

BY- OG REGIONFORSKNINGSINSTITUTTET
NIBR

Boligkjøpsmodeller i kommunenes boligsosiale praksis

Berit Irene Nordahl og Mari Olsen Mamre

STORBYUNIVERSITETET
BY- OG REGIONFORSKNINGSINSTITUTTET NIBR

NIBR-RAPPORT 2025:10



Berit Nordahl
Mari Olsen Mamre

Boligkjøpsmodeller i kommunenes boligsosiale praksis

NIBR-rapport 2025:10

Andre publikasjoner fra NIBR:

NIBR-notat 2025:104. Boligutredning Billingstadsletta Asker

NIBR-rapport 2025:1. Tiltak for flere utleieboliger -tilbudssidestimulerende tiltak i det norske leiemarkedet

NIBR-rapport 2022:10. Boligmarkedsanalyse: Fredrikstad mot 2035

Strategic Housing – relevante produkter:

Contrasting inclusionary housing initiatives in Denmark, Sweden, and Norway: how the past shapes the present. Housing Studies.

Heterogenitetsindekser for boligområder som kunnskapsgrunnlag for inkluderende boligpolitikk. Kart og Plan. Vol. 117.

Nye boligkjøpsmodeller – med eller mot det etablerte boligregimet?.
Nordic Journal of Urban Studies. Vol. 4.

Tittel: Boligkjøpsmodeller i kommunenes boligsosiale praksis

Forfatter: Berit Irene Nordahl og Mari Olsen Mamre

NIBR-rapport: 2025:10

ISSN: 1502-9794

ISBN: 978-82-8309-451-0 (PDF)

Prosjektnummer: 203672

Prosjektnavn: Boligkjøpsmodellene -tiltak i kommunenes helhetlige boligpolitikk»

Oppdragsgiver: Husbanken

Prosjektleder: Berit Irene Nordahl

Referat: Rapporten er utarbeidet i samarbeid med Moss, Arendal og Kristiansand kommune. Den viser boligkjøpsmodellenes plass i kommunenes helhetlige boligplaner og i deres praksis. Rapporten viser potensialet som boligkjøpsmodeller gir for økt eieretablering og bedre geografisk spredning for langtidsleietakere i de nedre inntektssjiktene i de tre kommunene.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: Måned 2025

Antall sider: 78

Utgiver: By- og regionforskningsinstituttet NIBR
OsloMet – storbyuniversitetet
Postboks 4 St. Olavs plass
0130 OSLO
Telefon: (+47) 67 23 50 00
E-post: post-nibr@oslomet.no

Vår hjemmeside: <http://www.oslomet.no/nibr>

© NIBR 2025

Forord

I 2024 fikk Institutt for by og regionforskning midler fra Husbanken for å utforske potensialet for å koble boligkjøpsmodeller på kommunenes boligsosiale politikk. Prosjektet er gjennomført i samarbeid med Moss, Arendal og Kristiansand. De tre kommunene har alle satt boligkjøpsmodeller på agendaen i sine boligpolitiske planer, men er nokså søkende på hvordan de skal nærme seg tematikken. Rapporten tar utgangspunkt i hvordan kommunene har satt boligkjøpsmodeller på den boligpolitiske agendaen og viser mulighetsrommet som modellene gir for hushold med lave inntekter.

En betydelig del av kommunens boligfaglige kompetanse er bundet opp til å bistå de mest vanskeligstilte og håndtering av virkemidler rettet mot dem, deriblant startlån, kommunale utleieboliger, tilskudd og bostøtte. Kommunene har imidlertid både bankfaglig kompetanse, eiendomsutviklingskompetanse og markedsinnsikt – kompetanser som må til for å utforske mulighetsrommet som ligger i boligkjøpsmodeller. Utfordringen er å samle disse og koble dem med boligutviklere og andre aktører innenfor «boligkjøpsmodell-feltet» - til felles utforskning av det nye virkemidlet som boligkjøpsmodeller representerer.

Takk til Moss, Arendal og Kristiansand for at dere i flere omganger stilte opp med bred tverretattlig representasjon og bistod med dokumenter og tall og gode diskusjoner. Å etablere en praktisk og gjennomføringsorientert helhetlig boligpolitikk er et innovasjonsarbeid. Vi håper og tror rapporten er til nytte i dette arbeidet.

November, 2025

Geir Heierstad
Instituttleder

Innhold

Forord.....	1
Innhold.....	2
Tabelliste.....	3
Figurliste.....	4
Sammendrag.....	5
Summary.....	7
1 Innledning.....	10
1.1 Design og metode.....	11
2 Kunnskapsgrunnlag om boligkjøpsmodeller.....	14
2.1 Del-eie som virkemiddel for inkluderende boligmarkeder.....	14
2.2 Generelt om boligkjøpsmodeller og kommunenes boligsosiale praksis i Norge.....	17
2.3 Startlån og boligkjøpsmodeller.....	20
2.4 Oppsummering.....	21
3 Ulike tilbydere av boligkjøpsmodeller.....	23
3.1 Aksjeselskap og boligbyggelag.....	23
3.2 Boligbyggelag i front, kommersielle utviklere følger etter.....	23
3.3 Kjøpsprosessen: tett kontakt mellom kjøper og tilbyder.....	24
3.4 «Avlastningsenheter» - foretak som tilbyr skreddersøm.....	25
3.5 Oppsummering.....	28
4 De medvirkende kommunene.....	30
4.1 Innledning.....	30
4.2 Kristiansand.....	30
4.3 Arendal kommune.....	33
4.4 Moss kommune.....	36
5 Boligkjøpsmodeller i de tre kommunene sammenligning med ordinære kjøp og leie.....	41
5.1 Innledning.....	41
5.2 Boligpriser i de nederste prisgruppene i de tre kommunene – nye og brukte boliger.....	42
5.3 Nærmere om prisutviklingen og prisvariasjoner i de tre byene.....	44
5.4 Boligkjøpekraft for lavinntektshushold uten og med boligkjøpsmodell.....	48
5.5 Resultater - Kristiansand.....	50
5.6 Resultater Arendal.....	56
5.7 Resultater for Moss.....	60
5.8 Oppsummering – boligkjøpsmodellenes potensielle rolle.....	65
6 Boligkjøpsmodellenes bidrag i en helhetlig boligpolitikk framover. Avsluttende refleksjoner.....	67
Referanser.....	73
Vedlegg.....	76

Tabelliste

Tabell 1:	Prinsipielle forutsetninger for boligkjøpsmodeller, egen framstilling.....	15
Tabell 2:	Kjøpsmuligheter for ulike typer hushold med inntekt på NOK 581447 i ulike typer boligmarkeder med fullt startlån, med kombinasjon av boligkjøpsmodell og startlån og med kun boligkjøpsmodell, etter Nordberg-Schultz mfl. 2023.....	21
Tabell 3:	Oversikt over søknader og utbetalinger av startlån i Kristiansand kommune kilde: Kristiansand kommune Boligsosial handlingsplan 2024 – 2034:12.....	31
Tabell 4:	Sammendragstatistikk – priser på boliger solgt i det frie markedet i de tre kommunene for boliger med ulikt antall kvadrat og med ulike antall soverom. Data fra Eiendomsverdi og Finn.no – egen sammenstilling.....	43
Tabell 5:	Regresjonsresultater OLS modell - brukte boliger K1-2023-K1-2025.	46
Tabell 6:	Regresjonsresultater OLS modell - nye boliger, utvalg 2025	46
Tabell 7:	Estimater QR modell – prisendring i brukte boliger K1-2023-K1-2025 for de 25 % rimeligste boligene, de 50 % rimeligste og de 75 % rimeligste i bruktboligmarkedet, i de tre kommunene når antall kvadrat og antall soverom øker.....	47
Tabell 8:	Estimert kjøpekraft – Resultater for P25 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital, Kristiansand, egne beregninger.	50
Tabell 9:	Resultater P50 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital, Kristiansand. Egne beregninger.	52
Tabell 10:	Kristiansand - leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt. (BKM er forkortelse for boligkjøpsmodell og EK er forkortelse for egenkapitalkravet).....	54
Tabell 11:	Resultater P25 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital	57
Tabell 12:	Arendal - leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt	59
Tabell 13:	Moss - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori.....	62
Tabell 14:	Moss leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt	64
Tabell 15:	Husholdningsinntekt Langtidsleietakere.	76
Tabell 16:	Boligkvaliteter, gjennomsnitt etter kategori.	76

Figurliste

Figur 1:	Totalpris 25-prispersentil, ≥ 3 soverom for nye og brukte boliger.	44
Figur 2:	Boligprisindeks, kvartal.....	45
Figur 3:	Kristiansand - transaksjoner brukte boliger K1-2023-K1-2025, etter priskategori.	51
Figur 4:	Kristiansand - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1.2025.	52
Figur 5:	Beliggenhet boliger innen rekkevidde i ulike deler av Kristiansand for de med de 25 % laveste inntektene slik det er definert her, i bruktboligmarkedet (P25 bruktbolig), og de med 50 % laveste inntektene i henholdsvis bruktmarkedet og i nyboligmarkedet dersom disse hadde inkludert boligkjøpsmodeller. Egne beregninger.....	55
Figur 6:	Arendal - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori.	56
Figur 7:	Arendal - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1.2025	57
Figur 8:	Moss - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori	61
Figur 9:	Moss - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1 2025.	63
Figur 10:	Appendix Bydeler Kristiansand	77
Figur 11:	Levekårssoner Kristiansand	77

Sammendrag

Boligkjøpsmodeller er en fellesbetegnelse på finansielle ordninger som skal gjøre det mulig å kjøpe en bolig for boligsøkere som har stabil, men lav inntekt, og som har liten egenkapital. Det to hovedgruppene av modellene er enten del-eie eller leie-til-eie. Ved del-eie kjøper husholdet en andel av boligen og leier resten, og kan kjøpe seg opp over tid til fullt eierskap. Ved leie-til-eie inngår en boligsøker en leiekontrakt med en opsjon på kjøp av boligen. Hensikten er å opparbeide egenkapital gjennom sparing og prisstigning slik at fullt kjøp gjennom ordinært banklån er mulig etter en periode. I dette prosjektet har tre kommuner på Østlandet og Sørlandet (Moss, Arendal og Kristiansand) i samarbeid med forskerne sett nærmere på hvorvidt boligkjøpsmodeller kan spille en rolle i deres arbeid med en helhetlig boligpolitikk. Kort sagt gjør rapporten følgende:

- Den gir et bilde at de boligsosiale utfordringene som kommunene har, hvordan disse reflekteres i kommunens planer og målsettingene for kommunens boligsosiale arbeid og hvilken plass boligkjøpsmodeller har
- Den viser mangfoldet av boligkjøpsmodeller, hvordan boligkjøpsmodeller kan brukes i samspill med startlån og bostøtte samt mangfoldet av type aktører/boligutviklere som tilbyr slike modeller
- Den gir et bilde av boligmarkedet i kommunene og vurderer mulighetsrommet for boligkjøp i kommunen for hushold i de lavere inntektssjiktene. Gjennom analyser av pris og kjøpekraft vurderes hvordan boligkjøpsmodeller påvirker dette mulighetsrommet

Ethvert hushold, nesten uansett inntektsnivå, må vurdere lokalisering opp mot boligkvalitet og kostnader, men for hushold i de lavere inntektssjiktene vil lav kjøpekraft snevre inn mulighetsrommet deres. Boligkjøpsmodeller tilbyr husholdene boliger med et bredt spekter av lokalisering. Nye boliger oppføres gjerne i attraktive deler av kommunen og er konstruksjoner som utvider hvor hushold med lave inntekter kan bosette seg. Rapporten viser hvordan boligkjøpsmodeller øker valgmulighetene for lavinntektshushold i de tre kommunene. En viktig del av rapporten er å vise mulighetsrommet som ligger i nye boligkjøpsmodeller i hver av de tre kommunene.

Boligkjøpsmodeller er betydelig mer utbredt og utviklet i andre europeiske land enn i Norge. Norge er alene om å ha en politikk som tilstreber boligkjøp også for hushold med lave inntekter, men som har svært begrenset offentlig støtte til *oppføring* av slike. Modellene i Norge må fortsatt anses som «nye» og «innovasjoner».

Boligbyggelagene har tatt en ledende rolle i å tilby boligkjøpsmodeller, selv om andre foretak også har «gått opp løypa» både mht. å utvikle modeller og mht. å utvikle samarbeid mellom boligbyggelagene og kommuner. Blant tilbydere av boligkjøpsmodeller inngår også en håndfull foretak som tar over boliger med del-eie-kontrakter og leie-til-eie-kontrakter fra boligutviklere og tilbyr disse til hushold med lavere inntekter.

De medvirkende kommunene har alle satt helhetlig boligplanlegging på dagsordenen og har lagt ned betydelig innsats for å kartlegge utfordringer og peke ut tiltak. Alle tre kommunene har betydelige levekårsutfordringer og krevende boligsituasjoner for utsatte hushold. Alle tre peker på boligkjøpsmodeller som mulig virkemiddel for å nå målsettingene i planene, men ingen av dem har i dag utformet en politikk for hvordan de skal gå fram. En viktig del av kommunenes innsatser er rettet mot utsatte hushold, deriblant utsatte barnefamilier og funksjonshemmedes boligsituasjoner, i tillegg til bosetting av flyktninger.

Boligkjøpsmodeller bidrar til å øke etableringsmuligheter for unge og få langtidsleietakere over i eiet bolig, men konkrete strategier for hvordan kommunene skal nærme seg tematikken mangler. Rapporten gir derfor relativt detaljert beskrivelse av hvordan boligmarkedet i kommunen ser ut for lavinntektshushold – beregnet ved de nederste 50 % av inntektene til langtidsleietakere i kommunen, og estimering av hvordan del-eie kunne bidra til å øke eie-mulighetene for disse husholdene. Estimeringen viser også at del-eie vil gi husholdene betydelig større valgmulighet med hvor i kommunen de kan bosette seg, og vil således kunne bidra til å realisere målsettinger om å unngå geografisk hopping av vanskelighetstilte.

- Kristiansand kommune har klart å holde boligprisveksten lavere enn i de fleste andre storbyene i Norge, men lavinntektshushold (her definert ved 25 % laveste blant langtidsleietakere i kommunen) kan kun kjøpe 2.1 % av alle boliger som har vært tilgjengelig de siste årene. Dersom vi utvider gruppen og tar med de som tjener opptil 50 % øker mulighetsrommet til ca 13 %. Estimeringer av hvordan boligkjøpsmodeller ville slått ut for denne gruppen viser at kjøp i bruktboligmarkedet ville gitt best resultat for husholdet. Dette vil imidlertid begrense hvor i kommunen husholdet kunne ha kjøpt og det krever egenkapital. Ved kjøp av ny bolig med boligkjøpsmodell er egenkapital-kravet lavere og husholdet ville også kunne kjøpt i mange flere deler av kommunen.
- Boliger i Arendal prises generelt lavere enn i Kristiansand. Hushold i nedre inntektssjikt (de 25 % laveste inntekten) har mulighet til å kjøpe knappe 20 % av boligene, betydelig mer enn tilfellet er for de to andre kommunene. Boligene er imidlertid relativt konsentrert – eller sagt med andre ord, så finnes det områder der hushold med denne inntekten ikke ville kunne finne boliger som de har råd til. Estimeringer for Arendal viser at boligkjøp i bruktmarkedet vil være betydelig gunstigere for husholdet enn å fortsette å leie. Men, dersom egenkapital-kravet ikke lar seg løse for denne type hushold, vil en ny bolig med boligkjøpsmodell være innenfor rekkevidde. Arendal kan dermed ses på som et eksempel på at i områder med relativt lave boligpriser er kjøp av bruktbolig et godt alternativ til lavinntektshusholdninger, men at boligkjøpsmodeller nye boligprosjektet vil bidra til å realisere målsettinger om geografisk spredning.
- Boligmarkedet i Moss har høyere priser enn både Kristiansand og Arendal. Beregninger viser at andelen boliger en langtidsleietaker med inntekt blant de nedre 25 % kan kjøpe bare tilsvarende 5,6 % av alle boligene som har vært til salgs. Moss er den eneste av de tre kommunene der andelen faktisk har *økt* (noe) de siste to årene. Når vi estimerer virkningen av boligkjøpsmodeller for langtidsleietakere med lav inntekt, og sammenlikner det med videre leie og kjøp i bruktmarkedet, er leiene lave nok til at sparing er mulig, og bruktmarkedet er mer tilgjengelig enn nyboligmarkedet. Som for Arendal vil kjøp av ny bolig ved hjelp av boligkjøpsmodellene være en god løsning for hushold som ikke har tilstrekkelig egenkapital.

Kommunene har liten kunnskap om de ulike boligkjøpsmodellene som finnes. De har imidlertid god kunnskap om boligfinansiering for hushold med lave inntekter, og relativt god innsikt i de lokale boligmarkedene. Dette gir til sammen et godt grunnlag for å utvikle samarbeid med ulike tilbydere av boligkjøpsmodeller og dermed realisere flere av sine boligpolitiske målsettinger.

Summary

Housing purchase models are a collective term for financial arrangements intended to make it possible to buy a dwelling for home seekers who have stable but low income and little equity. The two main groups of the models are either part-ownership or rent-to-own. In part-ownership, the household buys a share of the dwelling and rents the rest, and can buy more over time until full ownership. In rent-to-own, a home seeker enters into a rental contract with an option to purchase the dwelling. The purpose is to build up equity through saving and price rise so that full purchase through an ordinary bank loan becomes possible after a period.

In this project, three municipalities in Eastern and Southern Norway (Moss, Arendal, and Kristiansand), in collaboration with the researchers, have examined more closely whether housing purchase models can play a role in their work on a comprehensive housing policy.

In short, the report does the following:

- It provides an overview of the social housing challenges the municipalities have, how these are reflected in the municipalities' plans and goals for their social housing policy, and what place housing purchase models have - in policy and practise.
- It shows the diversity of housing purchase models, how such models can be used in interaction with start-up loans and housing benefits, as well as the diversity of types of actors/developers who offer such models.
- It provides an overview of the housing market in the municipalities and assesses the opportunity space for home purchase in the municipality for households in the lower income segments. Through analyses of prices and purchasing power, it assesses how housing purchase models influence this opportunity space.

Every household, almost regardless of income level, housing decisions is a tradeoff between location and housing quality and costs. For households in the lower income segments, low purchasing power narrows their opportunity space. Housing purchase models offer households dwellings with a broad range of locations. New dwellings are often built in attractive parts of the municipality, but new-build's high construction costs limit low income households' access to these and hence limits where low incomes can reside.

An important part of the report is to show the opportunity space that lies in new housing purchase models in each of the three municipalities. The report shows how housing purchase models increase the choice options for low-income households in the three municipalities.

Housing purchase models are significantly more widespread and developed in other European countries than in Norway. Norway is alone in having a policy that aims for homeownership also for households with low incomes, but which has very limited public support for constructing such dwellings. The models in Norway must still be considered "new" and "innovations." The housing associations have taken a leading role in offering housing purchase models, even though other enterprises have also "broken trail" both in terms of developing models and in terms of developing cooperation between the housing associations and municipalities to provide housing purchasing models in their portfolio.

Among the providers of housing purchase models there are also a handful of companies that take over dwellings with part-ownership contracts and rent-to-own contracts from housing developers and offer these to households with lower incomes.

The participating municipalities have all put comprehensive housing planning on the agenda and have made considerable effort into mapping challenges and pointing out measures. All three municipalities have significant demanding housing situations for vulnerable households. All three point to housing purchase models as a possible instrument for achieving the goals in their plans, but none of them have today designed a policy for how they should proceed.

An important part of the municipalities' efforts is directed toward the most vulnerable households, including vulnerable families with children and people with disabilities. Housing these groups, and settlement of refugees appears to have demand all administrative resources.

The report show that housing purchase models has the potential for increasing «first-home» ownership for young people and providing homeownership for long-term renters. Concrete strategies for how the municipalities should approach the issue are however lacking. The report therefore provides a relatively detailed description of what the housing market in the municipality looks like for low-income households—calculated by the lowest 50% of incomes among long-term tenants in the municipality—and estimating how partial ownership could contribute to increasing ownership opportunities for these households. The estimation also shows that partial-ownership will give households significantly greater choice in where in the municipality they can live and will therefore be able to contribute to realizing other goals in the housing plans – for instance avoiding geographical concentration of disadvantaged groups.

- Kristiansand municipality has managed to keep housing price growth lower than in most other major cities in Norway, but low-income households (here defined as the lowest 25% among long-term tenants in the municipality) can only buy 2.1% of all dwellings that have been available in recent years. If we expand the group and include those who earn up to 50%, the opportunity space increases to about 13%. Estimates of how housing purchase models would affect this group show that purchase in the second-hand housing market would give the best result for the household. This will, however, limit where in the municipality the household could buy, and it requires equity. When buying a new dwelling with a housing purchase model, the equity requirement is lower, and the household would also be able to buy in many more parts of the municipality.
- Dwellings in Arendal are generally priced lower than in Kristiansand. Households in the lower income segment (the 25% lowest income) have the opportunity to buy just under 20% of dwellings, significantly more than is the case for the two other municipalities. The dwellings are, however, relatively concentrated—or phrased differently, there are areas where households with this income would not be able to find dwellings they can afford. Estimates for Arendal show that purchasing in the second-hand market will be significantly more favorable for the household than continuing to rent. But if the equity requirement cannot be solved for this type of household, a new dwelling with a housing purchase model will be within reach. Arendal can therefore be seen as an example that in areas with relatively low housing prices, buying second-hand is a good alternative for low-income households, but that housing purchase models in new housing projects will help achieve goals of geographical dispersion.
- – The housing market in Moss has higher prices than both Kristiansand and Arendal. Calculations show that the proportion of dwellings a long-term tenant with income among the lowest 25% can buy corresponds to only 5.6% of all dwellings that have

been for sale. Moss is the only one of the three municipalities where the share has increased (somewhat) in the last two years. When we estimate the effect of housing purchase models for long-term tenants with low income and compare it with continued renting and purchase in the second-hand market, the rents are low enough to allow saving for the tenant, and the second-hand market is more accessible than the new-build market. As in Arendal, purchasing a new dwelling through housing purchase models will be a good solution for households that do not have sufficient equity.

The municipalities have little knowledge of the various housing purchase models that exist. They do, however, have good knowledge of housing finance for households with low incomes, and relatively good insight into the local housing markets. This together provides a good basis for developing cooperation with various providers of housing purchase models and thus achieving several of their housing policy goals.

1 Innledning

Det er fra ulike hold pekt på at kommunene trenger flere virkemidler for å kunne oppfylle målsettinger om en *helhetlig boligpolitikk* (Barlindhaug mfl. 2012, Nordahl 2015, Asplan Viak 2018, KS 2024). Boligmeldingen (Meld. St. 13 (2023–2024)) peker på boligkjøpsmodeller som et mulig nyttig virkemiddel for å koble den sosiale og den allmenne boligpolitikken.

«Boligkjøpsmodeller» betegner finansielle mekanismer som fremmer boligeierskap for hushold som har lav inntekt eller mangler egenkapital – eller begge deler – og dermed ikke kvalifiserer til boliglån i en ordinær bank. Boligkjøpsmodeller tilbys av ulike boligutviklere over hele landet. Mest utbredt er de i boligmarkeder med de høyeste prisene, men også mindre byer og i områder med mindre prispress gjøres det bruk av slike modeller. Denne rapporten utforsker hvorvidt boligkjøpsmodellene kan være nyttig supplement i de kommunale boligsosiale innsatsene også i kommuner utenfor de mest pressede markedene.

Det er to hovedvarianter av modellene. I *leie-til-eie* tilbyr boligutvikler en boligsøker en leiekontrakt på en bestemt nybygd bolig med opsjon på å kjøpe boligen etter en avtalt tid. Kjøpesummen settes tilsvarende boligprisen når kontrakten inngås. I leieperioden skal så husholdet ha opparbeidet egenkapital gjennom sparing og eventuell prisstigning slik at det kan få lån i en privat bank til å kjøpe hele boligen. I *del-eie* tilbyr boligutvikler en boligsøker å kjøpe *en andel* av en bolig og leie av resten av boligen av utvikler. Modellen gir kjøper rett til å utvide eierandelen gjennom trinnvist oppkjøp fram til fullt eierskap.

Prinsippene i både leie-til-eie og del-eie er godt kjent internasjonalt (Granath Hansson mfl. 2024), men den norske varianten der modellene er *kommersielle* og *uten offentlige subsidier*, er en litt uvanlig variant. Dette prosjektet utforsker hvordan utvalgte kommuner ser på boligkjøpsmodeller og hvorvidt slike modeller kan bidra til å knytte det boligsosiale feltet bedre sammen med kommunenes tilrettelegging for allmenn boligbygging, og hvilke innsatser og praksiser som dette i så fall forutsetter. Problematikken er utforsket i samarbeid mellom forskere og faglig ansatte i tre bykommuner (Kristiansand, Arendal og Moss).

For å kunne vurdere mulighetsrommet som ligger i nye boligkjøpsmodeller trenger kommunen kunnskap om hvordan ulike del-markeder i kommunen faktisk fungerer, og da særlig for innbyggere i midtre og nedre inntekts-segmenter. De færreste kommuner utarbeider oversikter over hvilke boliger som faktisk er tilgjengelig for hushold med lave inntekter, og hvordan disse fordeler seg i ulike lokalsamfunn og nærmiljø. Slik kunnskap er imidlertid nødvendig for forståelsen av hva slags handlingsrom det enkelte hushold har, gitt deres boligbehov deres inntekter, og hva slags innsats kommunen kan gjøre for at flere typer hushold kan bosette seg der det er best mulig for dem.

Boliger er stedbudene med spesifikke fysiske og geografiske kjennetegn som avstand - til skole og barnehage, kollektivknutepunkt, reisetid til eventuelle arbeidssteder, samt tilgjengelighet til familie, venner og sosiale og kulturelle arenaer. Også nabolagskvaliteter og bostedets sosiale og kulturelle karakter knyttes til boligens lokalisering, og til sammen legger dette praktiske føringer for hverdagslivet til husholdet og setter noen rammer for muligheten til å dyrke sosiale nettverk og få tilhørighet til stedet der en bor. Dette er forhold som kommunen ofte tar hensyn til i sitt arbeid med å bosette vanskeligstilte hushold. Ethvert hushold, nesten uansett inntektsnivå, må vurdere lokalisering opp mot boligkvalitet og kostnader, men for hushold i de lavere inntektssjiktene vil lav kjøpekraft snevre inn mulighetsrommet deres. Boligkjøpsmodeller tilbyr husholdene boliger med et bredt spekter av lokalisering. Nye boliger oppføres gjerne i attraktive deler av kommunen og er konstruksjoner som utvider hvor hushold med lave inntekter kan bosette seg. Rapporten

viser hvordan boligkjøpsmodeller øker valgmulighetene for lavinntektshushold i de tre kommunene.

Rapporten belyser følgende tre tema:

- Den gir et bilde at de boligsosiale utfordringene som kommunene har, hvordan disse reflekteres i kommunens planer og målsettingene for kommunens boligsosiale arbeid og hvilken plass boligkjøpsmodeller har
- Den viser mangfoldet av boligkjøpsmodeller, hvordan boligkjøpsmodeller kan brukes i samspill med startlån og bostøtte samt mangfoldet av type aktører/boligutviklere som tilbyr slike modeller
- Den gir et bilde av boligmarkedet i kommunene og vurderer mulighetsrommet for hushold i de lavere inntektssjiktene boligkjøp i kommunen. Gjennom analyser av pris og kjøpekraft vurderes hvordan boligkjøpsmodeller påvirker dette mulighetsrommet

Det neste avsnittet utdyper problemstillinger, metode og datakilder. Kapittel 2 gir en oversikt over (den begrensede) forskningen som foreligger om modellene i Norge og det boligpolitiske bakteppet for modellene, for å vise relevans og kunnskapshullet som prosjektet retter seg mot. Her presenteres også relevant internasjonal forskning om boligkjøpsmodeller. Kapittel 3 presenteres de boligsosiale utfordringene som preger kommunene som deltar i prosjektet, og de målsettinger og planer de har for kommunens innsatser framover. Kapittel 4 går i dybden på tilbydere av boligkjøpsmodeller. Her ser vi på boligutviklere som knytter boligkjøpsmodeller til nybyggingsprosjekter og «nye» aktører som ikke er boligutviklere, men samarbeider med utviklere, og som kombinerer boligkjøpsmodeller i nye boligprosjekter med modeller i bruktboligmassen. Kapittel 5 viser hvordan boligmarkedene ser ut de tre kommunene med særlig vekt på mulighetene som hushold med relativt lave inntekter har for å skaffe seg en egnet bolig i kommunen. Kapittel 6 diskuterer sammenhengen mellom målsettingene i planene, kommunenes praksiser og mulighetsrommet som boligkjøpsmodeller gir. Kommunene er fortsatt et stykke ifra aktiv utforskning av potensialet i boligkjøpsmodeller og de fleste har et gap mellom løpende utviklingsarbeid for å løse dag-til-dag-utfordringer og utforskning av mulighetsrommet knyttet til boligkjøpsmodellene.

1.1 Design og metode

Boligkjøpsmodellene i Norge er i all hovedsak markedsinnovasjoner som forvaltes av boligutviklere uavhengig av kommunens boligsosiale innsatser. En viktig motivasjon for de tre kommunenes deltakelse i prosjektet er utfordringer kommunene har med å tilby byens unge etableringsmuligheter, utfordringer med boligsituasjonen til fattige barnefamilier og utfordringer med bosetting av flyktninger som har fått opphold i Norge. I et lenger perspektiv er kommunene også opptatt av hvordan de kan gi eldre med lav eller ingen boligformue mulighet til å flytte fra uegnede og perifert beliggende boliger til noe som er mer sentralt og bedre egnet.

Kommunene har vært nysgjerrige på hvordan de kan trekke boligkjøpsmodellene inn dette arbeidet. I prinsippet kan dette gjøres på måter som spenner fra å være *passiv positiv* overfor utbyggere, til å inngå *aktivt og forpliktende* samarbeid. Ved et aktivt og forpliktende samarbeid utforsker boligutvikler og kommunen sammen mulighetsrommet i å tilby kombinasjoner av startlån og bostøtte og boligkjøpsmodellene, for på den måten å gjøre modellene til et virkemiddel i kommunes bosettingsarbeid³. Det kan for eksempel også bety partnerskap mellom kommunen og boligutviklerne for å øke omfanget av slike modeller, eller samarbeid der kommunen kan påvirke utformingen av modellene slik at de målrettes mot

noen grupper/typer hushold. Kommunenes arbeid med boligkjøpsmodeller kan også omfatte utvikling av ordninger der kommuner selv er byggherre for boliger som tilbys med leie-til-eie-kontrakter eller del-eie, enten alene eller i partnerskap med kommersielle boligutviklere^{4,5}. *Aktivt og forpliktende samarbeid* rommer med andre ord et bredt spekter samhandling mellom kommunen og lokale boligutviklere.

Slikt samarbeid er naturligvis bare aktuelt dersom boligkjøpsmodeller generelt oppfattes som gode løsninger for grupper. Da vi startet prosjektet formulerte kommunene og forskerne tre foreløpige problemstillinger for studien:

1. Hva kjennetegner målgruppene for boliger solgt gjennom boligkjøpsmodeller i kommunen?
2. Hvilket potensial ser kommunene for å bedre situasjonen for utsatte hushold gjennom å koble boligkjøpsmodeller med behovsprøvd, konsumrettede virkemidler (deriblant startlån og bostøtte)?
3. Hvordan kan kommunen legge til rette for å øke omfanget av nye boligkjøpsmodeller i lokalområdene der kommunen gjerne ser at slike modeller tilbys?

Prosjektet er et utviklingsarbeid. Problemstillingene var tentative og noe av hensikten med prosjektet er å konkretisere boligkjøpsmodellens rolle i kommunenes arbeid med å utforme en praktisk, helhetlig boligpolitikk. De tre kommunene som er med i prosjektet har satt boligkjøpsmodeller på agendaen i sine boligplaner (se kapittel 3). Dette betyr imidlertid ikke at de har konkretisert *hvordan* de skal gjøre dette, langt mindre har en operativ praksis knyttet til boligkjøpsmodeller.

Prosjektet er gjennomført i dialog med Moss, Arendal og Kristiansand kommune, samt ulike tilbydere/boligutviklere. De tre kommunene er i prosesser med å utforme eller å revidere egne boligplaner. De har god oversikt over de viktigste boligsosiale utfordringer kommunen står overfor, udekkede boligbehov og egen politikk, virkemidler og tiltak - og de har satt boligkjøpsmodeller «på agendaen».

Kommunen har alle en senterfunksjon i (nær-) regionen, men er samtidig små nok til at de har relativt god oversikt over boligtilbydere og deres porteføljer.

Kristiansand har hatt en moderat prisutvikling sammenliknet med andre kommuner og høy tilførsel av nye boliger – blant annet som resultat av salg av kommunale tomter for å sikre en høy og jevn boligforsyning. Arendal kommune har relativt lave boligpriser, men økende utfordringer på boligmarkedet, blant annet som følge av etablering av nye næringer. Den tredje kommunen, Moss, har vokst betydelig og forventer fortsatt befolkningsvekst som følge av infrastruktur-investeringer og forkortet reisevei til de store arbeidsmarkedene nærmere Oslo. Alle tre kommunene har hatt jevn prisstigning de siste 10 årene, med en redusert vekstrate den siste tiden.

En kartlegging av omfanget av gruppene som modellene retter seg mot, forutsetter forståelse for mellomgruppen i kommunene. Begrepet mellomgruppen referer til boligsøkere som har for lav inntekt til å få boliglån i en bank og for høy inntekt til å kvalifisere for boligøkonomiske virkemidler. I prosjektet gis en vurdering av målgrupper sett fra en av tilbyderens sted, og sett fra muligheter i markedet.

Det er foretatt flere runder med gruppeintervjuer i hver kommune: Det er gjennomført teamintervju med nøkkelpersoner innenfor ulike boligsosiale innsatsområder: ansvarlig for bosetting av flyktninger, ansvarlig for økonomisk vanskeligstilte og fra helse og omsorg med ansvar for boligtilbud til eldre. Intervjuene omfatter også ansvarlig for planlegging og

samfunnsutvikling og ansvarlig for kommunens eiendomsmasse. Gruppeintervjuene er fulgt opp med bilaterale samtaler der en har gått mer i dybden på bosettingsproblematikk for ulike grupper gitt markedssituasjonen i kommunene, prioriteringer og mulighetsrom for den enkelte.

Kommunenes utfordringer - og prioriteringer - er i tillegg belyst gjennom dokumentstudier: Innledningsvis i prosjektet ble kommunens boligsosiale planer gjennomgått. Intervjuene med kommunene er supplert med intervjuer med representanter fra tilbudssiden.

Boligkjøpsmodellene henter sin berettigelse fra (mis-)forholdet mellom boligprisene i kommunen og innbyggernes kjøpekraft. For å belyse hvordan dette ser ut, i de ulike kommunene, har vi gått gjennom transaksjonstall (registerdata) for alle brukte boliger solgt i fritt salg i hver kommune. Dataene omfatter pris og informasjon om boligens beliggenhet og karakteristikk. Kilde er Eiendomsverdi AS. Vi har i tillegg samlet utbudstall for nye boliger lokalt. For å finne aktuelle tall har vi «scrapet» Finn.no og samlet data fra alle annonser for nye boliger i mai/juni 2025 for de tre kommunene. Datagrunnlaget som da framkommer, ses som en indikator for nyboligtilbudets pris og sammensetning. Vi er klar over at dette ikke gir et like nøyaktig bilde som registerdata ville gjort, men siden nye boliger gjerne ligger lenge ute for salg og hele prosjekter ofte tar tid å selge, er annonsestatistikk en pålitelig informasjonskilde.

Utbyggersektoren for bolig i Norge bærer preg av at et begrenset antall store utbyggere står for en betydelig samlet markedsandel, mens stort antall mindre utbyggere har lave markedsandeler (Konkurransetilsynet, 2018). Dette gjelder spesielt i byene, men vil også være gjeldene i de tre kommunene som er med her. Nye boliger legges gjerne ut som hele prosjekter med mange boliger, solgt i trinn til ulike tidspunkt. Dette vil naturligvis påvirke hvordan det lokale «nyboligtilbudet» er til enhver tid – tilbudet vil dermed være sensitivt for hvilke større prosjekter som er lagt ut og påvirke analyser av pris-sammensetning i nyboligtilbudet i en kommune. Samlet vurderes datagrunnlaget som for prisanalysene som indikativt. Resultatene fra prisanalysene er satt i sammenheng med innbyggers kjøpekraft. Data om dagens boforhold og sosioøkonomisk status i de tre kommunene er hentet fra Microdata.no, godt supplert med data fra kommunenes egne analyseavdelinger (boligkontor, flyktningkontor mm.) Detaljene om kilder vises i kapittel 5.

2 Kunnskapsgrunnlag om boligkjøpsmodeller

2.1 Del-eie som virkemiddel for inkluderende boligmarkeder

Boligkjøpsmodeller forener to ulike hensyn og modellenes relevans må forstås ut fra dette doble hensynet: prinsippene bak modellene er både å bidra til at hushold med lave inntekter kan tilegne seg en egnet bolig (1), i områder der de ellers ikke ville hatt råd til å etablere seg (2). Ideen og rasjonale er dermed både å øke muligheten for hushold med lavere inntekter til å etablere seg i eie-markedet og å sikre bred sosioøkonomisk sammensetning i alle boligområder. Begrunnelsen er langt på vei forankret i ideen om å skape «inkluderende boligområder» (Calavita og Mallach, 2009 #461).

I Norge dominerer kommersielle boligkjøpsmodeller. De til nå ca 3000 enhetene som er solgt som boligkjøpsmodeller (Finanstilsynet 2024) er etablert i samarbeid mellom kommune og utbyggere, ved at utbyggere på frivillig basis innretter nybyggingsprosjektet slik at en del av boenhetene tilbys som leie-til-eie eller del-eie. Hensikten er å nå ut til en bredere kjøpegruppe enn hva tilfellet ville vært uten slike modeller. Modellene er uten offentlige subsidier, utbygger bidrar i form av utsatt oppgjør og lavere tomteavkastning i de delene av prosjektet som har boligkjøpsmodeller.

Akademiske diskusjoner om boligmodellene er eksplisitte på kombinasjonen av lokalisering og husholdenes boligbehov. Modellene hviler på en policy om at det ikke er snakk om «rimelige boliger» ett eller annet sted, men rimelige boliger «alle steder»¹.

England og Skottland har gjort bruk av boligkjøpsmodeller i mer enn 40 år. I Skottland, og særlig i England er by-intern segregering og hoping av vanskeligstilte et tydeligere utgangspunkt for modellene enn hva som har dominert diskusjonene om boligmodeller i Norge. Modellene der er langt på vei utformet for å erstatte måten boliger for vanskeligstilte blir framskaffet på: de er blant annet et alternativ til kommunalt eide boligkomplekser for vanskeligstilte. Både i England og Skottland, ellers i Europa, i USA og Asia og ikke minst i de nordiske landene diskuteres boligkjøpsmodeller ut fra dette doble perspektivet: skaffe boliger til økonomisk vanskeligstilte hushold og sørge for at disse er fullt integrert i den øvrige boligmassen (se Wallace 2012, Bibby, Crook mfl. 2016 og Lord, Dunning mfl. 2020) for diskusjoner om England, Mallach og Calavita (2008) for internasjonal oversikt, og Granath Hansson 2019 og Granath Hansson, Sørensen mfl. 2024 for Norden).

Den akademiske diskusjonen om boligkjøpsmodeller følger flere spor: mye litteratur sammenlikner modellenes innretning og politikken for utbyggerbidrag og «rimelige boliger», mens andre setter søkelys på virkninger for ulike målgrupper, samt virkninger for boligmarkedet.

Variasjoner i modellenes innretning

Når det gjelder innretning i politikken for å etablere boligkjøpsmodeller for vanskeligstilte kan en dele landenes politikk inn etter hvorvidt planloven i landet har en hjemmel som gir den lokale planmyndigheten rett til å kreve at nye boligprosjekter skal romme en andel boliger for «vanskeligstilte». Der loven har en slik hjemmel kan planmyndigheten kreve at alle – eller noen - nye boligprosjekter skal inkludere boliger til hushold som ut fra sin økonomiske situasjon ikke vil kunne kjøpe en bolig i det aktuelle prosjektet. I Norden er Danmark eneste

¹ Setningen viser til sitat fra dansk boligminister i forbindelse med endringer i den danske plan- og bygningsloven som gir kommunen anledning til å kreve at en andel av boliger i nye prosjekter skal være allmennyttige.

landet som har denne typen bestemmelser i sin plan- og bygningslov (Granath Hanson mfl. 2024), mens dette er mer vanlig i land på kontinentet (som i Nederland, Tyskland, England, Skottland mm), samt i Asia og USA (Calavita og Mallach 2009).

Et annet hovedskille går på strukturen av boligutviklere i landet, der noen land har boligutviklere som tilbyr «rimelige» boliger, det vil si foretak som utvikler og forvalter boliger med en form for subsidiering for å kunne tilby boliger med lave bokostnader. I Norden har både Danmark og Sverige denne type boliger – jfr. det danske «allmennytte» og det Svenske hyresgäst-systemet (Bengtsson og Ruonavaara 2017). I England og Skottland har «housing associations» en slik rolle, de både bygger og forvalter rimelige boliger for økonomisk utsatte hushold. Firefeltstabellen nedenfor viser hovedskillene:

Tabell 1: Prinsipielle forutsetninger for boligkjøpsmodeller, egen framstilling

Hovedskiller og eksempelland:		Landets plan- og bygningslov gir kommunen rett til å stille krav til nye boligprosjekter om andel rimelige boliger	
		Ja	Nei
Har en eller flere tilbyder(e) av rimelige boliger (utover kommunalt eide utleieboliger)	Ja	Danmark, England, Skottland	(Sverige)
	Nei		Norge

De neste avsnittene utdyper kort forskjellene i praksis i de fire landene som vises i tabellen ovenfor.

Danmark, i likhet med for eksempel Nederland og Sverige, har det vi i Norge gjerne betegner som «tredje boligsektor»: Den allmennyttige boligsektoren² bygger og forvalter utleieboliger med kostnadsbasert husleie. Boligene er oppført med ulik grad av offentlige (kommunal) støtte slik at husleien varierer fra prosjekt til prosjekt, og den kan settes svært lavt dersom prosjektet har fått *oppføringsstøtte*. Botiden er ubegrenset og det er mulig å bytte bolig innenfor allmennytte-sektoren (Turner, Whitehead mfl. 2007) (Granath Hansson, Sørensen mfl. 2024). I 2014 fikk danske planmyndigheter anledning til å stille krav om at allmennyttige boliger skal inngå i nye boligprosjekter. Hensikten var å sikre at rimelige boliger spres rundt i alle deler av kommunen. Erfaringene så langt tilsier at kommunene er noe tilbakeholdne med å stille slike krav og når de gjør det, prioriteres prosjekter som får tilskudd slik at boligenhetene kan tilbys hushold fra de nederste inntekst-sjiktene (ibid).

I likhet med Danmark har England og Skottland en rekke ulike typer «rimelige boliger», blant annet utleieboliger eid og driftet av kommunen (såkalt «council housing») og boliger oppført og forvaltet av Housing Associations (HA). HA er not-for-profit organisasjoner som bygger og forvalter rimelige boliger i hele England. Både council housing og housing associations kan søke om og motta statlig støtte til oppføring slik at boligene kan tilbys hushold med svært svak økonomi. Dette forutsetter imidlertid at kommunen kan vise til behov nettopp for dette, i nærområdet der nybyggingsprosjektet er lokalisert. England har mer enn 40 års erfaring med

² <https://www.lejerbo.dk/boligsoegende/spoergsmaal-og-svar/hvad-er-en-almen-bolig>,
<https://www.retsinformation.dk/eli/ita/2019/119>

å bruke plan- og bygningsloven til å skaffe rimelige boliger og tilsvarende lang erfaring i å organisere boligene gjennom leie-til-eie og del-eie.

I Sverige er kommunene en viktig eier av utleieboliger. I motsetning til i Norge er tilgangen til disse ikke behovsprøvd, boligene tildeles etter et kø-system. Leien er regulert og fastsettes i forhandlinger mellom leietaker-organisasjoner og utleier (kommunen). Svenske kommuner er en stor tomteeier. I 2011 startet et forsøk der private utbyggere som ønsket å kjøpe mark fra kommunen for å bygge boliger for markedet måtte inkludere en andel leie-regulerte utleieboliger - og sørge for at leien ble satt tilstrekkelig lavt til å sikre en god sosio-økonomisk blanding. En del kommuner har testet ut denne ordningen, men mange er tilbakeholdne siden de da i praksis må akseptere lavere inntekt fra tomtsalget enn dersom de ville ha solgt tomten uten denne type bindinger. Når Sverige står under «nei» i fire-feltstabellen ovenfor, er det fordi lovendringen er midlertidig («testbed») og først og fremst berører lov om hyresrätter og ikke plan- og bygningsloven (Granat Hansson mfl. 2024:15)

Plan- og bygningsloven både i Skottland og England gir lokale planmyndigheter anledning til å stille krav om bidrag til «rimelige boliger» (Section 106 i England og Section 75 i Skottland). I begge landene er bidragene basert på forhandlinger og disse skal være basert på foreliggende kartlegginger av boligsosiale behov i området. Begge landene har såkalte «registrerte tilbydere»; foretak som har spesialisert seg på å utvikle og forvalte rimelige boliger, både housing associations og housing cooperatives, i tillegg til «council housing». Begge landene har også system for leie-til-eie og del-eie: I Skottland initierte «Community Housing Trust» en leie-til-eie-ordning for utsatte hushold, der leieinntektene er tilpasset nivået for bostøtte. De skotske myndighetene stiller investeringsmidler til rådighet for oppføring av slike boliger. Dette er boliger som tilbyr leiekontrakt med sparing og opsjon på kjøp, og på grunn av tilskuddet kan kjøpsverdien settes lavt. Siden målgruppen er hushold med lave inntekter selges boligene til kostpris og betydelige deler av leien tilfaller husholdet dersom de velger å utløse kjøpsopsjonen³. Boligene administreres av Scottish Housing. England har tilsvarende ordninger. I tillegg finnes det egne systemer for del-eie: del-eie der kommunen eller en HA eller andre eier en andel av boligen i en form for delt eierskap (shared ownership, se nedenfor) og ordninger med shared equity (delt lån). Sistnevnte er arrangementer der husholdet er full eier av boligen, men har fått bistand til kjøp fra utbygger, kommunen eller andre for å finansiere kjøpet. Dette er organisert slik at disse har et krav i boligen som utløses ved eventuelt salg. Husholdet kan kjøpe ut denne «medfinansieren» dersom husholdet får anledning⁴.

Skottland: Et stort antall rimelige boliger framskaffes gjennom planlegging og forhandlinger

De omtalte kravene i planloven har gitt et betydelig omfang av rimelige boliger framforhandlet fra utbyggere. Et eksempel på dette er Skottland, som har 15 års erfaring med å bruke plan- og bygningsloven som virkemiddel for å sikre «rimelige boliger», til forskjell fra England som har 40 års erfaring. I Skottland, som i Norge, er byggetomter i all hovedsak er på private hender og kommunene må derfor forhandle med utbyggere om deres bidrag til rimelige boliger. Loven stiller krav om at kommunen må dokumentere viktige udekkede boligbehov i lokalområdet⁵ (Chartered Institute of Housing 2009). Forhandlingene om rimelige boliger skjer dermed i tilknytning til konkrete byggeprosjekter, og de skal være basert på

³ https://www.chtrust.co.uk/uploads/4/6/8/5/46858349/rtb_factsheet_july_2023_draft.pdf

⁴ <https://www.gov.uk/help-to-buy-equity-loan>

⁵ I Skottland er politikken for «affordable houses» and planning gain nedfelt i Planning Advice Note (PAN) 2:2010) <https://www.thenbs.com/PublicationIndex/documents/details?Pub=SEDD&DocId=273945#https://newhavenresearch.co.uk/pdf/allpainnogain.pdf>.

dokumenterte behov i foreliggende boligsosiale analyser. I tillegg skal omfanget av utbyggernes bidrag ses i sammenheng med byggeprosjektenes totale økonomi. I likhet med Norge bidrar utbyggere i Skottland også til finansiering av infrastruktur knyttet til realiseringen av prosjektet, i tillegg til rimelige boliger. For hvert prosjekt blir det dermed forhandlet både om den totale summen som utbyggeren bidrar med og om hvor stor del av bidraget som skal knyttes til rimelige boliger. Skottland opererer med et tak som sier at omfanget av rimelige boliger ikke må utgjøre mer enn 25 % av enhetene i prosjektet (Scottish Government 2021:99). De aller fleste lokale planmyndigheter (84 %) i Skottland forhandler med utbyggere om bidrag (ibid), mye av bidragene går til infrastruktur (alt fra oppgradering av transport-relatert infrastruktur til bidrag til skoler og grøntområder), men et estimat er at ca 60 % av de samlede utbyggerbidragene går til rimelige boliger. Skottland registrerer årlig alle nye rimelige boliger («affordable houses») og en oversikt for perioden 2007-2008 til 2011-2012 viser at hver tredje nye «affordable house» er resultat av utbyggerbidrag. I områder med utbyggingspress er tallene betydelig høyere: I Stor-Edinburgh var for eksempel 57 % av alle nye rimelige boliger resultat av forhandlinger mellom utbygger og kommunen. Også i Skottland medfører utbyggerbidragene lavere avkastning for utbygger og utsatt betaling. Undersøkelser av behov og praksis viser at det i svært mange tilfeller har vært nødvendig å supplere utbyggerbidrag med offentlige subsidiering for å få boligene tilstrekkelig ned i pris – slik at de kan fylle behovene som kommunene dokumenterer (Scottish Government 2021).

Til slutt kan nevnes at ambisjonene i Skottland er høye: for 2023 hadde skotske planmyndigheter mål om å få bygget 100 000 «rimelige boliger», hvorav 70 % skal være utleie-boliger og resten varianter av del-eie.

2.2 Generelt om boligkjøpsmodeller og kommunenes boligsosiale praksis i Norge

Boligkjøpsmodellene i Norge er i all hovedsak rettet mot hushold med stabil inntekt, men uten mulighet for å få lån i en privat bank. Offentlige tilskudd har ikke vært høyt på agendaen. Det er relativt få kommuner som har erfaring med å kombinere boligkjøpsmodeller med tilskuddsordninger eller andre boligsosiale virkemidler. En viktig forklaring på dette ligger i innretningen i den norske politikken for vanskeligstilte. Politikken her er primært innrettet mot å øke husholdets boligkonsum gjennom bostøtte eller startlån (eller begge deler).

Den sosiale politikkenes måloppnåelse og treffsikkerhet har i stor grad vært vurdert i forhold til om virkemidlene treffer *målgruppen* i betydning av å gi eksplisitte hushold i økt mulighet for å skaffe seg en egen bolig. Vurderingene har med andre ord i stor grad hatt et individrettet fokus. Det er først de senere årene at forskere har løftet fram det romlige avtrykket som følger av den individrettede, konsumstøttende politikken. Blant annet har Flåto og Turner (2024) sett på romlige konsekvenser av startlån, og Astrup og Pedersen (2024) har i flere runder vurdert bostøttens (manglende) tilpasning til prisnivået i ulike regioner. Til tross for dette har den norske diskusjonen om boliger for vanskeligstilte i liten grad vært koblet til boligkjøpsmodeller.

Som det framgår av firefeltstabellen ovenfor (tabell 1) må flere forhold må være til stede for at det skal kunne inngås et samarbeid mellom kommunen og en (eller flere) tilbydere av boligkjøpsmodeller: Som vist kan kommunene få «drahjelp» av lovverket, men det må i tillegg være aktive tilbydere i lokalk markedet – enten det er boligbyggere som tilbyr

boligkjøpsmodeller i nye bygg eller det er «avlastningsenhet⁶» som kjøper boligene fra utbyggere for å tilby dem med leie-til-eie eller som del-eie-løsninger.

Siden lovverket ikke gir drahjelp i Norge, må det finnes minst én lokal utvikler som *ønsker* å kunne tilby boligkjøpsmodeller, og for at modellene også skal kunne være et tilbud til hushold i de laveste økonomiske sjiktene må aktøren være interessert i å utforske mulighetsrommet som ligger i samarbeid med kommunen. Mulighetsrommet kan omfatte en rekke forhold, deriblant å åpne for tilskudd til oppføring av boligene, åpne for del-kjøp med startlån, eller at kommunen åpner for at økonomiske tilskudd som bostøtte kan brukes til å dekke leie og sparing for hushold som har inngått leie-til-eie-avtaler. I praksis vil denne type tilbud innebære relativt omfattende kontakt med kommunen, både på generell basis og i forhold til den enkelte kjøper.

I Norge pekes det på nødvendigheten av å ha kommersielle tilbydere (Nordahl 2014), og Asphjell mfl. (2021) har sett på mulighetene for å endre norsk plan- og bygningslov for å gi kommunene større myndighet til å påvirke utbyggere til å tilby slike modeller dersom kommunen ser behov for det. Lovarbeid for dette er underutvikling.

Det finnes ingen offisiell oversikt over boligbyggere som tilbyr boligkjøpsmodeller, ei heller over såkalte «avlastningsenheter». Christiansen fortok en kartlegging ved hjelp av nettsider i 2022 og fant da 12 foretak, men mente samtidig at gjennomgangen ikke var uttømmende (Christiansen og Nordahl 2024). Nordberg-Schulz mfl. (2023) har i sitt notat fra 2023 identifisert 17 ulike foretak, etter samme framgangsmåte. Finanstilsynet anslår at det er solgt ca. 3000 boligheter med boligkjøpsmodeller (Finanstilsynet 2024:37)

Christiansen og Nordahl (2024) beskriver mangfold i modellene og viser at enkelte tilbydere har modeller som kombinerer leie-til-eie med tilskudd. Dette for å få ned de månedlige kostnadene slik at husholdet kan øke sparedelen. Hensikten er naturligvis å bidra til at husholdet raskere får spart opp nok egenkapital til å kjøpe boligen. Blant de 12 tilbyderne i Christiansen og Nordahls utvalg, hadde tre tilbydere denne type modeller. Også Nordberg-Schulz mfl. (2023) finner tre tilbydere som har særlige ordninger for å øke muligheten for at husholdet kan utløse kjøpsopsjonen etter endt leieperiode.

Kommersielle boligkjøpsmodeller er kjennetegnet ved at husholdet betaler markedspris for boligen men «hjelpes inn» til boligeie ved hjelp av to ulike mekanismer:

- Ved leie-til-eie avtales kjøpsprisen på boligen på det tidspunktet leiekontrakten inngås. Leien settes tilsvarende markedsleie (eller gjengs leie) og husholdet må ha tilstrekkelig inntekt til å kunne betjene leien. Noen modeller har frivillige spareløsninger i tillegg til leien, andre har obligatoriske. Hensikten er at husholdet etter avtalt tid som leietaker (stort sett fem år) skal ha spart opp tilstrekkelig egenkapital til å kunne få et ordinært banklån og kjøpe boligen – til prisen som ble avtalt da kontakten ble inngått. Dersom det har vært boligpris-stigning i de fem årene, vil det legges til oppspart egenkapital.
- Ved del-eie settes også prisen på boligen i henhold til markedspris i området, og husholdet kjøper en andel av boligen (stort sett minst 50%) og leier resten (stort sett til markedspris). Husholdet betaler sin andel av felleskostnadene. Husholdet har rett

⁶ «Avlastningsenhet» er betegnelse som brukes i KDDs høringsnotat om endring i boliglovene (Høringsnotat – Forslag til endringer i plan- og bygningsloven og kart- og Planforskriften, s 20). Begrepet viser primært til foretak som overtar nybygde boliger som er solgt som del-eie eller leie-til-eie fra en utbygger og trer inn som medeier sammen med kjøper. En del «avlastningsforetak» kjøper også boliger i brukmarkedet og tilbyr det til del-eie og/eller leie-til-eie. Finanstilsynet diskuterer kort rollen til denne type foretak i sitt høringsbrev. Finanstilsynet, 19.10.2023 (Ref: 23/3370) side 3, om Unntak fra konsesjonspålegg for finansiering av selskaper med betydelig eierinteresse.

til å kjøpe seg opp til større eierandeler etter hvert som husholdets økonomi bedrer seg.

Det er ingen offentlige subsidier i det som her betegnes som «kommersielle boligkjøpsmodeller», verken leie-til-eie eller del-eie. Etterspørselen skyldes gjerne at husholdet har lite eller ingen egenkapital og et ønske om å bo i det aktuelle området, samtidig som de ønsker stabilitet og forutsigbarhet i bosituasjonen. Mekanismene bygger også på at jo høyere boligprisstigning det er i området, jo mer gunstig er modellene for husholdet. Det er imidlertid noen variasjoner også innenfor de kommersielle modellene mht. hvordan boligprisstigning håndteres (Christiansen og Nordahl 2004, Nordberg-Schulz mfl. 2023).

Modeller som kombinerer leie-til-eie med tilskudd varierer betydelig i hvordan de er organisert og hvordan modellene slår ut for spesifikke hushold. De to studiene (Christiansen og Nordahl 2024 og Nordberg-Schulz mfl. 2023) identifiserer til sammen fem unike varianter av boligkjøpsmodeller med tilskudd. I modeller med tilskudd legges det opp til at tilskuddet enten senker leieprisen eller øker sparedelen. Modellene varierer mht. detaljene om dette:

- *Gjøvik boligstiftelse* reduserer månedlig leie for hushold som har inngått leie-til-eie-kontakt ved at leien kalkuleres tilsvarende forvaltning, drift, vedlikehold og renter, men uten avkastningskravet som vanligvis knyttes til utleieboliger. Sparedelen som legges på leien tilpasses husholdets økonomiske evne og all sparing settes på konto i husholdets navn.
- *Tønsberg kommune* tilbyr leie-til-eie på en eiendom oppført på grunn eid av kommunen. Kommunen kan da redusere leien ved at de ikke trenger å dekke inn tomtekostnadene (i sin helhet).
- *Utvik boligstiftelse* velger ut hushold som har særlig behov. De har organisert tilbudet slik at husleien legges så lav at husholdet har reell mulighet til både å klare utgiftene og spare noe. Ved kjøp tilfaller en betydelig del av innbetalt leie til husholdet i form av egenkapital.
- *Bate boligbyggelag i samarbeid med LeieEie AS*: Husholdet inngår en leiekontrakt til fast månedspris med målsetting om at 40 % av innbetalt leie skal omgjøres til egenkapital dersom husholdet kjøper boligen.
- *Sortland boligstiftelse* forsøker å holde husleien så lav som mulig ved at nødvendig vedlikehold utføres av beboerne selv, og den leien som er betalt og som ikke går til ordinær drift og forvaltning legges til husholdets spare-del ved eventuelt kjøp.

Ingen av tilbyderne av leie-til-eie og del-eie melder at de har noen avkastning på å tilby boliger gjennom boligkjøpsmodeller. De tilbyr modellene for å ta et samfunnsansvar gjennom å bistå hushold som mangler egenkapital, men som har stabile inntekter, til å få kjøpt en passende bolig i et område de vil bo i. Som Christiansen og Nordahl (2024) påpeker, vil boligkjøpsmodellene også bidra til at utbygger utvider sitt marked ved at hushold som ikke ville ha etterspurt nye boliger kan inngå i nybyggingsprosjektets markedsgrunnlag.

En del tilbydere har etablert kontakt med kommunen om å bistå spesielle grupper av hushold. Kontakten består da i å vurdere muligheter for at husholdet kan gjennomføre kjøpet ved hjelp av startlån.

Uansett modell og uansett eventuelle tilskudd som nevnt i eksemplene ovenfor, forutsetter boligkjøpsmodeller en betydelig tettere kontakt mellom tilbyder og kjøper enn ved «ordinær» utleie og ordinært boligkjøp. Tilbyder bruker private banker til å vurdere kjøpers

kredittmulighet, gitt modellene, men har i tillegg alltid en egen gjennomgang av den enkelte kjøper (Christiansen og Nordahl 2024⁷). Det er ikke uvanlig at tilbyder finner at husholdet har tilstrekkelig inntekt og spareevne, og tilbyr husholdet kontrakt på en leie-til-eie-bolig eller en del-eie-bolig, til tross for at en privat bank ikke anbefaler dette. Det ligger med andre ord en betydelig individuell skjønnsvurdering til grunn når kontrakter på boligkjøpsmodeller inngås. Dette representerer en ressurs som kommunene eventuelt kan dra nytte av.

2.3 Startlån og boligkjøpsmodeller

På oppdrag fra Husbanken gjennomførte Samfunnsøkonomisk analyse AS en beregning om effekten av å kombinere startlån og boligkjøpsmodeller. Nordberg-Schulz mfl. (2023) så på hvordan kommersielle boligkjøpsmodeller slår ut for ulike hushold, i ulike delmarkeder, og sammenliknet det med leie-til-eie og del-eie med der beboer mottar startlån for å realisere kjøpsopsjonen/få til fullt kjøp⁸. Gjennomgangen viser at fullt kjøp med startlån som finansieringsmekanisme er gunstig for uansett husholdningstype og uansett delmarked. Gjennomgangen viser også at for boligmarkeder i Oslo, og i kommuner i sentralitet 1 og 2 uten Oslo, vil et typisk hushold med to voksne og to barn og netto inntekt på 581 447 kroner⁹ verken kunne klare kjøp etter leie-til-eie-modell eller kjøp etter del-eie modell *uten startlån*.

Oversikten nedenfor viser hva husholdene sitter igjen med etter at renter og avdrag, forbruk (etter SIFO-satser) og bokostnader er trukket fra, med rentefradrag lagt til, for ulike hushold med samme inntekt, i ulike kommunetyper. Kommunetype antyder boligprinsnivå. Oversikten nedenfor er hentet fra Nordberg-Schulz' sine resultater for kommuner med sentralitet 2 og 3. Kommunene i denne studien har sentralitet 2 (Moss) og sentralitet 3 (Kristiansand og Arendal). Oversikten er en grov forenkling av estimeringene og antyder kun hvorvidt husholdet vil kunne klare et kjøp av en bolig tilbudt gjennom leie-til-eie og del-eie og med kjøpet finansiert gjennom Startlån (med flytende rente)¹⁰ versus lån i privatbanker¹¹:

⁷ Dette er også bekreftet gjennom flere samtaler med boligutviklere og "avlastningsenheter".

⁸ Startlån er lån til boligkjøp for hushold med lave inntekter. Lånet har lavere rente enn lån i private banker, og mulighet for 50 års nedbetalingstid.

⁹ Hushold definert som lavinntekt etter EU-60 skala

¹⁰ Rimeligste rente og 50 års nedbetalingsperiode (se Nordberg-Schultz mfl.2023)

¹¹ Mer detaljert oversikt finnes i Nordberg-Schultz mfl. 2023)

Tabell 2: Kjøpsmuligheter for ulike typer hushold med inntekt på NOK 581447 i ulike typer boligmarkeder med fullt startlån, med kombinasjon av boligkjøpsmodell og startlån og med kun boligkjøpsmodell, etter Nordberg-Schultz mfl. 2023

Sentralitet 2	Par med 2 barn	Enslig med 1 barn	Enslig
Fullt kjøp uten boligkjøpsmodeller finansiert gjennom den mest gunstige startlansvarianten	Positiv likviditet	Positiv likviditet for husholdet etter kjøp	Positiv likviditet for husholdet etter kjøp
Kjøp etter leie-til-eie med den mest gunstige startlansvarianten	Negativ likviditet	Positiv likviditet	Positiv likviditet
Kjøp etter leie-til-eie med lån i privat bank	Negativ likviditet	Negativ likviditet	Negativ likviditet
Kjøp etter del-eie med den mest gunstige startlansvarianten	Positiv likviditet	Negativ likviditet	Negativ likviditet
Kjøp etter del-eie med lån i privat bank	Negativ likviditet	Negativ likviditet	Negativ likviditet
Sentralitet 3 og 4	Par med 2 barn	Enslig med 1 barn	Enslig
Fullt kjøp uten boligkjøpsmodeller finansiert gjennom den mest gunstige startlansvarianten	Positiv likviditet	Positiv likviditet	Positiv likviditet
Kjøp etter leie-til-eie med den mest gunstige startlansvarianten	Positiv likviditet	Negativ likviditet	Positiv likviditet
Kjøp etter leie-til-eie med lån i privat bank	Positiv likviditet	Negativ likviditet	Positiv likviditet
Kjøp etter del-eie med den mest gunstige startlansvarianten	Positiv likviditet	Positiv likviditet	Positiv likviditet
Kjøp etter del-eie med mest gunstig lån i privat bank	Negativ likviditet	Negativ likviditet	Positiv likviditet

Positiv likviditet viser til at husholdet vil klare utgiftene, gitt de forutsetningene som er lagt inn i beregningen og negativ viser til at husholdet ikke vil klare utgiftene. Oversikten viser for det første at fullt kjøp med startlånordningens mest gunstige innretning også er den løsningen som er mest gunstig for det typiske lavinntektshusholdet som er brukt i beregningen. Kombinasjoner av startlån og boligkjøpsmodeller vil kunne gi husholdet anledning til å øke kvaliteten (f.eks. antall soverom) og utvide området for kjøp.

Oversikten viser også at boligkjøpsmodeller i svært mange tilfeller vil kreve en form for tilskudd for å kunne være et nyttig virkemiddel. Oversikten er i beste fall indikativ, den tar ikke høyde for at boligkjøpsmodeller ofte er knyttet til nye boliger og at disse – i tråd med utbyggingspolitikken – ofte ligger i kommunens mest sentrale områder. Begge deler tilsier at boligene er relativt dyrere enn bruktboligmarkedet. Når lokalisering trekkes inn vil både leiepriser, nyboligpriser og priser i bruktmarkedet spille en rolle for alternative mulighetsrom for det enkelte hushold.

2.4 Oppsummering

Kapittelet viser at boligkjøpsmodeller er betydelig mer utbredt og utviklet i andre europeiske land enn i Norge. Selv om bransjeforetakene og offentlige myndigheter støtter opp om utviklingen gjennom juridisk utviklingsarbeid, må modellene betegnes som «nye» og «innovasjoner». Modellene som tilbys av norske utbyggere i dag varierer betydelig mht. hvor gunstige de er for kjøper.

Også når vi sammenliknes med nordiske land, blir det tydelig at Norge er alene om å ha en politikk som tilstreber boligkjøp også for hushold med lave inntekter, men som ikke har offentlig støtte til *oppføring* av slike. Den støtten som Norge tilbyr, går til boligkjøperen og er utformet for å øke husholdets boligkonsum.

Kjøp som i sin helhet er finansiert gjennom startlån er mest gunstig for husholdet. Startlånet er imidlertid et sterkt behovsprøvet virkemiddel, og mange hushold vil falle utenfor ordningen. Gjennomgangen fra Samfunnsøkonomisk Analyse viser at for disse husholdene vil også boligkjøpsmodeller kreve såpass høy inntekt at mange av husholdene i de nedre sjiktene ikke vil makte den type kontrakter. Analysen viser imidlertid at kombinasjoner av startlån og del-eie- eller leie-til-eie-ordninger øker muligheter for flere av disse husholdene til å kjøpe en bolig. Kort sagt viser beregninger at kombinasjoner av boligkjøpsmodell og startlån øker modellenes potensielle rekkevidde betraktelig.

Skal kommunene benytte seg av slike kombinasjoner forutsetter det imidlertid at lokale boligutviklere tilbyr boligkjøpsmodeller.

3 Ulike tilbydere av boligkjøpsmodeller

3.1 Aksjeselskap og boligbyggelag

Tabell 1 viste at de landene der boligkjøpsmodeller er et utbredt virkemiddel for å sikre tilstrekkelig tilfang av rimelige boliger, i alle deler av kommunen, har minst én boligutvikler som bygger og forvalter *rimelige boliger*. I Sverige er dette kommunen, i Danmark er det Allmenbolig-stiftelser og i Skottland og England er det både «not-for-profit» Housing Associations og andre tilsvarende «registrerte tilbydere».

Norge har ingen tilsvarende boligutvikler, her er det «vanlige» boligutviklere som tilbyr denne type boligkjøp i deler av sin portefølje. I de neste avsnittene følger en beskrivelse av disse tilbyderne mht. omfang og praksis ved vurdering av kjøpere og kontraktsinngåelse. Beskrivelsen omfatter også en type mindre foretak som framskaffer og forvalter rimelige boliger for bestemte grupper.

3.2 Boligbyggelag i front, kommersielle utviklere følger etter

Ideen med å tilby boligkjøp gjennom dele-eie og/eller leie-til-eie i Norge har utspring *pilot-pregede* modeller utviklet i tett samarbeid mellom kommune og boligbyggelag. Det mest omtalte samarbeid fant sted mellom boligbyggelaget BATE, Stavanger kommune og Husbanken. I dette samarbeidet bidro kommunen med rimelig tomt og Husbanken bidro med gunstige låneordninger for boligbyggelaget til oppføring av boligene. Boligene ble tilbudt hushold gjennom en leie-til-eie-kontrakt og husholdene kunne påregne å få startlån til kjøp når leieavtalen utløp. Modellen ble etablert i en tidsperiode med stor prisvekst, men ved endt leie-til-eie-kontrakt opplevde regionen nedgang i boligprisene («olje-krakket»). Dermed var prisstigningen fraværende og husholdene fikk følgelig lite eller ingen dra-hjelp av prisstigning til å bygge egenkapital. I tillegg endret staten målgruppene for startlånet i retning av strengere behovsprøving¹². Dermed var både tilskudd via rimelig tomt og gunstig lån borte, og i et stagnerende marked var det få av leietakerne som ønsket å utløse kjøpsopsjonen og piloten mer eller mindre kollapset.

Erfaringene med de første boligkjøpsmodellene i Norge har imidlertid inspirert både kommuner, boligbyggelag, kommersielle utbyggere og ikke minst enkeltpersonene som var engasjert i BATE's pilot til å arbeide videre med kjøpsmodeller. Som nevnt finnes det ingen nasjonal oversikt over boligutviklere som tilbyr leie med kjøpsopsjon (leie-til-eie) eller delkjøp i nye boliger. De oversiktene som finnes er nettbaserte kartlegginger som ikke nødvendigvis er uttømmende (Christiansen og Nordahl 2024, Nordberg-Schultz mfl. 2024). Det er imidlertid klart at boligbyggelagene er i overvekt når det gjelder å tilby boligkjøpsmodeller. Dette gjelder boligbyggelag i Oslo og omegnskommunene, men også boligbyggelag som er aktive i mindre pressede områder. Boligbyggelagene er eid av medlemmene og får sitt oppdrag av medlemsrepresentantene. Boligbyggelagenes interesseorganisasjon, Norske boligbyggelags landsforbund (NBBL) har påtatt seg en rolle for å øke og spre kunnskap og kompetanse om boligkjøpsmodeller blant sine medlemmer¹³.

Boligbyggelag er imidlertid langt fra alene om å tilby boligkjøpsmodeller som del av nybyggingsporteføljen. Også boligutviklingsforetak organisert som aksjeselskap innlemmer i økende grad boligkjøpsmodeller i sine prosjekter. Fredensborg Bolig er trolig den største

¹² Kilde til denne informasjonen er intervjuer med ledere i hhv. Coö, LeieEie AS og Address AS.

¹³ <https://www.nbbl.no/aktuelt/24-02-2025-boligkjopsmodeller-a-dele-pa-regningen/>

tilbyderen av leie-til-eie-kontrakter i nye boligprosjekter, og har vært en pioner i å samarbeide med kommunen for å finne modeller som svarer ut behovene i lokalområdet. Også andre private utviklere som Nordr og Selvaag tilbyr leie-til-eie.

Utbyggers bidrag i boligkjøpsmodellene er i hovedsak utsatt oppgjør og aksept av «noe lavere avkastning» på deler av tomten. Utsatt oppgjør følger av at fullt salg først skjer når husholdet utløser kjøpsopsjon ved leie-til-eie og kjøper seg helt opp med del-eie. Blant boligutviklere som tilbyr del-eie er står OBOS for størstedelen. Den mest utbredte varianten av del-eie er at husholdet må kjøpe minst 50 % av boligen, og det settes maksimum tidsramme for når husholdet må ha kjøpt hele boligen. Som sagt er modellene uten tilskudd fra kommune eller stat, og det er sjelden at husholdene vil kunne kvalifisere til Startlån for å finansiere kjøp etter del-eie (eller leie-til-eie-modell). Modellene retter seg derfor primært til hushold som har sikker inntekt, men liten egenkapital.

3.3 Kjøpsprosessen: tett kontakt mellom kjøper og tilbyder

Christiansen og Nordahl (2024) viser hvordan boligutviklere går fram når de tilbyr hushold leie-til-eie- eller del-eie-kontrakt: Det mest vanlige er at boligutvikler velger ut en andel av boligene i et boligprosjekt som skal tilbys gjennom leie-til-eie-løsning eller del-eie. Interesserte kjøpere blir informert og kan sette seg på liste for bestemte leiligheter på samme måte som ved tradisjonelle boligkjøp. Alle kjøpere må ha en finansieringsplan før kjøpskontrakt kan tegnes. De som skal inn i leie-til-eie blir også vurdert mht. betalingsevne og sannsynlighet for at de vil kunne utløse kjøpsopsjonen og kjøpere av del-eie vil bli vurdert ut ifra sannsynligheten for at de skal kunne øke eierandelen. Som tidligere nevnt er det betydelig tettere kontakt mellom kjøper og boligutvikler enn det som vanlig er ved salg av nye boliger. Hvor tett og hva som inngår i begge parter vurderinger vil naturligvis variere fra kjøper til kjøper og utvikler til utvikler. Christiansen og Nordahl (2024) viser at utvikler samarbeider med bankene når de vurderer kjøpers økonomiske evne, men at utvikler også foretar selvstendige vurderinger både av de som kan stille med finansieringsbevis tilstrekkelig for del-eie og av kjøpere der bankene har antydnet at de er usikre. Utviklerne tar salg av del-eie modeller opp med banken, og sammen vurderes kjøpers mulighet til å overholde en leie-til-eie-kontrakt, og spare i tillegg, eventuelt kunne finansiere et del-kjøp og makte leien for den delen av boligen som «beholdes» av utbygger. Som en tilbyder av slike modeller sier:

«Vi sender søkere til banken og får – forenklet sagt – rødt, gult eller grønt lys».

Vedkommende forteller at de foretar ytterligere vurderinger for å finne gode løsninger for kjøpere som banken betegner som «gule». Samme tilbyder har samarbeid med kommunene i områdene der de bygger og er også med på å tilby boliger til hushold som ville vært markert som «rød» i en kommersiell bank. Det er slett ikke uvanlig at boligutviklerne, både boligbyggelag og kommersielle utviklere, har tettere kontakt med kommunen (Christiansen og Nordahl 2024) i forbindelse med salg gjennom leie-til-eie og del-eie enn de har ved ordinært salg. Dialogen skjer ofte allerede mens boligbygge-prosjektet fortsatt er under utvikling. I situasjoner der konkrete hushold kontakter utvikler for del-kjøp eller leie-til-eie-kontrakt, og utvikler ser at husholdet har et klart boligbehov, men for lav økonomisk kapasitet i forhold til hva som kreves for de konkrete boligene, kan utvikler ta kontakt med kommunen for å avklare eventuelle støtteordninger, dersom de har kapasitet. Jo mer tidlig dialog det er mellom kommunen og utviklerne/tilbyderne av boligkjøpsmodellene jo mer skreddersøm vil det være. Tidlig dialog gir også kommunen en mulighet til å gå inn som kjøper og få «tidligkjøpsrabatten» på nyboligen.

Når leie-til-eie-perioden går mot avslutning, eller tiden for økning av eierandelen i del-eie boliger nærmer seg, og husholdet ikke ønsker – eller makter – å utløse kjøpsopsjonen, vil boligene bli solgt. I leie-til-eie-ordninger der sparedelen er en integrert del av leieprisen vil husholdet miste sparedelen. I modeller der sparing er frivillig beholder husholdet de oppsparte midlene. De frigjorte boligene vil i prinsippet kunne bli tilbudt som del-eie eller leie-til-eie for nye hushold. Dette ville imidlertid forutsette at boligutvikler har økonomisk og kapasitet til å utsette oppgjøret ytterligere og er administrativt klar til å forlenge forvaltningsansvaret for disse boligenhetene. Det vites lite om hvorvidt husholdene *hadde ønsket* å bli boende og om forlenget kontrakt eller overgang til del-kjøp kunne vært en god løsning for husholdet. Forlenget forvaltning, ytterligere utsatt oppgjør og kombinasjoner av modeller for ett og samme hushold medfører «skreddersøm» og er krevende for utviklere. Det finnes lite kunnskap om eventuell nytte av kombinasjons-løsninger og hva slike løsninger vil kreve av utviklerne.

3.4 «Avlastningsenheter» - foretak som tilbyr skreddersøm

De siste årene er det etablert flere foretak som spesialiserer seg på forvaltning av boligkjøpsmodeller. Det finnes pr i dag ingen oversikt over disse foretakene verken i forretningsmodell eller i omfang. Disse foretakene har vært i virksomhet i 2-5 år og er relativt små i omfang. «Avlastningsenheter¹⁴» er altså en type foretak som tar over boliger med leie-til-eie og dele-kontrakter fra boligutviklere og forvalter disse fram til husholdet utløser kjøpsopsjon i en leie-til-eie-kontrakt eller fullt oppkjøp i en del-eie-kontrakt. De tar med andre ord over rollen som medeier i stedet for boligutvikler. For mindre utbyggere med liten administrasjon kan slikt samarbeid gjøre det lettere for dem å tilby boligkjøpsmodeller. Foretakene samarbeider med store utviklere som TOBB, BOSØR, BONOR, AF-gruppen, Selvaag mm.

Avlastningsforetakenes forretningsmodell avviker noe fra de mest vanlige del-eie-modellene ved at de både kjøper boliger i nyboligmarkedet og i bruktboligmarkedet, og ved at de tilbyr kjøp på en mindre andel enn 50 %. Når de handler i bruktbolig-markedet, ser de etter boliger i et rimeligere markedssegment. Bruktmarkedet øker tilfanget av boliger, men på den andre siden vil foretakene da ikke kunne bruke gevinsten ved rabatterte «en-block» kjøp hos utbygger som virkemiddel for å tilby kjøper rimelig bolig. Omtrent $\frac{3}{4}$ av boligene er kjøpt i bruktmarkedet. Ved del-eie tilbyr de ofte 30 % eierandel som «oppstart», i motsetning til 50 % som OBOS krever. De to vi snakket med tilbyr både leie-til-eie og del-eie, andre kun en av variantene. Foretakene innenfor gruppen «Avlastningsenhet» er fortsatt beskjedne i størrelse. Fra en av dem fikk vi følgende oversikt over de to siste årenes virksomhet:

¹⁴ Begrepet «Avlastningsenhet» er ikke et juridisk begrep. Det er trolig først brukt av Haavind i et notat av 2023 i et notat der de kommenterer på regjeringens forslag til endringer i borettslagsloven og lov om eierseksjoner for at lovverket bedre skal kunne støtte opp om boligkjøpsmodeller. Betegnelsen framkommer i følgende avsnitt (s. 6: «høringsnotatet foreslås det å utvide kretsen av hvem som kan eie og hvor mange andeler disse kan eie i et borettslag. Forslaget innebærer at det ikke settes noen begrensning på hvem som kan tilby boliger med leie til eie-modell. Dette betyr at alle juridiske personer vil kunne tilby leie til eie, noe som vil gjøre forvaltningen av boligkjøpsmodeller enklere for utbygger da dette kan overføres til en avlastningsenhet slik at utbyggingsselskapet ikke blir sittende som eier og utleier av andelene.

År	Søkere	God- kjente	Ikke god- kjente	Signert	Årsak avslag	Årsak trakk seg
2023	140	71	69	41	Lav betjeningsevne. Høy mnd. Kostnader, Lav inntekt,	Høye månedskostnader. Manglende parkeringsmulighet ved boligen.
2024 pr. 3.kvartal	73	41	32	16 (+ 3 uav- klarte)	Betalingsanmerkninger. Høy forbruksgjeld. Manglende dokumentasjon.	Liker ikke boligen. For få soverom. Venter på nye boliger vi legger ut.

Kilde: Intervju med tilbyder og tilbyders egne tall.

Som oversikten indikerer forteller foretaket at husholdene som henvender seg til dem ofte har svak økonomi. Dette avlastningsforetaket forteller videre om sin daglige praksis:

- De har pr nå 15 tomme boliger, noe som belaster økonomien i foretaket. Boligene har stått tomme 1 mnd. etter at foretaket overtok disse fra utbygger.
- Foretaket kjøper et bredt spekter av boliger og mener det er viktig å gå litt opp i størrelse, men ser samtidig etter de i det rimeligste sjiktet.
- De har pt. ingen restanse på husleie.
- De «siler ut» alle som ikke har betalingsevne (eller vilje). De har noen som er trege med å betale, men alle forsøker.
- Mht. utkjøp og oppkjøp kontakter avlastingsenheten husholdet etter en «passende tid».
- Utkjøpsraten er ca. 50 %.
- Noen hushold har flyttet, flere av dem har ikke klart å spare.
- Når hushold flytter, er boligen fortsatt relativt ny og en legges ut på nytt for leie-til-eie eller del-eie.

Det andre foretaket har til nå kjøpt 250 kjøpte boliger med del-eie-avtale. Av disse har 100 kjøpt seg ut og blitt full eier av boligen. Det går i snitt 18 mnd. fra kontrakt om del-eie inngås til husholdet har kjøpt hele boligen.

Foretakene er samstemte i at kjøpers andel må være relativt lav, dersom husholdet skal klare å finansiere del-kjøpet og leie av den delen som foretaket eier, blant annet som følge av svært lav egenkapital. Foretakene tilbyr også lavere leie enn gjengs leie. De bruker stort sett kostnadsdekkende leie og mener at dersom de satt leien lik gjengs leie ville 30 – 50 % av kjøpere ikke makte boutgiftene.

Foretakene er opptatt av at de egentlig «snur tankegangen» fra å se boligkjøpsmodeller som en salgskanal til å se dette som en kjøpskanal for hushold som har klare udekkede boligbehov og som vil ha vanskeligheter selv med «ordinære» boligkjøpsmodeller. Dette er en av grunnene til at de opererer med kjøpsandel på minimum 30 %. De mener det er nødvendig dersom husholdene faktisk skal kunne få en bolig som passer behovet. Når det gjelder målgruppe forteller de følgende:

«Mange av husholdene som henvender seg til oss er i en skilsmisse-situasjon og trenger en romslig bolig (3 eller 4 roms).»

«De fleste er unge voksne, i 30 årene. Unge voksne i tidlig etableringsfase – single, par m. små barn.»

«Vi har medeiere fra tidlig i 20-årene til over 60»

De hjelper hushold inn i en egnet (eie) bolig og forteller at kjøperne ellers ikke ville hatt økonomi til å kjøpe en bolig i det aktuelle prosjektet. Ett av foretakene viser til et typisk eksempel:

«Husholdet ønsker å kjøpe en bolig i Gardermoen-området, og kunne make et delkjøp på inntil 3 MNOK. De fant imidlertid ingen akseptable boliger. Som informanten sier: Den lave rammen tilsa at de ... «kun kunne lete blant bruktboliger med latterlig lav standard». Ved hjelp av avlastningsforetaket fikk de kjøpt en nyere bolig som typisk lå i et mer attraktivt område. Boligen var mer kostbar, til totalt 4.7 MNO. Med en eierandel på 30 % maktet husholdet kjøpet. Noe av årsaken var at boligen var organisert som borettslag slik at dokumentavgift ikke kom på toppen.»

Begge foretakene er opptatt av at boliger organisert som borettslagsboliger foretrekkes fordi disse ikke har dokumentavgift når boligen videreselges. Daglig leder i et slikt foretak formulerer dette slik:

«Kjøperne våre er folk med lite egenkapital og mindre inntekter slik at dette betyr en del».

Begge foretakene er også tydelige på at det som stopper dem fra å kunne hjelpe et hushold til en bolig gjennom del-kjøp er betjeningsevnen: Nær sagt uavhengig av hvilken modell de ser på er den største barrieren betjeningsevne. De mener å se at rentenivået og økte levekostnader har gjort det mye vanskeligere å kjøpe bolig.

«Markedet er beintøft. Målgruppen vi adresserer har gode forutsetninger, men det er en tøff kamp å melde seg på».

Avlastningsenhetene er opptatt av at kjøperne bygger egenkapital og at de så snart de har anledning konverterer det til større eierandel.

«Folk benytter midler til å øke eierandelen og så ruller snøballen.»

Foretakene er opptatt av at diskusjonene rundt boligkjøpsmodeller bør fokusere mer på hva det betyr for kjøperne å få mulighet til å eie. De ser hva det betyr for folk å eie, å ha kontroll på egen livssituasjon, uavhengig av utleiers «luner». Og ser at hver krone en kjøper betaler ned, gir dem mulighet til å øke eierandelen. «En får den der stoltheten...». Begge foretakene oppgir å ha hatt svært lite mislighold.

De opererer i en rekke kommuner (50), i hovedsak kommuner som ligger i omlandet til de større byene. Foretakene annonserer sine tilbud på hjemmesidene og kjøperne oppsøker dem. De melder om mellom 3 og 4 000 henvendelser de siste årene. De mener at forretningskonseptet er godt, den største bekymringen er at folk ikke får øye på dette.

Forretningskonseptet til denne type foretak bygger på tre elementer:

- De har en eller flere investorer bak seg slik at de kan inngå avtale med boligutvikler i tidligfase av et prosjekt og får et rabattert kjøp på ennå ikke bygde boligheter.
- Når enhetene er ferdigstilt tilbyr foretaket boligene til boligkjøpere, primært på del-eie-kontrakter.

- Foretakets eiere opererer med relativt lavt avkastningskrav på innskutt kapital (på 4 %).

Foretakene er avhengig av at bankene er villige til å finansiere del-eierskapet. Bankene på sin side har vært tunge å få med i denne type kjøp. Foretakene er løpende i løpende kontakt med bankene for å få til realistiske tilbud. De mener at de store bankene er svært nølende og i praksis har en styringsstruktur som gjør det vanskelig å utvikle denne type innovative konsepter.

«Det er for komplekst hos banken, beslutningsnivået er vanskelig, de kan ikke forankre en forståelse av hva dette er.»

Begge foretakene har derfor konkludert med at de store bankene ikke er klare til å ta dette inn over seg, men at de mindre bankene ser annerledes på dette: de ser mange kunder med god betjeningsevne, men uten egenkapital. Dermed konsentrerer foretakene innsatsen i forhold til de mindre, lokale bankene, som eksempelvis Rogaland Sparebank og Romerike Sparebank.

Foretakene har bak seg en 5-6 års periode med pionerarbeid¹⁵. I tillegg til å dele kunnskap og etablere tillit med bankene, har de jobbet med andre aspekter av det bankregulatoriske. Ett av foretakene sier selv at de bukte ett år på å få et regelverk på plass sammen med en bank. Etter at dette «satt» har de startet å bygge en portefølje.

Foretakene selv er tydelige på at de er et aksjeselskap med betydelig innslag av samfunnsnyttig aktivitet og at de ikke er et finansforetak. Foretaket ser potensialer i å ha tettere kontakt med kommunen for å bistå hushold som forsøker å utløse en kjøpsopsjon, men som trenger tilskudd, rimelig lån eller annet for å klare dette. De peker blant annet på at kommunen – i særlige tilfeller – vil kunne gjøre enheten om til del-eie dersom de mener det er av stor betydning for husholdet å kunne bli boende i boligen, men samtidig ikke vil ha tilstrekkelig egenkapital til et fullt kjøp.

3.5 Oppsummering

Boligbyggelagene har tatt en ledende rolle i å tilby boligkjøpsmodeller, selv om andre foretak også har «gått opp løypa» både mht. å utvikle modeller og mht. å utvikle samarbeid mellom boligbyggelagene og kommuner. Andre større boligutviklere har imidlertid fulgt etter og mange av de største boligutviklerne i Norge tilbyr boligkjøpsmodeller for deler av sin portefølje.

Når et hushold inngår kontrakt om del-eie eller leie-til-eie er det tettere kontakt mellom selger og boligkjøper enn hva tilfellet er ved kjøp på ordinære vilkår.

Blant tilbydere av boligkjøpsmodeller inngår også en håndfull foretak som tar over boliger med del-eie-kontrakter og leie-til-eie-kontrakter fra boligutviklere og tilbyr disse til hushold med lavere inntekter. Foretakene har enda tettere kontakt med boligsøkere og har utviklet praksiser som gjør boligene så rimelige som mulig, gitt husholdets økonomi og alternativer. Enkelte av disse foretakene kjøper også boliger i bruktmarkedet og tilbyr dem til boligsøkere. Dette har både fordeler og ulemper. Fordelen er at boligene i utgangspunktet er rimeligere, ulempen er at gevinster som kan oppnås gjennom «tidligkjøpsrabatt» fra utbygger faller bort.

¹⁵ «Avlastningsforetak» er en virksomhet registrert som «foretak innenfor utvikling og salg av egen fast eiendom» (kode 41.109). Finanstilsynets forskrift om finansforetakenes utlånspraksis diskuterer også boligkjøpsmodeller og «avlastningsenheter» status (Finanstilsynet 2024). De anser foreløpig at denne type foretak ikke er konsesjonspliktig finansieringsrisiko, og at virksomheten dermed ikke er underlagt Finansavtalelovens regulering av kredittavtaler (Finanstilsynet 2024: 38)

Disse foretakene tilbyr boliger i en noe lavere inntektssjikt enn de kommersielle boligutviklerne. Dette betyr blant annet at de tilbyr del-kjøp med en lavere eierandel enn hva som er vanlig hos kommersielle boligutviklere. De er blant annet tydelige på at husholdene som kontakter dem i praksis vil makte 30 % eierandel ved del-eie og en husleie som må være kostnadsdekkende heller enn «gjengs leie». Foretakene bidrar inn i «bildet» av tilbydere av boligkjøpsmodeller på to måter:

- De søker å gjøre kjøpene så gunstige som mulig for boligkjøper og bidrar dermed til å gjøre modellene aktuelle for hushold lenger ned i inntektssjiktene.
- I tillegg gjør de det enklere for små boligutviklere med liten administrativ kapasitet å tilby kjøp gjennom leie-til-eie og/eller del-eie fordi «avlastningsforetakene» kan gjøre nettopp det: avlaste administreringen av boligene.

4 De medvirkende kommunene

4.1 Innledning

I dette prosjektet var det ønskelig å få fram situasjonen til kommuner som i dag ikke har stort omfang av boligkjøpsmodeller, som har sammensatte boligsosiale utfordringer og som aktivt etterstreber å se de ulike delene av boligpolitikken i sammenheng. Kristiansand kommune er en bykommune med typisk regionsenterutfordringer knyttet til et omfang av vanskeligstilte boligsøkere. Samtidig har kommunen ført en aktiv tomtepolitikk som har bidratt til god boligtilførsel og lavere prisstigning enn i sammenliknbare byer. Også Arendal kommune har en aktiv tomtepolitikk som bidrar til boligforsyningen, men til forskjell fra Kristiansand har Arendal kommune relativt lave boligpriser. Det er imidlertid store forskjeller mellom kommunedelene og kommunen har betydelig boligsosiale utfordringer. Moss kommunes beliggenhet innenfor pendleravstand til de store arbeidsmarkedene rundt hovedstaden gjør at man forventer betydelig befolkningsvekst når dobbeltsporet er ferdig utbygd. Også der er det store prisforskjeller i ulike delområder og det er viktig for kommunen at sentrale områder forbli reelt tilgjengelige også for hushold i de nedre inntektssjiktene. I likhet med Kristiansand og Arendal arbeider Moss kommune med å etablere en samordnet og godt koordinert boligpolitikk. De neste delkapitlene presenterer planstatus med vekt på utfordringsbildet og kommunens boligsosiale målsettinger¹⁶.

4.2 Kristiansand

Politiske føringer for kommunens boligsosiale arbeid

Kommuneplanens samfunnsdel har tre satsingsområder. Blant disse inngår målsettingen om at kommunen skal være inkluderende og mangfoldig, samt at kommunen skal være «Attraktiv og miljøvennlig» og «Skapende og kompetent» (Kristiansand mot 2030)¹⁷. Etter at planen ble vedtatt er den blitt justert noe ved at demografiutvikling og forebygging av utenforskap er løftet fram. I tillegg har kriser og alvorlige hendelser fått et tydeligere fokus i planen.

Kommunens boligsosiale handlingsplan for perioden 2024 – 2034 (Kristiansand kommune 2024) baserer seg på samfunnsdelens målsettinger om inkludering. Handlingsplanen gir konkret oversikt over utfordringer innenfor det boligsosiale feltet, hvordan kommunen i perioden vil bruke de ulike boligøkonomiske virkemidlene og hvilke etater som er ansvarlige. Kommunen deler utfordringene på boligmarkedet inn etter hvorvidt det handler om utfordringer for hushold som er uten bolig, står i fare for å miste boligen sin eller bor i uegnet bolig eller bomiljø. Kommunen er opptatt av overgangene fra institusjon til bolig, fra kommunalt leid bolig over i eie. Kommunen er også tydelig på de boligsosiale utfordringenes geografiske aspekt. Planen peker på følgende fem forhold:

1. Eldre – kommunen vil ha en betydelig økning i antall eldre over 80 de neste årene. I planen framheves det at det i kommunen er relativt lave boligverdier. Dette kan ha konsekvenser for eldres mulighet til selv å skifte bolig for å få en bolig som er mer egnet å bli gammel i.
2. Barnefamilier

¹⁶ Kapittelet bygger på gjennomgang av hjemmesider, plandokumenter og sakspapirer.

¹⁷ Bystyret vedtok på møtet 18.09 2024 ny planstrategi for perioden 2024 – 2027 og har i skrivende stund justeringer av kommuneplanen i hht ny planstrategi på høring (6. feb 2025)

3. Unge voksne med behov for oppfølging
4. Forventet fortsatt høy andel flyktninger
5. Romlig hoping av vanskeligstilte i sentrale områder

Boligmasse i kommunal regi, praksisen mht. startlån og ambisjonene for økt boligeie

Kommunen har 2080 kommunale boliger for utleie. Ca halvparten eies av Kristiansand kommune direkte og den andre halvparten av tre boligstiftelser (blant annet Kristiansand boligstiftelse og «Kongens senter»). Kommunen sier selv om boligmassen:

- Den er slitt
- Det er overvekt av små boliger (69 % er to-roms, 10 % er ett-roms).
- De er uheldig lokalisert kommunal boligmasse
- Det er rigide rammer for tildeling i Kristiansand boligstiftelse og Kristiansand kommunes stiftelse for utleieboliger
- Det er hoping av kommunalt eide boliger i store boligbygg
- Kommunen har en romlig hoping av vanskeligstilte

I tillegg peker kommunen på at de har utfordringer med å få tak i utleieboliger i det private markedet.

Startlån spiller en stor rolle i kommunens boligpolitiske innsatser. Planen går detaljert gjennom praksis og resultat de senere årene (Boligsosial handlingsplan). Oppsummert har kommunen rundt 700 søknader om startlån pr. år og rundt 400 får avslag pr. år. Av de som får innvilget lån var ca ¾ leietakere i det private markedet og ¼ bodde i leid *kommunal* bolig.

Tabell 3: Oversikt over søknader og utbetalinger av startlån i Kristiansand kommune
kilde: Kristiansand kommune Boligsosial handlingsplan 2024 – 2034:12

Startlån – søknader og utbetalinger i Kristiansand				
År	2020	2021	2022	2023
Antall søknader om startlån	738	754	748	696
Antall avslag på søknader	387	361	404	450
Antall utbetalte lån	106	107	150	123
Utbetalt beløp (kr)	117 300 000	109 200 200	241 500 000	227 300 000
Andel barnefamilier	46 %	54 %	57 %	58 %
Antall fra leie til eie bolig	78	68	109	100
Herav kommunal leiebolig	17	11	11	23
Privat leiebolig	61	57	98	77
Andel utbetalte lån fra leie til eie	74 %	64 %	73 %	74 %

Tabell 2 Oversikt over søknader og utbetalinger av startlån.

Kommunen har satt konkrete målsettinger for de ulike delene av handlingsplanen. Gjennomgang viser at

- De ser et potensiale for at flere utviklingshemmede kan eie sin egen bolig – fordi mange av dem har forutsigbar inntekt. En oversikt fra 2022 viste at 430 uføre bor sammen med sine foreldre (har ikke tall på hvor mange av disse som er voksne).

- Deres gjennomgang viser at 656 barn i Kristiansand bor i husholdninger med lav inntekt, som leier og som bor trangt.
- Andelen avslag på startlån skyldes i hovedsak at søker ikke kvalifiserer for startlån ut ifra de vilkår som de statlige retningslinjene gir» (Kristiansand kommune Boligsosial handlingsplan 2024 – 2034:12 s 12).

Ang målsettinger for eie så heter det i planen:

«Kommunen jobber systematisk for å sjekke ut eierpotensialet ved alle søknader om kommunal bolig, både for nye søkere og ved søknad om fornyelse av leieforholdet. Saksbehandlere for kommunal bolig og startlån jobber i samme enhet, noe som er en viktig forutsetning for å lykkes med å få husstander fra å leie til å eie sin egen bolig».

Tverrfaglighet: bolig i sammenheng med folkehelse og byutvikling

Handlingsplanen er utarbeidet gjennom tverrfaglig samarbeid på tvers av ulike etater. Ansvarlige for planen sier selv at de har vektlagt bred forankring av utfordringsbildet. Prosessen har blant annet inkludert workshop med ulike fagpersoner, innspillmøter samt en bred gjennomgang av kommunale styringsdokumenter som grenser opp mot boligsosiale utfordringer.

I løpet av planarbeidet er det utviklet en matrise som viser hvilke seks direktørområder som det boligsosiale arbeidet berører og de 15 ulike ansvarlige kommunalsjefer/etater, samt hva som er deres oppgave/ansvarsområde i forhold til gjennomføringen av handlingsplanen (Kristiansand kommune Boligsosial handlingsplan 2024 – 2034:5). Arbeidet med å utarbeide planen ble lagt til direktørområde «Helse og mestring», ved Helse og mestringsdirektørens stab og Forvaltning og koordinering.

Boligproblematikk tas opp både i folkehelse-strategien og folkehelse-planen (Kristiansands kommunes strategi for folkehelse og bærekraftig utvikling, Kristiansand kommune 2022). Her framholdes det, blant en rekke andre forhold, at det er viktig for kommunen å redusere ulikheter i bolig:

«Bruke boligpolitikken til å redusere geografiske levekårsforskjeller og utvikle et variert og rimelig boligtilbud i hele kommunen». (s. 13, Kristiansand kommune 2022)

I strategien peker kommunen på at folkehelsearbeidet må kobles til en rekke sektorvise innsatser og hele 12 ulike sektorer nevnes. Temaplan for det boligsosiale arbeidet i kommunen og utbyggings-programmet framheves som særlig sentrale (ibid s. 21).

Oppsummert – målsettinger versus politikk for boligkjøpsmodeller

Ingen av plandokumentene tar opp boligkjøpsmodeller som mulig virkemiddel for å nå målsettingene, verken i form av del-eie eller leie-til-eie i nye boligprosjekter eller som element i tomteselskapets egne innsatser. *Mulighetsrommet* for boligkjøpsmodeller er imidlertid tydelig selv om virkemiddelet ikke er løftet fram. De foreslåtte tiltakene som potensielt kan løses gjennom bruk av boligkjøpsmodeller, er:

- Kommunen løfter fram sammenhengen mellom boligsosiale utfordringer og den generelle boligpolitikken. De skal «sikre variert tilbud av boliger i det ordinære boligmarkedet, de mener de har god tilbudsrespons og relativt lave priser. Kommunen har imidlertid klar hoping av levekårsutfordringer i sentrumsnære områder.

- Under målsettingen om at flere kan kjøpe egen bolig varsler kommunen at de ønsker å gi mer informasjon om kjøp ved hjelp av startlån og boligtilskudd (1.2.1) og de vil styrke veiledningen til hushold som de mener over tid kan komme i posisjon til å kjøpe en bolig (1.2.2). Videre skal de:
 - Prioritere startlån til barnefamilier som leier og som har mulighet til å kjøpe (1.3.1)
 - Videreføre utviklingshemmede som målgruppe for startlån og boligtilskudd. 430 uføre bor hjemme og spørsmålet er om det er gjort konkrete vurderinger av deres behov for egen bolig, hva slags tilskudd kreves og hvordan et tilbud eventuelt best kan organiseres?

Det aktualiserer for det første om boligkjøpsmodeller vil kunne tas i bruk som virkemiddel for å øke heterogeniteten i alle delene av byen. Dette belyses mer inngående i neste kapittel. Det andre spørsmålet er om boligkjøpsmodeller vil kunne bidra til at kommunen når målsettinger om økt eierandel for barnefamilier og utviklingshemmede, eller om startlån og tilskudd er mer tilstrekkelig og effektivt for formålet. Kristiansand tilhører sentralitetsklasse 3. Dersom vi legger beregningene fra Nordberg-Schultz mfl. (2023), se kapittel 2, til grunn, er det grunn til å anta at prisnivået i kommunen er så høyt at par med to barn ikke ville klart å kjøpe en bolig etter endt leie-til-eie-kontrakt - ved hjelp av lån i privat bank, men vil kunne klare det dersom de ble tilbudt startlån. Ut fra samme beregning vil enslig med ett barn ha problemer med å utløse kjøpsopsjonen både ved leie-til-eie og ved del-eie også dersom husholdet får startlån. Dette taler for at startlån er det aktuelle virkemidlet, enten for fullt kjøp eller som finansiering i forbindelse med kjøp på del-eie- og/eller leie-til-eie-kontrakter.

4.3 Arendal kommune

Politiske føringer for kommunens boligsosiale arbeid

Kommunens styringsdokument for boligpolitikken ligger Boligmeldingen fra 2019 og Boligstrategi for Arendal kommunen (Vedtatt av bystyret 01.09.2022) samt i en revisjon av kommunens samfunnsplan. Denne er i skrivende stund under behandling. Ved utarbeidelse av boligstrategien ble en rekke utfordringer diskutert, deriblant hvordan kommunen kan få til helhetlige prosjekter der en inkluderer boliger for vanskeligstilte og personer med spesielle behov i boligprosjekter. Kommunen har også satt «bedre utnytte Husbankens låne- og tilskuddsordninger» på agendaen. Kommunen er opptatt av hvordan de best kan tilrettelegge for at eldre kan bo hjemme lengst mulig, og sist, men ikke minst, er også i Arendal opptatt av hvordan kommunen kan bidra slik at flere går fra leie over til eie.

Kommunen ønsker at barnefamilier skal velge å bosette seg i Arendal, og er dermed opptatt av hvordan den generelle boligforsyningen veker opp boliger særlig egnet for dem. Dette må ses i sammenheng med nyetablering av næring med betydelig arbeidsplasser. Da Boligstrategien ble laget, ble det antatt at etableringen av en ny hjørnesteinsbedrift ville gi 2000 -2500 arbeidsplasser. Pr februar 2025 er det imidlertid vedtatt nedbemanning og antallet ansatte etter nedbemanningen vil være ca. 180 personer.

Arendal har hatt kraftig tilflytting i 2020 og 2021, kommunen vokste med over 1 % i den aktuelle perioden. Det er først og fremst voksne over 30 år som har flyttet til kommunen (Boligstrategi for Arendal kommune 2022: 4), samtidig viser strategidokumentet at andelen eldre øker betraktelig og vil fortsette å øke betydelig i perioden fram til 2035 (ibid s 7). Kommunen har et relativt gunstig boligmarked med moderate priser. Eneboliger har litt lavere gjennomsnittspris pr. kvm. enn blokker, men har steget kraftigere de siste årene

(siden 2019). Boligprisene i Agder og Rogaland (uten Stavanger) har i snitt steget 32,4 % de siste 10 årene, mot et landsgjennomsnitt på 44,6 % (SSB¹⁸).

Arendal kommune har som ambisjon at det skal bygges 250 nye boliger hvert år. De er opptatt av å øke plankapasiteten for å få dette til, og varsler at de vil ta i bruk utbyggingsavtaler – både for å håndtere kostnader til infrastruktur og for å sikre kommunen forkjøpsrett til en andel boliger i et nytt boligprosjekt – til markedspris. De skriver på side 11 i Boligstrategi for Arendal kommune:

«Det bør vurderes innført et utbyggingsavtalepunkt som for boligutbygging med 20 eller flere boenheter, eller bygninger på over 1500 m², sikrer kommunen rett til å inngå avtale om kommunal forkjøpsrett til markedspris for 5 prosent av boligene. Et alternativ er at kommunen kjøper seg inn i prosjekter på et tidligere tidspunkt og på den måte skaffer seg eierskap til boliger til en rimeligere penge enn ved å vente til de er ferdigstilt».

Kilde: Arendal kommune, Boligstrategi, s 11.

Et annet styringsdokument, Ny kommuneplan – samfunnsdel 2025 – 2040, var på høring sommer 2024. Planen løfter fram utenforskap og demografiske utfordringer. Planen tar opp ambisjonene om å øke boligbyggingen, men samtidig framheves det at kommunen vil prioritere tiltak for å sikre vanskeligstiltes mulighet til å skaffe en egnet bolig.

Kommunen har 67 % eneboliger. Andelen er synkende og andelen som bor i rekkehus og blokk er økende. En ikke ubetydelig andel aleneboende bor i eneboliger og ytterst få barnefamilier bor i blokk (+/- 2 %).

I dokumentet «Viktige utviklingstrekk for Arendal kommune – underlag for planstrategi» vises det til at boligbyggetempoet er lavere enn målsettingene tilsa, fra et mål om 500 nye boliger er det bygget 190. Dette er lavere enn gjennomsnitt fra tidligere, som har ligget på ca. 250 nye boliger pr. år. Det er med andre ord tydelig gap mellom målsettingen på 500 boliger og måloppnåelse på 250.

Boligmasse i kommunal regi, kommunens eiendomsselskap og startlån

Arendal kommunes eiendomsselskap, Arendal eiendom KF, spiller en viktig rolle i boligforsyningen i kommunen gjennom å tilrettelegge arealer som kommunen eier for boligbygging.

Handlings- og økonomiplanen gir rom for at kommunen tar opp startlån for 150 MNOK i Husbanken. I oversikten over oppgaver listes det opp 14 ulike tiltak, og ett av disse er kjøp og utvikling av tomter og boliger. Kommunen skal blant annet utvikle nye boligfelt: Østenbuskogen boligfelt på Myra (ca 200 boligenheter) og Østre Mørfjør boligfelt ved Eyde energipark (ca 300 boligenheter). Strategien for Arendal Eiendom KF gir foretaket anledning til å kunne ta et lån for strategiske investeringer (157 MNOK for 2024, og MNOK 211 for 2025 (ref: Handlingsplanen, s 41, økonomiplan 2024 -2027, samt årsbudsjettet punkt 8, 9 og 10).

Boligstrategien peker på at Arendal eiendom KF også kan være et virkemiddel for å gjennomføre prosjekter. Utleieboliger er ett eksempel – det pekes på behov for gode utleieleiligheter til personer som ønsker seg å etablere seg i kommunen. Det tas også til orde for

¹⁸ <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/boligpriser-og-boligprisindekser/artikler/hvor-mye-dyrere-har-norske-boliger-blitt-de-siste-10-arene>

at Arendal Eiendom KF må vurdere nye konsepter for prosjekter med «leie til eie-kontrakter». Dette som virkemiddel for å sikre flere muligheten til å eie egen bolig.

I et saksframlegg heter det at kommunen skal tallfeste det som finnes av virkemidler i Husbankens for å drive en «sosial boligbygging». Dette innebærer blant annet å se nærmere på *grunnlånet*. Boligstrategien er holdt på et strategisk nivå og detaljer om tall er vanskelig å finne (noe tall finnes i Boligmeldingen fra 2019). Pr. nå har boliger utviklet på kommunal tomtegrunn ingen spesiell sosial profil og ingen av boligene er solgt med del-eie-konsept eller tilbudt som leie-til-eie. Målsetting om sosialprofil er imidlertid løftet fram i flere dokumenter, blant annet i Økonomiplanen (kap 1.2, Målstruktur side 78, Handlings og økonomiplan).

Som nevnt peker Boligstrategien, i likhet med Boligmeldingen fra 2019, ut barnefamilier, eldre og innbyggere med særlig behov som viktige for kommunens oppfølging i årene framover. Kommunen mener de har bred erfaring i bruk av startlån i sin boligsosiale politikk, og mener de er godt kjent med alle Husbankens virkemidler, med unntak av grunnlånet, som vist ovenfor.

Kommunen har også en sterkt behovsprøvd kommunal bostøtte, «Husleiestøtte», til beboere i omsorgsboliger og i tilrettelagte boliger. Kommunen er tydelig på at de statlige midlene som Husbanken forvalter alltid skal vurderes før eventuell kommunal støtte¹⁹.

Tverrfaglighet: bolig i sammenheng med folkehelse og byutvikling

I Arendal, som i Kristiansand, er det klare koblinger fra strategier for boligbygging til strategier for eldrebølgen og hvordan kommunen best kan legge til rette for gode bosituasjoner for eldre. Dette diskuteres blant annet i Handlings- og økonomiplanens kapittel 12, Helse og Mestring (s. 85). Der vies det blant annet til Agenda Kaupangs rapport om sammenhengen mellom å bo hjemme lenge og behov for sykehjemsplasser:

«Hvordan kommunen de neste årene klarer å utvikle sine hjemmebaserte tjenester, vil være avgjørende for behovet for institusjonsplasser».

I forbindelse med dette arbeides det med å skape «gode og hensiktsmessige bomønstre for eldre». I dette arbeidet framheves samarbeid med private eiendomsutviklere, Arendal Eiendom KF og kommunens næringsavdeling (ibid s. 86). Konkretisering av dette ser imidlertid ut til å ha kommet relativt kort.

I forbindelse med utarbeidingen av boligstrategien har det vært gjennomført workshop med interne og eksterne. Blant eksterne bidragsyttere var blant annet Bærum kommune invitert til inspirasjon om kommunal innsats, i tillegg til Boligsamvirket, Arendal Eiendom, NAV, Husbanken og ulike brukergrupper.

Som en del av prosessen ble Arendal Eiendom KF, i tillegg til representanter fra planetaten, og beredskapskoordinator, invitert til å vurdere tiltak for å sike boliger til *utsatte barnefamilier*. Tilsvarende ble det etablert en dertil egnet gruppe for å vurdere tiltak for *boliger for eldre*. Også i den gruppen er Arendal Eiendom representert. For *boliger for mennesker med spesielle behov* ble samme prinsipp fulgt. Her ble også Husbanken og NAV Arendal invitert i tillegg til kommunale representanter, inkludert Arendal Eiendom.

¹⁹ Tall og detaljer om virkemidlene skal stå i Boligmeldingen fra 2019 (det har ikke latt seg gjøre å finne dette dokumentet)

Oppsummering – målsettinger og politikk for boligkjøpsmodeller

Også i Arendal kommune er de boligsosiale utfordringene sammensatt. Kommunen har hatt betydelig vekst og peker på nødvendigheten av å bygge mer, særlig for barnefamilier. Boligbyggingen har imidlertid avtatt de siste årene. Kommunen har et aktivt tomteselskap som bidrar til å øke nybyggingen. Relevante prosjekter nå er lokalisert et stykke fra sentrum og ingen av dem inkluderer boliger tilbudt på del-eie- eller leie-til-eie-kontrakter.

Kommunen har imidlertid målsettinger om «en sosial profil» i nybyggingen fordi mange typer hushold har problemer med å finne en egnet bolig. Som neste kapittel vil vise er det en betydelig andel innbyggere som ikke kan kjøpe bolig i Arendal, til tross for relativt lave priser.

Politiske målsettinger om å øke eierandelen blant hushold med lavere inntekter har foreløpig resultert i planer for en systematisk gjennomgang av virkemidler for å få til dette (les oppføringslån). For målgruppene som er pekt ut ser det imidlertid ut til at startlån er det mest brukte virkemidlet, særlig for å bidra til at utsatte barnefamilier får mulighet til å eie og dermed mulighet for mer permanent bosituasjon.

Barnefamilier, eldre og hushold med særlige behov er gjennomgående prioritert, og Arendal Eiendom er aktuell part i arbeidet med løsninger for alle disse gruppene. Kommunen har også boligprosjekter under utvikling, i regi av Arendal Eiendom, blant annet på Tromøya. Det er imidlertid uklart om kommunen mener at dette prosjektet vil egne seg for en uttesting av boligkjøpsmodeller – som virkemiddel for å øke eierandelen til utsatte barnefamilier eller som virkemiddel for å nå andre målsettinger/andre prioriterte grupper.

4.4 Moss kommune

Politiske føringer for kommunens boligsosiale arbeid

Som eneste av de tre kommunene har Moss kommune valgt å utarbeide en *kommunedelplan* for bolig. Planen er konkret og består av en rekke del-dokumenter, som til sammen skal favne kompleksiteten i kommunens boligsosiale ansvarsfelt. Planen lister opp hvilke etater som har ansvar for ulike typer virkemidler. I planen er blant annet «leie-til-eie» nevnt med private utbyggere som ansvarlige. Kommunedelplanen bygger på Boligsosial handlingsplan fra 2017. Ambisjonen var å få planen vedtatt i 2023 (ibid s. 14), men som vist er dette noe utsatt. Planen har høy prioritet.

I likhet med de to andre kommunene viser planen målgruppene i kommunens boligpolitikk. Til forskjell fra Kristiansand og Arendal vises det også hva slags boligløsning som ses som mest aktuelt for de ulike målgruppene:

- Personer og familier med funksjonshindringer – her nevnes kommunale boliger framskaffet gjennom tildelingsbolig-ordningen i Husbanken som aktuell løsning
- Barnefamilier – også for disse peker kommunen på ordningen med tildelingsboliger som virkemiddel.
- Nødboliger og andre midlertidige tilbud ved midlertidige og akutte boligbehov. Her peker planen på kommunale utleieboliger som aktuelt virkemiddel.

I tillegg peker planen på behovet for å sikre boliger – og bomiljøer – for innbyggere med sammensatte behov.

Planen viser behov for aldersvennlige og universelt tilgjengelige boliger, sentralt beliggende boliger og nok boliger til enslige og familier. Planen beskriver også dynamikken i at noen

områder får hoping av levekårsutfordringer – de ser blant annet på prisnivå og at startlån gjør slike områder utilgjengelige for en del vanskeligstilte hushold.

Moss kommune har generelt et stort behov for *flere boliger*. Totalt er det i dag 24 417 boliger i kommunen, og i kommunedelplanen tas det til orde for en økning på mellom 3600 og 4700 til fram til 2035. Dette tilsvarer boligbygging på mellom 360 og 470 pr. år. I løpet av planarbeidet har kommunen gjort seg godt kjent med førstehjem-indeksen til NBBL og ser at andelen førstehjems-kjøpere synker, særlig i de mest sentrale bydelene. Dette henger sammen med økte boligpriser, særlig i noen deler av kommunen, blant annet som følge av den gode kollektivdekningen på strekningen Moss-Oslo.

Kommunene har videre utarbeidet egne rapporter, kartlegginger og notater om følgende temaer: (side 7 i kommunedelplan for bolig, Moss kommune 2022). Utredningene tar annet opp følgende moment:

- Boligbehov opp mot befolkningsutviklingen i Moss
- Det lokale boligmarkedet
- Bomiljøkvalitet
- Behov og virkemidler i det boligsosiale arbeidet i kommunen med evaluering av Boligsosial plan

Også boligelementet i framtidens omsorgssektor er trukket fram. Blant annet pekes det på et framtidig behov for behov til personer med særlige utfordringer, behovet for samlokaliserte boliger og behovene for sykehjem og omsorgsboliger.

Kommunedelplanen viser viktige utredningsteama for en framtidig helhetlig kommunal boligpolitikk. I tillegg til detaljene knyttet til ulike grupper som nevnt ovenfor, står det i kommunedelplanen at kommunen vil utrede nærmere

- framtidens boliger og bo-konsepter i et bærekraftperspektiv og
- avklare forhold knyttet til «en tredje boligsektor» i kommunen.

Kommunen ser nødvendigheten av å gå nye veier: de peker blant annet på boliger med deleløsninger, og på alternative boformer, inkludert nye boligetableringsmodeller (som leie-til-eie og del-eie). Planen viser også til et ønske om å inngå «forpliktende samarbeid med utviklere som leverer nye løsninger» (s. 22, Moss kommune 2024).

I et eget avsnitt om leie-til-eie-løsninger står det at et slikt tilbud vil være interessant, men en er samtidig klare på at kommunen har begrenset med incitament for å få til dette til. Et argument er at kommunen selv har svært begrenset med tomter og at boligutviklere i kommunen har pr i dag ikke tilbud som omfatter kjøp med dele-eie-løsning eller leie-til-eie. Kommunen skal imidlertid foreta en kartlegging av kommunens tomter og bygg og en kartlegging av aktuelle virkemidler.

Avslutningsvis nevnes at planen viser behov for aldersvennlige og universelt tilgjengelige boliger, sentralt beliggende boliger og nok boliger til enslige og familier. Viktig i denne sammenheng er at planen også beskriver også dynamikken i noen boligområder der en får hoping av levekårsutfordringer.

Boligmasse i kommunal regi, kommunens eiendomsselskap og startlån

Som en del av planarbeidet har kommunen altså gjort opp en status mht. kommunale boliger - etter kategori og antatt boligbehov (se vedlegg 2 i planen). Kommunen har 208 kommunalt eide utleieboliger og mener de trenger ytterligere 10. Av boliger med livsløpsstandard/tilrettelagte boliger har de 297 og trenger ytterligere 80, fordelt likt på

økonomisk vanskeligste og økonomisk vanskeligstilte med tilleggsbehov. Den kommunalt eide boligmassen omfatter videre 4 småhus for personer som trenger å bo atskilt fra andre, og gjennomgangen har vist at det er behov for ytterligere 26 boliger. Kommune har pr i dag ingen nødboliger og mener de trenger 8. Oppsummert har gjennomgangen vist at Moss kommune trenger å øke den kommunalt eide boligmassen med ca 124 boliger, dvs. en økning på drøye 50 %. Formulert annerledes viser opptellingen og sammenstillingen av behov og tilgjengelige boliger en tydelig underdekning.

Som nevnt bruker kommunen planen også til å gå gjennom tomter de eier. De har sortert tomtene etter det arealbruksformålet de er regulert til i dag og fant at kommunen samlet sett har ca 30 000 kvm eiendom som er regulert til bolig og som ikke er bebygget. Planen viser så langt ingen vurdering av tomtenes egnethet i boligpolitisk sammenheng, jfr. behovet for 124 nye boliger, eller noen oversikt over hvilke av disse arealene som eventuelt kunne egne seg til kommersielle boligprosjekter med en andel boligkjøpsmodeller.

Til slutt kan det nevnes at planen også beskriver dynamikken i at noen områder får hoping av levekårsutfordringer – de ser blant annet på prisnivå og at startlån gjør slike områder utilgjengelige for en del vanskeligstilte hushold. Kommunen er stor bruker av startlån og ser dette som det viktigste virkemiddelet for å bedre boligsituasjonen til utsatte hushold.

Tverrfaglighet: bolig i sammenheng med folkehelse og byutvikling

Gjennom prosessen med planarbeidet har kommunen sørget for bred intern forankring. De har også etablert arenaer med innspill fra en rekke aktører, deriblant Vannsjø boligbyggelag og NBBL. I prosessen med å lage planen har kommunen etablert et fagfellesskap mellom ulike etater med ansvar innenfor boligpolitikken:

Boligsosial avdeling i Moss har ansvar for oppgaver og tjenester for «innbyggere med komplekse behov», og samarbeider med eksterne aktører som NAV og Husbanken (Kommunedelplan for bolig, Moss kommune, s 26), og kommunalområdet Helse og mestring forvalter løsninger for eldre, syke og innbyggere med funksjonsnedsettelse. Begge etatene samarbeider med Moss kommunale eiendomsselskap (MKE). Etatene bestiller kommunale bygg etter bestiller-utfører modell.

I forbindelse med planarbeidet ble det etablert en tverretattlig gruppe, med direktør for plan, miljø og teknikk som prosjekteier og med følgende etater som deltakere:

Samfunnsplanlegger, representant for *etat for barnevern, bolig og inkludering*, avdelingsleder for *Boligsosial avdeling*, leder for *Helse og mestring* samt representant for *Moss kommunale eiendomsselskap*. Gruppen har videre knyttet til seg følgende ressurspersoner:

Folkehelserådgiver, Rådgiver for miljørettet helsevern, Avdelingsleder plan, og enhetsleder samfunnsutvikling.

Kommunen samarbeider med det lokale boligbyggelaget (Vannsjø Boligbyggelag VBBL). De står for den en god del boligbygging, de forvalter nesten alle borettslag og boligsameier i kommunen og er den boligutvikleren som kommunen har mest samarbeid med blant annet i forbindelse med ulike typer leieavtaler mellom kommunen og boligbyggelaget.

Kommunens boligsosiale innsatser, blant annet ansvarlige for startlån-ordningen, er knyttet til prosessen. Det samme gjelder for etaten med ansvar for bosetting av flyktninger. Deler av samarbeidet som ble etablert i forbindelse med planprosessen er nå videreført som et fast utvalg for å bidra til implementering og helhetstenkning.

Oppsummering – målsettinger versus politikk for boligkjøpsmodeller

Moss har gjennomført et omfattende planarbeid for en helhetlig boligpolitikk. Arbeidet har på den ene siden vist et stort udekket behov for boliger som – etter plangruppens vurdering – best kan ivaretas i kommunalt eide boliger. En økning av slike boliger er da også høyt på listen over tiltak. På den andre siden har prosessen også vist et behov for å se etter nye boligløsninger som kan bidra til at sentralt beliggende boliger blir tilgjengelig også for førstegangskjøpere.

Behovet for kommunale boliger er tydelig dokumentert gjennom prosessen. Den bredt forankrede planprosessen og den tverretatlige enheten som skal bidra i oppfølgingen av planen, tilsier at behovene blir tatt med i investeringsbudsjetter framover. Kommunen har også en godt forankret praksis mht. bruk av startlån, spesielt for utsatte barnefamilier.

Når det gjelder den litt bredere utviklingen på boligmarkedet, inkludert tendensen til fallende førstegangsetablering, sier planene mindre. Det tas til orde for boligkjøpsmodeller, men dette følges ikke opp med konkretisering verken mht. målgruppe, modeller og tiltak for å realisere målsettingen. I diskusjonen vises det til samarbeidet med det lokale boligbyggelaget. Laget er generelt interessert i samarbeid med kommunen, og har allerede pågående samarbeidsprosjekter. Samtidig er boligbyggelaget tydelige på at de mangler erfaring med leie-til-eie og del-eie²⁰. Interessen er der, men steget fram til å faktisk etablere et slikt tilbud er foreløpig et stykke unna.

Når det ikke tilbys boliger kjøpt gjennom boligkjøpsmodeller er det også vanskelig for ansvarlig for startlånsordningen i kommunen å få en realistisk vurdering av kombinasjonen startlån-boligkjøps-modeller.

Samlet drøfting – boligkjøpsmodellenes plass i plan og i praksis i de tre kommunene

Den overordnede problemstillingen i dette prosjektet er å utforske hvorvidt kommunene ser boligkjøpsmodeller som aktuelt virkemiddel i forbindelse med deres boligsosiale ansvar. Som vist har alle de tre kommunene brukt planprosessen til å se de ulike typer boligsosiale innsatser i sammenheng. Alle er aktive brukere av startlån. Ingen har imidlertid sett på sammenhengen mellom startlån og boligkjøpsmodeller. Dette kan ha flere årsaker: det kan være at tilgangen på startlån er tilstrekkelig til at kommunene kan innvilge slikt lån til alle kvalifiserte søkere. Å kjøpe hele boligen med en gang vil alltid være er gunstigere for husholdet enn delkjøp, spesielt dersom kjøpet er finansiert gjennom startlån. Å velge startlån som virkemiddel framfor boligkjøpsmodeller, slik kommunene ser ut til å gjøre, er derfor langt på vei et rasjonelt valg.

Også leie-til-eie vil være mer kostbart enn fullt kjøp med en gang, men ordningen har en tilleggseffekt ved at både kommune og boligkjøper får testet ut boligen og bostedet, og får kjent på muligheten til å oppvise den nødvendige stabilitet i betjeningsevne i perioden fram til kjøpsopsjonen utløses.

Dersom startlån-tilgangen av ulike grunner er begrenset, kan det for kommunen være en god løsning å kombinere startlån og boligkjøpsmodeller fordi samme brutto ramme for låneopptaket da kan rekke til flere kjøp og dermed til flere hushold. Denne type tematikk har imidlertid ikke vært fremme i planprosessene og framstod som litt fremmed for kommunene under intervjuene om konkretiseringen av planen.

²⁰ Intervju med styreleder og daglig leder.

Like fullt trekker alle de tre kommunene fram boligkjøpsmodeller i sine planer og peker altså på dette som mulige virkemidler, men uten at det drøftes *hvordan* de vil utforske boligkjøpsmodeller. For eksempel ser Moss kommune at omfanget av førstegangsetablerere er redusert, men drøfter ikke hvorvidt boligkjøpsmodeller kan være aktuelt virkemiddel for å lette etableringsutfordringene. Både Arendal og Kristiansand bruker tomteselskap og egen tomtegrunn aktivt i nybyggingspolitikken, men til tross for dette og til tross for at planene inneholder målsettinger om å utforske boligkjøpsmodeller, ses boligkjøpsmodeller ikke i sammenheng med egen tomtepolitikk. Ingen av kommunene har trukket fram hvordan de kan stimulere boligbyggelag eller andre private boligutviklere slik at de kan innlemme boligkjøpsmodeller i sin portefølje.

En mulig årsak til at boligkjøpsmodeller er nevnt, i positive og oppmuntrende ordelag, men lite utforsket kan også være at lokale boligutviklere ikke tilbyr boligkjøpsmodeller slik at kommunene ikke har ett reelt grunnlag for å starte en diskusjon om dette. Det er også god grunn til å anta at kommunene ikke ser hva effekten kan være av å innføre slike modeller, enten i kommunal regi eller som noe de forsøker å få boligutviklerne i kommunen til å tilby. Det neste kapittelet viser derfor hvordan boligkjøpsmodeller øker mulighetsrommet for hushold med lavere inntekter.

5 Boligkjøpsmodeller i de tre kommunene sammenligning med ordinære kjøp og leie

5.1 Innledning

Boligkjøpsmodellenes bidrag er at de øker mulighetene for hushold med lave inntekter til å kjøpe en bolig. Dersom slike modeller er tilgjengelig i ulike deler av kommunen, vil flere boligområder være tilgjengelige for dem.

Dette kapittelet viser hvordan boligmarkedet «ser ut» for boligsøkere med middels og lave inntekter i de tre kommunene, og vurderer hvilken betydning boligkjøpsmodeller ville hatt for disse husholdenes mulighet til å kjøpe en bolig. Alle de tre kommunene har relativt lave priser sammenliknet med kommuner nærmere hovedstaden. Gjennomgangen viser like fullt at selv i Arendal, som er kommunen med lavest boligpriser, vil modellene ha betydelig effekt for spredningen av lavinntektshushold i kommunen.

Første del av kapittelet (5.2) viser hvordan boligmarkedet ser ut i de tre kommunene når en fokuserer på boliger i det rimeligste sjiktet, og hvor mye prisene øker når en går opp i antall kvadratmeter eller øker antall soverom for disse – relativt sett – rimelige boligene.

Boligkjøpsmodeller tas i hovedsak i bruk i nye boligprosjekter, og er i og for seg kritisert for at en da «handler i de dyre segmentene». Som tidligere vist brukes boligkjøpsmodellene også i bruktmarkedet, selv om omfanget er lite. Vi inkluderer derfor analyser av bruktboligmarkedet, og ser blant annet hvor mye prisene øker i henholdsvis nyboligmarkedet og bruktmarkedet når antall kvadrat øker og antall soverom øker. Dette utdypes i 5.3 gjennom to typer analyser: først har vi laget en indeks over prisutviklingen i byene, dernest viser vi hvordan prisene endrer seg når kjennetegnene ved boligen ender seg.

I 5.4 skiftes fokuset over fra priser til kjøpekraft. Først presenteres tall over kjøpekraften til husholdninger i de lavere inntektssjiktene i hver av de tre byene – vi har valgt å ta inntekten til langtids-leietakere som utgangspunkt og ser hvor mye de har å kjøpe for, og hva de får for pengene de har. Avsnittet inneholder også kart som viser hvor i kommunen de rimelige boligene ligger. For å tydeliggjøre alternativene som husholdet ville stått ovenfor dersom boligkjøpsmodeller hadde vært tilgjengelig, sammenliknes et hypotetisk kjøp av en ny bolig med del-eie kontrakt (med *boligkjøpsmodell*) med kjøp av en tilsvarende bolig i *bruktmarkedet*. Vi har brukt denne framgangsmåten for å illustrere hvordan boligkjøpsmodellene påvirker hvor i kommunen husholdet kan kjøpe en bolig dersom boligkjøpsmodeller brukes. For enkelhets skyld har vi altså bare sett på boligkjøpsmodeller i nyboligmarkedet. Vi har også – igjen for enkelhets skyld – bare sett på én variant av boligkjøpsmodellene: en standard del-eie-modell der husholdet kjøper 50 % av boligen.

Dersom vi hadde inkludert kjøp i bruktmarkedet – slik som enkelte av foretakene som kalles «avlastningsenheter» tilbyr (se kapittel 3) ville bildet vært ytterligere i favør av boligkjøpsmodeller.

Alle beregningene er estimater basert på kombinasjoner av inntektsdata, boligprisdata og estimerte boutgifter ved kjøp med og uten boligkjøpsmodeller. Neste avsnitt gir en kort orientering om datagrunnlag og forutsetningene som er brukt i beregningene.

Analysen sammenligner kostnader, egenkapital og avkastning i tilfellene leie, ny bolig med boligkjøpsmodell og ordinært kjøp av bruktbolig for langtidsleietakere med middels (median) inntektsnivå (P50), i enkelte tilfeller for leietakere med inntekter på lavere nivå (P25).

Beregningene skiller mellom boliger med ulike kvaliteter og beliggenhet. Boligkjøpsmodeller som alternativ diskuteres via eksempelberegninger. Som bakgrunn for analysen beregnes predikerte priser for boliger av ulik størrelse og beliggenhet i de tre kommunene Moss, Arendal og Kristiansand basert på enkle kjennetegn ved boligen (hedoniske prismodeller). Det gjøres videre anslag for lokale boligpris-grupper – eller persentiler - og deres kvaliteter. Analysene konsentrerer seg om boliger i de lavere sjiktene, henholdsvis de 25 % «rimeligste» og de 50 % «rimeligste» salgene (her betegnet som hhv. P25 og P 50).

Når det gjelder kjøpekraft bruker vi altså langtidsleietakere som utgangspunkt for å beregne kjøpekraft til lavinntektshusholdene i kommunen: fra microdata.no har vi kunnet hente informasjon om gruppen «langtidsleietakere» i hver kommune og vurdere deres kjøpskapasitet. På grunnlag av denne informasjonen lager vi anslag for beregnet boligkjøpekraft i det ordinære markedet for disse gruppene. Neste trinn er å sammenstille det med to alternativer: fortsatt leie eller å kjøpe ny bolig med boligkjøpsmodell.

Det er viktig å understreke betydningen av det særskilte makroøkonomiske bakteppet på tidspunktet da analysen ble gjennomført. Som følge av det høye rente- og kostnadsnivået har det vært en markant nedgang i byggeaktiviteten generelt samtidig som renta har påvirker boligkjøpekraften i befolkningen direkte. Årene 2022-2024 har også vært preget av en betydelig innvandring til norske kommuner, spesielt fra Ukraina. Resultatene i analysen må sees i lys av denne konteksten. Det er knyttet betydelig usikkerhet til rente- og kostnadsnivået også fremover. Selv om mye tyder på at rentene skal fortsette noe ned den kommende tiden, er det lite som tyder på at kostnadsnivået blir særlig lavere, slik at deler av dagens kontekst kan vise seg å ha en mer varig karakter.

5.2 Boligpriser i de nederste prisgruppene i de tre kommunene – nye og brukte boliger

Datakildene som er benyttet i analysen er presentert i kapittel 1. Vi skal her kort gjenta at prisinformasjonen er basert på faktiske salg (såkalte frie salg), og at datagrunnlaget gir anledning til å knytte beliggenhet og flere karakteristikk til boligen.

Første del av analysen gir et oversiktsbilde av prisnivået for rimelige boliger i de tre kommunene. Kilde er nevnt for hver tabell.

Tabell 1 viser sammendragsstatistikk for brukte og nye boliger i de tre case-kommunene. (Areal er gitt ved BRA (bruksareal) for brukte boliger og BRAi (internt bruksareal) for nye boliger). Øverste del av tabellen viser prisene i bruktmarkedet og den nederste viser priser i nyboligmarkedet.

For bruktmarkedet viser de to første radene gjennomsnittlig boligpris, for de 25 % rimeligste boligene (rad 1) og de 50 % rimeligste boligene (rad 2) i hver av de tre byene.

Tabellen viser at for Kristiansand var gjennomsnittlig pris i 25 % rimeligste sjiktet på knappe 2.7 millioner, mot 2.9 millioner i Moss og 2,3 millioner i Arendal. De neste radene viser gjennomsnittlig tilsvarende for de 50 % rimeligste, samt gjennomsnittlig pris når antall soverom øker. «Andel leiligheter» viser hvor stor andel av tilbudet som er leiligheter og antall transaksjoner viser til hvor mange salg som tabellen er basert på. Tabellen viser først salg i bruktmarkedet for perioden 2023 til første kvartal (K1) i 2025) og så samme variabler for salg i nyboligmarkedet i 2025. Siden perioden varierer noe er tallene ikke direkte sammenliknbare, men gir likevel en god indikator på prisnivået i bruktmarked versus nyboligmarkedet.

Andre del av tabellen gir tilsvarende tall for boliger i nyboligmarkedet. Tabellen viser også hva slags boligtyper som dominerer i de ulike «gruppene».

Tabell 4: Sammenendragsstatistikk – priser på boliger solgt i det frie markedet i de tre kommunene for boliger med ulikt antall kvadrat og med ulike antall soverom. Data fra Eiendomsverdi og Finn.no – egen sammenstilling.

Variabel	Beskrivelse	Kristiansand	Moss	Arendal
Brukte boliger 2023-K1.2025				
Boligpris ²¹ P25	Totalpris 25-prispercentil	2,690,000	2,950,000	2,200,000
Boligpris P50	Totalpris 50-prispercentil	3,350,000	3,702,808	2,750,000
Areal P25	Gj. snitt, BRA (kvm.)	66	60	69
Areal P50	Gj. snitt, BRA (kvm.)	75	69	83
Soverom P25	Gj. snitt, antall	1.8	1.5	1.9
Soverom P50	Gj. snitt, antall	2.0	1.8	2.2
Boligpris P25 ≥2 soverom		2,935,827	3,275,000	2,360,000
Boligpris P25 ≥3 soverom		3,260,000	3,880,250	2,620,000
Leiligheter	Andel leiligheter	58.5 %	60.0 %	42.4 %
N	Antall transaksjoner	5,273	2,455	1,610
Nye boliger 2025				
Boligpris P25 alle	Totalpris 25-persentil	4,921,625	4,890,600	3,448,801
Boligpris P50 alle	Totalpris 50-persentil	6,419,750	5,743,900	4,866,678
Areal P25	Gj. snitt, BRAi (kvm.)	62	55	63
Areal P50	Gj. snitt, BRAi (kvm.)	72	69	73
Soverom P25	Gj. snitt, antall	1.8	1.4	1.9
Soverom P50	Gj. snitt, antall	2.0	2.0	2.3
Boligpris P25 ≥2 soverom		5,419,998	5,305,020	3,496,420
Boligpris P25 ≥3 soverom		6,457,102	5,733,416	3,862,420
Leiligheter	Andel leiligheter	79.7 %	87.4 %	75.3 %
N	Antall utbud	585	206	151

Når det gjelder boligenes størrelse viser tabellen at, i bruktboligmarkedet, var nær 60 prosent av boligene som ble solgt i Kristiansand og Moss i perioden leiligheter, mens Arendal skiller seg ut med en lavere leilighetsandel (42 prosent). I vårt uttrekk av *nye boliger* er derimot innslaget av leiligheter høyt alle steder, nær 80 prosent i Kristiansand, hele 87 prosent i Moss og 75 prosent i Arendal. Dette er i tråd med den generelle utviklingen mot større urbanisering i by og tettsted. For familier som ser etter småhus eller enebolig, er dermed utvalget størst i bruktboligsegmentet.

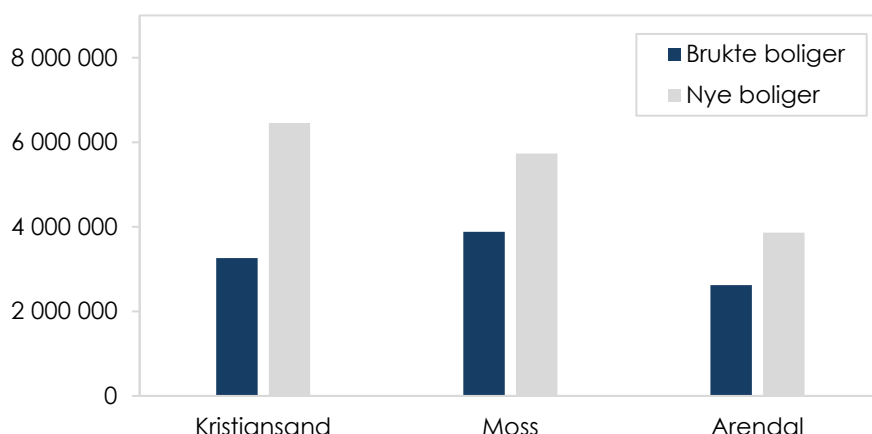
Blant P25-segmentet (rimeligste 25 % av boligene) var gjennomsnittlig størrelse for brukte boliger 66 kvm. i Kristiansand (og 1,8 soverom), 60 kvm. i Moss (med 1,5 soverom) og 69 kvm. i Arendal (med 1,9 soverom). Snittstørrelsen var typisk 4-5 kvm mindre innen den samme priskvartilen for nye boliger i de tre byene.

Hovedinntrykket er at nye boliger i Arendal er relativt rimelige og romslige i størrelsen. Det er en betydelig pris- og størrelsesforskjell til Moss, og kommunen ser også ut til å ha en noe større «nyboligpremie» relativt til brukte boliger. Utvalget av nye boliger i Kristiansand ligner mer på utvalget i Moss med hensyn til boligenes pris og størrelse enn på situasjonen i Arendal.

²¹ P (persentil) viser til prosentandelen av observasjonene som er mindre enn eller lik. Når det står P 25 viser til de 25 % laveste prisene.

Forskjellen på priser for henholdsvis nye og brukte boliger er også illustrert i figuren nedenfor (figur 1). Figuren viser prisen for en bolig som definerer nedre P25 pris-persentil når vi legger til kravet at boligen skal ha minst 3 soverom. Her skiller Kristiansand og Moss seg ut med høyere pris (hhv. 6,46 mill. og 5,73 mill.) enn Arendal (3,86 mill.) for nye boliger, mens prisdifferensen er mindre for brukte boliger (Kristiansand; 3,26 mill., Moss; 3,88 mill. og Arendal; 2,62 mill.). En så stor bolig er den dyreste boligen innenfor denne gruppen boliger, slik at en fjerdedel av boligene, innenfor gitte kriterier, altså har lik eller lavere pris.

Figur 1: Totalpris 25-prispercentil, >=3 soverom for nye og brukte boliger.



Kilde: Data fra Eiendomsverdi og FINN. Egen sammenstilling.

5.3 Nærmere om prisutviklingen og prisvariasjoner i de tre byene

Dette avsnittet ser på prisutviklingen i de tre byene og hvordan boligprisene varierer mellom ulike boligtyper. Avsnittet utdyper også hvordan prisene påvirkes av antall kvadratmeter og antall soverom.

For å måle prisutviklingen er det nødvendig å sammenlikne prisutviklingen for samme type bolig – eller boliger med samme kjennetegn og kvaliteter. For dette brukes gjerne såkalte «hedoniske modeller» (OLS regresjon og kvantil regresjon (QR)).

For boligsalg i brukt-markedet mellom 2023 og første kvartal i 2025 (K1.2025) estimeres følgende hedoniske boligprismodell for de tre case-kommunene:

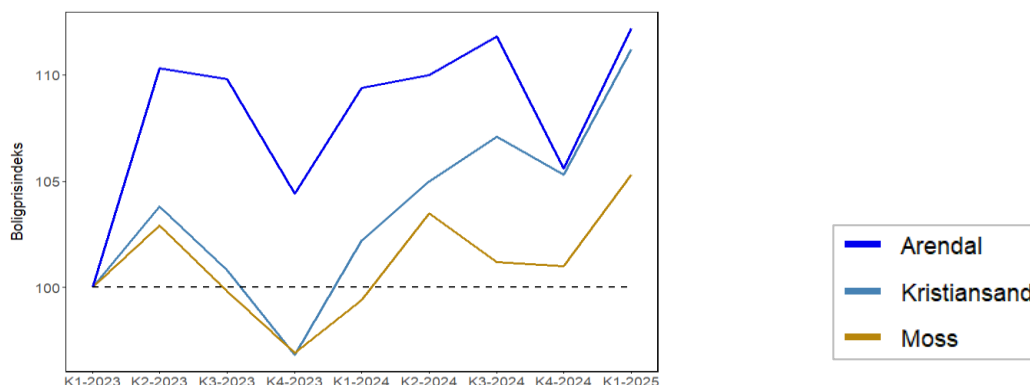
$$lP_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 lAreal_{it} + \alpha_2 X_{it} + \alpha_3 D_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Hvor lP_{it} er log boligpris, $lAreal_{it}$ er log areal målt ved BRA, X_{it} er en variabel-matrise som består av informasjon om ulike karakteristikk ved boligene, som boligtype (leilighet, enebolig, tomannsbolig, rekkehus), eierform (selveier, aksjeandel, borettslagsandel), boligens alder, og beliggenhet (postkode-dummyer). D_t er kvartalsdummyer for perioden K1-2023 til K1-2025.

Figur 2 viser en OLS-modell av den kvartalsvis utvikling i bruktboligprisene over perioden fra 1 kvartal 2023 til 1. kvartal 2025. Basert på disse estimatene, var bruktboligprisene i Kristiansand og Arendal drøye 10 prosent høyere i første kvartal 2025 enn i første kvartal 2023, og drøye 5 prosent høyere i Moss over samme tidsperiode.

Som vist er boligprisnivåene for brukte boliger høyest i Moss, og deretter følger Kristiansand og Arendal. Boliger er betydelig rimeligere i Arendal, spesielt når en justerer for størrelse. Når det gjelder nye boliger er prisnivåene noe høyere i Kristiansand enn i Moss. Også her ligger Arendal tydelig lavere i pris. Merk at disse resultatene for nye boliger baserer seg på et utvalg og det kan forekomme utvalgsskjevhet.

Figur 2: Boligprisindeks, kvartal



Merknad: Figuren viser estimert boligprisindeks og er basert på en hedonisk modell. Data: Eiendomsverdi AS.

Modellen viser (tabell 2) at for brukte boliger er priselastisiteten med hensyn til størrelse (hvor mye prisen øker når en øker boligens areal med 1 prosent), 0,70 % i Kristiansand, 0,68 % Moss og 0,72 % i Arendal i snitt for alle boliger.

For nye boliger (tabell 3) er det tilsvarende estimatet 0,98 % i Kristiansand, 0,96 % i Moss og 1,18 % i Arendal. Dette betyr at den relative økningen i pris som en må påregne dersom husholdet har behov for *mer plass* er ganske lik, og høyest i Arendal basert på disse resultatene og at den er (noe) høyere dersom en kjøper i nyboligmarkedet. Sagt med andre ord er det (litt) dyrere å gå opp i størrelse dersom en kjøper ny bolig, enn om en kjøper en brukt.

Tabell 2 og 3 nedenfor viser hvordan det å øke boligens størrelse slår ut i pris, for ulike boligtyper (leilighet-rekkehus-tomannsbolig, sett i forhold til enebolig), samt eieform (selveier versus borettslag)²² for henholdsvis brukte og nye boliger.

²² Vi estimerer også modell (1) som en kvantilregresjon med ulike koeffisienter for ulike persentiler i boligprisfordelingen

Tabell 5: Regresjonsresultater OLS modell - brukte boliger K1-2023-K1-2025.

	<i>Avhengig variabel:</i>		
	log(Totalpris)		
	(Kristiansand)	(Moss)	(Arendal)
log(Areal)	0.696*** (0.008)	0.681*** (0.012)	0.722*** (0.021)
Boligtype: leilighet	-0.076*** (0.011)	-0.023 (0.015)	-0.004 (0.025)
Boligtype: rekkehus	-0.120*** (0.012)	-0.063*** (0.017)	-0.059* (0.036)
Boligtype: tomannsbolig	-0.120*** (0.011)	-0.118*** (0.018)	-0.116*** (0.027)
Selveier	0.021*** (0.008)	0.089*** (0.012)	-0.018 (0.024)
Bolig attributter	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Postkode dummier	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Salgstidspunkt dummier	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Obs.	5,273	2,455	1,610
Justert R ²	0.794	0.817	0.678
<i>Merknad:</i> *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01			

Tabell 6: Regresjonsresultater OLS modell - nye boliger, utvalg 2025

	<i>Avhengig variabel:</i>		
	log(Totalpris)		
	(Kristiansand)	(Moss)	(Arendal)
log(Areal)	0.977*** (0.021)	0.960*** (0.021)	1.176*** (0.052)
Boligtype: leilighet	0.326*** (0.030)	-0.066 (0.103)	0.453*** (0.060)
Boligtype: rekkehus	-0.104*** (0.037)	-0.123 (0.108)	0.408*** (0.134)
Boligtype: tomannsbolig	0.038 (0.035)	-0.083 (0.123)	0.085 (0.061)
Selveier	0.018 (0.031)		0.158** (0.075)
Bolig attributter	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Postkode dummier	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Obs.	575	198	146
Justert R ²	0.864	0.932	0.931
<i>Merknad:</i> *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01			

Regresjonsresultatene for QR-modellen oppsummeres i tabellen nedenfor. Vi benytter estimater for 25-persentilnivå (de 25 % rimeligste boligene) i boligprisfordelingen i beregningene av boligkjøpskapasitet for ulike boligkvaliteter i denne rapporten. Det er flere grunner til dette. For det første er de rimeligste boligene solgt på det ordinære markedet det mest aktuelle segmentet for boligkjøpsmodeller. En «metodeteknisk» begrunnelse er at en kvartilbasert estimator som beregner unike parametere for hver persentil også vil lide av

mindre skjevhet fra positive avvik, som boliger i luksussegmentet, enn en standard gjennomsnittsbasert estimator.

Basert på disse resultatene, er det relativt rimeligere å øke boligens areal i nedre P25 prissegment sammenliknet med i høyere prissegmenter. Ifølge resultatene er priselastisiteten med hensyn til størrelse i nedre P25 kvartil 0,63 % i Kristiansand, 0,62 % Moss og 0,66 % i Arendal for de rimeligste boligene. Prisøkningen er noe høyere dersom vi innlemmer flere boliger i analysen slik at den favner de 50 % rimeligste, og ikke bare de 25 % rimeligste. Vi har også estimert en modell hvor areal er byttet ut med antall soverom, som vist i tabellens andre del (Modell 2 i tabell 7). Tabellen viser at ett ekstra soverom for P25-segmentet - det vil si for de 25 % rimeligste boligene - ifølge disse resultatene vil øke boligens pris med 14 prosent i Kristiansand og Arendal og 16 prosent i Moss.

Tabell 7: Estimer QR modell – prisendring i brukte boliger K1-2023-K1-2025 for de 25 % rimeligste boligene, de 50 % rimeligste og de 75 % rimeligste i bruktboligmarkedet, i de tre kommunene når antall kvadrat og antall soverom øker.

	<i>Avhengig variabel:</i>		
	log(Totalpris)		
	(Kristiansand)	(Moss)	(Arendal)
<i>Modell 1</i>			
log(Areal)			
$\tau = 0.25$	0.632*** (0.011)	0.618*** (0.016)	0.660*** (0.027)
$\tau = 0.50$	0.663*** (0.011)	0.653*** (0.015)	0.666*** (0.028)
$\tau = 0.75$	0.704*** (0.011)	0.708*** (0.016)	0.753*** (0.026)
Boligtype: leilighet			
$\tau = 0.25$	-0.098*** (0.013)	-0.066*** (0.020)	0.020 (0.032)
$\tau = 0.50$	-0.094*** (0.013)	-0.054*** (0.019)	-0.047 (0.030)
$\tau = 0.75$	-0.096*** (0.015)	-0.008 (0.020)	-0.010 (0.029)
<i>Modell 2</i>			
Soverom			
$\tau = 0.25$	0.141*** (0.004)	0.162*** (0.008)	0.141*** (0.009)
$\tau = 0.50$	0.153*** (0.005)	0.166*** (0.007)	0.159*** (0.011)
$\tau = 0.75$	0.163*** (0.007)	0.165*** (0.010)	0.177*** (0.014)
Bolig attributter	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Postkode dummier	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Salgstidspunkt dummier	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>
Obs.	5,273	2,455	1,610

Merknad: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Merknad: Standardavvikene rapportert i denne tabellen benytter båndbredde-metoden beskrevet av Hall-Sheather med Powell Kernel-versjonen av kovarians-matrisen.

(Øvrige kjennetegn ved boligen, lokalisering og salgstidspunkt er holdt konstant)

Det er disse estimatene vi bruker i beregninger av boligkjøpekraft videre i rapporten (se del 5.4).

Oppsummering – kjennetegn ved markedene i de tre kommunene

Av de tre kommunen er det Moss som har høyest boligpris, men Moss er også den kommunen som har hatt lavest prisvekst de siste par årene. Prisnivået for de rimeligste boligene som har vært til salgs i kommunene ligger på knappe 3 millioner for Moss og Kristiansand og drøye 2 for Arendal. Nye boliger ligger høyere i pris enn brukte i alle kommunene, og forskjellen er størst for Kristiansand.

Analyse har sett nærmere på hvordan prisene endrer seg når en øker størrelsen (antall kvadrat) og antall soverom. Vi finner at prisene øker relativt sett mer med økt størrelse i de nye boligene enn boliger i bruktmarkedet. Kort sagt vil en «egnet bolig» for et hushold med lave inntekter og mange medlemmer (mange barn og behov for mange soverom) være relativt sett betydelig dyrere i ny-boligmarkedet enn i bruktboligmarkedet. Oversatt til kommunens politikk for denne type hushold, vil kjøp av (stor) bolig i bruktmarkedet vil gi mest «bolig for pengene» for husholdet. Til tross for at enkelte «avlastningsenheter» (se kapittel 3) også tilbyr boligkjøpsmodeller i bruktmarkedet, er jo disse i dag først og fremst knyttet til nyboliger.

5.4 Boligkjøpekraft for lavinntektshushold uten og med boligkjøpsmodell

I dette avsnittet skiftes fokuset over fra priser til forholdet mellom inntekt og priser – til kjøpekraft. Avsnittet består av to deler: Først presenteres kjøpekraften i det ordinære boligmarkedet for langtidsleietakere og sårbare husholdninger i kommunene, ved hjelp av metoden beskrevet i Mamre (2021). I andre del ses kjøpsevnen i sammenheng med salgsprisene på nye og brukte boliger lokalt. Her vises også hvor i kommunen de rimelige boligene ligger og dermed hvor i kommunen husholdene med lav kjøpekraft kan beregne at de kan kjøpe en bolig. For å tydeliggjøre alternativene som husholdet ville stått ovenfor dersom det hadde vært mulig å kjøpe en bolig som del-eie, sammenliknes ordinært *kjøp av ny bolig med boligkjøpsmodell* med kjøp av *tilsvarende bolig i bruktmarkedet*. Beregningen følger to trinn:

Trinn 1. Beregning av kjøpekraft for ulike husholdningstyper

Første trinn i en beregning av hvilke boliger et hushold vil kunne ha råd til er å beregne husholdets kjøpekraft. Dette beregnes ved hjelp av en modell som vurderer maksimalt boliglån fra bankene - långiver (bank, finansforetak) er sentral for markedsutfallet. Modellen vi bruker tar hensyn til boliglånsregler og generell bankpraksis knyttet til: (1) «Loan-to-Value²³» (LTV), (2) «Loan-to-Income» (LTI), samt (3) «øvrig kjøpekraft», det vil si evnen til å finansiere eller betjene annet konsum/lån i tillegg som for eksempel annen gjeld, eller om husholdet har svært ustabil eller varierende inntekt mm. De tre faktorene er avgjørende for å kunne beregne hva som vil være maksimalt tilbudt boliglån og dermed kjøpekraften i boligmarkedet. Husholdningenes disponible inntekt, bokostnader, forbruk (etter satser i

²³ LTV, Loan to value, betegner lånesum i forhold til boligverdi. LTI, Loan to income, betegner lånekostnader i forhold til inntekt.

SIFO-budsjettet), renter, studiegjeld, boligpriser og boliglånsregler vil påvirke boliglånets øvre grense; dvs. hva husholdet maksimalt kan låne.

Inntektstillene som benyttes her, er årlige inntektsdata for heltidsstillinger for hushold bosatt i kommunen, fordelt på inntektskvartiler og aldersgrupper, fratrasket netto betalt skatt etter rentefradrag og andre fradrag.

Vi har valgt ut langtidsleietakere i kommunene med ulike forutsetninger: noen med lav inntekt, noen med lav formue, og noen med begge deler. Disse husholdningene konstrueres slik at de representerer utsatte grupper som bor i kommunen i dag. Som nevnt vil variasjoner i øvrig konsum, gjeld og bokostnader påvirke bankenes vurdering av maksimalt låneopptak.

Trinn 2. Match av beregnet boligkjøpekraft med salgspriser

Andre ledd i beregningen av hvilke boliger et gitt hushold kan kjøpe, er å estimere prisene for boliger med ulike kjennetegn (størrelse/antall soverom) – slik det er gjort tidligere i kapittelet. Basert på dette, vurderes hvor mange boliger disse konstruerte husholdningene kunne ha råd til hvert år. De antas å kunne betale minimumskravet til egenkapital eller ha noe boligformue i egen bolig som kan dekke dette. Dette er strenge forutsetninger, og som de to «Avlastningsforetakene» forteller (kapittel 3.4) er det mange hushold som ikke har midler til egenkapital selv ved del-kjøp på 50 %. I estimeringene har vi likevel forutsatt at husholdet kan klare egenkapitalkravet ved 50 % del-eie fordi dette er den mest brukte varianten av del-eie i dag. Merk også at bankene har anledning til å gi noen lånesøkere unntak fra boliglånsreglene (fleksibilitetskvoten).

Som i alle andre deler av landet har kjøpekraften i boligmarkedet i Kristiansand, Arendal og Moss variert mest på grunn av endringer i:

Boligpriser. Boligprisene har steget mange steder, særlig for nye boliger, og har overgått typisk kjøpekraft for unge og utsatte husholdninger over tid. Kommunene vi vurderer har allikevel middels boligpriser sammenlignet med pressområder hvor boligkjøpsmodeller har gjort sitt inntok i større grad, og som vist har prisene steget minst i Moss, de siste årene.

Renten. Boligkjøpekraften øker umiddelbart for kredittbegrensede grupper når rentene settes ned, på grunn av høyere maksimalt låneopptak. Effekten kan imidlertid reduseres dersom boligprisene stiger som følge av renteendringen. Perioden har hatt store renteendringer, med lave renter i 2020-2022, etterfulgt av høye renter.

Boliglånsregler. Det har vært store endringer i boliglånsreglement og praksis i perioden. Før 2017 avgjorde krav om å kunne betjene annet lån og konsum maksimalt låneopptak for førstegangskjøpere og utsatte grupper. Etter 2017 har ofte LTI-kravet vært avgjørende, med ulik effekt for ulike grupper. Fra 2025 ble kravet til egenkapital redusert fra 15 til 10 prosent.

Inntekt og skattenivå. Mange langtidsleietakere i case-kommunene har relativt lav inntekt, og mange husholdninger har problemer med betjeningsevne og egenkapital i et ordinært boligkjøp. Her fokuserer vi på lønns- og inntektsgrupper rundt 25- og 50-persentilnivået.

Øvrige levekostnader, bokostnader og annen gjeld. Prisveksten for konsumvarer og bokostnader har økt betydelig den siste tiden, noe som også påvirker boligkjøpekraften. Enkelte år, som 2022 og 2023, har denne prisveksten vært spesielt høy. Nivået på øvrig gjeld, inkludert høy studiegjeld, kan begrense maksimalt låneopptak, særlig i og rundt byene. Vi har lagt til grunn lavere samlet studiegjeld for langtidsleietakere enn den øvrige befolkningen.

Kjennetegn ved lokale langtidsleietakere Som sagt tidligere i avsnittet har vi valgt å beregne kjøpekraften for personer i de aktuelle kommunene som har vært leietakere i minst tre år og som inngikk i arbeidsstyrken i 2023. Personer *utenfor* arbeidsstyrken er definert som de som verken er sysselsatte eller arbeidsledige, ifølge SSB, og er ikke med i estimatene. Dette ekskluderer grupper som pensjonister, studenter, uføre m.fl.. Dette gir oss tall på kjøpekraften til en langtidsleietaker som er i arbeid eller arbeidssøkende i henholdsvis Kristiansand, Arendal og Moss. Som vist i tabell tabell 16 i vedlegg, er inntektsfordelingen for denne gruppen ulik i de tre kommunene.

Gitt disse forutsetningene – inntektene for et en-personhushold som er i arbeidsstyrken og som er langtidsleietaker – ser vi på kjøpekraften i lys av ulik tilgang til egenkapital. De neste sidene viser fordelingen av rimelige boliger og hvor hushold i de nedre inntektssiktene kan kjøpe en bolig, i hver av de tre kommunene.

5.5 Resultater - Kristiansand

Tabell 5 gir beregnet boligkjøpekraft for en lokal langtidsleietaker-husholdning med 25-persentil inntekt mellom 2023 og K1.2025. Kartet i figur 4 viser boligtransaksjoner i kommunen i dette tidsrommet, der boliger som denne husholdningen ville hatt råd til er markert med rødt. For «vårt hushold» ville boligkjøpekraften i det ordinære bruktboligmarkedet vært lav – bare 2,1 prosent av salgene i dette prissjiktet kunne husholdet ha kjøpt. Resultatene bygger på en forutsetning om tilgang til 15 prosent egenkapital. Til slutt i avsnittet ser vi i hvilke bydeler/del-områder husholdet ville kunne ha kjøpt.

Langtidsleietakere i arbeidsstyrken Kristiansand og deres estimerte kjøpekraft de siste årene (N=4,759)

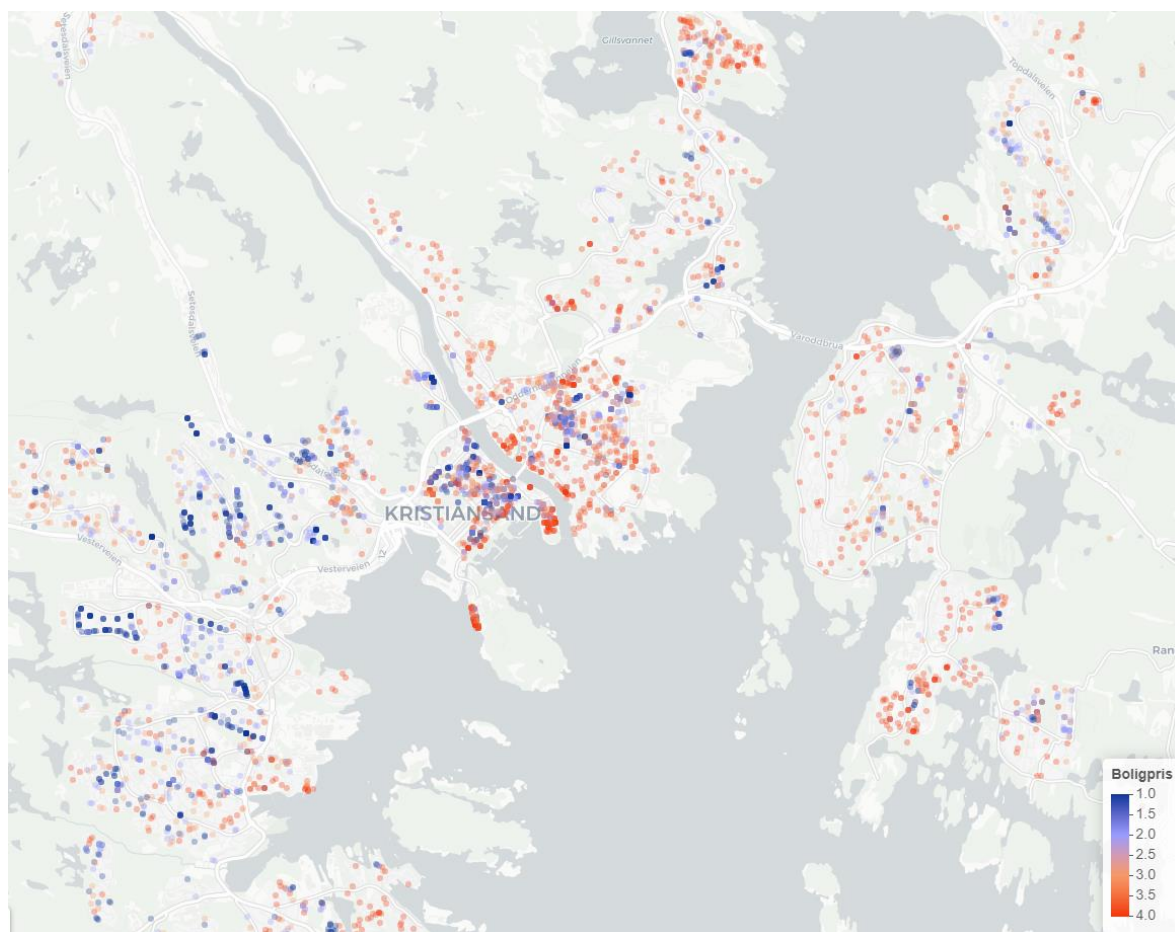
Tabell 8: Estimert kjøpekraft – Resultater for P25 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital, Kristiansand, egne beregninger.

Ar	Estimert maksimalt boliglån (kr)	Rente nye boliglån	Estimert maksimal boligpris (kr)	Estimert kjøpekraft i boligmarkedet (%)	Månedlig kostnad til å betjene lån og enkle bokostnader
2023	1,404,050	4,9	1,651,824	2,4	10,023
2024	1,475,000	5,7	1,739,370	2,2	10,410
K1.2025	1,550,000	5,7	1,814,163	1,2	11,034
Snitt 2023-K1.2025				2,1	

Merknader: Årslønn for P25 inntektskvartil for 2023 er benyttet. Senere år er justert i tråd med gjennomsnittlig årsvekst for lønn basert på tall fra SSB. Estimert boligkjøpekraft baserer seg på transaksjonstall fra Eiendomsverdi. Rente på nye boliglån er hentet fra SSB. Øvrige tall er beregnet.

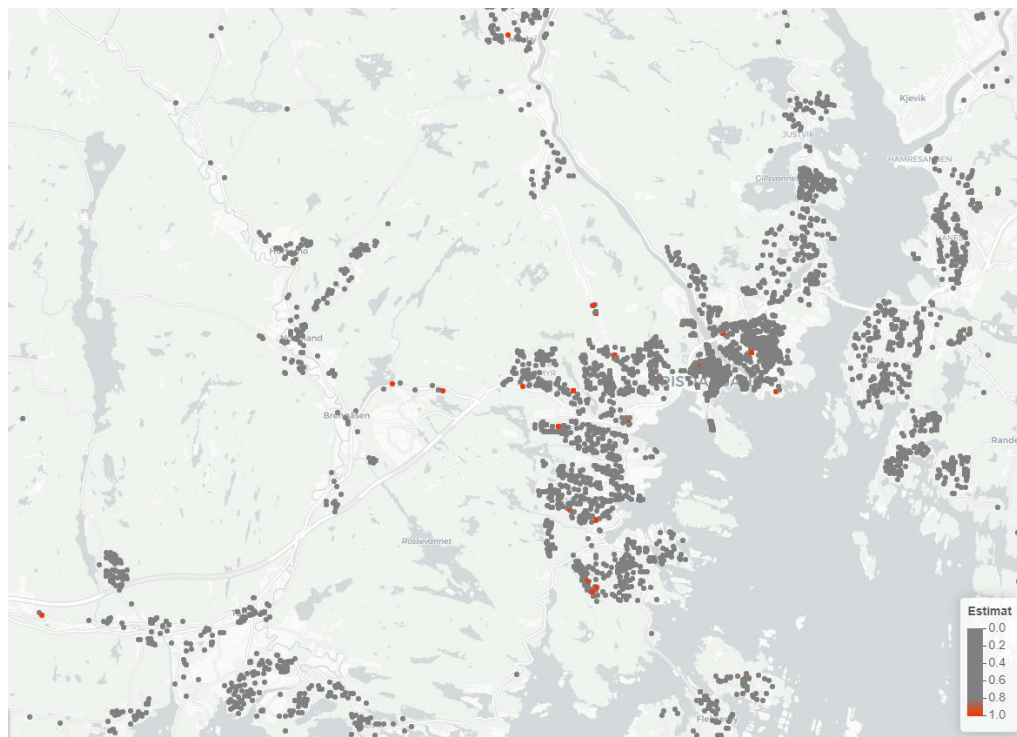
Kjøpekraften må så ses i sammenheng med boligprisene i kommunen, slik det er vist i figurene nedenfor. Den første figuren viser alle transaksjoner markert med ulik farge etter prisnivå, den andre viser hvilke boliger hushold med inntekt i de 20 % laveste sjiktene har råd til.

Figur 3: Kristiansand - transaksjoner brukte boliger K1-2023-K1-2025, etter priskategori.



Merknad: Kartet viser transaksjoner av brukte boliger etter priskvartil (1:(900,000-2,675,800); 2:(2,675,800-3,329,613); 3:(3,329,613-4,450,000); 4:(4,450,000-28,500,000)).

Figur 4: Kristiansand - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1.2025.



Merknad: Kartet viser brukte boliger solgt i det ordinære markedet som husholdningen ville hatt råd til (markert med rødt) basert på estimert boligkjøpekraft.

Tabellen nedenfor gir beregnet boligkjøpekraft for en lokal langtidsleietaker-husholdning med noe høyere inntekt - med 50-persentil inntekt, for tidsrommet 2023 og K1.2025. For denne husholdningen er boligkjøpekraften i det ordinære bruktboligmarkedet naturlig nok noe høyere (13 prosent). Merk at resultatene også her bygger på en forutsetning om at husholdet har tilgang til 15 prosent egenkapital.

Tabell 9: Resultater P50 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital, Kristiansand. Egne beregninger.

År	Estimert maksimalt boliglån (kr)	Rente nye boliglån	Estimert maksimal boligpris (kr)	Estimert kjøpekraft i boligmarkedet (%)	Månedlig kostnad til å betjene lån og enkle bokostnader
2023	1,892,885	4,9	2,226,924	13,4	17,612
2024	2,003,808	5,7	2,357,421	13,8	18,454
K1.2025	2,098,572	5,7	2,468,908	8,6	19,467
Snitt 2023 til K1.2025				13,0	

Merknader: Årslønn for P50 inntektskvartil for 2023 er benyttet. Senere år er justert i tråd med gjennomsnittlig årsvekst for lønn basert på tall fra SSB. Estimert boligkjøpekraft baserer seg på transaksjonstall fra Eiendomsverdi. Rente på nye boliglån er hentet fra SSB. Øvrige tall er beregnet.

Boligkjøpsmodellenes påvirkning av reell kjøpekraft

Hvorvidt boligkjøpsmodeller er gunstig for den enkelte avhenger av en rekke faktorer: *personlig økonomi, alternativet (leie/eie/bo hjemme), beliggenhet og boligbehov eller ønsker.* Rent økonomisk vil det ofte lønne seg å kjøpe hele boligen med det samme. Men for de som ikke har råd til dette, eller som trenger å kjøpe en bolig de «egentlig» ikke ha råd til fordi de av ulike grunner trenger å bo bestemte steder (som har den nødvendige størrelsen, ligger innenfor gangavstand til skole, reisetid til arbeid, nærhet familie eller annet), kan boligkjøpsmodeller altså være et attraktivt alternativ. Alternativet vil vanligvis være å leie en slik bolig, men som vist i kapittel 2 gir boliger kjøpt gjennom boligkjøpsmodeller, til forskjell fra leiemarkedet, den fordel at husholdet eier verdien av en mulig prisstigning på sin eierandel, og samtidig sparer til egen formue gjennom avdrag. Det kan gi gevinster over tid. Generelt er boligkjøpsmodeller på nye boliger relativt mer attraktivt for kjøperen dersom bruktboligprisene er høye (fordi bruktmarkedet da ikke representerer en «betydelig rimeligere» alternativ), og dersom leieprisene er høye relativt til prisene i nyboligmarkedet (fordi leie da utgjør et mer kostbart alternativ). I Kristiansand er både leie- og bruktboligprisene moderate sammenlignet med dyrere områder som Oslo-området, slik at gevinstene ved boligkjøpsmodeller generelt er mindre her.

Tabell 10 sammenligner kostnader, egenkapital og avkastning i tilfellene leie, ny bolig med boligkjøpsmodell og ordinært kjøp av brukt bolig for langtidsleietakere med P50 inntektsnivå i Kristiansand kommune. Alternativet *boligkjøpsmodell i nybygget bolig* baserer seg på utvalget av nye boliger i kommunen og en kjøpsmodell med typiske betingelser som vi finner andre steder. Vi erfarer ofte at tilbydere av boligkjøpsmodeller krever et visst nivå på inntekten for å ha tilstrekkelig betjeningsevne. Vi ser også på den hvilke områder husholdningene ville ha råd til å kjøpe ny bolig med boligkjøpsmodell (tabell 7 og figur 5) nedenfor.

Ifølge våre beregninger vil denne husholdningen med inntekt rundt P50 nivå ha rundt 19500 kr per måned til å betjene lån/bokostnader/eller eventuelt eie. Denne summen gir en del alternativer i leiemarkedet, og mest sannsynlig vil husholdningen kunne få en bolig av tilsvarende kvaliteter i leiemarkedet for en lavere sum, her er 14500 antydnet. Det vil gi et direkte sparepotensial på 5000 kr i mnd. hvis husholdet fortsetter å leie. Boligkjøpsmodell i nye boliger kan likevel være relevant for et slikt hushold: Samlet månedlig sparing er høyere i tilfellet ny bolig kjøpt med boligkjøpsmodell enn ved leie. For husholdninger med lav egenkapital vil det også være lettere å komme inn i markedet med en boligkjøpsmodell, enn i bruktmarkedet, som illustrert i tabellen.

Ser vi på boligenes kvaliteter, ser vi at husholdningen får tilgang til noe større boliger (flere soverom, mest sannsynlig større areal) i bruktmarkedet enn i nybyggingsmarkedet. Tabellen viser fordelingen av boligene husholdningen ville hatt råd til. Fordelen med nye boliger er at de krever mindre utgifter til oppussing for husholdningen. Et ytterligere argument er at det samtidig bidrar til økt boligtilførsel i kommunen.

Tabell 10: Kristiansand - leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt. (BKM er forkortelse for boligkjøpsmodell og EK er forkortelse for egenkapitalkravet).

	Leie	Ny bolig med BKM (50 %)	*Brukt bolig med EK
Boligpris	-	3,8 mill.	2,47 mill.
Kostnader boligfinansiering og sparing/avkastning			
Leie	14500	10300	0
Renter (5,45 %)	0	7400	9600
Avdrag	0	1800	2300
Utgifter (mnd.)	14500	19500	11900
Egenkapital (15 %)	0	285 000	370 000
Avdrag	0	1800	2300
Skattefradrag	0	1600	2100
Prisvekst (3 % p.a.)	0	4750	6200
Vedlikehold (1,5 % verdi)	0	0	3100
Direkte sparing/konsum	5000	0	4500
Sparing eks. egenkapital (EK)	5000	8150	15100
Boligkvalitet (vi har ingen data om boligkvalitet på leide boliger)	Gj. snitt (Min., Max)		
Areal (kvm)	Vi har ingen data om boligkvalitet på leide boliger. Data referer til de nedre delene av leie-prisene (P25)	54 (27, 79)*	59 (14, 182)*
Soverom		1,3 (1, 3)	1,6 (1, 4)
Boligalder		0	51
Beliggenhet		Se figur 4	Se figur 4
N bolig	-	585	5,588

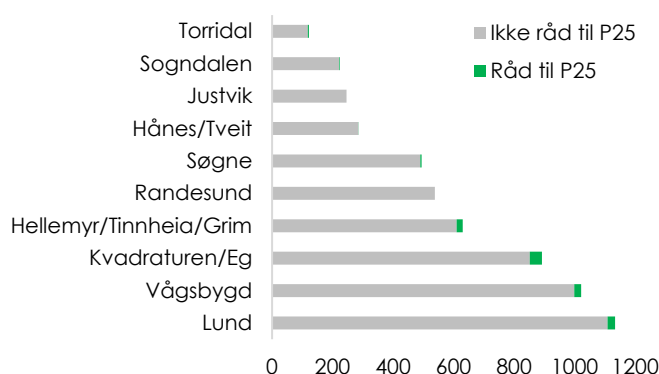
Merknader: Tabellen viser eksempelberegninger. Nedbetalingstiden er satt til 30 år. *Areal er oppgitt i BRAi for nye boliger og BRA for brukte boliger. Førstnevnte er typisk mindre enn sistnevnte slik at tallene ikke er direkte sammenlignbare. EK er satt til 15 % for å kunne sammenligne kjøpekraft i årene 2023-2024 med 2025 i bruktboligmarkedet. En reduksjon til 10 % (2025-krav) vil kun påvirke nødvendig egenkapital samt boligens pris og kvalitet, men vil ha marginal virkning på de månedlige låneutgifter. Boliglånsrente er satt til 5,45.

Figur 5 viser at bruktboligene som er innenfor den økonomiske rekkevidden til husholdet har en ganske høy alder (51 år). Figur 5 b) og c) viser fordelingene basert på beliggenhet målt ved bydel (se kart i Appendiks som viser bydelenes beliggenhet). I enkelte bydeler er det lite tilgjengelig i bruktmarkedet, som i Randesund. Her finner vi flere nye boliger som kunne hatt boligkjøpsmodeller og dermed ha kommet innenfor rekkevidde økonomisk for en husholdning med sterke preferanser om beliggenhet i denne bydelen. Slike argumenter vil

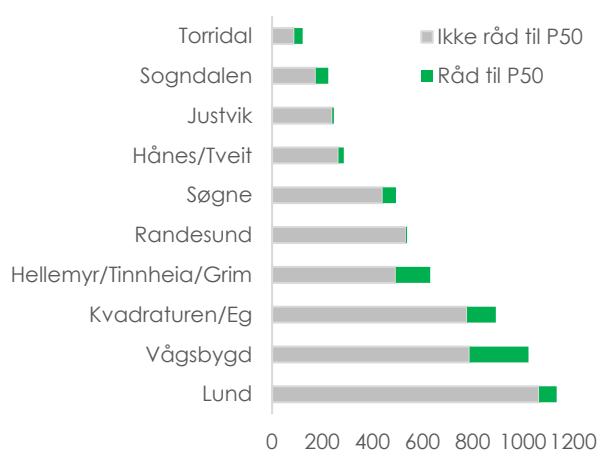
også være gyldige for andre nyboligprosjekter, også de med «topp» beliggenhet. I vårt utvalg har vi brukt et prosjekt på Tangen Torv, et svært sentralt og sjønært område i Kristiansand som eksempel på akkurat dette. Her vil boligkjøpsmodeller bidra til å gjøre boligene der innenfor rekkevidde for husholdningen, mens salg i det ordinære markedet ville gitt for høye priser. På sikt vil en ordning med boligkjøpsmodeller, på denne måten, kunne gi mer inkluderende byer da bredere grupper i befolkningen har mulighet til å bo ved topp beliggenhet.

Figur 5: Beliggenhet boliger innen rekkevidde i ulike deler av Kristiansand for de med de 25 % laveste inntektene slik det er definert her, i bruktboligmarkedet (P25 bruktbolig), og de med 50 % laveste inntektene i henholdsvis bruktmarkedet og i nyboligmarkedet dersom disse hadde inkludert boligkjøpsmodeller. Egne beregninger.

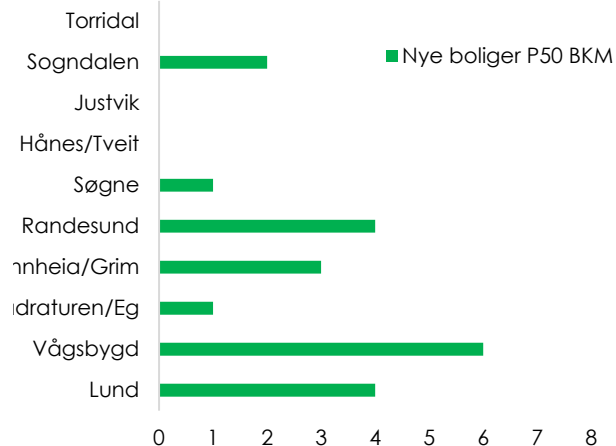
P25 Bruktbolig



P50 Bruktbolig



P50 Ny bolig BKM, utvalg



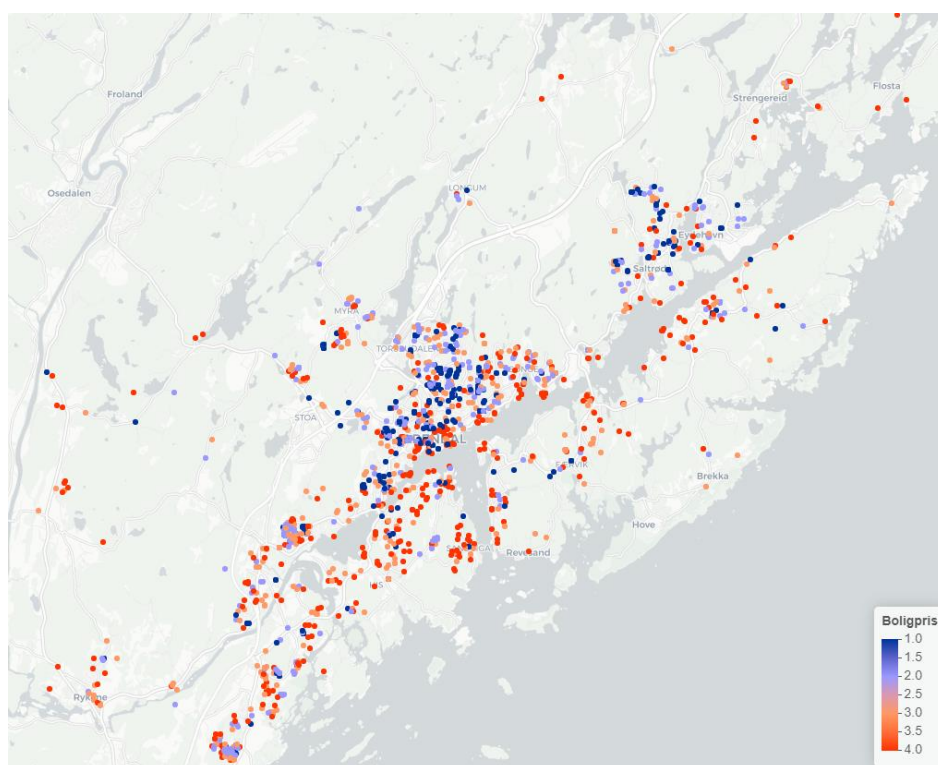
Oppsummering Kristiansand

Kristiansand kommune har klart å holde boligprisveksten lavere enn i de fleste andre storbyene i Norge. Når vi ser på mulighetene for et hushold i de laveste inntektssjiktene (her definert ved 25 % laveste blant langtidsleietakere i kommunen) viser oversikten likevel at de kun kan kjøpe 2.1 % av alle boliger som har vært tilgjengelig de siste årene. Dersom vi utvider gruppen og tar med de som tjener opptil 50 % øker mulighetsrommet til ca 13 %. Estimeringer av hvordan boligkjøpsmodeller ville slått ut for denne gruppen, viser at kjøp i bruktboligmarkedet ville gitt best resultat for husholdet. Dette vil imidlertid begrense hvor i kommunen husholdet kunne ha kjøpt og det krever egenkapital. Ved kjøp av ny bolig med boligkjøpsmodell er egenkapital-kravet lavere og husholdet ville også kunne kjøpt i mange flere deler av kommunen.

5.6 Resultater Arendal

I prosjektet har vi gjort tilsvarende beregninger som for Kristiansand for Arendal og Moss. Analysen for Arendal starter med en presentasjon av boligpriser, basert på faktiske transaksjoner, fordelt etter prisenivå, for siste toårsperiode. Kartet viser en klar tendens: jo lenger fra sentrum, jo rimeligere er de boligene som selges. Sentrum har imidlertid også en del rimelige boliger, mens Hisøy og Tromøya er eksempler på områder der det omsettes få rimelige boliger.

Figur 6: Arendal - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori.



Merknad: Kartet viser transaksjoner av brukte boliger etter priskvartil (1:(500,000-2,200,000); 2:(2,200,000-2,720,000); 3:(2,720,000-3,600,000); 4:(3,600,000-17,500,000)).

Tabellen nedenfor gir beregnet boligkjøpekraft for en lokal langtidsleietaker-husholdning med 25-persentil inntekt mellom 2023 og K1.2025. Tabellen viser maksimal boligpris husholdet kan betale og hvor stor andel av boligene som husholdet kan kjøpe.

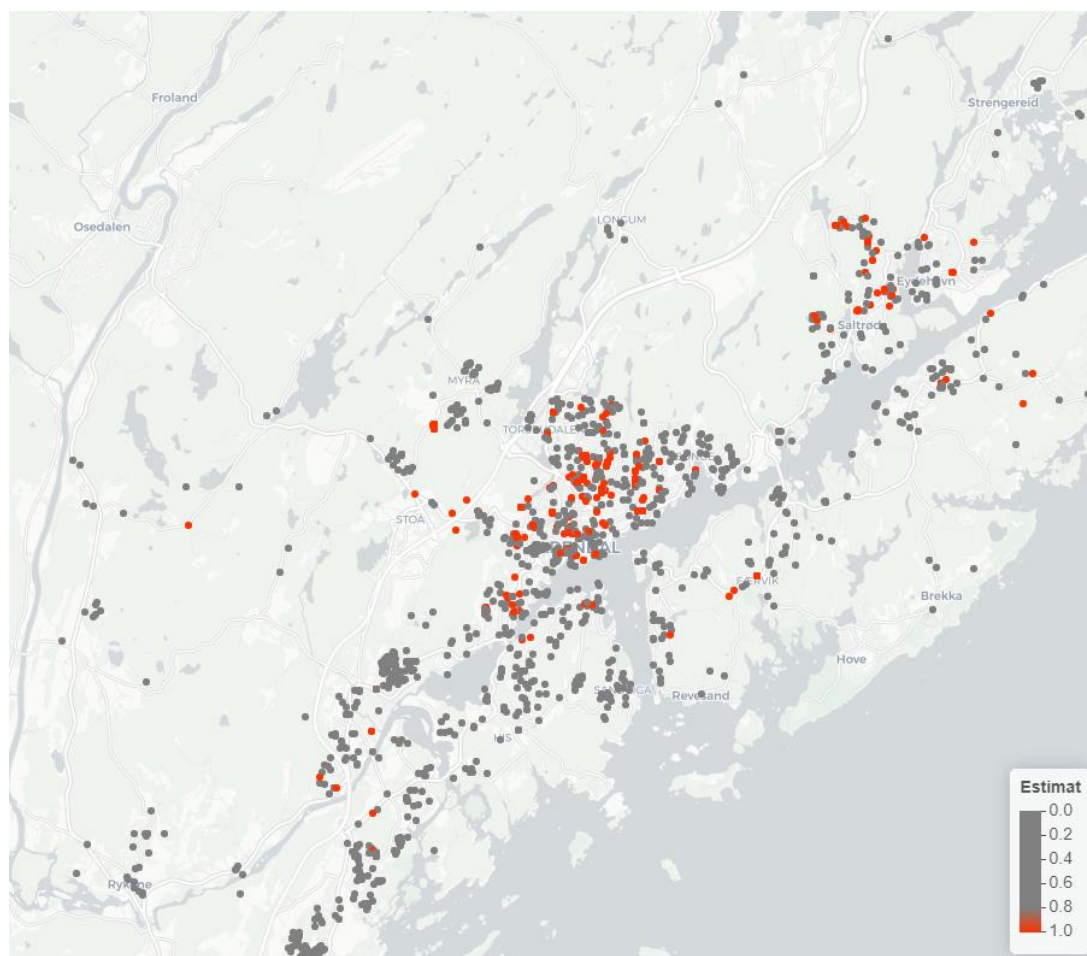
Tabell 11: Resultater P25 inntektskvartil med minimumskrav til egenkapital

År	Estimert maksimalt boliglån (kr)	Rente nye boliglån	Estimert maksimal boligpris (kr)	Estimert kjøpekraft i boligmarkedet (%)	Månedlig kostnad til å betjene lån og enkle bokostnader
2023	1,638,000	4,9	1,927,324	19,0	11,328
2024	1,725,000	5,7	2,029,472	18,8	11,755
K1 2025	1,799,000	5,7	2,116,739	18,9	12,473
Snitt 2023 - K1.2025				18,9	

Merknader: Årslønn for P25 inntektskvartil for 2023 er benyttet. Senere år er justert i tråd med gjennomsnittlig årsvekst for lønn basert på tall fra SSB. Estimert boligkjøpekraft baserer seg på transaksjonstall fra Eiendomsverdi. Rente på nye boliglån er hentet fra SSB. Øvrige tall er beregnet.

Figur 7 nedenfor viser boligtransaksjoner i kommunen i dette tidsrommet, der boliger som husholdningen ville hatt råd til er markert med rødt. For vår husholdning er boligkjøpekraften i det ordinære bruktboligmarkedet ganske god i Arendal (18,9 prosent).

Figur 7: Arendal - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1.2025



Merknad: Kartet viser brukte boliger solgt i det ordinære markedet som husholdningen ville hatt råd til (markert med rødt) basert på estimert boligkjøpekraft.

På samme måte som for Kristiansand, viser tabell 12 hvordan et hushold med inntekt innenfor P 50 i inntektsnivå - hadde kunnet manøvrere i boligmarkedet hvis det kunne velge mellom å leie, å kjøpe ny bolig med boligkjøpsmodell og kjøpe brukt bolig (da med en forutsetning om at egenkapitalen var «på plass»). Oversikten sammenligner kostnader, egenkapital og avkastning i tilfellene leie, ny bolig med boligkjøpsmodell og ordinært kjøp av brukt bolig, for langtidsleietakere med P50 inntektsnivå i Arendal kommune. Alternativet *boligkjøpsmodell i nye boliger* baserer seg, som tidligere, på utvalget av nye boliger i kommunen og en kjøpsmodell med typiske betingelser som vi finner andre steder.

Tabell 12: Arendal - leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt

	Leie	Ny bolig med BKM (50 %)	Brukt bolig med EK
Boligpris	-	3,10 mill.	2,66 mill.
Kostnader boligfinansiering og sparing/avkastning			
Leie	13000	9000	0
Renter (5,45 %)	0	6000	10350
Avdrag	0	1450	2500
Utgifter (mnd.)	13000	16500	12850
Egenkapital (15 %)	0	232 500	400 000
Avdrag	0	1450	2500
Skattefradrag	0	1300	2300
Prisvekst (3 % p.a.)	0	3900	5650
Vedlikehold (1,5 %)	0	0	3350
Direkte sparing/konsum	3500	0	300
Sparing eks. EK	3500	6650	10750
Boligkvalitet	Gj. snitt (Min., Max)		
Areal (kvm)		58 (49, 79)*	79 (18, 299)*
Soverom		1,7 (1, 3)	2,2 (1, 8)
Boligalder		0	47
Beliggenhet		-	-
N bolig	-	151	1610

Merknader: Tabellen viser eksempelberegninger. Nedbetalingstiden er satt til 30 år. *Areal er oppgitt i BRAi for nye boliger og BRA for brukte boliger. Førstnevnte er typisk mindre enn sistnevnte slik at tallene ikke er direkte sammenlignbare. EK er satt til 15 % for å kunne sammenligne kjøpekraft i årene 2023-2024 med 2025 i bruktboligmarkedet. En reduksjon til 10 % (2025-krav) vil kun påvirke nødvendig egenkapital samt boligens pris og kvalitet, og ikke månedlige låneutgifter. Boliglånsrente er satt til 5,45.

Ifølge vår modell vil denne husholdningen ha rundt 16500 kr per måned til å betjene lån/bokostnader/leie, omtrent på linje med Kristiansand, og noe lavere enn i Moss. For Arendal gir denne summen en del alternativer i leiemarkedet (leie inkl. strøm), og mest sannsynlig vil husholdningen kunne få en bolig av tilsvarende kvaliteter i leiemarkedet for en lavere sum, her er 13000 antydnet. Det vil gi et direkte sparepotensial/økt konsum på 3500 kr i mnd. For husholdninger med lav egenkapital, vil det være betydelig lettere å komme inn i markedet med en boligkjøpsmodell i nyboligmarkedet, enn et fullt kjøp i bruktmarkedet, som illustrert i tabellen. Samtidig sparing ved en ny bolig med «boligkjøpsmodell-vilkår» vil imidlertid være lavere enn ved ordinære kjøp da en del av budsjettet går til leie. Ser vi på

boligenes kvaliteter, ser vi at husholdningen får tilgang til vesentlig større boliger (flere soverom, mest sannsynlig høyere areal) i bruktmarkedet selv om areal-målene som brukes ikke er direkte sammenlignbare. Vi ser også at bruktboligene innenfor rekkevidde har en moderat høy alder i Arendal (47 år), som gir et vedlikeholdsbehov.

Vi har ikke fått tilgang til geografiske inndelinger etter for Arendal kommune, men vi kan i likhet med for Kristiansand og Moss forvente at et tilbud av boligkjøpsmodeller i nye boliger vil bidra til at spesielt attraktive lokasjoner kommer innenfor rekkevidde økonomisk for flere husholdninger. Det har vært flere nye prosjekter på Hisøy og Tromøya, men også i de indre områdene av kommunen.

Oppsummering – resultater Arendal

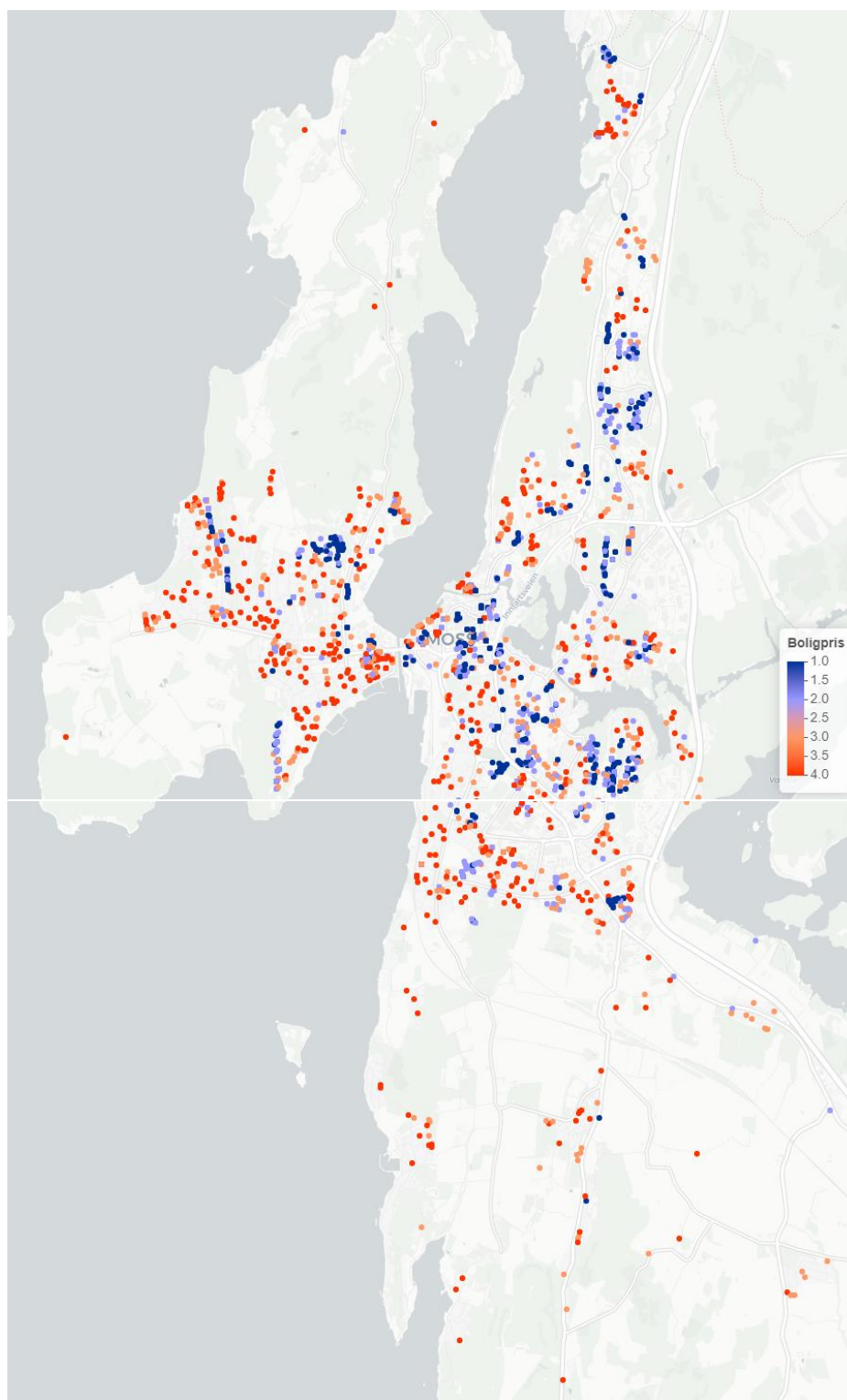
Boliger i Arendal prises generelt lavere enn i Kristiansand. Dette gir seg utslag for mulighetsrommet for lavinntektshushold. Når vi ser på mulighetene for hushold i nedre inntektssjikt (de 25 % laveste inntektene) så har de mulighet til å kjøpe knappe 20 % av boligene, betydelig mer enn tilfellet er for de to andre kommunene. Boligene er imidlertid relativt konsentrert – eller sagt med andre ord, så er det andre områder der hushold med denne inntekten ikke ville kunne finne boliger som de har råd til.

Også for Arendal har vi estimert hvorvidt kjøp av ny bolig med boligmodell (del-eie med 50 % eierandel) ville slått ut for den delen av husholdene. Vi har da sett på hushold som har inntekt i de 50 % nedre sjiktene. Vi finner da at boligkjøp i bruktmarkedet vil være betydelig gunstigere for husholdet enn å fortsette å leie. Men, dersom egenkapital-kravet ikke lar seg løse for denne type hushold, vil en ny bolig med boligkjøpsmodell være innenfor rekkevidde. Arendal kan dermed ses på som et eksempel på at i områder med relativt lave boligpriser er kjøp av bruktbolig et godt alternativ for lavinntektshusholdninger. Men dersom kommunen vil bidra til å realisere målsettinger om geografisk spredning, vil det hjelpe å sørge for at nye boligprosjektet også tilbyr boligkjøpsmodeller.

5.7 Resultater for Moss

Som tidligere ligger prisnivået i Moss noe høyere enn i Kristiansand og Arendal, med en snittpris på knappe 3 MNOK for en bolig i laveste 25 % nivå og 3,7 MNOK for laveste 50 % nivå. Nyboligprisene ligger betydelig høyere, selv om forskjellen mellom bruk og nytt er mindre i Moss enn i Kristiansand. Kartet i figur 7 viser boligpriser ved salg av brukte boliger i Moss siste toårsperiode. Som figuren viser er det mindre geografisk konsentrasjon av rimelige boliger i Moss enn for de andre to kommunene.

Figur 8: Moss - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori



Merknad: Kartet viser transaksjoner av brukte boliger etter priskvartil (1:(850,000-2,946,500); 2:(2,946,500-3,700,000); 3:(3,700,000-5,090,000); 4:(5,090,000-22,000,000)).

Tabellen nedenfor gir beregnet boligkjøpekraft for en lokal langtidsleietaker-husholdning med 25-persentil inntekt mellom 2023 og K1.2025, og figur 9 illustrerer boligtransaksjoner i kommunen i dette tidsrommet, der boliger som husholdningen ville ha råd til er markert med

rødt. I likhet med Kristiansand er boligkjøpekraften i det ordinære bruktboligmarkedet lav (5,6 prosent).

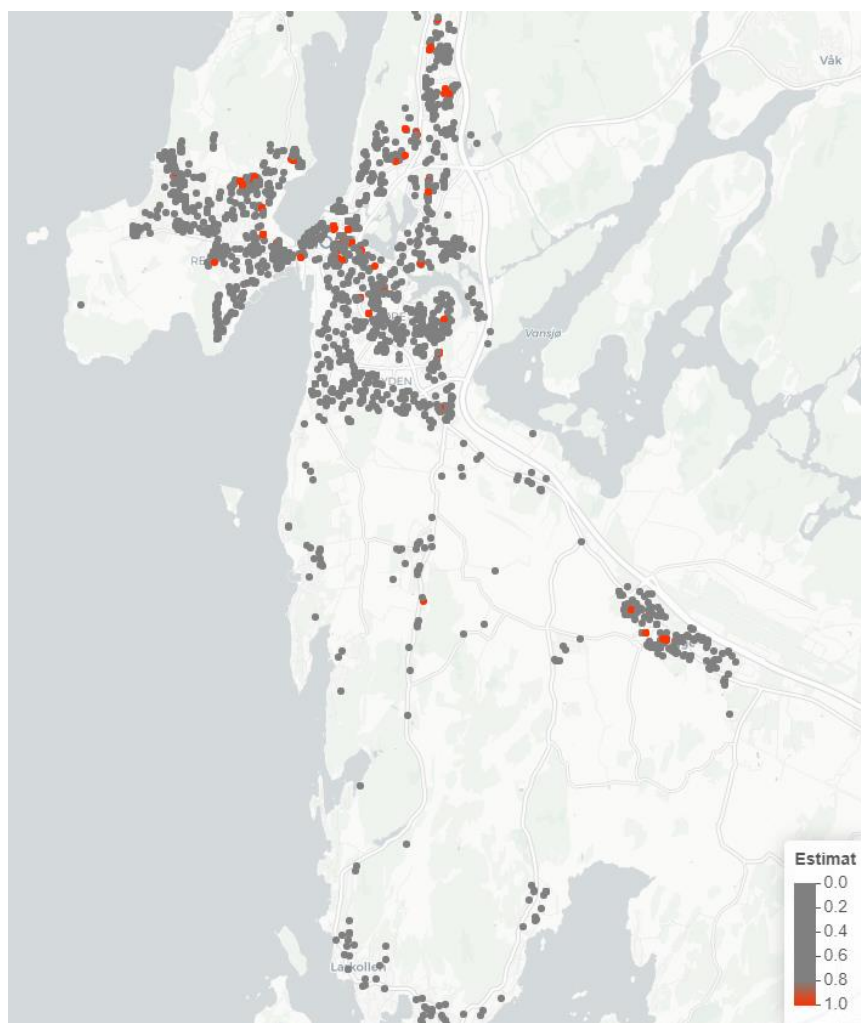
Tabell 13: Moss - transaksjoner brukte boliger K1-2023 - K1-2025, etter priskategori

År	Estimert maksimalt boliglån (kr)	Rente nye boliglån	Estimert maksimal boligpris (kr)	Estimert kjøpekraft i boligmarkedet (%)	Månedlig kostnad til å betjene lån og enkle bokostnader
2023	1,855,000	4,9	2,182,629	4,2	14,584
2024	1,953,500	5,7	2,298,309	6,7	15,183
K1.2025	2,037,500	5,7	2,397,136	6,7	16,048
Snitt 2023-K1.2025				5,6	

Merknader: Årslønn for P25 inntektskvartil for 2023 er benyttet. Senere år er justert i tråd med gjennomsnittlig årsvekst for lønn basert på tall fra SSB. Estimert boligkjøpekraft baserer seg på transaksjonstall fra Eiendomsverdi. Rente på nye boliglån er hentet fra SSB. Øvrige tall er beregnet.

Kartet på neste side viser hvordan kjøpekraft-begrensingene slår ut for de boligtransaksjonene som har vært i Moss de siste årene. Til tross for relativt god prisvariasjon i store deler av kommunen, er det svært få boliger som husholdene i de nedre 25 % av inntektshierarkiet kunne hatt råd til, ved kjøp i det ordinære markedet

Figur 9: Moss - estimert boligkjøpekraft brukte boliger for P25-inntektskvartil husholdning K1.2023-K1 2025.



Merknad: Kartet viser brukte boliger solgt i det ordinære markedet som husholdningen ville hatt råd til (markert med rødt) basert på estimert boligkjøpekraft.

Som for Kristiansand og Arendal har vi sammenliknet kostnader, egenkapital og avkastning i tilfellene leie, ny bolig med boligkjøpsmodell og ordinært kjøp av brukt bolig for langtidsleietakere med P50 inntektsnivå i Moss kommune. Alternativet *kjøp av ny bolig med boligkjøpsmodell* baserer seg, som tidligere, på utvalget av nye boliger i kommunen og en kjøpsmodell med typiske betingelser. Tabellen viser også på den typiske kvaliteten på boliger husholdningene ville ha råd til. Ifølge vår modell vil den aktuelle husholdningstypen ha rundt 23500 kr per måned til å betjene lån/bokostnader/leie. Dette er noe høyere enn i Kristiansand grunnet høyere inntekter for langtidsleietakere i Moss.

Også i Moss gir en slik inntekt en del alternativer i leiemarkedet (leie inkl. strøm), og mest sannsynlig vil husholdningen kunne få en bolig av tilsvarende kvaliteter i leiemarkedet for en *lavere sum*, her er 16000 antydnet. Det vil gi et direkte sparepotensial/økt konsum på 7500 kr i mnd. Samlet månedlig sparing er også her høyere i tilfellet kjøp av ny bolig med boligkjøpsmodell enn ved leie. For husholdninger med lav egenkapital, vil det faktisk være noe lettere å komme inn i markedet med en boligkjøpsmodell enn kjøp i bruktmarkedet, som illustrert i tabellen.

Tabell 14: Moss leie vs. ny bolig med boligkjøpsmodell vs. ordinært kjøp av bruktbolig, langtidsleietakere P50 inntekt

	Leie	Ny bolig med BKM (50 %)	Brukt bolig med EK
Boligpris	-	4,30 mill.	3,34 mill.
Kostnader boligfinansiering og sparing/avkastning			
Leie	16000	12000	0
Renter (5,45 %)	0	8450	13000
Avdrag	0	2050	3150
Utgifter (mnd.)	16000	23500	16150
Egenkapital (15 %)	0	326 000	490 000
Avdrag	0	2050	3150
Skattefradrag	0	1850	2850
Prisvekst (3 % p.a.)	0	5450	8350
Vedlikehold (1,5 %)	0	0	4200
Direkte sparing/konsum	7500	0	3150
Sparing eks. EK	7500	9350	17500
Boligkvalitet	Gj. snitt (Min., Max)		
Areal (kvm)	Vi har ingen data om boligkvalitet på leide bolige	50 (30, 70)*	65 (16, 146)*
Soverom		1,2 (1, 2)	1,7 (1, 4)
Boligalder		0	44
Beliggenhet		-	-
N bolig		206	2575

Merknader: Tabellen viser eksempelberegninger. Nedbetalingstiden er satt til 30 år. *Areal er oppgitt i BRAi for nye boliger og BRA for brukte boliger. Førstnevnte er typisk mindre enn sistnevnte slik at tallene ikke er direkte sammenlignbare. EK er satt til 15 % for å kunne sammenligne kjøpekraft i årene 2023-2024 med 2025 i bruktboligmarkedet. En reduksjon til 10 % (2025-krav) vil kun påvirke nødvendig egenkapital samt boligens pris og kvalitet, og kun ha marginal effekt for månedlige låneutgifter. Boliglånsrente er satt til 5,45.

Tabellen viser at samlet sparing ved kjøp i nyboligmarkedet med boligkjøpsmodell vil være en del lavere enn for ordinære kjøp. Dette fordi en andel av budsjettet vil gå med til leie for den delen av boligen som husholdet bruker, men ikke har kjøpt. Ser vi på boligenes kvaliteter, ser vi at husholdningen også her får tilgang til noe større boliger (flere soverom, mest sannsynlig høyere areal) i bruktmarkedet enn ved kjøp i nyboligmarkedet med boligkjøpsmodell. Tabell 11 viser fordelingen av boligene husholdningen ville hatt råd til. Nye boliger krever allikevel mindre utgifter til oppussing og belaster husholdningen mindre. Samtidig bidrar kjøp i nyboligmarkedet ved hjelp av boligkjøpsmodeller til økt boligtilførsel i kommunen.

Også i Moss er bruktboligene som er innenfor rekkevidde for disse husholdene av moderat høy alder (44 år). Vi har ikke fått tilgang til geografiske inndelinger etter levekår eller andre aktuelle inndelinger for Moss kommune, men vi kan i likhet med for Kristiansand forvente at et tilbud av nye boliger med boligkjøpsmodeller vil bidra til at spesielt attraktive lokasjoner kommer innenfor rekkevidde økonomisk for flere husholdninger.

I vårt utvalg har vi eksempelvis sett på et prosjekt på Jeløya (Søly Park), sentralt ved sjøen i Moss. Her vil boligkjøpsmodeller gi boliger innen rekkevidde for leiehusholdningen, mens det ordinære markedet gir svært høye nyboligpriser. Som kort beskrevet i kapittel 4 har boligbyggelaget i Moss flere nybyggingsprosjekter «på trappene» i deler av kommunen der prisene er relativt lave, de har imidlertid foreløpig ingen planer om å tilby boligkjøpsmodeller for disse.

Oppsummert – resultater for Moss

Boligmarkedet i Moss har høyere priser enn både Kristiansand og Arendal, snittprisen for de rimeligste 25 % og 50 % av boliger som har vært til salgs i perioden er henholdsvis 3 MNOK og 3,5 MNOK. Like fullt viser beregningene at andelen boliger en langtidsleietaker med inntekt blant de nedre 25 % kan kjøpe bare tilsvarer 5,6 % av alle boligene som har vært til slags. Moss er den eneste av de tre kommunene der andelen faktisk har *økt* (noe) de siste to årene.

Når vi beregner mulighetene for langtidshushold i forhold til kjøp av bolig, har vi også her økt gruppen til å inkludere de med inntil 50 % av inntekten. For disse er leiemarkedet en god løsning, beregningene tilsier at det burde gi gode sparemuligheter. For den som vil inn på boligmarkedet, slik at en over tid kan bygge boligverdier, er kjøp i bruktmarkedet gunstig, men kjøp av ny bolig ved hjelp av boligkjøpsmodellene er en god løsning for hushold som ikke har tilstrekkelig egenkapital.

Kommentarer til alle beregningene

Eksempelberegningene gir en stilistisk fremstilling av utgifter, sparepotensial og kvaliteter og innebærer forenklinger og usikkerhet. Dersom det eksempelvis skjer en annen prisutvikling på boligen eller boligen viser seg å kreve særdeles kostbare vedlikehold/oppussingsarbeider, vil dette endre utfallet. Merk også at beregningene sammenligner utfall for kjøper *det første året* og at dette vil endre seg over tid. I tillegg «bruker vi opp» hele budsjettet til husholdningen i tilfellet ny bolig kjøpt med boligkjøpsmodell, her kunne vi fremstilt et mulighetsrom med lavere budsjetter, noe som ville påvirke utfallsrommet for den enkelte. Dette ville imidlertid gi ganske få muligheter i områder med dyrere nyboliger, som Moss og Kristiansand. Mulighetsrommet i bruktmarkedet med egenkapital blir, i tillegg til krav til betjeningsevne, påvirket av boliglånsreglene (se avsnitt «Boligkjøpekraft»). Det bør også nevnes at vi har lite detaljkjennskap om boligkvaliteter og leiepriser for langtidsleietakere i kommunene. Tallene som gjengis her kan derfor være lite representative for en del husholdninger. Til sist anmerkes at husholdningsgruppen som beregningene bygger på, er et gjennomsnitt som gir en ganske liten husholdning. Beregningene vil være lite representativ for større husholdninger med flere hjemmeboende barn.

5.8 Oppsummering – boligkjøpsmodellenes potensielle rolle

Økonomisk sett avhenger attraktiviteten av boligkjøpsmodeller av flere faktorer: Rentekostnader, boligmarkedets verdistigning, og nivået på dagens leiepriser er tre helt sentrale faktorer. I våre case-kommuner med middels nivå på boligpriser og leiepriser er de umiddelbare gevinstene ved boligkjøpsmodellene generelt mindre fremtredende enn i dyrere

områder. Denne analysen har likevel pekt på noen fordeler for kommunene. Dette gjelder spesielt for Kristiansand og Moss, hvor bruktboligprisene er relativt høye (som vist i figur 1). Her er kjøp i bruktmarkedet gunstig – dersom husholdet har egenkapital. En ulempe er at utvalget da er betydelig mer begrenset, særlig med hensyn på boligens lokalisering, og særlig for Kristiansand. Dersom det hadde vært mulig å kjøpe boliger ved hjelp av boligkjøpsmodeller i alle nye boligprosjekter, ville det gitt også disse husholdene betraktelig større valgmulighet mht. hva og hvor de kan kjøpe. En god spredning av lavinntekts-hushold i kommunen er målsettinger som alle kommunene deler, slik at boligkjøpsmodellene definitivt vil kunne bidra til å nå dette målet. Boligkjøpsmodeller er i dag klart mest utbredt i nye prosjekter, men det begynner også å komme lignende løsninger for brukte boliger. Dersom slike løsninger brukes «geografisk sensitivt» kan dette forsterke mulighetsrommet for boligkjøpsmodellene og bidra til ytterligere måloppnåelse.

Leietakere med svært lave leieutgifter kan imidlertid finne det mindre gunstig å gå over til en ny bolig kjøpt med del-eie ordning, eller ordinært kjøp, mens leietakere med høye markedsleier vil kunne vurdere slike kjøp som et mer attraktivt alternativ. Utviklingen i leiemarkedet er derfor av stor betydning for hvor gunstig et kjøp ved hjelp av boligkjøpsmodeller er. Et viktig moment her er imidlertid at, til forskjell fra leiemarkedet, kan en som kjøper bolig gjennom en boligkjøpsmodell dra nytte av prisstigning på sin eierandel og samtidig spare opp egenkapital gjennom avdrag. Dette gjør ordningen til et økonomisk gunstig alternativ selv for langtidsleietakere med lav leiekostnad. Men, modellen innebærer ofte høyere månedlige utgifter enn ren leie, noe som kan være en barriere for enkelte husholdninger. For husholdninger med lav egenkapital vil det også være lettere å komme inn i markedet med en boligkjøpsmodell enn i bruktmarkedet, som illustrert i kapittelet.

For kommunene kan det også være av betydning at boligkjøpsmodeller kan bidra til økt byggetakt. For utbyggere er disse kjøpsmodellene en fordel fordi markedet utvides til grupper som ellers ikke ville hatt råd til å kjøpe bolig. Dette kan også gi økte forhåndssalg, for eksempel ved at aktører som «avlastningsenheter» beskrevet i kapittel 3 inngår samarbeid med lokale utbyggere med lav administrativ kapasitet.

I det store bildet reiser disse modellene samtidig spørsmål om finansiell stabilitet. Selv om boligkjøpsmodellene kan redusere gjeldsoppbyggingen hos husholdningene, overføres gjelden i stedet til private finansieringsselskaper. Dette innebærer at risikoen ikke elimineres, men omfordes. Det innebærer et særlig ansvar for å regulere finansieringsselskapene på en god måte.

6 Boligkjøpsmodellenes bidrag i en helhetlig boligpolitikk framover. Avsluttende refleksjoner

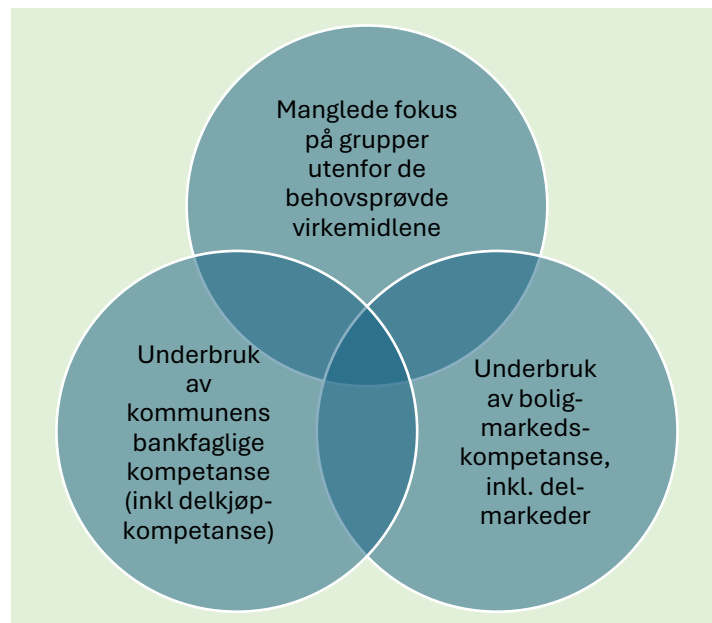
Kommunene har vært nysgjerrige på hvordan de kan trekke boligkjøpsmodellene inn sitt arbeid, og har nedfelt dette i sine styringsdokumenter. De tre kommunene har planer for en helhetlig boligpolitikk og alle nevner boligkjøpsmodeller som en del av tilbudet, enten det er en del av markedet i dag eller det nevnes som noe kommunene ønsker å utforske mer.

Innledningsvis i rapporten ble det nevnt at kommunene kan tilnærme seg boligkjøpsmodeller fra det en kan kalle *passiv posisjon* der en primært ser modellene som fra et salgsperspektiv. Litt karikert kan en si at dette da ses som salgsmodeller som utbyggere benytter seg av, at det er et ønsket tilskudd i markeder som kommunen hilser velkommen, men ikke noe som kommunen har en politikk overfor. Alternativet er at kommunen inngår *aktivt og forpliktende* samarbeid med utbyggere for å utforme boligkjøpsmodeller ut fra boligsosiale behov i kommunen.

Ingen av de tre kommunene trekker boligkjøpsmodeller inn i sitt boligsosiale arbeid, til tross for at modellene nevnes eksplisitt i alle kommunens plandokumenter. Det er et tydelig gap mellom de redskaper kommunenes gjør bruk av for å løse dag-til-dag utfordringer og aktiv utforskning av potensialet som ligger i boligkjøpsmodeller. Potensialet for å bedre boligsituasjonen til hushold i de laveste inntektssjiktene er i imidlertid klart til stede i alle kommunene, slik det er vist i kapittel 5. I tillegg ville et slikt tilbud, spesielt i Kristiansand og Arendal, gitt en bedre geografisk spredning av hvor vanskeligstilte hushold kan bosette seg, og slik sett bidra til å oppfylle målsettinger for byutviklingen i kommunene.

Vi vil peke på tre hovedgrunner til at boligkjøpsmodeller spiller en så marginal rolle i kommunenes repertoar av virkemidler for en helhetlig boligpolitikk:

- For det første har kommunene relativt god tilgang på alternative virkemidler for utsatte hushold med det en kan kalle «kjøpspotensiale» - dvs. som har stabil inntekt, om enn lav, og en livssituasjon som gjør at de kan betjene et boliglån.
- For det andre har nybyggingsmarkedene vært svært rolige de siste to-tre årene slik at mangel på nybyggingsprosjekter også gir få prosjekter som *kunne* ha omfattet boligkjøpsmodeller.
- For det tredje er detaljene om modellene *relativt lite kjent* både hos kommunenes planfaglige kompetanse og hos deres boligsosiale kompetanse. Modellene er i beste fall i sidefeltet både i kommunenes boligsosiale innsatser og i innsatser for økt boligforsyning.



De tre momentene henger sammen og forsterker hverandre:

Kristiansand kommune har klart å holde boligprisveksten lavere enn i de fleste andre storbyene i Norge. Likevel kan et hushold i de laveste inntektssjiktene (definert ved 25 % laveste blant langtidsleietakere) kun kjøpe 2.1 % av alle boliger som har vært tilgjengelig de siste årene. Dersom vi utvider inntektsspennet og tar med de med 50 % laveste inntektene øker mulighetsrommet til 13 %. For denne gruppen ville det altså vært mulig å kjøpe seg en bolig i brukboligmarkedet, i utvalgte deler av kommunen. Siden helt kjøp stort sett alltid er mer gunstig enn del-kjøp gjennom en boligkjøpsmodell, kan dette synes å være en god løsning for disse. Fullt kjøp forutsetter imidlertid egenkapital som mange i disse gruppene vil ha problemer med å skaffe. I tillegg har tilfanget av boliger geografiske begrensninger. Del-kjøp i nyboligprosjekter reduserer egenkapitalkravet og siden kommunen har nyboligprosjekter godt spredt i alle delene av kommunen, vil del-kjøp kunne utvidet søkeområdet for denne type hushold.

Kommunen er en aktiv bruker av startlånet og prioriterer, i tråd med nasjonale politiske retningslinjer, utsatte barnefamilier. Våre estimater ser på små hushold, og siden utgiftene til livsopphold øker betraktelig med barn i husholdet, vil store hushold med lav inntekt ha problemer med å klare et del-kjøp gjennom boligkjøpsmodellene, med mindre husholdet kan få startlån til å kjøpe sin andel av en del-eid bolig. Kombinasjon av boligkjøpsmodell og Startlån er imidlertid ikke en del av Kristiansands praksis i dag.

Kommunen er også opptatt av å videreføre innsats overfor utviklingshemmede som målgruppe for startlån og boligtilskudd. De peker på at 430 uføre bor hjemme, og de vil foreta konkrete vurderinger av deres behov for egen bolig, hva slags tilskudd som kreves og hvordan et tilbud eventuelt best kan organiseres.

Kommunen varsler at de ønsker å gi mer informasjon om kjøp ved hjelp av startlån og boligtilskudd og de vil styrke veiledningen til hushold som de mener over tid kan komme i posisjon til å kjøpe en bolig, men mulighetsrommet som boligkjøpsmodeller representerer er ikke løftet fram. Kort oppsummert tar Kristiansands plandokumenter og målsettinger

i liten grad opp boligkjøpsmodeller som mulig virkemiddel for å nå målsettingene, verken i form av del-eie eller leie-til-eie i nye boligprosjekter eller som element i tomteselskapets egne innsatser. Dokumentene løfter imidlertid fram sammenhengene mellom boligsosiale

utfordringer og den generelle boligpolitikken, og god tilbudsrespons og relativt lave priser er naturligvis en viktig del av dette. Tomteselskapet har i mange år vært brukt nettopp for å oppnå god tilbudsrespons.

Arendal kommune har hatt betydelig befolkningsvekst selv om boligbyggingen har avtatt de siste årene. Plandokumentene peker på nødvendigheten av å bygge mer, særlig for å dekke boligbehovet til nye barnefamilier. I likhet med Kristiansand har Arendal et aktivt tomteselskap som bidrar til å øke nybyggingen.

Også Arendal har unge hushold som målgrupper. Dette gjelder unge med nedsatt funksjonshemmede, førstegangsetablerere og unge familier: For unge funksjonshemmede har kommunen utviklet en modell, eller praksis, der de søker boligtilskudd, oppretter borettslag og bruker startlån til å finansiere innskuddsdelen/felleslånet. Trygd (evt. lønnsinntekt) dekker utgiftene til den private delen av lånet. Samme modell er prøvd ut for eldre: de oppretter borettslag og bidrar med startlån til fellesdelen for eldre som ikke kan makte denne delen av lånet. Ordningene praktiseres i tett samarbeid med utbyggere.

Kommunen har vurdert boligkjøpsmodeller som virkemiddel i denne sammenheng: Hushold med leiekontrakt til en kommunal bolig har vært vurdert for en leie-til-eie-ordning. En utfordring i denne sammenheng er at inntekten hos mange av leietakerne er så lav at deler av leia må betales med (kommunal) bostøtte. Dermed har det blitt politisk utfordrende å skulle gi denne formen for tilskudd til en eie-bolig. I tillegg er det en viss uro i forhold til om husholdene vil klare å organisere forvaltningen av bygget. Også i kommunens prosjekt for Unge barnefamilier (Nye Mønstre) har det vært aktuelt å trekke inn boligkjøpsmodeller, men kommunen har foreløpig ikke gjennomført konkrete vurderinger.:

«....For gruppen eldre gjelder at de fleste har en boligformue som kan legges inn i kjøpet, men noen som kunne ønske å eie vil likevel ha boligformue som er relativt lav. For disse vil det være interessant med en boligkjøpsmodell. Enda mer aktuelt er dette for gruppen med nedsatt funksjonsevne. Dette er vanligvis unge ... som kun har en ung uføre-inntekt, som er avhengige av foreldre for å fremskaffe en egenandel i en finansiering.»

Arendal kommunes representant i prosjektet

Kommunen er tydelige på at boligkjøpsmodeller er interessante å vurdere framover. Prisnivået i markedet er lavt, men også lønnsnivået er lavt i Arendal - og andelen som står utenfor arbeidsmarkedet er stor. Kommunen har betydelige levekårsutfordringer og et lite dynamisk boligmarked, særlig for hushold med inntekt i «mellomgruppen» og nedover. Dette støttes av analysene våre: boliger prises generelt lavere enn i Kristiansand, og når en ser på mulighetene for hushold i nedre inntektssjikt (de 25 % laveste inntekten) kan de kjøpe i underkant a 20 % av boligene, betydelig mer enn tilfellet er for de to andre kommunene. Boligene er imidlertid relativt konsentrert – det er med andre ord mange områder i kommunen der hushold med denne inntekten *ikke* ville kunne finne boliger. Estimaten i kapittel 5 for hushold som har noe høyere inntekt (P50) viser at boligkjøp i bruktmarkedet vil være betydelig gunstigere for husholdet enn å fortsette å leie. Men, dersom egenkapitalkravet ikke lar seg løse for denne type hushold, vil en ny bolig med boligkjøpsmodell være innenfor rekkevidde. Da vil også det geografiske mulighetsrommet utvides betydelig. Kommunen opplyser at det er flere nybyggingsprosjekter «på gang». Tilbudssiden domineres av OBOS Block Watne, UB Ugland Eiendom, Hetland Ager og Arendal Eiendom, sammen med 10-15 mindre utbyggere. En utfordring framover kan derfor være å bidra til at disse (og andre kommende prosjekter) kan inkludere boligkjøpsmodeller. Kommunen har kompetanse

til å veilede hushold i dette slik at modellene blir en reell kjøpshjelp for disse husholdene, i tillegg til en salgskanal for utviklerne (se kap 4).

Moss kommune har gjennomført et omfattende planarbeid for en helhetlig boligpolitikk. Boligmarkedet i Moss har høyere priser enn både Kristiansand og Arendal, og beregningene viser at en langtidsleietaker med inntekt blant den nedre 25 % kun kan kjøpe 5,6 % av de boligene som har vært til slags de siste årene. Moss er den eneste av de tre kommunene der denne andelen faktisk har økt (noe) de siste to årene. Kombinasjonen av relativt høye priser, lav prisstigning og lav nybygging medfører en betydelig utfordring for Moss kommune.

Planarbeidet i kommunen har, på den ene siden, vist et stort udekket behov for boliger som – etter plangruppens vurdering – best kan ivaretas i kommunalt eide boliger. En økning av slike boliger er da også høyt på listen over tiltak. Kommunen ønsker også større turnover i kommunale boliger. Moss har godt forankret praksis mht. bruk av startlån, spesielt for utsatte barnefamilier.

På den andre siden har prosessen også vist et behov for å se etter nye boligløsninger som kan bidra til at sentralt beliggende boliger blir tilgjengelige også for de med lavere inntekter. Når det gjelder den litt bredere utviklingen på boligmarkedet, inkludert tendensen til fallende førstegangsetablering, tas det til orde for boligkjøpsmodeller, uten at dette følges opp med konkretisering verken mht. målgruppe, modeller eller tiltak for å realisere målsettingen.

Både kommunen selv og boligbyggelaget som kommunen samarbeider med, har vurdert boligkjøpsmodeller: Boligbyggelaget har god bank-kompetanse og er godt posisjonert til å foreta egne vurderinger omkring modellene. Erfaringene så langt er at leie-til-eie er vanskelig for dem, og at det er vanskelig å få bankene med på å finansiere når salget omfatter del-eie.

Kommunen ser det slik at de prioriterte husholdene har så lav betjeningsevne at de ikke vil klare del-eie: de mener de husholdene som ikke klarer SIFO-kravene til livsopphold og stress-testen i banken best hjelpes gjennom fullfinansiering med startlån, og kommunen har stort sett fått de midlene de har trengt. Samarbeidet mellom kommunen og boligbyggelaget har dermed så langt først og fremst handlet om kommunalt støttede kjøp av nye boliger finansiert med startlån.

De relativt sett høye ny-boligprisene i Moss gjør det imidlertid kostbart å kjøpe ny bolig - I 2024 kjøpte kommunen kun én leilighet. Kommunen er også opptatt av tilstanden i de mange utleieboligene og det store behovet for rehabilitering. Rehabilitering vil imidlertid føre til kraftig økning i husleien. Å «få folk inn i en ny bolig» er derfor interessant for dem – men prisenivået er høyt.

Når det ikke tilbys boligkjøpsmodeller, er det vanskelig for ansvarlig for startlånsordningen i kommunen å få en realistisk vurdering av kombinasjonen startlån-boligkjøpsmodeller. Det er også vanskelig for kommunen å få en klar formening av hvordan boligkjøpsmodeller ville slått for utsatte hushold som ikke kvalifiserer til startlån. Estimeringen i kapittel 5 viser at boligkjøpsmodellene vil kunne øke muligheten for lavinntektshushold betraktelig, men det er vanskelig for kommunen å forta konkrete vurderinger for konkrete hushold når tilbudet ikke er til stede.

Som følge av planarbeidet har kommunen etablert en tverretattlig utviklingsenhet. Enheten gjør kommunen godt posisjonert både til å utvide samarbeidet med det lokale boligbyggelaget og med andre tilbydere. Det gir dem også en god posisjon til å vurdere om boligkjøpsmodeller skal inngå i som virkemiddel i tomteselskapets innsats.

Veien videre

Den overordnede problemstillingen i dette prosjektet er å utforske hvorvidt kommunene ser boligkjøpsmodeller som aktuelt virkemiddel i forbindelse med deres boligsosiale ansvar. Som vist har alle de tre kommunene brukt planprosessen til å se de ulike typer boligsosiale innsatser i sammenheng. Alle er aktive brukere av startlån. Ingen har imidlertid sett på sammenhengen mellom startlån og boligkjøpsmodeller. En årsak er at tilgangen på startlån har vært tilstrekkelig til at kommunene kan innvilge slikt lån til alle kvalifiserte søkere. Å kjøpe hele boligen på en gang vil alltid være mer gunstigere for husholdet enn delkjøp, spesielt dersom kjøpet er finansiert gjennom startlån. Å velge startlån som virkemiddel framfor boligkjøpsmodeller, slik kommunene ser ut til å gjøre, er derfor langt på vei et rasjonelt valg. Dette gjelder naturligvis også for leie-til-eie-ordninger, men ordningen har en tilleggseffekt ved at både kommune og boligkjøper får testet ut boligen og bostedet, og får kjent på muligheten til å oppvise den nødvendige stabilitet i betjeningsevne i perioden fram til kjøpsopsjonen utløses.

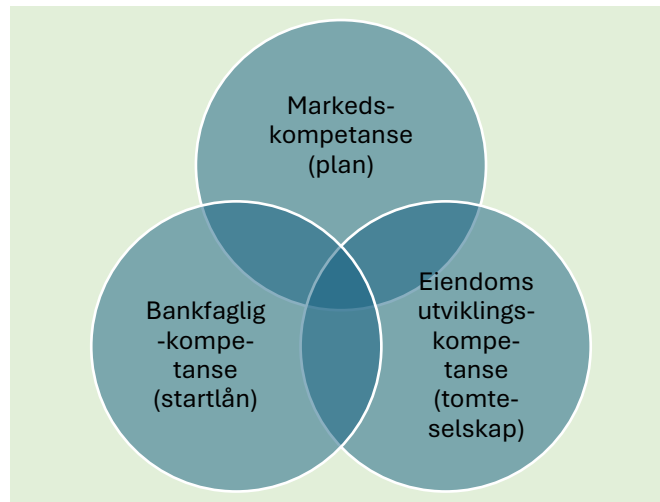
Det som ovenfor er pekt på som den første av de tre viktigste hindringene for økt bruk av boligkjøpsmodeller - at kommunene har relativt god tilgang på alternative virkemidler - er bare en reell hindring dersom det fører til underutforskning av alternativer til grupper som ikke kvalifiserer for startlån eller andre etablerte virkemidler. Med dette menes at søkelyset på hvordan startlånet kan brukes kan føre til manglende søkelys på hva kommunen kan gjøre for å tilrettelegge for boligkjøp til de som *ikke* kvalifiserer til dette virkemidlet, men som har en ugunstig boligsituasjon. Å *hindre* at disse «går under radaren» vil være i tråd med kommunenes målsettinger.

Den andre hindringer ligger i boligmarkedsutviklingen de siste årene. Kommunen har begrenset innvirkning på markedet og begrenset makt til å igangsette boligprosjekter. Både i Kristiansand og Arendal er det byggeprosjekter i gang, av utbyggere som kjenner boligmarkedsmodellene. I tillegg har alle tre kommunene aktive tomteselskap. De har dermed mulighet til å selge tomter der de setter krav om at en kjøper skal utvikle og tilby boligkjøpsmodeller som premiss for kjøpet. Eksempelvis er Moss i prosess med å vurdere betingelser for salg av et sentralt beliggende område. Utbyggere som selv ikke har boligkjøpsmodeller i sin portefølje vil da eksempelvis kunne inngå samarbeid med en «avlastningsenhet». Det er lite forskning på gevinsten for utvikler dersom boligkjøpsmodeller inngår i boligprosjekt. På grunnlag av samtaler med bransjen er det imidlertid grunn til å tro at modellene øker salgstakten i prosjektet. Dette vil å så fall være gunstig i trege markeder.

Den tredje hindringen er kunnskapen om modellene. Planetaten har kunnskap om de lokale boligmarkedene, og startlån-ansvarlig har bankfaglig kompetanse. Til sammen kan de to kompetansene utforske i detalj hvilke muligheter ulike deler av kommunens boligmarked gir for definerte hushold, med og uten boligkjøpsmodeller. Dette forutsetter at de to etatenes samles om dette.

En anbefaling vil være å se slik utforskning som en prosess i flere trinn, og hvor både foretak som «avlastningsenhetene» og boligutviklere som har erfaring med boligkjøpsmodeller inviteres inn. Siden alle tre kommunene har aktive tomteselskap, er det naturlig å trekke denne kompetansen inn.

En prosess der de tre kompetansene samles og både boligbyggelag, kommersielle utbyggere og «avlastningsenhetene» inviteres inn synes å være en god vei mot en operasjonalisering av målsettingene om en helhetlig boligpolitikk der boligkjøpsmodeller inngår.



Kompetansesammensetning for videre utvikling

Alle de tre kommunene har kompetanse innenfor hvert av disse feltene. En felles utfordring for dem er å samle kompetansene med et eksplisitt formål om å utrede boligkjøpsmodeller i egen politikk. I en slik prosess må lokale boligutviklere inviteres inn, sammen med «Avlastningsforetakene» (som er beskrevet i kapittel 3.4). I en slik prosess må også boligkjøpsmodellenes doble funksjon vurderes – som bidrag til å øke eieretablering for hushold i de nedre inntektssjiktene og med liten eller ingen egenkapital og å bidra til at alle deler av kommunen er tilgjengelige også for hushold med lave inntekter.

Referanser

- Asplan Viak (2018). Kommunen som aktiv boligpolitisk aktør. Kommunesektorens organisasjon. https://www.ks.no/contentassets/ce79cbe8d1f14487a8bda2efc60c034b/kommunen_som_aktiv_boligpolitisk_aktor_sluttrapport.pdf
- Astrup, C, K og A. West Pedersen (2024) Utforming av boutgiftstakene i bostøtteordningen - en prinsipiell tilnærming. BoVel notat 3, 2024, OsloMet.
- Arendal kommune (2022) *Boligstrategi for Arendal kommune*
<https://www.arendal.kommune.no/f/p1/id22fa829-655b-41cb-8c3f-29ffea18648c/boligstrategi-arendal-kommune-2022.pdf> (Lastet ned 21 feb 2025)
- Arendal kommune: Boligmeldingen 2019 – refererte frå side 9 i Arendal kommune 2022, Boligstrategi for Arendal kommune.
- Arendal kommune: Planstrategi - Viktige utviklingstrekk for Arendal kommune – underlag for planstrategi (lysbildeserie) *Planstrategi Arendal kommune*
- Arendal kommune (2024) *Økonomi og Handlingsplan 2024 – 2027*
<https://www.arendal.kommune.no/f/p1/ic4460bf1-5a26-4f02-ae06-9d10bbe036ce/hop2024-2027-vedtatt-i-bystyret141223.pdf> (Lastet ned 21 feb 2025)
- Asphjell, M., K. Astrup, B. I. Nordahl, G.M. Liane, L. H. Wieslander (2021) Utredning om sosial bærekraft og planbestemmelser om boligsammensetning. Medforfattere: M. NIBR i sampublikasjon med Oslo Economics. NIBR/OE rapport 2021-74, Oslo
- Barlindhaug, R., K.C. Astrup (2009) Leie-til-eie eller delt eierskap. *NIBR notat* 2009:115) NIBR, Oslo.
- Barlindhaug, R., A. Holm, F. Holth, Nordahl, B.I (2012) Boligbygging med sosial profil. Muligheter og begrensninger i den kommunale utbyggingspolitikken. *NIBR rapport* 2012:114. NIBR, Oslo
- Bengtsson, B. og H. Ruonavaara (2017). Comparative process tracing in housing studies. *Meaning and Measurement in Comparative Housing Research*, Routledge: 83-102.
- Burgess, G., mfl. (2007). "The provision of affordable housing through Section 106: The situation in 2007." *RICS Research paper series* 7: 14.
- Calavita, N. og A. Mallach (2009). *Inclusionary housing, incentives, and land value recapture*, Lincoln Institute of Land Policy Washington, DC, USA.
- Christiansen, I. M. og B. I. Nordahl (2024). "Nye boligkjøpsmodeller–med eller mot det etablerte boligregimet?" *Nordic Journal of Urban Studies* 4(1): 1-23.
- Finans Norge (2023) Høring – endringer i boliglovene for å legge til rette for boligkjøpsmodeller.
<https://www.finansnorge.no/contentassets/d9a858a291e44b2ab0a552be8cf544c7/finans-norges-horingsuttalelse-19.10.23-om-boligkjopsmodeller.pdf> (Lastet ned 21 feb 2025)
- Finanstilsynet (2024) Høringsnotat om ny forskrift om finansforetakens utlånspraksis. Regjeringen 2024.
<https://www.regjeringen.no/contentassets/35a9c817fe374be8b838cbdf93f003dd/horingsnotat.pdf> (Lastet ned 21 feb 2025)

Flåto, M og L. Mangusson Turner (2024). Mulige konsekvenser av flyttemønstre for personer som er innvilget startlån i Oslo kommune. BOVEL-notat 1/24, OsloMet.

Granath Hansson, A. (2019). "City strategies for affordable housing: The approaches of Berlin, Hamburg, Stockholm, and Gothenburg." International Journal of Housing Policy **19**(1): 95-119.

Granath Hansson, A., mfl. (2024). "Contrasting inclusionary housing initiatives in Denmark, Sweden, and Norway: how the past shapes the present." Housing Studies: 1-22.

Konkurransetilsynet (2018): Konkurransen i boligmarkedet.
https://konkurransetilsynet.no/wp-content/uploads/2018/08/rapport_-_konkurransen_i_boligutviklermarkedet.pdf

Kristiansand kommune 2024: *Boligsosial handlingsplan 2024 – 2034*
<https://www.kristiansand.kommune.no/contentassets/6ba5acec23c0445aa1fe1ad1906fc280/boligsosial-handlingsplan-for-kristiansand-kommune-2024---2034-vedtatt-19.06.2024.pdf> (Lastet ned 19 feb 2025)

Kristiansand kommune (2024) Kommuneplanens samfunnsdel – Sterkere sammen – Kristiansand mot 2030.
https://www.kristiansand.kommune.no/contentassets/a24ef3a9861b4fdab0d2f208d3d7bceb/15.10.20_kristiansand-kommune---rev.-rapp.-samfunnsdel-komm.plan_06.10.20.pdf (Lastet ned 10 feb. 2025)

Kommunens sentralforbund. Udatert. Helhetlig kommunal boligpolitikk Utkast bearbeidet etter workshop 6. november 2020

Lord, A., mfl. (2020). "The incidence, value and delivery of planning obligations and community infrastructure levy in England in 2018-19."

Mamre, M. O. (2021). Boligkjøpekraften til en representativ lokal førstegangskjøper. *Tidsskrift for boligforskning*, 4(1), 7-27.

Melding St. 13 Bustadmeldinga. Ein heilskapleg og aktiv bustadpolitikk for heile landet Lastet ned fra dep.sider: Meld. St. 13 (2023–2024) - regjeringen.no

Moss kommune (2017) *Boligsosial plan for Moss og Rygge 2017 – 2022*
<https://www.moss.kommune.no/alle-tjenester/barnevern-bolig-og-sosiale-tjenester/bolig/kommunal-bolig/boligsosial-plan/> Lastet ned 13 januar 2025.

Moss kommune (2022) *Kommunedelplan for bolig. Formannskapsmøtet* 15.03.2022 – tema Planprogram. https://www.moss.kommune.no/_f/p1/i68d8ae64-122e-4db2-aa05-ba311cf36640/planprogram-i-formannskapsmotet-150322-pres787139.pdf Lastet ned 13 januar 2025

Moss kommune (2024) *Oppsummering av kunnskapsgrunnlag. Boligpolitisk kommunedelplan for Moss* https://www.moss.kommune.no/api/presentation/v2/nye-innsyn/filer/v-8d581357_87af_4e98_a72a_536246692081-1042470_1_A!d-2022344117!rt72Eb?pid=1 Lastet ned 13 januar 2025

Nordahl, B. I. (2014). "Convergences and discrepancies between the policy of inclusionary housing and Norway's liberal housing and planning policy: an institutional perspective." Journal of Housing and the Built Environment **29**(3): 489-506.

Scottish housing 2021: Affordable Housing Supply Programme - More homes - gov.scot (lastet

Scottish housing 2021: Affordable Housing Supply Programme - More homes - gov.scot
(lastet ned mai 2025)

Turner, B., mfl. (2007). "Swedish: Bengtsson, Bo; Annaniassen, Erling; Jensen, Lotte, Varför så olika? Nordisk bostad." Social Housing in Europe **31**(3): 307-320.

Wallace, A. (2012). "Shared ownership: satisfying ambitions for homeownership?" International Journal of Housing Policy **12**(2): 205-226.

Vedlegg

Tabell 15: Husholdningsinntekt Langtidsleietakere.

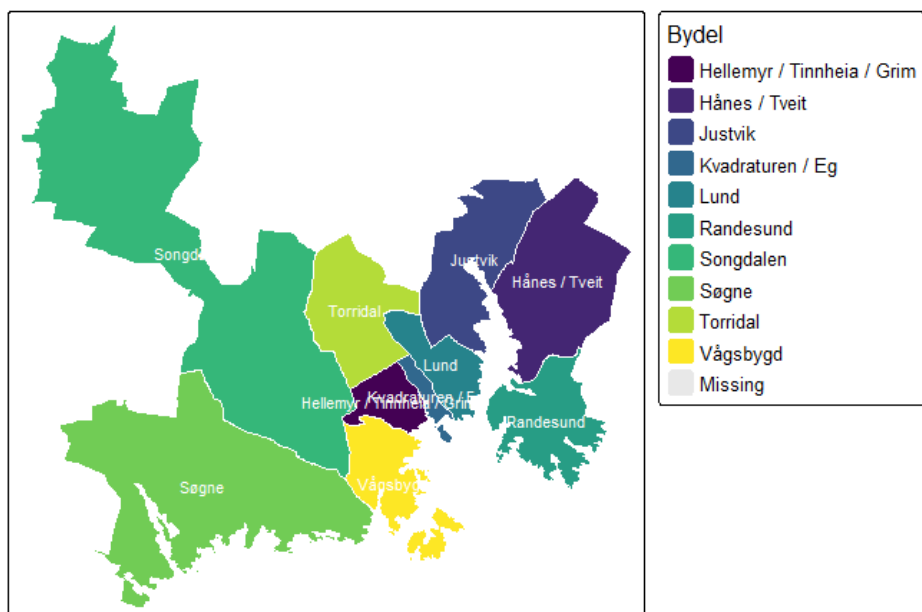
		Husholdningsinntekt (kr)			
		P25	P50	P75	Antall
Langtidsleietakere 2023, i	Kristiansand	280,810	418,577	619,987	4,759
	Moss	371,047	553,544	790,755	2,211
	Arendal	327,645	448,762	645,575	1,275

Merknader: Tall fra Microdata.no.

Tabell 16: Boligkvaliteter, gjennomsnitt etter kategori.

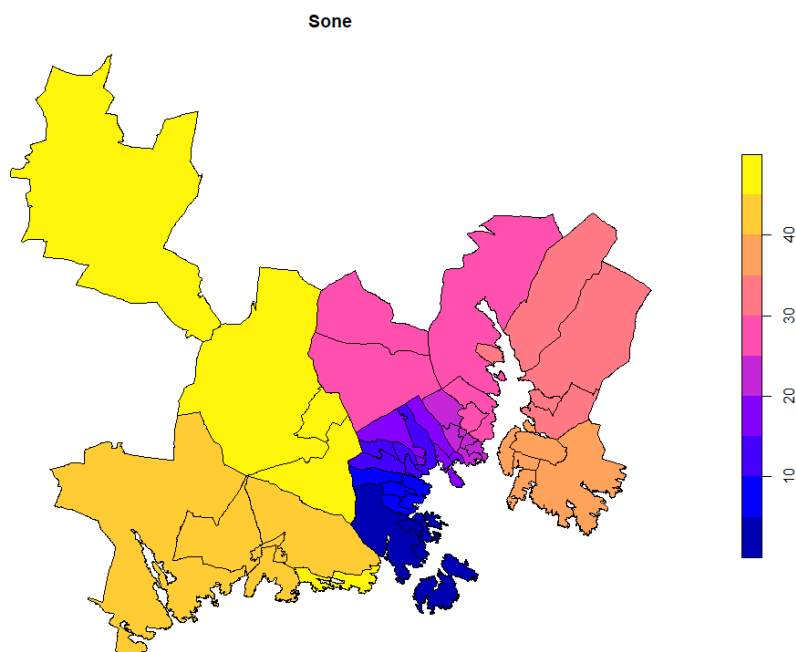
	Alle salg	P25 m. EK	P50 m. EK
Kristiansand			
Areal	102	38,5	59
Soverom	2,6	1,3	1,6
Boligalder	42	59	51
N	5,588	119	724
Moss			
Areal	100	51	
Soverom	2,4	1,3	
Boligalder	41	51	
N	2,455	145	
Arendal			
Areal	109	65	
Soverom	2,7	1,8	
Boligalder	47	56	
N	1610	315	

Figur 10: Appendix Bydeler Kristiansand



Merknader: Kartet viser bydels-inndelingen benyttet i rapporten. Data er tilsendt fra Kristiansand kommune. Kart er laget med tm og leaflet i R.

Figur 11: Levekårssoner Kristiansand



Merknader: Kartet viser levekårssoner for Kristiansand. Data er tilsendt fra Kristiansand kommune. Kart er laget med tm og leaflet i R.