



Nye boligkjøpsmodeller – med eller mot det etablerte boligregimet?

Ina Marie Christiansen

Stipendiat, By- og regionforskningsinstituttet NIBR (OsloMet) & Senter for profesjonsforskning (OsloMet)

Korresponderende forfatter

inamarie@oslomet.no

Berit Irene Nordahl

Forskningssjef, By- og regionforskningsinstituttet NIBR (OsloMet)

beriir@oslomet.no

Sammendrag

De siste 6–9 årene har boligutviklere i Norge utviklet ulike boligkjøpsmodeller som skal muliggjøre boligkjøp også for hushold som mangler egenkapital eller høy nok inntekt til å få boliglån i en privat bank. Modellene gjelder nybygde boliger og er utformet av kommersielle boligutviklere. I tillegg har enkelte kommuner utformet egne versjoner av slike kjøpsmodeller. Denne artikkelen beskriver og analyserer de nye boligkjøpsmodellene, boligutviklerne som står bak dem, og deres vurderinger og motivasjoner for å tilby modellene. Artikkelen bygger på en omfattende internetbasert kartlegging av de ulike modellene på markedet i Norge i 2021 og 2022 og intervjuer med boligutviklerne. Artikkelen beskriver hvilke institusjonelle endringer som gjøres for å sikre effektiv oppskalering av modellene, og reiser avslutningsvis spørsmål om modellene representerer en dypere endring i det norske boligpolitiske regimet. Forfatterne konkluderer med at modellene snarere representerer en utvikling og tilpasning av en markedsbasert eie-politikk enn et brudd i regimet.

Nøkkelord

Institusjonell endring, Boligregime, Boligkjøpsmodell, Boligeie, Eieretablering

Abstract

The past 6–9 years, housing developers in Norway have developed different home ownership schemes that make it possible for households without enough equity capital or income to qualify for a housing mortgage in a private bank. The schemes are used on newbuilt housing units and are designed by commercial housing developers. Some municipalities have also developed their own versions of such schemes. This article describes and analyses these new home ownership schemes, the housing developers behind the schemes and their own assessments and motivations for offering them. The article builds on a comprehensive internet-based mapping of the different schemes that was offered on the housing market in Norway in 2021 and 2022, and on interviews with the housing developers. The article describes some of the institutional changes set in motion to secure upscaling of the schemes. The authors raise questions about whether the schemes represent a deeper change in the Norwegian housing policy regime. They conclude that the schemes rather represent an adjustment of the market-based, owner-oriented housing policy.

Keywords

Institutional change, Housing regime, Home ownership scheme, Housing purchase scheme, Intermediate tenures

1. Innledning

Artikkelen handler om ulike modeller for boligkjøp som skal «senke terskelen for å kjøpe egen bolig»,¹ utviklet av boligutviklere de siste 6–9 årene i Norge. Flere av boligkjøpsmodellene i land som Australia, England og Kina er en del av offentlig og subsidiert etableringspolitikk (Bramley & Dunmore, 1996; Cowan et al., 2018; Shen et al., 2022; Yates, 1992). Boligkjøpsmodellene i Norge er hovedsakelig initiert av private aktører uten offentlige subsidier. Slike modeller vokser fram også i andre land, se Bergsten og Hansson (2023) for liknende modeller i Sverige, og Elsinga et al. (2015) for en typologi over modeller internasjonalt og en evaluering av modeller i Nederland. Denne artikkelen beskriver og analyserer hvordan modellene i Norge fungerer, analyserer utviklernes vurderinger og motivasjoner for å tilby modellene, og drøfter hvordan man kan forstå modellene i lys av Norges boligregime.

Boligkjøpsmodellene skal gjøre det mulig å oppnå boligeie også for boligsøkere med stabile inntekter, men uten egenkapital. Kjøpsformene gjelder et begrenset antall boligheter i utvalgte nybyggingsprosjekter. Disse prosjektene er hovedsakelig i urbane områder der etableringsutfordringene er størst, som Oslo og Trondheim, men også i mindre byer, som Hamar og Jessheim. Tabell 1 viser at boligkjøpsmodellene tilbys i omtrent alle Norges regioner. Utformingen av modellene varierer, men har til felles at de skal være et tilbud for hushold som har vanskeligheter med å kjøpe den aktuelle boligen fordi de ikke har oppspart egenandel og dermed ikke får lån i en privat bank. De nye boligkjøpsmodellene organiserer boligkjøpet i hovedsak på to måter, enten som deleierskap eller leie-til-eie. Ved deleierskap kjøper en boligsøker kun en andel av boligen og betaler leie av den resterende andelen til boligutvikler i en periode fram mot fullt kjøp. I leie-til-eie inngår boligsøker en leiekontrakt med en boligutvikler med en opsjon på kjøp etter et avtalt antall år. Modellene er utviklet av boligbyggeforetak uten statlige incitamenter eller andre former for statlig juridisk eller økonomisk tilrettelegging. Enkelte boligutviklere har satset mye på boligkjøpsmodeller, eksempelvis utgjorde de 38 % av en stor boligutviklers boligsalg i Stor-Oslo i 2022.²

Modellene må forstås i lys av at boligeie i Norge er sett som et viktig «bidrag til høy velstand for et bredere lag av befolkningen», og at en i mer enn 70 år har ført en politikk for boligeie for folk flest (NOU 2011: 15), blant annet gjennom å favorisere boligeie i skattepolitikken. For de fleste henger boligeie sammen med boliglån, og i Norge er det først og fremst private banker som tilbyr slike lån (Husbanken, 2023). Parallelt med økende priser har også boliggjelden økt i befolkningen (Goplen, 2019). Økende belåningsgrad og økende gjeld var en av grunnene til at staten i 2015 innførte den første av en serie forskrifter som begrenser bankenes utlånsmuligheter, i den hensikt å sikre at husholdet som opptar lånet, har betjeningsevne også ved renteheving og andre «sjokk».³ Forskriften har imidlertid en utilsiktet effekt ved at unge med foreldre som kan gi sine barn bistand til boligkjøp i form av egenkapital eller garanti til bankene, får et fortrinn framfor dem som ikke har slik mulighet (Halvorsen & Lindquist, 2017). I et stigende marked bidrar dette til økende ulikhet og skaper dermed en situasjon som er kontrær til den offisielle begrunnelsen for den eierorienterte boligpolitikken. Ambisjonene om at boligpolitikken skal virke utjevnende og bidra til

1 <https://nef.no/fagstoff/boligkjopsmodeller/>.

2 <https://eiendomswatch.no/nyheter/bolig/article15002455.ece>.

3 Utlånsforskriften – Store norske leksikon, se <https://snl.no/utl%C3%A5nsforskriften>. Den såkalte boliglånsforskriften fastsetter et minimumskrav for forholdet mellom lån og inntekt. Den krever også en egenandel av oppsparte midler tilsvarende 15 % av kjøpesummen, og en stress-test med tanke på renteheving.

et inkluderende samfunn, er med andre ord utfordret av kombinasjonen av sterk boligprisøkning, boliglånsforskriften, store forskjeller i boligpriser i sentrale og perifere områder, og betydningen av foreldres bolig- og formuessituasjon for barnas boligsituasjon. Enkelte formulerer dette som at eiendomsformue har blitt en driver for formuesulikhet både mellom og innad i generasjoner, og mellom rurale og urbane områder (Galster & Wessel, 2019; Johannesen, 2019; Tranøy et al., 2020). Christophers (2018) forstår intergenerasjonelle ulikheter som en effekt av strukturelle, klassebaserte ulikheter i samfunnet, og ser på overføringer av boligformue som et uttrykk for og som en opprettholdelse av slik klassebasert ulikhet.

Artikkelen beskriver og analyserer de nye boligkjøpsmodellene i Norge, boligutviklerne som står bak dem, og deres vurderinger og begrunnelser. Artikkelen starter med en beskrivelse av boligregimet i Norge og fortsetter med en presentasjon av rammeverket som er brukt i analysen: ulike teoretiske forståelser av boligregimer og hvordan regimene endrer seg. Etter et kort metodisk avsnitt viser vi hvem som tilbyr slike modeller, modellenes utforming og det institusjonelle landskapet de er utviklet innenfor. For å få fram særtrekkene ved de bransjeinitierte modellene sammenstilles de med liknende modeller i kommunal regi. I neste del analyserer vi boligutviklernes vurderinger av oppskaleringsmuligheter, og hvordan denne problemstillingen er gjenstand for en større prosess med institusjonell tilrettelegging. Artikkelen avsluttes med refleksjoner over modellenes funksjon i det norske boligpolitiske landskapet og en diskusjon om hvorvidt vi ser en kursendring i det norske boligregimet.

1.1 Bakgrunn – boligeie som ideal og virkemiddel

«Eierlinjen» har stått sterkt i boligpolitikken i Norge siden etterkrigstidens gjenoppbygging. Siden 1950-tallet har politikken støttet opp om selveie som målsetting for mer eller mindre alle inntektsgrupper og husholdstyper. Boligeie i Norge er enten organisert som et selveid hus, en eierseksjon i et boligsameie eller som eierandel med borettsrett til en spesifikk boenhet i en boligkooperasjon (borettslag). Et viktig moment i den norske eie-baserte politikken er at husholdene kan trekke en del av rentebelastningen fra lønnsinntekten og dermed redusere skattegrunnlaget, ofte omtalt som *skattemessig favorisering* av hushold med boliggjeld. Denne indirekte subsidieringen av selveie er viktig for å forstå den høye eierandelen og hvorfor *bistand til boligeie* for hushold med lave inntekter ses som et utjevneende tiltak. Også den boligsosiale politikken omfavner eie gjennom særlige virkemidler. Astrup og Monkerud (2021) og Aarland (2011) viser at det er et betydelig potensial blant hushold med lav inntekt for å kunne kjøpe og beholde en passende bolig, når det legges til rette for det. At det å hjelpe vanskeligstilte med lav, men stabil inntekt til boligeie er en vesentlig del av den sosiale boligpolitikken i Norge, må ses i lys av alternativene til selveie. I Norge er alternativet et begrenset privat utleiemarked, uten prisregulering og med utstrakt bruk av tidsbegrensede leiekontrakter (Ogbamichael, 2017). Leiemarkedet i de norske byene er preget av høye leiepriser, ustabilitet, diskriminering, mange uprofesjonelle utleiere, trangbodddhet og bomiljøproblemer (Braseth, 2019; Forbrukerrådet, 2021; Sandlie & Sørvoll, 2017; Aarland & Reid, 2019). I tillegg utgjør tilbudet av *kommunale* utleieboliger en marginal del av den totale boligmassen. Tilgangen er sterkt behovsprøvd, leiekontraktene er midlertidige, og i mange kommuner er boligene forbeholdt hushold med flere utfordringer enn lav inntekt. Norges boligmarked og boligpolitikk avviker betydelig fra nabolandene. Sverige har en prisregulert kommunalt eid utleiesektor uten behovsprøving, «Allmännyttan», som lever side om side med et eie-marked, og i Danmark er «almennyttige» not-for-profit-boligselskap et tilsvarende bredt alternativ til eie-markedet

(Bengtsson et al., 2013; Tunström, 2020). Disse alternativene gir hushold mulighet til stabile utleieforhold. Gitt mangelen på slike alternativer i Norge peker forskere på at tilrettelagt boligeie kan bidra til stabilitet i boligsituasjonen, også for hushold med lave inntekter (Aarland & Reid, 2019).

Ryan-Collins (2019) ser behovet for rimelige boliger som et resultat av den økonomiske dynamikken mellom areal og kapital. Areal er et knapt gode, spesielt i attraktive områder nær arbeidsplasser og service og tjenester. Kapital har derimot vært svært lett tilgjengelig i flere tiår. Fordi boliger er stedbundet og lokaliserte, vil sentralt beliggende boliger per definisjon være begrenset. Ryan-Collins peker på hvordan egendynamikken i markedet fører til at verdien av sentralt beliggende boliger langt overgår bruksverdien. Slike boliger er et verdiobjekt så vel for bankene som har panterett i boligen, som for eierne selv. Aalbers (2017) peker på sammenfallet i interesser mellom banker som gir boliglån og boligeierne i høye og stigende priser.

De nye kjøpsmodellene gir hushold som ikke får lån i private banker, en anledning til å bli boligeiere gjennom enten å kjøpe en andel av boligen eller gjennom at de sikres en opsjon på kjøp etter en leieperiode. De bidrar dermed til å gjøre boligeie tilgjengelig for hushold uten akkumulert kapital og med moderate inntekter. Sett i lys av Ryan-Collins (2019) kan en si at de bidrar til å gjøre sentralt beliggende (dyre) boliger tilgjengelige for flere typer hushold. Aalbers (2017) har et litt annet perspektiv: Han ser på forholdet mellom finansmarkedet og boligmarkedet og mener at mens kredittmarkedet tidligere kunne ses som en tjener for boligmarkedet, er det nå vel så nyttig å se omvendt på dette – de lånefinansierte boligene tjener finansmarkedet. Aalbers (2017) sine refleksjoner gir dermed grunn til også å betrakte modellene i lys av det som betegnes som finansialisering av boligsektoren. Boliger kjøpt gjennom de nye kjøpsmodellene er i all hovedsak finansiert gjennom lån i det ordinære finansmarkedet, og er dermed finansobjekter på lik linje med øvrige selveide, lånefinansierte boliger.

1.2 Boligregime i endring?

De nye boligkjøpsmodellene kan forstås som en måte å unngå negative sideeffekter av en kredittbegrensning på. Kan de også forstås som uttrykk for en mer fundamental endring i det norske boligregimet? Regime-begrepet forbindes gjerne med Esping-Andersen (1990) sin inndeling av velferdsregimer. Han ser maktfordelingen mellom kapital og arbeiderbevegelse som definerende for utformingen av velferdstjenester og type velferdsregime. Kemeny (1995, 2001) videreutviklet regimebegrepet for boligfeltet og pekte blant annet på hvordan forståelsen av boligleie, boligeie og boligfordeling må ses i sammenheng med maktfordelingen på feltet, hvordan makt medieres gjennom sosiale og politiske strukturer, og den underliggende ideologien for dette. Disposisjonsformer er sentralt i Kemenys inndeling av boligregimer. Hans utgangspunkt var graden av statlig innblanding i utleiesystemet og hvordan dette påvirket sammensetningen av markedsaktører og ideelle aktører i utleiemarkedet. Det norske boligregimet preges av selveie og det Kemeny (1992) definerte som et dualistisk leiemarked (privat, markedsbasert utleie og sterkt behovsprøvd kommunal utleie). Stephens (2020, s. 544) mener Kemenys forståelse av regimer må utvides til også å omfatte landets monetære system og mener å se at boligregimers utvikling må forstås i lys av en bredere økonomisk politikk.

Clapham (2019) er opptatt av regimeendring og bruker et aktørperspektiv for å studere hvordan boligregimer formes i dialog og forhandling, og hvordan aktører, særlig i et liberalt regime, agerer for å påvirke rammebetingelser og reguleringer. Inspirert av Durnova et al. (2016) foreslår Clapham at policyanalyser i boligfeltet bør inkludere en analyse av

aktørenes språkspill når policyproblemer defineres, koalisjonsbygging-strategier som aktørene bruker, og analyser av maktrelasjoner- og handlinger.

Ruonavaara (2020) peker på at regime-terminologien og spesielt diskusjoner om endring i regimer forutsetter en idealisert tilnærming. Eksempelet han gir, er at et skille mellom ulike eieformer, som i en norsk kontekst kan være eie i andelslag, eller aksjelag, med spesifikk boret og eie i form av eierseksjoner i et boligsameie, begge er selveie fordi de gir samme rettigheter med hensyn til bruk og avhending (bruksrett og avhendingsrett). I tråd med Ruonavaaras forståelse kan vurderinger av hvorvidt de nye modellene er et steg i retning av endring i det norske boligregimet, avhenge av hvorvidt modellene er prinsipielt annerledes enn de eksisterende boligkategoriene, mens det for Kemeny, Clapham og Stephens vil dreie seg om hvordan institusjonene, ideologiene, aktørene og maktrelasjonene endrer seg. Aktørperspektivet utdypes av Suddaby og Viale (2011). De viser hvordan profesjonsutøveres egne profesjonaliseringsprosjekter generelt endrer et felt. I tråd med deres perspektiv kan boligutviklere være katalysatorer for endringer og tilpasninger i boligregimet, på samme måte som andre profesjonsutøvere kan være katalysatorer for endring i det organisatoriske feltet de virker i. De nye modellene kan derfor forstås som bransje-innovasjoner, og utviklerne bak kan ses som institusjonelle entreprenører som responderer på en samfunnsutfordring – og som styrer dette i retninger som er kommersielt håndterlig. I så fall vil forekomsten av innovasjoner også handle om en posisjonering i forhold til endrede samfunnsbehov, der boligutviklere inntar posisjoner som grenser tettere opp mot det boligsosiale ansvaret som kommunene har, enn de tradisjonelt har gjort (Nordahl, 2012).

Artikkelen presenterer de nye modellene og aktørene bak, og søker å forstå modellenes plass og rolle i utviklingen i det norske boligregimet. Modellene får stadig større fotfeste, og aktørene rundt arbeider med å tilrettelegge for effektiv forvaltning, blant annet fordi bransjeorganisasjoner har initiert prosesser for å endre jurisdiksjonen rundt modellene slik at det skal bli enklere å få til en oppskalering (Asphjell et al., 2022; Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023).

2. Datagrunnlag og framgangsmåte

Artikkelen bygger på data innhentet gjennom et eksplorerende, kvalitativt forskningsdesign bestående av nettsøk, intervjuer og dokumentstudier i 2021 og 2022. Interesseorganisasjonen for boligbyggelagene (NBBL) og omfattende nettsøk (presseoppslag i Retriever og Google) ble brukt for å finne boligkjøpsmodellene og informantene. Søkeresultatene dannet utgangspunkt for beskrivelser av et utvalg av modeller og utdypende intervjuer. En del utviklere har modeller «på tegnebrettet», men et utvalgskriterium for studien var at modellene skulle være realisert og tatt i bruk på datainnhentingstidspunktet.⁴ Gjennomgang av websider og dokumentanalyser ble supplert med e-postkommunikasjon med de totalt 19 ulike boligutviklerne som ble identifisert på datainnhentingstidspunktet, og ytterligere supplert med utdypende intervjuer med prosjektlederne hos 7 utviklere og 2 kommunale/kommunalt tilknyttede aktører. For å sikre reliabilitet ble beskrivelsene av modellene og situatene tilsendt boligutviklerne for kommentarer.

4 Modellen til OsloBolig AS (<https://oslobolig.no/om-oslobolig/>), Bate sin LeieEie-modell (<https://bate.no/leie-eie>), TOBB sin Deleie-modell (<https://tobb.no/vaare-boliger/deleie/>) og USBL sin Deleie-modell (<https://www.usbl.no/bolig/deleie>) falt for eksempel utenfor utvalget, da modellene ikke var satt ut i livet på datainnhentingstidspunktet.

Tabell 1. Oversikt over informanter som ble intervjuet

Aktør	Geografisk virkeområde	Intervjudato
NBBL: Norske Boligbyggelags Landsforbund	Norge	05.05.21
K1: Kommunalt foretak med hybridmodell	Sørøstlandet utenfor Oslo	18.10.21
B1: Boligbyggelag med leie-til-eie- og delkjøps-modeller	Trondheimsregionen	23.06.21
B2: Boligbyggelag med delkjøps-modell	Bergen og omland, Osloregionen, Sørvestlandet, Innlandet, Midt-Norge	12.08.21
B3: Boligutvikler (aksjeselskap) med leie-til-eie-modell	Sørvestlandet utenfor Stavanger	21.09.21
B4: Boligutvikler (aksjeselskap) med leie-til-eie-modell	Osloregionen, Trondheimsregionen	11.01.22, 14.01.22
B5: Boligbyggelag med leie-til-eie-modell	Drammensregionen	10.11.21
B6: Boligbyggelag med leie-til-eie-modell	Nord-Norge	11.11.21
B7: Boligbyggelag med leie-til-eie-modell	Bergen og omland	15.02.22
B8: Boligutvikler (aksjeselskap) med leie-til-eie-modell	Sørvestlandet	E-post-kommunikasjon, februar 2022
B9: Boligutvikler (aksjeselskap) med leie-til-eie-modell	Drammensregionen	E-post-kommunikasjon, mars 2022
B10: Boligstiftelse med leie-til-eie-modell	Innlandet	06.03.23

Det lanseres stadig nye modeller i regi av kommuner og private aktører. Kartleggingen er derfor ikke uttømmende. Forfatterne vurderer det imidlertid slik at omfanget av modeller er omfattende nok til å gi et bredt bilde av tilbudet av alternative kjøpsmodeller på markedet i Norge i 2022. Utvalget av informanter sikrer bredden i utvalget av modeller og i geografisk spredning. Forskningsarbeidet er finansiert av forskningsprosjektet «StrategicHousing» (prosjektnummer 302608, Norges forskningsråd).

3. Nærmere om de nye modellene

3.1 Aktørene bak modellene

18 ulike aktører tilbyr nye boligkjøpsmodeller i 2022 (tabell 2). 5 er boligutviklere organisert som aksjeselskap, 11 som boligbyggelag, 1 som boligstiftelse (not-for-profit), og 2 av aktørene er kommunale virksomheter.

Bate Boligbyggelag var første private aktør med en leie-til-eie-modell. Boligbyggelaget inngikk på 1990-tallet samarbeid med kommunen om kjøp av en rimelig tomt og fikk støtte fra Husbanken til oppføring av boliger for rimelig kjøp. Både rimelig byggegrunn fra kommunen og oppføringsstøtte fra Husbanken ble avvirket, og boligkjøpsmodellen ble inaktiv. Den første fullt ut kommersielle leie-til-eie-varianten, uten offentlige subsidier, ble etablert av foretaket A. Utvik i 2015. I 2017 lanserte boligbyggelaget TOBB en leie-til-eie-variant. Dette førte til stor interesse fra andre boligutviklere. Etter uttesting av de formelle aspektene ved modellen solgte de kontraktsettet til andre boligutviklere. I tillegg har andre kommersielle aktører utviklet egne leie-til-eie-varianter, deriblant Ungdommens selvbyggerlag (USBL) og boligbyggelagene Mosjøen og Omegn (MBBL), NOBL i Bodø, BoMidt i Midt-Norge samt utviklerne Norrøn Bolig AS, Steinbruddet Invest AS og Clemens Eiendom AS. Senere har TOBB, Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS) og BoMidt også utformet andre boligkjøpsmodeller, der deleierskap-modellen er størst i omfang.

Tabell 2. Oversikt over boligutviklerne og deres ulike boligkjøpsmodeller

Type aktør	Navn på aktør	Navn på modellene
Aksjeeide boligutviklere	Fredensborg Bolig AS	Leie-til-eie
	A. Utvik AS	LeieEie
	Norrøn Bolig AS	Leie til eie
	Clemens Eiendom AS	Leie-til-eie
	Steinbruddet Invest AS	Fra leie til eie
Boligbyggelag	Ungdommens Selvbyggerlag (USBL)	Leie-til-eie
	Bergen og Omegn Boligbyggelag (BOB)	Leie-til-eie
	Trondheim og Omegn Boligbyggelag (TOBB)	Leie-før-eie
		Boliggaranti
	Halden Boligbyggelag (HABO)	Leie-før-eie
	Gjøvik og Omegn Boligbyggelag (GOBB)	Leie-før-eie
	Ringbo Boligbyggelag	Leie-før-eie
	Mosjøen og Omegn Boligbyggelag (MBBL)	Leie-før-eie
	Boligbyggelaget NOBL	Leie-før-eie
	Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS)	Bostart
	Deleie	
	Boligbyggelaget Midt (BoMidt)	Hjølpin
		Årning
Kommuner (gjennom foretak, stiftelser eller på annet vis)	Tønsberg	Ung i sentrum
	Harstad	Leie til eie
	Gjøvik (gjennom Gjøvik Boligstiftelse)	Leie-før-eie

3.2 Leie-til-eie

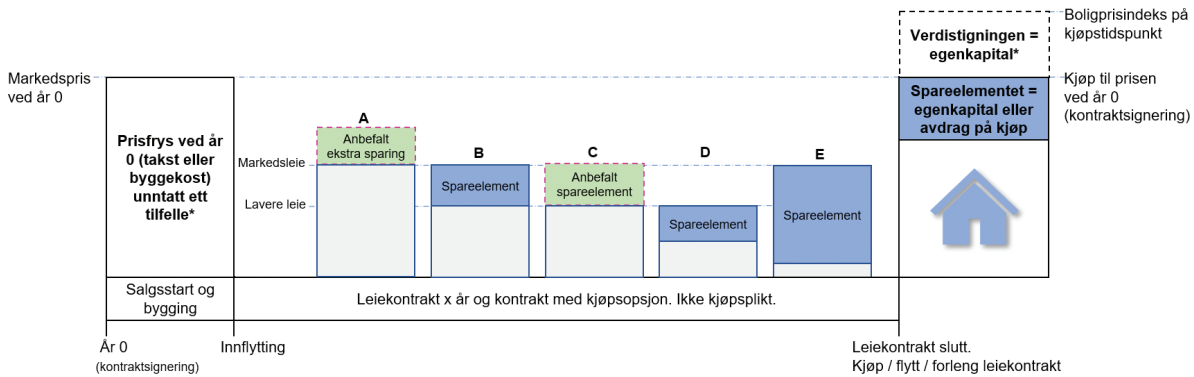
Ved leie-til-eie inngår husholdet en leiekontrakt for en spesifikk bolig med opsjon på å kjøpe denne boligen etter et avtalt antall år. For at husholdet skal klare å kjøpe boligen etter avtalt tid, må leieperioden brukes til å spare opp egenkapital slik at husholdet kan oppfylle bankenes krav om 15 % egenkapital. Under forutsetning om at dette er oppnådd, kan husholdet kjøpe boligen med ordinært boliglån i en privat bank når leieperioden er over. Figur 1 viser ulike varianter av leie-til-eie. De varierer med hensyn til hvordan egenkapital spares, og hvorvidt kjøpsprisen fryses på kjøpstidspunktet eller ei.

I de fleste variantene er egenkapitalen forventet å bli skapt gjennom verdistigning på boligen. 16 av 17 modeller baserer seg på dette: Kjøpesummen fryses ved kontraktsinngangen i år 0, og eventuell verdistigning i løpet av leieperioden beregnes som egenkapital ved kjøpstidspunktet. Dersom boligprisstigningen ikke tilsvarer egenkapitalkravet på 15 prosent, må husstanden spare i tillegg til å betale leie. For å «bygge tilstrekkelig egenkapital» er husstanden med andre ord avhengig av boligprisstigning og eventuelt sparing.

I tre varianter tilbyr boligutvikler leiekontrakter der sparing er lagt inn som et element i husleia. Spareelementet blir til egenkapital som husholdet kan bruke dersom de vil utløse kjøpsopsjonen. I variant B og D utgjør spareelementet en liten del av husleia, og omtrent hele i variant E. En boligutvikler med variant B tilbyr også en *prisreduksjon* når boligen (eventuelt) kjøpes: Hvert år i leieperioden beregnes boligens verdi ifølge boligprisindeksen, men boligutvikler og husholdet enes om en utkjøpspris som er lavere.

Å innlemme et betydelig spareelement i husleia gjør at husholdet ikke er avhengig av verdistigningen i boligmarkedet for å oppfylle egenkapitalkravet. Alle leie-til-eie-modellene legger opp til sparing, men varierer med hensyn til om sparing kommer i tillegg

til husleie eller er en del av husleien. De varierer også med hensyn til om boligutvikler bruker markedsleie eller setter leien lavere. Figur 1 viser modellene rangert etter hvordan kontrakten regulerer opsjonshavers spareaktivitet: I variant A fastsettes leieprisen i markedet, og all sparing kommer i tillegg. I variant B brukes også markedsleie, men en del er avsatt til sparing. I modell C og D settes leien lavere enn markedsleie, og sparing er enten anbefalt (C) eller integrert i leien (D). I variant E utgjør nesten hele leien sparing.



A = Markedsleie uten spareelement (Fredensborg Bolig AS, Steinbruddet Invest AS, boligbyggelagene Usbl, BOB, TOBB, HABO, GOBB, Ringbo og BoMidt).

B = Markedsleie inkludert spareelement (A. Utvik AS, Norrøn Bolig AS, Gjøvik boligstiftelse med Gjøvik kommune).

C = Leiefastssettelse til kostpris eller under markedsnivå, pluss anbefalt spareelement (Boligbyggelaget MBBL).

D = Leiefastssettelse til kostpris eller under markedsnivå, inkludert spareelement (Tønsberg kommune**, Harstad kommune og boligbyggelaget NOBL).

E = Verdistigning benyttes ikke som egenkapital. Leiebeløp utregnes slik at spareelementet tilsvarer hele egenkapital-summen etter leieperiodens utløp (Clemens Eiendom AS).

* A. Utvik AS og husstand avtaler en utkjøpspris hvert år som er lavere enn boligprisindeksen. Differansen til boligprisindeksen blir egenkapital.

** Tønsberg kommune har kun 1 leie-til-eie-enhet i sitt boligprosjekt «Ung i sentrum». Resten er solgt til redusert pris med lånegaranti (se figur 2).

*** Clemens Eiendom AS: Mulig å kjøpe kun ved leiekontraktens utløp.

Figur 1. Fem varianter av leie-til-eie-modellen (A–E). Hus symboliserer eierskap. Christiansen ©

Variantene skiller seg fra hverandre også på detaljnivå: En utvikler med variant B deler spareelementet i to deler. Den ene delen settes inn på en BSU-konto⁵ eller høyrentekonto som leietaker disponerer, mens den andre delen blir en opsjonspremie som boligutvikler beholder dersom leietakeren ender opp med *ikke* å benytte kjøpsopsjonen. Andre boligutviklere organiserer dette slik at hele sparesummen er en opsjonspremie som boligutvikleren beholder dersom kjøpet ikke gjennomføres.

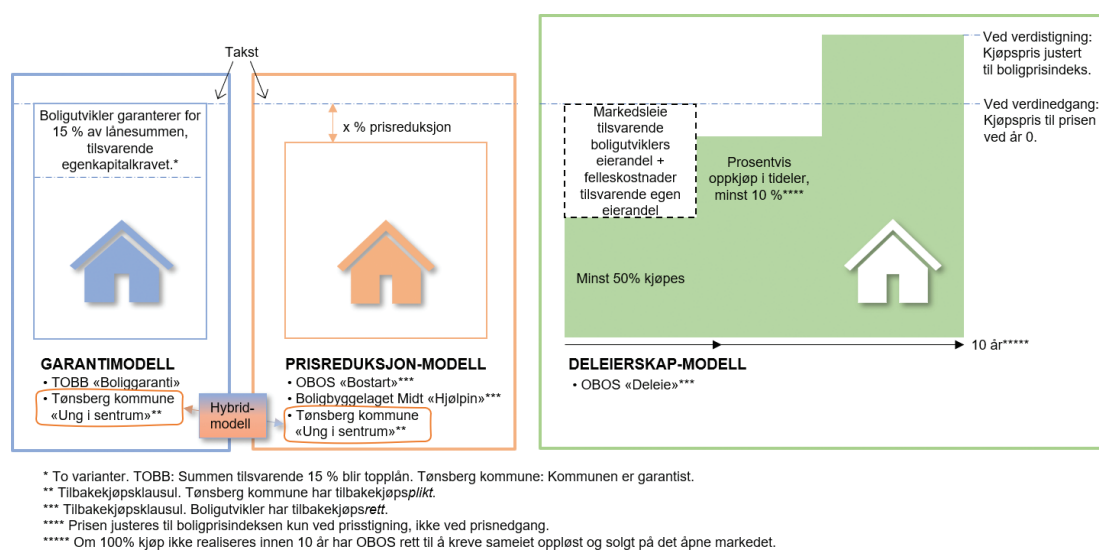
Oppsummert skiller modellene seg fra hverandre med hensyn til om leien settes til markedsnivå eller under, om sparing er inkludert i leien, og om disse to forholdene er kombinert. Dette kommer i tillegg til effekten av prisfrys dersom markedet er stigende. Modellene varierer tilsvarende med hensyn til hvor mye subsidier boligutviklerne legger inn. I variant A legges det inn lite: Boligutvikler låser en kjøpesum på tidspunktet da leiekontrakten inngås, men får en inntektsstrøm gjennom leien som betales. I alle de andre variantene legger boligutviklerne inn subsidier i form av leie under markedsnivået og ved at deler av leieinntektene omgjøres til sparing for husholdet, eller begge deler. Alle modellene gir husholdet stabilitet i boligsituasjonen ved at leie av enheten kan gå over til eie dersom husholdet ønsker og evner å utløse kjøpsopsjonen.

3.3 Andre alternative boligkjøpsmodeller

Også de andre alternative kjøpsmodellene varierer med hensyn til kontraktens utforming og dermed ut fra hvor gunstige de er for boligkjøper. Figur 2 viser tre ulike boligkjøpsmodeller:

⁵ Et sparetilbud som bankene tilbyr til unge der 10 % av sparte midler kan trekkes av på lønnsinntekten i skatteberegningen. <https://www.skatteetaten.no/person/skatt/hjelp-til-riktig-skatt/bank-og-lan/bsu/>.

gjennom garanti, prisreduksjon eller deleierskap. I garantimodellen garanterer utvikler for egenkapitalen som bankene krever for å innvilge et lån, enten ved at boligutvikler tilbyr husholdet et «topplån» tilsvarende egenkapitalen på 15 prosent uten panterrett (grensen er satt på 500 000 kr per person i husholdet, med en nedbetalingstid på 5 år), eller ved at boligutvikler garanterer for 15 prosent av lånesummen på samme måte som en kausjonist. Modellen i regi av Tønsberg kommune er hybrid. Den kombinerer garanti med redusert pris, og blir dermed særlig gunstig for kjøper. Både prisreduksjon- og deleierskap-modellen reduserer boliglånforskriftens gjeld–inntekts-forhold ved at kjøpesummen og egenkapitalbehovet reduseres. Kravene reduseres mest i deleierskap-modellen, der husholdet kun kjøper 50 prosent av boligen (høyre side i figur 2). Dermed halveres både egenkapitalkravet og lånesummen. Kjøpskontrakten inneholder bestemmelser om at husholdet gradvis kan kjøpe seg opp i eierandeler når husholdets økonomiske situasjon gjør det mulig. I deleierskap-modellen betaler husstanden markedsleie for den andelen av boligen som utvikler fortsatt eier, og felleskostnader tilsvarende egen eierandel. Husholdet må dermed ha god nok inntekt til å betjene både boliglån for halve boligen og markedsleie for den delen av boligen som ikke eies, samt for husholdets andel av felleskostnadene. Deleierskap-modellene benytter ikke pridfrys på kontraktstidspunktet. Når husholdet kjøper seg opp, det vil si utvider eierbrøken, justeres prisen etter boligprisindeksen.⁶ Skulle boligprisindeksen vise prisfall, blir prisen imidlertid ikke nedjustert tilsvarende. Boligutvikler sikrer seg dermed mot et boligprisfall. Figur 2 viser de ulike alternative boligkjøpsmodellene:



Figur 2. Tre alternative boligkjøpsmodeller. Hus symboliserer 100% eierskap. Christiansen ©

Alle modellene utenom TOBB sin garantimodell har tilbakekjøpsklausuler. Dette betyr at boligutvikleren har en kontraktsfestet rett til å kjøpe tilbake boligene dersom husholdet ønsker å selge boligen i fremtiden. Dersom utvikleren benytter seg av retten, blir ikke boligen solgt i budrunde på det åpne markedet, men må selges tilbake til utvikleren i henhold til boligprisindeksen. Også kommunen har tilbakekjøpsklausul i kontrakten, med den forskjellen at kommunen *forplikter* seg til å kjøpe tilbake boligene til konsumprisindeksregulert pris når husholdet skal selge boligen igjen.⁷ Kommunen begrunner dette dels med

6 Boligutviklere gjør i hovedsak bruk av Eiendom Norge sin boligprisindeks, se <https://eiendomnorge.no/boligprisstatistikk/>.

7 Konsumprisindeksen har ikke holdt tritt med boligprisindeksen i Norge de siste årene. Boligprisindeksen har hatt en mye brattere kurve enn boligprisindeksen. Se SSB 2023: <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser>

behovet for å redusere risikoen for husholdet, dels for å kunne videreselge boligene til neste kunde med samme gunstige vilkår (Tønsberg kommune, 2020).

Deleierskap-modellen har en tilleggs klausul. Dersom et hushold som har inngått kontrakt om deleierskap, ikke klarer å kjøpe alle eierbrøkene innenfor en periode på 10 år, sier kontrakten at utvikler kan oppheve kontrakten og legge hele boligen ut for salg på det åpne markedet. Salgssummen deles på boligutvikler og husholdet etter eierandel-brøken.

3.4 Boligutviklernes innsats for mer effektive rammebetingelser

Modellene avviker fra ordinær boligforsyning på tre måter: Avhendingen av boligene reguleres gjennom særegne kontrakter, kjøpsformen forutsetter en forvaltning fram til opsjonen er utløst/husholdet har kjøpt hele boligen, og inntekter fra salget forskyves i tid. Kommunene som har etablert slike modeller, vil ha en administrasjon som forvalter boliger og budsjett- og regnskapsprosedyrer som kan tas i bruk for formålet. Boligutvikleres rolle i boligforsyningen i Norge er vanligvis slutt når boligene er bygget og en prosjektmekler har tatt seg av salget. Mange boligutviklere vil ikke ha administrativ kapasitet til å forvalte boliger tilbudt gjennom leie-til-eie eller andre alternative kjøpsmodeller. Boligutviklernes egne organisasjoner har derfor tatt initiativ til å effektivisere forvaltningen av modellene. Boligutviklernes interesseorganisasjon (Eiendom Norge) har også utformet standardkontrakter for leie-til-eie som boligutviklere kan velge å benytte, og er i gang med å utforme tilsvarende for deleierskap. I tillegg har Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) tatt initiativ overfor nasjonale myndigheter for å få til endringer i boliglovene, slik at det skal være mulig også for utviklere med liten forvaltningskapasitet å kunne tilby de nye kjøpsmodellene. Også Finansdepartementet har tatt initiativ til mindre justeringer i lovverket, slik at enheter tilbudt med leie-til-eie-kontrakt skal unngå skattemessig ulempe (Asphjell et al., 2022).

4. Modeller, målgrupper og motivasjon

4.1 Avkastning og subsidiering

Det store spekteret av variasjoner i modellene indikerer at boligutviklere har tilpasset modellene til egen forretningsprofil. For boligutviklerne inngår valget av modell, og dermed hvordan kjøp eller leie skal tilbys husholdene, i kalkylene for hele utviklingsprosjektet. De vurderer nytten for boligkjøpere opp mot sin egen reduserte inntekt. Boligutviklerne som tilbyr enheter til lavere pris enn markedspris, aksepterer med andre ord lavere avkastning på disse enhetene sammenliknet med enheter som selges på vanlige markedsbetingelser. Utviklerne gjør sine vurderinger av hvor modellene deres skal plasseres i forhold redusert avkastning:

- B5: «Utgangspunktet er hvordan skal du få dette til å fungere både for utbygger og opsjonshaver. Og det er mange forskjellige måter å gjøre det på. Du kan ha en skala på hvor vektet det er mot opsjonshaver, kontra opsjongiver, og da tror jeg at vi ligger helt mot siden der risikoen ikke er tilstedeværende i det hele tatt for opsjonstaker ... Sånn har hvertfall vi sett på det.»
- B4: «[...] så får man en lavere avkastning enn hva man skulle forvente av markedet, men det [den samlede økonomien i prosjektet] er fortsatt bra. [...] Det er først hvis dette skaleres, at det faktisk hjelper folk inn på boligmarkedet, men da uten at det koster for mye for boligbyggeren [...] [i form av] lavere avkastning på egenkapitalen.»
- B6: «Fordi man ikke tar avkastning på den kapitalen man har inne, klarer man det. For å si det sånn, alt trenger ikke være lønnsomt.»

Boligutviklerne har med andre ord kalkulert med at salg gjennom leie-til-eie eller andre boligkjøpsmodeller medfører redusert avkastning for dem, sammenliknet med en situasjon

der alle enhetene selges til markedspris. Uansett plassering på skalaen som boligutvikler 5 nevner, vil det å selge gjennom alternative boligkjøpsmodeller forskyve inntekter fra salget fram i tid, i tillegg til at del-salget og leie-til-eie må forvaltes av boligutvikler fram til fullt oppkjøp eller innløsning av opsjonen.

Flere kommuner i Norge har interessert seg for modellene i lengre tid, men da mer som et sporadisk virkemiddel i den boligsosiale politikken. Kommunene har anledning til å kombinere alternative boligkjøpsmodeller med individrettede boligsosiale virkemidler. De kan både tilby kjøper et rimelig lån («startlån») og bistand i form av «bostøtte» slik at husholdet kan klare å kjøpe seg opp (Astrup & Barlindhaug, 2009; Holm et al., 2020). Dersom kommunene tilbyr nybygde boliger gjennom en alternativ boligkjøpsmodell, må kommunene kalkulere med redusert inntekt for eiendommen, sammenliknet med fritt salg på et marked. I den grad kommunen eier tomter, kan de kombinere salg på et åpent marked og det å holde igjen deler av tomta til alternative boligkjøpsmodeller:

B10: «[På] et sånt stort areal, så er det mange kremtomter ... De selger vi på privatmarkedet til markedspris ... Når noe ikke er så attraktivt, som ikke er det du får så veldig mye for, da kan [bolig]stiftelsen ta over. Der bygger vi leie-til-eie. [...] I kommunestyrevedtaket står det at kommunen skal bidra med gratis tomt eller tomt til sjølkost. Det som er suksessen her, er kanskje samarbeidet mellom boligstiftelsen og NAV.⁸»

Både startlån og/eller bostøtte er behovsprøvd, og til forskjell fra boligutviklere kan kommunen vurdere hvorvidt alternative boligkjøpsmodeller muliggjør kjøp for husholdet dersom de også mottar subsidiert lån, bostøtte eller andre ytelser fra NAV. Kommersielle boligutviklere har i utgangspunktet ingen innflytelse over denne typen boligsosiale virkemidler, men modellene åpner for en kombinasjon der boligutvikler, kommune eller kommersiell utvikler kombinerer leie-til-eie og andre boligkjøpsmodeller med individrettet støtte til utvalgte hushold. Denne type koblinger gjøres imidlertid bare av tre av de til sammen 18 aktørene som inngår i analysen: en kommersiell boligutvikler⁹ og to kommuner. I tillegg oppgir én av de kommersielle boligutviklerne at de er i ferd med å videreutvikle en leie-til-eie-modell i *samarbeid med en kommune og Husbanken*, med formål om å tilby modellen sammen med startlån. Samarbeidet skal rettes spesielt mot vanskeligstilte barnefamilier.¹⁰ Individuelle virkemidler er sterkt behovsprøvd: Modellene er i seg selv ikke behovsprøvd, men de individuelle støtteordningene er det. Denne type samarbeid skjer imidlertid unntaksvis.

4.2 Målgruppe

Majoriteten av kjøpere er hushold som ikke kvalifiserer for boligsosiale støtteordninger, og som heller ikke kvalifiserer til lån i privat bank på det tidspunktet de inngår kontrakten. Når boligutviklere tilbyr et hushold en alternativ boligkjøpsmodell, vurderer de sannsynligheten for at husholdet vil kunne få lån i bank innenfor en bestemt tidshorisont. Hele hensikten med modellene er nettopp å gjøre det mulig for husholdet å tre inn i fullt eierskap etter endt leieperiode, eller fullt eierskap etter endt opptrapping. Det er viktig for boligutviklere at hushold som inngår leie-til-eie-kontrakt, vil være i stand til å utløse kjøpsopsjonen, og at hushold som inngår kontrakt om deleierskap, er i stand til å kjøpe seg opp. Boligutviklere

8 NAV er den statlige arbeids- og velferdsetaten. NAV samordner lokale velferdstjenester på lokalkontorer. Flere lokale NAV-kontorer har betydelig ansvar i den boligsosiale politikken.

9 <https://www.husbanken.no/eksempler/borettslagsboliger-verdal/>.

10 <https://fredensborgbolig.no/innovative-leie-til-eie-pilot-pa-jessheim/>.

har derfor egne søknads- og vurderingsprosesser. Vurderingen gjennomføres i samarbeid med private banker der bankenes rolle er å vurdere hvorvidt søkerne oppfyller boliglånsforskriftens krav til å få finansiering i samsvar med kjøpsmodellen. Bankenes vurderinger er rådgivende, og boligutvikler beslutter hvem som skal få tilbud. Flere boligutviklere er tydelige på at modellene er ment for typisk gode bankkunder med grei økonomi, men uten egenkapital:

B3: «Vi ønsker å treffe de kundene som er skikkelige, rett og slett, og som har en plan med livet sitt [...] som har den gode utdannelsen og gode jobben, de mangler bare foreldre eller andre som kan hjelpe de inn med egenkapital. Det er de gode, trygge kundene som banken hadde sagt ja til [...]. Og veldig mange har jo litt boligsparing fra før.»

Fordi boligkjøpsmodellene hjelper husstanden med å nå egenkapitalkravet, markedsfører noen boligutviklere boligkjøpsmodellen som en erstatning for «foreldrebanken». Som figur 1 viser, legger de fleste leie-til-eie-modellene opp til at sparing skal bidra til å oppfylle egenkapitalkravet, i tillegg til forventet boligprisvekst. Søkerens sparepotensial inngår derfor i vurderingsprosessen. Noen utviklere opererer med flere vilkår, for eksempel at kunden helt må mangle egenkapital, at boligen skal være primærbolig, eller at kunden ikke eier annen bolig. En boligutvikler peker imidlertid på at boligens verdistigning vil kunne bidra til å dekke egenkapitalkravet, slik at søkeren kan bli «godkjent» selv om sparepotensialet er relativt lavt:

B1: «Så du kan teknisk sett bli godkjent selv om du ikke kan spare ved siden av, hvis du allerede har 5 prosent egenkapital.»

Også ved deleierskap vektlegger boligutviklerne husholdningens sparepotensial – i tillegg til de øvrige boutgiftene.

B2: «Du får høye utgifter på leie [og felleskostnader], men samtidig ser vi at det er lavere enn hvis du kun leier.»

For hushold som ikke kan kjøpe en bolig tilpasset husholdets behov, viser beregninger at modellene bedrer mulighetene for etablering i eie-markedet. Asphjell et al. (2022) konkluderer med at leie-til-eie-modellen løser etableringsutfordringene for husstander som først og fremst mangler egenkapital, men *ikke* etableringsutfordringene for husstander med for lav inntekt til å kunne betjene et lån. Analysene viser imidlertid at boligkjøpsmodellene er økonomisk gunstigere for hushold som ikke kvalifiserer til banklån på søketidspunktet, enn det det ville vært å leie en egnet bolig på det private markedet. Dette til tross for at ingen av modellene gjør bruk av prisfrys på kontraktstidspunktet, og at både opptrapping av eierandelen og eventuell avvikling/terminering skjer på markedsbetingelser.

Flere boligutviklere sier at boligkjøpsmodellene primært er beregnet på førstegangskjøpere. Eksempelvis sier boligutvikler 1 at de først hadde krav om at søker måtte være førstegangskjøper, men at de ble rådet av Husbanken til å fjerne kravet av hensyn til husstander som trenger å reetablere seg i boligmarkedet, for eksempel etter samlivsbrudd. Flere boligutviklere tillater at kjøper allerede eier en bolig, men er på søk etter en ny. Boligutvikler 4 begrunner dette med at modellene også skal passe for husstander som trenger større bolig:

B4: «Du kan eie en toroms på Løkka, og bli en liten familie, og så klarer du ikke å kjøpe en fireroms. Da kan du søke leie-til-eie på en fireroms og på den måten forlenge boligkarrieren din i Oslo.»

Statistikken fra 2022 til samme boligutvikler viser at mediankunden som inngår kontrakt på leie-til-eie, er 34 år, har års inntekt på omtrent NOK 540 000 og har spart opp rundt 3 prosent av egenkapitalkravet.

Som vist retter de fleste av boligutviklerne sine boligkjøpsmodeller mot husstander som vanligvis ville hatt råd til å kjøpe bolig, hadde det ikke vært for bankenes egenkapitalkrav. Disse husstandene kan betraktes som det primære markedsegmentet for boligutviklernes nye modeller. I de tilfellene der kommunen tilbyr egne boligkjøpsmodeller, går kommunen utover det som har vært deres primære målgruppe i boligpolitikken de siste 20 årene. NBBL-informanten uttrykker det slik:

NBBL: «[...] noen kommuner har tatt en litt større rolle enn boliganskaffelser til vanskeligstilte, som er den primære kommunale oppgaven. Eksempler på dette er Tønsberg der kommunen har tatt et ansvar med en form for garantiordning. [...] OsloBolig er et annet eksempel der kommunen samarbeider med private aktører for å tilby boliger med deleie til innbyggere med inntekter under et visst nivå. Det er altså noen kommuner som har gått litt ut over sitt pålagte kommunale ansvar og sett at de bør ta en oppgave utover det.»

Informanten viser til to tilfeller der kommunen velger å gå utover sitt lovpålagte ansvar for å bosette vanskeligstilte og bidrar til boliganskaffelse for en bredere målgruppe. I det ene tilfellet har Tønsberg kommune vært byggherre for et leilighetsbygg der alle enhetene har blitt tilbudt førstegangskjøpere som mangler tilstrekkelig egenkapital (se figur 2). I det andre tilfellet har Oslo kommune inngått et offentlig-privat samarbeid med formål om å kjøpe nybygde boliger fra boligprodusenter og videreselge dem med ulike boligkjøpsmodeller til husstander i målgruppen i kommersiell regi (Oslo kommune, 2021). Tiltakene viser at kommunene er bevisst markedets begrensede rolle overfor grupper som har etableringsutfordringer, og at kommunen ønsker å ta et bredere ansvar. Slik ressursbevilgning innebærer en utvidet rolle for kommunen og er problematisert i den offentlige debatten (Røiseland, 2021; Aas Kristiansen, 2022).

4.3 Boligutviklers motivasjon

Kjøpsmodellene som tilbys i Norge i dag, er utviklet av utviklerne selv, selv om leie-til-eie-modellene kan sies å være inspirert av enkelte kommuners uttesting. De neste avsnittene viser hvordan boligutviklerne selv beskriver motivasjonen bak modellene. En boligutvikler forteller at kjøpsmodellene heller bidrar til svakere enn sterkere økonomi i prosjektene:

B4: «Vi tenker ikke at det er noe særlig inntekt å få på disse leie-til-eie-boligene etter at de er ferdigstilt, for det er kostnader knyttet til det, og totaleffekten for et boligprosjekt på hundre boliger hvor du har ti på leie-til-eie, da blir det i praksis nesten null i resultat, i nettoen. [...] når vi har leie-til-eie, så betyr det for oss at vi aksepterer svakere økonomi i prosjektet. Når man ser på de harde tallene.»

En annen boligutvikler er tydelig på at det at de tilbyr leie-til-eie, viser at de tar et samfunnsansvar, men sier samtidig at de gjør det av konkurransehensyn:

- B3: «Vi er først og fremst en boligbygger, så vi ønsker å utvikle boliger for salg, ikke for leie-til-eie. Det er på en måte et slags bein å stå på, en måte for å vise at vi er til stede i markedet for de kundene også, de som trenger litt ekstra hjelp. Men vi kan heller ikke hjelpe alle. Det har vi dessverre ikke økonomi til. Men vi er så heldig stilt at vi kan tilby et utvalg av våre boliger til det konseptet. [...] jeg tenker hvertfall at vi er litt før mange andre, og bygger opp erfaringer og kompetanse, og gjør at vi som næringsaktør har et ekstra bein og gjerne har en fordel kontra konkurrentene. Så det er jo også i forhold til konkurranse at vi gjør dette.»

Den største kategorien boligutviklere med nye boligkjøpsmodeller er boligbyggelag, det vil si medlemseide boligutviklere. Det er åpent for alle å tegne medlemskap i de 41 boligbyggelagene som finnes i Norge.¹¹ Boligbyggelagenes strategi og profil er gjenstand for diskusjon på medlemsmøter, og generalforsamlingen er øverste organ. Boligbyggelagene driver fullt ut kommersielt, de mottar ingen form for offentlig støtte verken til drift, til rimelige tomter eller andre innsatsfaktorer, og er heller ikke pålagt spesielle forpliktelser i forhold til målgruppe med mer. Siden foretakene er medlemseide, skal alt overskudd tilbeføres til foretakets virksomhet, som er å bygge boliger for medlemmene sine. De nye kjøpsmodellene er diskutert i boligbyggelagenes styrever, og flere boligbyggelag forteller at medlemmene formidler tydelige forventninger om at boligbyggelaget skal bidra til eieretablering for hushold som har problemer med å komme inn på boligmarkedet, og at det å hjelpe medlemmene inn i boligeie skal omfatte alle typer hushold. Uttalelsene nedenfor er typiske for boligbyggelagenes begrunnelse for å inkludere leie-til-eie og deleierskap i sin virksomhet:

- B1: «Da boliglånsforskriften ble endret, var vi i dialog med medlemmene våre, og vi fikk tilbakemeldinger om at det var vanskelig å komme seg inn, og om vi kunne se om vi fant en modell for det. Vi jobbet tett opp mot Finanstilsynet, vi var på Stortinget, og vi har vært aktive siden første steg. [...] Så når vi starta opp med det, fungerte det kjempebra. Vi hadde 1000 som skrev seg på interessentliste med en gang, på 51 leiligheter, så det var jo helt voldsomt. Av de 1000 var det vel 600 som kom på informasjonsmøte. [...] Vi fikk jo så mye blest, vet du. Da var det veldig mange kommuner som tok kontakt og lurte på hvordan vi kunne gjøre dette for å hjelpe vanskeligstilte inn på boligmarkedet. Og så var det også mange boligutviklere som tok kontakt. Men de skulle hele tiden ha den der: 'Men hva er haka? Hva tjener dere?' Vi er et boligbyggelag som bare skal tjene nok til å kjøpe ny tomt. Vi skal ikke ha noen kjempestor fortjeneste på det. Fortjenesten vår er godt renommé, vi skal ikke tape noe, og vi hjelper medlemmene våre.»
- B2: «Det som nok har utløst at dette må vi satse enda mer på, er at det har blitt vanskelig å kjøpe sin egen bolig, og at vi ønsker å ta et større eierskap i det å gjøre det mulig for flere. Det er noe som medlemmene våre faktisk ønsker. Det så vi på generalforsamlingen i juni, at det er et klart ønske om at vi skal tilby flere boliger med [boligkjøpsmodell]. Men så er det da å finne hvor mye ... dette binder også kapital.»

Boligbyggelagene opplever at de avkreves et samfunnsansvar av sine medlemmer der de som viktige boligutviklere bidrar til at boligsøkere som ikke får boliglån, også kan kjøpe en bolig. Dette sammenfaller også med at det er viktig å sikre bred interesse for deres nye utviklingsprosjekter. Det kan være vanskelig å få tilstrekkelig forhåndssalg i store, nye transformasjonsområder fordi områdene ofte er lite kjente og det blir mye byggevirksomhet for

¹¹ Boligbyggelagenes andel av nybyggingen er økende. I 2022 stod de for 17,2 % av alle nye boliger bygget i Norge (NBBL 2022). Kilde: <https://www.nbbl.no/media/etwhluz5/byggestatstikk-2022-v5.pdf>.

de første kjøperne. Å kombinere et generelt forhåndssalg med nye modeller gjør at prosjektet åpner opp for flere kjøpergrupper. Dermed er begrunnelsene doble: Modellene sikrer et samfunnsansvar ved at boligene eksplisitt målrettes mot kjøpere som ikke ville få lån i en privat bank, og det bidrar til at de kan komme raskere i gang med bygging av nye boligprosjekter. Et av boligbyggelagene sier:

B2: «Vi startet jo med [boligkjøpsmodell] i 2018, og bakgrunnen for det var nok at det er vanskelig for folk å kjøpe sin egen bolig. Og så ønsket man da, i vårt nye store prosjekt, der det tidligere har vært industri og næring og som skal bli et stort område med 3000 boliger. [...] Hva kan vi gjøre for å tiltrekke folk her, at folk har lyst til å bo her, hvordan kan vi gi flere mulighet til å bo her? Og da kom det opp, om vi på en eller annen måte kan gi en lavere pris på noen av boligene, men samtidig som at det ikke kan være så gunstig at alle begynner å spekulere i det heller. [...] Så det å finne en type produkt som gjør at det er bedre enn å leie, men samtidig fortsatt er gunstigst å kjøpe bolig på en ordinær måte, det å finne noe imellom ...»

Selv om boligbyggelagene skal operere etter formålet om å tilby boliger til sine medlemmer, må de operere etter markedspremisser. Et boligbyggelag reflekterer rundt at de er en kommersiell bedrift som ikke kan tape på boligprosjekter, og knytter det sammen med fordelene og ulempene ved å tilby kjøp gjennom de nye kjøpsmodellene:

B5: «For oss som selskap har vi en kostnad fordi vi ikke får inn pengene før x antall år etterpå. [...] men samtidig er det et fortrinn for oss å ha en større sikkerhet for at x antall prosent av prosjektet er solgt. For det betyr at vi kan komme raskere i gang med prosjektet. Fra en boligutviklers ståsted er jo det et poeng. Men om det kommer til å utgjøre kjempestore summer, det gjør det jo ikke, men det er kanskje nok til at jeg kan påstå at vi ikke taper så mye på det, ikke sant. Og det er viktig, for vi er en kommersiell bedrift selv om vi er et boligbyggelag. Og så er det dette med at prosjektet rett og slett treffer flere mennesker som det ikke ville truffet ellers, for det er ganske sånn renskåret hvem som har og hvem som ikke har egenkapital. Og så ligger det også bak ... det passer godt med vårt formål, da, å hjelpe folk inn i boligmarkedet, og da er dette en måte å gjøre det på.»

Boligutviklerne vektlegger også at modellene bidrar til mangfold i boligprosjektene. Et boligbyggelag sier at de ønsker å tilby boligkjøpsmodeller i alle boligprosjektene, både billigere og dyrere områder, «for da vil man skape mer mangfold [...] fordi du får et større spenn i inntekt [...] og ulike familiekonstellasjoner» (B2).

Mer mangfold er også et argument for kommunene som tilbyr boliger med de nye boligkjøpsmodellene. Flere kommuner har boligplaner som vektlegger helheten i boligpolitikken, slik at ansvaret for vanskeligstilte skal ses i sammenheng med den generelle boligbyggingen, og de har sentrumsplaner som vektlegger mangfold (Oslo kommune, 2018; Tønsberg kommune, 2019). Kommunene håper at de nye boligkjøpsmodellene kan bidra til å oppfylle disse planene.

Boligutviklernes motivasjon er sammensatt: Det mest framtrædende er å svare på utfordringer med eieretablering som følge av kraftig prisvekst og bankenes strengere krav til boliglån. I tillegg ser vi at behovet har trigget entreprenørskap og innovasjonsevne, og når dette viser seg å kunne fungere i et marked, er det viktig for «alle» typer boligutviklere å ta del i dette, å vise samfunnsansvar og å posisjonere seg i forhold til nye behov. At dette

også kan passe med kommunenes målsettinger for utbyggingspolitikken, bidrar til å øke motivasjonen.

5. Oppskalering og koalisjonsbygging

5.1 Potensialet for oppskalering

Selv om boligkjøpsmodellene raskt har blitt populære blant boligutviklere, utgjør de fremdeles en marginal del av boligforsyningen. En av utviklerne er opptatt av skalerbarheten når det gjelder det større aktørbildet:

- B4: «Det at vi gjør dette, kan ikke på en måte fikse boligmarkedet i Oslo, eller noen steder. Altså, det at én boligutvikler tilbyr leie-til-eie. Det er jo først hvis dette blir noe som skaleres, noe som blir helt vanlig at alle boligutviklerne har ... Og det å da faktisk komme med kommersielle private leie-til-eie-ordninger som har en boligsosial effekt, og at det faktisk hjelper folk inn på boligmarkedet, uten at det koster for mye for boligbyggeren å ha det, slik at det faktisk er flere som vurderer å gjøre dette, det har også vært en tanke i det hele.»

En viktig kostnad med kjøpsmodellene er at boligutvikleren må akseptere kapitalbinding og utsatt salgssinntekt. Boligutviklerne er tydelige på de får lavere avkastning på egenkapitalen, og at de øker den totale risikoen i prosjektet:

- B2: «Så du binder jo mer kapital over lengre tid, ved at vi gjør dette med [boligkjøpsmodeller]. Men det sier vi da at det er et valg man har tatt, at det er riktig å gjøre. Men det kan tenkes kanskje at det vil være vanskelig for andre å gjøre.»

Disse utfordringene kan være vanskelige for spesielt små boligutviklere som er avhengige av inntektsstrømmen fra salg for å kunne investere i nye prosjekter. For at utsatt inntekt ikke skal stoppe økt utbredelse av modellene, har boligutviklernes organisasjoner fremmet forslag som skal lette dette for dem. Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) har fremmet forslag om at boligutvikler skal kunne overføre leie-til-eie-enheter og deleierskap-enheter til et eget foretak som så skal forvalte enhetene fram til husholdet har fullt eierskap (gjennom innløst opsjon eller opptrappet kjøp) (Asphjell et al., 2022). En av utviklerne formulerer årsaken til at dette forslaget er fremmet:

- B4: «Hvis et fond hadde kjøpt ut disse leie-til-eie-boligene når de var ferdigstilt, så ville det for boligutvikleren vært det samme da, om det var leie-til-eie på den boligen, eller om den ble solgt til noen. Man ville fått ut sine penger på samme tidspunkt. Det er også en mulig måte for å kunne løse oppskalering, å få flere private boligbyggere til å komme ned fra gjerdet. [Fordi] da tar man bort noen av de negative tingene fra boligutviklerperspektivet med leie-til-eie-ordningen ... da får du egentlig bare de positive bieffektene av å ha det, da, på en måte.»

5.2 Kontakten boligutviklerne imellom og mellom bransje og myndighet

Stadig flere boligbyggere tilbyr boligkjøpsmodeller, dels på grunn av et betydelig innovasjonsarbeid og dels på grunn av nettverk boligbyggerne imellom og interessen fra lokale og nasjonale myndigheter. Solberg-regjeringens *Nasjonale strategi for den sosiale boligpolitikken (2021–2024)* tok til orde for å etablere et «erfaringsnettverk med private utbyggere om kjøpsmodeller, leie-til-eie-modeller og samarbeidsmodeller med kommuner» for å «beskrive, videreutvikle, evaluere og dele erfaringer fra slike initiativ med sikte på oppskalering» (Regjeringen, 2020, s. 12–13). Samtidig jobber kommuner med å inkludere slike kjøpsmodeller i sin virksomhet, slik som Tønsberg,

Oslo og Gjøvik, og boligutviklerne forteller at også flere kommuner viser interesse for kjøpsmodellene:

B1: «Kommuner fra hele landet har tatt kontakt for å se på løsningene. Men det som er vanskelig for kommunene ...blir sjelden helt likt ... de har jo ofte ikke så god økonomi. [...] Men de er veldig interessert i tankegangen vår rundt det, og hvordan vi har fått det til. Trondheim kommune har tatt masse kontakt med oss, og vil at vi skal sette i gang flere prosjekter [med boligkjøpsmodeller], og gjerne med lavere priser, sier de til oss. Men da spør vi jo om vi får kjøpt tomter av dere til lavere pris, da, men det er jo ikke lov. [...] De har en intensjon, de synes det er så bra, og så sitter de og diskuterer sammen hvordan de skal få ned prisene, men de har ikke lov til å selv forfordele noen og selge rimelige tomter».

Dette illustrerer at offentlige myndigheter har tro på at boligkjøpsmodeller kan bidra til å oppfylle nasjonale og kommunale målsetninger. I tillegg har boligbyggelagens interesseorganisasjon NBBL lagt inn en betydelig innsats for å synliggjøre modellene på nettsider, i offentlige møter og i kontakten de har med nasjonale myndigheter. Blant annet var NBBL i dialog med departementet flere ganger i forkant av opprettelsen av det departementale erfaringsnettverket:

NBBL: «NBBL har vært pådriver for å få dette [erfaringsnettverket] til. Vi hadde mange spørsmål til departementet, spesielt i forbindelse med vårt innspill til departementets boligsosiale melding. Ett av forslagene der var at departementet måtte gjøre det enklere å etablere modeller, så man slipper å ta den krevende jobben med alle juridiske avklaringer som disse boligbyggelagene har gjort. Det er klart, TOBB og OBOS er store, de har ressurser til å gjøre det. [...] men vi har jo ønsket at dette kan bli litt enklere for andre og føre til flere alternativer. Så derfor tok vi det opp med departementet. Og vi hadde en del møter med de på forsommeren i fjor, og på ettersommeren. Da ble til slutt svaret fra departementet å etablere dette nettverket. Og i den forbindelse hadde også departementet møte med flere av boligbyggelagene og de andre boligutviklerne, inkludert Oslo kommune. [Departementet] har jo ikke noen virkemidler. De har jo sett disse løsningene komme, og ment at dette kanskje kan være en mulighet for det private markedet å bidra inn. Kanskje ved å legge bedre til rette for disse løsningene, så kan det bli aktuelt for flere aktører, og flere kan få mulighet til å kjøpe egen bolig. Dette vi jobber med her er i utgangspunktet ikke boliger for vanskeligstilte. Det gjelder de som ikke har klart å spare opp egenkapital eller har foreldre til å bistå.»

I erfaringsnettverket deltar mange av boligutviklerne som tilbyr boligkjøpsmodeller, den statseide Husbanken, kommuner som har erfaringer med boligkjøpsmodeller, og interesseorganisasjoner som representerer både boligbyggelagene (NBBL), eidsutviklere (Huseiernes Landsforbund), forbrukere (Forbrukerrådet) og leietakere (Leieboerforeningen). Flere av boligutviklerne som forteller at de har deltatt, forteller at det er en arena for å dele erfaringer og løfte fram felles utfordringer til regjeringensnivå:

B2: «I nettverket forteller man om sine modeller, hvordan man har tenkt når man har laget dem, hvordan de fungerer og omfanget [...], men det løftes også inn problemstillinger som kan løses sammen, som for eksempel mulig endring av skatteloven. Det begynte jo ikke i det erfaringsnettverket, den problemstillingen dukket opp før erfaringsnettverket, men vi var jo i en dialog med kommunaldepartementet, og det var sikkert noe av det som gjorde at de [departementet] så at 'her kan det være behov for å lage et sånt nettverk og en sånn arena, for å få løftet inn disse tingene.»

NBBL og andre boligutviklere gir uttrykk for at erfaringsnettverket eksisterer fordi boligutviklerne med boligkjøpsmodeller har støtt på utfordringer i arbeidet med å utvikle og oppskalere tilbudet. Lovforslaget som nylig er lagt ut på høring, er et produkt av hva som har vært diskutert i erfaringsnettverket og i en referansegruppe «bestående av personer fra NBBL, OBOS, Fredensborg Bolig, Huseierne, Oslo kommune og Norsk Eiendom» (Kommunal- og distriktsdepartementet, 2023, s. 5). I høringsnotatet foreslår departementet «nye bestemmelser i borettslagsloven og eierseksjonsloven som bedre skal legge til rette for at boligutviklere og andre kan tilby boliger med boligkjøpsmodell i ett og samme boligselskap. Formålet er at det kan utvikles og selges flere boliger med boligkjøpsmodeller, samtidig som at hensynet til forbrukerne blir ivaretatt på en bedre måte enn i dag».

Erfaringsnettverkets fokus har vært på å tilrettelegge rammebetingelsene for de nye modellene, ikke å diskutere eventuelle andre løsninger på boligmarkedsutfordringene i Norge. En boligutvikler med slike modeller formulerer det slik:

B4: «Med unntak av enkelte forbrukerorganisasjoner er de fleste i forumet en heiagjeng som vil ha mer av dette. Motkreftene sitter jo kanskje andre steder i samfunnet.»

6. Diskusjon

De nye boligkjøpsmodellene er utformet for at boligkjøpere som har stabil inntekt, men som ikke har tilstrekkelig egenkapital, kan bli boligeiere. Boligkjøpsmodellene retter seg mot det som ofte betegnes som «mellomgruppen» eller «mellomsjiktet» i boligmarkedet, det vil si hushold som ikke er i stand til å kjøpe en bolig på ordinære markedsbetingelser, men som har for høy inntekt til å kvalifisere for offentlig støtte. Modellene er fleksible med hensyn til hvor gunstige de er for husholdet og for boligutvikler, og kan tilpasses slik at også hushold som kvalifiserer for offentlig støtte, kan tilbys kjøp gjennom en kombinasjon av modellene og skreddersøm av offentlig støtte. Modellene er dermed et virkemiddel for boligeie også for hushold som er så utsatte at de kvalifiserer for offentlige støtteordninger (startlån og bostøtte).

Modellene tilbys primært av kommersielle utviklere, men som vist tar også kommuner modellene i bruk. For kommersielle utviklere er modellene en mulighet til å utvide markedet av boligkjøpere ved at også hushold uten egenkapital kan kjøpe boliger i deres prosjekter. Samtidig medfører boligkjøpsmodellene en økt økonomisk risiko, blant annet gjennom utsatt inntektsstrøm fra salg av enhetene. De utbyggerne som har flest leie-til-eie-enheter og flest deleie-enheter, er begge store, robuste foretak. Den pågående prosessen for å endre boliglovene og skattelovene skal både gjøre det enklere for boligutviklere å tilby slike modeller, og bidra til at flere boligutviklere kan tilby det.

Modellene er nye i den forstand at de til en viss grad løser opp dikotomien mellom leie og eie, slik det har vært i Norge siden prisregulering på husbankfinansierte boliger ble avvirket på 1980-tallet. Etter dereguleringen ga boligeie husholdet fulle eiendomsretter: rett til å bruke, rett til å leie ut og rett til å selge¹² for eierseksjoner og boliger i borettslag. Sammenliknet med dette gir deleierskap-modellen begrensinger på eiendomsretten ved at

12 Hovedbildet er at boligenheter i boligsameier og i borettslag gir eier tilnærmet fulle eiendomsrettigheter, uavhengig av om boligen er del av et boligsameie eller en del av et borettslag. De to eieformene gir imidlertid noen forskjeller i disposisjonsform. En borettslags-eier eier i prinsippet en andel i hele bygget med eksklusiv borettsrett til en bestemt boenhet. En eier av en eie-seksjon i et boligsameie eier selve seksjonen og en andel av fellesarealene i bygget. Disse nyansene opphever imidlertid ikke det faktum at de nye leie-til-eie- og deleie-modellene som er diskutert her representerer en betydelig endring i eierrettighetene i forhold til både ordinære borettslagsboliger og ordinære eierseksjoner.

husholdet kun har avhendingsrett til den andelen av enheten som de til enhver tid eier, til tross for at de har bruksrett til hele. Tilsvarende gir leie-til-eie-modellen mer enn kun bruksrett slik det er ved «ordinær» leie: Kontraktens kjøpsopsjon gir husholdet rett til fullt eierskap, på bestemte betingelser. De nye boligkjøpsmodellene er med andre ord konstruksjoner som myker opp skillet mellom eie og leie.

Et aspekt ved dette er at risikoen som alltid hefter ved boligeie, dermed deles mellom boligutvikler og husholdet. Ved deleie har banken kun panterett i den andelen av boligen som husholdet har kjøpt. Ved boligprisfall eller mislighold med påfølgende tvangssalg, vil husholdets tap være tilsvarende husholdets eierandel. Ved leie-til-eie bærer boligutvikler hele risikoen fordi husholdet bare har en *opsjon* på kjøp. Skulle prisene falle til et lavere nivå enn boligen hadde da kontrakten ble inngått, vil husholdet fritt kunne velge å avstå fra å benytte opsjonen. Med andre ord har boligutviklerne med boligkjøpsmodellene inntatt en ny finansiell rolle, spesielt med deleie. Formulert med Aalbers (2017) kan en si at modellene kobler utbyggerne på det finansielle aspektet av det å *eie* en bolig, ikke bare det å selge den.

I innledningen reiste vi spørsmål om modellene kan forstås som en kursendring i det norske boligregimet, og viste blant annet til Kemeny (1992) sin boligregime-typologi og hans fokus på organisering av tilgangen på utleieboliger og på ideologien som systemet hviler på. Norge har en dualistisk utleiesektor med et uregulert privat utleiemarked og et strengt behovsprøvd og svært begrenset kommunalt utleietilbud. De nye boligkjøpsmodellene endrer ikke vesentlig på dette. Også når det gjelder den underliggende ideologien, er det åpenbart at boligkjøpsmodellene ikke er et brudd, men heller en forsterkning av fokuset på eierskap. Modellene hviler tungt på oppfatningen om boligeierskap som beste disposisjonsformen. De er utformet nettopp for å muliggjøre eierskap for flere, og begrunnes med referanser til rettferdighet og utjevning. North (1990) sine analyser av institusjonell endring legger også vekt på den kulturelle eller ideologiske dimensjonen. Boligkjøpsmodellene bygger på aktørenes forståelse av svakheter, dysfunksjoner og uløste utfordringer i dagens boligmarked og tilbyr nye løsninger – innenfor det dominerende regimet der boligeie fortsatt er løsningen.

De institusjonelle endringene som modellene representerer, og som aktørene bak modellene forsøker å videreutvikle, har bred støtte hos nasjonale og lokale myndigheter. Dette henger sammen med at de potensielt kan løse noen av markedsutfordringene i det eksisterende boligregimet. Modellene bidrar til at eie er mulig for flere typer hushold uten tilstrekkelig egenkapital: unge, hushold i reetablering, nyankomne til landet, med mer. De bidrar også potensielt til at kommunene kan nå målsettinger i egne planer, målsettinger som kommunene til dels er pålagt av staten: Kommunene skal ha en helhetlig boligpolitikk som også hensyntar etableringsutfordringer, og kommunene skal sørge for at nye boligområder har bred sosioøkonomisk sammensetning. Den siste målsettingen gjelder særlig sentrumsområder. Av klima- og miljøhensyn skal kommuner i vekst kanalisere veksten til sentrumsområder, men høye tomte- og byggekostnader i slike områder reflekteres i nyboligprisene i disse områdene, slik at det får konsekvenser for den sosioøkonomiske sammensetningen av innbyggere. Boligkjøpsmodellene har med andre ord potensial til å oppfylle kommunenes mål om mangfold i slike områder. En betydelig del av boligkjøpsmodellene benyttes da også i pressområder. Siden disse områdene også har betydelig boligprisvekst, vil spesielt leie-til-eie-modellen fungere bra, fordi boligens verdistigning bidrar til husholdets opparbeiding av egenkapital.

Umiddelbart er modellene et svar på det North (1990) ville betegne som utfordringer i et marked, og rent juridisk representerer modellene nye kombinasjoner av disposisjoner et hushold har til sin bolig. I likhet med North (1990) viser Clapham (2019) at

regimeendring impliserer institusjonell endring. Modellene har ført til at det eksisterende lovverket er i endring, og at det etableres nye organisasjoner skreddersydd for bedre forvaltning av de nye modellene. Med referanse til Clapham (2019) sin maktanalyse viser artikkelen også hvordan kommersielle boligutviklere via det departementale erfaringsnettverket får mulighet til å påvirke den institusjonelle tilretteleggingen av boligkjøpsmodellene. De rammebetingelsene som tilrettelegges, gjøres delvis etter råd fra og etter forhandlinger med boligutviklere, for å muliggjøre en oppskalering på markedsbetingelser, det vil si uten subsidier.

Det institusjonelle rammeverket rundt boligkjøpsmodeller i andre land inkluderer subsidier, om enn i ulik grad. De er i tillegg forankret i planverket gjennom bestemmelser i plan- og bygningsloven, ved at denne gir kommunene anledning til å pålegge utbygger at en andel av boligene i et nybyggingsprosjekt skal omfatte (subsidierte) boligkjøpsmodeller (Calavita & Mallach, 2010; de Kam et al., 2014).¹³ Også i Norge utredes det om planloven (lov om planlegging og byggesak) skal endres slik at den gir tilsvarende autoritet til kommunene (Asphjell et al., 2022). I påvente av dette kan en fastslå at de institusjonelle rammebetingelsene knyttet til boligkjøpsmodellene til nå er utbyggerorientert, slik at en har et skalerbart «produkt». Hvorvidt dette følges opp med endringer i planverket, gjenstår å se.

Boligkjøpsmodellene kan sies å forsterke boligboligutviklernes posisjon i boligsystemet, både gjennom de institusjonelle endringene som skjer nå, og ved at de tar et ansvar for en større del av boligfeltet enn de tradisjonelt har gjort i Norge etter omstillingen på 1980-tallet (Nordahl, 2018). Boligutviklernes argumenter for å utvikle modellene retter seg like mye mot økt samfunnsansvar som markedsandeler og posisjonering, dette som følge av utfordringene som følger av boligprisutviklingen, inntektsutviklingen og bankenes utlånspolitikk.

7. Konklusjon

Boligkjøpsmodellene representerer en løsning på husholds vanskeligheter med å kjøpe sin egen bolig, gitt en inntektsutvikling som ikke har holdt tritt med boligprisutviklingen, og bankenes utlånspolitikk, som forsøker å begrense befolkningens gjeldsbelastning. Sett i lys av den pågående diskusjonen om finansialisering av bolig, bidrar modellene til å spre boligeie-risiko og gjøre det mulig for flere typer hushold å ta del i boligeierskap. Modellene gir også utbyggere en ny rolle som (med-)eier i individuelle boligenheter, en rolle som kommer i tillegg til utvikling, bygging og salg. Boligutviklernes og myndighetenes innsats for å øke omfanget av modellene representerer en moderat endring av allerede eksisterende institusjoner innenfor det norske boligregimet. Hensikten er å opprettholde boligeierskap som løsning på byenes boligutfordringer. At modellene bidrar til å løse noen av myndighetenes mål om inkluderende boligmarkeder, i tillegg til at boligutviklerne og myndighetene har en nasjonalpolitisk dialog om oppskalering, bidrar til å forsterke boligutviklernes ansvar og makt innenfor feltet.

Boligkjøpsmodellene og endringene vi ser, representerer dermed ikke en kursendring, men heller en kursforsterkning i boligregimet. Om en skal følge Stephens (2020) sin oppfordring om å forstå boligregimeendring i lys av den bredere økonomiske politikken som føres, kan denne kursforsterkningen knyttes til en større debatt om hvordan velferdsregimer omstruktureres til å bli formuesbaserte eller eiendomsbaserte. I et land som Norge, der boligeie har stått sentralt lenge, og der boligeierskap spiller en viktig rolle for borgernes

¹³ Planlovene i disse landene stiller ofte krav om at kommunene må dokumentere behov gjennom områdebaserte analyser av vanskelighetstilthet (Nordahl, 2018).

ansvar for egen velferd og velstand, kan en si at modellene bidrar til å fastholde og utbre denne «muligheten». I land der boligeie er mindre dominerende, vil slike modeller kunne ses som et brudd og en omstrukturering av etablerte boligvelferdsregimer i en mer liberalistisk retning (Doling & Ford, 2007; Doling & Ronald, 2010; Ronald, 2008).

Referanseliste

- Aalbers, M.B. (2017). The Variegated Financialization of Housing. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(4), 542–554. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12522>
- Asphjell, M.K., Astrup, K.C., Liane, G.M., Nordahl, B.I., & Wieslander, H. (2022). *Utredning om sosial bærekraft og planbestemmelser om boligsammensetning* (OE-rapport 2021-74). OsloEconomics og By- og regionforskningsinstituttet NIBR.
- Astrup, K., & Barlundhaug, R. (2009). *Fra leie til eie – eller delt eierskap* (NIBR-rapport 2009:115). By- og regionforskningsinstituttet NIBR.
- Astrup, K.C., & Monkerud, L.C. (2021). *Den økonomiske fordelingen av overgangen fra leie til eie for utsatte husholdninger* (NIBR-rapport 2021:5). By- og regionforskningsinstituttet NIBR.
- Bengtsson, B., Annaniassen, E., Jensen, L., Ruonavaara, H., & Sveinsson, J.R. (2013). *Varför så olika? Nordisk bostadspolitik i jämförande historiskt ljus*. Égalité.
- Bergsten, L., & Hansson, A.G. (2023). Intermediary housing tenures in Sweden: Developers' response to inaccessible housing markets and its implications for tenant-buyers. *Nordic Journal of Urban Studies*, 3(1), 4–22. <https://doi.org/10.18261/njus.3.1.1>
- Bramley, G., & Dunmore, K. (1996). Shared ownership: Short-term expedient or long-term major tenure? *Housing Studies*, 11(1), 105–131. <https://doi.org/10.1080/02673039608720848>
- Braseth, K. (2019). *Bolig, bolig, bolig: Hvordan skaper vi bedre og tryggere utleieforhold på Grønland i Oslo?* Bydel Gamle Oslo v/ Boligenheten.
- Calavita, N., & Mallach, A. (2010). *Inclusionary housing in international perspective: Affordable housing, social inclusion and land value recapture*. Lincoln Institute of Land Policy.
- Christophers, B. (2018). Intergenerational Inequality? Labour, Capital, and Housing Through the Ages. *Antipode*, 50(1), 101–121. <https://doi.org/10.1111/anti.12339>
- Clapham, D. (2019). *Remaking housing policy: An international study*. Routledge.
- Cowan, D., Carr, H., & Wallace, A. (2018). “Thank heavens for the lease”: Histories of shared ownership. *Housing Studies*, 33(6), 855–875. <https://doi.org/10.1080/02673037.2017.1408782>
- de Kam, G., Needham, B., & Buitelaar, E. (2014). The embeddedness of inclusionary housing in planning and housing systems: Insights from an international comparison. *Journal of Housing and the Built Environment*, 29(3), 389–402. <https://doi.org/10.1007/s10901-013-9354-5>
- Doling, J., & Ford, J. (2007). A Union of Home Owners. *European Journal of Housing Policy*, 7(2), 113–127. <https://doi.org/10.1080/14616710701309446>
- Doling, J., & Ronald, R. (2010). Home ownership and asset-based welfare. *Journal of Housing and the Built Environment*, 25(2), 165–173. <https://doi.org/10.1007/s10901-009-9177-6>
- Durnova, A., Fischer, F., & Zittoun, P. (2016). Discursive approaches to public policy: Politics, argumentation, and deliberation. I *Contemporary Approaches to Public Policy: Theories, Controversies and Perspectives*. Palgrave Macmillan.
- Elsinga, M., Hoekstra, J., & Dol, K. (2015). Financial implications of affordable home ownership products: Four Dutch products in international perspective. *Journal of Housing and the Built Environment*, 30(2), 237–255. <https://doi.org/10.1007/s10901-014-9404-7>
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.
- Forbrukerrådet. (2021). *Å leie bolig: Norske leietakeres erfaringer og ønsker for boligmarkedet. Basert på henvendelsesstatistikk, kvalitative og kvantitative undersøkelser av Forbrukerrådet*. <https://storage02.forbrukerradet.no/media/2021/03/a-leie-bolig-i-norge-1.pdf>

- Galster, G., & Wessel, T. (2019). Reproduction of social inequality through housing: A three-generational study from Norway. *Social Science Research*, 78(februar), 119–136. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.12.016>
- Goplen, E. (2019, 5. mars 2019). *Renteutgiftene redusert tross økt bolig gjeld*. Statistisk Sentralbyrå. Hentet 16.08.23 fra <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/renteutgiftene-reduert-tross-okt-boliggjeld>
- Halvorsen, E., & Lindquist, K.-G. (2017). *Getting a foot on the housing ladder: The role of parents in giving a leg-up* (Working paper 19). Norges Bank. <https://norges-bank.brage.unit.no/norges-bank-xmliui/handle/11250/2495558>
- Holm, A., Owren Nygaard, M., & Bråthen, A. (2020). *Evaluering av Barna først: Husbankens virkemidler for å få barnefamilier fra leie til eie* (OE-rapport 2020-286-1060). OsloEconomics og By- og regionforskningsinstituttet NIBR.
- Husbanken 2023: Husbankens historikk <https://www.husbanken.no/om-husbanken/historikk/> Sist lest 05.03.2024.
- Johannesen, T. (2019). Politikk, marked og Foreldrebanken. *Tidsskrift for boligforskning*, 2(1), 46–49. <https://doi.org/10.18261/issn.2535-5988-2019-01-04>
- Kemeny, J. (1992). *Housing and Social Theory*. Routledge.
- Kemeny, J. (1995). *From Public Housing to the Social Market: Rental Policy Strategies in Comparative Perspective*. Routledge.
- Kemeny, J. (2001). Comparative housing and welfare: Theorising the relationship. *Journal of Housing and the Built Environment*, 16(1), 53–70. <https://doi.org/10.1023/A:1011526416064>
- Kommunal- og distriktsdepartementet. (2023). *Høringsnotat Forslag om endringer i borettslagsloven og eierseksjonsloven for å legge bedre til rette for nye boligkjøpsmodeller*. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing-forslag-til-endringer-i-borettslagsloven-og-eierseksjonsloven-for-a-legge-bedre-til-rette-for-boligkjopsmodeller/id2986755/?expand=horingsnotater>
- Nordahl, B.I. (2012). *Boligmarked og boligpolitikk*. Akademika forlag.
- Nordahl, B.I. (2018). Boligbygging og boligpolitikk. I G.S. Hanssen & N. Aarsæther (red.), *Plan- og bygningssloven 2008 – en lov for vår tid?* (s. 243–258). Universitetsforlaget.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- NOU 2011: 15. (2011). *Rom for alle: En sosial boligpolitikk for framtiden*. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2011-15/id650426/>
- Ogbamichael, T. (2017). *Hva vet vi om leiemarkedet i Norge?* Hentet 13.07.23 fra <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-vet-vi-om-leiemarkedet-i-norge>
- Oslo kommune. (2018). *Kommuneplan for Oslo 2018: Samfunnsdel med byutviklingsstrategi*. <https://www.oslo.kommune.no/getfile.php/13324093-1572596131/Tjenester%20og%20tilbud/Politikk%20og%20administrasjon/Politikk/Kommuneplan/Vedtatt%20kommuneplan%202018/Kommuneplan%20Oslo%20-%20utskriftvennlig.pdf>
- Oslo kommune. (2021). *Byrådssak om opprettelsen av Oslobolig AS*.
- Regjeringen. (2020). *Alle trenger et trygt hjem: Nasjonal strategi for den sosiale boligpolitikken (2021–2024)*.
- Ronald, R. (2008). *The Ideology of Home Ownership: Homeowner Societies and the Role of Housing*. Palgrave Macmillan.
- Ruonavaara, H. (2020). Rethinking the concept of housing regime. *Critical Housing Analysis*, 7(1), 5–14. <http://dx.doi.org/10.13060/23362839.2020.7.1.499>
- Ryan-Collins, J. (2019). Breaking the housing–finance cycle: Macroeconomic policy reforms for more affordable homes. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 53(3), 480–502. <https://doi.org/10.1177/0308518X19862811>

- Røiseland, M. (2021, 26. desember 2021). *Kritiserer boligsatsing: – Kan skyve andre ut av markedet*. Avisa Oslo. Hentet 14.07.23 fra <https://www.ao.no/kritiserer-boligsatsing-kan-skyve-andre-ut-av-markedet/s/5-128-235394>
- Sandlie, H.C., & Sørvoll, J. (2017). Et velfungerende leiemarked? *Tidsskrift for velferdsforskning*, 20(1), 45–59. <https://doi.org/10.18261/issn.2464-3076-2017-01-03>
- Shen, J., Luo, X., & Sun, Z. (2022). Housing (de-)financialisation under state entrepreneurialism in China: The revival of affordable housing and Shanghai's shared-ownership housing scheme. *Transactions in Planning and Urban Research*, 1(3–4), 269–288. <https://doi.org/10.1177/27541223221147199>
- Stephens, M. (2020). How Housing Systems are Changing and Why: A Critique of Kemeny's Theory of Housing Regimes. *Housing, Theory and Society*, 37(5), 521–547. <https://doi.org/10.1080/14036096.2020.1814404>
- Suddaby, R., & Viale, T. (2011). Professionals and field-level change: Institutional work and the professional project. *Current Sociology*, 59(4), 423–442. <https://doi.org/10.1177/0011392111402586>
- Tranøy, B.S., Stamsø, M.A., & Hjertaker, I. (2020). Equality as a driver of inequality? Universalistic welfare, generalised creditworthiness and financialised housing markets. *West European Politics*, 43(2), 390–411. <https://doi.org/10.1080/01402382.2019.1612161>
- Tunström, M. (2020). *Building affordable homes: Challenges and solutions in the Nordic Region* (Nordregio report 2020:2). Nordregio. https://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:1420468/FULLTEXT01.pdf?fbclid=IwAR0FV8Aal7_HuLX5h2JceR-bUodgmm7CzF3eTP7yGOsvLaXb-40WDX5qt5U
- Tønsberg kommune. (2019). *Boligsosial handlingsplan 2019–2020*.
- Tønsberg kommune. (2020). *Anders Madsens gate JournalpostID 20/88485*.
- Yates, J. (1992). Shared ownership: The socialisation or privatisation of housing? *Housing Studies*, 7(2), 97–111. <https://doi.org/10.1080/02673039208720727>
- Aarland, K. (2011). *En modell for vurdering av eierskapspotensialet blant lavinntektsgrupper og vanskeligstilte på boligmarkedet* (NOVA-notat). Velferdsforskningsintitutttet NOVA.
- Aarland, K., & Reid, C.K. (2019). Homeownership and residential stability: Does tenure really make a difference? *International Journal of Housing Policy*, 19(2), 165–191. <https://doi.org/10.1080/19491247.2017.1397927>
- Aas Kristiansen, A. (2022, 30. mars 2022). Kommunen skal få vanlige folk inn på boligmarkedet: – En ordning for leger og advokater. *Aftenposten*. Hentet 14.07.23 fra <https://www.aftenposten.no/oslo/i/0Gl8j2/kommunen-skal-faa-vanlige-folk-inn-paa-boligmarkedet-en-ordning-for-leger-og-advokater>