



SINTEF



Rapport

Tiltak for at barnefamilier med lav og middels inntekt skal kunne etablere seg i pressområder

Forfatter:

Lars Arne Bø, Marianne Skaar, Karin Høyland

Rapportnummer:

1 - Åpen

Oppdragsgiver:

Husbanken

Rapport

Tiltak for at barnefamilier med lav og middels inntekt skal kunne etablere seg i pressområder

EMNEORD

Boligkjøpsmodeller
Barnefamilier
Kommunens-
virkemiddel

VERSJON

1

DATO

2024-12-13

FORFATTERE

Lars Arne Bø, Marianne Skaar, Karin Høyland

OPPDRAGSGIVER

Husbanken

OPPDRAGSGIVERS REFERANSE

Lene Frosthammer

PROSJEKTNUMMER

102029500

ANTALL SIDER

25

SAMMENDRAG

Boligkjøpsmodeller i privat regi er avhengig av at man kan betjene bokostnadene. I praksis vil det si at man har en god arbeidsinntekt. I tillegg krever bankene at man har ingen eller liten gjeld utenom (kredittkort, billån etc.). Sparing er essensielt for modellene og dette er ofte innbakt i den avtalte månedlige summen som innbetales til banken.

Vi har sett at boligkjøpsmodeller som leie-til-eie og deleie har hjulpet mange inn på boligmarkedet. Dette gjelder særlig de som er i fast jobb og kan betjene et lån, men som mangler egenkapital. For enslige med barn og freelancearbeidere, eller andre med ustabil inntekt som skal inn på markedet, er ikke disse modellene optimale. Modellene kan ikke løse boligbehovet alene og det er regulatoriske endringer på gang. Kombinasjonsløsninger der det offentlige og det private samarbeider kan være en del av løsningen. Et velfungerende regulert leiemarked er et viktig bidrag, og Husbanken bør ta en sterkere rolle for å bidra til det. Kommunen sitt største bidrag er å bruke eierrådigheten sin til å ta ulike sosiale hensyn i utvikling av tomter de eier.

UTARBEIDET AV

Lars Arne Bø, Marianne Skaar, Karin Høyland

KONTROLLERT AV

Solvår Irene Wågø

RAPPORT NR.

1

ISBN

Klikk eller trykk her
for å skrive inn

GRADERING

Åpen

GRADERING DENNE SIDE

Åpen

Innholdsfortegnelse

1	Bakgrunn	4
1.1	Avgrensning.....	4
1.2	Metode.....	5
2	Definisjon lav og middels inntekt	5
3	Nye boligkjøpsmodeller	7
3.1	Leie til eie	7
3.2	Deleie	8
4	Utbyggerperspektiv	8
4.1	Samfunnsansvar og godt omdømme, men ikke boligsosialt arbeid	8
4.2	Leie-til-eie for førstegangskjøpere med betjeningsevne	9
4.3	Deleie: profesjonell aktør med egeninteresse av et godt boligkjøp	10
5	Hva får man i markedet?	11
5.1	Eksempler på barnefamilier som har kjøpt boliger gjennom Fredensborg sin leie-til-eie ordning	11
5.2	Eksempel Deleie (OBOS)	12
6	Kjøperperspektivet: intervjuer med barnefamilier	12
6.1	Leie-til-eie: En mulighet til å komme seg inn på markedet	13
6.2	Deleie: En mulighet til å få en større familiebolig	14
6.3	Engasjerte utbyggere, men høye krav fra bankene	14
6.4	Lavere prisstigning enn forventet	15
6.5	Mellom leie og eie	16
7	Regulatoriske forhold	17
8	Ulike boligmodeller	18
8.1	Om å bo på mindre areal i urbane områder	18
8.2	Deleløsninger	18
8.3	Byfelleskapet: Bofelleskap for barnefamilier etablert som byggegrupper	19
8.4	Fleksible boliger	20
9	Workshop med kommuner og Husbanken	21
10	Drøfting	23
10.1	Leie til eie og deleie for barnefamilier	23
10.2	Boligkjøpsmodeller har livets rett, men er ikke tilstrekkelig	24
11	Oppsummering	25

1 Bakgrunn

Denne rapporten er utarbeidet av SINTEF på oppdrag Husbanken. SINTEF har med bakgrunn i det ferske forskningsprosjektet "Gode oppvekstvilkår for barn i by" (Bø et al., 2023) og tidligere gjennomførte "Bopilot" (Støa et al., 2022) sett at for å sikre en variert befolkning også i bynære strøk kreves det nye finansieringsordninger som gjør at barnefamilier kan etablere seg og bli boende. Forskning viser at det ut ifra et bærekraftsperspektiv er ønskelig at også barnefamilier kan bo i urbane strøk. Barn lærer seg å reise i byen ved å bruke sykkel eller gå. Barnefamilier i byen aksepterer å bo på mindre areal, de «bor mer» og investerer i nærmiljø og naboskap, noe som kommer alle i bomiljøet til gode (Bø et al., 2023)

Mange barnefamilier flytter ut fra sentrumsområder i byene før barna begynner på skolen (Reksten et al., 2022). Fortettingen tvinger barnefamiliene, spesielt de med lav og middels inntekt, ut i randsonen av storbyen, til omkringliggende områder og til periferien for å få råd til en bolig med større plass. En NIBR-rapport (Barlindhaug, et al.) fra 2018 undersøker hvorfor barnefamilier flytter ut av sentrale bydeler i Oslo (til ytre by eller omegnskommuner i Akershus), bekrefter også tidligere funn om at barnefamiliene foretrekker småhusområder hvor det bor flere andre barnefamilier, og hvor de kan finne en større og rimeligere bolig. Samtidig viser rapporten at 4 av 10 familier hadde sett etter en annen bolig i indre by før de valgte å flytte ut av byen. Den viktigste årsaken til flyttingen var at boligen de hadde var for liten.

Kommunens boligløsninger må suppleres med private initiativ for at barnefamilier og lavinntektsgrupper skal kunne etablere seg i pressområder. Utbyggere vi har snakket med i forbindelse med "Barn i by"-prosjektet (Bø et al., 2022) viser til nye konsepter og forretningsmodeller som de tilbyr eller er i ferd med å prøve ut. Målet er at flere skal kunne eie sin egen bolig, i tråd med den overordnede nasjonale boligpolitikken (Meld. St. 13 (2023-2024)). De sier at dette er en del av deres samfunnsansvar og at de ønsker å bidra til å redusere økonomiske ulikheter.

Boligtyper tilpasset barnefamiliers arealbehov og økonomi kan bidra til at flere familier vil bosette seg der, noe som erfaringsmessig bidrar til større stabilitet i et nabolag. De ulike forretningsmodellene kan gi barnefamilier muligheter til å etablere seg i et nabolag, og bli boende i et lengre tidsperspektiv, ved at de for eksempel får mulighet til å kjøpe en større leilighet som egner seg også etter hvert som plassbehovet til familien øker når barna blir større. Utbyggerinformantene våre hadde også veldig tro på ulike deleløsninger og fellesarealer som tilskudd til de private boarealene.

Mål for prosjektet

Hovedmålet i dette prosjektet har vært å etterprøve nye boligløsninger/forretningsmodeller for å se hvor godt de treffer barnefamilier med begrenset/middels økonomi. Samtidig ønsker vi å finne ut hvilke virkemidler kommunen har til å påvirke boligmarkedet gjennom dagens regelverk og intensiver.

1.1 Avgrensning

Prosjektet er avgrenset til å omhandle barnefamilier som ikke i dag kvalifiserer til kommunal bolig eller startlån. Vi har sett på foreldre som ligger rundt inntektskravet for å kunne betjene et boliglån, men som ikke har nok egenkapital til å kunne kjøpe seg en (egnet/stor nok) bolig sentralt med bankenes ordinære betingelser.

I denne rapporten tar vi hovedsakelig for oss de mest brukte private finansieringsmodellene, leie-til-eie og deleie, men drøfter også hvilken rolle deleløsninger kan spille. Vi ser at stabile leieboliger (private/nonprofitt) kan være et alternativt, men dette har ikke vært tema i dette prosjektet. Vi henviser her til tidligere prosjekt som Bopilot (Støa et al., 2022) og artikkelen «Den tredje boligsektor: Hva det kan bli, og hvorfor vi trenger det» (Prosser, 2020) som argumenterer for at en styrket tredje boligsektor vil ha positive følger for de øvrige boligsektorene. Vi har drøftet det kort i oppsummeringen.

Geografisk har vi avgrenset prosjektet til å omfatte pressområder som områder hvor det er særlig dyrt å bygge. Kunnskapsdepartementet definerer Bergen, Trondheim, Stavanger, Tromsø, Drammen, Kristiansand og som pressområder (Regjeringen, 2023). Finansieringsmodellene vi undersøker opererer i stor grad i et marked hvor man tror at boligprisene vil fortsette å øke. Dette er også en viktig forutsetning for disse modellene.

1.2 Metode

Vi har definert lav og middels inntekt for barnefamilier og sett hvordan det vil gjøre seg gjeldende for de ulike forretningsmodellene. Vi har innhentet informasjon fra utbyggernes markedsføringsmateriale, for eksempel på deres nettsider. Vi har intervjuet Fredensborg bolig og TOBB om deres leie-til-eie modeller og COO om deres deleie-tilbud. Vi har også sett nærmere på noen delebolig-løsninger. Intervjuene er gjennomført som semistrukturerte dybdeintervjuer. I intervjuene har spørsmålene sentrert rundt arbeidet med utvikling av forretningsmodellen, vurderinger av ulike forretningsmodeller, hvem som er målgruppen og foreløpige erfaringer og utfordringer.

Vi har intervjuet et utvalg av barnefamilier som har brukt disse finansieringsmodellene for å kjøpe seg inn i nye boligprosjekter. Intervjuene er gjennomført som individuelle semistrukturerte dybdeintervjuer. Spørsmålene har sentrert rundt hvorfor familien har kjøpt nettopp denne boligen, økonomi, vurdering av hvilke muligheter familien har på boligmarkedet og vurderinger av bosituasjonen. Tre av informantene har erfaring med leie-til-eie-modellen. En av disse trakk seg fra kontrakten etter et par år, en familie fikk lavere lån etter endringer i utlånsforskriften etter signert kontrakt og fikk dermed ikke kjøpt ut leiligheten, og en familie skal snart kjøpe ut leiligheten. En informant har kjøpt en større bolig for seg og sine to barn gjennom deleie-modellen, og en informant har tidligere bodd i en fleksibel bolig, men har solgt leiligheten og leier nå i samme område. Hvilke boligprosjekt og byer informantene bor/har bodd i er ikke presisert, siden antallet barnefamilier med slike kontrakter er forholdsvis lavt, og det kunne dermed vært vanskelig å beholde anonymiteten til informantene.

For å se på kommunenes virkemidler har vi bygd videre på eksisterende datamateriale i forbindelse med prosjektet "Gode oppvekstvilkår for barn i by" (Bø et al., 2023), hvor vi gjennomførte dybdeintervju med representanter fra Bergen kommune og Bærum kommune. Vi har sett på nye lovforslag og regulatoriske forhold. I tillegg arrangerte vi (høsten 2024) et seminar med representanter fra kommunene Trondheim, Moss og Bergen, i tillegg til Husbanken og en boligutvikler som har leie-til-eie løsninger. Hensikten var å diskutere boligløsninger og utfordringer kommunene har med bosetting og hvordan de eventuelt kan samarbeide med private aktører for å finne gode løsninger.

For å belyse ulike boligmodeller har vi også inkludert eksisterende datamateriale innhentet i forbindelse med prosjektet Bopilot (Støa et al., 2022).

2 Definisjon lav og middels inntekt

Statistisk sentralbyrå (SSB) i Norge bruker en definisjon av lav, middels og høy lønn basert på fordelingen av heltidsansatte lønnstakere (Fløtre et al., 2024). SSB ser på median lønnsnivå og prosentiler for å fastsette hva som regnes som lav, middels og høy lønn i sine rapporter og analyser. Her er en forenklet forklaring:

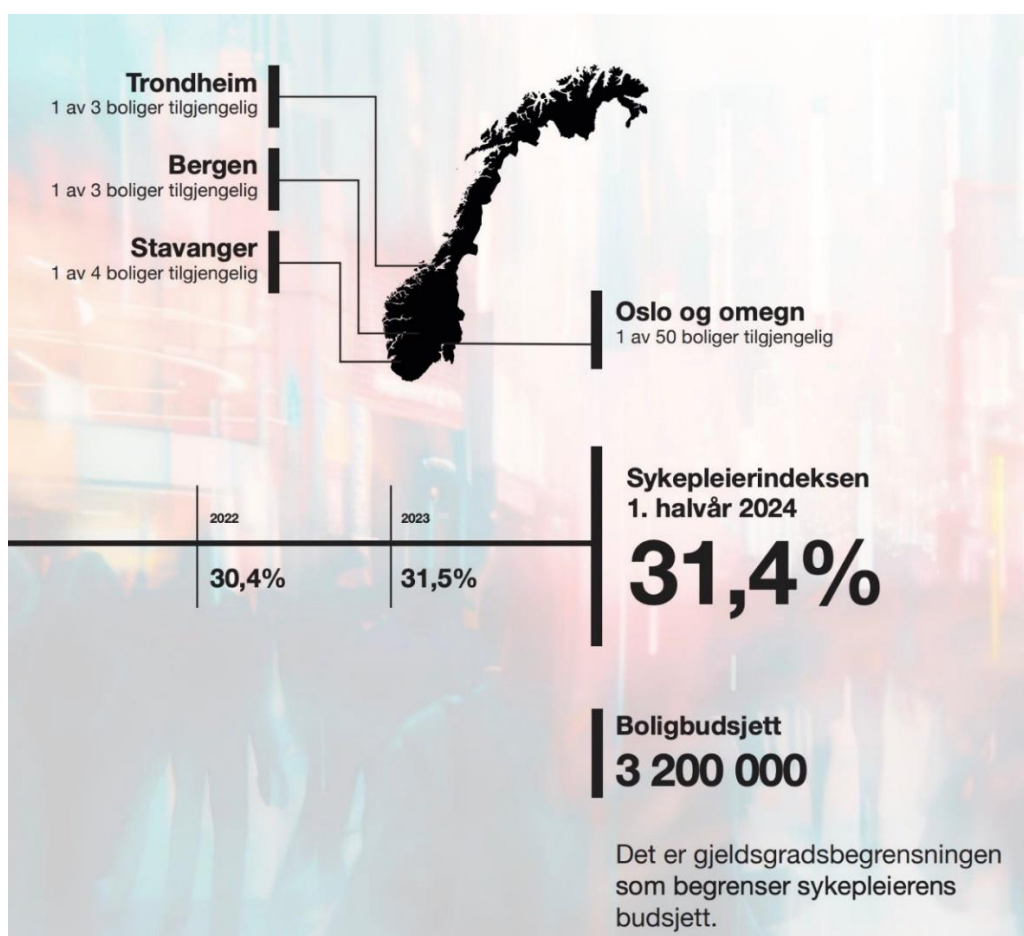
1. **Lav lønn:** Vanligvis regnes en lav lønn som lønnsnivået som ligger i de laveste 25 prosentene (nedre kvartil) av alle heltidsansatte. Dette betyr at lønninger som er lavere enn cirka 75 prosent av lønningene i hele befolkningen faller under «lav lønn».

2. **Middels lønn:** Middels lønn, også kalt «gjennomsnittslønn», omfatter lønn rundt medianen. Dette er lønninger som typisk ligger i midten av fordelingen, det vil si mellom 25-75 prosent av alle lønninger.
3. **Høy lønn:** Høy lønn er vanligvis definert som lønninger som befinner seg i de øvre 25 prosentene (øvre kvartil) av lønnsfordelingen.

Gjennomsnittslønn er som regel heller ikke den beste indikatoren på hva som er en «vanlig lønn». Det er nesten ingen som har en lønn som ligger akkurat på gjennomsnittet. I tillegg har over 60 prosent av lønnstakere lavere lønn enn gjennomsnittet, siden noen få lønnstakere med veldig høy lønn drar gjennomsnittet opp. I 2023 var median månedslønn 50 660 kroner per heltidsekvivalent. Det er 5 700 kroner lavere enn gjennomsnittslønnen.

Ganget med 12 gir det en årslønn på omtrent 608 000 kroner. Lav lønn defineres ofte som lønn som ligger i den laveste kvartilen, altså under 25. percentilen, som i 2023 ligger på omtrent **43,000 kroner brutto per måned** eller lavere.

Sykepleierindeksen viser hvor stor andel av boligene en sykepleier kan kjøpe alene på sin inntekt (Eiendom Norge, 2024). En sykepleier tjener i snitt ca kr 537.000 i året. Dette er den gjennomsnittlige årslønnen på tvers av alle sykepleiere i Norge per i dag. Dette er en god del mer enn de som tjener minst (25% laveste på lønn) som kun har en lønn nærmere kr 402.000 i året.



Figur 1: Sykepleierindeksen, Eiendom Norge (2024)

EU's lavinntektsgrense er en av de mest brukte definisjonene (Furuberg et al., 2018), også i Norge, og regner husholdninger med lav inntekt som de som har en inntekt under 60 % av medianinntekten i landet.

Denne grensen tar hensyn til inntektsfordelingen i hele befolkningen. Hvis medianen er 50 600,- er lavinntekt etter EU 60% av det altså 30 360,-.

For at det ikke skal bli for statisk har vi tatt utgangspunkt i at en middels inntekt er en plass mellom 500 000 og 600 000, og lav inntekt mellom 300 000 og 400 000,-.

3 Nye boligkjøpsmodeller

Det har vært en stor økning av nye boligkjøpsmodeller de siste årene. Vi kan også se en økning av deleløsninger, selv om mange av disse fortsatt ligger på tegnebrettet. Vanskeligheter med å komme inn på boligmarkedet kombinert med boliglånsforskriften er nok hovedgrunnen til dette nye fokuset, men siden flere bor alene er det også en økt interesse for fellesskapsløsninger, der man kan dele på rom som man ikke ha råd til å ha i hver sin leilighet.

Boligkjøpsmodeller har de siste årene har fått mye oppmerksomhet. Store aktører som Obos og Fredensborg sier at kunnskap om boligkjøpsmodellene er sentralt for salg, og at de opplever at det er økt kunnskap om nye finansieringsmodeller i markedet og de har mange søknader inne. Opinion sin undersøkelse kalt «morgendagens boformer» (Havvind, 20203) viser at 37 prosent av befolkningen i Stor-Oslo mener det er aktuelt å kjøpe bolig ved hjelp av alternative finansieringsformer som leie-til-eie eller deleie. Dette tilsvarer 350.000 personer. Interessen er også økende andre steder i landet.

3.1 Leie til eie

Leie-til-eie-modellen går vanligvis ut på at det etableres en leieavtale for et visst antall år mellom utbygger og forbruker, for eksempel tre til fem år. Avtalen gir valgfri rett (opsjon) til å kjøpe boligen til opprinnelig fastpris som kan benyttes (som oftest) når som helst i løpet av leieperioden. Avtalestruktur er enkel og kan etableres med ulike ordninger. Noen har rabattert leie, mens andre har en lengre leieperiode. Den overordnede målsetningen er over tid å kunne tilby varige boligtilbud til flere på eier-boligmarkedet. Disse finansieringsmodellene bidrar også til at flere kommer inn på boligmarkedet og dermed er i stand til å bygge opp egen boligkapital.

Leie-til-eie er en boligkjøpsmodell som skal gi flere muligheten til å eie egen bolig. Den er egnet for de som har fast inntekt, men mangler egenkapital til å kjøpe egen bolig. I Fredensborg og Obos sin modell erstattes kjøpekontrakten med en treårig leieavtale og valgfri kjøpsrett på boligen til opprinnelig fastpris (opsjon). Siden kjøpspris forblir uendret, vil all (eventuell) verdistigning på boligen i bygge- og leieperioden tilfalle kunden som egenkapital. Utbygger tar dermed risikoen for et eventuelt prisfall.

SLIK FUNGERER LEIE TIL EIE



Leiekontrakt:

- Standard leiekontrakt iht. husleieloven
- Tidsbestemt 3 år fra innflytting, men kan sies opp fra kunden
- Markedsmessige leiebetingelser
- Husleie fastsettes av Utleiemegleren

Kjøpsrett på bolig:

- En rett, men ikke plikt for leietaker til kjøpe boligen til forhåndsdefinert pris (listepris)
- Ingen opsjonspremie (gratis)
- Kan benyttes fra signering av leieavtale og ut leieperioden

Figur 2: Leie til eie (Fredensborg bolig)

3.2 Deleie

Deleie-modellen innebærer at man kjøper en del av en bolig, for eksempel 50 %, og leier og disponerer den resterende andelen på 50 %, som boligutvikleren eier. Det er dermed en sameieavtale for eierskapet til selve boligen, da den rettslig sett eies i et sameie mellom boligutvikleren og boligkjøperen, men boligkjøperen disponerer hele eiendommen selv. Boligkjøperen har rett til å kjøpe seg gradvis opp og til slutt eie hele boligen selv.

4 Utbyggerperspektiv

4.1 Samfunnsansvar og godt omdømme, men ikke boligsosialt arbeid

Den nye utlånsforskriften fra 2016 og de økte forskjellene denne skaper på boligmarkedet er bakgrunnen for at utbyggerne begynte med de nye finansieringsordningene. Kravet om 15% egenkapital bidro til at en større andel ble stående utenfor boligmarkedet, selv med økonomien til å kunne betjene et lån.

Utbyggerne beskriver det som deres samfunnsansvar at flere kan få muligheten til å eie sin egen bolig. Også deleie-aktøren Coø sier at «*vår intensjon er å hjelpe flest mulig til å kjøpe bolig (..) For oss er det stas å kjøpe en bolig, men enda mer stas å bli kjøpt ut, da har vi lyktes!*».

Coø forteller at de i oppstarten hadde mange møter med folk der hovedutfordringen var betjeningsevne: «*det kan ikke vi hjelpe til med. Også på deleie er betjeningsevne viktig. Vi krever at de kan finansiere hele boligen*». Også Fredensborg opplevde misforståelser rundt målgruppen for leie-til-eie-modellen i oppstarten:

«Litt feil i kommunikasjonen i starten, siden vi snakket om boligsosiale ting fikk vi en del som ikke har det økonomiske grunnlaget for å bli godkjent. Man må ha fast arbeidsinntekt. En del som har gått på NAV og arbeidsavklaringspenger eller tilsvarende får vi dessverre ikke godkjent, de må inn i andre ordninger. Derfor har vi lagt litt om på kommunikasjonen med en kalkulator [på nettsiden] og slike ting, slik at man selv kan se om man er innenfor. (..) Boligkjøpsmodeller passer ikke for økonomisk vanskeligstilte, du må kunne betjene lån, renter og avdrag, men modellene kan bidra til å løse egenkapitalproblemet». (Fredensborg)

TOBB opplevde massiv interesse for sitt første leie-til-eie-prosjekt i startfasen av utbyggingen av den sentrumsnære bydelen Lilleby i Trondheim. Her hadde de kjøpt opp 51 leiligheter i en blokk som de tilbudte leie-til-eie-ordning på. Over 1000 interessenter meldte seg, 550 møtte opp på informasjonsmøte. Informanten i TOBB forteller at det var en risiko verdt å ta:

«Vi så ikke på det som noen stor risiko siden det var Lilleby og et stort satsingsområde. Det var en risiko verdt å ta. Og det var viktig for oss å utgjøre en forskjell. Og så var det veldig god markedsføring av TOBB, jeg er ikke redd for å si det.» (TOBB)

Av de 51 som flyttet inn ved ferdigstilling, var det 15 som trakk seg underveis i leie-til-eie-kontrakten, men her kom det inn nye beboere som fikk gå inn i de samme avtalene. Etter fem år var det kun fire leiligheter som TOBB selv solgte.

TOBB har ikke gått videre med å tilby leie-til-eie-leiligheter i en hel blokk. Nå tilbyr de modellen hovedsakelig på «*de litt tungsolgte leilighetene*» i de ulike boligprosjektene. De anser ikke leie-før-eie som noe økonomisk ugunstig. Det binder opp mye egenkapital, men de har et langsiktig perspektiv og får solgt til slutt:

«Det er bedre å leie ut til et lite tap, som nå når renten er høy, enn at de står tomme. (...) Det er også en verdi for oss dette med samfunnsansvaret og godt omdømme. Jeg legger ikke skjul på at vi er opptatt av godt omdømme. Det skal være trygt og godt å kjøpe en TOBB-leilighet.» (TOBB)

Begge utbyggerne beskriver leie-til-eie-ordningene som svært rause. Fredensborg understreker at ordningen ikke er skalerbar for å tjene penger:

«Vi tjener penger på boligprosjekter, og så har våre eiere sagt at vi kan bruke boligprosjektet til å adressere et samfunnsproblem. Som en liten del av den bunnlinja vi har, er vi villige til å gi bort litt ved å ha en veldig raus leie-til-eie-ordning. All verdistigning tilfaller leietaker siden vi har låst prisen. Det er en unik mulighet, men ingen garanti for at man blir boligeier. Man må få finansieringsbevis.» (Fredensborg)

Ifølge Fredensborg er det en avkastning på ca. 2% på leie-til-eie-boligene, sammenlignet med en avkastning på opp mot 10% på ordinære boliger: «*Derfor kan vi ikke gjøre dette på mange boliger. Når det var lav rente gjorde vi det på maks 10% av boligene, men nå er nok tallet lavere enn det*». I tillegg krever Byggelånsbanken at utbygger har solgt 60% av prosjektets verdi før byggingen igangsettes. Leie-til-eie-boligene regnes som en usolgt del og teller ikke med, noe som også gjør modellen vanskelig å skalere opp.

Fredensborg påpeker at siden «*leie-til-eie er så gunstig at det er vanskelig å skalere, kan det ikke være den eneste løsningen [for at flere skal eie egen bolig], det er for forbrukervennlig*». Kontrakten beskrives som «*verdens beste leiekontrakt*», hvor du får muligheten til å få all verdiøkning, og velge å takke nei hvis markedsverdien har gått ned.

4.2 Leie-til-eie for førstegangskjøpere med betjeningsevne

Leie-til-eie-modellen egner seg først og fremst for førstegangskjøpere. TOBB understreker at «*det er ganske vanskelig å bli godkjent, det er for de som tjener nok penger, men som ikke har egenkapital*». Modellen beskrives også som å ha en «*oppdragende effekt*» ved at kjøperen gjerne må legge om forbruket sitt, og bankene setter krav for eksempel til sletting av forbruksgjeld eller selge bilen. Det er samarbeidsbanken som tar seg av den økonomiske vurderingen og som gir beskjed til utbygger om hvem

som er godkjent: «Her handler det ikke om at noen har legejobb eller noen jobber i kassa på Rema, de som er godkjent er godkjent. Hvis to er godkjent så er det ansiennitet på TOBB-medlemskapet som er avgjør».

Ifølge Fredensborg vil en enslig person i praksis ha råd til en en- eller toromsleilighet, mens et par kan ha råd til en tre- eller fireroms. TOBB sier at de tilbyr oftest leie-til-eie på leiligheter på rundt 40-50m². Det kan også være leie-til-eie på noen av de litt større leilighetene, men påpeker at leien på de større leilighetene blir fort 20 000kr i måneden, «og det hjelper jo ingen».

4.3 Deleie: profesjonell aktør med egeninteresse av et godt boligkjøp

Deleie treffer en litt annen målgruppe enn leie-til-eie-modellen, siden kjøperen må ha deler av egenkapitalen på plass. Vår informant fra TOBB peker på at det nok også har et psykologisk aspekt å stå som eier av leiligheten. Deleieaktøren Coo krever for minimum 30% egenkapital, og sier at hvis Coo skulle gått inn med mer enn 70% «vanner vi ut konseptet». Coo forteller at de i utgangspunktet hadde 1. gangskjøperen i tankene da de begynte med sin finansieringsmodell, men erfarer at den treffer mye bredere:

«Vi har møtt ca 2000 boligkjøpere for deleie. Hovedtyngden er unge voksne i 30 årene i tidlig etableringsfase og unge voksne som er single, det er to største gruppene. Så er det en del arbeidsinnvandrere som har gode inntekter og jobber, men mangler egenkapital og det å orientere seg i boligmarkedet. Det er også en del som er i reetableringsfase to, er skilt eller trenger større plass, men ikke har tilstrekkelig egenkapital til å kjøpe større bolig.» (Coo)

Etter oppstarten i 2021/22 har Coo vært deleiere sammen med rundt 10-15 familier som nå har blitt selvstendige boligeiere. Siden kundedemografien viste seg å være bredere ble det også aktuelt å gå inn i flere boligtyper, og ikke bare mindre leiligheter som først antatt. De er også inne i eneboliger og rekkehus, hovedsakelig med beliggenhet i- og rett utenfor byene:

«Vi vurderer boligens beliggenhet og markedsmessig attraktivitet. Siden en del av løsningen her er at folk skal bygge egenkapital gjennom at boligen stiger i verdi, så vi vil forsikre oss om at boligen ligger i et marked som har en alminnelig prisstigning.» (Coo)

TOBB har gått inn i et samarbeid med Coo og tilbyr deres deleie-tilbud. Til forskjell fra leie-til-eie er får utbygger registrert det som et salg. Et premiss fra Coo er at alle boligene i et boligprosjekt skal tilbys hvis de går inn i et samarbeid:

«De boligprodusentene som tilbyr slike modeller har en tendens til å tilby de minst attraktive boligene, de boligene de ikke får solgt. Det er forståelig ut ifra et kommersielt perspektiv, men vi er opptatt av at hvis vi skal gå inn i et prosjekt skal alle boligene [i boligprosjektet] tilbys. Hvis deleie fra Coo skal markedsføres skal alle være tilgjengelig. Det skal ikke være en bakdel å kjøpe med deleie.»

For Coo er også bruktboligmarkedet viktig. For Coo gir det en fleksibilitet, og for kjøperen gir det et større utvalg av boliger, ikke bare nybygg. Coo har en felles interesse med kjøper om å gjøre et godt boligkjøp:

«For boligkjøperne handler det om mye mer enn økonomi, de vil ha den tryggheten man får ved å eie en bolig. Mange som kommer til oss er ikke erfarne boligkjøpere, de trenger råd og hjelp til å finne bolig, vurdere bolig, håndtere budrunde og alt det formelle rundt det. Vi skal være mer enn en boligkalkulator. Guide i boligjungelen, hvilke prisnivå kler din økonomi best? Vi har foreslått fastrente for mange.» (Coo)

5 Hva får man i markedet?

Under har vi, med boligutvikler sin tillatelse, presentert noen eksempler på typiske barnefamilier i deres portefølje (leie-til-eie), og et eksempel på en aleneboende sin mulighet med deleie.

5.1 Eksempler på barnefamilier som har kjøpt boliger gjennom Fredensborg sin leie-til-eie ordning



Figur 3: Bilde, Norsk Eiendom

Eksempel 1: tildelt 2020, kjøpte 2022, barnefamilie Oslo (to voksne ett barn)

- Samlet arbeidsinntekt: 1 100 000,-
- Oppspart egenkapital ved søknad: 450 000,- (7,5%)

Leilighet

- 3- roms, 68 kvm BRA
- Leie kr 17 500. Avtalt Kjøpspris 5 950 000,-
- Innflytting 2 halvdel av 20201. Utløp leieperiode 2 halvdel 2024
- Verdivurdering 4 kvartal 20204 6 400 000,- (+ 450 000/+7,6%)
- Kjøpte boligen mars 2022, 7 mnd etter innflytting

Boliglånsforskriftens krav (15%):

- Egenkapital: 890 000,-

Eksempel 2, tildelt 2021, Barnefamilie Jessheim (to voksne og to barn)

- Samlet arbeidsinntekt: 980 000,-
- Oppspart egenkapital ved søknad: 85 000,- (2%)

Leilighet

- 4-roms, 93 kvm BRA
- Innflytting: 4. kvartal 2022
- Verdivurdering 4. kvartal 2022: 5 500 000,- (+500 000/+10%)

Boliglånsforskriftens krav (15%):

- Egenkapital: 685 000,-

5.2 Eksempel Deleie (OBOS)

Eksemplet er hentet fra nettsiden til OBOS som presenterer et faktisk regnestykke (OBOS, u.d).

Elise er lærer og bosatt i Oslo. Etter flere års sparing har hun opparbeidet seg 300.000 kroner i egenkapital. Gitt det nåværende egenkapitalkravet på 15 %, kan hun med denne summen låne opptil 1,7 millioner kroner. Dette forutsetter at hun har en stabil inntekt som tilfredsstiller bankens krav til lånebetjening. Samlet gir dette Elise en boligkjøpsramme på 2 millioner kroner.

Med dagens boligpriser i Oslo og Akershus er dette beløpet tilstrekkelig til å kjøpe de fleste boligene, ifølge tall fra OBOS og Econ Nye Boliger. Samarbeid med OBOS, gjennom ordningen OBOS Deleie, kan imidlertid doble kjøpsrammen hennes til 4 millioner kroner.

Hvis Elise skulle kjøpt en bolig til 4 millioner kroner alene, ville dette krevd 600.000 kroner i egenkapital og en brutto årsinntekt på minst 680.000 kroner. Gjennom OBOS Deleie trenger hun kun 300.000 kroner i egenkapital og får redusert lånebelastningen betydelig.

Elises månedlige utgifter kan da bli:

- Leiekostnader til OBOS: 7350 kroner
- Felleskostnader til borettslaget: 7249 kroner
- Privat boliglån: 3773 kroner
- Totalt: 18.372 kroner

Hadde Elise hatt barn i tillegg ville man måtte tatt høyde for det og de månedlige utgiftene i tillegg til boligkostnader vært høyere.

6 Kjøperperspektivet: intervjuer med barnefamilier

Informantene som har/hatt kontrakter på leie-til-eie eller deleie er i lignende økonomiske situasjon, hvor de har betjeningsevne, men ikke oppspart egenkapital stor nok til å kjøpe leiligheten uten en slik ordning. Ingen av informantene hadde noen særlig kjennskap til disse alternative boligkjøpsmodellene fra før, og det var nokså tilfeldig at de kom over de ulike finansieringsløsningene, for eksempel etter tips fra kollegaer, familie eller venner. En forteller at hun kom over deleie-konseptet da hun sjekket ut prospektet på et nybygg i den aktuelle bydelen hvor barna går på skole og hun ønsket å bli boende, og meldte videre sin interesse:

«Jeg går ofte turer i området og har sett at disse rekkehusene står under oppføring. Det var helt tilfeldig at jeg gikk inn og så på planløsningen og hvilken prisklasse det var, og da så jeg at TOBB Deleie var en mulighet. Det visste jeg ikke hva var før jeg klikket meg videre og skjønnte at det kunne

være en mulighet for meg, for jeg hadde ikke klart å spare opp nok egenkapital. Og den banken jeg hadde før ville heller ikke gitt meg det lånet jeg trengte for å komme meg inn i et slikt hus, selv om jeg har en romslig inntekt og mener selv jeg skulle klart det.» (mor med to barn i barneskolealder, deleie)

6.1 Leie-til-eie: En mulighet til å komme seg inn på markedet

For førstegangskjøperne er Leie-til-eie en inngangsport til å komme seg inn på boligmarkedet, dette gjelder to av informantene våre. En annen har tidligere eid en bolig som familien måtte selge av økonomiske årsaker, og etter å ha vært på leiemarkedet i flere år, har de nå en leie-til-eie-kontrakt.

En av våre informanter var alene om omsorgen for barnet sitt og hadde tidligere leid en mye større leid leilighet i nabokommunen, og ønsket først og fremst å kjøpe seg en leilighet samme område, men valgte å flytte inn til byen og en sentrumsnær bydel på grunn av tilbudet hun fikk om en leie-til-eie-leilighet. Med en inntekt hadde hun betjeningsevne til en toroms-leilighet på litt over 40m². Hun forteller at hun syntes «konseptet var helt fantastisk» for å komme seg inn på boligmarkedet. Bosituasjonen så hun på som midlertidig:

«Det var trangt (ca 40m²), men det funket helt fint for en og en halv person. (..) Jeg hadde et lite barn, så det var jo begrenset hvor lenge det var aktuelt å bo i en leilighet med ett soverom. Det var det første barnet mitt, og jeg visste ikke helt hvor lenge det ville føles greit å dele soverom, jeg så for meg kanskje et lite stykke opp på barneskolen. Men jeg så også for meg at hvis [barnet] skulle ha venner på besøk, så er førti kvadratmeter veldig veldig lite. Det var ikke en permanent bosituasjon på noe som helst vis, men det var en inngangsport til å få seg noe større. I utgangspunktet var planen å bo der til jeg fikk kjøpt og hadde eid i minst ett år.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som avbrøt kontrakten)

Med barn kommer et større plassbehov, samtidig som øvre grense for boliglån i banken blir lavere jo flere barn man har. Et par, hvor en i forholdet hadde et barn fra før, forteller at de synes det var vanskelig å velge om de skulle gå for en stor leilighet (leie-til-eie) som de hadde betjeningsevne til, eller en mindre leilighet som hadde vært en mer midlertidig bosituasjon, men som hadde gitt en noe mer romslig økonomi med mulighet for å spare mer:

«Vi hadde planer om å stifte familie og det var derfor vi endte opp i en av de store leilighetene. Jeg hadde litt gjeld fra før, og vi tenkte i utgangspunktet å ta en leilighet med to soverom. [Barnet mitt fra et tidligere forhold] kom annen hver helg. Da vi snakket med banken så lurte vi på om det var noen vits i å sjekke de store leilighetene, siden vi hadde planer om å få [et felles] barn. Den store leiligheten var mer enn stor nok (ca 70m²), så da hadde vi ikke trengt å flytte senere. De mindre leilighetene (ca 40m²) var litt små til fire, selv om de jo var overlevbare. Banken regnet over og sa at det ikke var noe problem. Vi ville gå for den store leiligheten for å slippe å flytte, og for å slippe å betale omkostninger ved eventuell flytting. Vi var veldig nervøse rundt dette. Men vi ville ta sjansen, og tenkte at markedet går jo alltid opp, bortsett hvis det er et krakk. Så fant vi ut at vi ikke hadde råd til leieprisen på en stor leilighet. (..) [Men utbygger] var villig til å senke leien, slik at vi kunne ta en stor leilighet likevel.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som ikke fikk kjøpt ut leiligheten)

Av ulike årsaker, som vi kommer tilbake til, endte ikke noen av disse to familiene med å kjøpe ut leiligheten. Begge familiene har flyttet ut av bykommunen og kjøpt hus i et mindre sentralt sted.

6.2 Deleie: En mulighet til å få en større familiebolig

Ønske om en mer permanent bosituasjon oppstår særlig når barna skal- eller har begynt på skolen (Bø et al., 2023). Etter hvert som barna blir større melder det seg også et større plassbehov. En av våre informanter ble skilt for noen år siden, og kjøpte da en leilighet med to soverom til seg og sine to barn i samme nabolag:

«Jeg så for meg at det bare var midlertidig, og har helt siden da vært på jakt etter noe større. Det gikk greit da ungene var såpass små, de fikk hvert sitt soverom, så jeg har derfor bodd litt på stua og delt litt soverom med minstemann. Det begynte å bli trangt om plassen etter hvert som barna ble litt større.» (Mor med to barn i barneskolealder, deleie)

Hun hadde tidligere vurdert å flytte ut av byen og til en nabokommune for å få en litt større bolig for den summen hun fikk lån for i banken, men ville helst «ikke ta barna ut av bydelen» hvor også barnas far bor. Et alternativ var å vente på at en større bolig med mye dårligere standard skulle bli lagt ut for salg i området. Siden hun allerede eide en leilighet, kunne hun få noe egenkapital fra salget, og med deleie-tilbudet til Coø, fikk hun mulighet til å kjøpe et nybygd rekkehus og bli boende i samme bydel. Hun eier nå 40% av huset. Coø tar en «husleie» på 1800kr per måned.

«Jeg er veldig glad for at en sånn modell var mulig, selv om det koster de 1800kr i månedene. Det er jo penger som går ut vinduet, men hvis jeg klarer målet om å ta over i løpet av tre år, så er det ikke all verdens. (...) Det er en stor oppgradering fra der jeg bodde før på 60m2 med to soverom, stue, kjøkken. Stue og kjøkken er dobbelt så stort som i leiligheten vi hadde før, og i tillegg er det en terrasse på hver side, så det føles jo enormt i den andreetasjen. Soverommene er på 8m2 og det er helt greit. Ungene synes det er kjempefint, bare stas. (...) Det er kanskje en litt dyr bolig, men for min del så er det verdt det.» (Mor med to barn i barneskolealder, deleie)

For informantene som inngikk en leie-til-eie-kontrakt, var dette en mulighet for å komme inn på boligmarkedet. For informanten som inngikk en deleie-kontrakt, ga salget av den første leiligheten nok egenkapital til å del-kjøpe en større leilighet noen år tidligere enn hun hadde kunnet gjøre hvis hun skulle bli boende og spart opp nok til egenkapitalen for hele boligen.

6.3 Engasjerte utbyggere, men høye krav fra bankene

Flere av beboer-informantene forteller om svært god dialog med sine kontaktpersoner hos utbygger. De har vært svært engasjerte og villige til å finne løsninger for beboerne slik at de skal lykkes i å ta over leiligheten på sikt. For eksempel har en utbygger vært villig til å skille ut parkeringsplassen fra leiligheten. En annen utbygger la til rette for en litt lavere leie i leie-perioden, slik at familien skulle få råd til å betale husleien på en litt større bolig som ville være bedre egnet til å fortsette å bo i når de etter hvert fikk et barn til.

Informantene trekker frem at de ikke er i en gunstig situasjon for å forhandle med bankene. Bankene (generelt) beskrives som lite fleksible, og med krav som oppleves unødvendig strenge. Deleie-kjøperen hadde for eksempel ikke kommet noen vei med å få et større boliglån i sin gamle bank:

«Jeg har vært irritert på den gamle banken, det er jo en regel på at man skal kunne ha belåning på fem ganger inntekten sin, og når de ikke ville opp til den, så ... det er vel fordi jeg er alene, har bil og studielån, at regnestykket ble litt annerledes. Jeg skjønner jo det, men selv om jeg kan vise til budsjettene mine for hver måned, så holder ikke det. De kan jo gjøre unntak i 10% av lånene de bevilger, men jeg kom meg ingen vei.» (Mor med to barn i barneskolealder, deleie)

Også den nye banken hvor hun fikk lån til deleie av boligen, satt krav som opplevdes litt unødvendig strenge:

«Kravet fra banken var at for å få det til så måtte jeg selge til prisantydning og i tillegg selge bilen min. Jeg har jo mitt regneark og månedlige budsjett som jeg fører nøye, så jeg ser jo at jeg fint kunne fått det til. Men banken bruker jo SIFO sine budsjett og så videre. Det var en som kuppet leiligheten før visning, så da fikk jeg 100 000 mer for leiligheten enn banken krevde. Så da fikk jeg vridd meg unna kravet om å selge bilen. Jeg så ikke noen mening i å selge bilen, det var en splitter ny elbil med garanti, så hvis jeg skulle kjøpt en gammel bil så måtte jeg ha regnet med utgifter til reparasjoner. Det er jeg veldig glad for at gikk i boks.» (Mor med to barn i barneskolealder, deleie)

Ifølge utbyggerne er en av fordelene med de nye boligkjøpsmodellene at det innebærer tett oppfølging og krav fra banken. Informantene har derimot varierende erfaring med oppfølging fra bankene. En fornøyd informant forteller at samarbeidsbanken til utbygger opplevdes som veldig tilgjengelig, og fikk tilbud om privatrådgivning underveis. En annen forteller at de ikke fikk den tette oppfølgingen fra samarbeidsbanken til utbygger som de ble forespeilet: *«På salgsmøtet hørtes de ut som verdens beste bank. Vi skulle bli kalt inn til et møte en gang i året, på telefon hvis vi hadde det travelt»* (Tidligere leie-til-eie-beboer som ikke fikk kjøpt ut leiligheten). Etter hvert viste det seg å være svært vanskelig å få kontakt med banken, og kontaktpersonen deres ble skiftet ut flere ganger. Endringer i utlånsforskriften som ble vedtatt etter at de hadde inngått leie-til-eie-kontrakten, endret også forutsetningen deres for å kjøpe ut leiligheten og de endte opp med å ikke være godkjent for det opprinnelige lånet:

«Vi prøvde å få kontakt med [banken] før de nye reglene kom. Det var mange som kjappet seg og kjøpte seg ut før de nye reglene skulle tre inn. (..) Vi fikk aldri noe beskjed fra banken om at det ble endringer. Så da vi fikk kontakt med banken, fikk vi beskjed om at vi ikke fikk lånet, det var bare å glemme. (..) Vi skulle kanskje ønske at banken hadde tatt litt mer ansvar, og kanskje også ringt oss opp og fortalt oss at vi ikke kom til å bli godkjent for lånet med de nye reglene.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som ikke fikk kjøpt ut leiligheten)

Selv om begge to hadde gått opp i lønn siden kontraktsinngåelse, og også i etterkant hadde fått mulighet til å bli kausjonert for, så gikk de fra å være godkjent for over 5 millioner i lån til å være godkjent for 3 millioner med den nye utlånsforskriften. Siden kontraktsinngåelsen hadde de også fått et barn, noe som bidro til lavere lånesum. Dette var noe de hadde forsøkt å ta høyde for i dialog med banken ved kontraktsinngåelse. Dermed fikk ikke familien kjøpt ut leiligheten som planlagt. De måtte avslutte kontrakten og flytte ut av leiligheten, og flyttet da også ut av byen hvor de kjøpte en større bolig for det boliglånet de fikk. De hadde sett for seg å bo mer landlig på et senere tidspunkt i livet, men dette ble nå fremskyndet.

Informanten som tidligere hadde eid en leilighet, men vært på leiemarkedet en god stund, forteller at da de første gang forsøkte å kjøpe ut leiligheten i leie-til-eie-kontrakten, så fikk de nye krav fra banken. Blant annet fikk de beskjed om at de måtte ha en større bufferkonto. De måtte dermed spare opp enda litt mer penger før de fikk kjøpt ut, og i mellomtiden gikk markedsverdien på boligen ned, noe som i etterkant opplevdes som skikkelig uflaks.

6.4 Lavere prisstigning enn forventet

Leie-til-eie-beboerne forteller at de har fått jevnlig oppdatering om prisutvikling av boligen, men også at verdiøkningen har vært lavere enn først forespeilet:

«Planen var å kjøpe ut. Vi hadde jo ikke noe sparepenger, så muligheten vår var å kjøpe ut og så selge igjen hvis vi ikke ville bo der. Og håpe på prisstigning i løpet av fem år. Men de store

leilighetene der hadde utrolig nok ingen prisstigning på fem år, selv om det var høy prisstigning i resten av markedet.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som ikke fikk kjøpt ut leiligheten)

«Verdiøkningen var mye lavere enn vi hadde blitt forespeilet og forventet. Jeg tror vi ble forespeilet at verdiøkningen skulle dekke opp mesteparten av egenkapitalen i løpet av 3-5 år, og den lå veldig mye lavere da det hadde gått to og et halvt år. (...) Jeg fikk inntrykk av at man hadde glemt at det [kom mange nybygg i området]. Det ble et litt mett marked i forhold til hva vi antok. Men det var jo en kalkulert risiko, vi visste jo det. Og etter 5,5 år, som var maks, så stod du der og risikerte at du ikke kunne kjøpe, hvis verdiøkningen ikke var som man håpet. Men da hadde du jo leid og muligheten til å flytte videre.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som avbrøt kontrakten)

«[Markedsverdien] har jo gått vesentlig ned nå. Uflaks at vi ikke fikk kjøpt ut leiligheten da vi flyttet inn og ønsket det. Men vi har ikke vurdert å trekke oss fra kontrakten på grunn av at markedsverdien har gått ned.» (Leie-til-eie-beboer)

6.5 Mellom leie og eie

I leie-til-eie-kontrakten har man et leieforhold med opsjon til å kjøpe leiligheten. En av de med leie-til-eie-kontrakt som ganske sikkert snart skal kjøpe ut leiligheten, understreker at de ikke føler at de eier leiligheten enda, og beskriver det som en følelse av «leie-pluss». Det er ikke deres bolig helt enda, selv om de vet at de (mest sannsynlig) kan bli boende der så lenge de ønsker. En annen med tidligere leie-til-eie-kontrakt sier at «*Vi følte vel ikke akkurat at det var vår leilighet da vi bodde der. Det var jo for eksempel ikke lov å male*». Familien spurte om lov til å male de hvite veggene, og fikk lov til det så lenge de malte det hvitt igjen hvis de ikke skulle kjøpe ut. Da de ufrivillig måtte avslutte leie-til-eie-kontrakten var det mye som måtte gjøres før de flyttet:

«[Etter vi avsluttet kontrakten] kom de og kikket på leiligheten og da ble vi enige om at hvis de fikk holde visning mens vi bodde der, så trengte vi ikke å gjøre noe med leiligheten. Men så fikk vi jo beskjed om at vi måtte male om stua og alle spikerhull, så vi måtte jo gjøre alt likevel. Vi måtte jo vaske før de kom og tok bilder. Og en interiørarkitekt kom og fortalte oss alt vi skulle ordne til fotografering og visning. Vi sa jo at det var greit, så vi skulle slippe å male så mye, men så endte vi opp med å måtte male mye likevel. Det kom noen for å ta bilder, men de rakk ikke ha visning mens vi bodde der, for da hadde vi kommet til siste leiemåned, og vi hadde begynt å flytte ut ting og møbler.»

Informanten som selv valgte å ikke kjøpe ut, sier at hun er takknemlig for muligheten og beskriver leie-til-eie som et «*kjempefint opplegg*». Hun hadde et mer midlertidig perspektiv på tiden i den lille leiligheten hun bodde i, og trekker frem at «*det var veldig fint å ikke ha noen binding, du var vanlig leietaker*». Hun avsluttet kontrakten etter litt over to år fordi «*livet skjedde*»: Hun fikk en kjæreste som også hadde barn fra før, de ønsket å flytte sammen og trengte mer plass. De så på større boliger i samme område og videre utover kommunens randsone: «*Da vi passerte kommunegrensen sank prisene betydelig, halvannen million lavere. Fordelene med hus og hage og stor plass veier opp for reisevei til jobb*».

Leie-til-eie-konseptet blir gjerne markedsført med at hvis man velger å ikke kjøpe ut så har man uansett leid en leilighet til markedspris. Våre leie-til-eie-informanter leide større og billigere der de flyttet fra. Familien som gikk for den store leie-til-eie-leiligheten, men som ikke fikk kjøpt ut, synes de endte opp med å betale mye i leiekostnader som da ikke kom dem selv til gode siden de ikke fikk kjøpt leiligheten:

«Det var jo en fin plass å bo for så vidt, men det kostet oss veldig mye penger. Vi ble ikke noe bedre stilt økonomisk av å bo der. Vi var i en kjip økonomisk situasjon og det ble forverret. Men vi endte jo

opp her da [kjøpt hus i en mindre kommune], og nå er vi kjempefornøyde.» (Tidligere leie-til-eie-beboer som ikke fikk kjøpt ut leiligheten)

7 Regulatoriske forhold

Boliglånsforskriften

Boliglånsforskriften sier at lån ikke skal innvilges dersom kundens samlede gjeld overstiger fem ganger brutto årsinntekt. Nedbetalingslån med pant i bolig skal på innvilgelsestidspunktet ikke overstige 85 prosent av et forsvarlig verdigrunnlag for boligen, som ikke kan være høyere enn markedsverdi fastsatt ut fra en forsiktig vurdering.

Regulatoriske forhold, kommunens handlingsrom

Gjennom Plan og bygningsloven kan man regulere utnyttelsesgrad, utearealer, boligstørrelser og kvalitetskrav. Hvem som skal bo der kan ikke kommunen bestemme, men type bolig (rekkehus, blokk, enebolig) og størrelse kan være en måte å få spredning i beboer sammensettingen på. Kommunene kan regulere inn leilighetsnorm i kommuneplanens arealdel, men det er usikkert og omdiskutert hvilken effekt det har på pris. Oslo kommune opererer med leilighetsnorm i sin arealdel for å sikre flere boliger tilpasset barnefamilier og erfaringer derfra er interessant. I forbindelse med prosjektet "Gode oppvekstvilkår for barn i by" (Bø et al., 2023) mente kommunene det kunne ha en viss effekt, mens flere utbyggere mener at store leiligheter i første etasje er tungsolgte og at mangelen på små leiligheter er prisdrivende. Hvis kommunen er grunneier, har kommunen gjennom eierrådigheten stort handlingsrom til å ta ulike sosiale hensyn i utvikling av tomten. Kommunene kan også foreta strategiske tomtekjøp for å utnytte handlingsrommet eierrådigheten gir.

Lovendring på gang?

Det har vært et høringsnotat ute fra Kommunal- og distriktsdepartementet (2023). Både Borettslagsloven og Eierseksjonsloven har regler om eierbegrensninger som i praksis setter begrensninger på hvem som kan tilby boliger med en boligkjøpsmodell, og/eller hvor mange boliger som kan tilbys i ett og samme boligselskap (Endr. i FSSD Skattedirektoratets skatteforskrift, 2022, §7-3-2). I høringsnotatet foreslår Kommunal- og distriktsdepartementet endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven som skal legge til rette for at både private og kommunale aktører kan tilby flere boliger med boligkjøpsmodell. Departementet foreslår også blant annet minstekrav til modellene som skal sikre hensynet til forbrukerne.

Endinger i utlånsforskriften?

Finansdepartementet fastsatte 9. desember 2020 ny forskrift om krav til finansforetakenes utlånspraksis (Utlånsforskriften, 2020, §1-7), som trådte i kraft 1. januar 2021. Forskriften gjelder til 31. desember 2024. Finansdepartementet ba i brev 22. desember 2023 Finanstilsynet om å gi råd til departementet om innrettingen av utlånsforskriften etter 31. desember 2024. Deres råd var å beholde utlånsforskriften. Finanstilsynets vurdering av utlånsforskriften er at den har bidratt til finansiell stabilitet ved å stille krav til betjeningsevne og dempe andelen husholdninger med svært høy gjeld. Gjeldsbelastningen i norske husholdninger er den høyeste blant OECD-landene. Den høye gjelden tilsier at det fortsatt settes rammer for bankenes utlånspraksis av hensyn til finansiell stabilitet (Finanstilsynet, 2024)

Det er mange som mener at utlånsforskriften bør endres med argumentasjon om at flere da får mulighet til å komme inn på boligmarkedet. Etter at Finanstilsynet har sagt sitt, havner saken hos Finansdepartementet. Dagens regler går ut ved årsskiftet, og det blir opp til finansministeren om utlånsbegrensningene skal fortsette.

8 Ulike boligmodeller

8.1 Om å bo på mindre areal i urbane områder

Fra tidligere prosjekter, som Bopilot (Støa et al., 2022), har vi erfaringer fra intervjuer med beboere som har valgt å bo i byen, der de sier at «*du må tåle å bo mer arealeffektivt i sentrum, enn hva du ville ha gjort utafor*», men at du samtidig får andre kvaliteter enn arealer:

«Kvalitetene for oss ligger i alle tilbud utenfor boligen. Vi kan jo ikke gå glipp av noe av alt det som skjer her. Vi barnefamiliene i området føler at vi kjenner hverandre, vi føler at vi er trygge, vi passer på barna til hverandre. Barna har noen å leke med bare vi går ut døra. Jeg har selv med meg en kultur, fra å bo tettere (Serbia). Mange som bor her i området kommer fra andre kulturer som er "mer sosiale". Jeg opplever også at det er en bølge av barnefamilien, som gjerne vil være fleksible, spise ute etc. Takterrassene her er helt fantastiske fine, vi har mange fine stunder på disse takene (plaskebasseng, og bursdagsselskap.» (beboer Damsgårdssundet Bergen, intervju i forbindelse med prosjektet Bopilot (Støa et al., 2022))

En annen forklarer hvilke kvaliteter de verdsetter:

«Nærhet til natur, by, butikk og at vi kan klare oss uten bil. Det er viktig for oss. Det er jo trangt, men vi er jo ikke så mye inne. Alle kvalitetene rundt. er det viktigste. Vi er over gjennomsnittlig sosiale, så det sosiale er viktig. Det er enda viktigere når man har barn.» (beboer Damsgårdssundet Bergen, intervju i forbindelse med prosjektet Bopilot (Støa et al., 2022))

En annen understreker også betydningen av å ha familier i et bomiljø:

«Det er jo vi som "bor" mest her, som rydder og ordner med ting. Det er vi som er "stayers" i nabolaget. Passer på at ting skjer. Gjør det trygt for barna våre. Det gir en bedre stabilitet med barnefamilier (..) Vi har valgt i bo i byen fordi det gir mer tid og mindre stress. Det er den viktigste kvaliteten. Vi har regna på det, vi har funnet ut at vi har nesten to timer mer sammen med ungene hver dag. Det blir nesten en dag i løpet av ei uke, faktisk..» (beboer Damsgårdssundet Bergen, intervju i forbindelse med prosjektet Bopilot (Støa et al., 2022))

8.2 Deleløsninger

De fleste av utbyggerinformantene vi intervjuet i forbindelse med "Gode oppvekstvilkår for barn i by" (Bø et al., 2023) og tidligere gjennomførte "Bopilot" (Støa et al., 2022) hadde stor tro på et framtidig marked med deleløsninger, der fellesarealer kan fungere som tilskudd til de private bo-arealene. Gode fellesarealer innendørs og utendørs vil være med på å bygge det fellesskapet de mente var «veldig i tiden». Kun en av informantene mente at deling og fellesskap kun var interessant for seniorer og at barnefamilier helst ikke ville dele med noen.

En av utbyggerne fortalte om et prosjekt under planlegging sentralt på Lade i Trondheim, der deleløsninger, fellesskap og dyrking er en viktig del av konseptet og der oppstartaktiviteter vil igangsettes i praksis gjennom bruk av appen «Heim» og et firma som tar ansvar for å bidra til fellesskap i oppstarten. Tanken er at det etter hvert skal fungere av seg selv gjennom livet i sameiet. Dette prosjektet er på grunn av beliggenheten ved en trafikkert vei, ikke spesielt markedsført mot barnefamilier, men har høstet stor interesse fra unge etablerere, og sannsynligheten er stor for at noen av disse har barn eller vil få barn. Boligene er av variert størrelse og det vil være mulig å flytte internt om man trenger mer plass, men trives i

nabolaget. Lade skole ligger et steinkast unna, og alt ligger til rette for at dette kan bli populært for barnefamilier, selv om de ikke har planlagt for det i utgangspunktet.

Andre utbyggere forteller at de planlegger ikke bare utendørs lekeplasser, men innendørs lekerom hvor det er hyggelig for de voksne å treffes. En utbygger sier at *«Hvis du skal få barnefamilier til å bo sentrumsnære boligområder så har jeg veldig tro på å bygge gode fellesarealer innomhus. Og programmere de for de gruppene da. Ikke bare småbarn, men også for tenåringer»* (Utbygger 5/Bopilot). Det kan bety at man ikke trenger 120m², men kan klare seg med 80m² for eksempel. En annen utbygger (Utbygger 4/Bopilot) gir likevel uttrykk for en viss usikkerhet om markedet er modent for dette.

Fyrstikkbakken 14 er et relativt nytt boligprosjekt utviklet av Birk Eiendom. Det er et nytt og spennende prosjekt med mange mindre leiligheter, med mange **«delemeter»**. Man har etablert delemeter, og mener dette bidrar til å spare areal, samtidig som man får tilgang til en rekke funksjoner. Det er bygd 163 leiligheter i tre blokker, og de aller fleste er solgt. Det er hovedsakelig unge par som har kjøpt, men det er også noen barnefamilier og seniorer. Bygget er klassifisert til «BREEAM Very good». Det har gjennom hele planprosessen vært høy grad av brukermedvirkning, man fikk mulighet til å skreddersy sin egen bolig. Det var også en medvirkningsprosess på hva slags funksjoner man ønsket å dele. Delearealene er lett tilgjengelig ved hjelp av en app og er utformet av robuste materialer så de skal tåle bruk. De ble «søsatt» av Birk eiendom og ved bruk av appen «Heime». Delemetrene er selskapslokaler, verksted, gjesteleiligheter, lekerom, sykkel og hundevask, badstu og takterasser. De deler også på parkeringsplasser. Ingen eier parkering. Det er bare 35 parkeringsplasser på de 163 leilighetene, men har rikelig med sykkelparkering. Også takterrassene har ulike tema, som familietakterrassen, damhuset (badstu), drivhus for de som vil dyrke, og en takterasse for de som vil trene. Salget har vist at det er et marked for denne typen nye boligløsninger, og at løsningene kan bidra til at man kan klare seg med mindre areal privat. Etter ni måneder er det registrert bruk av delemetrene med over 7 000 timer. Utvikler mener man får tilgang til areal man ellers ikke ville hatt råd eller plass til. Det er sosialt og bidrar til å motvirke ensomhet. Gjennom appen har man også organisert en rekke ulike interesse grupper. I gruppen for barnefamilier er det registrert 26 medlemmer (her kan det være flere fra hver husstand). Utbygger er spent på utviklingen når etter hvert som flere av de unge parene får barn, om de da vil bli boende og om dette vil øke andelen barnefamilier.

8.3 Byfellesskapet: Bofellesskap for barnefamilier etablert som byggegrupper

Sentralt i Odense, Danmark, ligger “Byfellesskapet” som er et bofellesskap for barnefamilier med ni leiligheter. En privatperson la inn søknad om opsjon på en sentral tomt i dette byutviklingsprosjektet for å utvikle et bofellesskap, og styregruppen i Odense kommune valgte å gi ham muligheten. Opsjonen ble tildelt etter en modell hvor en potensiell kjøper kun forpliktet seg til en opsjon og hadde omtrent halvannet år på seg til å finne finansiering og få prosjektet godkjent. I bydelen var det et mål om å få inn et mangfold i området. Kommunen ønsket å prøve noe nytt på dette byggefeltet. De hadde undersøkt såkalte byggegrupper i Tyskland, hvor privatpersoner bygger bofellesskap sammen. Initiativtageren, en lærer, fant flere familier som støttet idéen og kjøpte seg inn i prosjektet. Byggherrene kontaktet selv en arkitekt og en ingeniør som kunne hjelpe med realiseringen. Han oppfordrer andre kommuner til å kopiere Odense-modellen og å gi byggegrupper mulighet til å samarbeide og få hjelp.

Det at sluttbrukerne her var med i planleggingsprosessen, både med ønsker og sin økonomi bidro til gode løsninger for målgruppen og førte til flere barnefamilier i området. Initiativtageren understreker at hvis man vil ha barnefamilier i byen, så skal man lage en by som har noe å gi til barna, hvor man tør å la barna bevege seg alene for eksempel på vei til skole osv. Det synes han de har lyktes med i denne nye bydelen i Odense.

Byggegrupper er en relativt uvanlig modell i Norge, men det finnes eksempler på slike også her, noen er seniorprosjekter og andre er boliger for personer med psykisk utviklingshemming, hvor en gruppe foreldre har gått sammen om å bygge et bofelleskap (se for eksempel Husbanken (2024)).

8.4 Fleksible boliger

Boliger som har innebygd en mulighet for å leie ut en egen del omtales her som fleksible boliger. Den mest kjente varianten er eneboligen som leier ut en sokkeletasje. Denne varianten er prøvd ut også i noen blokker. Man kjøper da i praksis to leiligheter, men de er utformet slik at de lett kan gjøres om til en større. Erfaringene så langt er at det først og fremst fungerer som en finansieringsmodell, og ikke bidrar til større bostabilitet. Vi har intervjuet en mor med to barn, som sammen med sin daværende mann kjøpte en såkalt fleksibel bolig på 80m². Leiligheten var en andelsleilighet med to deler, hvor 40m² var en leilighet med ett soverom, bad, stue og kjøkken, og den andre delen på 40m² bestod av to hybler, kjøkken, en liten stue og bad. Det var hovedinngangsdører. Imellom var det en dør som var plombert igjen, men som kunne åpnes for å ta i bruk begge delene. Dette var en finansieringsløsning for å komme seg inn på boligmarkedet:

«Vi kjente noen som bodde der fra før og som anbefalte det. Det var en måte å få muligheten til å kjøpe ganske sentralt, med den ordningen. Den ene delen var avdragsfritt «for alltid», så jeg tror ikke det hadde lønnet seg å bo der resten av livet. Det var jo et lån som aldri minket, men som ble dekket av leietakerne.»

I blokka var det mange unge, ingen andre barnefamilier. Paret leide ut før de fikk barn, og leieinntektene dekte fellesutgiftene. Da rentene var lave så hadde eierne litt ekstra, og når rentene ble litt høyere så gikk de i null:

«Så fikk vi barn. Da første kom så leide vi fortsatt ut og hadde det adskilt. Så ble jeg gravid igjen og før barnet ble født bestemte vi oss for å åpne opp døra for å få ett soverom til. Så fikk den eldste eget soverom. Da hadde vi plutselig et ekstra kjøkken, ekstra bad og ett rom til. Det var fint å få ekstra soverom, men det var også rart. Vi tenkte... skal vi bo her videre, og da rive det ene kjøkkenet og bygge om slik at vi får en stor leilighet? Eller skulle vi flytte? Det var ganske høye fellesutgifter, over 12000kr, pluss huslån.»

De valgte å selge leiligheten og heller leie i samme område for en periode, for å få en leilighet som fungerte bedre. Eksmannen hadde startet egen bedrift med veldig usikker inntekt, og vår informant var senere på vei over på arbeidsavklaringspenger, noe som gjorde at de plutselig stod i en vanskeligere økonomisk situasjon til å igjen kunne kjøpe en leilighet. Etter hvert ble det «trøbbel i livet», og de gikk hvert til sitt. Vår informant fortsatte å leie den samme leiligheten sammen med sine barn. Hun bor på 60m² i første etasje i en sentral bydel, hvor de har en terrasse og en liten hage som er deres:

«Det er veldig fint. Det er en hjørneleilighet, så vi har vindu på to sider. Det er to soverom, det ene har to dører for å komme inn til en dobbeltseng i midten. Men nå har jeg tatt det lille soverommet og så har ungene fått det store, og så har jeg kjøpt en skillevegg på midten, og siden de har hver sin dør så har de følelsen av hvert sitt rom. Jeg liker å ikke ha mye ting og tang, og vi har akkurat det vi trenger, så da går det helt fint å bo på 60m² med to soverom. (..) Jeg trives utrolig godt der jeg bor nå med ungene, det eneste som irriterer meg er at jeg ikke eier leiligheten selv. Jeg må forholde meg til en utleier. Jeg ser jo på mulighetene for å få kjøpe noe, men alene og uten egenkapital er det vanskelig [i en sentral bydel]...»

9 Workshop med kommuner og Husbanken

I forbindelse med prosjektet gjennomførte vi en workshop i SINTEFs lokaler i Trondheim 16. oktober 2024. Trondheim kommune stilte med tre deltagere, Bergen med en og Moss med to deltagere. Husbanken stilte med to deltagere fra Trondhjemskontoret. I tillegg stilet Fredensborg opp digitalt og presenterte sin leie til eie modell. Det ble holdt tre ulike innlegg fra kommunene som alle belyste ulike utfordringer med å tilrettelegge for en god boligsituasjon for barnefamilier i sentrumsområder. Under presenteres kort kommunens innspill/utfordringer.

Husbanken

Boligmeldingen (St. Meld. 13 (2023-2024)) fokuserer på å forsterke innsatsen for barnefamilier. Startlån er Husbankens desidert største virkemiddel for barnefamilier, hvor cirka 60% av mottakerne er barnefamilier. Dette verktøyet gir muligheter for å sikre en stabil bosituasjon for mange husstander med barn. Bostøtte og tilskudd til boligtiltak er også viktige elementer, med 37,9 millioner kroner tilgjengelig. Det er også et mål om å etablere trygge leieavtaler, men utleieboligtilskuddet har ikke blitt videreført.

Husbanken har innført en ny ordning for førstegangsetablerere som har litt egenkapital (5%), og som ikke er i målgruppen for det ordinære startlånet. Dette lånet er ikke begrenset til barnefamilier, men kan bidra til å hjelpe barnefamilier som faller utenfor kravene til ordinært startlån til å få kjøpt seg bolig. Denne ordningen er under utprøving, og det er kun mulig å søke om dette i enkelte kommuner.

I workshopen ble utfordringer diskutert: Kommunene sliter med å få tilstrekkelig med tilvisningsavtaler, spesielt i Moss, der husleiene blir for høye i forhold til NAVs satser. I Trøndelag er det eksempler på ombygging av sykehjem til boliger med bruk av tilvisningsavtaler.

Trondheim

Fra Trondheim ble områdesatsingen Møllenbergssatsinga diskutert, med spesielt fokus på bostabilitet, barnefamilier som flytter fra bydelen (som har en stor andel studenter) og trangboddhet. Det har blitt bestilt en hyblifiserings-bestemmelse fra bystyret for å forsøke å møte disse utfordringene. På Møllenberg jobber også kommunen med å få til et samarbeid med utleiere for å stoppe uønsket hyblifisering.

Bydelen skal utvikles og forsøker å tilrettelegge for barnefamilier og sosialt inkluderende fellesskap, blant annet gjennom å revitalisere kommunale «lommeparker», og å se på mulighetene for å utvikle fellesskapslokaler i området.

Bokostnader og prisnivå er særlig viktig for barnefamilier. Byrådet jobber med reguleringsplaner, og det diskuteres hvordan krav om sosial boligbygging kan innarbeide i planarbeidet. Det er en utfordring å få til juridisk bindende krav. Det jobbes også med en utredning om hvordan man kan regulere leiemarkedet i forbindelse med debatten rundt hyblifisering. Diskusjon om lavere parkeringsdekning og hvordan dette påvirker boligmarkedet pågår også. Kommunen utforsker ulike modeller for boligtilbudet som omfatter både private og offentlige tiltak.

Bergen

Fra Bergen ble erfaringene fra pilotområde i Grønnevikken presentert. Ambisjonene er mange, og Bergen kommune forsøker å utnytte sin eierposisjon for å stille krav til kjøpere av tomter. De har også inngått samarbeidsavtaler om parkareal langs Møllendalselva. Området ligger på gamle deponimasser, som krever spesielle (og fordyrende) tiltak.

Det er satt tydelige mål for prosjektet. Det skal være et forbildeprosjekt for utvikling av bærekraft og mangfold, samt nyskapende løsninger for utvikling av et kompakt og bymessig boligområde med gode fellesarealer og fellesskapsløsninger, både inne og ute, som kan gjøre området attraktivt for barnefamilier.

Reguleringsplanen er avgjørende for prosjektet, og området detaljreguleres. Målet er blant annet å tilrettelegge for barnefamilier og sikre en variert beboersammensetning. Undersøkelser om boligpreferanser viser at da må boligområdet være trygt og trafiksikkert, med tilstrekkelig plass for arealer som kan brukes av barn. Det er en målsetting om å utvikle sosiale boliger og skape et mangfoldig nabolag, samtidig som det er utfordringer med høye kvadratmeterpriser.

Det diskuteres også hvordan krav til boformer skal utformes og hvordan å håndtere utfordringer som oppstår med regulering av eiendom. Lavere parkeringsdekning skal oppfordre til sykling og gåing, og integrering av fellesarealer er viktig for å skape attraktive bomiljøer. For å få til dette kreves det politisk forankring.

Det er også en del motstridene mål som ennå ikke er avklart. Målet nå er å avklare kostnader forbundet med, og i hvilken utstrekning kommunen selv skal påta seg, å bygge teknisk infrastruktur og barnehage, samt ivareta hele/deler av det verneverdige Belsen-bygget. Videre å utarbeide en salgsstrategi som sikrer prosjektets målsettinger om å være et forbildeprosjekt for deleløsninger og effektiv gjennomføring å avklare behov og forberede etablering av nødvendig infrastruktur. Samtidig skal ferdigregulerte tomter selges til markedspris, i henhold til nærmere fastsatt salgsstrategi.

Mange spørsmål er fortsatt uløst: Hva vil boligene komme til å koste her? Nybygget prosjekt på nabotomten, koster rundt 100 000 per m², samtidig som et av målene er at «det skal legges spesiell vekt på tilrettelegging for familieboliger», og det er derfor usikkert om boligene blir for dyre for barnefamilier. Kan kommunen operere med rabatterte priser på noen boliger?

Moss

Moss kommune er i sluttfasen av utarbeidelsen av en boligpolitisk kommunedelplan for perioden 2024-2035, med mål om å styrke kommunen som en aktiv aktør innen boligpolitikken. Planen legger vekt på boligsosiale tiltak, vekst og tilrettelegging for ulike boligbehov. Veksten i Moss skjer primært rundt sentrum, langs E6 og jernbane, og kommunen vurderer hvordan de kan stille krav til boligprosjekter som sikrer bomiljøkvalitet.

Boligsosial avdeling har fått inn ansatte fra NAV for å jobbe med nødbolig (ved akutte behov for bolig). Startlån tilbys, men er i dag begrenset for personer med lav uføretrygd, samtidig som det vanskelig for dem å dekke rentekostnadene.

Det er et ønske om mer bruk av nye leie-til-eie-modeller, men det er samtidig en risiko for kommunen å eie deler av en bolig over tid (forsikring, låneavtaler, delt vedlikehold med mere.) Også en del betenkelighet ved å bruke nye private finansieringsordninger, da dette i praksis betyr å øke låneopptaket enda mer for en gruppe som i utgangspunktet har dårlig betalingsevne.

Kommunen diskuterer sin rolle som tilrettelegger, premissleverandør og pådriver i boligmarkedet, og hvordan de skal håndtere utfordringer knyttet til sosial bærekraft og tilgjengelighet i markedet. Det vurderes også etablering av en ikke-kommersiell boligsektor. Det er skepsis fra det kommunale eiendomsselskapet til involvering i leie-eie-modeller. Det er et klart behov for samordning av virkemidler, samt en diskusjon rundt kvalitet og tilrettelegging i fremtidige boligprosjekter for å fremme livskvalitet og fellesskap.

10 Drøfting

10.1 Leie til eie og deleie for barnefamilier

Både leie-til-eie- og deleie-modellene kan være egnet for barnefamilier, men når litt ulike målgrupper. 30% av leie-til-eie-kundene til Fredensborg er barnefamilier og 50% av Coos deleie sine kunder er det. En stor fordel med disse finansieringsmodellene er at de forutsetter «tvungen sparing» og «restrukturering av økonomien», som kan være til hjelp for de som tidligere ikke har sett seg i stand til å spare. Begge modellene kan være aktuelle litt avhengig av økonomisk situasjon og hva familien er ute etter.

Fordeler med leie-til-eie er at kjøperen får glede av hele prisstigninga hvis de kjøper ut boligen. Det er heller ikke krav til oppspart egenkapital på søknadstidspunktet. En annen fordel er at man kan ikke binde seg til å gå fra leie-til-eie hvis livssituasjonen endrer seg, eller man likevel ikke ønsker å kjøpe den aktuelle boligen. Ulemper er at man ikke har noen garanti for å bli boligeier, og eier ikke boligen fra dag en. Leie-til-eie-modellen tilbys gjerne på restboliger i prosjektene og mindre leiligheter og egner seg best til førstegangskjøpere, som par i etableringsfasen og når barna er små. Dyre/større leiligheter med flere soverom gir høyt krav til arbeidsinntekt da leie-til-eie kun opererer på nyboligmarkedet. Hvis man ikke kan eller vil kjøpe ut leiligheten, er det også en høy leiepris å ha betalt for å bo i en større leilighet i (sentrumsnært) nybygg sammenlignet med leie av en eldre bolig mindre sentralt, som gjerne er et alternativ.

For å komme inn i en deleie-modell, er det krav til å ha oppspart deler av egenkapitalen. Det er en modell som egner seg særlig for andregangskjøpere som har egenkapital ved salg av leilighet, for eksempel barnefamilier som allerede er inne på boligmarkedet og som ønsker seg litt mer plass (som et ekstra soverom) etter hvert som barna blir større. Med deleie får man muligheten til å fremskynde kjøp av en større bolig, siden ikke hele egenkapitalen må dekkes. En fordel med deleie-modellen, slik som den Coo tilbyr, er at den dekker hele markedet fra nye til brukte boliger, og kjøper har dermed et bredere utvalg. I bruktboligmarkedet kan man gjerne få større boliger for den aktuelle kjøpesummen. Profesjonell hjelp til å vurdere boligers tilstand og verdi (deleie) er også en fordel for de som synes det er utfordrende å orientere seg i bruktboligmarkedet. Deleie-aktører som Coo har egeninteresse for å gjøre et godt kjøp, og tar dermed risikoen sammen med kjøperen.

Beboer-informantene forteller om engasjerte enkeltpersoner hos utbyggere og deleie-aktør, mens bankene i liten grad har det samme personlige engasjementet for at de skal lykkes som boligkjøpere. Kjøpergruppen som i utgangspunktet ikke oppfyller utlånsforskriftens krav om 15% egenkapital, har et større behov for fleksibilitet og skjønn i dialogen med bankene.

Hvilke finansieringsmodeller som egner seg for barnefamilier kan kort oppsummeres slik:

- Ingen/liten egenkapital, men ok/god inntekt, i etableringsfasen eller har små barn = Leie-til-eie
- Litt egenkapital og ønske om større familieboliger = Deleie
- Har egenkapital, men (relativt) lav inntekt = Deleie
- Eier bolig i dag og trenger større plass = Deleie

Hvor går grensen?

Boligkjøpsmodeller i privat regi fordrer at man kan betjene bokostnadene. I praksis vil det si at det er finansieringsmodeller som ikke egner seg for de med lavere inntekt. Litt avhengig av antall barn og foretrukket størrelse på bolig, bør man ligge rundt medianen på inntekt i Norge (500-600 000,- i årslønn) eller litt over øvre sjikt av det vi har definert som lav inntekt (300-400 000,-). Gjennomsnittskjøperen på Fredensborg sine leie-til-eie-boliger har 540 000,- i årsinntekt mens Coos deleie ligger litt lavere, noe

som henger sammen med at de også operer i bruktboligmarkedet og dermed har tilgang til flere boliger. Da TOBB startet med leie-til-eie, etter at den nye boliglånsforskriften kom på plass i 2016, var gjennomsnittsinntekten 400 000,- på de som flyttet inn på Lilleby.

For enslige med barn som skal inn på boligmarkedet for første gang kan det likevel være utfordrende hvis man ikke har en høy inntekt. På en inntekt er det også de mindre boligene med ett soverom som er aktuelle. Det er også utfordrende for de med uforutsigbar inntekt, slik som mange freelancearbeidere. For disse gruppene er Husbanken sine startlån mer aktuelt.

Disse modellene baserer seg på en verdistigning i markedet, og boligene som for eksempel Coo delkjøper ligger kun i områder som antas å ha en verdistigning. Coo har egeninteresse i at beboerne greier å kjøpe boligen da de investerer i samme bolig. I et marked hvor verdistigninga ikke er så høy som først antatt vil det bli vanskeligere å kjøpe ut disse boligene. Beboerinformantene våre forteller at verdistigningen ikke har vært like høy som først forespeilet. Går renta opp kreves større verdistigning for at regnestykket skal gå opp. En kombinasjon av høy rente og lav verdistigning vil gjøre disse modellene mindre aktuelle for personer i det lavere inntekstskillet. Dette var også noe kommunene vi inviterte til workshop var svært opptatt av.

10.2 Boligkjøpsmodeller har livets rett, men er ikke tilstrekkelig

TOBB startet med leie-til-eie-modellen da den nye boliglånsforskriften kom på plass i 2016. Mange andre utbyggere har også slike løsninger. Coo startet med deleie-modellen i 2021 og nå er det mange aktører som tilbyr deleie. Utbyggerne ser på det som positivt at det blir sett nærmere på slike modeller, siden det foreløpig foreligger lite lite fakta rundt disse modellene, og de mener diskusjonen preges av synsing og politiske diskusjoner. Interessen for modellene er stor, og interessentene er langt flere enn det de kan tilby boliger til, eksemplifisert av TOBB sin lansering av leie-til-eie-blokka på Lilleby i Trondheim, hvor det var 1000 interessenter til 51 boliger.

En grunn til at disse modellene alene ikke er nok er at de er vanskelig å skalere opp, blant annet siden avkastningen på disse leilighetene er mye lavere enn ordinære salg. Når renta var lav, ble leie-til-eie tilbudt på ca. 10% av boligene, mens nå som renta er høyere er tallet lavere. Byggelånsbanken krever at du har solgt 60% av prosjektets verdi før byggestart. En av utfordringene med leie-til-eie-boligene er at de ikke anses som solgt. Deleie er lettere å skalere opp, men heller ikke her er det foreløpig et stort volum. TOBB Deleie ble lansert våren 2024, og i september var 8 leiligheter solgt som TOBB Deleie (Evjen, 2024). Det er foreløpig ikke så mange barnefamilier inne i deleie-kontraktene, men det er en viss utvikling i markedet og sånn sett kan man se for seg et noe større volum i fremtiden.

Utbyggerne sier at de bare er i startgropen på disse finansieringsmodellene, og at markedet fremdeles er umodent. Samtidig er markedet og behovet ganske stort. De ønsker også at bankene skal engasjere seg mer, da de foreløpig er skeptiske. Først når bankene er med, vil det bli fart i volumet. Det pekes også på at det er kapitalkrevende å bygge slike modeller og at statlige/halvstatlige pensjons- og livsselskaper kan særlig egne seg til å utvikle slike modeller videre i større volum. De har en lengre tidshorisont, noe slike modeller er avhengig av.

Boligkjøpsmodeller er ikke for de vanskeligstilte på boligmarkedet. For denne målgruppen må kommunale virkemiddel og startlån fra Husbanken benyttes. Ifølge Fredensborg vil private finansieringsløsninger i kombinasjon med offentlige tiltak kunne øke mulighetsrommet for hvem som kan tildeles leie-til-eie-boliger, det øker sannsynligheten for at beboeren får kjøpt boligen, det gir større fleksibilitet for kommunen med tanke på tildelingstidspunkt, og det kan fungere som et rimelig boligsosialt tiltak for kommunen. Flere av representantene fra kommunene som vi inviterte til workshop var derimot betenkte når det gjaldt å øke belåningsgraden til de med lavest betjeningsevne.

Det er viktig å presisere at slike boligkjøpsmodeller ikke faller inn under «den tredje boligsektor». Prosser (2020) beskriver at den tredje boligsektor kan sies å være et alternativ til de to øvrige boligsektorene: 1) den store, kommersielle, markedsbaserte boligsektoren av eie- og leieboliger og 2) den mye mindre, offentlige boligsektoren rettet mot de mest vanskeligstilte gruppene. Det tidligere nevnte prosjektet Bopilot, hvor SINTEF har deltatt, ser mer inngående på mulighetene i denne sektoren. Boligkjøpsmodeller må suppleres med et velfungerende leiemarked som i andre europeiske land, slik som vår informant i Fredensborg presiserer: *«skal du fikse boligmarkedet, må du også fikse leiemarkedet. Både gjøre det mer attraktivt både å eie utleieboliger og leie utleieboliger. I dag blir du «straffet» for å leie versus å eie siden du ikke får skattefradrag».*

Deleløsninger er også kommet i mange boligprosjekter. Her kan man få tilgang til areal man ellers ikke ville hatt råd eller plass til. Man kan dermed klare seg med en mindre leilighet, og det har et sosialt aspekt som også kan bidra til å motvirke ensomhet. Mange av de eksisterende prosjektene som tilbyr deleløsninger sikter seg inn mot en eldre målgruppe med god økonomi, og er sånn sett mindre tilpasset barnefamilier med begrenset økonomi.

Byggegrupper er et alternativ som er lite utprøvd i Norge. I Tyskland har vi sett at byggegrupper er mer vanlig. Det fungerer slik at privatpersoner kjøper seg inn i prosjekt hvor de bygger bofellesskap sammen. De står da selv som byggherre og kontakter arkitekt og ingeniør som hjelper til med realiseringen. Dette har vist seg å være en modell som gir rimelige boliger.

Regulatoriske endringer vil kunne øke andelene boligkjøpsmodeller. Kommunal- og distriktsdepartementet foreslår endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven som skal legge til rette for at både private og kommunale aktører kan tilby flere boliger med alternative boligkjøpsmodeller. Gjennom Plan- og bygningsloven har blant annet Oslo kommune innført leilighetsnorm i sin arealdel for å sikre flere boliger tilpasset barnefamilier. Erfaringene derfra er interessant men tvetydig. Kommunen mener det har hatt en viss effekt, mens flere utbyggere mener at store leiligheter i første etasje er tungsolgte og at mangelen på små leiligheter er prisdrivende.

Tidligere byplansjef i Oslo, Ellen de Vibe, skriver i tidsskriftet Arkitektur (2024) at *«det offentlige kan ikke løse boligkrisen alene»*, og viser til en rekke tiltak. Hun poengterer at kommunene trenger en lovhjemmel for å kreve en viss andel rimelige boliger, eksempelvis at 20% av et boligprosjekt skal prises 15% under lokal markedspris. Hjemmelen kan knyttes til §17-3 i Plan- og bygningsloven (PBL) om utbyggingsavtaler. Dette er et spennende forslag som bør vurderes om er mulig å få til rent juridisk. Et spørsmål som melder seg, er hva man gjør med videresalg og et slikt tiltak krever også politisk vilje for å gjennomføres.

Hvis kommunen er grunneier, har kommunen gjennom eierrådigheten et stort handlingsrom til å ta ulike sosiale hensyn i utvikling av tomtereserven sin. Kommunene kan også foreta strategiske tomtekjøp for å utnytte handlingsrommet eierrådigheten gir. Dette potensialet bør kommunen benytte hvis de mener alvor med å bygge rimelige boliger.

11 Oppsummering

Vi har sett at boligkjøpsmodeller som eie-til-leie og deleie har hjulpet mange inn på boligmarkedet. Den enorme interessen for disse modellene viser at de dekker et behov som særlig oppstod da boliglånfskriften fra 2016 tredde i kraft. Dette gjelder særlig de som kan betjene et lån, men mangler egenkapital og ikke får lån i ordinær bank. De som kommer inn på boligmarkedet gjennom disse finansieringsløsningene er ikke veldig økonomisk sårbare, det er snakk om personer med relativt vanlige norske inntekter (median eller litt under, ref kap 2), men som har havnet i en gråsone hvor de hverken får hjelp av kommune/Husbanken eller ordinære banker, siden de ikke har nok egenkapital.

Boligkjøpsmodeller er ikke for de vanskeligstilte på boligmarkedet. For enslige med barn og deltidsarbeidere eller andre med mer uforutsigbar inntekt er ikke disse modellene optimale for å komme inn på boligmarkedet. Modellene kan ikke løse boligbehovet alene og det er regulatoriske endringer på gang som det blir spennende å se utfallet av. Kombinasjonsløsninger der det offentlige og det private samarbeider kan være en del av løsningen. Et velfungerende regulert leiemarked er et viktig bidrag, og Husbanken bør ta en sterkere rolle for å få det til. Kommunen sitt største bidrag er å bruke eierrådigheten sin til å ta ulike sosiale hensyn i utvikling av tomter de eier.

Referanser

Barlindhaug, R., Langset, B., Nygaard, M. O. & Ruud, M. E. (2018). Bo- og flyttemotiver blant barnefamilier i Oslo. (NIBR-rapport). By- og regionsforskningsinstituttet NIBR. <https://oda.oslomet.no/oda-xmlui/handle/20.500.12199/1294>

Bø, L. A., Høyland, K.; Skaar, M., Wågø, S.I., Rokseth, L.S., Baer, D., Gorantonaki, E., Bjørgen A. og A., Giske, M.A. (2023). *Barn i byen. Gode oppvekstmiljøer for barn i sentrale bydeler i Trondheim*. (SINTEF Fag; 98). SINTEF akademisk forlag. <https://sintef.brage.unit.no/sintef-xmlui/handle/11250/3046984>

Eiendom Norge (2024). *Sykepleierindeksen, 1. halvår 2024*. <https://eiendommnorge.no/getfile.php/1318654-1723489442/Bilder/Nyheter/2024/sykepleierindeks-1halv24-3.pdf>

Endr. i FSSD Skattedirektoratets skatteforskrift (2022). *Forskrift om endring i forskrift fastsatt av Skattedirektoratet til utfylling og gjennomføring mv. av skatteloven av 26. mars 1999 nr. 14 (FOR-1999-11-22-1160)*. Lovdata. <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2022-01-03-48>

Evjen, S. (2024). *Slik kjøpte Eirik splitter nytt rekkehus uten egenkapital*. TOBB Rede, s. 29-29.

Finanstilsynet (2024, 23. august). *Finanstilsynets råd om innretting av utlånsforskriften*. <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/nyheter/2024/finanstilsynets-rad-om-innretting-av-utlansforskriften>

Fløtre, I.A., Tuv, N. og Strand, H.H. (2024, 7. februar). *Hva er vanlig lønn i Norge?* SSB. <https://www.ssb.no/arbeid-og-lonn/lonn-og-arbeidskraftkostnader/artikler/hva-er-vanlig-lonn-i-norge>

Furuberg, J., Grav, T., Åsland Lima, I.A., og Munch-Ellingsen, E. *Lavinntekt og levekår i Norge. Tilstand og utviklingstrekk – 2018* [file:///C:/Users/larsb/Downloads/lavinntekt-og-levekar-i-norge.tilstand-og-utviklingstrekk-2018%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/larsb/Downloads/lavinntekt-og-levekar-i-norge.tilstand-og-utviklingstrekk-2018%20(1).pdf)

Haavind (2023). *Nye boligmodeller og nye boformer. Hva er nytt og hva gjelder pr november 23*. <https://haavind.no/content/uploads/2023/11/Nye-boligmodeller-og-nye-boformer-1.pdf>

Husbanken (2024). *Boliger til personer med utviklingshemming*. <https://husbanken.no/person/boliger-til-personer-med-utviklingshemming/>

Kommunal- og distriktsdepartementet (2023). *Forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller*. Høringsnotat.

<https://www.regjeringen.no/contentassets/05497c285d3b40aa8e58f5aa7ec72baf/horingsnotat-om-enderinger-i-borettslagsloven-og-eierseksjonsloven-for-a-legge-bedre-til-rette-for-boligkjopsmodeller.pdf>

Meld. St. 12 (2023-2024). *Bustadmeldinga – Ein heilskapleg og aktiv bustadpolitikk for heile landet*. Kommunal- og distriktsdepartementet. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-13-20232024/id3029550/>

OBOS (u.d). *Regnestykket til Elise – sånn ser det ut med OBOS Deleie*. <https://www.obos.no/ny-bolig/obos-deleie/regnestykket/>

Prosser, S. (2020). Den tredje boligsektor: Hva det kan bli, og hvorfor vi trenger det. *Tidsskrift for boligforskning*. 3(2), 180-192. <https://doi.org/10.18261/issn.2535-5988-2020-02-06>

Regjeringen (2023, 23. november). Tilskudd til studentboliger for 2024. <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/tilskudd-til-studentboliger-for-2024/id3015415/>

Reksten, C. et al. (2022). *Urbane barn. En casestudie om barnefamilier og fortetting i Bergen*. (HVL-rapport 1/2022). Høgskulen på Vestlandet.

Støa, E., Høyland, K., Narvestad, R., Denizou, K., Larsen, T., Vollan, V., Gjessen, T., Molden, M. og Blanc, Celine (2022). *Kommunen som pådriver for alternative boligløsninger. Rapport fra forskningsprosjektet Bopilot*. (SINTEF Fag; 93). SINTEF akademisk forlag. <https://www.idunn.no/doi/10.18261/issn.2535-5988-2020-02-06>

Utlånsforskriften (2020). *Forskrift om finansforetakenes utlånspraksis* (FOR-2020-12-09-2648). Lovdata. <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2020-12-09-2648>

de Vibe, E. (2024). Det offentlige kan ikke løse boligkrisen alene. *Arkitektur, meninger*. <https://www.arkitektur.no/meninger/kommentar/det-offentlige-kan-ikke-loese-boligkrisen-alene-skriver-ellen-de-vibe/>