

Rolf Barlindhaug

Boligbygging i Oslo-regionen

En intervju-undersøkelse av utbyggere og
boligbyggelag

Prosjektrapport 2002

Prosjektrapport 329
Rolf Barlindhaug
Boligbygging i Oslo-regionen
En intervju-undersøkelse av utbyggere og boligbyggelag

Emneord: boligbygging
utbyggerstrategier
boligmarked
byggekostnader

ISSN 0801-6461
ISBN 82-536-0767-9

100 eks. trykt av
S.E. Thoresen as
Innmat: 100 g Kymultra
Omslag: 200 g Cyclus

© Copyright Norges byggforskningsinstitutt 2002

Materialet i denne publikasjonen er omfattet av åndverkslovens bestemmelser. Uten særskilt avtale med Norges byggforskningsinstitutt er enhver eksemplarframstilling og tilgjengeliggjøring bare tillatt i den utstrekning det er hjemlet i lov eller tillatt gjennom avtale med Kopinor, interesseorgan for rettighetshavere til åndsverk.

Utnyttelse i strid med lov eller avtale kan medføre erstatningsansvar og inndragning, og kan straffes med bøter eller fengsel.

Adr.: Forskningsveien 3 B
Postboks 123 Blindern
0314 OSLO
Tlf.: 22 96 55 55
Faks: 22 69 94 38 og 22 96 55 08

Forord

I perioden 8. februar til 16. april ble representanter for 7 utbyggere og 3 boligbyggelag i Oslo og Akershus intervjuet om situasjonen på nybyggingsmarkedet i regionen. Utgangspunktet for undersøkelsen var den lave byggeaktiviteten, spesielt i Oslo, og en økende uvilje blant vekstkommuner i Akershus om å satse på boligbygging. Fra 2000 til 2001 økte imidlertid igangsettingen i Oslo fra 1452 til 2798 boliger, et volum på nivå med målsettingen om å bygge 40 000 nye boliger i kommunen fram til år 2015.

Vi har likevel forsøkt å belyse hva som har vært årsaken til den lave boligbyggingen de siste årene og få fram momenter som kan si noe om mulighetene for høy igangsetting i årene som kommer. I intervjuene har vi fokusert på utbyggerne som byggherrer og utviklere mer enn som byggere. Vi har spurt informantene om markedsposisjon, bedriftsstrategier, byggekostnader, totemarkedet, utbyggingsavtaler, Husbankens rolle og effektene av den nye Plan- og bygningsloven.

Oppdragsgiver har vært Akershus Fylkeskommune og Oslo kommune, mens Kommunal og Regionaldepartementet har finansiert prosjektet. Vi vil rette en takk til alle som velvillig stilte opp til samtalene. Ingen av informantene er nevnt med navn i analysen.

Prosjektleder har vært samfunnsøkonom Rolf Barlindhaug. Han har intervjuet 7 utbyggere og skrevet ut rapporten. Samfunnsøkonom Mary-Ann Stamsø har intervjuet de tre boligbyggelagene. Kvalitetssikrer har vært samfunnsøkonom Viggo Nordvik.

Thorbjørn Hansen

Rolf Barlindhaug

Innhold

1	Sammendrag	5
2	Bakgrunn og problemstillinger	10
3	Resultater fra undersøkelsen	14
3.1	Markedsposisjon og byggeaktivitet fra år 2000 og framover	14
3.1.1	Bedriftenes organisering	14
3.1.2	Byggeaktivitet og geografisk fordeling	16
3.1.3	Forklaringer på endringer i aktivitetsnivå	17
3.2	Bedriftsstrategier	19
3.2.1	Nisjer i markedet	19
3.2.2	Risikodeling	22
3.2.3	Forhåndssalg	23
3.2.4	Egeninnsats og tilleggssalg	24
3.2.5	Bygge for utleie	24
3.2.6	Kommunen som samarbeidspartner i bygging av utleieboliger	25
3.3	Kostnader ved boligbygging	26
3.3.1	Arbeidskraft, lønn og produktivitet	26
3.3.2	Offentlige krav samt Plan og bygningsloven	27
3.3.3	Andre forhold	27
3.4	Tomtemarkedet	28
3.4.1	Hvordan fungerer tomtemarkedet?	28
3.4.2	Valg av strategi på tomtemarkedet	28
3.4.3	Hva må være avklart før et bindende tomtekjøp?	30
3.4.4	Beholdning av ubebygd tomtegrunn	31
3.5	Utbyggingsavtaler og kommunale krav	31
3.5.1	Om utbyggingsavtaler	31
3.5.2	Erfaringer med utbyggingsavtaler	33
3.5.3	Kommunale krav og saksbehandling	34
3.6	Husbankens rolle	35
3.6.1	Fordeler og ulemper med å bruke Husbanken	35
3.6.2	Erfaringer i bruk av lån og tilskudd fra Husbanken	37
3.7	Effekter av Plan- og bygningsloven	38
4	Litteratur	40
5	Vedlegg 1: Intervjuguide utbyggere	41
6	Vedlegg 2: Intervjuguide boligbyggelag	45

1 Sammendrag

Lav boligbygging i Oslo kan ha mange årsaker

Igangsettingen av boliger i Oslo har vært lav i siste halvdel av 1990-årene sammenlignet med andre kommuner i Norge. Akershuskommunene har fram til nå hatt en byggeaktivitet på linje med andre kommuner, men vekstkommunene i regionen har vist økende uvilje mot å legge til rette for fortsatt bygging. De siste årene har disse kommunene kompensert for økte utgifter til sosial og teknisk infrastruktur ved å kreve utbyggingsavtaler i ulike former. På denne måten har kommunene økonomisk kunne forsvare en fortsatt satsing på boligbygging.

Igangsettingen i Oslo har nær fordoblet seg fra 2000 til 2001. Selv om planprosessen fortsatt tar lang tid hevder Plan- og bygningssetaten at det er ferdigregulert et stort antall tomter som kan romme flere tusen boliger og at treghet i planprosessen ikke vil hindre en fortsatt høy igangsetting.

Barlindhaug (2001) anga følgende årsaker til at boligbyggingen har vært og er lav i noen av Oslo-Akershus regionens delområder:

- Markedsprisene er eller har ikke vært høye nok for at nybygging lønner seg
- Kapasiteten i byggenæringen er sprengt og byggekostnadene blir for høye for byggherrer
- Areal situasjonen, spesielt i byområdene, er kompleks, noe som fører til tidkrevende planlegging og offentlig saksbehandling
- Kommunene har en oppfatning om at boligbygging belaster kommunale budsjetter og er derfor tilbakeholdne med aktiv tilrettelegging
- Organiseringen av boligproduksjonen har endret seg siden slutten av 1980-tallet

Alle faktorene kunne ha betydning, men med ulik vekt i ulike områder av Oslo-Akershus regionen. Gjennom denne intervjuundersøkelsen har vi blant annet forsøkt å kartlegge hvilke av disse faktorene som tidlig i år 2002 har størst betydning.

I tillegg har vi kartlagt utbyggernes markedsposisjoner, hvordan de har organisert byggherre- og entreprenørfunksjonen i utviklingsprosjekter, bedriftsstrategier, risikodeling, tomtemarkedsstrategier, hvordan Husbankens ordninger blir benyttet og hvordan utbyggerne møter offentlig krav gjennom utbyggingsavtaler og gjennom den nye Plan- og bygningsloven. Også tre boligbyggelag er stilt noen av de samme spørsmålene.

Mange bedrifter har både et byggherre- og et entreprenørselskap

De fleste utbyggerne har skilt ut boligprosjektene i et byggherreselskap, som i hovedsak kjøper entreprenørtjenester fra egen byggdivisjon eller fra markedet ellers. Sammen med grunneiere, boligbyggelag, kredittinstitusjoner eller passive investorer dannes det ofte prosjektselskaper for å redusere kapitalbinding og risiko. Som regel brukes eget entreprenørselskap i prosjektene, men styret i hvert enkelt prosjekt vil ofte forsikre seg om at prosjektet bygges med lavest mulig kostnader. I teorien kan det derfor brukes andre

entreprenører. Et par av de større selskapene har ikke foretatt et skille mellom et byggherreselskap og et entreprenørselskap, men trodde mer på synergieffektene i alle ledd i produksjonen. En av utbyggerne var et rent byggherreselskap uten noen produksjonsenhet. I undersøkelsen valgte vi kun å kontakte byggherreselskapene, dersom det var foretatt en oppdeling i et byggherre- og et entreprenørselskap.

I år 2000 sto utbyggerne i undersøkelsen for igangsetting av ca. 2000 boliger, om lag 40 prosent av boligproduksjonen i regionen. Dette var prosjekter i egenregi, slik at bedriftenes totale markedsandel, når vi også regner med bygging for andre, ville vært større. De tre boligbyggelagene sto for 960 boliger. Noen av disse kan være dobbelttelling for de har framkommet i form av samarbeidsprosjekt mellom boligbyggelag og utbygger.

Fra 2000 til 2001 økte total igangsetting i regionen, mens utbyggerne i undersøkelsen hadde en nedgang på 500 boliger. Enten må dette skyldes at entreprenørselskapene har økt bygging for andre eller at flere små aktører har økt sin markedsandel. For 2002 planlegges en økning i igangsettingen fra 2001. Det samme mønsteret finner vi blant boligbyggelagene.

Treg planprosess forklarer aktivitetsnivået

Variasjonen i igangsettingen ble forklart med at mange regulerings saker hadde tatt lengre tid enn planlagt. Flere kommuner hadde lagt inn større krav enn tidligere signalisert i utbyggingsavtaler om dekning av sosial infrastruktur. Når slike krav kom etter at tomte var kjøpt, skapte det store problemer og førte til utsettelse av prosjekter. Prosessen var i det hele tatt lite forutsigbar. Flere nevnte at kommunene under nedgangsperioden på 1990-tallet ikke hadde vært flinke nok med tomtetilrettelegging og at bolig ikke hadde vært prioritert i behandlingssystemet før i det siste året.

Markedet kunne klart avta flere boliger dersom reguleringsprosessen hadde gått fort. En del kommuner ble beskyldt for ikke å ønske boligbygging, mens andre hadde sovet i perioden 1992-96, da de skulle lagt til rette for ny boligbygging. På den annen side ønsket de å holde en jevnt produksjon, men med aktiviteten tilpasset markedet. En var blitt mer bevisst på hvor lang tid reguleringsprosessen ville ta og hadde opprettet en tomtebank med tomter under regulering, og med en målsetting om å ta ut en viss andel fra banken i takt med ferdigreguleringen. Slike tomtebanker kunne være på mellom 3 og 10 ganger årlig produksjon, avhengig av hva slags reguleringsrisiko som var knyttet til tomtene. Mange tomter under regulering gir høy kapitalbindig, noe bedriftene løser ved å hente inn ekstern kapital. Dette er det ingen som oppgir som noe problem i dagens marked.

Entreprenørkostnadene øker mer enn bruktboligprisene

Selv om en så at markedet kunne avta flere boliger, var mange klar over at kapasitetsgrensen var nådd og at byggekostnadene den siste tiden hadde hatt en større økning enn bruktboligprisene. I visse lavprisområder ble lønnsomheten ved nye tomtekjøp truet. Ingen av byggherreselskapene nevnte at de hittil hadde hatt problemer med å skaffe entreprenørtjenester, men var forberedt på at slike problemer kunne oppstå. Årsaken til de økte byggekostnadene ble først og fremst knyttet til mangelen på kvalifisert arbeidskraft og at de

måtte betale mer for den arbeidskraften de hadde. Produktiviteten som hadde forbedret seg i nedgangstidene var nå tilbake på et lavt nivå. Det ble uttrykt bekymring for rekruttering av arbeidskraft og enkelte hevdet at skolereformer hadde gitt dårligere ingeniører og dårligere byggearbeid. Mer måtte gjøres om igjen.

Andre mente at det var reguleringskostnadene som hadde økt mest. Lang saksbehandlingstid, omreguleringer med bruk av konsulenter og rentekostnader fordyret prosjektene. Også den nye Plan og bygningsloven hadde med sine nye krav fordyret prosjektene. Flere mente at kvaliteten samtidig hadde blitt bedre.

Stor variasjon i områdesatsing

Utbyggerne hadde tildels ulike strategier for hvor de ville bygge. Mens noen foretrakk kjøpesterke grupper i Oslo vest, holdt andre seg unna slike områder fordi kundene var krevende og eksisterende beboere visste å ivareta sine interesser. Tomtemarkedet var mer presset og profesjonelt i Oslo, noe som fikk enkelte til å trekke ut i Akershuskommuneen, der det også var rimeligere å bygge. På småhusmarkedet fikk de imidlertid sterk konkurranse av lokale byggmestere og en del hadde tapt markedsandeler innen dette segmentet. I Oslos sentrale områder opplevde utbyggerne krav fra kommunen om å bygge store boliger for barnefamilier, noe det etter utbyggernes mening ikke var etterspørsel etter. Markedet etterspurte små leiligheter for unge 1-2 personers husstander. Eldre som ville ha nye store leiligheter sentralt, ble ofte stoppet av økonomien og måtte klare seg med 2-roms leiligheter. Utbyggerne mente at bruktboligmarkedet tilfredstilte etterspørselen etter store leiligheter i Oslos sentrale områder.

Tilleggsvalg var vanlig i et avgrenset omfang, men virket fordyrende. De fleste ønsket derfor å være restriktive. Valgene gikk på farger, kjøkkenfronter, fliser på kjøkken, gulvbelegg, fliser på bad, annet baderomsutstyr, garderober og standard på innerdører.

Forhåndssalg reduserer salgsrisikoen

Utbyggerne er risikoeksponert både på produksjons- og salgssiden. Lang planprosess, usikkerhet omkring kommunale krav og entreprenørkostnader på det framtidige byggetidspunktet gjør usikkerheten stor ved tomtekjøp. Risikoen ble redusert gjennom å trekke inn eksterne partnere som grunneiere, boligbyggelag eller passive investorer.

Det tar lang tid å bygge boliger, og risikoen forbundet med dette løses ofte med forhåndssalg. Det var mest vanlig med et forhåndssalg på mellom 50 og 60 prosent, men variasjonene var store. Noen hadde ikke forhåndssalg og mente en måtte være trygge på markedet før en satte i gang. Denne bedriften la imidlertid opp produksjonen slik at de kunne stoppe opp og trekke seg ut fra et område uten for store kostnader. I mange prosjektselskaper med eksterne investorer krevde disse investorene forhåndssalg. Også styrene i byggherreselskapene tok slike beslutninger.

Det var få som bygde for utleie. Uten tilskudd fra Husbanken mente de fleste at bygging av utleieboliger var uaktuelt. Enda færre hadde erfaring med kommunen som samarbeidspartner i

bygging av utleieboliger. Kommunene bruker ofte boligbyggelagene som samarbeidspartnere i slike saker. Oslo kommune ble kritisert for sitt lave engasjement i bygging av utleieboliger.

Bedriftenes tomtestrategier er ofte avgjørende for lønnsomhet

Tomtemarkedet er blitt mer profesjonelt. Byggherreselskapene er spesialisert på utvikling, og det er ved gode tomtekjøp en kan oppnå høy avkastning. Muligheter for høy avkastning var ofte forbundet med stor reguleringsrisiko, dvs. utfallet av reguleringsaken var usikker. Noen velger et lavere dekningsbidrag mot en større sikkerhet omkring planprosessen. Lavest risiko tok bedriften som stort sett kjøpte ferdig regulerte tomter.

Mange utbyggere ble tilbudt ferdig regulerte tomter av investorer som ikke hadde hatt tilstrekkelig kompetanse på bygging. Ofte ble det forlangt høye priser når noen slike ville selge seg ut. Bruk av opsjonsavtaler på tomtekjøp var uvanlig i Oslo, men oftere brukt i Akershuskommunene der det ofte var usikkerhet knyttet til omregulering fra landbruk til bolig. Når det ikke ble brukt opsjonsavtaler ønsket en å få avklart mest mulig omkring reguleringen, verneinteresser og krav i forbindelse med sosial og teknisk infrastruktur før et forpliktende tomtekjøp. Andre forhold som ble nevnt var veikrav, nærhet til fornminner og kommunens holdning til reguleringsendring.

Ferdig regulert tomtegrunn ble med få unntak straks brukt til boligbygging. Der kommunen hadde lagt inn krav til store boliger uten at utbygger trodde på etterspørsel etter disse, ble bygging utsatt i påvente av omregulering. Det fantes også eksempler på at reguleringer som hadde tatt svært lang tid å få igjennom var blitt foreldet i forhold til hva markedet nå etterspurte. En omregulering ville nok en gang utsette prosjektene, så et alternativ kunne i slike tilfeller være salg av tomten.

Utbyggingsavtaler må være forutsigbare

Enkelte kommuner kunne stille krav i utbyggingsavtaler som ville fordyre hver enkelt bolig med opp til 200 000 kroner. Andre eksempler på mellom 25 000 og 50 000 kroner ble nevnt, der ulike navn som forseringsgebyr, utbyggingsavgift og et fast beløp pr bolig til skole ble benyttet. Misnøyen med slike avtaler var at kravene ofte kom etter at tomta var kjøpt, slik at kravene ikke fikk betydning for tomteprisen. Kravene var i tillegg lite forutsigbare og kunne dermed vanskelig påvirke tomteprisene uten at kommunene for eksempel sa at det ville komme krav inntil et visst beløp.

Utstrakt bruk av utbyggingsavtaler i pressområder kan dempe boligbyggingen og gi høyere priser i bruktboligmarkedet enn ellers, noe som vil ramme alle boligkjøpere.

Husbanken gir trygghet og forutsigbarhet for visse kjøpergrupper

Husbanken strekker seg langt i storbyregionene for å kunne gi lån. Banken ser mer på de totale salgsprisene enn på grenser for tomte- og byggekostnader. Utbyggerne bruker Husbanken fordi denne finansieringen gir trygghet og forutsigbarhet for visse kjøpergrupper. Forutsetningen for mange er en høy låneutmåling, helst mellom 75 og 90 prosent av prisen.

For kjøpergrupper 50+ med høy egenkapital og liten tidligere erfaringer med Husbanken er det uaktuelt med husbankfinansiering.

Bruken av husbanklån var mer omfattende i lavprisområder, ikke fordi en der lettest kunne tilfredstille kostnadskravene, men fordi husbanklån her passet best med målgruppen en bygde for. I andre områder med mer bemidlede kjøpergrupper kunne en velge bort husbankfinansiering for å gi prosjektet det rette imaget.

PBL har virket fordyrende, økt kvaliteten, men også papirarbeidet

Endringer i Plan- og bygningsloven fra 1997 hadde etter bedriftens mening medført økte krav til lyd, brann og isolering og hadde økt kostnadene betydelig, men også kvaliteten hadde blitt bedre. Anslag på mellom 20 og 60 000 kroner i kostnadsøkning pr. bolig som en følge av lovendringen ble nevnt. Den nye godkjenningssystemet hadde ført til mer papirarbeid i bedriftene. Særlig hadde dette gått ut over de minste aktørene. Egenkontrollen ble kritisert av enkelte, mens andre mente den ikke var mer omfattende enn den burde være. Bedriftenes ansvar ble understreket i denne sammenheng.

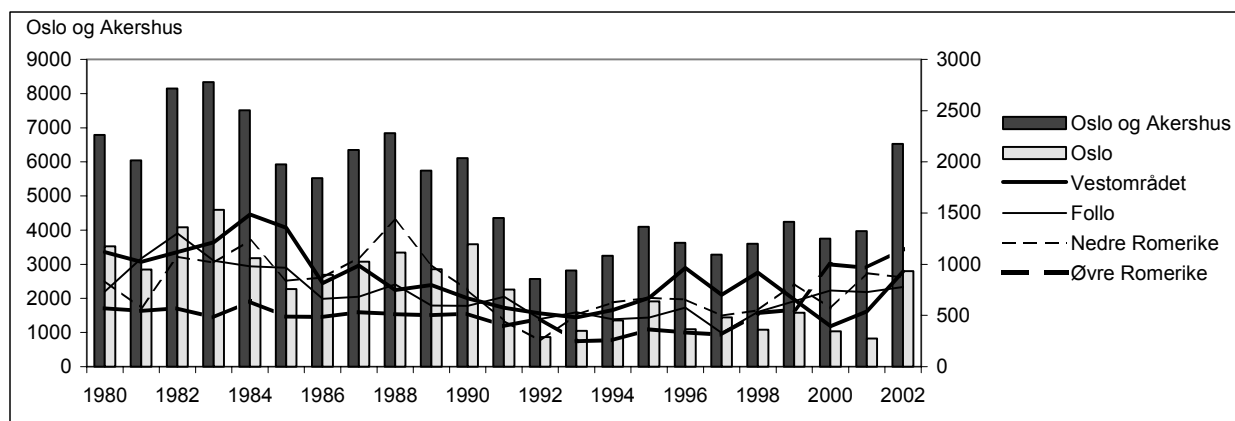
2 Bakgrunn og problemstillinger

I år 2000 ble det satt i gang et prosjekt med tittelen "Boligutvikling i Oslo og Akershus". En styringsgruppe med representanter for bl.a. Akershus Fylkeskommune, Oslo kommune og Kommunal og Regionaldepartementet ble opprettet. Norges byggforskningsinstitutt (NBI) og Norsk institutt for by- og regionforskning (NIBR) ble valgt til å gjennomføre forprosjekter og eventuelle hovedprosjekt. Styringsgruppen satte opp en rekke problemstillinger som grunnlag for å skrive tre forprosjektnotater. Ett av notatene tok for seg boligforsyning og boligmarkedet mens de to andre så på boligsituasjonen for unge og vanskeligstilte Barlindhaug (2001a og 2001b), Holm og Dyb (2001), Holm og Juvkam (2001). Skogheim (2001) har i tillegg gjennomført et "igangsettingsprosjekt", der møter med representanter fra kommunene og en grov kartlegging av status i planarbeid og boligpolitikk har inngått.

Tiltak for å få til et fungerende privat boligmarked og tilretteleggingen på tilbudssiden vil være viktige forutsetninger for i hvilken grad og i hvilket omfang det vil være nødvendig å føre en særskilt politikk for unge og vanskeligstilte på boligmarkedet. Prosjektgruppens målsetting var å få større oppmerksomhet omkring boligspørsmål, få til økt boligbygging og at det skulle bli lettere for unge og vanskeligstilte å etablere seg i boligmarkedet.

Som en oppfølging av disse problemnotatene har prosjektgruppen bedt NBI om å intervjuere utbyggere og boligbyggelag i Osloregionen og bedt NIBR om å gjennomføre en intervjuundersøkelse i kommuner og bydeler i Oslo og Akershus.

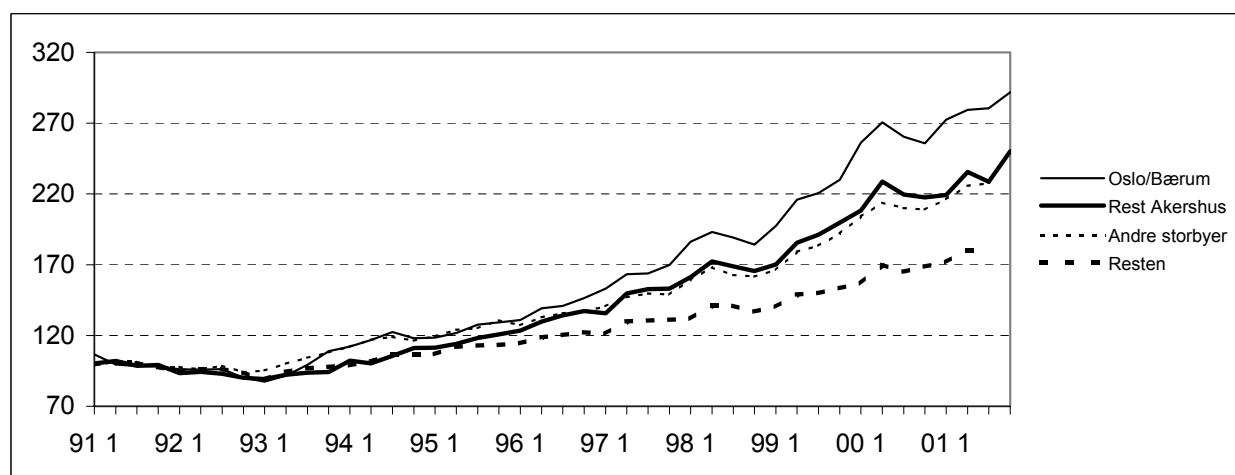
Boligbyggingen i Oslo har vært lav de siste årene, både målt i forhold til eksisterende befolkning og i forhold til befolkningsveksten. I Akershus har en klart å holde tritt med befolkningsveksten, men flere av vekstkommunene synes å være skeptisk til framtidig bygging i større omfang (Barlindhaug, 2001). Dette er noe boligutvalget også har vært opptatt av (NOU 2002:2, s. 205). Utvalget legger til grunn at vekstkommunenes økende bruk av utbyggingsavtaler viser at disse kommunene ikke anser det som økonomisk gunstig å legge til rette for nybygging. For å stimulere boligbygging i vekstkommuner og motvirke bruken av utbyggingsavgifter har utvalget foreslått å innføre et nybyggingstilskudd til kommunene pr. fullført bolig.



Figur 1. Fullførte boliger i Oslo og Akershus etter fylke/region 1980-2002. Tall for 2002 er igangsatte boliger i 2001. Kilde: SSB

Hvis vi tar antall igangsatte boliger i 2001 som et uttrykk for hvor mange som vil bli fullført i 2002, ser vi en kraftig økning i Oslo. Nivået i 2002 tilsvarer det som må til for å bygge 40 000 boliger i Oslo fram mot år 2015 (Kommuneplan Oslo-arealdel).

I vestområdet har boligbyggingen vært svært lav de siste to årene, men ser ut til å ta seg opp og ligger nå 1996-98 nivå. Økningen i boligbyggingen på Øvre Romerike har vært stor.



Figur 2. Nominelle boligpriser i Norge etter område. Kilde SSB. 4. kvartal 2001 for Oslo og Akershus er endringstall fra Norges Eiendomsmeglerforbund.

Etter en nedgang gjennom første del av år 2000 har boligprisene tatt seg opp igjen og er fortsatt stigende i Oslo-Akershusregionen. Uten større kapasitetsproblemer i plan og byggesaksbehandlingen, kommunal vilje til å bygge flere boliger og en "normal" utvikling i produksjonskostnadene skulle det dermed ligge tilrette for fortsatt høy igangsetting.

NBI har fått støtte til et prosjekt i Norges Forskningsråds Byutviklingsprogram. Fra søknaden har vi hentet følgende (Barlindhaug, Nørve og Nordahl, 2001):

Flere studier de seneste år har forsøkt å forklare hvorfor tilbudet av nye boliger ikke har økt i takt med etterspørselen; Barlindhaug og Stamsø (1998), Barlindhaug og Gulbrandsen (2000), ECON og NBI (1997, 1998), ECON (1996, 1999, 2001a, 2001b). Hovedbildet er at mye av boligbyggingen skjer i form av fortetting og transformasjon og at planprosessen derfor må ta lang tid.

Saksbehandlingskapasiteten har stått i fokus som årsak til høye priser og lav boligbygging i Oslo. På slutten av høykonjunkturen på 1980-tallet ble det levert inn mange planforslag (ECON 2000a, ECON 2000b). Da planene ble ferdigbehandlet inn på 1990-tallet snudde markedet og utbyggerne utsatte mange av prosjektene. I 1994 økte boligprisene, utbyggerne tok fram de utsatte prosjektene og byggingen steg kraftig. Tilførselen av tomter var liten og ekspropriasjon synes å være uaktuelt. Da beholdningen av tomter tok slutt, og få nye planer var innlevert under lavkonjunkturen, falt igangsettingen i 1995. En skulle tro at økt innlevering av planforslag fra 1994 noen år etter skulle resultere i økende bygging, men så har ikke skjedd. ECON mener at dette skyldes at Oslo kommune ikke greide å ferdigbehandle en økende mengde planforslag”.

Plan- og bygningssetaten hevder nå at det er ferdigregulert et stort antall tomter som kan romme flere tusen boliger og hevder derfor at treghet i planprosessen ikke vil hindre en høy igangsetting i årene som kommer. Til Aftenposten¹ sier Plan- og bygningssetaten at de i løpet av år 2000 har fremmet reguleringsplaner for mer en 3000 boliger og gitt rammetillatelse til ca. 2300 nye boliger.

Men ferdigbehandlede planforslag gir ikke garanti for igangsetting. Utbyggeres forutsetninger eller lønnsomhet kan ha blitt endret gjennom endringer i innsendte forslag til reguleringsplaner, eller ved pålegg fra kommunen, for eksempel gjennom utbyggingsavtaler.

ECON (1999) har gått gjennom større reguleringsplaner i seks kommuner, bl.a. i Oslo, og drøftet i hvilken grad kommuner og utbygger har tatt hensyn til rådene i de rikspolitiske retningslinjene for samordnet areal og transportplanlegging. En konklusjon fra gjennomgangen var at utbyggeres vurdering av samlet lønnsomhet er det som først og fremst er bestemmende for hvor prosjekter utvikles. Husholdningenes etterspørsel sett i forhold til strøkets karakter, målgruppen for prosjektet og tomtens muligheter var avgjørende. Arealutnyttelsen i det enkelte prosjekt ble i stor grad fastlagt i reguleringsplanen – og var således ikke avgjørende. Utbyggerne søkte områder hvor konfliktnivået var lavt og ECON konkluderte med at kommuneplaner og kommunale boligbyggeprogram kan være et effektivt virkemiddel for å begrense utbyggeres muligheter i forhold til hvor det kan bygges boliger. For å initiere bygging må en imidlertid søke til andre virkemidler.

Barlindhaug (2001) angir følgende årsaker til at boligbyggingen ser ut til å ha vært og er lav i noen av Oslo-Akershus regionens delområder:

¹ Aftenposten Aften 9. januar 2001

1. Markedsprisene er eller har ikke vært høye nok for at nybygging lønner seg
2. Kapasiteten i byggenæringen er sprengt og byggekostnadene blir for høye for byggherrer
3. Arealssituasjonen, spesielt i byområdene, er kompleks, noe som fører til tidkrevende planlegging og offentlig saksbehandling
4. Kommunene har en oppfatning om at boligbygging belaster kommunale budsjetter og er derfor tilbakeholdne med aktiv tilrettelegging
5. Organiseringen av boligproduksjonen har endret seg siden slutten av 1980-tallet

Alle faktorene har betydning, men med ulik vekt i ulike områder av Oslo-Akershus regionen. I de mest perifere kommunene vil punkt 1 dominere, mens punkt 3 antas å ha stor betydning i Oslo. Punkt 1 har også hatt betydning i Oslo i den forstand at markedsprisene har vært høye nok i områder med knapphet på areal til boligbygging, mens prisene har vært for lave i områder der det har vært tilstrekkelig areal til boligbygging.

NBBL (2002) har gitt ut et informasjonsskriv som omtaler boligbyggelagens byggevirksomhet i 2001. Igangsettingen for hele landet var på rundt 3000 boliger, 6 prosent lavere enn i 2000. Totalt sett økte igangsettingen fra 2000 til 2001 fra 23 543 til 25 266, en økning på 7,3 prosent.

Boligbyggelagene hadde planlagt å bygge over 6000 boliger i 2001. NBBL nevner lang saksbehandling i kommunene, spesielt på reguleringssiden, og knapphet på tilgjengelige entreprenører som årsak til det store avviket mellom planlagte og faktisk igangsatte boliger. For 2002 nevnes at knappheten på arbeidskraft vil bli en stadig sterkere flaskehals. Videre nevnes lokale trusler om nedleggelse av arbeidsplasser og økt konkurranse om oppføring av boligprosjekter som grunner for at prosjekter blir lagt på is eller skrinlagt. Hele 78 prosent av boligene ble igangsatt på Østlandet. Omsorgsboliger utgjorde 25 prosent av byggevirksomheten. Begge deler bidro til at det ble igangsatt flere blokkboliger enn småhus i 2001. For 2002 antar NBBL at igangsettingstallene blir på nivå med antallet i 2001.

Husbankandelen i NBBLs prosjekter gikk ned. Dette skyldes dels at omsorgsboligene stort sett finansieres i Kommunalbanken og at bygging i sentrale pressområder på Østlandet fører til at tomtekostnadene blir høyere enn Husbanken godkjenner².

Vi har valgt å inndele vår intervjuundersøkelse i følgende deltemaer

- Markedsposisjon og byggeaktivitet, samt forklaringer på endringer i aktiviteten fra år til år
- Bedriftsstrategier i forhold til organisering i ulike selskapstyper, risikodeling både ved bruk av samarbeidspartnere og hvordan aktiviteten fordeles på egenregibyggning og bygging for eksterne samt graden av forhåndssalg og bygging for salg eller utleie.

² Byggeindustrien nr. 4, 2002, s. 22-23. Intervju med representanter for NBBL.

- Kostnadsanalyser der en forsøker å identifisere årsaken til de siste årenes økning i byggekostnadene
- Tomtemarkedets funksjonsmåte, innhold i tomteavtaler og kjøpsstrategier
- Utbyggingsavtaler, kommunale krav og saksbehandling
- Bruk av Husbankens låne- og støtteordninger
- Effekter av den nye plan og bygningsloven

Mange av bedriftene er organisert ved å gjøre et skille mellom et eget byggherreselskap og entreprenørbedrift/avdeling. I denne undersøkelsen har vi i slike tilfeller valgt å henvende oss til byggherreselskapet og ikke til de som bygger (entreprenørselskapet). Byggherreselskapet kjøper inn entreprenørtjenester, i praksis fra egen bedrift, men skal drive rasjonelt og må sammenligne priser også med andre entreprenørbedrifter. Det vil da være totalprisen på entreprenørtjenestene som er i fokus. Spørsmål omkring byggekostnader vil derfor best kunne besvares av entreprenørselskapene, men ofte er det god kontakt mellom avdelingene/bedriftene slik at også disse forholdene blir godt belyst gjennom spørsmål kun til byggherreselskapet.

Barlindhaug og Stamsø (1998) gjennomførte i 1997 en landsomfattende intervjuundersøkelse av utbyggere og ferdighusprodusenter omkring de samme temaene. Under presentasjonen av resultatene av vår intervjuundersøkelse vil det i den grad det har betydning bli referert til den landsomfattende undersøkelsen.

Sju utbyggere og tre boligbyggelag ble intervjuet. Alle boligbyggelagene og en utbygger ble intervjuet over telefon. Resten av utbyggerne ble besøkt. Ofte stilte utbyggerne med flere representanter i de oppsøkende intervjuene. En intervjuguide med ca. 25 spørsmål ble sendt ut på forhånd. Noen færre spørsmål ble stilt til boligbyggelagene.

3 Resultater fra undersøkelsen

3.1 Markedsposisjon og byggeaktivitet fra år 2000 og framover

3.1.1 Bedriftenes organisering

Mange av største bedriftene hadde ofte en egen boligdivisjon eller et eiendomsselskap i høy grad frikopleet fra entreprenørdelen. Mange ulike navn brukes på dette, men "utviklings- og byggherreselskap" dekker godt innholdet. Denne enheten driver egenregibygging gjennom å kjøpe tomter og utvikle disse for salg. I praksis ble bedriftenes entreprenørselskap brukt i produksjonen, men i teorien kunne en også kjøpe entreprenørtjenester fra andre, for eksempel hvis produksjonseenheten hadde kapasitetsproblemer. Flere antok imidlertid at i en slik situasjon ville også andre bedrifter ha kapasitetsproblemer, slik at prosjekter måtte utsettes. Bare én bedrift nevnte at den i enkelte prosjekter hadde kjøpt inn entreprenørtjenester fra andre.

Bedriftenes entreprenørselskaper bygget i tillegg for eksterne byggherrer. Med en slik organisering vil byggherreselskapet som regel bare drive med egenregi og produksjonsenheten med å bygge på oppdrag for andre. Ses hele bedriften under ett vil forholdet mellom egenregi og bygging for eksterne kunne variere med markedsforholdene.

Fordelene med å opprette et eget utviklings og byggherreselskap var å gjøre det lettere å få til kapitalbinding, en kunne bedre oppfylle "bustadsoppføringslova", drive profesjonell kundebehandling og rendyrke eller spesialisere seg på prosjektutvikling.

I en av de store bedriftene skjedde prosjektgjennomføringen i Osloregionen (mer enn Oslo og Akershus) ved et samarbeid mellom en avdeling for eiendomsutvikling og en entreprenøravdeling, uten at det var dannet to selskaper. I Oslo og Akershus var det 100 prosent egenregi, mens andelen egenregi i landet som helhet var 80 prosent. Andelen egenregi var større nå i det pressede markedet enn ellers fordi en manglet ressurser for å bygge mer. Når etterspørselen synker, flyttes ressurser over til oppdrag for andre.

I denne bedriften var det opprettet et eget selskap for å dekke andre regioner. Dette selskapet fungerte mer som en boligdivisjon (utviklings- og byggherreselskap), der entreprenørtjenestene ble kjøpt inn av lokale entreprenører og håndverkere.

En annen bedrift som stort sett drev med boligbygging hadde hatt en diskusjon om fordeler og ulemper knyttet til å skille ut et byggherreselskap fra entreprenørdelen. Løsningen var ikke å skille, men heller å peke ut enkeltpersoner i organisasjonen som "byggherrer". En trodde mer på synergieffektene mellom alle ledd i produksjonen og mente det kunne oppstå problemer i skjæringspunktet mellom et byggherreselskap og et entreprenørselskap som to AS. Bedriftens rendyrkede boligproduksjon kunne også være en forklaring på at en valgte ikke å skille ut et byggherreselskap. Bedriften hadde som mål å bygge 30 prosent for eksterne. Eksterne var ofte kommuner og boligbyggelag. Ca. 10 prosent av byggingen skjedde gjennom levering av ferdighus fra utlandet. Å delta direkte i anbudskonkurranser skjedde aldri, en hadde ikke tradisjon for dette.

En av utbyggerne anslo at forholdet mellom egenregibyggning og bygging på oppdrag for andre var ca. 30 - 70 prosent for hele bedriften. Grunnen til at byggdivisjonen hadde så stor aktivitet på boligsiden i denne bedriften hadde med markedet å gjøre. Tidligere hadde selskapet i mye mindre grad bygget boliger. Når næringsbyggemarkedet falt og boligprisene fortsatte å stige, ble det mer fokus på boligbygging. Andre oppga mellom 30 og 50 prosent som bygging for andre.

Bare en av bedriftene i vårt utvalg drev kun som et utviklings- og byggherreselskap uten noen produksjonsenhet som en del av hele konsernet. Også tjenester fra arkitekter og tekniske konsulenter ble kjøpt inn. All utvikling ble gjort i egenregi for salg. Det hadde hendt at et boligbyggelag var kjøper.

Boligbyggelagene kunne samarbeide med grunneiere og profesjonelle tomteutviklere i prosjekter. Dette ville de fortsette med fordi en slik fikk realisert flere prosjekter enn ellers. Boligbyggelagene hadde opprettet egne utbyggingsselskap og eiendomsselskap. Utbyggingsselskapene kunne ha aksjer i andre selskaper.

3.1.2 Byggeaktivitet og geografisk fordeling

I bedrifter som hadde skilt entreprenørdelen fra byggherreselskapet registrerte vi bare byggherreselskapets boligproduksjon. Entreprenørselskapet bygde også for andre. Oversikten her gir derfor ikke et fullstendig bilde over byggeaktiviteten til de største aktørene. Fordelingen blir svært ulik om en organiserer byggeaktiviteten etter hvem som har bygget boligene eller om en organiserer byggingen etter byggherre.

Tabell 1. Oversikt over byggherre- og entreprenørfunksjonen

Entreprenør	Byggherre							Sum
	Byggh.s. 1	Byggh.s. 2	Byggh.s. A	Boligb.1	Boligb.2	Kommuner	Andre	
Entrepr. 1	x			x		x	x	x
Entrepr. 2		x			x		x	x
Entrepr. 3		x	x					x
Entrepr. 4			x		x			x
.....								
Entrepr. n			x	x			x	x
Sum	x	x	x	x	x	x	x	x

Figuren viser noen typiske modeller for organisering og bygging. Byggherreselskap 1 benytter bare egen entreprenør. Ofte er det skilt ut et eget byggherreselskap, men denne modellen dekker også tilfeller der det ikke er foretatt en slik oppsplitting. Entreprenør 1 bygger i tillegg for et boligbyggelag, for kommuner og andre. Byggherreselskapet (eller også et selskap som ikke har foretatt en oppsplitting) kan danne prosjektselskaper sammen med en annen byggherre, for eks. et boligbyggelag der byggherreselskapets eget entreprenørselskap som regel brukes (slike selskaper er ikke vist i tabellen). Da kan en for eksempel fordele byggetallene på byggherrene etter eierandel i prosjektselskapene. Hvis både byggherreselskapet og boligbyggelaget oppgir hele prosjektet som sin igangsetting, foretar vi en dobbelttelling.

Byggherreselskap 2 bruker dels egen entreprenør, men også andre entreprenører. Dette er sjelden. Entreprenørselskap 2 bygger i tillegg for et boligbyggelag og andre. Byggherreselskap A har ikke eget entreprenørselskap, men bruker flere forskjellige entreprenører. I visse tilfeller har en solgt hele prosjekter til boligbyggelag.

Boligbyggelagene kan dels inngå i selskaper sammen med et entreprenøreid byggherreselskap eller stå som egen byggherre og innhente tilbud fra ulike entreprenører. Kommuner står sjelden som byggherre, men inngår i stiftelser, ofte med kommunens boligbyggelag som bygger for unge. Ved bygging av omsorgsboliger kan kommunen være byggherre.

Vi spurte om igangsettingen de to siste årene og planlagt igangsetting for 2002. Hver for seg er bedriftene ganske små, derfor vil tilfeldigheter avgjøre variasjoner fra år til år. Selv om aktiviteten er jevn, kan for eksempel saksbehandlingen i kommunene ha forårsaket stor igangsetting det ene året og liten det neste. En bedrift som hadde liten igangsetting i 2001, men regnet med stor igangsetting i 2002, sa at hvis planprosessen hadde tatt 3 i stedet for 4 år, ville tallene hatt en helt annen fordeling mellom årene.

Bedriftene i undersøkelsen sto i år 2000 for igangsetting av rundt 2000 boliger i Oslo og Akershus, dvs om lag 40 prosent av boligproduksjonen i regionen. Mens igangsettingen økte med ca. 1500 boliger fra 2000 til 2001, hadde bedriftene i undersøkelsen en nedgang i igangsatte boliger på om lag 500 boliger. Bedriftenes andel ble dermed redusert til om lag 25 prosent. For 2002 forventer bedriftene i undersøkelsen en økning i igangsettingen på ca 350 boliger fra nivået i 2001. Nedgangen i 2001 kan enten bety at entreprenørselskapene har bygget mye på oppdrag for andre eller at andre mindre aktører har tatt en større markedsandel. Som nevnt utgjorde bygging for andre i Oslo-Akershusregionen 70 prosent av all boligbygging for én bedrift, for en annen var forholdstallet 50 prosent. Her har vi ikke innhentet noen fullstendig oversikt, siden det var byggherreselskapene vi kontaktet.

De tre boligbyggelagene hadde igangsatt 960 boliger i år 2000. Noen av disse boligene kan allerede være inkludert i utbyggernes tall. Dette gjelder i prosjekter der det er blitt dannet prosjektselskap mellom utbygger og boligbyggelag. Igangsettingen avtok fra 2000 til 2001 til et nivå på 740 boliger, mens anslaget på igangsetting i 2002 er på hele 1400 boliger.

Ser vi på forholdet mellom Oslo-bygging og bygging i Akershus var det tildels stor variasjon mellom bedriftene, men Oslobygging dominerte. En bedrift bygde hovedsakelig i Akershus fordi tomteprisene her var gunstigere i forhold til salgsprisen. Bedriften hadde vært med i flere budrunder på tomter i Oslo, men hadde tapt. Samtidig hevdet denne bedriften at det var noe rimeligere å bygge i enkelte Akershuskommuner.

3.1.3 Forklaringer på endringer i aktivitetsnivå

Noen bedrifter var i ferd med å bygge seg opp og hadde mål for hvilket nivå de skulle ligge på eller hvilken markedsandel de tok sikte på. Alle bedriftene hadde måltall for den årlige igangsettingen av boliger. Mange ønsket å holde en jevn produksjon, men de fleste innså at aktiviteten måtte variere med markedsforholdene. I gode tider ønsket enkelte bedrifter å ligge over måltallet. Da kunne det være en utfordring å finne fram til måter å løse kapasitetsproblemene på. En mulighet var å gå aktivt ut å be om underleveranser eller delentrepriser på planlagte prosjekter. En annen mulighet var å leie inn arbeidskraft gjennom selskaper som for eksempel Manpower. Ingen nevnte at de hadde hatt problemer med å skaffe entreprenørtjenester, men enkelte antydte at slike problemer kunne oppstå. Selv om en bedrift ikke hadde egne ansatte, men måtte leie inn andre bedrifter for å bygge, møtte de ingen

kapasitetsproblemer på byggesiden. Innleie av arbeidskraft fra Tyskland og produksjon av ferdighus i Estland var løsninger enkelte hadde benyttet³.

Når flere bedrifter rapporterte om nedgang i igangsettingen skyltes dette først og fremst at enkelte reguleringsaker hadde tatt lengre tid enn planlagt. Mange kommuner hadde den siste tiden fått større appetitt for å legge inn krav om at utbygger skulle dekke sosial og teknisk infrastruktur i et større omfang enn det de tidligere hadde signalisert. Når slike krav kom i ettertid, dvs. etter at tomte var kjøpt, skapte det problemer. Noen bedrifter ønsket å forsere igangsettingen ytterligere, men kravene som enkelte kommuner satte i utbyggingsavtalene gjorde at prosjekter ble lagt på is. Også flere andre nevnte at diskusjoner om utbyggingsavtaler kunne forsinke planprosessen. Det ble bemerket at kompetansen kunne være for svak både hos myndigheter og hos utbyggere. Ofte var det uenigheter om utforming som trakk prosessen ut. Prosessen var i det hele tatt lite forutsigbar.

En av bedriftene som hadde økning i igangsettingstallene mente også at markedet kunne avta flere boliger. Samtidig hadde den et mål om å øke markedsandelen. Dersom planprosessen hadde gått raskere, ville bedriften kunne ha igangsatt flere boliger.

Flere av boligbyggelagene ville også ha satt i gang flere boliger dersom de hadde fått godkjent flere, fordi de mente at markedet kunne avta flere boliger. Saksbehandlingstiden hadde blitt kortere, derfor hadde også aktiviteten for boligbyggelagene økt. En ønsket en jevn produksjon, men måtte tilpasse aktiviteten til markedet. Ett boligbyggelag hadde mange tomter å bygge på, men flere av dem lå langt fram i tid. På en del tomter hadde det ikke vært forsvarlig å starte utbygging tidligere, men nå hadde bruktboligprisene steget så mye at en hadde startet. I enkelte slike områder hadde saksbehandlingen tatt opp til 10 år, og var hovedgrunnen til at igangsettingen hadde blitt utsatt.

Mange av bedriftene hadde store tomtereserver, men dette var ikke byggeklare tomter. En bedrift sa den vurderte størrelsen på kapital bundet i tomter opp mot hvor lang tid en antok planprosessen ville ta. Det ble hevdet av enkelte at det ikke var nok tomter i attraktive strøk. Andre sa det var en myte at det ikke var flere tomter å bygge på. Mange selgere av tomter hadde for høye prisforventninger, særlig gjaldt dette ved salg av nesten ferdig regulerte prosjekter, der tomten ble solgt underveis i planprosessen. Enkelte rapporterte at det nå kunne være vanskelig å skaffe nye tomter til riktig pris. Noe av grunnen var de mange investorene som opererte i tomtemarkedet.

En av bedriftene kjøpte stort sett byggeklare tomter. Dette reduserte usikkerheten omkring planprosessen. Selve byggesaksbehandlingen var ikke noe forsinkende element etter denne bedriftens oppfatning.

³ Denne bedriften hadde ikke foretatt en oppsplitting i et byggherre- og entreprenørselskap og kunne derfor fortelle mer om "entreprenørselskapets" problemer.

Et par bedrifter nevnte at byggekostnadene var blitt så høye at en vanskelig kunne se det lønnsomt med tomtekjøp i de østlige og sydlige delene av Oslo, eller i lavprisområder generelt. Men de bedriftene som satset på lavpriskonsepter kunne fortsatt forsvare bygging i disse områdene. I den forbindelse ble det nevnt at kapasiteten på arbeidskraft var for liten. Entreprenørkostnadene hadde økt mer enn markedsprisene i det siste. For tiden verserer diverse "luftige" prosjekter i avisene før noen har regnet ordentlig på dem. Prosjekt-kostnadene kan komme til å bli høye og senke fortjenesten så mye at det ikke blir noe av. En hadde inntrykk av at det var mange investorer i markedet som lett foregnet seg.

Ingen nevnte problemer med å få prosjekter finansiert. En bedrift som brukte en modell med 20 prosent egenkapital og 80 prosent investorer i enkeltprosjekt, hadde ingen problemer med å fylle opp de 80 prosentene. Resultatet ble ofte få, men store investorer.

Inntrykket var at reguleringsbehandlingen var lang og komplisert, spesielt i Oslo. Noen kommuner ønsket ikke å bygge så mye. Asker, Bærum ble oftest nevnt, dernest Oppegård og Lørenskog mens kommunene rundt Gardermoen, spesielt Skedsmo og Ullensaker, ble oppfattet som å ønske befolkningsvekst. Andre kommuner hadde sovet i perioden 1992-96, slik at tomtetilrettelegging mange steder var blitt en flaskehals. Flere bedrifter understreket at kommunen ikke hadde lagt til rette for boligbygging i lavkonjunkturperioden og at bolig ikke var blitt prioritert i behandlingssystemet før det siste året. Hovedårsaken til den lave boligbyggingen var derfor mangelen på byggeklare prosjekter. I de nærmeste årene kunne igangsettingen stagnere fordi det ville komme et betydelig antall nye prosjekter ut på markedet.

Boligbyggelagene ønsket en jevn boligproduksjon. Årsaken til at det ikke ble bygget mer i regionen var et høyt kostnadsnivå, at enkelte grunneiere hadde for høy forventning til pris og at kommunene var lite flinke til å regulere nye tomter. Et boligbyggelag mente tomtene hadde blitt billigere om kommunene hadde kjøpt tomtene, regulert dem og solgt dem til utbyggere eller boligbyggelag.

I småkommuner med planer om å bygge 50-60 boliger i året, kunne det være et problem å få satt igang et stort nok volum. Kommunene lot sjelden én stor utbygger få alt.

Et utvalg bestående av en rekke utbyggere og Plan og bygningsetaten i Oslo kommune hadde blitt enige om en handlingsplan for å sette fortgang i saksbehandlingen. Bedriftene skulle bidra med saksbehandlere for å øke ferdigbehandlingen. Denne planen ble det ikke noe av, bl.a. var en redd for at utbyggere som stilte med saksbehandlere skulle bli særbehandlet.

3.2 Bedriftsstrategier

3.2.1 Nisjer i markedet

Ut over det å satse i områder med høy befolkningsvekst og høy boligbygging, gjør bedriftene valg mhp. hvilke områder/strøk en satser på, hustyper, standard og kjøpegrupper. Salgsprisene

i de vestlige bydelene er betydelig høyere enn i de østlige, noe som selvfølgelig må reflekteres i hva som betales for tomtene. Kostnadene ved å bygge skulle en tro var de samme innenfor regionen, men noen hevdet at det var rimeligere å bygge i Akershuskommunene. I enkelte kommuner rundt Gardermoen har det vært stor byggeaktivitet, men en har slitt en del med prosjektene.

I områdene med de høyeste prisene møter en også de mest krevende kundene. Siden salget ofte foregår på prospekt, hendte det at kundene satte i gang prosesser som for eksempel å be om at vegger ble flyttet i forhold til sjakter. Slike ting virket fordyrende. I tillegg kunne planprosessen i disse områdene ta lenger tid fordi eksisterende beboere visste å ivareta sine interesser gjennom protester. Noen utbyggere holdt seg derfor unna disse områdene og hadde som strategi å bygge for folk flest. Andre utbyggere søkte nettopp til områder der de fant de kjøpegruppene som kunne betale mest. Enkelte andre igjen holdt seg unna de østlige og sydlige delene av Oslo, men kunne ellers bygge hvor som helst. Dette skyltes som nevnt at produksjonskostnadene var blitt høye og at summen av disse og det en måtte betale for tomtene ikke kunne tas ut i en tilstrekkelig salgpris i slike områder. Andre nevnte spesielle bydeler de holdt seg unna, som Gamlebyen og Stovner. Der mente de bruktboligprisene var for lave. Noen var opptatt av å bygge langs jernbanetrasene eller i et senter med gode trafikale forbindelser.

En bedrift bygget for hele befolkningen unntatt for de 20 prosent med høyest inntekt. Den satset på et lavpriskonsept med areal- og kostnadseffektive løsninger, ikke skreddersøm, men med en industrielt preget produksjon. Eksempler var korschus og prisgunstige tomannsboliger ofte perifert lokalisert.

En annen bedrift hadde bygget småhus i Akershuskommunene tidligere, men opplevde at det var de lokale byggmestrene som kunne gjøre dette billigst nå. Målsettingen var imidlertid å ta tilbake noe av småhusmarkedet. Også et boligbyggelag påpekte at i usentrale strøk gjorde byggmestrene alt, fra tomtekjøp til bygging. Siden det for tiden bare ble satset på blokkleiligheter, valgte flere bort de største leilighetene som de mente det ikke var et marked for. Noen bedrifter så behovet for store leiligheter i Akershus sentra for eldre som flyttet fra eneboligen sin, men sentralt i Oslo mente de at etterspørselen kom fra yngre husholdninger bestående av 1-2 personer. Disse etterspurte relativt små leiligheter. Dette førte til diskusjoner med Oslo kommune som ønsket en større andel store leiligheter i prosjektene. Etterspørselen fra eldre etter større leiligheter ble i Oslo dekket gjennom brukmarkedet, ble det hevdet.

Aldersgruppen 50+ eller 55+, som enkelte brukte, var den gruppen som kunne betale best. En av bedriftene hadde opprettet et eget selskap rettet inn mot å produsere boliger for disse. Boligene måtte ha heis, helst alt på ett plan og 1-2 garasjeplasser. Både 2 og 3-roms leilighetene burde være store. Mange mente at Oslo hadde nok 2-roms leiligheter og at de derfor helst ville bygge 3-roms leiligheter for eldre. Men de eldres økonomi satte en grense. De eldre ønsket seg en 3-roms, men på grunn av høye priser måtte mange gå ned i 2-roms leiligheter. For noen utbyggere var det derfor aktuelt å tilby små 3-roms leiligheter. Dette

reduerte prisene og ville samtidig tilfredsstillende Oslo kommunes ønsker om å bygge en viss andel store leiligheter (store, målt i antall rom).

Familier i alderen 35-40 år var en annen kjøpesterk gruppe. Den bedriften som framhevet dette hadde halvparten av boligproduksjon i Oslo og halvparten i Akershus. De fleste utbyggerne bygde i betong, derfor ble det bygget vanlige boligblokker og terrassehus. Jo mer spredt bedriftene bygde, jo oftere produserte de alle typer boliger.

Jo nærmere sentrum en kom, jo sikrere var prosjektene. Det ble da bygget blokker av normal standard i rene boligbygg. En av bedriftene med en slik sentrumsprofil nevnte at 50 prosent av kundene var under 35 år. Ingen barnefamilier var kjøpere til disse leilighetene. Også denne bedriften kom ofte i diskusjon med kommunen som synes befolkningssammensetningen ble ensidig og som dermed ønsket at det ble bygget større leiligheter for barnefamilier. Utbyggeren ønsket å bygge for etterspørselen og var av den oppfatning at store leiligheter ble vanskeligere å selge fordi barnefamilier ikke vil bo sentralt. Den samme utbyggeren samarbeidet tett med meglerapparatet for å få kunnskap om mulige salgspriser for aktuelle prosjekter.

En kan spørre om det er prissettingen på nye boliger som gjør at etterspørselen etter nye store sentrale boliger ikke er høyere eller at en ikke ønsker å tilby dem. Analyser av bruktboligomsetningen på grunnlag av data fra SSB for regionen⁴ viser at kvadratmeterprisen på en 60 kvadratmeters bolig er 22 prosent høyere enn en bolig på 120 kvadratmeter. Å sammenligne prissettingen på nye boliger med slike forholdstall ville være interessant. Med referanse til en slik prisdifferensiering vil bygging av mange små boliger på et gitt areal framstå som mer lønnsomt sammenlignet med et større innslag av store leiligheter.

Også boligbyggelagene hadde målgrupper de bygde for. I Akershus bygde de for folk flest, og var klar over at boliger i sentrumsnære områder var lettest å selge. De hadde erfaringer med å bygge omsorgsboliger for kommunen og hadde ofte bygd sentrumsnære boliger med garasje i kjeller og heis.

Et av boligbyggelagene oppførte seg i mindre grad som en utbygger. En vurderte de tomtealternativene som var der og måtte ta de tomtene en fikk for så å gjøre det beste ut av det. Boligbyggelaget prøvde å være tidlig ute for å fremme noen områder som boligområder, enten alene eller sammen med andre. Det tredje boligbyggelaget opptrådte mer som en profesjonell utbygger og hadde som målsetting å være engasjert i alle markeder der det bygges boliger, både dyre og i de områder som så vidt bærer seg økonomisk.

Bygg som ble transformert til boliger ble ofte dyre og måtte rettes mot kjøpesterke grupper. Ofte var dette middelaldrende som ville ha en bolig også for alderdommen. Når leilighetene

⁴ Egne upubliserte beregninger der logaritmen til prisen er den avhengige variabelen og logaritmen til antall kvadratmeter er en av flere forklaringsvariabler.

ikke hadde heis og ikke direkte adgang til leilighetene fra garasje i kjeller, trakk dette interessen for transformasjonsprosjektene ned.

3.2.2 Risikodeling

I utbyggingsprosjekter knytter det seg risiko både på produksjons- og markedssiden (ved salg). På produksjonssiden kan kostnadene øke på grunn av lang planprosess og usikkerhet omkring kommunale krav og føringer. Det er også vanskelig i egenregibygging å forutsi produksjonskostnadene på det tidspunktet en kjøper tomta. Det tar lang tid å utvikle en tomt for salg, fra 2 til 10 år nevnes. En bedrift antydte et gjennomsnitt på 2,5 år. Da vil det herske stor usikkerhet omkring salgsprisen på ferdigstillingstidspunktet⁵.

I litt større prosjekter kunne det for noen utbyggere være aktuelt å få med seg investorer eller partnere. Dette kunne være passive investorer, grunneiere eller boligbyggelag. Utbyggeren stod for utviklingen, men risikoen ble delt. En framgangsmåte for å få med seg en grunneier var å oppsøke denne og foreslå å kjøpe halvparten av tomten som var aktuell for utbygging. Da ville grunneieren ofte være en passiv partner. Når en utbygger skaffet seg en partner, ble det som regel opprettet et eget selskap for prosjektet. En bedrift hadde også som regel at alle prosjekter der tomtekostnadene var større enn 10 millioner kroner skulle ha med seg en ekstern investor.

Ofte ble det laget "konsensus" - styret for hvert opprettet selskap. En bedrift sa at det kunne bli diskusjon i styret om valg av entreprenør. Investorene var redd for at utbyggerens egen entreprenør skulle favoriseres og at dette kunne redusere avkastningen. En løsning på dette var at utbyggeren overlot til investorene å foreta valget ut fra de prisene på entreprenørtjenestene som forelå.

Også når det var finansinstitusjoner inne i finansieringen av prosjektene, ble det ofte dannet egne selskaper. Kredittinstitusjonene ville at prosjektene skulle stå på egne bein.

En bedrift skilte mellom to måter å dele risiko med andre. Den ene modellen var å lage et selskap omkring et enkeltprosjekt med 50-50 prosent fordeling med en byggherre, for eks. et boligbyggelag. Den andre modellen var å finansiere 80 prosent av kostnadene gjennom eksterne investorer. Denne type organisering var mest utbredt i høykonjunktur.

For mange av de store utbyggerne var det ikke aktuelt å dele risiko med andre. Heller ikke ble det opprettet egne selskaper for hvert prosjekt. Selv om en ikke hadde ønsker om dette, kunne

⁵ På Fornebu har tomtekjøper/utvikler (Fornebu Boligspar) redusert både produksjons- og salgsrisikoen, samt skaffet seg kapital, gjennom å selge tomter med spareavtaler lenge før boligene blir ferdigstilt og før en nøyaktig vet hva slags boliger som kommer på tomta. Kjøperen må akseptere at boligen bygges til markedsmessige produksjonskostnader på byggetidspunktet, mens utvikleren har sikret seg et dekningsbidrag. Usikkerheten omkring innholdet i en eventuell utbyggingsavtale med Bærum kommune er skjøvet over på tomtekjøper ved at denne forpliktes til å betale for de krav kommunen kommer med. Kjøperne kan når som helst selge sin andel og har også muligheter til å gjøre et godt kjøp dersom boligprisene stiger i perioden. Dersom boligprisene synker kan det være aktuelt å utsette byggingen til markedet igjen tar seg opp.

en bli stilt ovenfor krav om at et eiendomsselskap skulle være med (for eksempel NSBs ROM på tomter eid av NSB). Det fantes også eksempler på at andre utbyggere hadde spurt om bedriften kunne tenke seg å være med på bestemte prosjekter, noe de hadde akseptert.

Bygging på et større område som krevde mye kapital kunne føre til selskaper med flere aktører, også andre entreprenører. Entreprenørene måtte da dele området mellom seg. Det ble etterlyst en større inngripen fra Oslo kommune i slike saker. En ønsket at kommunen kunne gå aktivt inn og kjøpe opp store områder, for så å stykke dem opp og selge dem til utbyggere. Ved salg måtte det være klart hvor den sosiale infrastrukturen skulle ligge og hvem som skulle bygge dette, noe som måtte reflekteres i tomteprisene. Slik det er i dag vil ulike eierinteresser krangle om hvem som skal ta den sosiale infrastrukturen.

Det ble også vist til eksempler på at fem entreprenører hadde gått sammen om å lage en brosjyre for et bestemt område i Gamlebyen (Oslo). Her var det et samarbeide mellom aktørene, ikke et felles selskap.

Et av boligbyggelagene bygde sammen med andre i halvparten av prosjektene. Både tomteeiere og entreprenører kunne være samarbeidspartnere. Det ble opprettet ett selskap pr. prosjekt. I hvert enkelt prosjekt ble det lagt inn en begrenset egenkapital, mens resten ble lånt i bank. I tilfelle konkurs ville bare egenkapitalen i dette selskapet gå tapt.

Oslo kommune var fraværende som samarbeidspartner for dette boligbyggelaget, men boligbyggelaget kunne tenke seg å dele på kostnadene ved tomtekjøp med kommunen og ha den som partner. En ønsket å få bygd flest mulig boliger til lavest mulig pris til medlemmene og ville gjerne delta i prosjekter der boligbyggelaget for eksempel tok 10 prosent av risikoen.

3.2.3 Forhåndssalg

Forhåndssalg blir brukt for å redusere risikoen for fallende priser på ferdigstillingstidspunktet (markedsrisiko). Andelen forhåndssalg før oppstart kunne variere mellom 30 og 60 prosent av hvert byggetrinn, men det fantes prosjekter uten forhåndssalg. De fleste nevnte 50-60 prosent, andre nevnte 30-50 prosent. I ”tynne” prosjekter vil det være et høyt krav til forhåndssalg. Generelt var kravet til forhåndssalg lavere i et godt marked. Fastlegging av andel forhåndssalg var ofte en styresak. Boligprosjektets beliggenhet var avgjørende. Med lite forhåndssalg kunne en øke lønnsomheten i prosjektene dersom en trodde på et stigende marked under produksjonstiden. Dersom en valgte husbankfinansiering, måtte en binde seg til en bestemt salgspris på søknadstidspunktet, og da kunne en like gjerne ha et høyt forhåndssalg før en satte i gang. I prosjekter der partnere var inne kunne disse kreve at andelen forhåndssalg økte fra 50 til 60 prosent.

En bedrift opererte ikke med forhåndssalg. Den ville være trygg på markedet før igangsetting. Men produksjonen ble lagt opp slik at en kunne stoppe om nødvendig, og trekke seg ut med en lav kostnad. Dette var det vanskeligere å få til i sentralt beliggende prosjekter.

Et boligbyggelag hadde et krav om forhåndssalg tilvarende 30-40 prosent. Boligsamvirkets forsikring for usolgte boliger ble nesten alltid brukt. Et annet boligbyggelag sa at byggelånsbankene satte krav til forhåndssalg. I en vanskelig markedssituasjon økte kravene, i en god markedssituasjon kunne de være helt fraværende. Boligbyggelaget mente at økende og raskere mobilitet i befolkningen ville gjøre forhåndssalg mindre aktuelt i framtiden. Kjøperne ville i større grad se den ferdige boligen før de gjorde sine valg. Det tredje boligbyggelaget brukte et forhåndssalg på normalt 50 prosent. Styret i boligbyggelaget satte slike krav, men en fikk lov å avvike i enkelttilfeller. Det var ikke bare markedet som avgjorde omfanget av forhåndssalg, men også framdriften i prosjektet, hvor langt fram i tid boligene skulle ferdigstilles.

3.2.4 Egeninnsats og tilleggsvalg

Det ble ikke gitt anledning til egeninnsats. Unntaket var enkelte utbyggere som bygde småhus, der det ble gitt anledning til å male overflater. Andre unntak var muligheter for egeninnsats etter overlevering, for eks. ble det levert boliger med u-innredede loft. Det var et større innslag av dette i dårligere tider. Mer vanlig var det at en fikk noen tilleggsvalg på farger, kjøkkenfronter, fliser på kjøkken, gulvbelegg, fliser på bad, annet baderomsutstyr, garderobeskap og standard på innedører. De fleste var restriktive på antall valg. Når det ble brukt prefabrikerte bad, var det ikke aktuelt med tilleggsvalg der. Kjøperen kunne velge mellom noen på forhånd oppsatte alternativer, og disse valgene måtte avklares på bestemte tidspunkter under produksjonen. En var mer åpen for standardvalg i dyre prosjekter og svært restriktive i lavpriskonsepter. For mange tilleggsvalg økte kostnadene. I dyre prosjekter kunne noen velge en standard som fordyret leilighetene med flere hundre tusen kroner. Enkelte bedrifter var forsiktige med å bygge med for høy teknisk standard, for eksempel med gulvvarme og balansert ventilasjon, men slike ting kunne komme ettervert med flere kjøpesterke kunder som ville bo sentralt.

Ved forhåndssalg ga en bedrift løfte om at det skulle gis tilleggsvalg senere. Dersom noen krevde det før de skrev kontrakt, så fikk de det.

Et boligbyggelag hadde tilsvarende muligheter for tilleggsvalg, som eksempel fliser, gulvbelegg og kjøkkeninnredning. Et annet boligbyggelag mente at slike tilleggsvalg ble svært dyre for kjøper. Leverandørene priser slike tilleggsvalg høyt i forhold til standardvalget, som antakelig er lavt priset fordi produksjon og montering av store serier er kostnadsbesparende.

3.2.5 Bygge for utleie

De fleste ville ikke bygge for utleie så lenge salgsprisene var så høye. Det var uaktuelt å ha dette som mål. Et utbyggingselskap skulle være kortsiktige eiere som skulle skaffe langsiktige eiere. Det kunne være aktuelt for noen å leie ut en ny bolig for en periode, dersom prisene hadde falt i løpet av produksjonstiden. For noen ville det å leie ut midlertidig betraktes som et krisetiltak eller en siste utvei. Andre nevnte at et prisfall ofte kunne bety økt interesse

for å leie og dermed høye husleier, noe som ville gjøre utleie i en mellomperiode økonomisk gunstig. Et boligbyggelag hadde som mål å selge byfornyelsesprosjekter, men hadde valgt å leie ut for en periode fordi markedet var lavt.

En bedrift hadde erfaring med å bygge for utleie og planla dette også i to nye prosjekter, ett perifert i regionen og et annet i ytterkanten av Oslo sentrum. Bedriften hadde et eget forvaltningsselskap for utleieboliger. I et stort prosjekt ble utleie valgt pga. et fall i markedet. På lang sikt var imidlertid målet å selge boligene, noe som allerede var gjennomført for et utleieprosjekt bygd noen år tidligere. Eieren av bedriften så for seg utleieboliger for unge som et satsingsområde, uten bruk av Husbankens boligtilskuddsordning, som legger føringer på hvem en kan leie ut til.

Å bygge utleieboliger uten tilskudd fra Husbanken så de fleste andre på som umulig. Et boligbyggelag ønsket å bygge utleieboliger til en mer mobil befolkning, men dagens beskatningsregler var et hinder for et større utleietilbud.

Et boligbyggelag bygde for utleie og dannet da et aksjeselskap. Betingelsen for å bygge for utleie var at Husbanken fullfinansierte prosjektet og at det ble gitt tilskudd. En mente at det bare var mulig å bygge utleieboliger i luksusklassen uten tilskudd. Hvis Husbanken bare vil gi tilskudd når tildelingen av boligene skal gå til spesielt vanskeligstilte, ville boligbyggelaget slutte å bygge utleieboliger, eventuelt gjøre det bare dersom en hadde ledig kapasitet.

3.2.6 Kommunen som samarbeidspartner i bygging av utleieboliger

De fleste kommunen bruker boligkooperasjonen som et redskap for å skaffe utleieboliger til vanskeligstilte. I noen kommuner er det dannet stiftelser der kommunen er inne og får tildelingsrett til et visst antall boliger mot at prosjektet får tilskudd fra Husbanken. Det er derfor sjelden at kommunene henvender seg direkte til utbyggere om bygging av utleieboliger.

Noen utbyggere prøver likevel å få solgt inn prosjekter til kommunene. Problemet var først og fremst hvem i kommunen man skulle snakke med. Hvis en henvente seg til kommunen, fikk en ofte som svar at det var interessant, men at ansvaret lå et annet sted.

Noen hadde dårlige erfaringer fra Oslo fordi en fikk beskjed om å henvende seg til bydelene. I bydelene manglet det makt og kompetanse. De ansatte i bydelene hadde god oversikt over det kortsiktige behovet for utleie til vanskeligstilte. Derfor kunne utbyggeren få som svar at en for tiden ikke hadde behov for nye utleieboliger. Utbyggerne etterlyste en mer langsiktig strategi og at det burde være en sentral instans som sto for dette.

De fleste hadde ingen erfaringer med kommunen angående å bygge utleieboliger. Men en av bedriftene hadde gode erfaringer med Asker og Bærum kommune som samarbeidspartnere.

Boligbyggelagene var oftere inne som eiere av utleieprosjekter, som regel gjennom stiftelser sammen med kommuner. Dette var ofte utleieboliger for unge. Men også enkelte boligbyggelag hadde dårlige erfaringer med kommuner. De oppfattet kommunene som mer uberegnelige fordi de fatter vedtak som står inntil kommunen vedtar noe annet. Oppfatningen var at avtalene med kommunene var mindre bindende enn de avtalene de gjorde med private.

Et boligbyggelag hadde positive erfaringer med Oslo kommune for 8-10 år siden. Kommunen prioriterte da dette, ga kort saksbehandlingstid og stilte med tomter. Så trakk de seg ut av alt og har i dag null engasjement.

3.3 Kostnader ved boligbygging

3.3.1 Arbeidskraft, lønn og produktivitet

Flere av bedriftene så på kostnadsbildet ut fra sin situasjon som byggherre. En bedrift anslo en fordeling der entreprenørkostnadene utgjorde 60 prosent, tomtekostnadene 10-15 prosent og utviklingskostnadene resten. Utviklingskostnadene innbefattet også kommunale avgifter/gebyrer, tilknytningsavgifter og finansieringskostnader. Bedriften mente det var reguleringskostnadene som hadde økt sterkest. Dette skyltes lang saksbehandlingstid, omprosjektering med økte konsulentutgifter og rentekostnader. Byggherreselskapene har mindre innsikt i hvorfor selve entreprenørkostnadene har økt, men noen synspunkter kom likevel fram.

De siste årene hadde de fleste et inntrykk av at byggekostnadene hadde økt betydelig. En produktivitetsutvikling i byggenæringen på linje med annen privat næringsvirksomhet de siste fem årene kunne gitt 25 prosent billigere boliger i følge en beregning gjort av Byggenæringens Landsforening (BNL) for Dagens Næringsliv⁶. BNL hevder at økt etterspørsel etter byggtjenester har medført rekruttering av mindre produktiv arbeidskraft, mye pålagt overtid og liten fokusering på forskning og utvikling.

Våre informanter påpekte at de viktigste parametrene var lønnskostnader, kvaliteten på arbeidskraften og produktivitetsutviklingen fordi bygging er så arbeidsintensivt. I et presset marked må en betale mer for den arbeidsstokken en sitter med. Å øke kapasiteten eller å skaffe ny arbeidskraft betyr innhenting av arbeidskraft som ikke er like produktiv. Summen av disse kostnadsfordyrende elementer oppveier ikke effekten av andre positive utviklingstrekk i bransjen. En bedrift hevdet at det en i 1988 brukte 15 mann til å gjøre kunne en bruke 8 mann til å gjøre på begynnelsen av 1990-tallet. Nå var en tilbake til 1988-nivået. Bransjen var preget av lite automatisering.

I motsetning til forrige høykonjunktur da dansker og finner hovedsakelig ble hentet til Norge, var det denne gangen svensker som var i flertall. Det ble hevdet at svenskene var dyktigere, men at den spesielle arbeidstiden kunne hemme produktiviteten. I løpet av en uke har disse tre

⁶ Dagens Næringsliv, 2. april 2002.

lange dager og én kort dag. Det ble framhevet som positivt med flere innvandrere i arbeidsstokken og tro på ytterligere rekruttering fra Tyskland (øst), Polen og Ukraina.

Det ble også nevnt at det hadde vært en holdningsendring blant arbeidstakerne. Et uttrykk for dette var at der en tidligere hørte banking fra byggeplassene, hørte en nå mest musikk og mobiltelefoner. Eldre arbeidstakere var mer ydmyke og glade for å ha en jobb.

Reform 94 og en stimulering til datastudier mente noen hadde gitt lav søkning til NTNUs byggfag. De uteksaminerte var også dårligere ingeniører enn tidligere kull. Konsekvensen var at det ble bygget dårligere og at mye måtte gjøres om igjen.

Det ble også framhevet at de tekniske underentreprenørene som rør, ventilasjon og elektrikere hadde blitt dyrere. Når det gjaldt innkjøpsrutiner mente noen at kulturen i Norge var for dårlig, for eksempel sammenlignet med svenskene. Mye kunne spares i Norge ved å være nøyere. Også nye krav til HMS (helse, miljø og sikkerhet) hadde en fordyrende virkning.

Overgangen til fortetningsprosjekter hadde virket fordyrende, men var ikke forklaringen på den kraftige økningen i produksjonskostnadene de siste årene. En ønsket i hovedsak å rive eksisterende bygg. Gjenbruk av bygg var sjelden lønnsomt.

En bedrift framhevet at de enkleste tomtene var bebygd, mens lokk- og transformasjonsprosjekter ble dyre. Også lang saksbehandlingstid virket fordyrende på prosjektene.

3.3.2 Offentlige krav samt Plan og bygningsloven

Endringene som ble gjort i Plan og bygningsloven og i de tekniske forskriftene i 1997 handlet mest om ansvarsoverføring til aktørene i byggeprosessen. Bedriftene i vår undersøkelse rapporterte om høyere krav til lyd mellom boliger, brann og varme. Også krav knyttet til tilgjengelighet hadde økt. I tillegg stilte Oslo kommune ofte krav til utearealer og parkering både til bil og sykkel. Alt dette bidro til økte kostnader, men også til bedre kvalitet.

Den nye plan- og bygningsloven hadde ført til mer papirarbeid i bedriftene. De fleste mente det ikke hadde noen betydning for deres bedrift, men noen hevdet det. En bedrift hevdet at organiseringen og driftsledelsen hadde blitt bedre.

3.3.3 Andre forhold

Økte momssatser gjennom flere år fra 20 prosent til 24 prosent hadde virket fordyrende. Momsgrunlaget ble i 2001 utvidet til arkitekt- og advokattjenester.

Noen av boligbyggelagene mente at dyrere arbeidskraft og nedgangen i produktivitet var de viktigste årsaken til økningen i byggekostnadene, spesielt var det kostbart med oppretting av feil og mangler. I tillegg mente de at standarden på nye boliger hadde blitt høyere, noe som også virket fordyrende. For små aktører hadde en økt mengde papirarbeid ført til at de ikke

fikk gjort det de skulle. Et boligbyggelag mente at den lange saksbehandlingstiden delvis var selvforskyldt. Dette boligbyggelaget mente også at det var blitt en generell økende grådighet i samfunnet. Alle ville raskt ha mer. Planlegging med kort økonomisk tidshorison var kostnadsdrivende. Det tredje boligbyggelaget hadde vanskeligheter med å rangere de ulike kostnadsfremmende elementene.

3.4 Tomtemarkedet

3.4.1 Hvordan fungerer tomtemarkedet?

I Oslo fikk vi inntrykk av at tilbydere av tomter hadde blitt en form for mellommenn. Hele tomtemarkedet hadde endret seg. Investorer uten kunnskap om boligutvikling var sterkt inne. Den samme tomte kan omsettes flere ganger på kort tid. Det er vanskelig å få fram statistisk materiale om kjøp og salg av tomter fordi salgene blir organisert slik at en unngår dokumentavgift. Dette gjøres gjennom avtaler om at selger fortsatt står som eier, dvs det skjer ingen overskjøting. Disse investorene kunne kjøpe opp tomter, sitte på dem en periode for så å selge dem videre, ofte med en kraftig fortjeneste. Noen bedrifter fikk ofte inn tilbud om å kjøpe tomter, men strategien var ofte å finne tomtene selv. En bedrift hadde som mål å finne tomter med plass til minimum 15-20 boliger.

Noen av tomteinvestorene kunne utvikle prosjekter, men hadde liten kompetanse i å bygge og tilbød derfor tomtene ferdig regulert, eller under regulering, med et konkret byggeprosjekt. I noen slike prosjekter oppsto det avvik mellom den prisen eieren av tomte forventet å få, og den prisen som kunne forsvare bygging og salg av prosjektet. Noen utbyggere hevdet at slike investorer brukte arkitekter som ikke kunne så mye om markedet. Arkitektene kunne tegne boliger som var tilpasset et helt annet segment enn de som vanligvis etterspurte boliger i området. Det ble hevdet at arkitektene på denne måten var verdiforringende i stedet for verdiskapende. Ofte ble kostnader til underjordiske garasjeanlegg undervurdert.

Mange tomteeiere ville selge når de trodde prisene var på topp. Derfor kunne det også for tiden være muligheter for gode kjøp, fordi det var så mange tilbydere. Generelt var inntrykket at grunneiere hadde for store forventninger til hva ferdig utviklede boliger kunne selges for, og dermed hadde de for store forventninger til den prisen de kunne få for tomte. En bedrift sa at de i slike situasjoner tilbød tomteeiere å inngå i et felles utbyggingselskap som sto som byggherre. Fortjenesten for begge partene ville da være avhengig av hva boligene faktisk ble solgt for. Dessuten ville bedriftens kapitalbinding bli mindre. Det ble understreket at også stat og kommuner ville ha mest mulig for sine tomter.

3.4.2 Valg av strategi på tomtemarkedet

Å kjøpe en tomt som må omreguleres enten fra annet formål til bolig, eller at tomten er regulert til bolig og en ønsker en foretting med eller uten riving av eksisterende boliger, medfører usikkerhet knyttet til utfallet av planprosessen og hvor lang tid denne tar. Samtidig er det på utviklingssiden en kan oppnå store fortjenestemarginer. Ved å kjøpe av investorer,

som allerede har fått utviklet prosjektet, får en ikke fortjeneste på utviklingen. Bedriftene må vurdere risikoprofil mot rimelig avkastning. Noen velger heller lavere dekningsbidrag og sikker avkastning enn omvent ved stort sett å kjøpe ferdig regulerte tomter. En bedrift nevnte at de var forsiktige med å kjøpe næringsareal/bygg som måtte omreguleres til boligformål, men at de hadde gjort dette i enkelte prosjekter.

Et boligbyggelag nevnte at betingelsen for å kjøpe en tomt var at den var avsatt til boligformål, dvs. var avmerket med gult på kartet. Generelt burde mest mulig som hadde økonomiske konsekvenser være avklart. Boligbyggelaget hadde opsjonsavtaler på ca. en fjerdedel av tomtene. Et annet boligbyggelag mente at kommunenes arealpolitikk var årsaken til de høye tomteprisene. En ønsket at flere arealer skulle avsettes til boligformål i kommuneplanens arealdel. Tilbudet ville øke og prisen synke. Kommunene burde også parallelt med fastsettingen av arealene inngå avtaler med grunneierne om plikt til å bygge ut. Var det vanskelig å få til slike avtaler, burde kommunen velge andre arealer for boligbygging der det var mulig å få til forpliktende avtaler.

Det tredje boligbyggelaget ønsket ideelt å kjøpe ferdig utviklede tomter, men dette ble ofte dyre tomter. Det mest vanlige var å utvikle tomtene selv. En ønsket derfor å ha tomtereserver men at det var kostbart å sitte lenge med tomter. Noen tomter var kjøpt i en 20-30 års horisont og boligbyggelaget eide bondegårder i enkelte Akershuskommuner der en trodde på boligbygging den gang tomtene ble kjøpt.

Når utbyggerne vurderte et tomtekjøp var det krav til avkastning og lønnsomheten i hele prosjektet som var avgjørende. Det vesentlige var å se en utgang på tomten – hva en kunne bygge og selge der? En bedrift nevnte at den tomteporteføljen den nå satt med ikke var tilpasset dagens utfordringer og understreket at en ved nye tomtekjøp måtte være mer strategisk på hva en ville ha ut i den andre enden. Dersom en hadde valgt å satse på ungdomsboliger eller et lavpriskonsept, måtte en ikke kjøpe tomter der en var tvunget til å bygge parkering under boligene. Da ble prosjektet fort for dyrt.

Noen foretok markedsvurderinger før tomtekjøp. I tillegg ble det foretatt en teknisk tomteutsjekkning, slik at en kunne få et riktig kostnadsbilde av utbyggingen. En bedrift la vekt på å utføre flere markedsundersøkelser underveis i prosessen. Under reguleringsprosessen kunne det være aktuelt å gjøre en undersøkelse blant interesserte kjøpere for å finne riktig størrelsesmiks på leilighetene.

En bedrift nevnte 20-30 prosent på egenkapitalen som et rimelig avkastningskrav fordi det var så stor risiko knyttet til boligbygging. Å vurdere sammenhengen mellom salgspriser på boligene og beliggenhet var helt avgjørende. Bedriftene må gjøre en vurdering av hvor lang tid planprosessen tar opp mot kapitalbindingen som skjer ved tomteervervelse. De som nevnte dette opererte mye i Oslo, der det ikke var vanlig med opsjonsavtaler på tomtekjøp. Det ble likevel nevnt eksempler på bruk av opsjonsavtaler, spesielt i et prosjekt der endring av markagrensen var inne i bildet. En bedrift var generelt interessert i å kjøpe tomter med opsjonsavtaler, noe som var vanskelig å få til i Oslo, og i minst mulig grad å selge tomter

videre med slike avtaler. I tilfelle bedriften ville selge tomter, ville den oppføre seg som andre investorer. I ytterkanten av regionen vil det være mer vanlig med opsjonsavtaler, spesielt dersom arealet ikke er regulert til boligformål, men til landbruk. Det er jo ikke sikkert at det gis tillatelse til boligbygging i det hele tatt. Dette forstår jo også grunneierne. I den landsomfattende undersøkelsen til Barlindhaug og Stamsø (1998) ble opsjonsavtaler benyttet i mellom 50 og 95 prosent av alle tomtekjøp.

Et av boligbyggelagene antydte at mindre enn 10 prosent av tomtene hadde opsjonsavtaler. De opplevde at selgerne gjerne ville ha kontanter.

3.4.3 Hva må være avklart før et bindende tomtekjøp?

De som tar lite risiko vil før de gjør et bindende kjøp av en tomt ha avklart det meste omkring reguleringen, verneinteressene og krav i forbindelse med sosial og teknisk infrastruktur. Det var spesielt tomtas reguleringsstatus samt verneinteressene, som By- og Riksantikvaren i Oslo, som måtte være avklart før en gikk til det skritt å kjøpe en tomt. Enkelte stilte som krav at tomten måtte være avsatt til boligformål i reguleringsplanen. Andre forhold som ble påpekt var veikrav, nærhet til fornminner og kommunens holdning til reguleringsendring. Det kan være problematisk å få avklart om det i det hele tatt kan bygges på tomten. Derfor har en del tatt sjansen på å kjøpe tomter også i landbruksområder.

Kjøpes tomten før slike forhold er avklart, vil en gjerne lage en avtale med tomteselger om at prisen avhenger av de og de utfall i reguleringsprosessen (opsjonsavtale). En utbygger synes det var greit at ulike forhold knyttet til tomten måtte avklares, bare en fulgte norsk lov. Oslo stiller detaljerte krav til boligstørrelser, for eksempel at 50 prosent av 3-roms boligene skal være over 70 kvadratmeter. Det ble etterlyst en helhetlig plan for størrelsesfordelingen på nye boliger. Nå oppleves ulike krav fra prosjekt til prosjekt – noen får strenge krav, andre ikke. Det kan også komme krav i form av at leilighetene skal være gjennomgående, noe som betyr mer kostbare boliger. Som nevnt tidligere kan krav til leilighetsstørrelser bryte med etterspørselen.

Krav til dekning av sosial og teknisk infrastruktur var sjelden avklart. Slike krav kommer ofte sent i prosessen og kunne bli et være – ikke være for prosjektet. Her mente flere at det måtte skje en grensedragnings i forhold til hva slags sosial infrastruktur som kunne kreves dekket.

Tomteselgere er både privatpersoner og kommuner. Spesielt Oslo kommune ble nevnt som tomteselger. En av de som hadde byggeaktivitet også i andre landsdeler sa at Bergen kommune selger mye gjennom sitt tomteselskap.

Et boligbyggelag sa at en måtte vite om man kunne få bygge, dvs vite at tomta blir regulert til boligformål, og hvor stort volum en kunne bygge, før en gjorde et bindende tomtekjøp. En burde også få vite hvilke krav myndighetene ville stille. Det nye nå var at enkelte kommuner også stiller krav om å dekke sosial infrastruktur. Å dekke dette av fortjenesten går ikke.

3.4.4 Beholdning av ubebygd tomtegrunn

Det var med få unntak ingen som satt med byggeklare tomter som en ventet med å bygge ut, for eksempel i påvente av enda høyere boligpriser (salgspriser). Et unntak var når kommunen hadde lagt inn krav om store leiligheter i reguleringsplanen og en ikke trodde markedet ville etterspørre disse. Da ville en heller sitte på tomta og håpe på en omregulering. En annen bedrift hadde muligheter for å sette i gang bygging av 6-700 boliger i den sydøstlige delen av Oslo, men tok ikke sjansen på å sette i gang. Reguleringsplanen for disse boligene ble sendt inn for mange år siden og inneholdt boligtyper som en ikke trodde markedet nå ville etterspørre i samme grad. En løsning kunne være å bytte ut midtkorridorblokker med småhusbebyggelse, men en var redd for at en slik omregulering skulle trekke ut i tid. Salg av tomtene var også et reelt alternativ.

Et boligbyggelag utenfor Oslo nevnte at de hadde tomter der salgsprisen ikke kunne dekke kostnadene ved utbygging. Full utnyttelse av kapasiteten kunne også utsette bygging. Et annet boligbyggelag bygde på alle tomter der det var gitt tillatelse til bygging.

Mange av bedriftene hadde store tomtereserver, en bedrift hadde tomtereserver tilsvarende plass til fem ganger aktivitetsnivået, en annen 2-3 års produksjon. Men dette var ikke byggeklare tomter. En bedrift hadde økt beholdningen av ubebygd tomtegrunn på grunn av lengre planprosess. Mange satt med en tomteportefølje der de fleste tomtene var inne i en reguleringsprosess. En del av den uregulerte tomtegrunnen hadde høy reguleringsrisiko. For eksempel var noe "grønt" på kartet og ville trolig forbli det.

En annen bedrift hadde en tomtebank med muligheter for bygging av 4000 boliger, en tredje bedrift 5000 boliger, nesten ti ganger målet på årlig produksjon. Den siste bedriften anslo at det tok 5-6 år fra et tomtekjøp til spaden kunne stikkes i jorda. Med et jevnt tilsig og uttak av tomter burde tomtebanken utgjøre 5-6 ganger årlig uttak. En boligbank på om lag 10 ganger årlig produksjon virker derfor høyt.

Et boligbyggelag hadde en tomteportefølje lik ti ganger årlig produksjon. Ikke alle tomtene var kjøpt, men var gjenstand for opsjonsavtaler. Et annet boligbyggelag hadde en større tomteportefølje i dag enn for ti år siden, tilsvarende 8-9000 boliger. Den gang hadde ikke boligbyggelaget penger å kjøpe tomter for. Det er nå endel av prosessen alltid å ha tomter som venter på regulering eller er under full bygging, dvs. tomter i alle stadier.

3.5 Utbyggingsavtaler og kommunale krav

3.5.1 Om utbyggingsavtaler

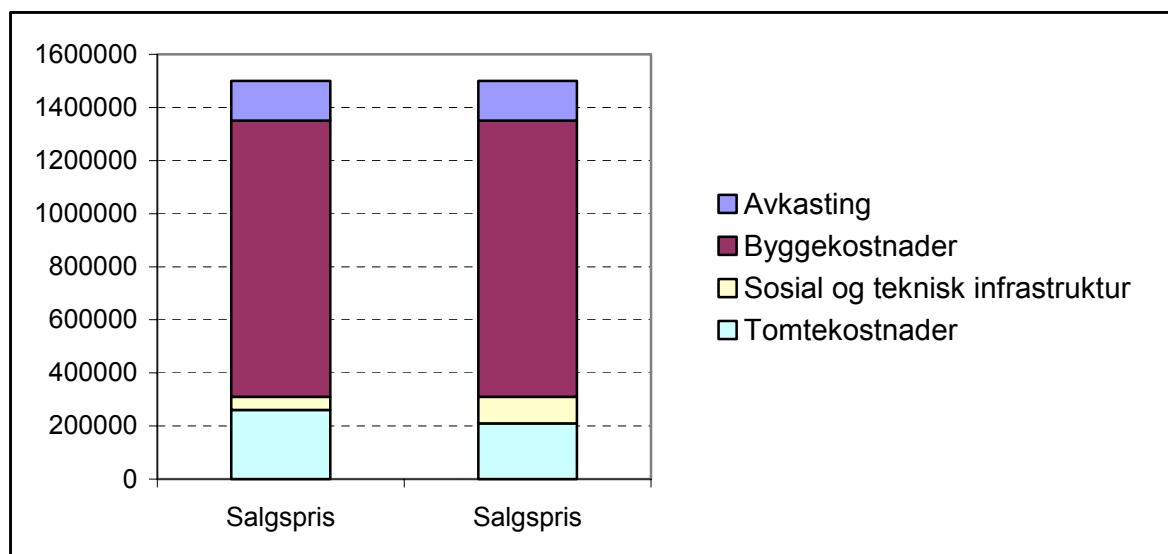
Tidligere var det vanlig å dekke teknisk infrastruktur innen et område. Som motytelse kunne en få til tettere utnyttelse hvis velviljen var stor. Andre krav brydde ikke kommunene seg om å stille. De seneste årene hadde krav til å bekoste sosial infrastruktur kommet sterkt inn som et

tema. Dette har ført til at utbyggerne i større grad prøver å danne seg et bilde av hva kommunene vil legge inn i utbyggingsavtalene.

Moen (2001) definerer en utbyggingsavtale slik:

En avtale mellom grunneier/utbygger og kommunen om privat utbygging av et område hvor grunneier/utbygger påtar seg like store eller større forpliktelser og/eller rettigheter enn Plan og bygningsloven eller øvrig regelverk ellers ville tillate.

På kort sikt er salgsprisen på boliger gitt og de fleste utbyggerne prøver å ta det de kan få for boligene på markedet. I det enkelte prosjekt vil det ikke være mulig å velte større kostnader over på kjøper, enten de kommer i form av høyere byggekostnader eller gjennom krav stilt i utbyggingsavtaler. Generelt er det stor risiko knyttet til utvikling av en tomt til boliger for salg. Uforutsigbarhet rundt innholdet i utbyggingsavtaler øker risikoen i produksjonen. Når kravene blir presentert etter at tomta er kjøpt, vil det først og fremst være utbyggerens fortjenestemarginer som vil bli presset. En bedrift uttrykte at det var plagsomt med krav som kom etter at en hadde kjøpt tomta. Større forutsigbarhet var et ønskemål.



Figur 3. Sammensetning av salgsprisen på en bolig. Høyre søyle, prosjekt med forutsigbar utbyggingsavtale. Salgspris totalt 1.500.000 kroner.

I figuren har vi beskrevet en situasjon der først kostnader til sosial og teknisk infrastruktur ligger på 50 000 kroner og tomta kjøpes til 260 000 kroner. Salgsprisen er på 1 500 000 kroner. I nye prosjekter vil kommunen kreve kostnader til sosial og teknisk infrastruktur tilsvarende 100 000 kroner pr. bolig. Da vil ikke utbygger være villig til å betale mer enn 210 000 kroner for tomta. Salgspris, byggekostnader og avkastning blir den samme. Hadde tomta vært kjøpt før en visste noe om det økte kravet, ville fortjenestemarginen blitt presset. Da ville et hovedkontor i en bedrift eller byggherreorganisasjonen selv kunne si stopp til prosjektet. Tomta vil kunne bli liggende i påvente av omregulering.

Eieren av en tomt vil alltid vurdere den alternative avkastningen av tomta. Står det ett eller flere bygg på tomta, vil en kunne vurdere å leie ut disse i stedet for å rive og bygge nytt. Er tomta regulert til boligformål, kan en bygge boliger tilsvarende eksisterende reguleringsplan, for eksempel en enkel fortetting. Kommunen har da ikke noen virkemidler til å stille krav om utbyggingsavtale. Dette vil gi færre boliger enn en ellers ville ha fått.

Krav om utbyggingsavtaler påvirker ikke direkte prisen som kjøper må betale, fordi denne bestemmes i markedet. Men hvis mange kommuner stiller krav gjennom utbyggingsavtaler, vil det generelle byggekostnadsnivået i ytterkanten av et pendlingsområde øke, og forplante seg til høyere priser innover mot sentrum, se Boligmeldingen (NOU 2002:2, s. 39). Dette gir høyere priser i bruktboligmarkedet og dermed høyere salgspriser på nye boliger enn en ellers ville ha hatt. Indirekte vil derfor omfattende bruk av utbyggingsavtaler ramme boligkjøperne. Dersom krav i utbyggingsavtaler stopper marginale prosjekter, vil en få lignende priseffekter. Boligtilbudet vil bli mindre og prisene høyere enn de ellers ville ha blitt. Resonnementet gjelder når utbyggingsavtaler brukes i de fleste kommunene. I følge teorier for prisdannelsen i boligmarkedet, gjengitt i Boligmeldingen, vil en situasjon der de fleste Akershuskommunene bruker utbyggingsavtaler, og Oslo ikke, gi grunneiere i Oslo en høy fortjeneste på tomtesalg.

Dersom kun enkelte kommuner stiller høye krav til utbyggere, vil det først og fremst være grunneierne i denne kommunen som vil bli rammet. Skrinlegges prosjekter her, vil den lokale boligbyggingen dempes, men i mindre grad påvirke prisstrukturen i hele storbyområdet, se Barlindhaug (2002). Det ble hevdet av noen bedrifter at enkelte kommuner ikke ønsket å bygge og brukte utbyggingsavtaler bevisst for å dempe boligbyggingen.

3.5.2 Erfaringer med utbyggingsavtaler

Bærum kommune ble framholdt som en kommune som stilte høye krav i utbyggingsavtaler, opp mot 200 000 kroner pr. bolig. Hvis det ikke var grunnlag i et prosjekt for å bygge sosial infrastruktur, ble boligpolitiske målsettinger hentet fram som begrunnelse. Da skulle deler av leilighetene selges til priser godkjent av Husbanken. Når Husbanken nå er blitt mer fleksibel og i større grad godkjenner reelle kostnader i storbyområder, skulle utbygger til lave priser selge til grupper kommunen hadde behov for bolig til. Men som en utbygger nevnte, var disse prisene fortsatt høyere enn hva en måtte betale i bruktboligmarkedet. En stusset videre over at kommunen ville bruke utbyggingsavtaler på prosjekter helt ned til 5 boliger.

Holdningen til utbyggingsavtaler var at disse ble et fordyrende element for utbygger, særlig ville dette gjelde i Oslo, der markedet for kjøp og salg av tomter var spesielt. Her måtte en kjøpe tomter uten bindinger og krangle med kommunen etterpå. En slik praksis vil antakelig føre til at hver enkelt utbygger som har kjøpt en tomt vil utnytte tomten maksimalt for å øke sin fortjeneste. Alle planer om høyhus i Oslo er sannsynligvis et uttrykk for dette. Men krav om maksimal utnyttelse gjelder også andre tomter uten at vi vil gå nærmere inn på en diskusjon av dette temaet her.

En bedrift grudde seg til Oslo ville praktisere utbyggingsavtaler. Eiendoms- og byfornyelsesetaten kommer til å ha ansvaret for dette, men det ble hevdet at etaten ikke hadde koordineringsansvar. Bedriften mente at dette ansvaret/denne oppgaven burde ha ligget sentralt i Rådhuset.

Flere bedrifter mente at det hittil ikke hadde vært vanlig at krav til utbyggingsavtaler hadde fått innflytelse på prisen på tomtegrunn, men trodde at dette ettervert ville bli et tema og innarbeidet i tomteavtalene. Tomteprisen vil bli avhengig av hva kommunen forlanger i forbindelse med utbyggingsavtaler. Det vil da fort bli mer synlig hvor liten verdi enkelte tomter har. En bedrift nevnte at krav på rundt 100 000 kroner pr. bolig for eksempel på Jessheim ville være umulig.

Noen andre eksempler på utbyggingsavtaler ble gitt. En kommune forlangte et ”forseringsbidrag” på 50 000 kroner pr. bolig for en enkel omregulering. Med 30 enheter ville dette fordyre prosjektet med 1,5 millioner kroner. En annen kommune krevde 25 000 kroner pr. bolig til skoleformål.

Noen hadde liten erfaring med utbyggingsavtaler og sa derfor at det ikke var vanlig for bedriften å dekke kostnader til sosial infrastruktur. Bedriften som stort sett kjøpte ferdig regulerte tomter ble i liten grad berørt av utbyggingsavtaler og fikk en mer forutsigbar planprosess.

Også boligbyggelag hadde erfaringer med utbyggingsavtaler. Det hadde blitt mer og mer vanlig å stille krav i form av visst beløp pr. bolig. Et boligbyggelag mente kravene i utbyggingsavtalene burde framkomme når arealet ble merket med gult i kommuneplanen, dvs. før budgivningen på tomten startet. Fra intervjuene med utbyggerne fikk vi imidlertid inntrykk av at tomtekjøpene kunne gjøres lenge før gulfargen ble satt på kartet, i mange tilfeller da ved opsjonsavtaler.

3.5.3 Kommunale krav og saksbehandling

Når det gjelder byggesaksbehandlingstid mente en utbygger at ingen kommuner kunne skilte med kort tid. Generelt tok prosessen dobbelt så lang tid som den burde. Flere bedrifter framhevet Ullensaker som rask, også Skedsmo ble nevnt, mens Asker, Bærum, Oslo og til dels Lørenskog var trege. En bedrift hadde inntrykk av at Gardermoen kommunene i det siste hadde blitt tregere.

En hadde inntrykk av at Oslo prøvde å prioritere saker, men hadde ikke generelt blitt bedre. En utbygger mente at Plan og bygningssetaten i Oslo skrøt av kortere saksbehandlingstid, men at de regnet tiden fra søknaden var i orden til den var ferdigbehandlet. Fra første gangs henvendelse til en ”korrekt” søknad tok det lang tid. Det var ikke bare utbyggers skyld at søknaden var ”mangelfullt” utfylt, det var flere typer avklaringer som måtte gjøres av Plan og bygningssetaten før de etter skjønn definerte søknaden som mottatt. Noen ganger kan innholdet

i reguleringsplanen ikke være et tilstrekkelig grunnlag for å behandle en byggesøknad, noe som fører til en ny runde i kommunens planavdeling.

Det ble hevdet fra ett boligbyggelag at det tok hele seks måneder å få tildelt saksbehandling, men at det etter en slik tildeling kunne gå fort. Et annet boligbyggelag hadde bare gode erfaringer med kommunal saksbehandling. Det samme hadde et tredje boligbyggelag med kommuner som Asker og Bærum.

I utarbeidelsen av reguleringsplaner, ofte på initiativ fra private utbyggere, ble det vist til eksempler der Oslo kommune først var veldig interessert i et samarbeid om utarbeidelse av reguleringsplan. Deretter trakk de seg ut og ba utbygger om å komme med forslag, noe som etter utbyggers mening ville trekke prosessen ut i tid, fordi det ville være mye ”fram og tilbake”.

3.6 Husbankens rolle

3.6.1 Fordeler og ulemper med å bruke Husbanken

Husbanken har de siste årene blitt mer aktive i storbyene, bl.a. for å påvirke kvaliteten av det som blir bygget også i disse områdene. Inntrykket er at Husbanken nå i mindre grad er opptatt av tomte- og byggekostnader hver for seg, men av de totale kostnadene knyttet til en bolig. I den forbindelse ser Husbanken mer realistisk på hva det faktisk koster å bygge i et storbyområde. Likevel møter utbyggerne et tak for hva Husbanken er villig til å godta. Dette kan gjøre at husbankfinansiering er vanskelig å få til i de dyreste områdene, og at Husbanken for eksempel bare godtar finansiering av de tre nederste etasjene i en boligblokk (som naturlig nok har de laveste salgsprisene). En utbygger sa at når søknaden ble fylt ut, ble det satt inn tall som var i overensstemmelse med hva de trodde Husbanken kunne akseptere. Tomte-kostnadene ble satt til markedsverdien på tomta, ikke til det de en gang hadde betalt. På den måten kom de opp i en riktigere salgspris.

Barlindhaug og Stamsø (1998) fant at det i 1997 var vanligere å stange i taket for hvor store tomtekostnader Husbanken kunne akseptere, spesielt for eneboliger og småhus.

En bedrift hadde inntrykk av at Husbanken nå strakk seg veldig langt i Oslo og at retningsgivende lånebeløp i ”Blåboka” ikke ble fulgt. I møter med Husbanken fikk bedriften inntrykk av at finansiering kunne gis ”helt inntil Karl Johan”. Den nye situasjonen burde føre til at en spilte mer sammen med Husbanken i en tidlig fase av prosjektene, noe som helt klart også passer inn i Husbankens strategi ovenfor boligbyggingen i Oslo-regionen.

For kjøper er det visse fordeler knyttet til å få et husbanklån. Innenfor ca. 60 prosent av kjøpesummen er differansen til andre kredittinstitusjoner nå svært liten ved bruk av flytende rente. Husbanken belåner i visse tilfeller 80-90 prosent av kjøpesummen. Ved høy låneutmåling må mange betale en høy rente i private kredittinstitusjoner på topplånet, noe som gjør et samlet lån i Husbanken gunstig. I en periode på 1990-tallet ble betingelsene som

Husbanken kunne gi på sine lån oppfattet som dårligere enn det private banker kunne tilby. Da kunne en velge bort husbankfinansiering selv om betingelsene for å få slike lån var oppfylt.

En bedrift valgte husbankfinansiering bare når belåningen var 75 prosent eller større. Helst burde den være oppe i 90 prosent. Var belåningen fra Husbanken lavere, hendte det at en valgte bort Husbanken og tok privat finansiering i stedet. Det ble videre understreket at det var opp til hver enkelt kjøper å bestemme om en ville ha husbankfinansiering i prosjekter godkjent av Husbanken. Det var også mulig å låne mindre dersom egenkapitalen var stor.

Også boligbyggelag kunne la være å bruke Husbanken dersom låneutmålingen var for lav. De fikk da lån i private kredittinstitusjoner til tilnærmet samme rente.

Husbanken foretar kredittvurderinger av hver enkelt kjøper. Utbygger må samle inn relevante opplysninger og sende søknadene til Husbanken. Det ble sagt at enslige forsørgere ofte hadde store problemer med å få lån etter de modellene som Husbanken benyttet. Dessuten opplevde bedriftene det som tungvint å skulle fylle ut og sende inn alle søknadene.

I storbyområder er Husbanken mest attraktiv for kjøpergrupper uten stor egenkapital og som kanskje har gode erfaringer med Husbanken gjennom tidligere å ha bodd i en borettslagsbolig. Mange utbyggere nevner derfor Husbankens historiske rolle og den tryggheten og langsiktigheten mange forbinder med Husbanken som et argument for å velge denne typen finansiering. Bruk av Husbanken er dermed avhengig av hvilke kjøpergrupper en bygger for. For kjøpergruppen 50+ med stor egenkapital og liten tidligere erfaring med Husbanken var det uaktuelt med husbankfinansiering. Ved bygging i Oslo øst for folk som har bodd i borettslag ville lån i Husbanken være mer aktuelt. En bedrift hadde tradisjon for å bruke Husbanken i samarbeidsprosjekt med boligbyggelag. Bruken av husbanklån var dermed mer omfattende i lavprisområder, ikke fordi en der lettest kunne tilfredstille kostnadskravene, men fordi husbanklån her passet best med målgruppen en bygde for. I andre områder med mer bemidlede kjøpergrupper kunne en velge bort husbankfinansiering for å gi prosjektet det rette imaget.

Et husbanklån i bunnen med et begrenset privat lån på toppen, gjorde det også lettere å få foreldre til å kausjonere eller stille sikkerhet for toppfinansieringen. Et annet positivt salgsargument for en ny bolig med Husbanklån var i følge en utbygger at finansieringen fulgte boligen, noe som ville gjøre det lettere å få en god pris ved et eventuelt videresalg. Også den lange nedbetalingstiden og den lange perioden med avdragsfrihet ble framhevet som positivt for kjøper.

Ulempen ved husbankfinansiering lå bl.a. i at utbygger måtte selge til den prisen en hadde avtalt med Husbanken på søketidspunktet. En kunne ikke ta ut ekstrarfortjeneste i et stigende marked. En bedrift sa at det var sjelden den forandret prisene underveis i salgsprosessen, men det hadde skjedd at de siste boligene var blitt satt opp med 10 prosent i enkelte prosjekter (uten husbankfinansiering). Var det derimot et stort innslag av forhåndssalg, spilte det mindre

rolle om det var husbankfinansiering. I prosjekter med både husbank- og privat finansiering kunne en da prøve å få solgt de husbankfinansierte boligene først. For noen utbyggere vil det da være minst aktuelt med husbankfinansiering i prosjekter med lite eller intet forhåndssalg. En annen begrensning som ble nevnt var at boliger med husbankfinansiering bare kunne selges til personer, ikke til investorer o.l.

En bedrift etterlyste et opplegg for mellomfinansiering for kjøper som Husbanken burde tilby. Ved forhåndssalg var det vanlig at kjøper betalte 5 prosent av kjøpesummen kontant, 30 prosent ved byggestart, 30 prosent 3 måneder før overlevering og 35 prosent ved overtakelse. Kjøperne må i dag ordne denne mellomfinansieringen selv. OBOS, som også er bank, tilbyr slik mellomfinansiering. Utbyggerne kunne alternativt ordnet mellomfinansiering og lagt det inn som økte byggelånsrenter i kostnadene. Slike renter ville ikke være fradragsberettiget for kjøper, øker salgsprisen og gir inntrykk av at boligene er dyrere enn nødvendig.

To av boligbyggelagene ønsket å vurdere husbankfinansiering i de fleste prosjektene, men i sentrale strøk ble ofte kostnadene for høye. De fleste prosjektene i sentrale strøk fikk ikke husbankfinansiering pga for høye tomtekostnader. Noen få ganger hadde noen av borettslagene valgt privat finansiering fordi Husbanken ikke hadde godkjent planløsningene. En foretok nødvendigvis ikke endringer i disse.

Husbanken kunne være lite fristende og byråkratisk. Ofte kunne arkitektvurderingene fra Husbanken føre til fordyrende krav og lang saksbehandlingstid. I et av boligbyggelagene ble derfor annen finansiering brukt der det var mulig. Også et annet boligbyggelag syntes Husbanken kunne være vel stiv i sin saksbehandling noe som kunne føre til at en ikke hadde tid til å vente på godkjenning.

Boligbyggelaget i Oslo har en ordning med rett til å betale ned fellesgjelden i borettslaget. Da kan den enkelte beboer selv bestemme hvor mye de vil betale. Husbanken hadde tidlige problemer med å ta i mot disse pengene, men de siste fire årene har det gått greit.

3.6.2 Erfaringer i bruk av lån og tilskudd fra Husbanken

Flere bedrifter sa at Husbanken bare ble benyttet dersom det økte lønnsomheten i prosjektene. Kvalitetsstemplet som Husbanken gir brydde de seg mindre om. En bedrift mente at kvalitetsstemplet hadde betydning i Akershuskommunene, men ikke i Oslo.

Kvalitetsstempelet ble i større grad framhevet i den landsomfattende undersøkelsen til Barlindhaug og Stamsø (1998). I seg selv opplevde utbyggerne i dag Husbankens krav som fordyrende, men at prosjektene kunne være lettere å selge og dermed oppveie dette.

En bedrift som bygde mange sameier lot tilskuddene tilfalle kjøpere av boligene – men kjøperne måtte selvfølgelig betale for kostnadene knyttet til å oppfylle kravene for tilskudd. Tilskuddene ble opplevd som små og dekket knapt de tiltakene som ble forutsatt utført.

Bare én bedrift var ikke opptatt av Husbankens tilskuddsordninger. Denne bedriften opplevde kravet om livsløpsstandard som fordyrende. En annen bedrift hadde ikke hatt tradisjon for samarbeid med Husbanken, men hadde oppnådd lånetillegg. Bedriften mente det var mer aktuelt med et samarbeid i tiden framover. De andre bedriftene sa at de brukte tilskuddene der det var mulig. Hvis kravet for å få tilskudd betydde større endringer i prosjektet, var det uaktuelt. Utenomhustiltak kunne koste mer enn det smakte. Å installere heis der det ikke var krav om det for å oppnå livsløpsstandard var uaktuelt. En heis kostet omkring 600 000 kr. Fordelt på 6 til 10 leiligheter ville ekstrakostnadene komme på 60-100 000 kr. pr. leilighet. Det var også en utbredt oppfatning at livsløpskrav i små leiligheter ville føre til dårlige planløsninger, som store bad og små stuer.

Boligbyggelagene brukte tilskudd i de tilfellene det passet. I de tilfellene tomte ikke egnet seg, ble ikke tilskudd benyttet. Heller ikke ble det brukt tilskudd til livsløpsstandard i to etasjers hus, der det ikke var aktuelt med heis.

3.7 Effekter av Plan- og bygningsloven

Etter endringen i plan- og bygningsloven i 1997 mente bedriftene at det ble stilt strengere krav til lyd mellom boliger, brann og varme. Dette er elementer som fordyrer prosjektene, men som også skal bidra til en kvalitetsforbedring av produktene. Kommunene vil kunne praktisere den nye loven noe ulikt. Svarene vi får i vår undersøkelse vil derfor være preget av hvor bedriften har sin største aktivitet.

Det var ulike synspunkter knyttet til om kvaliteten hadde blitt bedre. De fleste mente kvaliteten hadde økt, en bedrift sa de ikke visste helt. Men det var tvilsomt om kostnadene for den økte kvaliteten kunne tas igjen i prisene. Som et eksempel ble det nevnt at varmegjenvinning kostet 40 000 kroner pr. leilighet, men at markedet ikke ”kjøpte” dette. Enkelte mente at kvaliteten ikke hadde blitt bedre – heller dårligere. Nå setter ingeniørene opp en rigg, deretter må de sitte inne på kontorene sine og fylle ut skjemaer – før bygger de. En av hensiktene med den nye loven var å redusere omfanget av byggskader. En bedrift trodde ikke loven hadde hatt noen særlig betydning i så måte.

Det nye kontrollsystemet og godkjenningsordningen hadde etter manges mening ført til mer papirarbeid i alle ledd, noe som fordyrer. Bedriftene skal nå dokumentere at de jobber forskriftsmessig, noe som kan virke byråkratisk og fordyrende. Samtidig har kravene ført til en skjerping og bedre utførelse. Særlig små håndverkere ble rammet, noe som fører til at bare de store blir igjen. Dette kan svekke konkurransen, gi monopoltendenser og påfølgende økte kostnader. Det ble hevdet at mange små håndverkere var vant til å jobbe selvstendig. I stedet for å gå inn i større byggefirmaer, gikk de ut av bransjen, for eksempel ville noen bli vaktmestere. En annen bedrift sa at flere som tidligere hadde drevet i små firmaer nå var ansatt i Manpower og ble utleid til større bedrifter. Slik kunne de fortsette i byggebransjen, beholde noe av friheten, få varierte arbeidsoppgaver og slippe papirarbeidet.

Egenkontrollen ble kritisert ved å vise til eksempler på at underentreprenører utførte dårlig arbeid, men at de sa og skrev under på at det de hadde gjort var bra. Andre mente egenkontrollen ikke var mer omfattende enn den burde være og fungerte godt. Bedriftenes ansvar ble understreket.

Arkitekter brukte nå lengre tid på sitt arbeid, slik at disse tjenestene ble dyrere. I starten av praktiseringen av loven måtte en sende inn søknaden mange ganger, noe som økte rentekostnadene i prosjektet. En utbygger kunne vise til at arkitektkostnadene hadde økt med 10 prosent som følge av den nye PBL. Da hadde arkitekten ansvaret for søknaden, han var ansvarlig og prosjekterende. Den samme utbyggeren var usikker på hvor mye PBL hadde slått ut i økte kostnader for de andre fagene, men trodde på økte kostnader i forbindelse med brann, lyd og tekniske konsulenter.

En utbygger anslo at produksjonskostnadene hadde økt med 5-10 prosent. Samtidig hadde produktet blitt bedre slik at en kunne ta ut høyere pris. En bedrift antydte 50 000 kroner i økte kostnader pr. leilighet i sine prosjekter. En annen hadde sett beregninger som antydte en kostnadsøkning på 60 000 kroner pr. leilighet i småhus som følge av den nye PBL. Selv trodde bedriften på et tall rundt 20-25 000 kroner.

Ved totalentrepriser måtte hovedansvarlig i Oslo fylle ut skjemaer for alle underentreprenører på søknadstidspunktet – ofte uten å vite hvem som skulle gjøre jobben. Noen hevdet at godkjenningsordningene var tungvinte og tvilte på at dette hadde bedret kvaliteten.

Et boligbyggelag hadde ikke merket så mye til konsekvensene av ny lov, men bemerket at det ikke hadde vært noen suksess at kommunenes kontroll hadde blitt borte. De økte kravene som var innarbeidet i loven kunne være fornuftige. Kostnadene hadde økt i liten grad, isolasjon ble nevnt. Et annet boligbyggelag hevdet at loven hadde virket fordyrende fordi ting tok lengre tid. En kunne ikke se at forenklingen, som var hensikten med loven, hadde slått til i praksis. Kvaliteten hadde ikke blitt et hakk bedre enn før.

4 Litteratur

- Barlindhaug, Rolf og Mary-Ann Stamsø (1998) *Strukturelle trekk ved anskaffelse og bygging av nye boliger*. Prosjektrapport 245/1998. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf og Ole Gulbrandsen (2000) *Boforhold, flytting og befolkningsutvikling i storbyene*. Prosjektrapport 278 2000. Norges byggforskningsinstitutt
- Barlindhaug, Rolf (2001a) *Kunnskapsstatus og utfordringer*. Forstudie, delrapport 5. Norges byggforskningsinstitutt juni 2001.
- Barlindhaug, Rolf (2001b) *Boligforsyning og boligmarkedet*. Forstudie, delrapport 2. Norges byggforskningsinstitutt juni 2001.
- Barlindhaug, Rolf, Siri Nørve og Berit Nordahl (2001) *Markedsstyrt boligproduksjon i Osloregionen*. Søknad til NFRs Byutviklingsprogram.
- Barlindhaug, Rolf (2002) *Hvilken betydning vil økt boligbygging i Bærum kunne få for den generelle prisutviklingen i kommunens boligmarked?* Notat av 19.02.2002. Vedlegg til Asplan-Viaks boligutredning for Bærum kommune.
- ECON (1996) *Tomter – en begrensning for boligbyggingen?* Rapport 4/96 ECON
- ECON og NBI (1997) *Om arealknapphet og boligbygging i Oslo-området*. Rapport 66/97 ECON
- ECON og NBI (1998) *Boligutviklingen i Oslo-området. Utarbeidet for Oslo kommune*. ECON-notat 18/98.
- ECON (1999) *Høyere arealutnyttelse i boligprosjekter – konflikt mellom ulike mål og interesser*. Rapport 42/99
- ECON (2000a) *Reguleringsplaner og boligbygging i hovedstaden*. Rapport 37/2000
- ECON (2000b) *Bygge og tomtekostnader*. Rapport 36/2000
- Holm, Arne og Evelyn Dyb (2001) *Boliger for vanskeligstilte*. Forstudie, delrapport 4. Norges byggforskningsinstitutt juni 2001.
- Holm, Arne og Dag Juvkam (2001) *Boliger for unge*. Forstudie, delrapport 3. Norges byggforskningsinstitutt juni 2001.
- NOU 2002:2 *Boligmarkedene og boligpolitikken*
- Moen, Asbjørn (2001) *Utbyggingsavtaler. Rapport 1: Lovgrunnlag og eksempler fra norske kommuner*. Oppdrag fra Asker kommune. Eiendomsforvaltningen.
- Skogheim, Ragnhild (2001) *Boligpolitikk i et utbyggerstyrt marked*. Forstudie, delrapport 4. Norges byggforskningsinstitutt juni 2001.

5 Vedlegg 1: Intervjuguide utbyggere

I Markedsposisjon

1. Hvor stor var bedriftens igangsettingen av boliger i Oslo-Akershusområdet i 2000, 2001 og hvor mange planlegges igangsatt i 2002?
2. Hva er grunnen til økning/reduksjon/jevn produksjon?
 - a) markedet kan avta flere nye boliger
 - b) saksbehandlingstiden er lang i Oslo (evt. andre kommuner)
 - c) vil ha jevn produksjon, vil ikke bygge opp kapasitet som evt. må reduseres
 - d) klarer ikke å øke kapasiteten pga liten tilgang på håndverkere
 - e) har ikke flere tomter vi kan bygge på
 - f) vanskelig å skaffe nye tomter i høyprisområder
 - g) kostnadene ved bygging blir for høye i lavprisområder
 - h) vanskelig å få finansiert prosjekter (for eks. krav fra banker om forhåndssalg)
 - i) kravene i utbyggingsavtalene stopper prosjekter

Hvis du skal svare generelt og ikke for din bedrift. Hva er grunnen til at det ikke bygges mer i Oslo-Akershusregionen?

3. Angi ca. prosentvis fordeling i bedriftens boligbygging mellom Oslo, Akershus, andre områder i Norge og utlandet. - Er et lett å fordele Akershustallene på kommuner eller områder?
4. Hvilken type utbygging driver denne bedriften i dag? Gi en ca. prosentvis fordeling på
 - a) egenregi
 - b) bygging for byggherre
 - c) levering av ferdighus
 - d) en kombinasjon, for eksempel utvikling av eiendommer sammen med en byggherre

Er det forskjell på praksis i dag og tidligere praksis?

Har bedriften en egen boligdivisjon, egen utviklingsseksjon. Er i tilfelle utviklingsseksjonen skilt fra produksjonsenheten?

5. I hvilken grad er det en sammenheng mellom markedssvingninger og valg av type utbygging? (for eksempel egenregi i oppgangstider og anbudsbygging på topper og i nedgangstider)

II Bedriftsstrategier

6. Prøver bedriften å finne nisjer i markedet (populære strøk, visse hustyper, høy standard, bygging for visse grupper)?
7. Hvor ofte deles risiko med andre (for eksempel private tomteeiere, kommune, investeringsselskap o.l.)? Vi tenker både på risiko ved salg og risiko ved produksjon.
 - a) Praksis i dag
 - b) Ønsket fremtidig praksis
8. Benytter bedriften andre måter å redusere risiko på ved egenregibygging (oppretting av egne selskaper o.l.)?
 - a) Praksis i dag
 - b) Ønsket fremtidig praksis
9. Hvor stor andel forhåndssalg kreves før igangsetting ved egenregibygging i dag, hvem setter slike krav og hvordan varierer kravene med markedssituasjonen?
10. I hvor stor grad gis det ved forhåndssalg anledning til egeninnsats, material og standardvalg for beboerne?
11. Er det aktuelt å bygge for utleie der bedriften vil stå som eier av boligene? Praksis i dag strategi fremover.
12. Har dere erfaringer med kommuner som samarbeidspartnere i bygging av utleieboliger?
13. Kan det være aktuelt å eie boliger, leie dem ut for en periode, for så å selge?

III Kostnader ved boligbygging

14. Hva er hovedårsaken til at bedriftens produksjonskostnader har økt de siste årene?
- a) dyrere arbeidskraft
 - b) nedgang i produktivitet (som følge av dårligere arbeidskraft, mer feil, dårlig organisering)
 - c) dyrere materialer
 - d) økte kostnader ved tomteopparbeidelse
 - e) nye offentlige krav
 - f) den nye plan og bygningsloven fra 1998
 - g) ønsker om andre og dyrere typer materialer
 - h) mer papirarbeid i bedriften
 - i) lang saksbehandling som gir økte rentekostnader (bare aktuell for renter på kapital bundet i tomt eller eks. bygning)
 - j) flere fortettingsprosjekter med færre enheter
 - k) gjenbruk av eksisterende bygg

IV Tomtestrategier

15. Hvilke faktorer er avgjørende ved oppkjøp av tomter til boligformål?
- a) krav til avkastning (evt. skille mellom avkastning i tomtegrunn og produksjon)
 - b) markedssituasjonen
 - c) andre forhold
16. Har dere noen oppfatninger om prisnivået på tomter, f. eks tomteeiernes prisforventninger?
17. Hvordan har beholdningen av ubebygde eid tomtegrunn regulert til boligformål utviklet seg for denne bedriften de siste årene? (ubebygde for eks. pga. reguleringsmessige årsaker, ikke kapasitet til å bygge, oppkjøp for senere bygging)
18. Sitter dere på tomter som det straks kan bygges på, men at dere venter med å bygge? I tilfelle ja, hvorfor?

V Utbyggingsavtaler, kommunale krav og saksbehandling

19. Hva må være avklart med kommunale myndigheter før en kjøper tomtegrunn? (reguleringsplaner, bebyggelsesplaner, verneinteresser, sikkerhet for infrastrukturinvesteringer som veier, skole, barnehager osv)
20. Hvor vanlig er det at bedriften må dekke kostnader til sosial og teknisk infrastruktur eller andre forhold, og i hvilken grad får dette innflytelse på prisen på tomtegrunn?

21. I hvor stor grad forsinkes igangsettingen av treg planprosess eller byggesaksbehandling? I hvilke kommuner tar det lang tid og hvor tar det kort tid?

22. I hvor stort omfang brukes opsjonsavtaler på tomtekjøp?

VI Husbankens ordninger

23. I hvilken grad vurderer bedriften å få boligene finansiert av Husbanken?

24. I hvilken grad stopper tomtekostnader og arealkrav finansiering gjennom Husbanken?

25. Der det er mulig å finansiere med Husbanken, hender det likevel at en velger annen finansiering, og i tilfelle hvorfor?

26. Benytter bedriften Husbankens tilskuddsordninger til tilgjengelighet (livsløpsstandard og utenomhuskvalitet)? I tilfelle nei, hvorfor ikke?

VII Den nye plan- og bygningsloven

27. Den nye reviderte plan- og bygningsloven trådte i kraft 1/1-98. Hvilke konsekvenser har dette hatt, både generelt og for din bedrift?

28. I hvor stor grad har den i deres bedrift ført til økte produksjonskostnader for boliger?

6 Vedlegg 2: Intervjuguide boligbyggelag

I Markedsposisjon

1. Hvor stor var boligbyggelagets igangsettingen av boliger i Oslo-Akershusområdet i 2000, 2001 og hvor mange planlegges igangsatt i 2002?
2. Hva er grunnen til økning/reduksjon/jevn produksjon?
 - a) markedet kan avta flere nye boliger
 - b) saksbehandlingstiden er lang i Oslo (evt. andre kommuner)
 - c) vil ha jevn produksjon
 - d) har ikke flere tomter vi kan bygge på
 - e) vanskelig å skaffe nye tomter i høyprisområder
 - f) kostnadene ved bygging blir for høye i lavprisområder
 - g) vanskelig å få finansiert prosjekter (for eks. krav fra banker om forhåndssalg)
 - h) kravene i utbyggingsavtalene stopper prosjekter

Hvis du skal svare generelt. Hva er grunnen til at det ikke bygges mer i Oslo-Akershusregionen?

II Strategier

3. Prøver boligbyggelaget å finne nisjer i markedet (populære strøk, visse hustyper, høy standard, bygging for visse grupper)?
4. Hvor ofte deles risiko med andre (for eksempel private tomteeiere, kommune, investeringsselskap o.l)? Vi tenker både på risiko ved salg og risiko ved produksjon.
 - a) Praksis i dag
 - b) Ønsket fremtidig praksis
5. Benytter boligbyggelaget andre måter å redusere risiko på (oppretting av egne selskaper o.l)?
 - a) Praksis i dag
 - b) Ønsket fremtidig praksis
6. Hvor stor andel forhåndssalg kreves før igangsetting i dag, hvem setter slike krav og hvordan varierer kravene med markedssituasjonen?
7. I hvor stor grad gis det ved forhåndssalg anledning til egeninnsats, material og standardvalg for beboerne?

8. Er det aktuelt å bygge for utleie der boligbyggelaget vil stå som eier av boligene? Praksis i dag strategi fremover.
9. Har dere erfaringer med kommuner som samarbeidspartnere i bygging av utleieboliger?
10. Kan det være aktuelt å eie boliger, leie dem ut for en periode, for så å selge?

III Kostnader ved boligbygging

11. Hva tror dere er hovedårsaken til at produksjonskostnadene (byggekostnadene) har økt de siste årene?
- a) dyrere arbeidskraft
 - b) nedgang i produktivitet (som følge av dårligere arbeidskraft, mer feil, dårlig organisering)
 - c) dyrere materialer
 - d) økte kostnader ved tomteopparbeidelse
 - e) nye offentlige krav
 - f) den nye plan og bygningsloven fra 1998
 - g) ønsker om andre og dyrere typer materialer
 - h) mer papirarbeid i bedriftene som bygger
 - i) lang saksbehandling som gir økte rentekostnader (bare aktuell for renter på kapital bundet i tomt eller eks. bygning)
 - j) flere fortettingsprosjekter med færre enheter
 - k) gjenbruk av eksisterende bygg

IV Tomtestrategier

12. Hvilke faktorer er avgjørende ved oppkjøp av tomter til boligformål?
- a) krav til avkastning (evt. skille mellom avkastning i tomtegrunn og produksjon)
 - b) markedssituasjonen
 - c) andre forhold
13. Har dere noen oppfatninger om prisnivået på tomter, f. eks tomteeiernes prisforventninger?
14. Hvordan har beholdningen av ubebygd eid tomtegrunn regulert til boligformål utviklet seg for boligbyggelaget de siste årene? (ubebygd for eks. pga. reguleringsmessige årsaker, ikke kapasitet til å bygge, oppkjøp for senere bygging)
15. Sitter dere på tomter som det straks kan bygges på, men at dere venter med å bygge? I tilfelle ja, hvorfor?

V Utbyggingsavtaler, kommunale krav og saksbehandling

16. Hva må være avklart med kommunale myndigheter før en kjøper tomtegrunn? (reguleringsplaner, bebyggelsesplaner, verneinteresser, sikkerhet for infrastrukturinvesteringer som veier, skole, barnehager osv)
17. Hvor vanlig er det at boligbyggelaget må dekke kostnader til sosial og teknisk infrastruktur eller andre forhold, og i hvilken grad får dette innflytelse på prisen på tomtegrunn?
18. I hvor stor grad forsinkes igangsettingen av treg planprosess eller byggesaksbehandling? I hvilke kommuner tar det lang tid og hvor tar det kort tid?
19. I hvor stort omfang brukes opsjonsavtaler på tomtekjøp?

VI Husbankens ordninger

20. I hvilken grad vurderer boligbyggelaget å få boligene finansiert av Husbanken?
21. I hvilken grad stopper tomtekostnader og arealkrav finansiering gjennom Husbanken?
22. Der det er mulig å finansiere med Husbanken, hender det likevel at en velger annen finansiering, og i tilfelle hvorfor?
23. Benytter boligbyggelaget Husbankens tilskuddsordninger til tilgjengelighet (livsløpsstandard og utenomhuskvalitet)? I tilfelle nei, hvorfor ikke?

VII Den nye plan- og bygningsloven

24. Den nye reviderte plan- og bygningsloven trådte i kraft 1/1-98. Hvilke konsekvenser har dette hatt, både generelt og for boligbyggelaget?
25. I hvor stor grad har den ført til økte produksjonskostnader for boliger bygget av dere?