

Forord

Denne rapporten presenterer resultatene fra prosjektet ”Boligbygging i Nydalen”. Rapporten er utarbeidet på oppdrag av Oslo kommune, Plan- og bygningsetaten. Bakgrunnen for oppdraget var at Plan- og bygningsetaten ønsket mer kunnskap om den planlagte boligbyggingen i Nydalen. I dette prosjektet har vi på den ene siden undersøkt hvilke typer boliger som bygges og planlegges bygd, og på den andre siden hvilke vurderinger som ligger bak de private utbyggernes strategier og planer for boligbygging i dette området.

Rapporten er skrevet av cand. philol. Geir Inge Orderud og dr. polit. Per Gunnar Røe, med sistnevnte som prosjektleder. Orderud har hatt hovedansvaret for kapittel 2.3, hele 3 og 4.1, mens Røe har hatt hovedansvaret for hele kapittel 1, 2.1, 2.2, 4.2, 4.3 og hele 5 (figur 5.1 er imidlertid utarbeidet i fellesskap). Røe har dessuten redigert rapporten og har skrevet sammendraget. Datainnsamling og overordnede analytiske vurderinger er gjort i fellesskap.

Vi vil takke for samarbeidet med Plan- og bygningsetaten. Dessuten vil vi takke for velviljen fra de private utbyggerne, som gjennom informantintervjuene har bidratt med verdifull informasjon for prosjektet.

Oslo, april 2002

Arvid Strand
Forskningsjef

Innhold

Forord	1
Figuroversikt.....	3
Sammendrag	5
Summary.....	10
1 Innledning	12
1.1 Formål og bakgrunn	12
1.2 Prosjektets problemstillinger.....	16
2 Metodisk tilnærming.....	17
2.1 Kartlegging av boligprosjekter.....	17
2.2 Intervjuer med private eiendomsutviklere og entreprenører	18
2.3 Hvor er Nydalen?	19
3 Boligbygging i Nydalen.....	22
3.1 Hamskiftet i Nydalen	22
3.2 Bolig- og næringsareal ved årtusenskiftet.....	23
3.3 Hva skjer?	25
4 Private utbyggere som byutviklere	30
4.1 Hvem bygger hva?	30
4.2 Strategier for boligbygging	51
4.3 Stedsbasert markedsføring av Nydalen.....	57
5 De private utbyggernes Nydalen.....	65
5.1 Offentlige og private aktørers roller.....	65
5.2 En ny nærings- og boligby vokser fram	68
5.3 Nye boliger for middelklassen	69
5.4 Et næringsrettet ”image”	71
Litteratur	73
Vedlegg 1 Fordelinger der studenthyblene er holdt utenfor	75

Figuroversikt

Figur 2.1	<i>Studieområdet. Svart strek: NIBRs analyseområde. Hvit strek: Plan- og bygningsetatens studieområde (Kilde: Plan og bygningsetaten)</i>	21
Figur 3.1	<i>Fordelingen av boliger på underområder. 1995, 1998, 2001 og 2006. Prosent</i>	25
Figur 3.2	<i>Den relative veksten i tallet på boliger. 1995=100.</i>	26
Figur 3.3	<i>Fordelingen av nye boligenheter på de fire områdene. Prosent.</i>	27
Figur 3.4	<i>Fordeling av leiligheter på antall rom i 2001 og 2006. Prosent</i>	28
Figur 4.1	<i>"Nydalsbyen" til Avantor, med boligprosjektet Solsiden markert (Kilde: Avantor)</i>	31
Figur 4.2	<i>Solsiden sett fra sørvest og bredden av Akerselva (Kilde: Avantor).</i>	32
Figur 4.3	<i>Solsiden sett fra Nord (Kilde: Avantor)</i>	33
Figur 4.4	<i>Badebakken sett fra sør (Kilde: Selmer Skanska).</i>	35
Figur 4.5	<i>Badebakkens sydlige fasade sett fra vest (Kilde: Selmer Skanska).</i>	35
Figur 4.6	<i>Parti fra Fri eiendoms utbyggingsprosjekt på "Renholdsverktomta" (Kilde: Fri Eiendom)</i>	37
Figur 4.7	<i>Fri Eiendoms prosjekt på "Renholdsverktomta" sett fra vest (Kilde: Fri Eiendom).</i>	37
Figur 4.8	<i>"Elvebredden"-prosjekt til Eiendomsplan sett fra vest (Kilde: Eiendomsplan).</i>	40
Figur 4.9	<i>"Elvebredden"-prosjektet til Eiendomsplan sett fra syd (Kilde: Eiendomsplan).</i>	41
Figur 4.10	<i>Prosjektet til Selvaag og Brødrene Henriksen sett fra sør. (kilde: Selvaag/Spor Arkitekter)</i>	42
Figur 4.11	<i>Prosjektet til Selvaag og Brødrene Henriksen sett fra vest. (Kilde: Selvaag/Spor Arkitekter)</i>	43
Figur 4.12	<i>LilleBorg-prosjektet sett fra vest, med Akerselva i forgrunnen (Kilde: NCC Bolig).</i>	45
Figur 4.13	<i>LilleBorg-prosjektets gamle fabrikkbygninger ut mot Akerselva, med loftsterasser (Kilde: NCC Bolig).</i>	45

Figur 4.14	<i>LilleBorg-prosjektet sett fra syd, med de ombygde industrihallene til venstre og de nye blokkene til høyre (Kilde: NCC Bolig).</i>	46
Figur 4.15	<i>Lokaliseringen av de åtte boligprosjektene i Nydalen og langs Akerselva (Kilde: Plan- og bygningsetaten).</i>	47
Figur 4.16	<i>Fordeling på type leilighet (antall rom) i de åtte utbyggingsprosjektene.</i>	48
Figur 4.17	<i>Avantors inntekter fra utleie av kontorlokaler, fordeling mellom ulike bransjer i prosent (Kilde: Avantor 2002).</i>	59
Figur 4.18	<i>Nydalens kjerneområde, slik det presenteres på Avantors Internettsider, med studentboliger (under bygging) nederst i høyre halvdel av bildet og boligprosjektet "Badebakken" (i vifteform) sentralt i bildet, litt nedenfor midten (Kilde: Avantor 2002).</i>	61
Figur 5.1	<i>Offentlige og private aktører i boligbyggingen.</i>	66

Sammendrag

Geir Orderud og Per Gunnar Røe

Boligbygging i Nydalen

En studie av private utbygges rolle

NIBR-rapport 2002:4

Formålet med dette prosjektet har vært å se nærmere på private utbygges rolle i den pågående boligbyggingen i Nydalen i Oslo. Vi har for det første undersøkt hvilke typer boliger som bygges, og hvor disse bygges. For det andre har vi ønsket å belyse de prosessene som ligger bak den utbyggingen som tar form, og her har vi fokusert på de private utbygges, det vil si både entreprenørers og eiendomsutvikleres, strategier. Et spørsmål vi særlig har vært opptatt av, er hvilke selskapsinterne vurderinger som ligger bak utbygges boligbygging.

Nydalen-området har i løpet av de siste årene gjennomgått en transformasjon fra å være et sted for tradisjonell industriproduksjon til å bli et sted preget av høyteknologiske og kunnskapsintensive virksomheter, som IT- og mediabedrifter. Det ser nå ut til at transformasjonen av Nydalen har gått over i en ny fase, med omfattende boligbygging som særtrekk, et utviklingstrekk som nok er knyttet til stagnasjonen eller endog nedgangen i etterspørselen etter kontorlokaler og den sterke veksten i prisen på boliger. En rekke boligprosjekter er foreslått og planlagt, men bare ett er ferdig utbygd innenfor det vi har avgrenset som Nydalen-området. Et fellestrekk ved disse prosjektene er at de har et bymessig preg og en nokså høy tetthet.

Denne utbyggingen er først og fremst initiert av private eiendomsutviklere og entreprenører, og selskapet Avantor har hatt en sentral rolle. Dette er i tråd med en mer generell trend der kommunene trekker seg fra rollen som en aktiv part i boligbyggingen. Mens kommunene tidligere hadde et større engasjement ved å initiere og stå for en større del av boligbyggingen, forsøker de fleste kommuner i dag å påvirke boligbyggingen gjennom forhandlinger med de private

utbyggerne som legger fram forslag til boligprosjekter. Dette er også tilfellet for boligbyggingen i Nydalen.

Hvordan tar boligbyggingen form?

Boligbyggingen i det vi har kalt Nydalen-området har først og fremst skutt fart etter årtusenskiftet. Med utgangspunkt i foreslåtte og ferdigbehandlede planer for boligbygging i området, har vi beskrevet utviklingen fram til rundt 2006. I denne perioden vil boligveksten være stor. Men veksten vil relativt sett være sterkest i Nydalens kjerneområde (rundt det tidligere Christiania Spigerverk), der det var få boliger fra før. I dette området ser det ut til at boligmassen vil øke nærmere tre og en halv gang i perioden 1995-2006.

Men også i Nydalens vestlige randsone (vest for Akerselva), som allerede har et stort innslag av boliger, vil boligmassen bli betydelig større. Her vil antallet boenheter mer enn fordobles. I Nydalens østlige randsone (øst for Akerselva) fordobles også antallet boenheter, mens veksten vil være relativt svak i det vi har kalt Nydalens periferi, som ligger lengst syd i området (på begge sider av Akerselva).

Utbyggingen omfatter ulike leilighetstyper og -størrelser, alt fra ettroms til femroms leiligheter. Det som imidlertid er interessant, er at boligtilveksten ikke har samme profil som den eksisterende fordelingen av ulike typer leiligheter. Når vi sammenligner eksisterende boligmasse med den framtidige, ser vi at andelen ettroms leiligheter reduseres i Nydalens kjerneområde, mens andelen to-, tre- og fireroms øker. Det betyr at det blir en større andel mellomstore leiligheter. I Nydalens østlige randsone øker andelen fireroms og ettroms noe. Dette området får dermed en leilighetsstruktur som ligner den i Nydalens kjerneområde.

Situasjonen i Nydalens vestlige randsone er spesiell fordi boligtilveksten her er dominert av et stort prosjekt for bygging av studentboliger. Dette er hovedsakelig ettroms leiligheter og hybler, noe som innebærer at innslaget av ettroms boliger i dette området blir over 70 prosent. I det vi har kalt Nydalens periferi øker andelen tre- og fireroms leiligheter noe, men dette gir ikke så store utslag at området ikke fortsatt må sies å være dominert av mange små boliger.

Hvem bygges det for?

Boligprisen fungerer som en effektiv sorteringsmekanisme, og det er middelklassen som forventes å være den dominerende kjøpergruppen når det gjelder de nye boligene i Nydalen-området. Det vil alltid være vanskelig å forholde seg til gjennomsnittlig kvadratmeterpris fordi den vil være gjenstand for fluktuasjoner, men med utgangspunkt i

prisnivået ved utgangen av fjoråret antar vi at de nye boligprosjektene i Nydalen-området vil ha en gjennomsnittspris rundt 30.000 kroner per kvadratmeter, avhengig av boligens standard og beliggenhet (mens spennet i gjennomsnittspris for Oslo som helhet ligger mellom 20.000 og 40.000 kr). Utfra betraktninger om hvilke sosioøkonomiske grupper som kan tenkes å etterspørre boliger i dette området, blant annet utfra områdets beliggenhet og miljøkvaliteter (som for eksempel nærheten til Akerselva og friområdene langs elva), gjør utbyggerne vurderinger av hvilken standard som kan tilbys, noe som påvirker prisnivået.

Utbyggingen i Nydalen og langs Akerselva er et eksempel på hvordan økt betalingsvillighet og økt etterspørsel fører til at flere boligprosjekter blir realisert. Økt kjøpekraft gir også grunnlag for å bygge større boliger, men på grunn av usikkerheten i markedet og det lange tidsrommet fra plan til realisering, er utbyggerne skeptiske til å satse på store leiligheter. Derfor ønsker de fleksibilitet, slik at de kan tilpasse prosjektet markedssituasjonen på et så sent tidspunkt som mulig. Det er vel også grunn til å si at det råder usikkerhet omkring hvor lett det er å selge store og dyre leiligheter i et område som Nydalen, som ikke har en etablert sosial status på samme måte som for eksempel områder i de vestlige delene av Oslo. Dette er en viktig årsak til at utbyggerne i sine prosjekter gjennomgående ønsker å legge hovedvekten på små leiligheter.

Denne usikkerheten i markedet, og utbyggernes vurdering av den, gjør også at de er forsiktige med å bygge og markedsføre boliger med henblikk på en avgrenset kundegruppe. De fleste utbyggerne legger vekt på at de bygger boliger for et bredt spekter av husholdningstyper, som for eksempel enslige, unge yrkesaktive par uten barn, folk i 50-60-årsalderen, som flytter fra sin enebolig i forstedene, og pensjonister. Til tross for at Oslo kommune ønsker flere barnefamilier inn i dette området, er dette en gruppe utbyggerne er lite opptatt av å bygge for. De tror denne gruppen vil utgjøre en liten del av den kundemassen som etterspør boliger i dette området. Denne vurderingen understøttes av markedsundersøkelser, der de er gjennomført, og ellers av opplysninger fra meglere og utbyggerens egne erfaringer. Det ser ut til å være størst interesse for ett- og toroms leiligheter.

Utbyggerne er også forsiktige med å rette prosjektene inn mot den rendyrkede "urbanisten", som antas å kreve nærhet til et mangfold av såkalte urbane tilbud, som forretninger, drikke- og spisesteder og kulturtilbud. De har mer tro på at Nydalen-områdets miljøkvaliteter (særlig parkområdene langs Akerselva og nærheten til Marka),

sammen med den relativt korte avstanden til bydelssentra og Oslo sentrum, kan tiltrekke seg det en informant kalte ”urbanisten light”, som både verdsetter forstadens og den tette byens kvaliteter.

De ansatte i de kunnskapsintensive bransjene i Nydalen utgjør også et markedssegment som flere av utbyggerne er interessert i. Noen utbyggere velger derfor å sette til side leiligheter med tanke på utleie til disse bedriftene og deres ansatte. De antar også at utleieleiligheter først og fremst vil bli brukt til korte opphold og at det derfor vil være størst etterspørsel etter små leiligheter.

Den fordelingen av ulike leilighetstyper og -størrelser som private eiendomsutviklere og entreprenører velger i sine prosjekter, er med andre ord først og fremst et resultat av forventningene til hva markedet etterspør eller kommer til å etterspørre på det tidspunktet boligene skal selges. Samtidig er det slik at de må ta hensyn til hva kommunen ønsker, noe som stort sett betyr flere store leiligheter, for å kunne få godkjent et planforslag og få klarsignal for utbygging. Dette kommer imidlertid i konflikt med utbyggernes ønske om å holde på fleksibiliteten så lenge som mulig, slik at prosjektet kan tilpasses endringer i markedet. Dessuten ser vi at det av ulike årsaker er forskjeller fra prosjekt til prosjekt når det gjelder hvor hardt kommunen står på sine ønsker om fordeling av leilighetstyper.

Har Nydalen en klistereffekt?

Det har blitt stadig viktigere for steder, enten det er byer, tettsteder eller bydeler, å markedsføre sine fortrinn i konkurransen om å tiltrekke seg nærings- og boligetableringer. Denne typen strategier, som ”Kunnskapsbyen Lillestrøm” og IT Fornebus ”Kunnskapslandsby” er eksempler på, kan sammen med større lokalisering-beslutninger skape synergieffekter og legge grunnlaget for nye etableringer og relokaliseringer.

I Nydalen er det Avantor som står for den stedsbaserte markedsføringen. Avantor er den ubestridte hovedaktøren bak transformasjonen av Nydalens kjerneområde, som i dag er preget av kunnskapsintensive bedrifter og virksomheter innenfor bransjene IT, tele, media og kultur. Slike virksomheter stod for ca 70% av leieinntektene til Avantor i siste halvdel av 2001. Denne utviklingen fortsetter, og Avantor bygger nå fire nye næringsbygg og et nytt sentrumsbygg i tilknytning til stasjonen på den nye T-baneringen.

Avantor markedsfører Nydalen som et møtested mellom ”nyskappingsaksen” langs Akerselva og ”kunnskaps- og FoU-aksen” langs T-baneringen. Innovasjon, forskning og kunnskapsproduksjon er

med andre ord viktige elementer i Avantors "imagebygging", og BI's beslutning om å samlokalisere sin virksomhet til Nydalen har gitt denne strategien et "løft". I tillegg legger de vekt på at området har en sentral lokalisering og ligger i nærheten av større friluftsområder. Dette legger i følge Avantor grunnen for utviklingen av "merkevaren Nydalen".

Avantor bruker dessuten begrepet "Nydalsbyen" for å understreke det man kan kalle de relasjonelle gevinstene bedriftene skal få ved å lokalisere seg til området. Bybegrepet er her, som i markedsføringen av "Kunnskapsbyen Lillestrøm" og "Kunnskapslandsbyen" på Fornebu, brukt som en metafor for å signalisere, i tillegg til tanken om nettverksutvikling, at området vil kunne tilby ulike servicefunksjoner og infrastruktur, og ha en viss sosial mangfoldighet fordi det både skal huse arbeidsplasser og boliger. Likevel er det riktig å si at Avantor først og fremst utvikler Nydalens kjerneområde til en bydel for det private næringsliv.

Spørsmålet er om denne imagebyggingen har ringvirkninger for boligprosjektene og markedsføringen av disse. Bortsett fra Avantor, som har tatt på seg rollen som byutvikler og imagebygger, ser det i stor grad ut til at Nydalen fortsatt betraktes som et nærings- og industriområde som signaliserer lav sosial status. Selv om Nydalen åpenbart har en "klistereffekt" på bedrifter innenfor noen bransjer, gjør utbyggerne av boligområder utenfor Nydalens kjerneområde i liten grad bruk av Nydalen som "merkevare" i markedsføring og salg av sine boliger. Derimot framhever utbyggerne Akerselvas kvaliteter når de skal markedsføre sine prosjekter.

Nydalen-området "klistereffekt" har, når det gjelder boliger, sammenheng med at det har en forholdsvis sentral og attraktiv beliggenhet langs Akerselva, men området oppfattes likevel ikke som et sted for den øvre middelklassen. Utbyggerne antar at en stor del av denne gruppen vil velge å bo i Oslos vestlige bydeler. Nydalen oppfattes derimot å være et sted for middelklassen for øvrig og for mennesker som har hatt en sosial mobilitet fra de lavere til de midlere klassene. Likevel er det grunn til å tro at de største og mest attraktive boligene vil være interessante for deler av den øvre middelklassen, men kanskje først og fremst for dem som har gjort en klassereise, fra lavere klasser gjennom høyere utdanning til en høyere sosioøkonomisk status. Dette sosiogeografiske etterspørselsmønsteret har betydning for leilighetenes gjennomsnittlige kvadratmeterpris. Det er en grense for hva folk er villige til å betale for en bolig i Nydalen. Denne grensen er i grove trekk høyere i Oslo vest og lavere i øst, og Nydalen-området kommer i en mellomposisjon.

Summary

Geir Orderud and Per Gunnar Røe

Housing development in Nydalen

A study of the role of private developers

NIBR Report 2002:4

Nydalen, situated in the northern part of Oslo, has traditionally been associated with 'old' manufacturing industries. However, during the last years this area has been transformed to a hub for high tech and knowledge intensive companies, within computers, telecommunication and media. It seems now as if this transformation has entered a new phase characterised by housing development projects, partly as a consequence of stagnating or even falling prices in the office rental. Several projects are being planned, of which all are apartment buildings of relatively high density.

The main purpose of this study has been to investigate how private developers conduct housing development projects. Firstly, we have investigated how many dwellings are built, and where these are located. Secondly, our aim has been to take a closer look at the processes behind the development projects. Here we have focused on private company strategies.

Our investigation shows how the number of various types of apartments in each development project is a result of, on the one hand, the developers expectations of the market demand, and on the other hand, the conditions for approval of development plans imposed by the municipal authorities. Local authorities want an influx of families with children. Therefore they put pressure on the developers to build larger apartments, whereas the developers argue that there is no market for big apartments. The developers mainly make their housing projects to fit to the fraction of the middle classes which demands small apartments, i. e. young professional couples without children and older couples whose children have moved out.

Avantor, which is a developer, and which has a central role in the transformation of Nydalen, is trying to build an image of Nydalen as a “smart” place, situated in an area distinguished by small-firm innovation and institutionalised research. However, the developers of the housing projects in the Nydalen area make little use of this image in their marketing strategies. They focus rather on the closeness to park areas along the river Akerselva, and the short distances to both the core of the city, nearby commercial streets and the hiking areas north of Oslo.

1 Innledning

1.1 Formål og bakgrunn

Nydalen i Oslo er et område som har gjennomgått en transformasjon fra å være et sted for tradisjonell industriproduksjon til å bli et sted preget av høyteknologiske og kunnskapsintensive bedrifter, som IT- og mediabedrifter. Den neste fasen i transformasjonen av dette området er boligbyggingen, som så vidt har begynt å sette sitt preg på områdene rundt den tidligere industrielle kjernen i Nydalen.¹ Det er foreslått, planlagt og prosjektert en rekke boligprosjekter i Nydalen-området (se kapittel 2.3), hvorav bare ett er ferdig utbygd. Et fellestrekk ved disse prosjektene er at de har et bymessig preg og en nokså høy tetthet.

Vi har imidlertid visst lite om hvilke typer boliger som bygges, og *formålet* med dette prosjektet har vært å få mer kunnskap om hva slags boliger som planlegges og bygges i Nydalen.² For å kunne si noe mer om hva slags område Nydalen er i ferd med å bli, har vi også sett nærmere på utbyggernes prioriteringer og de begrunnelsene de gir for de boligtypene de velger å bygge.

Utviklingstrekk i den senmoderne byen

De transformasjonsprosessene som preger Nydalen-området, kan sies å inngå i en *internasjonal trend* der større vestlige byer preges av en konsentrasjon av forretnings- og finansvirksomhet i bykjernen, den nye middelklassens inntog i gamle arbeiderstrøk, utvikling av næringsvirksomhet og varehandel i byområdenes randsoner, såkalte

¹ Den økte boligbyggingen i dette området er nok knyttet til stagnasjonen eller endog nedgangen i etterspørselen etter kontorlokaler og den sterke veksten i prisen på boliger.

² Den geografiske avgrensningen av Nydalen er et tema i seg selv. Det tar vi opp i kapittel 2.

”Edge Cities” (et begrep brukt av Garreau 1991), og omformingen av eldre industriområder til nærings- og boligformål.

Den amerikanske bygeografen Paul Knox (1993) beskriver hvordan de tradisjonelle formene for byutvikling i nord-amerikanske byer, med næringsetablering i bykjernene og boligetablering i forstedene, er erstattet av korridorer og noder i byens ytre områder og randsoner, med næringsparker, forretningsområder, privatplanlagte boligområder og kommersielle handelssentre. Vi finner også trekk av denne utviklingen i Oslo. Knox peker på at disse hovedsakelig *markedsstyrte* endringene gir nye utfordringer for den offentlige byplanleggingen. Det blir etter vår oppfatning derfor viktig å få et grep om de endringsprosessene som transformerer byen og gir nye forutsetninger for blant annet infrastrukturbygging, som til nå har vært en viktig oppgave for offentlige planleggingsmyndigheter.

Disse endringsprosessene er både en årsak til og et resultat av en generelt høyere *mobilitet* blant næringsvirksomheter og ansatte. Bedrifter og virksomheter flytter på seg, for eksempel fra bysentrum til næringsparkene i byens ytre områder, og nye boliger bygges som fortetting i etablerte boligområder eller som enklaver i områder som tidligere var preget av industrivirksomhet. På denne måten endrer områder sin karakter og attraktivitet. Noen områder utvikler det vi her vil kalle en ’klistereffekt’ og trekker til seg ulike typer virksomheter, mens andre ikke klarer å holde på de mest attraktive bedriftene og virksomhetene.

Dette er ikke en ren *økonomisk prosess*, der eiendomspriser, infrastrukturkostnader og markedspotensialer alene er styrende for etablering og flytting, men er like mye en *sosiokulturell prosess* der noen områder blir attraktive fordi de signaliserer en konsentrasjon av høy kompetanse og trendy livsstiler. Noen områder utvikler et image som ’smarte’ områder, og de siste årenes opphopning av IT-selskaper og mediebedrifter langs Akerselvas øvre deler kan tyde på at Nydalen er i ferd med å bli et slikt område.

Denne *klistereffekten*, som preger slike ’smarte’ områder, har ikke bare betydning for næringsetableringer, men også for bygging av nye boliger. Til tross for den økende fleksibiliteten i tid og rom, på grunn av økt individuell mobilitet (økt bilbruk) og den etterhvert utbredte bruken av moderne telekommunikasjon (økt bruk av mobiltelefon, hjemme-PC, e-post, etc.), ser det fortsatt ut til at folk er opptatt av hvor de bor, ikke nødvendigvis for å redusere reisene til et minimum, men for å bo ”der det skjer”, eller i det bomiljøet de ønsker.

Bostedet er fortsatt viktig. Det er viktig for mange, og særlig for den framvoksende urbane eliten å bo i nærheten av attraktive tilbud og virksomheter, og det er kanskje like viktig å signalisere at man bor i slike ”smarte” og ”trendy” områder, som å gjøre bruk av disse tilbudene og tjenestene. Boligen og bostedet er en del av folks selvpresentasjon. Men denne kulturelle siden ved bolig- og bostedsvalg henger sammen med hvilken livsfase man befinner seg i. For eksempel vil barnefamilier ofte prioritere boligstørrelse framfor sentral lokalisering.

I denne rapporten har vi forsøkt å gi et bilde av hvilke planer og visjoner eiendomsutviklerne og utbyggerne har for Nydalen. Hva slags boliger bygger de? Hvem bygger de for? Bygger de først og fremst for enslige og par uten barn, eller med barn som har flyttet hjemmefra, med høy inntekt og en urban livsstil? Er de opptatt av om boligene passer til bestemte gruppers livsstil, eller er det først og fremst folks livsfase som er i fokus? Betraktes områdets ”image” som ”smart” og ”i tiden” viktigere enn funksjonelle og miljømessige kvaliteter?

Private entreprenører som byutviklere

Private investorer, eiendomsutviklere og utbyggere spiller en stadig større rolle i byutviklingen. Tidligere hadde kommunene et langt sterkere engasjement i boligbyggingen. I tillegg til å utarbeide arealplaner og sørge for infrastruktur, stod kommunen selv for en betydelig del av boligbyggingen i de større byene. I etterkrigstiden, som var preget av boligmangel, var kommunen i mange tilfeller både planlegger, tilrettelegger og utbygger. I tillegg stod boligbyggelagene og boligkooperasjonene, som var ikke-kommersielle organisasjoner der medlemmenes boligbehov stod i fokus, for en betydelig del av utbyggingen av leiligheter. Drabantbyene rundt Oslo ble bygget ut i et samspill mellom kommunen og boligkooperasjonen.

Nå er *kommunens* rolle i boligbyggingen mange steder redusert til å være reguleringsmyndighet og tilrettelegger av infrastruktur. I en del kommuner legges det dessuten, gjennom utarbeidelsen av såkalte utbyggingsavtaler, opp til at private utbyggere skal finansiere infrastrukturutbygging.³ Det offentliges rolle i boligbyggingen varierer selvfølgelig fra kommune til kommune, men på grunn av blant annet

³ I følge Skogheim (2001:16) er en utbyggingsavtale en framforhandlet privatrettslig avtale basert på gjensidig enighet mellom kommune og utbygger i forbindelse med boligbygging. Slike avtaler kan omfatte infrastruktur til vann, vei og kloakk, men også bygging av skoler, barnehager og boligtiltak for vanskeligstilte.

svak kommunal økonomi, har mange kommuner i dag et langt mindre engasjement i boligbyggingen enn tidligere. Skogheim (2001) peker på at en årsak til at de fleste kommunene ikke ønsker direkte engasjement i boligbyggingen, kan være de dårlige erfaringer med kommunale tomteselskaper som påførte flere kommuner store økonomiske tap på begynnelsen av 1990-tallet. Når det gjelder boligbyggelagens rolle i boligmarkedet, har den endret seg fra å være opptatt av å skaffe medlemmene billige boliger til å framstå som markedsaktører på lik linje med private utbyggere.

De private entreprenørene har overtatt en stadig større del av boligbyggingen og har dermed fått større betydning for boligpolitikken, noe som er del av den internasjonale trenden i retning av økt privatisering av byplanleggingen (bl.a. Graham og Marvin 2001). Men samtidig har måten utbyggerne driver boligbygging på, endret seg. Dette henger sammen med generelle samfunnsendringer. Den viktigste endringen er nok *dereguleringen* av den økonomiske politikken, som har ført til at boligbyggingen og boligmarkedet har fått et kapitalistisk preg, med større svingninger i bygging og avkastning, samtidig som investeringshorisonten blir kortere og kapitalen strømmer hurtigere mellom ulike formål og mellom forskjellige eiere (Warf 1984).

Disse endringene i rollefordelingen har betydning for hvilke boliger som bygges og hvor de bygges. Da offentlige myndigheter spilte en viktigere rolle, ble boligbyggingen i større grad gjennomført som ledd i en *byplanstrategi*, der for eksempel infrastrukturbygging var et viktig styrende premiss for lokalisering. I den offentlige planleggingens glansperiode var man også opptatt av at boligsammenstillingen skulle sikre en viss variasjonsbredde blant innbyggerne, med hensyn til livsfase og husholdsstørrelse.

Spørsmålet er om dagens *entreprenørstyrte* boligbygging gir andre forutsetninger for hvilke boligtyper som bygges og hvor de lokaliseres. Er det slik at hensynet til kortsiktig profitt gjør at utbyggerne prioriterer visse typer boliger, som gir større avkastning per areal? Er det slik at utbyggere velger områder som allerede framstår som såkalte "sticky places" (steder som har en "klistereffekt"), eller er de like opptatt av å utvikle nye områder? Og i hvilken grad dannes det nettverk mellom investorer og utbyggere som sammen satser målrettet for utviklingen av et område?

1.2 Prosjektets problemstillinger

I dette prosjektet har vi sett nærmere på de private entreprenørers boligpolitiske rolle i Nydalen. Det har vært en problemstilling å *undersøke hvilke typer boliger som bygges i Nydalen og for hvem det bygges*. Dette innebærer for det første en kartlegging av pågående og nylig avsluttede byggeprosjekter.

Men vi har også vært opptatt av å belyse *hvilke prosesser som ligger bak den utbyggingen som tar form*. Innenfor dette prosjektets rammer har det ikke vært mulig å gå i dybden på denne typen problemstillinger. Vi har likevel vært opptatt av å få fram interesser, synspunkter og strategier blant private utbyggere i området.

Noen av de spørsmålene vi har vært opptatt av er: På hvilken måte styrer behovet for kortsiktig økonomisk avkastning utbyggernes utbyggingsstrategier og planer? Hva slags type boliger er det gunstigst å bygge? I hvilken grad tenker de på hvem som skal flytte inn i de nye boligene? Hvem bygger utbyggerne for, når det gjelder alder, livsfase, livsstilskarakteristika, etc? I hvilken grad er de enkelte boligprosjektene et ledd i en mer overordnet strategi, eventuelt i samarbeid med andre investorer, for utviklingen av Nydalen, for eksempel i retning av et ”trendy” eller ”smart” område, tilpasset den øvre middelklassens etterspørsel?⁴

Hvilke materielle og lokaliseringmessige sider ved de nye boligområdene er viktige for å kunne tiltrekke seg de ønskede boligkjøperne? Er det for eksempel slik at utbyggerne først og fremst er opptatt av at Nydalen skal utvikle seg til et sted for de unge og uetablerte, noe leilighetsstørrelsene i en del av de nybygde boligene kan tyde på, eller er de også opptatt av at det skal være et attraktivt sted for barnefamilier som ønsker en mer urban livsstil enn det tradisjonelle forstadslivet?

⁴ Begrepet ”smart” brukes her til å betegne områder som domineres av kunnskapsintensive bransjer og moderne (og gjerne ”smarte”, i betydningen teknologisk avanserte) boliger for den høyutdannede middelklassen.

2 Metodisk tilnærming

Datainnsamlingen i dette prosjektet kan deles inn i to hoveddeler. For det første er det gjort en *kartlegging* av planlagte, prosjekterte og ferdig utbygde boligprosjekter i et geografisk avgrenset område som vi her kaller Nydalen-området (se kapittel 2.3). Formålet med denne kartleggingen har vært å få en oversikt over planlagte og iverksatte prosjekters omfang (antall leiligheter) og fordelingen mellom ulike leilighetstyper (antall rom) i hvert prosjekt, og sammenligne disse tallene med områdets eksisterende boligmasse.

For det andre er det gjennomført *intervjuer* med en rekke eiendomsutviklere og entreprenører som initierer og driver fram flere av boligprosjektene i dette området. Her har hensikten vært å få en bedre forståelse av de premissene som ligger til grunn for utformingen av boligprosjektene, slik de private utbyggerne ser det, for dermed å kunne gi en bedre beskrivelse av prosessene bak utviklingen i Nydalen-området.

2.1 Kartlegging av boligprosjekter

Kartleggingen av planlagte, igangsatte og avsluttede boligbyggingsprosjekter er gjort med utgangspunkt i Oslo kommunes eiendomsdatabase og de enkelte saksbehandlernes oversikt over ankomne private prosjektforslag og foreliggende reguleringsplaner. Denne databasen er imidlertid ikke fullstendig, og det har vært nødvendig å supplere disse opplysningene med annen informasjon. Derfor har vi også innhentet opplysninger fra dem som har ansvaret for igangsatte boligbyggingsprosjekter med tanke på å få en oversikt over hvor mange boliger av ulike størrelser og kategorier som bygges eller er bygget.

Samlet sett har denne informasjonen gitt oss et bilde av hvordan boligmassen i Nydalen trolig vil se ut i nær fremtid (om ca 5 år). Det er imidlertid heftet en del usikkerhet ved disse tallene. For det første

vil usikkerheten i tallgrunlaget for hvert enkelt prosjekt avhenge av i hvilken del av plan- og prosjekteringsprosessen prosjektet befinner seg. Det er større sjanse for at fordelingen mellom leiligheter av ulik størrelse (med ulike antall rom) endrer seg jo tidligere i prosessen prosjektet befinner seg. Dette gjelder særlig de planene som ikke er politisk behandlet (i Oslo kommune). Denne usikkerheten gjelder naturligvis ikke det ene ferdig utbygde prosjektet, "Badebakken".

En annen årsak til usikkerhet er at det i de prosjektene der det ikke er vedtatt en plan, kan være forskjeller mellom kommunens og utbyggerens opplysninger, og mellom kommunens og utbyggerens ønske om for eksempel fordelingen av leiligheter med ulik størrelse.

2.2 Intervjuer med private eiendomsutviklere og entreprenører

Hovedinnfallsporten til en forståelse av de private utbyggernes boligpolitiske rolle har vært intervjuer med private eiendomsutviklere og entreprenører som har initiert eller gjennomfører de enkelte boligbyggingsprosjektene i Nydalen-området. I tillegg til å gjøre disse intervjuene, har vi studert dokumenter som beskriver selskapenes virksomheter og de konkrete prosjektene.

Gjennom intervjuene har vi vært opptatt av å få innblikk i de private utbyggernes forståelse av boligmarkedet i Nydalen og hvilke kundegrupper boligprosjektene er rettet mot. Vi har også forsøkt å få kunnskap om utbyggernes vurderinger når det gjelder endringene i de materielle (bygninger og infrastruktur) og sosiale strukturene (befolkningssammensetning, servicetilbud og institusjoner) i Nydalen-området, og om dette er noe de aktivt bruker i sin markedsføring av Nydalen som et "nytt" og attraktivt boligområde.

Vi har valgt ut 7 boligprosjekter, og har i den forbindelse intervjuet 9 personer. For hvert av de utvalgte prosjektene har vi intervjuet en person som enten har vært direkte eller overordnet ansvarlig for prosjektet. Bare i to tilfeller intervjuet vi to personer. I tilknytning til eiendomsutviklingselskapet Avantors prosjekt intervjuet vi, i tillegg til en overordnet leder, arkitekten som hadde prosjektert bygget, for å få mer detaljert informasjon om planleggingen av prosjektet. Når det gjelder Selmer Skanskas prosjekt, ønsket prosjektlederen å ha til stede en kollega som kunne supplere den informasjonen han så seg i stand til å gi.

I valg av prosjekter og intervjupersoner, har vi vært opptatt av å få belyst ulike sider ved boligbyggingen i dette området, samtidig som det har vært et poeng at selskapene representerer en bredde i størrelse og selskapsstruktur. Vi har derfor valgt å se nærmere på nesten alle prosjektene som er igangsatt i det vi definerer som Nydalen-området.⁵ Det er bare ett prosjekt (studentboligene i Moldegata), av dem som har blitt lagt fram for eller behandlet av kommunen, som ikke er representert i intervjuene vi har gjennomført.

En av boligutbyggerne (Avantor) er også næringsutvikler i området, og i intervjuene med representanter for denne utviklingsaktøren har vi dermed også fått et innblikk i hvordan boligbyggingen er forsøkt koblet opp mot næringsutviklingen i området.

2.3 Hvor er Nydalen?

De statistiske dataene vi benytter oss av er knyttet til roder og deres avgrensning. Dette er en av årsakene til at det området som studeres her, nok strekker seg ut over det som vanligvis oppfattes som Nydalen.

Fra Plan- og bygningsetatens side ble vi imidlertid forelagt en nokså vidtfaavnende avgrensning som omfatter området fra litt ovenfor Badedammen, like nord for Ring 3, langs Akerselva til Marcus Thranes gate. I tillegg var området langs Gjøvik-banen og Grefsen jernbanestasjon til Sinsenkrysset, og derfra ned Torshovdalen, inkludert. Området rundt Torshovparken ble imidlertid holdt utenfor.

Dette synes å være en for vid avgrensning i forhold til det som innenfor rimelighetens grense kan sies å være Nydalen. Det kan imidlertid argumenteres for å inkludere roder like utenfor det som strengt tatt oppfattes som Nydalen, for å få fram det som kjennetegner Nydalen og gjør området til noe eget. I analysen har vi derfor valgt et mindre område enn det Plan- og bygningsetaten foreslo, som grunnlag for den statistiske analysen, men et område som likevel strekker seg ut over det som i streng forstand oppfattes som Nydalen.

I nord bruker vi samme avgrensning som Plan- og bygningsetaten. Det betyr at grensen trekkes omtrent ved Badedammen. I øst fungerer Storo-krysset ved Ring 3 som grense, sammen med Sandakerveien. I

⁵ Disse prosjektene representerer først og fremst en bredde når det gjelder selskapsstruktur. De er, som det framgår av prosjektbeskrivelsene i kapittel 4.1, nokså like når det gjelder boligtyper.

syd er området avgrenset av Bentsebrua, og i vest går grensen langs Maridalsveien og lengst i syd ved Bergensgata. Det betyr at området vårt dekker et område som kan sies å ha Akerselva som fellesnevner.

Men som nevnt, strekker også vårt område seg ut over det som vanligvis forbindes med Nydalen. Vi har derfor bedt informantene våre fortelle hva de oppfatter som Nydalen. I nord stemmer avgrensningene bra overens. Det samme gjelder i øst og vest, selv om rodegrensene ikke stemmer helt med informantenes intuitive oppfatninger, uten at det har noen avgjørende innvirkning på analysen. Det er i syd det er størst uoverensstemmelse mellom vår avgrensning og den generelle oppfatningen av hva som er Nydalen. Argumentet for å gjøre denne avgrensningen i syd, er at vi får inkludert utbyggingen av boliger på det tidligere Lilleborg-området. Dermed får vi med prosjekter som ligger på grensen til Nydalen, samtidig som vi fortsatt befinner oss langs Akerselva.

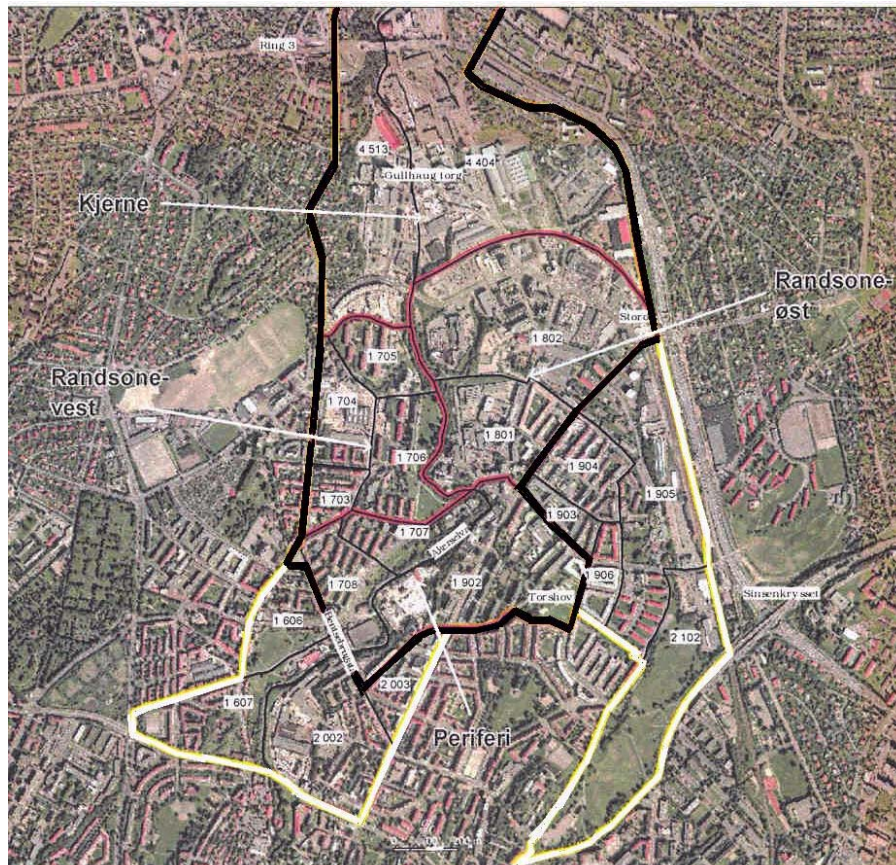
Området vi har valgt ut omfatter 11 roder (se figur 2.1), og det er behov for å gruppere disse sammen i et mindre antall områder for å forenkle datapresentasjonen og karakteriseringen av de enkelte delene av området. Vi har valgt å benytte følgende fire områder:

- i) *Nydalen-kjerne*: Omfatter rodene 4513 og 4404. Dette området består av det tidligere industriområdet til Elkem/Christiania Spigerverk, pluss tilgrensende områder, med både boliger og næringsvirksomhet.
- ii) *Nydalen randsone-øst*: Omfatter rodene 1802 og 1801. Dette området ligger øst for Akerselva og strekker seg ned mot Treschows bru ved Sandaker. Området domineres av næringsbygg, men næringsstrukturen er blandet, med både industri, lager og varehandel.
- iii) *Nydalen randsone-vest*: Omfatter rodene 1703, 1704, 1705 og 1706 og ligger på vestsiden av Akerselva. Området strekker seg fra Badebakken i nord til Treschows bru i syd, og det grenser inn mot Voldsløkka og Bjølsenparken i vest. Innslag av boligblokker dominerer, men Sporveiene har hatt et større garasjeanlegg her.
- iv) *Nydalen-periferi*: Omfatter rodene 1707, 1708 og 1902. Området strekker seg fra Treschows bru i nord til Bentsebrua i syd, og omfatter deler av Torshov på østsiden av Akerselva og deler av Sagene på vestsiden av elva.

Med Storo-krysset og Sandakerveien som avgrensning i øst, faller de planlagte utbyggingsprosjektene langs Gjøvikbanen, mellom Storo og Sinsen, utenfor. I forhold til Nydalen, mener vi dette kan forsvares

fordi avstanden til Nydalen og Akerselva blir stor. Det er også planlagt en mindre utbygging i området syd for Bentsebrua, i Marcus Thranes gate. Her er Akerselva sentral, men Nydalen er fjern.

Figur 2.1 *Studieområdet. Svart strek: NIBRs analyseområde. Hvit strek: Plan- og bygningsetatens studieområde (Kilde: Plan og bygningsetaten).*



3 Boligbygging i Nydalen

I dette kapitlet vil vi forsøke å gi et bilde av både nærings-, bolig og bosettingsstrukturen i Nydalen, slik den har vært, og slik de nye boligprosjektene vil påvirke den. Vi vil beskrive området ved hjelp av statistiske data, som antall bosatte, antall boliger og boligstørrelse (antall rom), samt antall arbeidsplasser og kontorareal.

3.1 Hamskiftet i Nydalen

Det vi har avgrenset som Nydalen-området omfatter både tradisjonelle boligområder og næringsarealer. Det sentrale Nydalen var tidligere dominert av tradisjonell industrivirksomhet, med blant annet Elkem/Christiania Spigerverk som en sentral aktør. Dette er det ikke mye igjen av i dag. Isteden har den gamle bygningsmassen i løpet av 1990-årene blitt renovert eller erstattet av nye bygg, samtidig som en rekke nye bygg har sett dagens lys. Hovedtyngden av bedriftene, som er blitt lokalisert til eller har etablert seg i området, er relatert til IT, media og kommunikasjon. Næringsstrukturen har med andre ord radikalt endret profil.

Avantor har spilt en sentral rolle i omdannelsen av Nydalen. Avantor ble etablert i 1971 under Tor Andenæs AS, og hadde både eiendomsutvikling og entreprenørvirksomhet som satsningsområder. Entreprenørvirksomheten forsvant midt på 1970-tallet. I 1985 ble Tor Andenæs AS børsnotert, og i 1990 skiftet selskapet navn til Avantor. Dette selskapet ble fusjonert med Gjelsten og Røkke Eiendom AS i 1994, og med denne fusjonen ble utviklingen av eiendomsmassen i Nydalen en hovedoppgave for Avantor. For Gjelsten og Røkke Eiendom var fusjonen et ledd i strategien for å bli børsnotert.

Avantor har hatt sin utvikling knyttet til Nydalen. Området er blitt utviklet bit for bit, og henimot 2005 regner man med å ha kommet til veis ende i omdannelsen og utviklingen av området. For å sette det hele i perspektiv, vil utbyggingene i Nydalen til slutt ha et omfang

som er omtrent like stort som utbyggingen av Fornebu. Nydalen-utbyggingen har samtidig åpnet opp for ut- og ombygginger i tilgrensende områder, både når det gjelder næringsvirksomhet og boliger.

Næringslivet i området er omstilt fra industri til nye, vekstkraftige næringer. Dette er næringer og bransjer med et gjennomgående høyt lønns- og utdannelsesnivå. Det betyr også at det har skjedd en omdannelse i klassemessig forstand, fra den tradisjonelle arbeiderklassen, blant annet representert ved de ansatte i jern- og metallbedriften Spigerverket, til et høyt innslag av klassefraksjoner med en langt løsere eller manglende tilknytning til arbeiderklassen. I dette ligger det åpenbart spirer til å endre den sosiale strukturen også i den tilgrensende boligmassen, selv om ansatte i Nydalen ikke umiddelbart strømmer til dette området. Over tid kan vi likevel forvente at en del av dem vil bo i området, i alle fall i visse faser av livet.

I tillegg til å bygge næringsbygg, med de fasiliteter og servicetilbud som kreves, har åpningen av Akerselva vært ett sentralt element i omdannelsen av området. Man har ønsket å utnytte elvas potensial som et naturelement. Et annet sentralt element har vært å få på plass et godt kommunikasjonsstilbud. Sammenknytningen av Sognsvannsbanen og de østlige T-banene, med en holdeplass på Gullhaug torv i sentrum av Nydalen, spilte en avgjørende rolle i så måte. Det økonomiske bidraget Avantor ga til denne utbyggingen, får de ventelig igjen ved at områdets attraktivitet for næringsvirksomheter øker. Samtidig ligger området i nær tilknytning til Ringvei 3. Selv om det ikke dreier seg om et trafikknutepunkt, vil det bli en nokså god tilgjengelighet til området. Et tredje element i utvikling av området har etter hvert blitt å legge grunnlaget for aktivitet i området også utenfor vanlig arbeidstid. Boliger er ett element i denne strategien, men også arbeidet med å få Handelshøyskolen BI til å relokalisere og samlokalisere sine virksomheter i Nydalen har vært et ledd i Avantors strategier for utvikling og markedsføring. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 4.2 og kapittel 4.3.

3.2 Bolig- og næringsareal ved årtusenskiftet

Foran karakteriserte vi Nydalen kjerne og Nydalen randsone-øst som næringsområder og Nydalen randsone-vest og periferi som boligområder. Dette kommer klart frem når vi ser på fordelingen av befolkningen og arbeidsplasser på de fire underområdene (kjerne,

randsoner øst, randsoner vest og periferi). Et mye brukt mål på konsentrasjon er ulikhetsindeksen ("index of dissimilarity"), som viser hvor mange folk eller arbeidsplasser som må flytte på seg for at det skal bli en jevn fordeling. Verdien 0 angir at det er helt lik fordeling, mens verdien 100 angir en fullstendig atskillelse mellom de to kategoriene.⁶ Indeksverdien for vårt studieområde er 56, og det må sies å være en ganske sterk konsentrasjon av arbeidsplasser, men langt fra ekstremt høyt. Da må man opp i verdier rundt 80.

Det er syd i området vi finner hovedtyngden av boligmassen. Rode 1902 i Nydalen periferi, som omfatter strøket rundt Bjølsen valsemølle på østsiden av Akerselva, er den enkeltrode som har den høyeste andelen av boligmassen og dermed befolkningen, med litt under 20 prosent av det totale antallet boliger. Men størrelsen på roden betyr mye. Derfor er det mer hensiktsmessig å benytte inndelingen i fire delområder, og i figur 3.1 presenteres den eksisterende fordelingen av boliger, sammen med utviklingen fram til ca 2006.

På slutten av 1990-tallet har Nydalen randsoner-vest og Nydalen periferi henholdsvis ca 35 og ca 40 prosent av boligmassen. Til sammen befinner derfor rundt $\frac{3}{4}$ av alle boligene seg i disse to områdene. Den resterende $\frac{1}{4}$ fordeler seg omtrent likt på Nydalen-kjerne og Nydalen randsoner-øst, men andelen i Nydalen kjerne har vært stigende i siste halvdel av 1990-tallet.

Hvordan er så fordelingen på leiligheter etter antall rom? Figur 3.4 viser fordelingen i år 2001 og den forventede fordelingen i år 2006. Strukturen i dagens fordeling kan oppsummeres i følgende punkter:

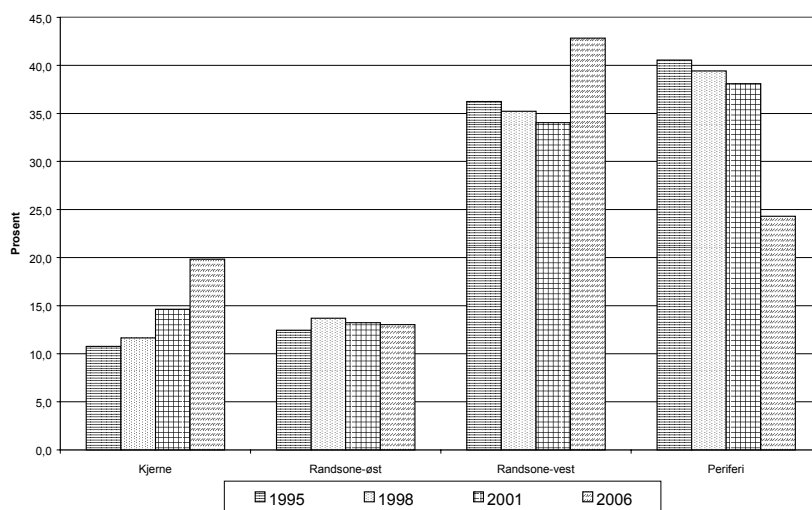
i) Nydalen periferi har en struktur som ligger tettest opp til området som helhet, men innslaget av ettroms leiligheter er litt mindre og toroms leiligheter litt større enn fordelingen for hele området. Alt i alt preges området av mange små leiligheter. Til sammen nesten 65 prosent av boligmassen tilhører de to minste kategoriene (ett- og toroms leiligheter). Også Nydalen randsoner-vest domineres av et stort innslag av små leiligheter (over 70 prosent), men i dette området er andelen ettroms leiligheter forholdsvis høyt, med tett opp til 40 prosent.

⁶ Dette målet er imidlertid følsomt for hvordan området er delt inn, og indeksverdien kan manipuleres ved å variere områdene. Vår inndeling er gjort etter en substansiell vurdering av karakteren i området, der innslaget av boliger og næringsarealer ble tatt med i betraktningen sammen med lokalisering i forhold til Nydalen og Akerselva.

ii) Nydalen randsone-øst har det laveste innslaget av små boliger, med i underkant av 40 prosent ett- og toroms leiligheter. Det er mellomkategorien treroms som dominerer, med rundt halvparten av boligmassen.

iii) Nydalen-kjerne preges av en polarisert struktur. Innslaget av små boliger er høyt, og spesielt ettromsandelen er høy, med nærmere 40 prosent. Men også andelen store boliger er forholdsvis høy, med ca 27 prosent av boligmassen som fireroms eller større.

Figur 3.1 *Fordelingen av boliger på underområder. 1995, 1998, 2001 og 2006. Prosent⁷.*



3.3 Hva skjer?

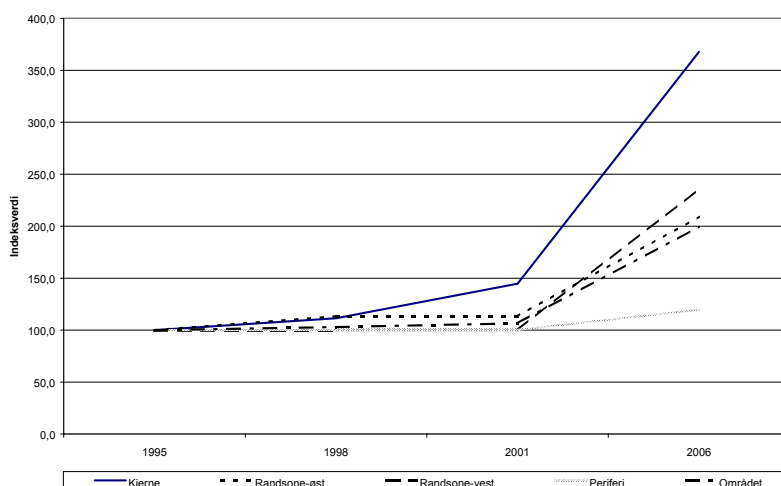
I figur 3.2 er vekstraten for antall boliger vist fra 1995 og fram til rundt 2006, med 1995 satt lik 100. Denne figuren avdekker at veksten fra 1995 til 2001 har vært forholdsvis moderat. Det er i de første fem-

⁷ De absolutte tallene for årene 1995, 1998, 2001 og 2006 i hvert av de fire områdene er:

Kjerne: 577 – 643 – 835 – 2123; Randsone øst: 667 – 756 – 756 – 1395; Randsone vest: 1942 – 1944 – 1944 – 4583; Periferi: 2173 – 2175 – 2175 – 2601.

seks årene på 2000-tallet at utbyggingen skyter fart. Den sterkeste veksten kommer i Nydalen kjerne, det samme området som hadde den sterkeste veksten fram til årtusenskiftet. Her øker boligmassen omtrent tre og en halv gang. Antall boliger som befant seg i området, var imidlertid lite. Dermed gir ikke den relative veksten et tilstrekkelig utfyllende bilde av utviklingen, men det økte innslaget av boliger er likevel viktig fordi det skaper en mer blandet struktur i området.

Figur 3.2 Den relative veksten i tallet på boliger. 1995=100.



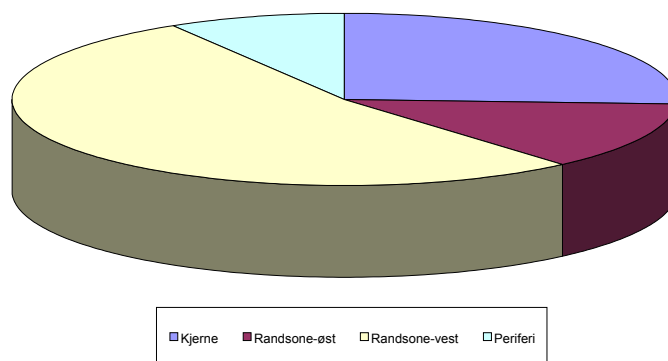
Veksten i antall boliger er imidlertid stor også i Nydalen randsone-vest, der det allerede er et stort innslag av boliger. I dette området vil antallet boligheter mer enn fordobles, og det skyldes utelukkende den pågående og planlagte utbyggingen av studenthybler. Også i randsone-øst fordobles antall boligheter, mens veksten er svak i Nydalen periferi.

Fordelingen av de nye boligene på de fire områdene er vist i figur 3.3. Av denne figuren framgår det at litt over halvparten av de planlagte eller delvis nybygde boligene kommer i Nydalen randsone-vest, og $\frac{1}{4}$ kommer i Nydalen-kjerne. Konsekvensen av dette er at andelen av den samlede boligmassen i Nydalen randsone-vest og Nydalen-kjerne øker til henholdsvis 43 prosent og 20 prosent (figur 3.1). Andelen reduseres for de to andre områdene, og mest for Nydalen periferi, der andelen synker fra ca 38 til ca 24 prosent.

Hovedkonklusjonen er at en litt større andel av boligmassen blir liggende nord og øst i området, i Nydalen-kjerne og Nydalen randsone-øst. Mønsteret er likevel i store trekk forholdsvis stabilt, med over 70 prosent av boligene i syd- og vestlige deler av området, men dette skyldes utbyggingen av studenthyblene i Moldegata.

En annen konsekvens av denne utviklingen, er sannsynligvis at boligoverskuddet i Nydalen randsone-vest forsterkes ytterligere. Overvekten av arbeidsplasser i Nydalen-kjerne kan imidlertid bli litt mindre, men dette knytter det seg en del usikkerhet til fordi også næringsarealet øker i samme område. Samtidig er de virksomhetene som har kommet og kommer til området, generelt mindre plasskrevende enn de virksomhetene som har forlatt området eller vil forlate området. Industri og lager erstattes med kontorer. I tillegg omreguleres en del næringsarealer i randsone-øst til boligformål.

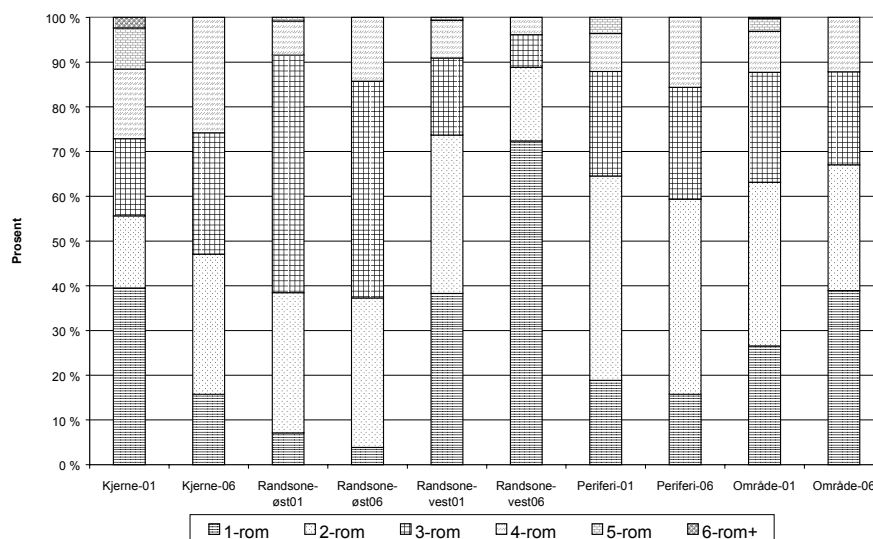
Figur 3.3 *Fordelingen av nye boligenheter på de fire områdene. Prosent.*



Utbyggingene omfatter alt fra ettroms til femroms boliger. Men tilveksten har ikke samme profil som den eksisterende fordelingen, verken for området som helhet eller for de enkelte områdene. Det viste seg å være vanskelig å få oversikt over antallet femroms leiligheter i de nye utbyggingsprosjektene. Derfor har vi slått sammen kategoriene fra fireroms og oppover til én kategori, fireroms eller større. Vi kan på dette grunnlag oppsummere endringene slik (se figur 3.4):

- i) I Nydalen-kjerne reduseres andelen ettroms leiligheter, mens andelen to-, tre- og fireroms øker. Det betyr at det polariserte mønsteret forsvinner og erstattes av en konsentrasjon i midtsjiktet.
- ii) I Nydalen randsone-øst øker andelen fireroms noe. Fortsatt dominerer treroms leilighetene. Resultatet er en struktur som likner den i Nydalen-kjerne, med størstedelen av boligene i midtsjiktet.
- iii) I Nydalen randsone-vest dominerer utbyggingen av studentboliger, og dette er i hovedsak ettroms leiligheter/hybler. Innslaget av ettroms boliger blir over 70 prosent.
- iv) I Nydalen-periferi øker innslaget av tre- og fireroms boliger noe, men det påvirker ikke i nevneverdig grad hovedmønsteret med mange ett- og toroms leiligheter.

Figur 3.4 *Fordeling av leiligheter på antall rom i 2001 og 2006. Prosent.*



For området sett under ett, er det den sterke veksten i studenthybler som kan avleses i endringen i fordelingen av boliger med ulikt antall rom. Innslaget av ettroms øker fra 26 til 40 prosent, men andelen små boliger (ett- og toroms) øker bare med ca tre prosentpoeng. Dermed framstår utbyggingen av studenthybler som det mest konsekvensrike tiltaket med hensyn til boligmasse. Det kan diskuteres om byggingen av studenthybler skal tillegges like stor vekt som de andre boligene

fordi studentenes tilknytning til området er løs, og de kan oppholde seg på hjemstedet deler av året.⁸ Utbyggingen har imidlertid konsekvenser for den sosiale strukturen og bruken av tjenestetilbud i området. Men også de andre utbyggingene vil spille en viktig rolle i så måte.

⁸ Vi har valgt å samle et sett med figurer hvor studenthyblene er utelatt i rapportens vedlegg.

4 Private utbyggere som byutviklere

Det har åpenbart skjedd en omdannelse av Nydalen, et ”hamskifte”, og i denne prosessen har private aktører spilt en sentral rolle. Det gjelder spesielt Avantor som har hatt hånd om et stort areal i Nydalen-kjerne (se figur 4.1). Næringsstrukturen er endret og blir endret, og denne utviklingen blir nå etterfulgt av boligutbygginger. Begge deler bidrar til å øke innslaget av en bymessig bebyggelse i området. I dette kapitlet skal vi gå inn på hvilke private aktører som er engasjert i boligbyggingen i området.

Vi vil beskrive boligprosjektene, men også sette utbyggerne inn i et verdikjedeperspektiv. Det betyr å si noe om hvilke deler av utbyggingsprosessen de tar hånd om. Vi vil sette søkelyset på strategier for boligbygging og ”imagebygging”.

4.1 Hvem bygger hva?

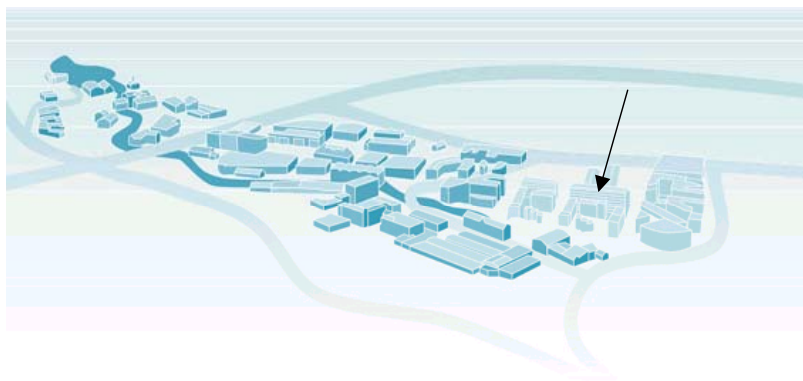
Med utgangspunkt i dette prosjektets informasjonsgrunnlag, har vi funnet fram til at det er åtte eller ni aktører som planlegger, prosjekterer og bygger boliger innenfor vår avgrensning. Felles for alle utbyggingsprosjektene er at det gjøres en omregulering fra næringsareal til boligareal, og for de fleste dreier det seg også om riving eller ombygging av eldre næringsbygg. Nedenfor skal vi ta for oss de fire delområdene og de utbygginger som befinner seg i hvert av disse.

Nydalen-kjerne

Avantor, som ble nevnt allerede i foregående kapittel i tilknytning til hamskiftet i Nydalen, kom inn i utviklingen av området gjennom Gjelsten og Røkkes kjøp av Elkems eiendomsmasse i området. Elkem hadde imidlertid fått utarbeidet en kommunedelplan for området. Kommunen ønsket en blanding av næring og boliger, mens Elkem sto

på et alternativ med næringsarealer. Det var Elkems linje som fikk gjennomslag, og dette la viktige premisser for det arbeidet Avantor tok fatt på etter fusjonen med Gjelsten og Røkke Eiendom.

Figur 4.1 "Nydalsbyen" til Avantor, med boligprosjektet Solsiden markert (Kilde: Avantor).



Det fusjonerte selskapet ble sterkt slanket, men har i løpet av 1990-årene vokst til dagens drøyt 40 ansatte. Hovedfokus for Avantor har vært næringsbygg, men sammen med oppgangen i boligmarkedet har boliger fått større aktualitet. Foretaket satser på eiendomsutvikling, og det varierer hvor mye av prosessen fram til det ferdige bygget de tar hånd om. Med hensyn til næringsbygg har de generelt hatt hånd om løpet fram til ferdigstilling av bygget, deretter solgt bygget, men beholdt driftsansvaret. Det betyr at foretaket vil være engasjert i Nydalen også etter at utbyggingen er fullført rundt 2005. Generelt kjøper de inn tjenester og entreprenørkapasitet fra andre selskaper etter en anbudsrunde eller rettet henvendelse. Også i tilknytning til drift og vedlikehold kjøpes det inn tjenester fra aktører i byggemarkedet.

På boligsiden er det ikke like aktuelt å ha driftsansvar for byggene. Når det gjelder Badebakken, gjennomførte Avantor omreguleringsarbeidet og la det ut for salg tidlig i utbyggingsprosessen. Prosjektet ble kjøpt av Selmer Skanska (se nedenfor). I dag har Avantor hånd om Solsiden, et utbyggingsprosjekt som ligger på østsiden av Akerselva (se figur 4.2 og figur 4.3). Her benyttes Kosberg Arkitektkontor til prosjekteringsarbeidet, et firma med hovedkontor i Molde, som har hatt flere oppdrag for Avantor.

Figur 4.2 *Solsiden sett fra sørvest og bredden av Akerselva (Kilde: Avantor).*



Det er ikke klart om selskapet ønsker å ha hånd om Solsiden fram til salg eller om dette prosjektet også vil bli solgt til en utbygger. Det er lagt inn noen boliger for utleie, blant annet til folk som jobber i Nydalen i kortere tidsperioder. Avantor har per i dag ingen organisasjon som er innrettet på å drive utleie av boliger, men det kan selvsagt settes ut til en underleverandør. Det avgjørende for hvor stor del av prosessen Avantor tar hånd om, vil være en vurdering av hva som gir den beste økonomiske avkastningen, knyttet til behov for kapital og kravet om avkastning fra eierne i selskapet.

For Solsiden er det sendt inn planforslag til Plan- og bygningsetaten i Oslo, og de første innledende møtene mellom etaten og representanter for utbyggersiden før selve saksbehandlingen tar til, er i gang. Det antas at det offentlige ettersynet vil skje tidlig på høsten 2002.

Figur 4.3 *Solsiden sett fra Nord (Kilde: Avantor).*



Avantor vurderer Solsiden som et attraktivt boligprosjekt på grunn av beliggenheten inntil Akerselva, som vil bli åpnet opp. Til sammen omfatter utbyggingsforslaget ca 410 boligenheter. Nærmest elva er det planlagt lavblokker med forholdsvis store og dyre leiligheter. Blokkene bak blir høyere, og her varierer størrelsen på leilighetene mer. Det er flest toroms leiligheter i forslaget, og sammen med treroms leilighetene utgjør de nesten $\frac{3}{4}$ av det samlede antall leiligheter. I prosjektet legges det stor vekt på utviklingen av utemiljøet, og dette skal avspeile seg i den innvendige kvaliteten. Det planlegges således for relativt kjøpesterke grupper.

Selmer Skanska fikk tilslaget på Badebakkenprosjektet etter en anbudsrunde med andre store entreprenørforetak. Bak dette selskapet ligger det en lang historie, og dagens navn skriver seg fra det svenske Skanska sitt kjøp av norske Selmer i år 2000, som da var Norges største entreprenørforetak. Selmer Skanska er et vertikalt integrert selskap som omfatter enheter som til sammen er ment å ta hånd om hele verdikjedeprosessen.⁹ Ett av disse er Selmer Bolig, som har som

⁹ Med verdikjede mener vi virksomheter som er involvert i de enkelte faser av produksjonen av et produkt, for eksempel en bolig, fra råvarer til det ferdige produktet. Dette omfatter også leverandører som produserer tjenester eller innsatsvarer for forskjellige produkter.

oppgave å skaffe utbyggingsprosjekter til Selmers entreprenørvirksomhet. Det kan dreie seg om utvikling fra bunnen av, eller at man kjøper tomter som har kommet et stykke på vei i reguleringsplanprosessen.

Dette siste var tilfellet for Badebakken, og for Selmer Skanska representerte dette prosjektet et oppdrag på linje med en rekke andre utbyggingsprosjekter rundt om i Norge. Tomta lå brakk og var i utgangspunktet tenkt brukt til administrasjonsbygg for Elkem. Avantor fikk som nevnt omregulert tomta til boligformål før den ble lagt ut for salg. Selmer Skanska "arvet" en reguleringsplan med et forholdsvis stort innslag av fireroms leiligheter (60 prosent). Dette var langt i overkant av hva de selv ønsket seg og vurderte som gunstig i forhold til etterspørselen i markedet. Vi må likevel trekke den konklusjonen at økonomien i prosjektet ble vurdert som tilstrekkelig gunstig. Det kan dels ha sammenheng med at en "ugunstig" sammensetning av leiligheter trakk den prisen Avantor kunne forlange noe ned, men også at Badebakken var ettertraktet fordi det var det første prosjektet i området.

En annen mulighet for Selmer Skanska hadde vært å forsøke og endre reguleringsplanen. Det ble imidlertid vurdert som en for stor økonomisk risiko å sette i gang en slik prosess på grunn av tidsaspektet og fordi det var usikkert om man ville ha fått tilstrekkelig gjennomslag for de ønskede endringene. En tolkning av dette er at kravet om større kortsiktig avkastning på investert kapital veide tyngre i vurderingene. Selmer Skanska valgte isteden å gå inn i en forhandlingsprosess med Plan- og bygningsetaten hvor de fikk gjennom visse endringer innenfor de rammene som var lagt. Det var Lund og Slaatto Arkitekter, sammen med Felix Arkitektkontor, som ble valgt til å revidere de arkitektoniske løsningene i Badebakkenprosjektet (se figur 4.4 og figur 4.5).

Endringene som ble gjort, gikk mest på bygningenes form. Foreslåtte åpninger i bygningskroppen mot Kristoffer Aamots vei ble tettet igjen for å få til støyskjerming av byggets sydside, hvor det er et grøntområde som strekker seg ned mot Akerselva. Det planlagte saltaket ble tatt bort, og blokka ble gjort dypere for å få til større balkonger og mulighet for terrasse for toppleilighetene. I tillegg ble tre mindre blokker erstattet av to blokker med et større boligareal. En barnehage lå også innbakt i reguleringsplanen gjennom et makeskifte av areal. Barnehagen drives i dag av Sogn bydel.

Figur 4.4 *Badebakken sett fra sør (Kilde: Selmer Skanska).*



Figur 4.5 *Badebakkens sydlige fasade sett fra vest (Kilde: Selmer Skanska).*



Badebakken var det første boligprosjektet i området. Selmer Skanska vurderer beliggenheten inntil Akerselva som et fortrinn, og i forhold til den eldre boligmassen i området peker de på muligheten for parkering i kjelleren som et attraktivt element. Ved utgangen av år 2001 var over 90 prosent av de 240 boligene solgt. Salget gikk tregest for de største leilighetene. Den store andelen fireroms leiligheter har, etter Selmer Skanskas oppfatning, vært en viktig grunn til at noen boliger fortsatt ikke er solgt.

Fri Eiendom er et ungt og lite foretak. Det ble etablert av Finnevold og Ruud i år 2000, begge med lang fartstid i eiendomsbransjen. Foretaket har fem ansatte. De driver eiendomsutvikling ved å kjøpe arealer som kan utvikles til en høyere verdi, og på den måten hentes det ut en gevinst av både idé-, kjøps- og reguleringsarbeidet. Etter denne fasen kan de selge utbyggingsprosjektet, eller de kan inngå et partnerskap med et entreprenørselskap, men da under forutsetning av at de selv skal ha hånd om minst halvparten av prosjektet. *Fri Eiendom* kjøper inn tjenester, og det gjør de fra et fåtall aktører som konkurrerer om å bli underleverandør i de enkelte prosjektene. Det betyr at de har et begrenset antall leverandører på de enkelte områdene som de kjenner og vet leverer den varen de er ute etter.

Fri Eiendom er prosjektorganisert og engasjert i et mindre antall prosjekter av gangen. Hvert prosjekt organiseres som et eget selskap, og i Nydalen heter dette "Gunnar Schjelderups vei". Tomta ble kjøpt av Oslo renholdsverk, og renholdsverket leier bygningsmassen på fem års basis. Dette sikrer inntekter i løpet av utviklingsperioden og er et element i den strategien *Fri Eiendom* benytter.

For prosjektet på renholdsverktomta benyttes Østgaard Arkitekter (se figur 4.6 og figur 4.7). *Fri Eiendoms* forslag til utbygging omfatter 640 boliger og vil med det bli største prosjektet i området nest etter studenthyblene i Moldegata. I forslaget utgjør to- og treroms leiligheter, med 40 prosent på hver, hovedtyngden av boligene. Resten er fireroms leiligheter. Dette er per i dag et innsendt planforslag, med innledende møter før selve saksbehandlingen tar til. Det offentlige ettersynet antas å komme sent på høsten 2002.

Figur 4.6 *Parti fra Fri eiendoms utbyggingsprosjekt på "Renholdsverktomta" (Kilde: Fri Eiendom).*



Figur 4.7 *Fri Eiendoms prosjekt på "Renholdsverktomta" sett fra vest (Kilde: Fri Eiendom).*



Boligene grenser inn mot jernbanelinja, men størrelsen på prosjektet har gjort det mulig å legge inn støyskjermingstiltak mot jernbanen og ringveien (ring 3). Prosjektet har ingen umiddelbar kontakt med Akerselva, men planen omfatter en akse som peker ned mot elva, og som er tenkt brukt som nerve i boligkomplekset. På den måten knytter også dette boligprosjektet seg til Akerselva. Dette var én av årsakene

til at Fri Eiendom valgte prospektet fra Østgaard Arkitekter, samtidig som aksjen også skal gi muligheter for etablering av visse 'strøktjenester'. Men realiseringen av en slik akse, avhenger av hva andre utbyggere gjør, og det ser ikke ut til at den fullt ut lar seg gjennomføre slik det var tenkt. En annen grunn til at Østgaard ble valgt, var at deres forslag presenterte et mer fleksibelt utbyggingsopplegg.

Nydalen randsone-øst

Naturbetong ble kjøpt opp av dagens eiere rundt midten av 1990-tallet. Hensikten var ikke å drive betongvirksomheten videre, men å restrukturere selskapet til eiendomsutvikling i boligsektoren. Med totalt fire ansatte er det en forholdsvis liten bedrift, men de har likevel hånd om et stort antall boliger i Oslo-regionen, som er deres geografiske markedsområde. Innenfor denne regionen er det ingen geografisk avgrensing, og de er heller ikke innrettet mot noe spesielt markedssegment.

Bedriftens kjerneområde er å drive fram utbyggingsprosjekter fra A til Å, men i de ulike fasene kjøper de inn underleveranser på mange felter. Selv tar de hånd om prosjektledelse og større eller mindre deler av reguleringsplanarbeidet. Entreprenøroppdraget legges ut som totalentrepriser. Det er ingen faste underleverandører på de enkelte feltene. Hvem de bruker, er avhengig av utbyggingsoppdragets størrelse og type.

Utbyggingsprosjektet i Sandakerveien eies av samarbeidspartneren Lorentzen Eiendom AS. Området var tidligere brukt til bilsalg og bilverksted, og i år 2000 startet de arbeidet med å omregulere tomten, etter å ha undersøkt holdningen til dette hos kommunale myndigheter. Det ble gjennomført en arkitektkonkurranse som Telje-Torp-Aasen Arkitektkontor vant. Begrunnelsen for dette valget var at deres forslag til bebyggelse bevarte mer av tomten ned mot Akerselva som grøntområde, mens den avlange boligblokka på 11 etasjer ble trukket opp mot nabotomten og næringsbyggene. I dag planlegges det imidlertid bygging av to eller tre blokker.

Reguleringsområdet var også tenkt å omfatte Sandakerveien 110c, men eieren av denne tomten valgte å gå sammen med Selvaagbygg i Lilloveien 7. Det er nødvendig å planlegge ny atkomst, og samtidig har *Naturbetong* økt antallet leiligheter fra 132 til 180. Det arbeides for å redusere andelen fireroms leiligheter, da man mener det er en maksimalpris i området som ikke må overskrides, noe *Naturbetong* frykter vil skje med fireroms leiligheter. Planen omfatter både utleieboliger og selveierleiligheter, en kombinasjonen som stiller

utbygger overfor utfordringer med hensyn til det å skape et godt boområde for ulike grupper beboere. De minste leilighetene er plassert lengst ned i høyblokken, og det er der utleiedelen vil befinne seg. Dette begrunnes med at folk som leier har et annet forhold til sol og utsikt enn kjøpere av leiligheter. Naturbetong har medio mars 2002 levert et nytt reguleringsforslag til Plan- og bygningsetaten.

Vi har ikke fått det endelige forslaget til romfordeling for Naturbetongs prosjekt, men har laget et forslag på grunnlag av den fordelingen av antall rom per leilighet som lå inne i den første forespørselen til kommunen, dvs 132 boliger fordelt på 60 toroms, 40 treroms og 32 fireroms leiligheter. Naturbetong signaliserte imidlertid at de ønsket en lavere andel fireroms leiligheter, og dette har vi i vår fordeling imøtekommet ved sette antall fireroms til 35, omtrent det samme antallet som i det opprinnelige forslaget (andelen lavere fordi det samlede antallet boliger som nevnt foreslås økt fra 132 til 180). Veksten i antall leiligheter fordeles dermed i hovedsak på to- og treroms leilighetene, og mest på toroms. Fordelingen er satt til 100 toroms og 45 treroms leiligheter, og det betyr at den minste kategorien leiligheter tar fem prosentpoeng fra både treroms- og fireroms-kategorien. Hovedtyngden av leilighetene blir dermed toroms. Det blir generelt mange små leiligheter. Vi vet at offentlige myndigheter generelt ønsker en større andel leiligheter med flere rom i dette området (særlig gjelder dette Sagene/Torshov bydel). Derfor er disse tallene beheftet med en del usikkerhet i forhold til hva som blir fordelingen i det endelige prosjektet.

Eiendomsplan er et lite eiendomsselskap, med tre ansatte, men med en historie som strekker seg tilbake til 1980-tallet. Det opererer i Oslo-regionen, og er involvert i både små og store utbygginger. Selskapet har en klar strategi for hva slags tomter de kjøper opp for å utvikle til boliger. Det skal være tomter som i sitt marked er gode og dermed også attraktive.

Selskapet tar hånd om hele utbyggingsprosessen, men knytter til seg underleverandører på de enkelte trinn i verdikjeden. Med unntak av et stabilt samarbeid med et rådgivende ingeniørfirma, som holder til i samme bygg som *Eiendomsplan*, varierer det hvilke underleverandører som benyttes. *Eiendomsplan* har tidligere benyttet delentrepriser på entreprenørdelen av utbyggingsprosjektene, men har gått over til totalentrepriser fordi delentreprisemodellen viste seg å være for arbeidskrevende.

Eiendomsplan skiller seg også ut fra mange andre selskaper ved at utbyggingsprosjektene organiseres som kommandittselskaper (KS).

Antallet investorer som blir trukket inn i hvert KS, avhenger av størrelsen på prosjektet, men kan være opp til mellom 10-15. Det varierer imidlertid også hvem som deltar, men en grunnleggende betingelse er at det er investorer med stor nok betalingsevne i forhold til det beløp de forplikter seg for.

Figur 4.8 *”Elvebredden”-prosjekt til Eiendomsplan sett fra vest (Kilde: Eiendomsplan).*



I Nydalen omregulerer de et tidligere næringsbygg i Lillogata, som tidligere ble brukt som trykkeri for Hjemmet Forlag. Da denne virksomheten flyttet, søkte den tidligere gårdeieren om å starte messevirksomhet i lokalene, men planetaten ga tilbakemelding om at tomten på litt sikt var tenkt omregulert til bolig. På dette grunnlaget kjøpte Eiendomsplan tomten våren 2000 og etablerte Elvebredden KS. Det ble levert et reguleringsforslag høsten 2000. I dag er planforslaget oversendt Rådhuset for endelig godkjenning, og det er planlagt byggestart til høsten (se figur 4.8 og figur 4.9).

Fire arkitekter bidro med forslag til planløsning for boligprosjektet. Til slutt var det 4B Arkitekter som ble valgt, og dette valget ble begrunnet med at de presenterte en ryddig løsning i forhold til det konstruksjonsmessige, og en høy gjennomsnittskvalitet på leilig

hetene, med store lysflater som gir godt med lys inne. Samtidig er leilighetene kompakte for å holde m²-prisen nede, og det tilstrebes en planløsning som muliggjør tilpasninger i etterkant. Antall leiligheter er til sammen 287, og den endelige fordelingen av leiligheter etter antall rom er 30 prosent toroms, 50 prosent treroms og 20 prosent fireroms. En slik fastlagt fordeling oppfattes som en tvangstrøye fordi markedet ofte endrer seg, og da vil det være gunstig å kunne gjøre tilpasninger når det gjelder antall rom.

Figur 4.9 *"Elvebredden"-prosjektet til Eiendomsplan sett fra syd*
(Kilde: Eiendomsplan).



Selvaag Gruppen er et privateid konsern, med medlemmer av familien Selvaag som hovedaksjonærer. Konsernet har en lang historie med boligbygging i Oslo-regionen, og entreprenøravdelingen har siden det første huset sto ferdig i 1948, bygget mer enn 40.000 boliger. I tillegg til entreprenøravdelingen (*Selvaagbygg*), består konsernet av en eiendomsforvaltning som tar hånd om utleieboliger, en investeringsavdeling og en avdeling for omsorgsboliger.

Det er Oslo-regionen som utgjør hovedmarkedet for *Selvaagbygg*, og de ønsker å ha ansvaret for feltutbygginger hvor de kan sette opp sine egne boligtyper. Dette skal være kompakte, rimelige boligtyper. *Selvaag* er et vertikalt integrert selskap, og denne integreringen

oppfattes som et viktig virkemiddel for å sikre en rasjonell boligbygging. Ved å ha hånd om helheten i utviklings- og utbyggingsprosessen, skal selskapet finne fram til optimale utbyggingskonsepter. Selskapet tar likevel i bruk underleverandører i forskjellige deler av utbyggingsprosessen. Arkitekttjenester blir som regel kjøpt inn i tilknytning planprosess og reguleringsplanarbeid, og Spor Arkitekter er en viktig partner. Men det kan også hende at dette arbeidet gjøres av interne krefter, selv om det vanlige er å bruke eksterne tjenesteleverandører. I byggefasen er det vanlig at de bruker interne arkitekter i arbeidet med hustype, etc, men det kan hende at noe hjelp kjøpes eksternt. Under selve byggeprosessen blir det kjøpt inn spesialtjenester som for eksempel rørleggere. Salgsfasen gjennomføres som regel med interne krefter, men også ved hjelp av eksterne samarbeidspartnere.

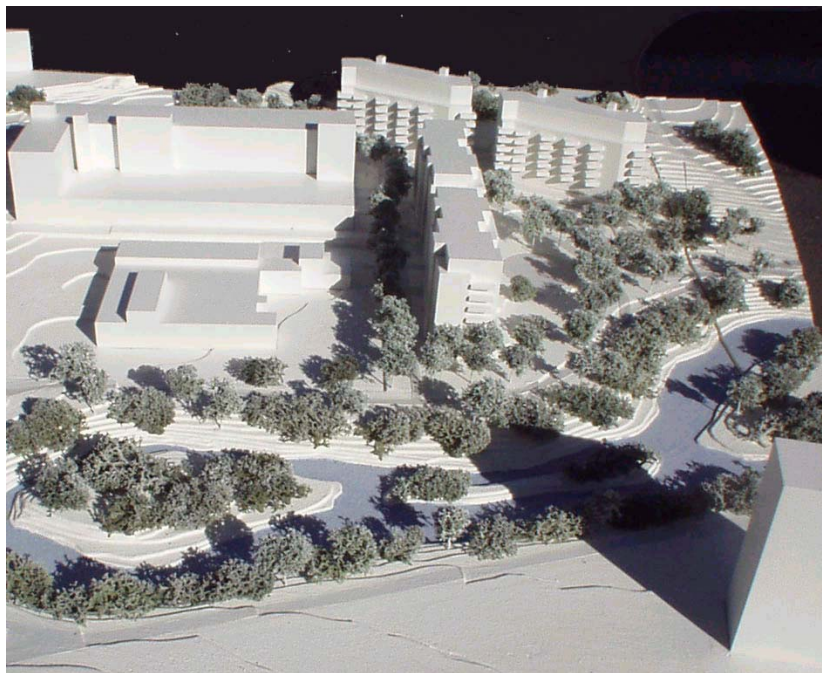
I Nydalen har Selvaag et samarbeid med *Brødrene Henriksen*, eieren av nabotomta, Sandakerveien 110C, med felles regulering. Medio mars 2002 er det levert en forespørsel til Plan- og bygningsetaten. Halvparten av tomte omreguleres fra næringsformål til boligformål, mens den andre halvparten fortsatt skal brukes til næringsformål.

Figur 4.10 *Prosjektet til Selvaag og Brødrene Henriksen sett fra sør.*
(kilde: Selvaag/Spor Arkitekter).



Prosjektet omfatter 76 boliger fordelt på to blokker med åtte etasjer i Lillogata 7, og 96 boliger i to blokker med åtte etasjer i Sandakerveien 110C (se figur 4.10 og figur 4.11). Den foreslåtte fordelingen av leiligheter etter antall rom er 25 prosent toroms, 50 prosent treroms og 25 prosent fireroms. Planforslaget utarbeides av Spor Arkitekter.

Figur 4.11 *Prosjektet til Selvaag og Brødrene Henriksen sett fra vest. (Kilde: Selvaag/Spor Arkitekter).*



Nydalen-periferi

NCC er et svensk, børsnotert selskap. De kjøpte seg opp i Eeg-Henriksen, et norsk entreprenørselskap, før de i 1998 overtok hele Eeg-Henriksen. NCC Norge har noe over 3.000 ansatte, mens hele NCC AB har rundt 25.000 ansatte. Under NCC Norge finner vi NCC Bolig, et selskap som ble etablert i 1999 med fire ansatte, og som i dag har ca 25 ansatte. Formålet med etableringen var å styrke eiendomsutviklingsiden, for på den måten å stå bedre rustet i konkurransen om å skaffe selskapet utbyggingsoppdrag og gevinst fra større deler av verdikjeden.

NCC er et selskap som baserer seg på vertikal integrering, og oppgaven for NCC Bolig er å skaffe til veie tomter for utbygging av boliger, utvikle disse for utbygging i regi av NCCs entreprenørselskap og deretter selge boligene. De kjøper imidlertid inn en del konsulent-tjenester, blant annet i tilknytning til planlegging og prosjektering. Det viktigste markedet er i Oslo-regionen, men NCC har også gått inn i Bergen og Stavanger. NCC Næring har et tilsvarende ansvar på næringsviden, men det er ikke noe samarbeid mellom de to, og den næringsviden som er inkludert i LilleBorg-prosjektet, er for liten til at den er interessant for næringsviden i selskapet. Derfor tar NCC Bolig hånd om dette.

LilleBorg-prosjektet ligger i et tidligere industriområde ovenfor Bentsebrua og inntil østsiden av Akerselva. NCC kom inn på eiersiden i 1999 da de kjøpte eiendommen av Lille Eiendom, som var eid av Orkla og Steen & Strøm. Til sammen dreier det seg om litt i underkant av 430 leiligheter, som dels bygges i tidligere industribygg og dels i nybygg (se figur 4.12, figur 4.13 og figur 4.14). Av den grunn har flere av leilighetene stor takhøyde, med originale løsninger. Arcasa Arkitekter har stått for prosjekteringen.

Reguleringsplanarbeidet hadde pågått et par år da NCC kom inn på eiersiden, men fordelingen av leiligheter med ulikt antall rom var ikke fastlagt. Kommunen ville ha en høy andel fireroms leiligheter (60 prosent), men resultatet ble til slutt en fordeling som var mer akseptabel for NCC, dvs 33 prosent av både to-, tre- og fire-/femroms leiligheter. At det var kommunevalg på denne tiden, og sterkt behov for flere boliger, bidro positivt til at NCC fikk gjennomslag for en annen fordeling.

Figur 4.12 *LilleBorg-prosjektet sett fra vest, med Akerselva i forgrunnen (Kilde: NCC Bolig).*



Figur 4.13 *LilleBorg-prosjektets gamle fabrikkbygninger ut mot Akerselva, med loftsterasser (Kilde: NCC Bolig).*



Figur 4.14 *LilleBorg-prosjektet sett fra syd, med de ombygde industrihallene til venstre og de nye blokkene til høyre (Kilde: NCC Bolig).*



En sammenlignende drøfting av utbyggingsprosjektene

Gjennomgangen av 7 boligprosjekter i Nydalen-området avdekker både forskjeller og likheter. Studentboligene i Moldegata befinner seg i en helt annen kategori enn de øvrige prosjektene og holdes derfor utenfor denne sammenlikningen. Gjennomgangen til nå har avdekket følgende trekk:

i) *Lokalisering:* De aller fleste prosjektene grenser opp til eller ligger i umiddelbar nærhet av Akerselva (se figur 4.15). Fra renholdsverktomta (Fri Eiendom) er det imidlertid rundt 500 meter til elva, avhengig av hvor på tomte boligene ligger. Derfor kan vi si at tilknytningen til Akerselva er en fellesnevner. NCCs LilleBorg-prosjekt ovenfor Bentsebrua er det prosjektet som klarest ligger utenfor det som i dag oppfattes som Nydalen.

ii) *Størrelse og form:* Antall boliger i hvert prosjekt varierer fra ca 100 og opp til ca 600 boliger, og høyde og form på blokkene varierer både mellom prosjektene og innenfor hvert prosjekt. Naturbetong skiller seg ut med ensidig vekt på høyblokkbebyggelse (11 etasjer) i en

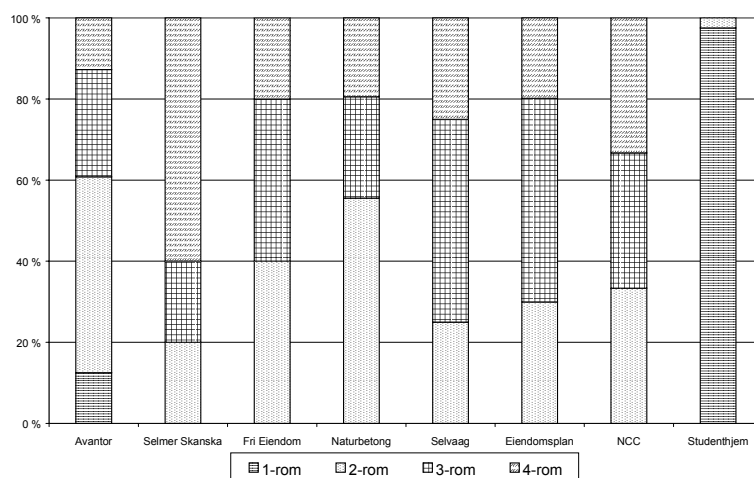
avlang firkantet form og litt tilbaketrukket fra Akerselva. I de andre prosjektene er det valgt et brutt mønster, med blokker i vinkler og i varierende størrelse.

Figur 4.15 Lokaliseringen av de åtte boligprosjektene i Nydalen og langs Akerselva (Kilde: Plan- og bygningssetaten).



iii) *Romfordeling*: Fordelingen av leiligheter med ulikt antall rom varierer også (se figur 4.16). Badebakken-utbyggingen, som Avantor solgte til Selmer Skanska, har et høyt innslag av fireroms leiligheter. Det motsatte mønsteret, med et forholdsvis høyt innslag av små leiligheter (ett- og toroms), preger Avantors Solsiden og Naturbetongs prosjekt i Sandakerveien 112. Selvaag og Eiendomsplan har et høyt innslag av treroms leiligheter, mens fordelingen på to-, tre- og fireroms leiligheter er jevn i NCCs prosjekt på Lilleborg og Fri Eiendoms prosjekt på Renholdsverktomta.

Figur 4.16 *Fordeling på type leilighet (antall rom) i de åtte utbyggingsprosjektene.*¹⁰



iv) *Selskapstype*: Selskapene som er involvert, varierer også mye med hensyn til hvor i verdikjeden de befinner seg og hvor mye av verdikjeden de tar hånd om. På den ene siden har vi vertikalt integrerte selskaper som Selmer Skanska, NCC og Selvaag, som selv tar hånd om det meste av utbyggingsprosessen og i liten grad benytter seg av eksterne tjenester eller byggefirmaer. Det gir kontroll med verdiskapingen og sikrer at gevinsten blir igjen i selskapet. Selmer Skanska kjøpte imidlertid en ferdig regulert tomt fra Avantor, og de måtte dermed gi slipp på gevinsten som fulgte av omreguleringen fra industri til bolig.

På den andre siden har vi eiendomsutviklerne. Da Avantor solgte Badebakken tidlig i verdikjeden for å hente ut avkastning fra reguleringsplanarbeidet, hadde de rolle som eiendomsutvikler. Fri Eiendom kan komme til å selge sitt prosjekt på Renholdsverktomta når reguleringsarbeidet er fullført. Derimot tar Eiendomsplan og Naturbetong sikte på å ha hånd om hele verdikjeden, men må basere

¹⁰ Fordelingen på antall ettroms, toroms, treroms, og fireroms eller flere i de åtte prosjektene:

Avantor: 51 – 197 – 108 – 52; Selmer Skanska: 0 – 48 – 48 – 144; Fri Eiendom: 0 – 256 – 256 – 128; Naturbetong: 0 – 100 – 45 – 45; Selvaag: 0 – 43 – 86 – 43; Eiendomsplan: 0 – 86 – 144 – 57; NCC Bolig: 0 – 142 – 142 – 142; og Studentboligene: 1573 – 66 – 0 – 0.

seg på underleverandører og de kostnader dette fører med seg. Bruken av kommandittselskapsformen bidrar også til å trekke inn skattemotiverte investeringer, samtidig som kravet om kun å skyte inn rundt halvparten av ansvarskapitalen, gir meget høy avkastning på den innskutte kapitalen i vellykkete prosjekter.

Det er med andre ord ulike strategier med hensyn til organisering av verdikjedeprosessen og fordeling av merverdien i verdikjeden. Kravene til avkastning varierer også, avhengig av hvor man befinner seg i verdikjeden. Selmer Skanska skriver på sin hjemmeside at de sikter mot en nettoavkastning på fem prosent, mens eiendomsutviklere som opererer i reguleringsplanfasen, kan snakke om 10 eller 15 prosent som et moderat nivå.

v) *Planstatus*: De omtalte boligprosjektene befinner seg på ulike stadier i plan- og utbyggingsprosessen. Badebakken er så godt som helt solgt, og i LilleBorg-prosjektet har man gjennomført utbygging og begynt salget av leiligheter. Elvebredden (Eiendomsplan) er like før endelig godkjenning. De resterende prosjektene befinner seg derimot på tidligere stadier i planprosessen, og for disse kan det skje endringer med hensyn til fordeling av leiligheter med antall rom. Blant annet har gjennomgangen foran vist at et par utbyggere opererer med en større andel små leiligheter enn det kommunen ønsker seg.

Hva forteller kvadratmeterprisen i Nydalen?

Boligomsetningen skjer i dag i et så godt som uregulert marked. Det betyr at prisene bestemmes i et samspill mellom boligkjøpere og utbyggere, innenfor rammene av den generelle økonomiske utviklingen i samfunnet. Derfor vil konkrete tall for m²-pris raskt kunne bli avlegse, enten på grunn av at prisene har steget eller at de har falt. Prisene har i lang tid vært for oppadgående i det meste av Norge, men selvsagt med variasjoner etter både geografi og type boliger. For Nydalen og Akerselva har vi kunnet konstatere en stigende tendens for de boligprosjektene som har kommet i salg, som Badebakken og LilleBorg.

Vårt anliggende er imidlertid ikke å treffe riktig m²-pris på millimeteren, men å plassere utbyggingsprosjektene langs en skala som illustrerer blant annet kvalitet og status. Det må imidlertid understrekes at heller ikke en slik plassering er gitt en gang for alle, men vi tror at denne type endringer er tregere enn tilfellet er for markedsprisen. Til slutt, selv om vi opererer med en gjennomsnittspris, betyr ikke det at det ikke finnes leiligheter som er betydelig dyrere. De fleste prosjektene vil inkludere noen leiligheter som på grunn av beliggenhet (for eksempel leiligheter i toppetasje med utsikt)

og interiørkvalitet (høyere standard) vil ha en pris langt over gjennomsnittet.

En gang i løpet av siste halvår kan vi generelt si at den gjennomsnittlige m²-prisen for nye boligprosjekter varierte fra ca 20.000 kroner til ca 40.000 kroner. I den øverste delen av dette prisspenet dreier det seg om det vi kan kalle "skreddersøm", som innebærer stor grad av valgmuligheter med hensyn til materialvalg og plan- og romløsninger. Dette er som regel mindre prosjekter med hensyn til antall boliger, og disse boligene har en attraktiv beliggenhet med generelt høy kvalitet. I den andre enden av skalaen tilbys kjøperne i langt større grad standardløsninger. Men også her er det valgmuligheter, noe Bustadoppføringslova legger til rette for dersom det ikke skaper for store ekstrakostnader for utbyggerne. Eksempler på valgmuligheter er ulike typer farger på vegger, parkett på soverom istedenfor linoleum, ulike parkettyper og ulike typer kjøkkenfronter. På disse og eventuelt noen andre områder, får kjøperen et begrenset antall alternativer å velge mellom.

Standarden på boligene vurderes imidlertid generelt som nokså høy. Det er blant annet parkett på enkelte rom (stue og eventuelt soverom). Badene har fliser og varmekabler. Derfor er det ikke så mye å spare med hensyn til interiør i den nedre delen av prisspenet. I Nydalen ligger den gjennomsnittlige m²-prisen nærmere 30.000 kroner. Innenfor denne rammen vil man finne de valgmuligheter som er nevnt foran. I tillegg er vi kjent med at gasspeis er et aktuelt tilvalg i noen leiligheter, og det kan bli gjort mer på fellesarealer inne og ute. Utendørs tillegges grøntområder og nærheten til Akerselva stor vekt. Når det gjelder interiørstandard, gjøres det en vurdering av hvilke sosioøkonomiske grupper som kan tenkes å etterspørre bolig i dette området (se kapittel 4.2), og dette bidrar også til å påvirke prisnivået. Det skyldes at pris er en effektiv sorteringsmekanisme, og i Nydalen og langs Akerselva er det middelklassen, og opp mot det øvre sjiktet av denne, som er den forventete kjøpergruppen.

Etter 1992/93, som var bunnen på siste lavkonjunktur, har prisnivået på boliger blitt mer enn fordoblet. Bak dette ligger det både økte kostnader ved å bygge boliger og økt etterspørsel som bidrar til å presse opp prisene. Noe av den økte betalingsvilligheten fører til økt standard, dvs at differansen mellom økt etterspørsel og økte kostnader ikke er lik økt avkastning. Men i gode tider øker også kravene om avkastning på investert kapital. Det skyldes blant annet at avkastningen i alternative investeringer øker. Når bankinnskudd gir sju prosent rente, kan en avkastning på ti prosent i eiendomsutvikling

bli i knappeste laget fordi risikoen er større. Med økt risiko forventes også avkastningen å øke.

Høyere betalingsvillighet og etterspørsel fører til at flere boligprosjekter blir realisert, og det er utviklingen i Nydalen og langs Akerselva et eksempel på. Økt kjøpekraft gir også rom for bygging av større boliger, men boligbygging er en usikker affære på grunn av det store tidsrommet mellom beslutning og realisering av prosjektet. Derfor ser vi at utbyggerne ønsker fleksibilitet med hensyn til antall rom og størrelsen på leilighetene. Spesielt gjelder det andelen store leiligheter fordi mange mener disse er vanskeligst å selge i et stagnerende marked, eller enda verre i et nedadgående marked. Samtidig er det et faktum at m²-prisen generelt er høyest for små leiligheter, og en høy utnyttelsesgrad gir inntil en viss grense mer penger i kassa. Det må imidlertid ikke bli så smått og så tett at de betalingssterke kjøperne forsvinner.

Ønsket om forholdsvis mange mindre leiligheter er også et trekk blant utbyggere i Nydalen. Selmer Skanskas prosjekt Badebakken skiller seg imidlertid ut med mange store leiligheter, men dette prosjektet har hatt fordelene av å være det første i området, samtidig som en del av fireroms leilighetene er forholdsvis små.

4.2 Strategier for boligbygging

Avhengig av prosjektenes størrelse, kan man tenke seg at private aktører som prosjekterer og bygger nye boliger, har en mer eller mindre grundig strategisk tenkning omkring utformingen av boligene og hvilket markedssegment de sikter mot. Strategiene kan bygge på prosjektinterne vurderinger, som for eksempel hvilke boligtyper og størrelser som gir størst avkastning per investert krone, eller de kan ha et større geografisk perspektiv, som for eksempel hvordan man kan dra nytte av og påvirke utviklingen i området rundt prosjektet. Dette er særlig aktuelt i transformasjonsområder der det er flere parallelle endringsprosesser på gang. Et eksempel på dette er flere utbyggers ambisjoner om å drive byutvikling og stedsbasert markedsføring, noe vi skal komme tilbake til. Dette siste perspektivet åpner i større grad for samarbeid med andre private og offentlige aktører.¹¹

¹¹ Men, som vi skal komme tilbake til, er heller ikke prosjektinterne vurderinger noe som utelukkende diskuteres innenfor prosjektorganisasjonen. Et prosjekt må godkjennes av kommunale planmyndigheter gjennom utarbeidelse og politisk godkjenning av en reguleringsplan, og i

Et viktig ledd i det strategiske arbeidet, som ligger til grunn for realiseringen av et boligprosjekt, er markedsvurderinger. Man kan tenke seg to hovedstrategier:

i) Det kan gjøres markedsundersøkelser med tanke på å få rede på hvor stor etterspørselen er etter den type boliger man har tenkt å bygge, eller hvilke typer boliger som etterspørres i dette området. En konsekvens av slike undersøkelser kan være at man endrer fordelingen mellom leiligheter av ulike typer og størrelser.

ii) Utbyggingen kan rettes mot spesielle kundegrupper som man antar har spesielle behov eller betalingsvillighet. En slik strategi kan føre til at man må gå mer målrettet til verks når leilighetene skal markedsføres.

Hvilke kundegrupper bygges det for?

Ingen av de prosjektene vi har undersøkt nærmere kan sies å være boligbygging som utelukkende sikter mot en eller et par avgrensede kundegrupper.¹² Utbyggerne legger vekt på at de bygger med tanke på å tilby boliger til et bredt spekter av husholdningstyper. De typene som nevnes hyppigst, er enslige, unge yrkesaktive par uten barn, folk i 50-60-årsalderen, som flytter fra sin enebolig i de ytre forstedene, og pensjonister.

Den gruppen det er rettet minst oppmerksomhet mot i utbyggernes markedsbetraktninger, er barnefamilier. Dette er fordi utbyggerne ikke har tro på at særlig mange barnefamilier vil kjøpe leiligheter i dette området. Det ble også pekt på at de barnefamiliene som likevel vil kjøpe, vil flytte ut etter kort tid av andre grunner enn at leilighetene er små, først og fremst på grunn av støy og forurensning.

Alle så nær som én av utbyggerne, mente at barnefamilienes tendens til å flytte ut i forstedene når barna blir flere eller større (barns skolealder betraktes som en viktig terskel), vil holde seg sterk. Den ene utbyggeren som trodde noe annet, mente at framtidens småbarnsfamilier vil legge mer vekt på nærhet til det urbane og byens mange tilbud. En annen side av saken er at den tradisjonelle kjernefamilien, med stabile relasjoner over tid, er i tilbakegang rent statistisk. Oppløsningen av familier gjør for det første at folk flytter mer, og for

forhandlingsprosessene som leder fram til en godkjent plan, vil for eksempel fordelingen av leilighetstyper (antall rom) være et sentralt tema.

¹² Det bygges imidlertid et stort antall studentboliger (ca 2.600) i den gamle bussgarasjen i Moldegata (se figur 4.1), men dette prosjektet er så spesielt i forhold til de generelle boligpolitiske spørsmålene som vi er opptatt av i dette prosjektet, at vi har valgt å ikke undersøke det nærmere.

det andre at det blir flere små familier og husholdninger, som i kortere eller lengre perioder består av aleneforsørger med barn.

Strategien de velger er med andre ord i stor grad et resultat av forventningene til hva markedet etterspør eller kommer til å etterspørre på det tidspunktet boligene kan selges. Samtidig må de ta hensyn til hva kommunen/bydelen ønsker seg når det gjelder fordelingen av ulike leilighetstyper og -størrelser. Flere utbyggere legger som nevnt vekt på at de ønsker å holde på fleksibiliteten så lenge som mulig, både i prosjekterings- og utbyggingsfasen, slik at prosjektet kan tilpasses endringer i markedet. De vil derfor vente lengst mulig med å bestemme seg for fordelingen av ulike leilighetstyper. Men fordi kommunen her har forsøkt å styre fordelingen av leiligheter med ulik størrelse, det vil si antall rom, er denne utsettelsen begrenset til det tidspunktet utbygger må gå inn i forhandlinger med kommunen om utforming av reguleringsplanen.

Som vi har vært inne på, gjelder ønsket om fleksibilitet særlig tilbudet av større leiligheter, som erfaringsmessig er vanskeligst å selge. Utbyggerne gir uttrykk for at dette som regel er de siste boligene som selges i prosjektene. I Eiendomsplans prosjekt vil man sikre seg mot at det blir for stort sprik mellom hva markedet etterspør og hvilke typer boliger man tilbyr, ved å lage løsninger som gjør det mulig å slå sammen treroms og toroms leiligheter til femroms leiligheter. Dette kan gjøres dersom etterspørselen etter større enheter øker. Dessuten legger de opp til at kompakte fireroms leiligheter kan omgjøres til treroms leiligheter. Dette gir utbyggeren fleksibilitet til å gjøre mindre endringer, noe som kan gjøre leilighetene mer attraktive for et stadig skiftende marked. Derfor var fleksibiliteten i planløsningene avgjørende for flere av utbyggerne når de skulle velge arkitekt (for eksempel i etterkant av en arkitektkonkurranse).

Ingen av utbyggerne ser ut til å ha tro på at prosjektene kan tilby det som den såkalte "urbanisten" antas å kreve av leilighetenes beliggenhet, i hvert fall ikke det den rendyrkede urbanisten krever, som oppfattes å være nærhet til et større antall og mangfold av forretninger, drikke- og spisesteder og kulturtilbud. Derimot har de tro på at prosjektet kan tiltrekke seg det vår informant i NCC kalte "urbanisten light", som både verdsetter nærheten til byen (bydelssentra og Oslo sentrum) og grønne friluftsområder (parkområdene langs Akerselva og turområdene i Marka), og som betrakter området som et kompromiss mellom den grønne forstaden og den tette byen når det gjelder tilgjengeligheten til ulike typer tilbud og rekreasjonsmuligheter.

Det kan virke som om de rendyrkede urbanistene blir oppfattet som marginale fenomener, både fordi de er forholdsvis få og har kort "levetid" (i alderen mellom 20 og 30 år), men kanskje først og fremst fordi de ikke vil være interessert i denne typen områder. Det ser heller ikke ut til at det er forskjeller i disse betraktningene mellom de utbyggerne som har prosjektene som ligger lengst nord, og som dermed er lengst fra indre by, og de som utvikler prosjektene lengst syd, på randen av den tette karrébyen på Torshov.

Det er større forskjell mellom prosjektene når det gjelder utbyggernes interesse for det markedssegmentet som utgjøres av ansatte i de kunnskapsintensive bransjene som etablerer seg i Nydalen (særlig IT, media og kommunikasjon). Avantor, som har et boligprosjekt (Solsiden) i Nydalens kjerneområde, har de største forventningene til at flere av dem som søker jobb i eller blir flyttet til Nydalen, ønsker å bo der. Dette har sammenheng med at Avantor har bygget og bygger næringslokaler i Nydalens kjerneområde, der de ønsker å få inn virksomheter i disse bransjene (dette kommer vi tilbake til i kapittel 4.3). Det er også mulig at de tenker seg at fordi markedet for næringslokaler nå vurderes som vanskeligere enn boligmarkedet, kan det å kunne tilby for eksempel utleieboliger til de bedriftene som vurderer å etablere seg i Nydalen, slå gunstig ut for salget av næringslokaler.

Også andre utbyggere, som Naturbetong (Sandakerveien), ønsker å sette til side noen leiligheter med tanke på utleie til for eksempel ansatte og besøkende i de nye bedriftene i Nydalen. Selmer Skanska (Badebakken) så derimot de som arbeider i de nye bransjene i Nydalen, som en lite aktuell kjøpergruppe fordi dette er en gruppe med høy inntekt, som man antar vil velge å bosette seg i andre områder med høyere sosial status. Eiendomsplan var også skeptiske til å rette prosjektet mot én gruppe ved for eksempel å si i sin markedsføring at de tilbyr såkalte ".com-leiligheter", selv om det er klart at de som jobber i Nydalen, er en aktuell kjøpergruppe.

Bruken av markedsundersøkelser

Avantor, Selmer Skanska og Selvaag har alle gjort markedsundersøkelser, og Naturbetong vurderer å gjennomføre en undersøkelse på et senere tidspunkt i arbeidet med prosjektet. Hensikten med disse undersøkelsene, som gjerne blir satt bort til en konsulent, er å få inntrykk av hvilke kundegrupper som kan være interessert i en bolig i prosjektet, og hvilke ønsker de har, særlig når det gjelder leilighetstype (planløsning, størrelse og antall rom). En

markedsundersøkelse kan dessuten gi kunnskap om ulike kundegruppers betalingsvillighet for ulike typer leiligheter.

Resultatene fra undersøkelsene brukes til å bestemme fordelingen av ulike typer leiligheter i prosjektet. Dessuten brukes kunnskapen, som undersøkelsene gir, til å målrette markedsføringen av prosjektet. Vår informant i Selvaag la imidlertid vekt på at de ikke utelukkende styrte etter markedsundersøkelser, og at signalene om at de små husholdene dominerer, ikke fører til at de bare bygger små leiligheter. Dette er fordi de antar at det er hyppigere inn- og utflytting (større ”gjennomtrekk”) i de små leilighetene enn de store, og det derfor er nødvendig med noen store leiligheter for å kunne få en viss grad av stabilitet blant beboerne i prosjektet. Det er vanskelig å gå inn på noen forklaring på hvorfor Selvaag ser ut til å skille seg ut når det gjelder slike boligpolitiske vurderinger, men det kan ha sammenheng med selskapets lange erfaring med store boligbyggingsprosjekter.

Selmer Skanskas markedsundersøkelse i forbindelse med Badebakken-prosjektet tok utgangspunkt i en database over personer som hadde registrert seg som interesserte i ulike prosjekter. Framgangsmåten for å undersøke markedets interesse for den typen boliger som de la opp til i Badebakken-prosjektet, var å sende ut prospektet med et spørreskjema til 185 personer. Det var 112 personer som svarte på spørsmålene om sin husholdning og sine boligønsker. I bruken av denne undersøkelsen antas det at de som svarte, var interessert i dette prosjektet, noe man imidlertid ikke kan være sikker på. Derfor må denne undersøkelsen tolkes med forsiktighet.

Selv når man tar denne usikkerheten i betraktning, kommer det nokså klart fram at ett- og topersonshusholdninger dominerer blant dem som er interesserte (de utgjør ca 80 prosent av dem som svarte). Dessuten viser undersøkelsen at halvparten av alle interesserte ønsket en toroms leilighet og i overkant av 10 prosent ville ha en ettroms leilighet. Disse tallene underbygger utbyggernes påstander om at det i dette området først og fremst er etterspørsel etter små leiligheter, og at det er få barnefamilier som er interessert i å flytte dit.

Det er også interessant å se i denne undersøkelsen at 70 prosent av de ”interesserte” bodde i en leilighet fra før, og at ønsket om større bolig oppgis som den nest viktigste årsaken til ønsket om å flytte. Til sammenligning bodde ca 20 prosent i enebolig, som trolig svarer til den gruppen som bor i villaforstedene, og som ønsker en mindre og mer sentralt beliggende bolig. Det å bo sentralt var da også den viktigste enkeltårsaken til ønsket om å flytte.

Denne typen markedsundersøkelser erstattes i andre prosjekter av utbyggerens egen markedserfaring, supplert med informasjon fra meglere. Fri Eiendom har latt være å gjøre slike undersøkelser i forbindelse med prosjektet på den såkalte "renholdsverkstomta" fordi de mener de føler seg sikre på at det er et behov for denne typen leiligheter. Dessuten er de i dette tilfellet enige med bydelsadministrasjonen om at det særlig skal bygges to- og treroms leiligheter. Fri Eiendom ville trolig ha gjennomført en markedsundersøkelse hvis det var uenighet, for å legitimere sine synspunkter på hva markedet vil etterspørre.

NCC har latt være å gjøre slike undersøkelser i sitt prosjekt på Lilleborg fordi mange av premissene når det gjelder leilighetenes størrelse og utforming allerede var lagt da de kjøpte eiendommen.

Eiendomsplan gjør vanligvis markedsundersøkelser i sine prosjekter, men gjør det ikke når det gjelder utbyggingen i Lillogata. De føler seg nokså sikre på hva som er en god og salgbar bolig i dette tilfellet. Dessuten har kommunen så stor innvirkning på leilighetsfordelingen i denne delen av Oslo (indre by) at det ifølge informanten i stor grad dreier seg om å lage best mulig leiligheter innenfor hver kategori. De er dessuten skeptiske til å bruke markedsundersøkelser til å rette prosjektet mot enkelte livsfase- eller livsstilsgrupper (som barnefamilier eller ".com'ere"), som likevel ikke antas å bli noen dominerende kundegruppe. De ønsker heller å gå bredt ut og tilby det vår informant kalte "kvalitativt gode boliger" til et bredt spekter av kundegrupper. Dette har også sammenheng med at prosjektet, med sine 280 leiligheter, er forholdsvis stort, og at det derfor er nødvendig å tilby noe for flere markedssegmenter.

I begrepet "kvalitativt gode boliger" la vår informant at leilighetene skal være lyse med store vinduer på flere vegger, ha gode planløsninger og ha godt solinnfall og mye utsikt. I prosjektet ved Akerselva er det dessuten lagt vekt på at det ikke skal være mørke kjøkkener. Eiendomsplan legger også vekt på variasjonsmuligheter (valgmuligheter når det gjelder fargesetting, gulvbelegg, standard på kjøkken og bad, og "tilleggsutstyr" som gasspeis), for å sikre seg fleksibilitet i forhold til et skiftende marked. I de mindre prosjektene til Eiendomsplan i Oslo vest sikter de seg i sin utforming og markedsføring i større grad inn mot en avgrenset kjøpergruppe.

4.3 Stedsbasert markedsføring av Nydalen

I en tid hvor kapitalen blir stadig mer flyttbar, har det blitt stadig viktigere for steder (byområder, tettsteder, kommuner og bydeler) å gi inntrykk av at de kan tilby noe helt spesielt, noe som kan gi stedet et konkurransefortrinn i forhold til andre steder i kampen om å tiltrekke seg bolig- og næringsetablerere, og i noen tilfeller også offentlige virksomheter av regional eller nasjonal betydning.¹³

Slike strategier kan sammen med større lokaliseringsbeslutninger, som for eksempel relokalisering av større utdanningsinstitusjoner og konserner, skape synergieffekter og dermed legge grunnlaget for etablering av nye virksomheter. Et eksempel er planen om å samle høyskolene i Akershus til Lillestrøm, som sammen med forskningsmiljøet på Kjeller nå markedsfører seg selv som ”Kunnskapsbyen Lillestrøm”, en ”by” som satser på utdanning og forskning.¹⁴ Denne strategien får større effekt gjennom nye lokaliseringsbeslutninger, som for eksempel flyttingen av Norges Varemesse fra Skøyen til Lillestrøm.

Et annet eksempel er opprettelsen av visjonsselskapet IT Fornebu AS, som har som formål å bygge opp et IT- og kunnskapssenter av internasjonalt format på det gamle flyplassområdet på Fornebu.¹⁵

¹³ Skjevhetene i tid og rom, som preger kapitalinvesteringer, er blant annet beskrevet av Beauregard (1993). Han peker på at investorer styrer kapitalen inn i noen områder framfor andre, slik at ulikheter skapes, men disse geografiske ulikhetene preges av midlertidighet fordi ”kapitalen” vil søke nye områder der avkastningen på investeringene forventes å være høy. På den annen side har nyere forskning innenfor økonomisk geografi fokusert på betydningen av størknet kapital for at næringsssystemer utvikles og blir værende i bestemte regioner (Meachroinos & Spence 2001). Massey (1984) lanserte en teori om samspill mellom lagvise investeringer. I dette ligger det en hypotese om at nye investeringer både påvirker og påvirkes av den strukturen som allerede befinner seg på et sted eller i en region.

¹⁴ ”Kunnskapsbyen Lillestrøm” er et prosjekt der forsknings- og utdanningsinstitusjonene i området samarbeider med Skedsmo kommune og Akershus fylkeskommune om økt satsning på utdanning og det som kalles kunnskapsbasert næringsutvikling og innovasjon. Dette innebærer ikke bare en satsning på denne sektoren, men også det å styrke fysisk og sosial infrastruktur, og en spesiell satsning på Lillestrøm som by (Oslo teknopol 2002).

¹⁵ Visjonsselskapet IT Fornebu ble stiftet av Fred. Olsen på bakgrunn av et næringspolitisk arbeid som blant annet tok opp etableringen av et IT- og kunnskapssenter på Fornebu, og som var startet opp av Fred. Olsen og Norsk Investorforum i 1995 (IT Fornebu 2002).

Telenor har allerede flyttet til Fornebu, og det heter seg at IT Fornebu skal bidra i utviklingen av nye innovative miljøer og legge de faglige og sosiale forholdene til rette for innovasjon og næringsutvikling i det som kalles "kunnskapslandsbyen" (IT Fornebu 2002).

I begge disse eksemplene er byen eller landsbyen brukt på den ene side som metaforer som skal underbygge tanken om tette nettverk og relasjoner mellom ulike virksomheter (private bedrifter og offentlige institusjoner), og på den annen side for å framheve at dette også dreier seg om steds- eller byutvikling, som innebærer utviklingen av sosial og fysisk infrastruktur.

Byutvikling og "imagebygging" i Nydalen

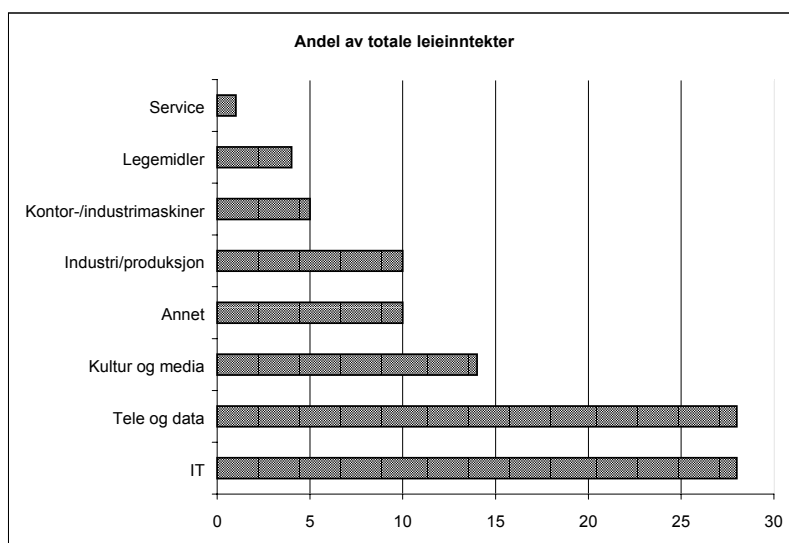
Som vi var inne på i kapittel 3, bar Nydalen tidligere preg av å være et industriområde dominert av produksjonsbedriften Elkem/Christiania Spigerverk. Områdets "image" har vært preget av denne industrivirksomheten, på samme måte som områdene lenger syd, langs de nedre delene av Akerselva, har vært preget av den historiske rolle de har hatt i Oslos industrielle utvikling. Men i løpet av 1980- og 90-tallet gjennomgikk Akerselva-området flere endringsprosesser, som brakte inn nye næringer innenfor tjenesteyting, og som ga det et betydelig innslag av parker og friarealer. I dag forbindes Akerselva-området også med friluftsområder og parkdrag, mens mange av de "gamle" industribyggene står igjen som "kulisser", som huser nye næringer og kulturelle aktiviteter.

Transformasjonen og omstillingen fra et område preget av tradisjonell industriproduksjon til et område preget av andre mer kunnskapsintensive næringer kom senere i gang i Nydalen enn i områdene lenger syd langs Akerselva. Men den har kommet så langt at kjerneområdet nå er dominert av IT-, tele-, kultur- og mediabedrifter. Som figur 4.17 viser, stod disse virksomhetene i siste halvdel av 2001 for ca 70 prosent av leieinntektene (56 prosent for IT, tele og databedrifter) fra alle som har etablert seg i Avantors lokaler (Avantor 2002). Tradisjonell industriproduksjon utgjør bare 10 prosent av leieinntektene.

Det bygges fortsatt næringsbygg med tanke på utleie. I tillegg til boligprosjektet Solsiden, bygger Avantor fire nye næringsbygg og et nytt sentrumsbygg på sydsiden av Gullhaug torg. Sentrumsbygget vil ligge rett over traséen for den nye T-banen gjennom Nydalen, og skal i tillegg til kontorlokaler inneholde noen servicefunksjoner (dagligvareforretning, frisør, helsetilbud, kiosk, restaurant, etc.) og et hotell (Radisson SAS).

I sin markedsføring legger Avantor vekt på at området har en sentral lokalisering, selv om det ikke ligger i de sentrale delene av Oslo. Dette begrunnes med at Nydalen likevel har kort vei til sentrum og flyplassen på Gardermoen, at det er kort vei til både de østlige og de vestlige delene av Oslo og at det er kort vei til natur- og friluftsområder. Dessuten framheves områdets gode kommunikasjoner (bredbånd, buss, flybuss, lokaltog og den nye T-baneringen, som får en stasjon under Gullhaug torg).

Figur 4.17 *Avantors inntekter fra utleie av kontorlokaler, fordeling mellom ulike bransjer i prosent (Kilde: Avantor 2002).*



Avantor forsøker dessuten på den ene siden å legge forholdene til rette for mindre bedrifter og virksomheter, som er en viktig del av selskapets satsning på innovasjon, og på den andre siden ved å arbeide for relokalisering av større institusjoner, som Handelshøyskolen BI, som i dag holder til på nedre Grünerløkka i Oslo og i Sandvika vest for Oslo. I forbindelse med tilbudet fra Avantor til BI, tegnet arkitekt Niels Torp en skisse av et nytt BI-bygg i Nydalen for 5-8000 studenter, som kommer til å ligge inntil sentrumsbygget ved Gullhaug torg.

Det har vært særlig viktig for Avantor å få BI til Nydalen fordi det representerer store inntekter fra blant annet utleie av lokaler på ca 50.000 m² i et nytt bygg på ca 75.000 m² (hvis planene følges), men

også fordi det har vært helt avgjørende for selskapets ønske om å markedsføre Nydalen som et møtested for forskning og innovasjon.¹⁶ At BI's styre den 22. februar, etter en langvarig og konfliktfylt beslutningsprosess, vedtok at høyskolen skulle samlokaliseres i Nydalen, har gitt "imagebyggingen" til Avantor et løft, som sannsynligvis vil øke området attraktivitet for nye virksomheter.

Avantor, som ved siden av å være en tradisjonell eiendomsutvikler og utbygger, har ambisjoner om å drive bydelsutvikling, satser stort med tanke på å utvikle det de kaller "merkevaren Nydalen" (se figur 4.18). Hovedkomponentene i denne merkevaren er en opphopning av det administrerende direktør i Avantor kaller "morgendagens industrier" (Avantor 2002), som etter hans oppfatning er media-, telecom- og IT-bedrifter, og utviklingen av områdets funksjon som node i et nettverk av kommunikasjon og det vi kan kalle sosio-romlige relasjoner (relasjoner mellom bedrifter som følge av at de er lokalisert i samme område).¹⁷

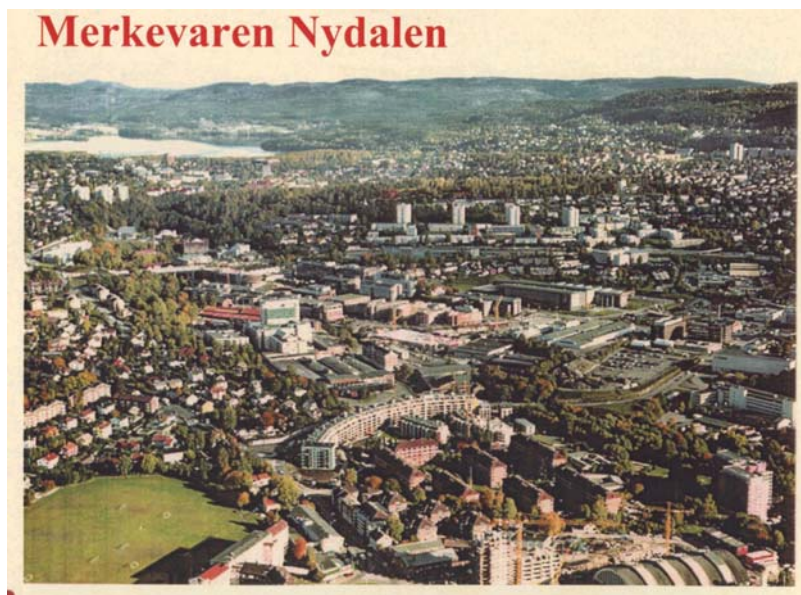
De relasjonelle gevinstene bedriftene skal få ved å lokalisere seg til området, understrekes også i bruken av begrepet "Nydalsbyen", som ikke handler om bystatus, men som i likhet med "Kunnskapsbyen Lillestrøm" og "kunnskapslandsbyen" på Fornebu er en metafor. Metaforen "Nydalsbyen" er slik vi ser det brukt for å signalisere, i tillegg til tanken om nettverksutvikling (og dermed en økt relasjonell kapital som igjen vil kunne gi grunnlag for økt innovasjon), at området vil kunne tilby ulike servicefunksjoner og infrastruktur og ha en viss sosial mangfoldighet fordi det både skal huse arbeidsplasser og boliger.¹⁸ Meningen er i følge vår informant i Avantor å utvikle et bypreg ved å skape liv også utenfor arbeidstiden.

¹⁶ Tallene er hentet fra en børsmelding fra Avantor om tilbudet til Handelshøyskolen BI om samlokalisering i Nydalen, datert 28. jan. 2002.

¹⁷ Beskrivelsene av forretningsidéene bak merkevaren Nydalen er hentet fra et foredrag Avantors administrerende direktør Christian Joys holdt på et eiendomsseminar arrangert av Norske finansanalytikerforening den 23. januar 2002.

¹⁸ Avantors egen kundeundersøkelse kan imidlertid tyde på at det er byutviklingsdelen av deres forretningsidé som de strever mest med. I denne spørreundersøkelsen blant leietakerne i Nydalen kommer det fram at det er størst tilfredshet med Avantors kundebehandling, driftsordninger og økonomirutiner (i forbindelse med fakturering og innbetaling), mens det er minst tilfredshet med servicetilbudet og den måten Avantor har taklet problemene knyttet til en omfattende ombygging i et område hvor mange allerede har flyttet inn (Avantor 2001).

Figur 4.18 *Nydalens kjerneområde, slik det presenteres på Avantors Internettisider, med studentboliger (under bygging) nederst i høyre halvdel av bildet og boligprosjektet "Badebakken" (i vifteform) sentralt i bildet, litt nedenfor midten (Kilde: Avantor 2002).*



Dette kan sammen med framveksten av de mange nye boligprosjektene i og rundt Nydalen, friste oss til å tenke at området er inne i en ny transformasjonsfase, der de "nye" næringsvirksomhetene blandes med nye boliger og nye tjenestetilbud. Men "Nydalsbyen" vil så langt vi kan se ikke få samme mangfoldighet som for eksempel bydelssentraene Majorstua eller Torshov. Til det blir næringsvirksomheten for ensidig, boligene for få og servicetilbudet for lite. Avantor har initiert to boligprosjekter i Nydalens kjerneområde, hvorav ett er overtatt av Selmer Skanska, og næringstettheten er høy, så området vil fortsatt i hovedsak ha et næringspreg.

På sine hjemmesider framhever da også Avantor at de "er i ferd med å utvikle Nydalen til en ny og levende bydel i Oslo med hovedvekt på privat næringsliv" (Avantor 2002). De fleste boligene, som bygges i dette området, er, som vi har sett, lokalisert til områdene syd og øst for dette kjerneområdet. Imidlertid representerer BI, med flere tusen studenter, et nytt element som kan skape større sosial aktivitet gjennom større deler av døgnet fordi studenter har andre daglige

rutiner enn ansatte i næringslivet. Likevel kan vi stille oss spørsmålet hvilken effekt byutviklingen og imagebyggingen i Nydalens kjerneområde har for de andre boligprosjektene og utbyggernes markedsføring av disse.

Har Nydalen en ”klistereffekt”?

Hvis vi ser bort fra Avantor, som har tatt på seg rollen som byutvikler og ”imagebygger” i Nydalen, betraktes nok Nydalens kjerneområde fortsatt av mange som et industriområde eller ingenmannsland med et ”frynsete” rykte. Det gamle Nydalens produksjonsindustrielle estetikk sitter fortsatt igjen i manges bevissthet, og det nye Nydalen, i den grad det eksisterer i folks bevissthet, assosieres først og fremst med nye næringsbygg. Derfor er et fåtall av eiendomsutviklerne og entreprenørene opptatt av kjerneområdets kvaliteter for dem som vil bo i områdene rundt Nydalens kjerne.

Selv om det er åpenbart at Nydalen har en ”klistereffekt” på bedrifter innenfor enkelte bransjer, bruker utbyggerne som står bak boligprosjektene syd for Nydalens kjerne, i liten grad Nydalen som ”merkevarer” i sin markedsføring og salg av boliger. De som har forsøkt seg på dette, føler at de fikk liten respons i markedet. Etter deres oppfatning er Akerselva-effekten sterkere enn Nydalen-effekten, og derfor er det Akerselva som brukes som trekkplaster. Dessuten er ”Nydalsbyens” servicetilbud og byfunksjoner lite utviklet. NCC har for eksempel markedsført nærheten til Sagene/Torshov mer enn den korte avstanden til Nydalen sentrum.

Interessen for Akerselva-området kommer også til uttrykk i en avisartikkel i Avis 1 (17.01.2002), som presenterer nye prosjekter langs elva fra sentrum og opp til Nydalen. Her presenteres 6 prosjekter, inkludert LilleBorg, Elvebredden og Badebakken, med til sammen nesten 1.800 leiligheter. Det planlagte prosjektet som vil få den høyeste gjennomsnittlige kvadratmeterprisen, ”Waldemars Hage”, markedsføres som luksusleiligheter for folk som har råd til å bo på vestkanten, men synes østkanten passer bedre med deres identitet, og for folk som ønsker å bytte ut stor enebolig og snømåking med en lekker leilighet, 24-timers vakthold og nærhet til Grünerløkkas uteliv.¹⁹

¹⁹ Waldemars Hage ligger litt syd for det området vi har avgrenset for Nydalen, og faller således utenfor Nydalen-området, men samtidig ligger det inntil Akerselva, slik at det helt klart kan ses i sammenheng med prosjektene lenger nord. Dette prosjektet ser ut til å ha visse likhetstrekk med det som i internasjonal litteratur betegnes som ”Gated Communities” (bl.a Graham

I følge vår informant i Eiendomsplan er Akerselva en ”label”, en ”historie”, som det er lett å selge. Han ville ta initiativ til at flere av utbyggerne gikk sammen om å leie et PR-byrå med tanke på å skape blest rundt Akerselva-begrepet. Årsaken til at Akerselva er lett å ”selge”, og at den kan betraktes som en ”merkevare”, er blant annet miljøparken, som har eksistert i flere år, og som i nær framtid skal oppgraderes gjennom et offentlig-privat partnerskap. Dessuten har de ”nye” næringene som nevnt vært i Akerselva-området i flere år, slik at man kan si at suksessen fra tradisjonell industri til kombinert bolig- og næringsområde har kommet lenger enn i Nydalens kjerneområde.

Vår informant i Fri Eiendom mente at Nydalen fortsatt har et ”rufsete” preg, og at det så sent som for fem år siden ikke var noen som trodde at det skulle kunne bygges boliger i Nydalen, og at det er den generelt høye etterspørselen som nå har gjort området aktuelt for boligbygging. Informanten vår i Selmer Skanska la også vekt på at det vil ta tid før dagens næringsstruktur kan gi Nydalen-området en ny identitet slik at det kan betraktes som en områdetilknyttet merkevare.

Den store etterspørselen etter leiligheter med sentral beliggenhet gjør, sammen med Akerselvas kvaliteter, Nydalen-området attraktivt. Området oppfattes imidlertid ikke som et sted for de velsituerte, eller den øvre middelklassen. Disse klassefraksjonene eller gruppene antas, av utbyggerne, å ville bo på vestkanten. Nydalen-området ser derimot ut til å være et sted for middelklassen og for mennesker som har hatt en sosial mobilitet fra de lavere klassene, som for eksempel pensjonerte arbeidere fra Sagene/Torshov-området, som har vært heldige med boligkarrieren.

I tillegg antas det at de største og mest attraktive boligene vil være interessante for deler av den øvre middelklassen. Vår informant i NCC hadde et inntrykk av at de som var interessert i de dyreste boligene i LilleBorg-prosjektet kom fra høystatusgruppene (med høy lønn og lang utdanning), men at de ikke hadde bakgrunn fra Oslo vest, et inntrykk flere av informantene bekreftet når det gjaldt sine egne prosjekter. Dette kan tyde på at de eksklusive leilighetene i Nydalen-området kanskje først og fremst er aktuelle for den delen av den øvre middelklassen som har gjort en klassereise. Dette kan for det første

2001), som er boligområder planlagt for velstående mennesker med tanke på avskjerming, ved hjelp av ulike sikkerhetssystemer, fra den omkringliggende byens etniske og kriminaliserte ubehageligheter. Prosjektet ”Waldemars Hage” kan betraktes som en eksklusiv og avskjernet enklave, der innbyggerne nyter godt av østkantens image og multikulturelle miljø, og samtidig kan trekke seg tilbake til sin sikkerhetskontrollerte sone.

være unge mennesker med arbeiderklassebakgrunn, som har tatt lang utdannelse og har en godt betalt jobb. For det andre kan det være middelaldrende mennesker som ønsker en mindre bolig, og som flytter fra en villa i Oslos nordøstlige forsteder, for eksempel Grefsen/Kjelsås.

Dette sosiogeografiske etterspørselsmønsteret, som vi aner konturene av etter intervjuene med de som står bak 7 boligprosjekter i Nydalen-området, har også betydning for leilighetenes gjennomsnittlige m²-pris. Det er en grense for hva folk er villige til å betale for en bolig i Nydalen. Denne grensen er høyere i Oslo vest og lavere i øst, mens Nydalen-området kommer i en mellomposisjon. Til tross for at det er enkelte leiligheter, blant annet i prosjektene LilleBorg, Solsiden og Elvebredden, som har en forholdsvis høy pris, ser det altså ikke ut til at Nydalen, i motsetning til Akerselva-området, har en klistereffekt som er så sterk også når det gjelder boligetableringer, at det gir seg utslag i en gjennomsnittspris som kan måle seg med de attraktive områdene i de vestlige delene av Oslo.

5 De private utbyggernes Nydalen

Som vi tidligere har beskrevet, har *formålet* med dette prosjektet vært å se nærmere på de private entreprenørenes rolle i boligbyggingen i Nydalen. Vi har for det første undersøkt hvilke typer boliger som bygges, og hvor de bygges. For det andre har vi vært opptatt av å belyse hvilke prosesser som ligger bak den utbyggingen som tar form, og her har vi fokusert på de private utbyggernes strategier. I dette kapitlet vil vi presentere de viktigste konklusjonene. Men først vil vi gi en kort oversikt over de aktørgruppene som har betydning for hvordan boligbyggingen i Nydalen tar form.

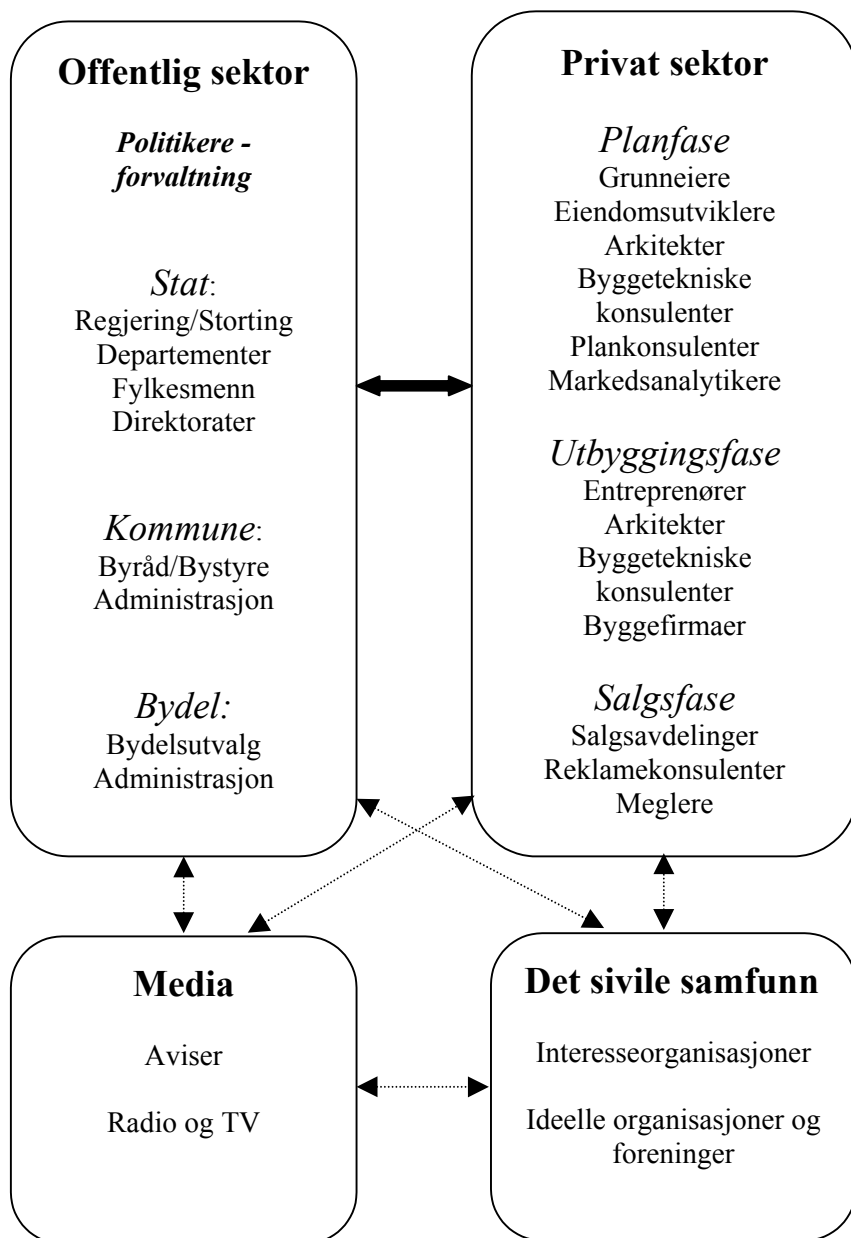
5.1 Offentlige og private aktørers roller

I figur 5.1 presenterer vi de ulike aktørene i boligbyggingen. Der framhever vi skillet mellom de offentlige og de private aktørene, som vi først og fremst er opptatt av i denne rapporten. Her vil vi gi en skisse av hvilke roller de ulike aktørene spiller.

Den viktigste aktøren i *offentlig* sektor, når det gjelder boligbygging, er kommunen. De andre delene av offentlig sektor har indirekte betydning. Statens hovedansvar er å fastlegge overordnede boligpolitiske mål og sørge for at tilstrekkelige ressurser blir gitt til å følge opp disse. I følge NOU 2000:2 utøver staten sine boligpolitiske oppgaver gjennom departementene (først og fremst Kommunal- og regionaldepartementet), Husbanken, Husleietvistutvalget og fylkesmannen når det gjelder plansaker. Fylkesmannen representerer for det første ulike sektormyndigheter. For det andre har fylkesmannen en rolle i å samordne politikken til sine egne og andre statlige sektormyndigheter, som for eksempel Statens vegvesen og Riksantikvaren, som kan intervensere mot kommunale planer som strider mot sine målsettinger (på samferdsels- og kulturminnefeltet). Fylkes

kommunens rolle er marginal (Predelli et.al 1998) og er derfor utelatt fra denne figuren.

Figur 5.1 Offentlige og private aktører i boligbyggingen.



Kommunen legger til en viss grad premissene for hvordan utbyggingen tar form gjennom overordnede styringsdokumenter (boligbyggeprogram og boligpolitiske strategier) og planer (kommuneplanen og kommunedelplaner). Dette gjelder omfang, lokalisering og til en viss grad utforming av boligbyggingen. Dessuten har kommunene en boligpolitisk rolle gjennom utforming av boligsosiale tiltak, som blant annet kan gjennomføres ved forhandlinger der private utbyggere for eksempel binder seg til å bygge rimelige utleieboliger.

Tidligere hadde kommunen et større direkte engasjement ved å initiere og stå for en større del av boligbyggingen, gjennom å være byggherre, eller ved å kjøpe opp og tilrettelegge tomter for utbygging. I dag har de fleste kommuner trukket seg ut av denne rollen og forsøker først og fremst å påvirke boligbyggingen gjennom *forhandlinger* med de private utbyggerne som legger fram sine forslag til boligprosjekter. Dette gjelder også Oslo kommune. I forhold til de private utbyggerne, er kommunens viktigste styringsredskap plan og bygningsloven som gir kommunen ansvaret for å behandle og godkjenne, administrativt og politisk, alle forslag til regulerings- og bebyggelsesplaner. Dette gir kommunen en mulighet til å styre rammene for utbyggingen. Dessuten gjør stadig flere kommuner bruk av *utbyggingsavtaler* der kommunen sikrer seg at utbyggeren står for finansiering og utbygging av ulike typer infrastruktur.

Det vi her har kalt *privat* sektor, først og fremst representert ved eiendomsutviklere og entreprenørselskaper, er den dominerende gruppen aktører i boligbyggingen i Nydalen-området, som de fleste andre steder. Men som det framgår av figuren, består prosessen fram mot ferdigstilling av boliger av flere faser som kan inkludere mange aktører. Vi har gruppert disse fasene i tre; 1) utvikling/ planlegging, 2) utbygging og 3) salg, som alle inngår i en verdikjede der det på flere tidspunkter kan hentes ut en gevinst. Private entreprenører preget av en *vertikal integrering* av arbeidsoppgavene, vil ofte ha ansvaret for alle fasene i et boligprosjekt. Det er flere eksempler på denne typen utbyggere i Nydalen.

Men det er også tilfeller hvor en aktør har kjøpt og utviklet eiendommen fram til godkjent reguleringsplan og deretter solgt eiendommen til en annen aktør som har stått for prosjektering og utbygging i tråd med de rammebetingelsene som er gitt i den vedtatte planen. Boligbyggingsprosessen kan, som figuren antyder, også betraktes i et *horisontalt* perspektiv, og man spør seg da i hvilken grad den private aktøren som står for utbyggingen, knytter seg til andre

markedsaktører som konsulenter (arkitektfirmaer, rådgivende ingeniører, markedsanalytikere, etc).

I figuren har vi dessuten føyd til to andre aktørgrupper, media og ”det sivile samfunn”. Med *det sivile samfunn* menes ulike interesseorganisasjoner, foreninger og lag som ønsker å øve innflytelse på utviklingen av et område. Lokale velforeninger vil for eksempel gjerne ytre seg kritisk i forbindelse med større utbyggingssaker. Med *media* siktes det her først og fremst til avisene og avisjournalistenes rolle i boligbyggingen, men radio og TV kan selvfølgelig også spille en tilsvarende rolle.

Avisene presenterer og kommenterer større utbyggingsprosjekter og bytransformasjoner, slik tilfellet har vært når det gjelder Nydalen, og kan dermed sette søkelyset på ulike sider ved boligprosjektene omfang og utforming. Som opinionsdanner er således avisene viktige for den holdningen folk flest får til utbyggingsprosjektene. Avisene kan på den ene siden rette oppmerksomheten mot uheldige konsekvenser av et utbyggingsprosjekt, som for eksempel at det vil føre til en reduksjon i tilgjengelige friarealer. På den andre siden kan avisenes oppslag og presentasjon bidra til å bygge opp et positivt image av et område eller et byggeprosjekt, og dermed markedsføre området overfor et større publikum. Dette har vi sett flere eksempler på i Nydalen, for eksempel når det gjelder Lilleborg-utbyggingen (her har Aftenposten vært en ikke ubetydelig aktør). Media kan påvirke etterspørselen i salgsfasen, men kanskje enda viktigere er det at media i tidligere faser kan påvirke utfallet av den kommunale og politiske behandlingen av utbygges reguleringsplanforslag.

5.2 En ny nærings- og boligby vokser fram

Vi har beskrevet Nydalen som et område preget av endringer i de sosiale og materielle strukturene. De sentrale delene av Nydalen er *transformert* fra å være et sted for tradisjonell industrivirksomhet dominert av Elkem/Christiania Spigerverk til å bli et sted bedrifter innenfor ”nye”, kunnskapstunge næringer som IT, media og kommunikasjon søker seg til. Den sentrale aktøren i denne transformasjonsprosessen er selskapet Avantor, som har igangsatt og lagt til rette for en omdannelse og utvikling av området. Områdene som omkranser Nydalens kjerneområde, er også i endring, men her dominerer omreguleringen fra næring til bolig.

Utbyggingen av boliger i det vi har definert som Nydalen-området, har skutt fart etter år 2000, og veksten i antall boliger vil holde seg

høy i hvert fall fram til rundt 2006. Veksten er relativt sett sterkest i Nydalens kjerneområde, der boligmassen øker nærmere tre og en halv gang i perioden 1995-2006. Dette har sammenheng med at antallet boliger i dette området var lite fra før. Men også i det vi har kalt Nydalens vestlige randsone, som i utgangspunktet har et stort innslag av boliger, blir boligmassen betydelig større. I dette området vil antallet boenheter mer enn fordobles. Litt over halvparten av de planlagte eller delvis utbygde boligene kommer i dette området, og $\frac{1}{4}$ kommer i kjerneområdet. I Nydalens østlige randsone fordobles også antallet boenheter, mens veksten er relativt sett svak i Nydalens periferi.

Denne utbyggingen omfatter alt fra ettroms til femroms leiligheter. Men det interessante er at boligtilveksten ikke har samme profil som den eksisterende fordelingen av ulike typer leiligheter. Når vi sammenligner den eksisterende boligmassen med den framtidige tilveksten, ser vi at andelen ettroms leiligheter reduseres i Nydalens kjerneområde, mens andelen to-, tre- og fireroms øker. Det betyr at det blir en større andel leiligheter i midtsjiktet. I Nydalens østlige randsone øker andelen fireroms og ettroms noe, slik at området får en leilighetsstruktur som ligner den i Nydalens kjerneområde.

Når det gjelder Nydalens vestlige randsone, er den dominert av et stort prosjekt for bygging av studentboliger, og dette er hovedsakelig ettroms leiligheter og hybler. Dette innebærer at innslaget av ettroms boliger i dette området blir over 70 prosent. I det vi har kalt Nydalens periferi øker andelen tre- og fireroms leiligheter noe, men hovedmønsteret, at området er dominert av mange små boliger, endres likevel ikke.

5.3 Nye boliger for middelklassen

Som tidligere påpekt, er den gjennomsnittlige m²-prisen et vanskelig mål fordi den er utsatt for fluktasjoner, men på en skala fra 20.000 til 40.000 kroner antas de nye boligprosjektene i Nydalen-området å ligge nærmere 30.000 kroner, avhengig av boligens standard og beliggenhet. Utfra betraktninger om hvilke sosioøkonomiske grupper som kan tenkes å etterspørre bolig i dette området, blant annet utfra områdets beliggenhet og miljøkvaliteter (som for eksempel nærheten til Akerselva og friområdene langs elva), gjøres det vurderinger av hvilken standard som kan tilbys, noe som påvirker prisnivået. Boligprisen er en effektiv *sorteringsmekanisme*, og i Nydalen-området er det middelklassen som forventes å være den dominerende kjøpergruppen.

Utbyggingen i Nydalen og langs Akerselva er et eksempel på hvordan økt betalingsvillighet og økt etterspørsel fører til at flere boligprosjekter blir realisert, samtidig som det er viktig å peke på at svikten i etterspørselen etter kontorlokaler også har betydning for hva som bygges. Det er også slik at økt kjøpekraft gir grunnlag for å bygge større boliger, men på grunn av usikkerheten i markedet og det lange tidsrommet fra plan til realisering, er utbyggerne skeptiske til å satse på store leiligheter. Derfor ønsker de *fleksibilitet*, slik at de kan tilpasse prosjektet markedssituasjonen på et så sent tidspunkt som mulig. Det er vel også grunn til å si at det råder litt usikkerhet omkring hvor lett det er å selge store og dyre leiligheter i et område som Nydalen, som ikke har en etablert sosial status på samme måte som for eksempel områder i de vestlige delene av Oslo. Dette fører til at utbyggerne i sine prosjekter gjennomgående ønsker å legge hovedvekten på små leiligheter.

Denne usikkerheten gjør også at utbyggerne er forsiktige med å bygge og markedsføre boliger med henblikk på en avgrenset kundegruppe. De legger vekt på at de bygger boliger for et bredt spekter av husholdningstyper, som for eksempel enslige, unge yrkesaktive par uten barn, folk i 50-60-årsalderen, som flytter fra sin enebolig i forstedene, og pensjonister. Utbyggerne retter minst oppmerksomhet mot barnefamilier fordi de tror denne gruppen vil utgjøre en liten del av den kundemassen som etterspør boliger i dette området. Dette synspunktet understøttes av markedsundersøkelser, i de tilfellene slike er gjennomført, og ellers av innhentede opplysninger fra meglere og utbyggers egne erfaringer. Det er størst interesse for ett- og toroms leiligheter.

Utbyggerne er også forsiktige med å rette prosjektene inn mot den rendyrkede "urbanisten", som antas å kreve nærhet til et mangfold av forretninger, drikke- og spisesteder og kulturtilbud. De har mer tro på at Nydalen-områdets miljøkvaliteter (parkområdene langs Akerselva og nærheten til Marka) sammen med den relativt korte avstanden til bydelssentra og Oslo sentrum, kan tiltrekke seg det en informant kalte "*urbanisten light*", som både verdsetter den grønne forstadens og den tette byens kvaliteter.

Når det gjelder det markedssegmentet som utgjøres av de ansatte i de kunnskapsintensive bransjene i Nydalen, er det en større interesse blant flere av utbyggerne. Dette fører til at noen av utbyggere velger å sette til side leiligheter med tanke på utleie til ansatte og besøkende i disse bedriftene.

Den strategien private eiendomsutviklere og entreprenører velger er med andre ord et resultat av forventningene til hva markedet etterspør eller kommer til å etterspørre på det tidspunktet boligene skal selges. Samtidig er det slik at de må ta hensyn til hva kommunen ønsker, når det gjelder fordelingen av leilighetsstørrelser og -typer, for å kunne få godkjent et forslag til reguleringsplan, som grunnlag for detaljprosjektering og utbygging. Dette kommer i konflikt med utbyggenes ønske om å holde på fleksibiliteten så lenge som mulig, slik at prosjektet kan tilpasses endringer i markedet. Et mulig *kompromiss* mellom utbyggenes behov for fleksibilitet og kommunale myndigheters behov for å styre sammensetningen av ulike typer leiligheter, kan være å operere med større kategorier leiligheter, som for eksempel små leiligheter som omfatter ett- og toroms leiligheter, og en neste gruppe som omfatter tre- og fireroms leiligheter. Dermed kan utbygger få større spillerom i den endelige utbyggingen, samtidig som kommunen har styringen med den overordnede strukturen.

5.4 Et næringsrettet ”image”

Det har blitt stadig viktigere for steder, enten det er byer, tettsteder eller bydeler, å markedsføre sine fortrinn i *konkurransen* om å tiltrekke seg nærings- og boligetableringer. Denne typen strategier, som ”Kunnskapsbyen Lillestrøm” og IT Fornebus ”Kunnskapslandsby” er eksempler på, kan sammen med større lokaliseringsbeslutninger skape synergieffekter og legge grunnlaget for nye etableringer og relokaliseringer.

I Nydalen er det Avantor som står for den *stedsbaserte markedsføringen*. Avantor står bak transformasjonen av Nydalens kjerneområde, slik at det i dag er preget av kunnskapsintensive bedrifter og virksomheter innenfor IT, media og kultur. Denne utviklingen fortsetter ved at Avantor bygger fire nye næringsbygg og et nytt sentrumsbygg i tilknytning til stasjonen på den nye T-baneringen. På bakgrunn av dette markedsføres Nydalen som et møtested mellom ”nyskappingsaksen” langs Akerselva og ”kunnskaps- og FoU-aksen” langs T-baneringen. Innovasjon, forskning og kunnskapsproduksjon er viktige elementer i Avantors ”*imagebygging*”, og BI’s beslutning om å samlokalisere sin virksomhet til Nydalen har gitt denne strategien et ”løft”. I tillegg legger de vekt på områdets sentrale lokalisering og nærheten til friluftslivsområder. Dette legger i følge Avantor grunnen for utviklingen av ”merkevaren Nydalen”.

Avantor bruker dessuten begrepet "Nydalsbyen" for å understreke de relasjonelle gevinstene bedriftene skal få ved å lokalisere seg til området. Bybegrepet er her, i likhet med "Kunnskapsbyen Lillestrøm" og "Kunnskapslandsbyen" på Fornebu, brukt som en metafor for å signalisere, i tillegg til tanken om nettverksutvikling, at området vil kunne tilby ulike servicefunksjoner og infrastruktur og ha en viss sosial mangfoldighet fordi det både skal huse arbeidsplasser og boliger. Likevel er det riktig å si at Avantor først og fremst utvikler Nydalens kjerneområde til en bydel for det private næringsliv.

Det man da kan spørre seg, er om denne imagebyggingen har ringvirkninger for boligprosjektene og markedsføringen av disse. Bortsett fra Avantor, som har tatt på seg rollen som byutvikler og "imagebygger", ser det ut til at Nydalen fortsatt av mange betraktes som et lavstatus nærings- og industriområde. Selv om Nydalen åpenbart har en "*klistereffekt*" på bedrifter innenfor noen bransjer, gjør utbyggerne av boligområder utenfor Nydalens kjerneområde i liten grad bruk av Nydalen som "merkevare" i markedsføring og salg av boliger. Det er snarere Akerselvas kvaliteter som framheves av utbyggerne når de skal markedsføre sine prosjekter.

Nydalen-områdets "*klistereffekt*" er knyttet til at det har en forholdsvis sentral og attraktiv beliggenhet langs Akerselva, men området oppfattes likevel ikke som et sted for de velsituerte eller for den øvre middelklassen. Utbyggerne antar at disse gruppene først og fremst vil bo på vestkanten. Nydalen oppfattes derimot å være et sted for middelklassen og for mennesker som har hatt en sosial mobilitet fra de lavere til de høyere klassene. Likevel er det grunn til å tro at de største og mest attraktive boligene vil være interessante for deler av den øvre middelklassen, men kanskje først og fremst for dem som har gjort en klassereise, fra lavere klasser gjennom høyere utdanning til en høyere sosioøkonomisk status. Dette sosiogeografiske etterspørselsmønsteret har betydning for leilighetenes gjennomsnittlige kvadratmeterpris. Det er en grense for hva folk er villige til å betale for en bolig i Nydalen. Denne grensen er høyere i Oslo vest og lavere i øst, mens Nydalen-området kommer i en mellomposisjon.

Litteratur

Avantor (2002): Avantors hjemmeside: <http://www.avantor.no/>

Avantor (2001): *Avantors kundeundersøkelse 2001*. Oslo: Avantor

Beauregard, R. (1993): The turbulence of the housing markets: Investment, disinvestment and reinvestment in Philadelphia, 1963-1986. I P. Knox (red) *The restless urban landscape*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall

Garreau, J. (1991): *Edge city: Life on the new frontier*. New York: Doubleday

Graham, S. og Marvin, S. (2001): *Splintering urbanism. Networked infrastructures, technological mobilities and the urban condition*. London: Routledge

IT Fornebu (2002): IT Fornebus hjemmeside: <http://www.it-fornebu.no/>

Knox, P. 1993: Capital, material culture and socio-spatial differentiation. I P. Knox (red) *The restless urban landscape*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall

NOU (2002): *Boligmarkedet og boligpolitikken*. NOU 2002:2. Kommunal og regionaldepartementet. Oslo

Massey, Doreen (1984): *Spatial Divisions of Labour. Social Structures and the Geography of Production*. 1st edn. London, UK: Macmillan

Melachroinos, Konstantinos A. & Spence, Nigel (2001): "Conceptualizing sunk cost in economic geography: cost recovery and the fluctuating value of fixed capital". I *Progress in Human Geography*, Vol. 25, No. 3, sidene 347-364

Oslo Teknopol (2002): Oslo Teknopol's hjemmeside:

<http://www.oslo.teknopol.no/>

Predelli, L. N., Hansen, T., Nordahl, B. og Strand, A. (1998):
Kommunal boligpolitikk. Variasjoner og konsekvenser. Et forprosjekt. Norsk institutt for- by og regionforskning og Norges byggforskningsinstitutt. Samarbeidsrapport. Oslo

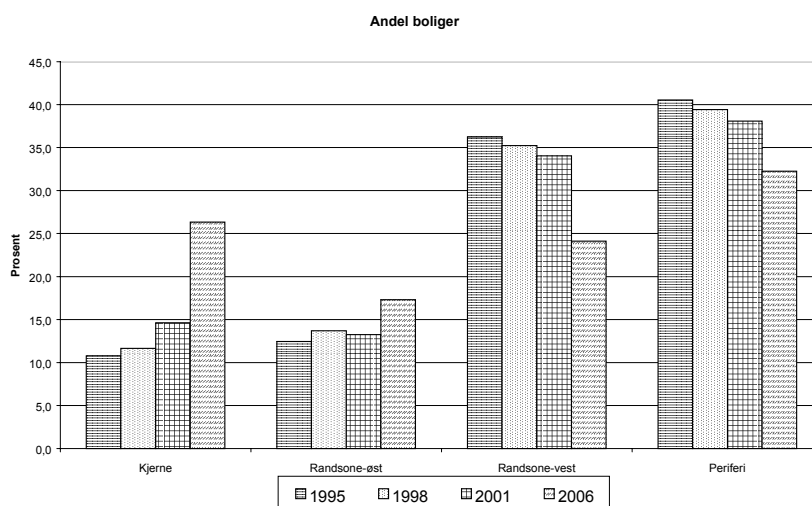
Skogheim, R. (2001): Boligpolitikk i et utbyggerstyrt marked.
Regionale trender. Nr. 2

Warf, B. (1994): Vicious Circle: Financial Markets and Commercial Real Estate in the United States. I P. Corbridge, R. Martin og N. Thrift (red): *Money, Power and Space.* Oxford: Blackwell Publishers

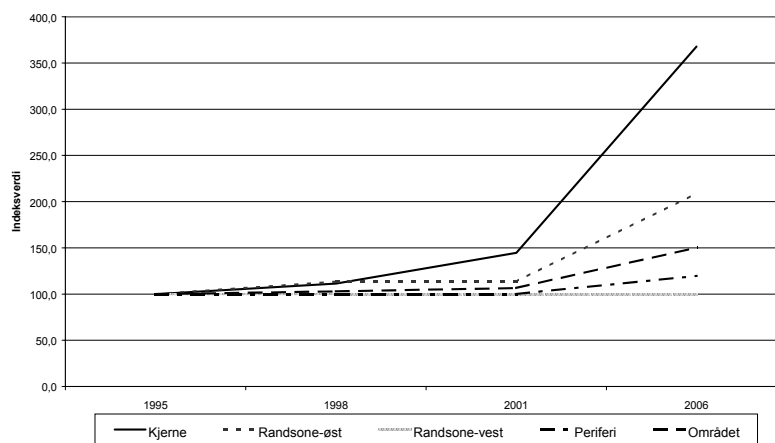
Vedlegg 1

Fordelinger der studenthyblene er holdt utenfor

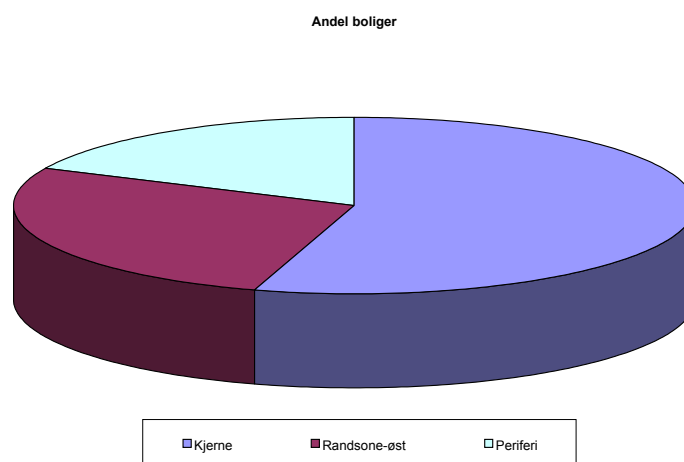
Figur v 1.1 *Fordelingen av boliger på de fire områdene i 1995, 1998, 2001 og 2006. Prosent.*



Figur v.1.2 Den relative veksten i boligmassen i de fire områdene. 1995 er att lik 100.



Figur v.1.3 Fordelingen av nye boliger på de fire områdene. Prosent.



Figur v.1.4 *Fordelingen av leiligheter etter antall rom i de fire områdene i 2001 og 2006. Prosent.*

