den etableringskelen vi har vist eksisterer for unge, vil det kunne medføre enda større forskjeller.

Christian, 27 år.

Christian har leid leilighet alene av noen slektninger fram til nå hvor han har kjøpt sin første bolig. For å kjøpe boligen har han lånt 15 prosent av kjøpesummen av Husbanken, og resten i privat bank. I utgangspunktet hadde han noe egenkapital, men for å få startlån ønsket Husbanken at han betalte ned et billån med de pengene.

Jeg søkte om lån i Husbanken samtidig som jeg søkte om lån i vanlig bank. Jeg fikk det innvilget med en gang, og det var ikke noe særlig ventetid. Det var også helt i orden med den private banken.

Jeg har ganske varierende inntekt siden jeg er selvstendig næringsdrivende. Det var et problem for den private banken, for de så på de månedlige utbetalingene, mens Husbanken så på selvangivelsen min. Det har vært mange møter med banken, og jeg har måttet legge fram mye dokumentasjon. De har også regnet på at jeg tåler en renteøkning på 5 prosentpoeng.

Dersom Christian ikke hadde fått startlån måtte han ha ventet med å kjøpe egen bolig.

Hvis jeg ikke hadde fått startlån så hadde jeg måttet vente i ett år før jeg kunne kjøpt bolig. Jeg synes at det egenkapitalkravet godt kunne ha vært lavere. Om kravet til egenkapital hadde vært lavere hadde det hjulpet meg, siden jeg ikke har hatt tid til å bygge opp egenkapital. Nå er det jo sånn at selv om man har høy lønn så har man ikke mulighet til å kjøpe fordi man ikke har egenkapital.

8.3 Har startlånet spilt en rolle?

Et viktig boligøkonomisk virkemiddel for å utjevne forskjeller i forhold til å komme inn på eiermarkedet, er startlånet. Flere informanter peker på at startlånet har fungert som en vei inn i på boligmarkedet for unge som ikke har foreldre som kan hjelpe. I 2009 utgjorde unge førstegangsetablereres andel av det totale antall startlån 44 prosent. I 2012 var andelen steget til 51 prosent. I en av bankene vi har intervjuet framhever de at de har lav avslagsprosent blant unge. Informanten forklarer det med bruk av startlån.

Det er overraskende lite avslag blant de unge. Det er mest egenkapitalkravet de sliter med, men der hjelper kommunen jo med startlån. De aller fleste unge får lån, tipper at det er rundt 25 prosent avslag.

For unge har startlånet primært vært toppfinansieringen på et boliglån som de har fått i privat bank. Startlånet fungerer her som den unges «egenkapital». Kommunen gir topplånet, og tar på den måten den største risikoen. Dette er ofte også den dyreste delen av et boliglån, og på grunn av den gunstige renta på startlån vil låntakeren være bedre stilt enn om hun skulle ha lånt hele beløpet i en privat bank. Det er imidlertid en viktig forskjell mellom å ha egenkapital, og det å bruke startlånet som «egenkapital». Startlånet er et lån, hvilket betyr at låntaker skal kunne betjene et lån på 100 prosent av boligens verdi. Kommunene har som oftest en øvre inntektsgrense i forhold til hvem som kan motta startlån. Låntakeren må imidlertid ha økonomi til å kunne betjene et 100 prosent lån og ha midler til livsopphold, hvilket krever en relativt god inntekt dersom man skal kjøpe bolig i et pressområde. På den måten vil det allerede med dagens ordning være noen som faller utenfor ordningen fordi de ikke har god nok inntekt. Disse vil i noen tilfeller kunne få et boligtilskudd til etablering, eller måtte vente til inntekten deres eventuelt har bedret seg.

Barlindhaug m.fl. (2011a) viser blant de som fikk avslag på startlån i 2006 på grunn av manglende betjeningsevne, var 30 prosent boligeiere i 2008. Det var altså nesten en tredel som likevel klarte å kjøpe bolig selv om de hadde for dårlig betjeningsevne til å få startlån. Eierandelen økte med inntekt og egenkapital, og var større dersom søkeren inngikk i et parforhold. Ett interessant funn i den

studien er at det er unge som oftest var blitt eiere etter å ha fått avslag på startlån på grunn av manglende betjeningsevne (s. 128). Det funnet viser at en del unge som fikk avslag på startlån på grunn av manglende betjeningsevne, likevel klarte å etablere seg i eid bolig. Det kan for eksempel være på grunn av at inntekten deres bedret seg eller at de valgte å etablere seg i områder der boligprisene ikke var like høye. Videre viser analysen at for de som inngår i et parforhold øker sjansen for å bli eier betraktelig (s. 131). Dette er også et av hovedfunnene til Sandlie (2008).

Studien Barlindhaug m.fl. (2011a) gjennomførte var basert på data fra før retningslinjene til Finanstilsynet ble gjennomført. Det hadde vært interessant å gjennomføre en tilsvarende studie i dag og se på eierandelen to år etter avslag på startlån. En rimelig antakelse vil være at eierandelen blant de som har fått avslag på startlån på grunn av manglende betjeningsevne, i dag vil være lavere. Man kan med andre ord si at det å få avslag på startlån sannsynligvis har større konsekvenser for den enkeltes mulighet for å bli boligeier, enn det hadde i 2006.

I kapittel 7 viste vi hva en potensiell omlegging av startlånet innebærer. For unge i etableringsfasen er den viktigste endringen i forslaget som er til høring, at unge ikke lenger er nevnt spesifikt som en målgruppe. Unge ekskluderes selvfølgelig ikke fra å få startlån, men de må falle inn under en av de andre gruppene for å få det. Her vil det være mye rom for tolkning for kommunene. For hva vil det si å ha «langvarige problemer med finansiering av eid bolig». Kan det at man er enslig og tjener mindre enn 300 000 kroner, kvalifisere som at man har langvarige problemer med finansiering av eid bolig? I intervjuer med kommuner og private banker har vi spurt informantene om hva de tror vil kunne skje dersom det nå blir en innstramming av startlånet overfor unge. I våre casekommuner har de framhevet at det vil bli kunne bli et økt skille mellom unge som har foreldre som kan bistå, og de som ikke har det.

8.4 Oppsummering

En god og trygg bolig er et elementært gode. Fordi boligetablering ofte innebærer å etablere seg i en eid bolig, er det viktig å se på hva alternativet til eid bolig i Norge er. Satt inn i konteksten av denne

rapporten kan en si at for unge som ønsker å etablere seg i eid bolig, men ikke klarer det, oppholder seg ufrivillig i leiemarkedet.

Å stå utenfor boligmarkedet kan knyttes til medborgerskap. Medborgerskap er knyttet til fullverdig deltakelse i samfunnet samt tilgang på materielle og immaterielle goder. Våre studier, og annen forskning, viser at de som står ufrivillig utenfor boligmarkedet ikke har tilgang på materielle og immaterielle goder på lik linje med de som er etablert i eid bolig. Hovedårsaken til dette er for det første de store økonomiske fordelene som er knyttet til boligeie. For det andre, og disse henger sammen, er det knyttet til det flyktige leiemarkedet i Norge. En av våre unge informanter, som nettopp har kjøpt bolig ved hjelp av startlån, forteller at det å kjøpe sin egen bolig betyr en mye større trygghet for henne og familien. I den tiden de har leid har de flyttet en del, og barna har måttet bytte skole. De har heller ikke hatt anledning til å gjøre leieboligene til et riktig hjem for seg selv og barna. Andre studier viser at det å bo i en leid bolig i et eierland heller ikke gir anledning til fullverdig deltakelse i nabolaget for eksempel. Ikke å vite hvor lenge man kan bo et sted gir heller ikke noe godt utgangspunkt for å knytte seg til stedet. En av våre informanter peker på et tredje interessant aspekt ved eie kontra leie. Han forteller at det ikke i seg selv hadde vært ille å leie bolig i stedet for å eie, men at det er tanken på at man burde eie som kan være en bekymring for mange som leier.

9 Hvordan kan etableringskelen senkes?

Gjennom hele forskningsprosjektet har tiltak vært en viktig del. Vi har drøftet mulige tiltak med alle informanter, og i referansegruppa har vi hatt et møte der tiltak var det eneste diskusjonstemaet. Det finnes mange måter å lette etableringsbyrden for unge.

Boligbeskatning, tomtepolitikk/ økt boligbygging og endringer i størrelse og sammensetning av leiemarkedet er noen eksempler. Disse er ikke drøftet til nå i denne rapporten. Vi vil nå kort gjennomgå disse feltene, som opplagt vil være av relevans også for unge.

De viktigste fordelingsvirkningene i boligsektoren kommer gjennom skattepolitikken. De totale skattesubsidiene til boligeiere var i 2011 på 55 milliarder, mens det brukes 7 milliarder på sosial boligpolitikk (NOU 2011:15). Skattesubsidieringen er en kombinasjon av manglende beskatning, lave satser og lavt skattegrunnlag og består av:

- Ingen fordelsbeskatning av egen bolig.
- Lav ligningsverdi ved verdsetting av boligformue.
- Rentefradrag som riktignok ikke skiller mellom lån til bolig og lån til andre formål, men boliggjeld er utvilsomt husholdningenes viktigste gjeldskomponent.

I tillegg er utleie av inntil halvparten av egen bolig skattefritt. Gevinst ved salg av bolig er skattefritt for personer som har bodd i boligen minst ett av de siste to årene. Gevinst ved boligsalg er videre skattefritt når en har brukt en leilighet i en tomannsbolig eller minst halvparten av en bolig selv, og resten har vært utleid til bolig.

Ligningsverdien på primærboliger er 25 prosent, mens ligningsverdien på sekundærboliger er 50 prosent. Primærbolig er den man bor i, men man kan kun ha en. Altså er for eksempel pendlerboliger sekundærboliger. Ved eie av opp til fire boenheter i en bygning, hvis man bor i en av dem selv, beregnes ligningsverdien som primærbolig.

I tillegg til de statlige skattene har kommunene anledning til å skrive ut eiendomsskatt med en sats på mellom 2 og 7 promille av eiendomsverdien. Denne kan skrives ut både på boligeiendommer og næringsseiendommer. I motsetning til tidligere er den heller ikke avgrenset til tettbygde strøk. På tross av den lave skattesatsen benytter en del kommuner med høye boligpriser (og dermed godt skattegrunnlag) ikke eiendomsskatt. Oslo har ikke eiendomsskatt og Stavanger benytter laveste sats (Manifest analyse 2013).

Skattefordelene ved eie gir sterkere prisutvikling i boligmarkedet. Skattefordelene er høyere jo større boligformuen er. Siden husholdningene med høyest inntekt som regel også har de dyreste boligene betyr dette at skattesubsidieringen er regressiv, og bidrar til å motvirke progressiviteten i mye av det øvrige skattesystemet. Videre medfører skattesubsidieringen en vridning av investeringene i favør av fast eiendom, noe som gir en samfunnsøkonomisk ineffektiv fordeling av investeringene.

Den skattemessige behandlingen bidrar også til å skape et leiemarked preget av småutleie, da denne typen utleie er gunstigere skattemessig behandlet enn næringsutleie i større stil. Dette medfører at leiemarkedet preges av boliger som kan trekkes inn og ut av leiemarkedet raskt. Dette gjør at leie av bolig på lang sikt blir vanskelig.

Innenfor dagens regelverk er det mulig med større kommunal innsats med hensyn til å framskaffe areal til boliger og direkte kommunal innsats i tomteforsyning, for eksempel gjennom kommunale tomteselskaper slik en har i Sandnes (Manifest analyse 2013). Kommunene sitter på mye grunn mange steder, og dette vil kunne tilbys til gunstige priser. Siste boligmelding legger mest vekt på å forenkle planprosessen, gjennom å redusere bruken av innsigelser, men det er ingen konkrete signaler eller pålegg til kommunene om at de bør spille en mer aktiv rolle (St. meld. Nr. 17 (2012-13)).

Leietilbudet er lite i Norge som følge av et bevisst politisk valg. Det er stort sett er boliger til dem som kan betale, i motsetning til andre steder der boliger fordeles ved hjelp av køer. Leiebolig er ikke en stabil, trygg boform verken med hensyn til botid eller leieprisutvikling. Noen mindre steder domineres utleietilbudet fullstendig av sokkelboliger. Det kan være sterk grad av seleksjon av leietakere. Noen får ikke leie fordi de oppleves som usikre leietakere, innvandrere og andre diskrimineres osv (Medby m.fl. 2009, NOU 2011:15).

I siste boligmelding antydes det et ønske om flere kommunale boliger for vanskeligstilte, men det settes ikke konkrete måltall. Heller ikke andre konkrete satsninger på utleie skisseres (St.meld. nr. 17. (2012-13)). Kommunal sektor driver i de fleste kommuner mest utleie til det som omtales som ”vanskeligstilte”, og så lenge den oppgaven ikke er løst vil det være lite aktuelt for kommunene å utvide sin utleievirksomhet til et mer generelt tilbud (Medby m.fl. 2012).

Det har vært foreslått å bygge opp et ikke-kommersielt utleietilbud til grupper som er mindre ”vanskeligstilte” i regi av andre enn kommunene. Begrepet ikke-kommersielle boliger er høyst uklart, og det er aldri gitt noen presis definisjon. Den mest aktuelle aktøren for å drive slik utleie er sannsynligvis boligsamvirket. Men, dette vil neppe skje uten tilskudd. I dag gis tilskudd til utleieboliger bare til boliger med kommunal tildelingsrett, dvs. (i alle fall i de fleste kommuner) betyr at de er øremerket ”vanskeligstilte”. Utleie til ”vanskeligstilte” er ikke boligsamvirket interesserte i. Men, utleie til andre grupper, spesielt ungdommer kan de tenke seg. Da må kravet om kommunal tildelingsrett for tilskuddet imidlertid fjernes. Noen boligbyggelag engasjerte seg i utleie for noen år siden da slike tilskudd fantes (Medby m.fl. 2012).

I resten av dette kapitlet har vi tatt utgangspunkt i at de større strukturene er gitt, og de foreslåtte tiltakene vi mener bør vurderes avgrenser seg til tiltak som lar seg løse innenfor dagens system. Forslagene til tiltak som bør vurderes utredet er forankret i våre funn i prosjektet, og vi har fokusert på tiltak innenfor boligfinansiering.

På bakgrunn av dette vil vi drøfte fire tiltak som kan bidra til å gjøre det lettere for unge å etablere seg i dagens eiermarked.

Tiltakene vi her foreslår er innspill til en pågående debatt. Men det er tiltak vi mener bør utredes nærmere dersom man innenfor dagens system vil senke etableringsterskelen for unge førstegangsetablerere.

1. Utvidet bruk av fastrente overfor unge
2. Egen låneordning for unge i etableringsfasen
3. Redusere egenkapitalkravet
4. En utvidet BSU-ordning

Når vi her drøfter disse mulige tiltakene er det innenfor et ungeperspektiv vi gjør det. Vi har ikke tatt hensyn til alle ringvirkninger det kan ha å gjennomføre disse tiltakene.

9.1 Fastrente vil øke unges gjeldsbetjeningsevne

For å kjøpe bolig må de aller fleste ta opp lån, og dermed påta seg gjeldsforpliktelser. For å komme inn boligmarkedet er hovedkriteriet derfor at man har gjeldsbetjeningsevne som matcher det til enhver tid gjeldende prisnivå i det lokale boligmarkedet man ønsker å kjøpe seg inn i. Ens gjeldsbetjeningsevne er i hovedsak bestemt av hvor stor (og sikker) inntekt man har. I beregningen av gjeldsbetjeningsevne må man i tillegg til å håndtere dagens rentenivå, også kunne tåle en del renteøkninger. Hvor store renteøkninger man skal kunne tåle for å betjene et bestemt et gitt lånebeløp har variert opp gjennom årene, men dagens anbefaling er en samlet økning på opptil 5 prosentpoeng (Finanstilsynet 2011). Dersom man hadde redusert kravet til renteøkninger så ville et lavere inntektsnivå kunne betjene det samme lånebeløpet, og tilsvarende dersom kravet økte, så ville man måtte ha høyere inntekt for å betjene det samme lånebeløpet. Dette har vi vist i del 7.3. Kravet til økonomisk tåleevne for renteøkninger er derfor en viktig faktor for å definere inntektskravet for å komme inn boligmarkedet (sammen med boligprisnivå og rentenivå). Hvor stor betydning kravet til rentetåleevne har for inntektsbarrieren for boligeierskap kan best illustreres ved hjelp av et eksempel. La oss ta utgangspunkt i det samme eksempelet som vi brukte i del 7.2 med en bolig som koster 2 millioner og et rentenivå på 4 prosent. I

dette eksempelet er den lavest inntekt man kan ha for å ta betjene et lån på 2 millioner, hvis kravet er å kunne tåle at en renteøkning på 5 prosentpoeng, 520 000 kroner. Inntektskravet reduseres når vi tar bort femprosentpoengregelen for gjeldsbetjeningsevne. Dersom den ble erstattet med en treprosentpoengregel ville inntektskravet vært på og 404 000 kroner³⁷. Altså innebærer en reduksjon i rentepåslaget ved beregningen av gjeldsbetjeningsevne på 2 prosent poeng, at inntektsbarrieren i eiermarkedet går ned med 22 prosent. Beregningen av gjeldsbetjeningsevne hviler på en forutsetning om at husholdningen må være selvforsikret mot renteøkninger. Som beregningene våre viser, så kan en selvforsikring mot en renteøkning på 5 prosentpoeng være relativt inntektskrevende. Et nærliggende spørsmål er dermed hva som ville skjedd dersom husholdning slapp denne selvforsikringsbyrden, og i stedet ble forsikret gjennom renteøkninger gjennom en fastrentekontrakt. Hvordan ville en slik forsikringsordning påvirke inntektsbarrieren i eiermarkedet? La oss ta utgangspunkt i 10 års fastrente på 4,75 prosent³⁸. Antagelsen er at etter 10 år vil husholdet ha en tilstrekkelig konsolidert boligøkonomi til å tåle et flytende renteregime. Siden rentenivået for denne husholdningen ligger fast, så trenger vi ikke ta høyde for renteøkninger, og kan dermed beregne gjeldsbetjeningsevnen ut i fra gjeldende fastrente på 4,75 prosent. Inntektsbarrieren for å komme inn på eiermarkedet i dette tilfellet ligger i følge våre beregninger på 270 000 kroner. Sammenlignet med utgangspunktet der vi tok hensyn til femprosentpoengregelen, så er inntektsbarrieren redusert med hele 48 prosent. For mange unge som sliter med å komme inn i hett eiermarked, kan større bruk av fastrentelån derfor være et viktig supplerende tiltak. Det er heller ikke opplagt hvorfor det er rimelig å kreve at unge selv må besørge egen forsikring mot renteøkninger når det allerede finnes rimelig renteforsikring. Over tid har fastrente viste seg å være dyrere enn flytende rente(NOU 2011:15). Men hvis alternativet er flere år i et

³⁷ Beregningene er basert at husholdningene ikke skal ha en renteutgift som utgjør mer enn 25 prosent av samlet budsjett. I tillegg er det tatt høyde for rentefordelen med gjennom fradraget for gjeldsrenter.

³⁸ Gjeldende fastrente for 10 års kontrakter i DnB, se <https://www.dnb.no/privat/priser/laan.html?wt.svl=produktside-fastrente#fastrentelan>

dyrt leiemarked uten skattefordeler, så kan veien inn i eiermarkedet via en fastrentekontrakt være betydelig mer personøkonomisk lønnsomt, særlig i perioder hvor fastrenten (som nå) ligger på et gunstig nivå. Og for mange kan det ha en betydelig egenverdi med et gjennomiktig og forutsigbart nivå på boutgifter. Når vi ser på bruken av fastrente er det også betydelige forskjeller i hvor mye en person kan låne. Tabell 9.1 viser maks lånebeløp for ulike inntektsgrupper ved dagens renteregime og ved fastrente med ulik bindingstid.

Vi har sett at rentepåslag 5 prosentpoeng kan skape betydelig etableringsutfordringer for unge. Fastrente kan bidra til avdempe disse for unge som sliter med å komme inn på eiermarkedet. Det er, som vi har sett, flere utfordringer med å integrere fastrenteavtaler i en forsvarlig lånepraksis. Det er imidlertid overraskende at Finanstilsynet ikke gjort forsøk på dette i utformingen av sine nye retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis. At fastrente ikke er sentral bestanddel av dagens forståelse av begrepet forsvarlig utlånspraksis virker overraskende, og synes å skape unødvendige problemer for unge i etableringsfasen.

Tabell 9.1 *Maksimalt lånebeløp for ulike inntektsgrupper ved rente på 4,75%, 7% og 9%³⁹.*

Inntekt	Nettoinntekt	Maks_lån_fr_4,75%	Maks_lån_rente_7%	Maks_lån_rente_9%
300 000	222 840	1 628 947	1 105 357	859 722
320 000	237 696	1 737 544	1 179 048	917 037
340 000	252 552	1 846 140	1 252 738	974 352
360 000	267 408	1 954 737	1 326 429	1 031 667
380 000	282 264	2 063 333	1 400 119	1 088 981
400 000	297 120	2 171 930	1 473 810	1 146 296
420 000	311 976	2 280 526	1 547 500	1 203 611
440 000	326 832	2 389 123	1 621 190	1 260 926
460 000	341 688	2 497 719	1 694 881	1 318 241
480 000	356 544	2 606 316	1 768 571	1 375 556
500 000	371 400	2 714 912	1 842 262	1 432 870

Tabell 9.1 viser at det er store forskjeller i lånebeløpet de ulike inntektsgruppene maksimalt kan låne, når vi beregner forskjellige rentesatser. Kolonnen lengst til høyre viser dagens flytende rente. Låntakeren må tåle dagens rente på 4 prosent samt et rentepåslag på 5 prosentpoeng. En person som tjener 400 000 kroner (brutto) kan låne 1,146 millioner kroner med dagens betingelser. Dersom man skulle regne et påslag på 3 prosent i stedet for 5, vil vedkommende kunne låne 1,473 millioner kroner. Til slutt viser tabellen at den samme personen med et fastrentelån vil kunne låne 2,171 millioner kroner. Det er mer enn en million i forskjell

-
- ³⁹ Maks rentebelastning på 25 prosent (SSBs definisjon av rimelig boutgiftsbelastning, høyere enn dette regnes som høy boutgiftsbelastning). Vi regner dermed ikke avdragsbetalinger som boutgift, men som sparing. Beregningene er således kompatible med ulike nedbetalingsprofiler.
 - I første kolonne brukes 10 års fastrente uten rentepåslag i beregning av gjeldsbetjeningsevne
 - I andre kolonne brukes flytende rente med rentepåslag på 3 prosentpoeng i beregning av gjeldsbetjeningsevne
 - I tredje kolonne brukes flytende rente med rentepåslag på 5 prosentpoeng i beregning av gjeldsbetjeningsevne
 - Vi tar utgangspunkt i flytende rente på 4 prosent

mellom et lån med fastrente og et lån med dagens regler i dette regneeksempelet.

Det finnes imidlertid noen utfordringer når det gjelder bruk av fastrente. Felles for dem alle er de kan avdempes, reduseres eller elimineres. En viktig utfordring med fastrentebruk er det såkalte overkursproblemet. Dersom det er et flyttebehov før bindingsperioden utløper og rentenivået i mellomtiden har gått ned, så kan det skape potensielle økonomiske problemer. I en slik situasjon vil banken tape på at lånet blir innfridd før bindingstiden. Derfor krever banken at lånekunden må dekke dette tapet når fastrenteavtalen brytes. Jo lengre tid det er igjen til bindingsperioden utløper, jo større er den økonomiske konsekvensen av overkurs-situasjonen. Fastrentekontrakter kan derfor gi opphav til uheldige «lock-in» effekter. Dermed kan det virke som fastrente løser et risikoprosjekt ved å erstatte det med et annet. Det finnes imidlertid ulike ordninger som helt eller delvis kan eliminere risikoen for overkurs-situasjoner. En mulighet, som ble anbefalt av Finanskriseutvalget (NOU 2011: 1), er innføring av fastrentelån som kan løses inn til pari kurs mot pristillegg. Et forslag som ble anbefalt av Boligutvalget er at startlån med fastrentelånet kan inngå som en del av finansieringsgrunnlaget ved kjøp av ny bolig. På denne måten kan lånekunden unngå å løse inn fastrenteavtalen i en overkurs-situasjon. En fordel med å overføre fastrenteavtalen til ny bolig er at fastrente i større grad også kan gis til yngre lånsøkere, hvor det er rimelig å anta at behovet for en større bolig kan oppstå om få år.

En annen ulempe med fastrente er at den, i motsetning til flytende rente, også gir en viss forsikring mot likviditetsproblemer som følge av arbeidsledighet. Siden høy arbeidsledighet og lavt rentenivå er positivt korrelerte, vil renten og dermed boutgiftene, vanligvis være lav når sannsynligheten for arbeidsledighet er høy. Effekten forsterkes av at når sannsynligheten for arbeidsledighet er høy, vil gjennomsnittlig arbeidsledighetsperiode ofte være lengre. En slik situasjon vil det kunne være en stor fordel med lavere rente og lavere boutgifter. Dette problemet vil imidlertid kun gjelde for husholdning med tilknytninger til arbeidsmarkedet, således ikke husstander på trygd. Problemet vil i mindre grad gjelde for husstander med to arbeidsinntekter, som dermed til en viss grad forsikrer hverandre mot arbeidsledighet. Det er imidlertid mulig å

legge inn en slik forsikringseffekt i fastrentelån ved også å legge inn rentepåslag (men mindre enn med lån med flytende rente) i beregningen av gjeldsbetjeningsevne. En annen måte å legge inn større buffere i fastrentekontrakter er kortere nedbetalingstid av lånet. Kortere nedbetalingstid innebærer at avdragsbetalinger utgjør en større andel samlede boutgifter. Siden de fleste banker tilbyr midlertidig avdragsfrihet i perioder med betjeningproblemer, vil boutgiftene på kort sikt kunne reduseres betydelig. Og jo større avdragskomponent, desto større buffer har man å gå på.

Slike supplerende tiltak til fastrentekontrakter vil redusere deres etableringseffekt noe, men fastrentekontrakter vil likevel i mange tilfeller kunne senke inntektsbarrieren for unge husholdninger som sliter med å komme inn på eiermarkedet.

9.2 En utvidet startlånordning

Våre data tyder på at man i motsetning til å lage en startlånordning som primært er rettet inn mot vanskeligstilte, også burde ha en ordning som kan hjelpe unge inn på boligmarkedet. Årsaken til det er, som vi har vist, at de endringene som har skjedd i forhold til boligfinansiering kan ramme unge, og det kan ramme skjevt. Alle våre informanter i kommuner og private banker sier at en innskjerping av startlånet slik det er foreslått, og delvis gjennomført i noen kommuner, vil kunne bidra til et økt skille blant unge.

I dag er det enkelte kommuner som primært yter startlån som toppfinansiering til unge førstegangsetablerere. En av casekommunene våre gjør det. Andre kommuner benytter startlånordningen som et sentralt virkemiddel i sitt boligsosiale arbeid. For å sikre overordnet mål om at flest mulig skal ha mulighet til å eie sin egen bolig, er det viktig å sikre at startlånet også i fremtiden vil være et godt virkemiddel for boligetablering, både overfor unge førstegangsetablerere og for mer varig vanskeligstilte på boligmarkedet. Kort sagt kan en si at det er to måter å bruke startlånet på:

1. Toppfinansiering i samfinansiering med private banker for unge førstegangsetablerere.
2. Fullfinansiering, evt. sammen med tilskudd, til husstander med svak økonomi.

I et forslag fra KRD om startlånet som er til høring i disse dager, vil man få en vridning fra å bruke startlån til toppfinansiering over til flere saker med fullfinansiering. Vi vil foreslå at man i stedet for en slik dreining heller vurderer å dele startlånet opp slik at begge gruppene ivaretas. På den måten vil man kunne slippe en situasjon der unge enten får en billett rett inn i boligmarkedet eller må spare hele egenkapitalkravet selv.

Et ankepunkt mot startlånordningen slik den har vært, og fortsatt er mange steder, er at den kan bidra til å øke prisene på boliger. Hvis alle unge kan få fort tilgang på kreditt, og de som ikke kan det kan få startlån av kommunen, vil prisene kunne drives opp. Et annet argument mot startlånordningen er at den ikke følger retningslinjene til Finanstilsynet med henblikk på egenkapitalkravet. De som får startlån som toppfinansiering har ingen egenkapital, men et lån på hele boligens verdi.

Gjennom en todeling av startlånet vil man kunne målrette ordningen bedre, og man vil kunne imøtekomme de argumentene som har vært mot ordningen. Gjennom en todeling av startlånet vil det være en del som går til de som er varig ute av stand til å etablere seg på boligmarkedet, og en del som er rettet inn mot unge som skal etablere seg på boligmarkedet. Men i stedet for å fortsette med ordningen slik den har vært innrettet, skal man legge inn ett element av sparing. Det kan tenkes at man kan lage en startlånordning som ikke gir lån til unge i etableringsfasen med en gang de har bruk for det, men heller legger et samarbeid til grunn. I dette samarbeidet vil det kreves av den unge at han eller hun selv sparer så mye de har mulighet til i løpet av en gitt periode, og at de vil kunne få lån til resten av egenkapitalkravet. På denne måten vil man oppfordre til mer sparing blant unge, hvilket er et uttalt politisk mål, og man kan hjelpe dem som ellers ville ha måttet vente uforholdsmessig lenge på å kunne etablere seg i boligmarkedet. Gjennom en ordning som denne vil man dempe noe av presset i boligmarkedet, men samtidig hjelpe de som trenger det. For mange unge vil det antakeligvis også være en viktig motivator at de på sikt kan få hjelp, framfor å vite at de skal spare i mange år

før de kanskje kan ha nok til egenkapitalkravet. Noen unge vil antakeligvis falle fra i løpet av spareperioden, men det er ikke sikkert at det er negativt. Noen kan falle fra fordi de møter en partner, fordi de selv klarte å spare til hele egenkapitalkravet, fordi de velger et billigere boalternativ og så videre. Noen vil også falle fra fordi de ikke har mulighet, eller ikke klarer å spare. Dersom sistnevnte er årsaken vil de etter en tid kunne falle inn under den andre typen startlån.

En glidende overgang mellom førstegangsetablerere som klarer seg på egenhånd ved å spare over en periode, og ungdommer som har lav spareevne og er avhengig av startlån for å sikre tilgang til egenkapital, vil kunne bidra til i større grad å skille mellom unge som oppfattes som ordinære bankkunder og unge som kommunen har eller får et særskilt ansvar for. Ordningen vil kunne bidra til en mer målrettet bruk av startlånet som boligvirkemiddel og vil kunne sikre alle unge en mulighet til å etablere seg i eiermarkedet på sikt.

9.3 Redusert egenkapitalkrav

I del 8.1 fokuserte vi på hvordan fastrente kan være en gunstig måte for unge å slippe den selvforsikringen femprosentpoengregelen utgjør. I tillegg til femprosentpoengregelen er det egenkapitalkravet som utgjør den største etableringsterskelen for unge. Et krav om 15 prosent egenkapital kan være nær uoverkommelig for en ung person som ønsker å etablere seg i et sentralt strøk. Så mange som en av seks unge får, i følge undersøkelsen til Sparebank1, hjelp av foreldre eller andre ved førstegangsetablering. Dette utgjør ikke bare en potensiell ekstra økonomisk byrde for foreldrene, men kan også medføre økonomisk ustabilitet for dem dersom barna misligholder lånet, eller av en eller annen grunn må selge boligen med tap.

I del 7.2 viste vi hvordan egenkapitalkravet skaper en barriere for unge ved at de må spare i så og så mange år før de får råd til en bolig. Eksemplet er basert på en antakelse om at man sparer alt man har utover SIFOs satser for alminnelig forbruk. En slik spareplan innebærer at man kutter helt inn til beinet i mange år, hvilket er lite sannsynlig at mange klarer. De fleste vil i tillegg til å spare også ha et ønske om å dra på ferie, kjøpe julegaver, gå på konserter og så videre.

Hvor mye egenkapitalkravet skal være er en fin balanse mellom etableringsterskel for førstegangsetablerer, risikoeksponering og den generelle økonomiske stabilitet. Innenfor et unge-perspektiv vil det kunne argumenteres for at en kan vurdere å gå tilbake til et egenkapitalkrav på 10 prosent. Slik Finanstilsynets retningslinjer er innrettet i dag, med et egenkapitalkrav på 15 prosent, vil det forsterke et skille mellom unge. I følge Finanstilsynet er det fortsatt en høy andel av boligkjøperne som låner mer enn 85 prosent av boligens verdi. Det er gjerne unge som har foreldre som kan kausjonere som låner mer enn 85 prosent. Ved å lempe på egenkapitalkravet vil de som ikke har foreldre som kan hjelpe lettere kunne etablere seg i eid bolig. Et krav om 10 prosent egenkapital vil bidra til å kjøle ned boligmarkedet, og også oppfordre til mer sparing blant unge. Det vil imidlertid ikke ta motet fra de unge, da det vil være mer overkommelig å spare til en egenkapital på 10 prosent kontra 15 prosent. For en bolig til 2 millioner, vil det utgjøre en forskjell på 100 000 kroner. Et argument mot å lempe på egenkapitalkravet er at et strengt egenkapitalkrav bidrar til å skjerme sårbare husholdninger fra risiko.

I løpet av prosjektperioden har vi fått ny regjering i Norge. Partiene som inngår i regjeringen (Høyre og Fremskrittspartiet) gikk til valg på å sette ned egenkapitalkravet. I regjeringens plattform er dette modifisert noe. Her står det «Regjeringen vil praktisere egenkapitalkravet på en fleksibel måte slik at det hensyntar boligkjøpers betalingssevne» (Politisk plattform: 48). Om vi skal følge opp dette kan det tenkes at man kunne utviklet ett egenkapitalkrav for unge i etableringsfasen og ett for eldre. For selv om mange unge klarer å etablere seg i eid bolig med hjelp fra foreldre eller andre, er det ikke helt uproblematisk. For foreldre som har flere barn som de kausjonerer for, kan også de komme til å slite dersom det skulle bli dårlige tider.

9.4 Boligsparing for ungdom

Vi har tidligere nevnt ordningen med Boligsparing for ungdom. I arbeidet med dette forskningsprosjektet har flere informanter trukket fram behovet for en utvidet BSU-ordning. De høye boligprisene, og det økte egenkapitalkravet gjør at det er behov for mer sparing blant unge. En utvidet BSU-ordning vil gjøre de unge i

bedre stand til å spare til egenkapitalkravet. Dette har den nye regjeringen også lagt opp til i forslag til endring av statsbudsjettet⁴⁰. Her framheves det at:

Regjeringen ønsker å legge bedre til rette for at unge kan komme inn på boligmarkedet. Ordningen med boligsparing for unge (BSU) utvides. Regjeringen foreslår å øke høyeste årlige sparebeløp som gir skattefradrag fra 20 000 til 25 000 kroner. Taket for samlet sparing i BSU økes fra 150 000 kroner til 200 000 kroner.

En utvidelse av BSU-ordningen vil være mer i samsvar med det økte egenkapitalkravet. Men for at BSU-ordningen skal være et godt virkemiddel er det svært viktig at den gjøres kjent for alle.

Et argument mot BSU-ordningen er dens fordelingsvirkninger. Gulbrandsen (2003) viste at det var en skjevfordeling i hvem som sparte i BSU. Siden inntekt og sparing er positivt korrelert vil denne skjevheten være tilstede ved ordninger som subsidierer sparing. En slik skjevfordeling vil kunne motvirkes ved å øremerke ordningen mot foreldres inntekt og formue, men dette vil være administrativt kostbart.

En utvidet BSU-ordning kan følges opp av opplysningskampanjer for unge. Opplysningen bør skje så tidlig som mulig, kanskje allerede i grunnskolen slik at også de som velger ikke å gå på videregående får informasjon om ordningen. Våre intervjuer viser at BSU-sparing ikke har vært brukt når informantene har etablert seg i eid bolig for første gang. En del av informantene etablerte seg imidlertid før retningslinjene trådte i kraft, og det kan tenkes at med dagens egenkapitalkrav vil flere bruke de oppsparte midlene til førstegangsetablering.

40

<http://www.regjeringen.no/pages/38526882/PDFS/PRP201320140001T01D/DDPDFS.pdf> s.11. Lest 11.11.13

10 Avsluttende kommentarer

Hovedproblemstillingene i prosjektet var tredelt. Vi skulle se på utviklingen i unges boligetablering de siste fem til syv årene. Videre skulle vi se på hvilke samfunns- og velferdsmessige konsekvenser endringen har hatt, og til slutt skulle vi drøfte mulige tiltak som kan lette etableringsterskelen for unge.

Våre funn viser at eierandelen blant unge mellom 20 og 35 år har sunket svakt siden 2007. Innledningsvis drøftet vi begrepet etablering, og kom fram til at det bør ligge mer i definisjonen av en vellykket etablering enn eierforholdet til boligen. Vi antydte at man også burde se på gjeldsbelastning, boutgiftbelastning og trangboddhet når man snakker om etablering på boligmarkedet. Analysene våre viser at i tillegg til at eierandelen har sunket litt blant unge, så har de også fått en betydelig høyere gjeldsbelastning. I 2007 var den 22 prosent, og i 2012 har den steget til 29 prosent. Boutgiftbelastningen har steget litt, om enn mye mindre enn gjeldsbelastningen (fra 39 til 41 prosent). Når det gjelder trangboddhet er andelen omtrent lik på 8 prosent i 2007 og 7 prosent 2012. Unge bor dermed ikke trangere, men de har fått en noe høyere boutgiftandel, og langt høyere gjeldsbelastning.

Endringene i unges etableringsmønster er små, og vi har ikke data som kan si noe om hvordan etableringsmønsteret blant unge vil være i framtiden. Vi har diskutert to endringer som i sterk grad påvirker unges boligetablering; det er høye boligpriser og Finanstilsynets retningslinjer. Høye boligpriser i kombinasjon med et egenkapitalkrav på 15 prosent, og en betydelig selvforsikring mot renteøkning betyr en høyere etableringsterskel for unge, alt annet likt. I kapittel 7 viste vi hvilke effekter det kan ha for unge å skulle klare kravet på 15 prosent egenkapital, samtidig som en skal selvforsikre seg mot potensielle renteøkninger. En høyere

etableringsterskel for unge førstegangsetablerere kan antas å ha sammenheng med den svake nedgangen i andel unge boligeiere.

Vi ser ikke store effekter av endringene i tallmaterialet vårt, men intervjuer med kommunalt ansatte og lånerådgivere i private banker, viser at de som jobber med unge i etableringsfasen er bekymret for at endringene vil kunne få større betydning for førstegangsetablerere i framtiden. Flere studier viser at andelen unge som får hjelp til boligetablering øker. Informantene i de private bankene forteller at det er svært vanlig at unge som skal kjøpe bolig, på en eller annen måte får hjelp av foreldrene.

Endringene i unges etableringsbetingelser kan innebære at en gruppe unge som tidligere kunne ha etablert seg i eid bolig, nå må vente med å etablere seg. Vi har vist at ulike inntektsgrupper har svært forskjellig sparepotensiale. Sparepotensialet avhenger også av husleienivået. For noen inntektsgrupper er sparepotensialet lavt, og de må spare i mange år før de klarer et egenkapitalkrav på 15 prosent, selv til en liten bolig utenfor pressområder. I praksis vil spareperioden antakelig også være lengre, da vi har lagt til grunn at de som sparer, sparer alt de klarer hver måned. Unge som har foreldre som vil og kan gi dem bistand i etableringsprosessen vil slippe å bruke den tiden på å spare, og kan etablere seg i eid bolig så snart de kan betjene lånet. Det samme kan de som får startlån. I kapittel 7 viste vi at effekten av å ha kausjonerende foreldre kan utgjøre fem års forskjell for etableringstidspunktet.

På grunn av skattefordelene som er knyttet til å være boligeier, vil det i oppgangstider ofte kunne være lønnsomt å eie en bolig kontra å leie den samme boligen. Figur 7.1 viser at så lenge boligprisene holder seg på dagens nivå, eller ikke synker med mer enn en prosent, vil det lønne seg å bo i en eid bolig. Vi har også vist at det å eie bolig kan ha en stor personlig verdi, på grunn av den tryggheten man kan få i eid bolig, men som er vanskeligere å finne i en leid bolig. Forskjellene mellom å eie en bolig, og å leie en bolig i Norge er altså på den ene siden knyttet til økonomi gjennom skattefordelene boligeiere har. I tillegg har man i Norge hatt en høy prisstigning på boliger, og mange har tjent godt på denne. På den andre siden er boligeie forbundet med større stabilitet og trygghet enn leie av bolig.

En faktor som kan ha bidratt til å bedre unges etablering de siste årene er den økte bruken av startlånet. I en del tilfeller der unge ikke har klart å etablere seg på egen hånd, og heller ikke har foreldre som kan hjelpe, har kommunen via startlånet kunne bidra til at unge har etablert seg i eid bolig, selv om de ikke oppfyller kravene som private banker forholder seg til. En potensiell omlegging av startlånet vil kunne få betydning for de unge som ikke klarer dagens etableringsbetingelser.

Om man hadde hatt et leiemarked i Norge som var sidestilt med eiermarkedet, hadde konsekvensene av ikke å komme inn på boligmarkedet ikke vært så store. Men, på grunn av gunstige skattefordeler ved boligeie går de som leier glipp av en økonomisk gevinst som boligeiere nyter godt av. I tillegg er leiemarkedet er for de fleste lite gunstig på lang sikt både på grunn av at de går glipp av skattefordeler og verdistigning, og at leie ofte representerer en ustabil boform på grunn av det norske leiemarkedets sammensetning. Videre er boligene i leiemarkedet lite differensierte, og det kan derfor for eksempel være vanskelig for barnefamilier å finne en god bolig på leiemarkedet, som Elisabeth er et godt eksempel på. Innenfor dette perspektivet kan den økte etableringssterskelen for unge få uheldige sosiale konsekvenser.

Flere av endringene som vi viser til i denne rapporten er gjennomført mot slutten av tidsperioden vi her ser på. Endringene i bruken av startlånet er enda ikke vedtatt. Noen kommuner har imidlertid allerede endret retningslinjene for bruk av startlån. For å kunne si noe mer om konsekvensene av en eventuell omlegging av startlånets målgruppe, kunne det ha vært interessant å se nærmere på hvordan endringene har påvirket unge i etableringsfasen i de kommunene som allerede har lagt om bruken. I forlengelse av dette kunne det også være nyttig å se på hva som skjer med unge som får avslag på startlån i dag. Barlindhaug m.fl. (2011) undersøkte dette for personer som fikk avslag før Finanstilsynets retningslinjer ble iverksatt. Det hadde vært interessant å gjennomføre en tilsvarende studie for de som får avslag på startlån i dag.

Referanser

- Aarland, K. (2012), Eieretablering blant hushold med lave inntekter. Notat 8/12. Oslo: NOVA
- Andersen, A.S. (2001), ”Høykonjunktur på boligmarkedet- det er da unge etablerer seg”. Samfunnsspeilet, (4), 28-32. Oslo: SSB.
- Annaniassen, E. (2006), ”Norge – det socialdeokratiske ägarlandet”, in Bengtsson, B. (red) Varfor så olika? Nordisk bostadspolitik i jämföande historiskt ljus, Malmö, Egalite
- Astrup, K.C. og P. Medby (2013), Pågående forskningsprosjekt om Samfunnsøkonomiske lønnsomhetsberegninger av gjeldsrådgivningstjenesten i norske kommuner. Upublisert.
- Astrup, K.C. og K. Aarland (2013), *Bolig og risikproblemer*. Pågående forskningsprosjekt. Oslo: NIBR og NOVA
- Astrup, K.C. (2012b), ”Boligprisutviklingen i Norge – forventningens rolle”. I Berit Nordahl (red). Boligmarked og politikk. Trondheim: Akademika Forlag.
- Barlindhaug, R., K. Johannessen og T. Kvinge (2011a), Boligkarriere for startlånsøkere. NIBR-rapport 2011: 15. Oslo: NIBR.
- Barlindhaug, R., K. Johannessen og E. Dyb (2011b), Kommunal- og samfunnsøkonomiske effekter av boligsosial politikk. Beregninger basert på konstruerte klienthistorier. NIBR-rapport 2011: 8. Oslo: NIBR
- Barth, D., K. Moene og M. Wallerstein (2003), Likhet under press. Utfordringer for den skandinaviske fordelingsmodellen. Oslo: Gyldendal Akademisk.

- Belsby, L., A. Holmøy, R. Johannessen, E. Røed Larsen, L. S., L. Solheim og D.E. Sommervoll (2005):
Leiemarkedsundersøkelsen 2005. Statistisk sentralbyrå.
Rapport 2005/32
- Bourdieu, P. (1990), *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P. (1995), *Distinksjonen. En sosiologisk kritikk av dømmekraften*. Oslo: Pax Forlag A/S
- Borgersen, T-A. og D.E. Sommervoll (2006), "Boligpriser, førstegangsetablering og kredittilgang". *Økonomisk forum*, (2), s. 27-36.
- Borgersen, T.A., H. Hungnes og E.S. Jansen (2009), *Boligpris, kredittvekst og virkninger på realøkonomien*. *Magma*, (5), 40-48. Oslo: Fagbokforlaget.
- Brekke, K.A. og D.E. Sommervoll (2002), *Hvordan kan det være så vanskelig å etablere seg på boligmarkedet i 2002?* Økonomiske analyser 6/2002. Oslo/Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.
- Dyb, E., C. Lied og H. Renå (2011), *Boligsosialt utviklingsprogram i Groruddalen. Foranalyse*. NIBR-rapport 2011: 22. Oslo. NIBR
- Finans Norge (2013), *Husholdningsundersøkelse*.
<http://www.fno.no/Nyheter/2013/11/fire-av-ti-far-bolighjelp-fra-foreldre/> lest. 24.11.13.
- Finanstilsynet (2011), *Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål*. (Rundskriv 29/2011). Oslo: Finanstilsynet.
- Finanstilsynet (2010), *Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål*. (Rundskriv 11/2010). Oslo: Finanstilsynet.
- Finanstilsynet (2013), *Pressemelding 23/2013*.
http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Pressemeldinger/2013/4_kvartal/Gode-resultater-i-norske-banker-gir-et-godt-utgangspunkt-for-okt-soliditet--/
- Gulbrandsen, L. (2002), «Aldri har det vært så ille som akkurat nå. Om norsk ungdoms utflytting fra barndomshjemmet og

- etablering i egen bolig». Tidsskrift for ungdomsforskning. 2(1):33-50.
- Guldbrandsen, L. (2003), Boligetablering , dokumentavgift og boligsparing for unge. NOVA-rapport 5/03. Oslo. NOVA.
- Gulbrandsen, L. og H.C. Sandlie (2003), Boligetablering i Oslo og Akershus. NOVA-rapport 23/03. Oslo: NOVA
- Hellevik, T. (2005), På egne ben. Unges etableringsfase i Norge. Rapport 22/05. Oslo: NOVA.
- Husbanken (2013), Veileder bostøtte.
[http://regelverk.husbanken.no/regelvrk/hb-nr.nsf/D2570CDFE5375F8AC125767E004A1FD6/\\$FILE/9b12.pdf](http://regelverk.husbanken.no/regelvrk/hb-nr.nsf/D2570CDFE5375F8AC125767E004A1FD6/$FILE/9b12.pdf) lest: 21/10-13.
- Johannessen, K. (2013), Unge i randsonen. En kvalitativ studie av unge som står utenfor boligmarkedet. NIBR-notat 2013:108. Oslo: NIBR
- Langsether, Å. og H.C. Sandlie (2006a), Boforhold i leiemarkedet i Gulbrandsen, Lars (red). Bolig og levekår i Norge 2004. NOVA-rapport 3/06. Oslo: NOVA
- Langsether, Å., L. Gulbrandsen og E. Annaniassen (2003), Leiemarkedet og leietakernes rettsvern. NOVA-rapport nr. 2/2003, Oslo.
- Løwe, T. (2003), «Er noen generasjoner bedre stilt på boligmarkedet enn andre? Analyser av livsløp- og generasjonsforskjeller i boforhold gjennom perioden 1967-2001» Økonomiske analyser 2/2003. Oslo/Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.
- Marshall, T. H. (2003), Medborgerskab og social klasse. København: Hans Reitzels Forlag.
- Manifest analyse (2013): Før det smeller – politiske tiltak mot økte boligpriser, Rapport nr. 1/2013.
- Medby, P. (2012), ”Det norske leiemarkedet”. I Berit Nordahl (red). Boligmarked og politikk. Trondheim: Akademika Forlag.

- Medby, P. og K.C. Astrup (2011), Langtidsleietakere i det norske boligmarkedet - En empirisk analyse basert på Levekårsundersøkelsen 2007. Rapport 2011:27. Oslo: NIBR.
- Medby, P., K.C. Astrup og S. Søholt (2009), Konsekvenser av mulige endringer i husleieloven. NIBR-rapport 2009:31. Oslo: NIBR.
- Medby, P., K.C. Astrup og A. Holm (2012): Modeller for utleie med sosiale formål, NIBR-rapport 2012:18.
- Meld. St. 17 (2012-2013), Byggje - bu - leve.
- Norges Bank (2013), Sammenlikning av gjeldsbelastningen i fire nordiske land. Nr 5/2013. Oslo: Norges Bank.
- Norges Bank (2013), Pengepolitisk rapport med vurdering av finansiell stabilitet. Norges Banks rapportserie nr. 3-2013.
- Normann, T. M. (2010): Utgifter til bolig i Norge og Europa: Inntekter og boligutgifter vokser i takt, Samfunnsspeilet nr. 3, 2010.
- NOU 2011: 15 (2011), Rom for alle. En sosial boligpolitikk for framtiden.
- NOU 2002: 2 (2002), Boligmarkedene og boligpolitikken.
- NOU 2011:1 Bedre rustet mot finanskriser
- Politisk plattform for en regjering utgått av Høyre og Fremskrittspartiet (2013).
http://pub.nettavisen.no/multimedia/na/archive/01235/Politisk_plattform_1235066a.pdf. Lest 11.11.13.
- Pedersen, A.W. (2007), "Boligdimensjonen I velferdsstaten: Velferdsforskningens blinde punkt". I Statens og Husbankens rolle i en markedsbasert boligsektor. Skriftserie 3/07. Oslo: NOVA.
- Proba samfunnsanalyse (2012), Kommunenes retningslinjer og praksis for startlån. Utarbeidet for Husbanken. Proba-rapport 2012-07. Oslo: Proba samfunnsanalyse
- Ruud, M.E. (2009), Unges boligpreferanser. NOTAT 2009:106. Oslo: NIBR.

- Sandlie (2010), "Hvordan går det med ungdommens etablering på boligmarkedet? Tidsskrift for ungdomsforskning 11(2), 49-69.
- Sandlie, H.C. (2008), To må man være. Om ungdoms boligetablering på 1990-tallet. NOVA-rapport 9/2008. Oslo: NOVA
- Sommervoll, D.E. (2012), Unge og etablering på boligmarkedet. Vedlegg til Meld. St. 17 (2012-2013) Byggje – bu – leve.
- Statistisk sentralbyrå (2011), Husholda sine inntekter og formue, 2011. <http://ssb.no/inntekt-og-forbruk/statistikker/ifformue/aar/2013-01-18> lest: 21/10-13.
- Sæther, J-P. (2009), «Boforhold og boligøkonomi. Store forskjeller i boutgiftene». Samfunnsspeilet 2009 5/-6. Oslo/Kongsvinger: Statistisk sentralbyrå.
- Søholt, S. og K.C. Astrup (2009), Etniske minoriteter og forskjellsbehandling. NIBR-rapport 2009:02. Oslo: NIBR
- Torgersen, U. (1987), «Housing: the Wobbly Pilar under the Welfare State». I Turner, B., J. Kemeny, L. Lundqvist (red.) Between State and Market: Housing in the Post Industrial Era. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Vassenden, A., T. Lie og K. Skoland (2012), "Man må ha en plass å bo". En sosiologisk studie av vanskeligstilte i et boligeierland. Rapport 2012/029. Stavanger: IRIS.

Vedlegg 1

Beregning av omfang av boligeierskap blant unge

I produksjon av tall om ulike grupper omfang og sammensetning av boligeiere blant unge er det brukt data fra den norske levekårsundersøkelsen EU-SILC 2012. EU-SILC er en europeisk utvalgsundersøkelse om inntekt og levekår som er samordnet via EUs statistikkorgan Eurostat. Undersøkelsen er årlig og populasjon for den norske undersøkelsen er personer 16 år og over bosatt i Norge, utenfor institusjon. Utvalget til undersøkelsen er trukket som et tilfeldig utvalg og utgjør hvert år et tverrsnitt av populasjonen. Lavekårsundersøkelsen EU-SILC er en utvalgsundersøkelse, og det er alltid en viss usikkerhet knyttet til resultatene. Utvalget er trukket etter reglene for tilfeldig utvalg og er representativt for den populasjonen undersøkelsen dekker.

For å finne det mest presise anslag for omfang av boligeierskap blant unge, så er flere metodiske grep blitt gjort.

Det er vanlig å snakke om to disposisjonsformer av bolig, eie og leie. Men for unge finnes det også en tredje, nemlig å bo hjemme hos foreldrene. Denne gruppa har vi kalt hjemmeboende. Disse vil ofte oppgi at de bor i eid hushold, uten at de selv er boligeiere. Det er derfor viktig å skille ut denne gruppa som en disposisjonskategori. Som hjemmeboende har vi, i tillegg til de som oppgir å bo hos foreldrene, definert hjemmeboende dersom de oppgir at de bor hos besteforeldre eller svigerforeldrene. Siden vi har definert unge helt opp til 35 år, så vil i noen tilfeller hjemmeboende være boligeiere, og at det er foreldrene(eller

besteforeldrene) som bor hos barna sine og ikke omvendt. Denne gruppa klarer vi ikke skille ut, og således skaper en liten unøyaktighet. Men denne underkategorien må antas å være liten.

Siden EU-SILC er en utvalgsundersøkelse så er det nødvendig å ta høyde for systematiske forskjeller i frafall blant ulike grupper, for å sikre utvalgsundersøkelsens representasjonsverdi. Vi vet at det blant unge tenderer til å være større frafall i disse undersøkelsene enn for andre.

I overgangen fra det trukne utvalget (bruttoutvalget) til dem som faktisk blir intervjuet (nettoutvalget) kan det imidlertid oppstå skjevheter i fordelingen etter enkelte kjennemerker. Ved å sammenlikne bruttoutvalget med nettoutvalget etter ulike kjennemerker der fordelingen er kjent både i bruttoutvalget og nettoutvalget, kan man si noe om hvor representative dataene er. Når fordelingen av ulike kjennemerker i brutto- og nettoutvalget er kjent, er det også mulig å rette opp eventuelle skjevheter som har oppstått. Dette kalles frafallsvekting. I levekårsundersøkelsen EU-SILC har det blitt beregnet frafallsvekter av Statistisk sentralbyrå som korrigerer for skjevheter etter kjønn, alder, utdanning og familiestørrelse. Skjevheter etter kjennemerker hvor fordelingen ikke er kjent i begge utvalgene er det således ikke mulig å korrigere for. For å korrigere for systematisk frafall blant unge har vi derfor brukt frafallsvekter i alle tabeller og analyser.

For å korrigere for hjemmeboende så vi derfor sett på unge i et individperspektiv. I andre henseender har det vært mer hensikt å bruk hushold som enhet. Siden de ulike hushold har ulike uttrekkssannsynlighet, så har vi korrigert for dette gjennom egenprodusert husholdsvekter. Overgangen fra individ til husholdsperspektiv oppnås gjennom husholdsvekting. Husholdsvektene er den inverse av antall husholdsmedlemmer over 16 år.

Vedlegg 2

Intervjuguide – unge

Hvordan er boligsituasjonen din i dag? → Hva tenker du om å bo som du gjør nå? → Hvor langt tidsperspektiv har du på din nåværende boligsituasjon?

- Kan du fortelle om din ”boligkarriere” fram til i dag?

Boligpreferanser

(Kun for dem som leier for øyeblikket)

Ønsker du i din nåværende situasjon å bli boligeier?

Hvis ikke, hvorfor?

Tenker du på boligprisfall

Tror du at boligprisene kommer til å synke, og ønsker å kjøpe på et gunstigere tidspunkt

Ønsker du å være fleksibel (for eksempel i forhold jobbsituasjon(høy arbeidsmobilitet)

Evt , hvorfor ønsker du å bli eier?

Hva er (eller var) etableringshindringene du står overfor og hvilke utfordringer har(hadde) du med å løse disse:

Tema 1: Boligøkonomi og betjeningskravet:

Vet du om du har(hadde) lånebetjeningsevne til ønsket låneramme?

Hvis ikke- hva er (var) årsaken til ?

For lav inntekt?

Ikke fast stilling?

Tilleggsgjeld?

Herunder kredittkort gjeld?

Betalingsanmerkninger?

Hva skal til for at du kan kjøpe en bolig?

- Foreldre som medsøkere til lånet

Kjøpe sammen med kjæreste eller venner, eller søsken

- Kjøpe bolig mindre sentralt

- Kjøpe mindre/billigere bolig

- Andre strategier

Har du hatt møte med banken personlig, eller kun telefonisk, evt
brukt låne kalkulator

Tema 2: Boligøkonomi og kapitalkravet:

Hovedspørsmål:

Kan du få (har fått) hjelp fra foreldre(eller andre slektninger) med direkte kapitaltilskudd eller kausjon?

Kjenner du til startlån? Har du vurdert (eller fått) startlån?

Hvor stor andel, ca, av din inntekt bruker du på faste boustgifter i måneden? → Har du muligheter til å spare ved siden av dine faste utgifter?

Er høy husleie et stort hinder for sparemuligheter?

Har du en spareplan? Og i så fall lenge hvor lenge regner du med og måtte spare for å få nok egenkapital

Spare du BSU?(oppfølgingsspm. oppleves BSU-grensen for lav?

Vedlegg 3

Intervjuguide kommune

Kan du si litt om din stiling her?

Boligmarked

Kan du i korte trekk beskrive boligmarkedet i kommunen? →
Hvilken type boliger er det mest av? → geografiske forskjeller? →
Leiemarkedet?

Hvordan klarer unge som vil etablere seg i eid bolig seg?

Kan du si noe om utviklingen de siste syv årene?

Ser dere noen nye måter unge etablerer seg på?

Etablerer unge seg senere i livet enn før?

Ser dere at noen unge blir boende hjemme fordi de ikke kommer inn på eiermarkedet?

Hvordan er leiemarkedet for unge i kommunen? → Hvem står først i køen til private utleieboliger?

Kontakter unge (som ikke er vanskeligstilte) dere for å få bistand til å kjøpe bolig?

Kontakter unge vanskeligstilte dere i forbindelse med kjøp av bolig?

Etableringsterskel:

Hvilken bistand kan dere gi til unge som ønsker å kjøpe en bolig?

Opplever dere at Finanstilsynets skjerping av kapitalkravet har hatt konsekvenser for unge?

Blant de unge som oppsøker dere, er det noen som har spart opp egenkapital/deler av egenkapitalen?

Har de mulighet til å spare ved siden av faste utgifter hver måned?

Det stilles også høye krav til betalingsevne (5%). Opplever dere at unge oppsøker dere fordi de har fått avslag i bank pga betalingsevne?

Hvem er det som søker om startlån hos dere?

Hvem får startlån?

Opplever dere at private banker sier nei til lånetakeren etter at dere har innvilget startlån?

Er det mange som får tilsagn om startlån, men som ikke klarer å nyttiggjøre seg av det?

Kan du anslå hvor mye dere i gjennomsnitt gir i startlån per person?

Kan startlån fungere som en erstatning for foreldre som kan hjelpe med å kjøpe bolig?

Ulike grupper unge

Ser du at det er forskjeller blant unge i forhold til hvem som kommer inn på boligmarkedet?

Har unge med minoritetsbakgrunn vanskeligere for å komme inn på eiermarkedet? / leiemarkedet? → I så fall, hva gjør de?

Er det andre grupper som har vanskeligheter med å komme inn på boligmarkedet?

Blant de som oppsøker dere for hjelp til bolig, er det noen som også får hjelp av foreldrene?

Utfordringer og tiltak

Etter din mening, hva er den største utfordringen i denne kommunen i forhold til unges boligetablering?

Hva slags konsekvenser har det for samfunnet?

Hvis du skal tenke fritt; hvilke tiltak kunne man brukt for overkomme problemene unge har med å komme inn på boligmarkedet?

Vedlegg 4

Intervjuguide bank

- Hvor stor andel av lånesøknader kommer fra unge under 36 år?
- Er det mange som får innvilget?
- Hva er den vanligste grunnen til avslag?

- Hva tenker du om 15% kapitalkrav?
- Hva er inntrykket av unges sparemønster og sparetilbøyelighet?
- Har Finanstilsynets retningslinjer påvirket dette?
- Hvordan klarer de unge som oftest kapitalkravet (Foreldrehjelp i ulike varianter, BSU)? - Er det et konstant krav? Kan du utøve skjønn?
- Dersom du kan utøve skjønn, hvilke faktorer ser dere på? (Framtidige inntekter eks).
- Ser dere nye konstellasjoner? → NBBs retningslinjer
- Klasseskiller?
- anbefaler/foreslår dere fastrentelån til de som ikke får tilsagn på ønsket låneramme med flytende +»5 prosentsregelen», slik at de kan bli vurdert til en lavere kalkulasjonsrente ?
- Hva er kalkulasjonsrenten dere bruker på fastrentelån, og hvordan avhenger den av bindingstiden på renta?
-
- Hva mener du om at Finanstilsynet vil at kundene skal tåle et påslag på 5 prosent? Differensierer dere regelen? Eks, om renta er 7 prosent, må de tåle 12 prosent.
- Gjør dere evt andre skjønnsmessige tillempinger i bruk av kalkulasjonsrente?

- Har dere kunder som har startlån som topplån? → Hvor vanlig er det? Hva slags startlån har de da?
- Hvor stort hinder er betalingsanmerkninger? → Hvordan kan man få lån dersom man har betalingsanmerkninger?
- Ser dere noen spesielle Oslo-utfordringer?
- Geografiske forskjeller?
- Hva er ditt inntrykk i forhold til unges ønsker på boligmarkedet?