

Siri Nørve og Lillin Knudtson

Ny heis i gamle hus

- gode grep og sterke aktører



NIBR

Norsk institutt for by- og regionforskning

Ny heis i gamle hus

Andre publikasjoner fra NIBR:

NIBR-rapport 2009:15

Husholdningenes
verdsetting av heis i
boligblokker

NIBR-rapport 2009:8

Boligkvalitet og
kommunal planlegging
Erfaringer fra bruk av det
kommunale plansystemet
for å fremme universell
utforming

NIBR-rapport 2009:7

Lavinnskuddsboliger
- en felle for boligkjøpere?

Rapportene koster
kr 250,-, og kan bestilles
fra NIBR:

Gaustadalléen 21,
0349 Oslo

Tlf. 22 95 88 00

Faks 22 60 77 74

E-post til

nibr@nibr.no

www.nibr.no

Porto kommer i tillegg til
de oppgitte prisene

Siri Nørve og Lillin Knudtzon

Ny heis i gamle hus

- gode grep og sterke aktører

NIBR-rapport 2009:21

Tittel: Ny heis i gamle hus
– gode grep og sterke aktører.

Forfatter: Siri Nørve og Lillin Knudtzon

NIBR-rapport: 2009:21
ISSN: 1502-9794
ISBN: 978-82-7071-806-1
Prosjektnummer: 2603B
Prosjektnavn: Etterinstallasjon av heis i etablert boligbebyggelse

Oppdragsgiver: Husbanken
Prosjektleder: Siri Nørve

Referat: Rapporten tar for seg omfanget av og erfaringer knyttet til etterinstallasjon av heis i etablert bebyggelse. Undersøkelsen viser at omfanget av etterinstallasjon i dag er lite. De fleste installasjoner finner vi i eldre gårder på Oslo vestkant. Dagens virkemidler synes ikke å utløse installasjoner i andre markeds-segmenter enn i Oslo. Videre viser undersøkelsen at det kreves både pågangsmot og en viss teknisk kompetanse i boligselskapene for å gjennomføre et etterinstallasjons-prosjekt.

Sammendrag: Norsk og engelsk

Dato: September 2009

Antall sider: 108

Pris: Kr 350,-

Utgiver: Norsk institutt for by- og regionforskning
Gaustadalléen 21,
0349 OSLO
Telefon: (+47) 22 95 88 00
Telefaks: (+47) 22 60 77 74
E-post: nibr@nibr.no

Vår hjemmeside: <http://www.nibr.no>

Trykk: Nordberg A.S.
Org. nr. NO 970205284 MVA
© NIBR 2009

Forord

Rapporten belyser forhold knyttet til etterinstallasjon av heis i boligbygg som opprinnelig ikke har heis. Prosjektet er finansiert av Husbankens kompetansemidler, og har hatt to deler:

Del 1: En samfunnsøkonomisk studie som belyser heisens betydning for boligens markedsverdi (Melby 2009)

Del 2: En undersøkelse rettet mot aktørene, både boligselskaper og markedsaktører, for å kartlegge hva som synes å utløse beslutninger om etterinstallasjon av heis.

Dette er rapportering av del 2.

NBBL gjennomførte i samme periode et prosjekt rettet mot det samme tema og det ble gjort en arbeidsdeling mellom NBBL og NIBR. NIBR skulle i delprosjekt 2 se på gode (og evt) dårlige prosjekter for å finne ut hva som motiverer beboere til å installere heis samt se på tiltak og virkemidler for å øke nivået på etterinstallasjoner. NBBL skulle gjennomføre en rekke oppgaver, herunder utvikle prosessveileder for planlegging og gjennomføring av etterinstallasjonsprosjekter.

NIBR og NBBL har hatt jevning kontakt og flere møter under prosjektgjennomføringen.

Hoveddelen av rapporten beskriver 14 case hvor heis enten er installert eller hvor beboerne er i ferd med å bestemme seg for om det skal installeres heis. Erfaringene fra de 14 casene danner grunnlaget for en analyse av hvilke faktorer som er vesentlige for å få gjennomført slike ombygginger.

Arbeidet startet våren 2008 og empiritilfang med intervjuer av heisleverandører, utbyggere, sameier og borettslag ble gjennomført i løpet av sommerhalvåret 2008. Vi takker alle de intervjuede for

deres tid og særlig borettslag og sameier for deres samarbeid og informasjon.

Samfunnsviter Siri Nørve har vært prosjektleder og sosiolog Lillin Knudtzon har vært prosjektmedarbeider. Knudtzon har gjennomført de fleste besøkene i borettslag og sameier og skrevet det meste av kapittel 2-5. Analysene er gjort i samarbeid.

Oslo, september 2009

Berit Nordahl
Forskningsjef

Innhold

Forord	1
Tabelloversikt.....	5
Sammendrag.....	6
Summary	14
1 Etterinstallasjon av heis i etablert boligbebyggelse?	21
1.1 Innledning	21
1.2 Boligpolitikken og de boligøkonomiske virkemidlene.....	23
1.3 Hvor mange boliger i Norge mangler heis?	31
1.4 Antakelser om drivkrefter og barrierer	34
1.5 Problemstillinger videre	38
2 Metode og gjennomføring av undersøkelsen	40
3 Case – beslutninger om heis og heisenes tilgjengelighet og bruksverdi.....	44
3.1 Case 1 – oppslutning om heis ut fra solidaritet	44
3.2 Case 2 – heisen betaler seg selv.....	47
3.3 Case 3 – fasade, balkonger og heis – velg alt eller ingenting.....	49
3.4 Case 4 – vedtatt på ”walk-over”	52
3.5 Case 5 – boligbyggelaget drivkraft i prosessen	55
3.6 Case 6 – Husleia forble uendret etter heisbyggingen.	58
3.7 Case 7 – Heisbygging var besluttet av tidligere gårdeier	60
3.8 Case 8 – Kun 2-4 etasje skulle betale og alle disse var positive	63
3.9 Case 9 – Heisen del av en kjempepakke + 2-4 etasje betalte.....	66
3.10 Case 10 – Fjerde og femte etasje er forberedt på å dekke hele kostnaden.....	69

3.11	Case 11 – Beslutningen blir mer komplisert når sameiet består av flere oppganger.....	73
3.12	Case 12 – Vil bruke heisnøkkel for å utestenge den som ikke er med på å betale.....	73
3.13	Case 13 – Usikkert om de får 2/3 flertall.....	74
3.14	Case 14 – Håper på full enighet i sameiet	75
4	Innsikt å bygge videre på.....	76
4.1	Svært lite omfang av etterinstallering de siste årene...	76
4.2	Heis kommer i borettslag med eldre beboere, og sameier i dyre strøk.....	78
4.3	Hvordan få en positiv beslutning om heis?.....	79
4.4	Hvilke problemstillinger er sentrale for beboerne?....	83
4.5	Økonomien – kostnader, finansiering, kostnadsfordeling og verdiøkning	85
4.6	Profesjonalitet og kompetanse – bruk av rådgivere...	92
4.7	Teknologiutvikling og krav fra myndighetene	94
4.8	Gir heisinstallasjon ”universell utforming”?	95
5	Hvordan få til mer heisbygging?	99
5.1	Rask saksgang og rimeligere løsninger.....	99
5.2	Mer rettferdig kostnadsfordeling i borettslag.....	100
5.3	Økonomiske insitamenter – prosjekterings-tilskudd?.....	100
5.4	Rådgivning	105
	Litteratur	107

Tabelloversikt

Tabell 1.1	Tilsagn om heistilskudd 1996 - 2000.....	29
Tabell 1.2	Boligmassen i blokk, leiegård eller annet bygg med 3 etasjer eller mer etter disposisjonsform og antall etasjer i bygningen. Antall SSB.....	33
Tabell 3.1	To alternative husleieøkninger avhengig av bygging av heis eller ikke.....	48
Tabell 4.1	Oversikt over fordeling av kostnader på etasjene	88
Tabell 4.2	Tenkt eksempel som viser endring i verdi i leilighetene i de ulike etasjene med heis.....	90
Tabell 4.3	Tenkt eksempel som illustrerer hvordan lik fordeling av heiskostnader slår ulikt ut på salgspris avhengig av etasje.....	91
Tabell 4.4	Heisstørrelser og tinnfri atkomst.....	96
Tabell 5.1	Fordeling av kostnaden til en heis til 1,5 millioner kroner totalt pr etasje og på to ulike leilighetsstørrelser med 4% prosjekteringstilskudd angitt i parentes.....	103

Sammendrag

Siri Nørve og Lillin Knudtzon

Ny heis i gamle hus

- gode grep og sterke aktører

NIBR-rapport: 2009:21

Bakgrunn

Det har de siste årene vært stor fokus både på seniorpolitikken og å etablere boliger med universell utforming. Det å få trinnfri atkomst til alle boliger og boligenes hovedrom er et sentralt mål. Dagens virkemidler er i hovedsak rettet mot nybygging. Men boligmassen forandrer seg sakte. De fleste av fremtiden boliger er allerede bygget. En gjennomgang av boligmassen viser at så mange som 36 % av boligene i bygg med 5 etasjer eller mer mangler heis, og 90% av boligene i lavblokker mangler heis. Etterinstallasjon av heis er derfor et sentralt virkemiddel for å utbedre boligmassen.

Det er for tiden få virkemidler på dette området. Vi har i dag et utrednings- og et prosjekteringstilskudd formidlet gjennom Husbanken. Men det har tidligere eksistert to tilskuddsordninger for heis. Husbankens heistilskudd ble utbetalt i årene 1996-2000 og Oslo kommune hadde i en periode fra 1996 et heisfond. Erfaringen fra Husbankens ordning var at de aller fleste prosjektene ble utført i sameier og aksjegårder i Oslo vest. Ikke ett prosjekt ble gjennomført i borettslag i Oslo. I borettslag i Hamar ble det gjennomført flere prosjekter, både med og uten heistilskudd. Etter 2000 vet vi lite om hva som har skjedd på dette området.

Problemstillinger

Etterinstallasjon reiser problemstillinger av både bygningsmessig, økonomisk og beslutningsmessig karakter.

NIBR-rapport: 2009:21

Vi stiller oss i dette prosjektet flere spørsmål, som:

- Hvor stort har omfanget av etterinstallasjon vært?
- Er det noen spesielle kjennetegn eller særtrekk ved borettslag og sameier som har etterinstallert heis?
- Hva er motiv eller beveggrunner i boligselskaper som har foretatt installasjoner?
- Hvordan har de gått fram for å få til beslutninger og finansiering av prosjektet?
- Hvem er rådgiverne for boligselskaper i spørsmål om heisinstallasjon?

Metode og gjennomføring

Metodisk er denne rapporten bygget på casestudier med befaring av bygg, intervju med dem som har jobbet med beslutningen om heis, brukere av heisene og med aktører i heis- og eiendomsbransjen. Vi har også samlet noen dokumenter i de enkelte casene som tegninger og tilbud på levering av heis.

Men hvordan finne de aktuelle prosjektene? NBBL hadde gjort en undersøkelse hos sine medlemmer og hadde funnet fram til noen prosjekter. Videre tok vi kontakt med en stor heisleverandør og vi tok utgangspunkt i gule sider på "heis". Vi gikk inn på hjemmesidene til de 30 antatt største og mest sentrale leverandørene for å se om de leverer heiser som kan være aktuelle. Til slutt satt vi igjen med en base på 25 prosjekter hvor borettslag eller sameier hadde bestemt seg for å installere heis. Og ut fra disse valgte vi 10 case.

Fra heisleverandørene fikk vi også opplysninger om fire gårder som er i beslutningsfasen i forhold til heisinstallasjon. Vi valgte å snakke med alle disse. Rapporten bygger derfor på til sammen 14 case, 10 mer omfattende og fire mindre omfattende saker. Det er redegjort for hvert case.

På bakgrunn av dette materialet drøfter rapporten erfaringer og potensielle virkemidler som kan være aktuelle for å øke omfanget av heisinstallasjoner i eksisterende boligbebyggelse.

Etterinstallasjoner – få funn

Undersøkelsen finner at det har vært lite omfang av etterinstallasjoner av heis i boligbygg etter 2000. Men vi finner at det er en viss aktivitet. Flere heisforetak har de siste årene inngitt tilbud på en rekke prosjekter som ikke er blitt realisert. Ser vi på våre case som enten har installert eller planlegger dette, finner vi to hovedgrupper.

- Vi finner en gruppe boligsameier med adresse på Oslos vestkant med store leiligheter. Disse leilighetene har en høy markedsverdi, fra 4 mill til 7 mil og en investering på 100 – 300 000 vil ikke utgjøre en stor andel av boligens markedsverdi.
- Vi finner borettslag utenfor Oslo der boligene er mindre og atskillig rimeligere. Sett i relasjon til boligens verdi, er heisinstallasjonskostnaden betydelig. Beboerne er gjerne begynt å komme opp i alder og idet fleste tilfeller finnes det ikke alternative boliger med heis i nærheten.

Mange av de casene vi har kartlagt har hatt anledning til å bygge heis på en ”billig ”måte. Det har vært rom for installasjonen i det eksisterende bygget. I eldre bygg er heisen ofte installert i trappeøyet. Dersom en skal bygg nytt (gå utenpå vegglivet) og bygge nytt trappe- eller heishus, blir dette mer kostbart. Men vi ser at dette blir gjort, gjerne i forbindelse med utbygging av loftsetasje.

Gode beslutningsprosesser og gode aktører

I mange sameier og borettslag snakkes det om å installere heis, men som vi har sett er det svært få som gjennomfører det.

I vårt materiale er det én faktor som ser ut til å være helt essensiell for at det skal bli en positiv beslutning om heis – det må finnes en pådriver som ikke gir seg eller lar seg stoppe. Slike ildsjeler har vært nødvendige både for å motivere og for å klare å styre en prosess over lang tid, gjerne flere år. Vi finner i de vellykkede prosessene et utstrakt informasjonsopplegg for å få resten av beboerne med. Det er viktig at initiativtakeren får med seg andre beboere som kan hjelpe til med å få frem det positive i heisbyggingen, og at initiativtakeren/ildsjelen har legitimitet blant andre beboere.

Det har videre vært et fellestrekk ved mange av våre case at initiativtaker (som gjerne også er styreleder) har hatt mer enn normalt god teknisk kompetanse. De fleste har vært menn, og mange har hatt bakgrunn innen ingeniør-, bygnings- eller eiendomsfag. Dette har gjort dem i stand til å få et godt grep på hva byggingen skal dreie seg om, og det har gjort kommunikasjon med heistilbyder enklere. I det største og mest komplekse prosjektet vi har sett på hadde det ikke vært mulig å gjennomføre det hele uten den kompetansen styreleder, ildsjel og initiativtaker har bidratt med.

Finansiering og kostnadsfordeling i borettslag

I alle borettslagene i vår studie er heisbyggingen finansiert ved lån og kostnadene fordeles over husleia. Det betyr at heisene i realiteten ikke er betalt før gjelden er nedbetalt. Slik sett har de som bor der i dag ennå ikke betalt særlig mye av heisen, og de som kjøper en leilighet i borettslaget overtar forpliktelsen til å betale heisen i årene fremover.

I den nye borettslagsloven fra 2003¹ heter det at fordelingen av felleskostnadene skal justeres dersom endringer i boligen eller eiendommen ellers fører til vesentlige endringer av verdi-forholdene (§ 5-19, første ledd, annet punktum). Installasjon av heis vil være en slik endring. Av dette følger det at de beboerne som ikke får verdiøkning ved installasjon av en heis heller ikke skal være med å betale for den. Her er det spesielt de som bor i første etasje og hvor inngangen er på dette nivået, som omfattes.

I alle våre case i borettslag er alle beboerne med og betaler for heisen uavhengig av hvilken etasje de bor i. Selv de som bor i første etasje (eller underetasjen) i de blokkene vi har besøkt, har imidlertid noe nytte av heisen. Det er bare ett borettslaget i vårt materiale som har skjevdelt kostnadene til installasjon av heis etter hvilken etasje en bor i. I alle de andre borettslagene betaler man like mye uavhengig av etasje. I noen borettslag er kostnadene fordelt ulikt avhengig av leilighetens størrelse og i andre ikke.

For å lettere få tilslutning til etterinstallasjoner i borettslag bør en kanskje fordele kostnaden mer ”rettferdig” og i tråd med prinsippene den nye borettslagsloven fra 2003

¹ Borettslagslova, Lov av 6. juni 2003 nr. 39

Finansiering og kostnadsfordeling i sameier og aksjegården

I sameiene og aksjegården er det ikke tatt opp felles lån for å bygge heis. I to av gårdene har heisbyggingen inngått som en del av en loftsutbygging og vært en del av oppgjøret fra utbygger. I disse kjenner man ikke den reelle kostnaden til heisen. I begge har man tatt utgangspunkt i at heisen representerer en ulik verdistigning for eierne avhengig av etasje, og eierne har betalt inn til fellesskapet ut fra en fordelingsnøkkel man har blitt enige om. I alle sameiene og aksjegården vi har hatt kontakt med er det en selvfølge at kostnadene fordeles ulikt i etasjene. Og i alle er første etasje enten holdt utenom eller har et svært lite beløp. Kostnadsfordelingen i sameier og aksjegårder synes derfor ikke å utgjøre det samme problemet for beslutningsprosessen som i borettslag.

Økonomiske insitamenter – prosjekteringstilskudd?

Husbanken de siste årene gitt et begrenset tilskudd til tilstandsvurdering av borettslag, sameier og liknende. I 2008 kom det nye retningslinjene for boligtilskuddet hvor det også gis et tilskudd til prosjektering av heis med inntil 50 % av kostnadene. Rammen for tilskuddet for 2008 er 5 mill kroner. I de heisprosjekter vi har befart, ser vi at det er stor variasjon i omfanget av installasjonene. Ut fra informasjon fra heisleverandører kan vi anslå prosjekteringskostnadene til å ligge fra 70-80 000 til 150 000 kroner pr heis og med en gjennomsnittskostnad på ca 130 - 140 000. En leverandør anslår at prosjekteringskostnaden utgjør 8-10 % av totalkostnaden. I noen tilfeller vil prosjekteringskostnaden være høyere og utgjøre en større andel av totalkostnaden. Tilskudd til heisprosjektering kan derfor bli på mellom 35 000 og 75 000 kroner avhengig av størrelsen på inngrepet.

I tillegg kan boligselskapet få tilskudd til tilstandsvurdering. Dette boligtilskuddet kan gis i to trinn og fra 2008 kan tilskuddet dekke inntil 50 % av kostnaden. Dette innebærer sannsynligvis at boligselskaper som vurderer utbedringer, deriblant heis, både kan få støtte til tilstandsvurdering (og herunder se på mulighetene til heisinstallasjon) og deretter etter beslutning om heis, få tilskudd til prosjekteringen. Kostnadene vil fordele seg i ulike trinn og på litt ulike aktører, avhengig av byggesakens organisering.

Når husbanken går inn med et tilskudd til prosjektering av heis på 50 % av prosjekteringskostnaden, innebærer dette anslagsvis en støtte som tilsvarer 4-5 % av den totale kostnaden. Hvordan dette vil virke som insitament, kan være noe usikkert. Vi finner av vårt materiale at heisinstallasjonen nesten alltid begrunnes med økt bruksverdi, og at verdiøkning av leilighetene er et underordnet argument. Det er også helt uklart hvor høy verdiøkningen etter installasjon av heis er. Betalingsvillighet for leiligheter varierer sterk mellom ulike boligmarkeder og segmenter i markedet samt etter størrelse. Vi ser at heisleverandørene i dag i hovedsak har etterspørsel etter heis fra den eldre boligmassen i Oslo vest der leilighetene i dag koster mellom 4 og 8 millioner kroner. Selv i dette betalingssterke segmentet er det i dag mange flere henvendelser om priser enn det er gjennomførte prosjekter. Dette kan tyde på at kostnaden for heis til den enkelte seksjon er større enn den forventede merverdien i markedet.

Om prosjekteringstilskuddet vil utløse større interesse i borettslag er også usikkert. Trolig er beløpet så lite at om det skal gjøres installasjoner av heis er det viktigere å finne andre virkemidler som senker kostnaden og en rettferdig fordeling av kostnadene enn å få et tilskudd på 4-5 %.

Gir heisinstallasjon ”universell utforming”?

Ved ombygging/endringer i etablert bebyggelse, gjelder ikke de samme krav til løsninger som for nybygg. Dersom en bygning utløser krav om heis, heter det at i heis beregnet for rullestolbrukere må arealet på heisgolvet være minimum 140 x 110 cm. Heisdørens lysmål bør ha en bredde på 90 cm. For at store rullestoler skal kunne snu, er det en fordel at heisen er 200x140 cm. Ingen heiser i våre case er av denne størrelsen, og kun én møter kravet for rullestolbrukere mht heisstørrelse og dørbredden på 90 cm. Selv ikke en av heisene som bygges i eget nytt heisbygg er så stor som kravet for nybygg tilsier. Selv om heisene ikke holder krav til standard i nybygg, kan lette rullestoler få plass og beboerne er godt fornøyd med heisens bruksverdi. Ser vi på de eldre bygårdene i Oslo fra den klassisistiske perioden, ser vi at beboerne har valgt å ta vare på estetiske og arkitektoniske verdier. De heisløsningene de fikk gjennomført er, noen trappetinn til tross, til stor nytte. En bør være forsiktig med å sette for strenge krav til trinnfrihet, men avballansere atkomstkravene mot andre

krav og verdier. Det vil være uheldig å gjøre det beste til det godes fiende.

Ser vi på de eldre bygårdene i Oslo fra den klassisistiske perioden, ser vi at beboerne har valgt å ta vare på estetiske og arkitektoniske verdier. De heisløsningene de fikk gjennomført er, noen trappetinn til tross, til stor nytte. En bør være forsiktig med å sette for strenge krav til trinnfrihet, men avballansere atkomstkravene mot andre krav og verdier. Det vil være uheldig å gjøre det beste til det godes fiende.

Kompetanse og god rådgiving

Alle styrene i boligselskapene har måttet følge opp prosessene i noen grad selv, men det varierer hvor omfattende det har vært. I et par tilfeller har det vært engasjert profesjonelle byggeledere som har fulgt opp entreprenørene. Flere har også brukt konsulenter i deler av arbeidet frem mot å finne løsninger. Likevel har styrene måttet ta stilling til mange spørsmål fortløpende underveis. Informantene understreker selv at det er viktig med teknisk kompetanse i styrene for å kunne følge prosessen.

Når man ser utsagnene fra heisleverandørene og styrene i sammenheng er det tydelig at kompetanse i forhold til bygningsprosesser og tekniske spørsmål er en utfordring på begge sider. Heisleverandørene kvier seg for å forholde seg til amatører, og styrene er tvunget til å få inn teknisk kompetanse enten via valg av spesielt kompetente styremedlemmer/leder, via boligbyggelag, via hovedentreprenør som tar mer enn selve heisinstallasjonen eller via konsulenter. Sistnevnte løsning ser ut til å være vanskelig å få til på en måte som styrene opplever som gunstig – de i våre case som har prøvd det føler de får lite igjen for pengene.

En uhildet instans som kunne hjelpe styrene i denne prosessen vil kunne være et mulig tiltak for å stimulere til heisinstallasjon. Det finnes i dag ikke en nøytral instans der interesserte styrer kan henvende seg for å få råd om ulike løsninger. Vi ser av mange case at det er heisleverandøren som er rådgiverne. Det kan også være entreprenører eller byggtekniske konsulenter. De er alle aktører i markedet og kan ha sine foretrukne løsninger ut fra sitt produkt, produksjonsapparat og kompetanse. Dette innebærer at styrer i boligselskaper blir kunder i et uoversiktlig marked. Denne problemstillingen knyttet til beslutningsprosesser er også blitt

påpekt av andre i relasjon generell reovering av boliger (Haavik 2009). Det kan derfor ligge et potensiale i å utvikle god og nøytral rådgiving innen dette feltet, på samme måte som ENOVA tidligere fungerte overfor brukerne.

Summary

Siri Nørve and Lillin Knudtzon

New lifts in old multi-family dwellings

- gaining support for common investments

NIBR-rapport: 2009:21

Background

There has been a particularly strong focus in recent years on policies addressing the senior citizen and the provision of housing which incorporate universal design standards. Providing stepless access to all dwellings and to main rooms within the dwelling is a central objective. Current mechanisms are mostly designed to encourage universal design in *new developments*. But most of the future the housing stock is already built. Changes in the stock is characterised by inertia. A review of the existing housing stock found that all of 36 per cent of dwellings in buildings of five stories or more lacked a lift, and that 90 per cent of dwellings in low-rise buildings (three to four stories) also lacked a lift. Installing lifts in existing buildings is therefore a key feature of efforts to upgrade the building stock.

At the moment, however, there are few incentives for accomplishing such upgrading. There are two incentive mechanisms today, a grant for undertaking a feasibility study and a planning grant. Both mechanisms are administered by the Norwegian State Housing Bank.

There used to be two other sources of funding to help cover the cost of lift installation. The Housing Bank dispensed a lift grant in the years 1996–2000, and Oslo City Council operated a lift installation fund from 1996. Experience of the Housing Bank scheme showed that most projects were carried out in owner-occupied flats in the western area of central Oslo. Not one project

was undertaken in condominiums in Oslo. Several condominiums in Hamar have installed lifts, however, with and without the benefit of a grant. We have little information about recent developments in this area since 2000.

Research question

Installing lifts in existing buildings raises several issues with regard to technology, financing and decision making. The project sought to answer several questions, including,

- How extensive were the alterations required to accommodate the installation?
- Do housing co-ops and co-ownerships where lifts were installed share particular characteristics or features?
- What motivated or induced condominiums and the boards of owner occupied flats, to install the lift?
- What was done to facilitate decision making processes and funding?
- Who advised the condominiums and the boards of owner occupied flats on issues to do with the lift installation?

Method

Methodologically, this report is based on case studies. The work included on-site inspection of buildings, interviews with decision makers, users of lifts and members of the lift supplier and real estate business. We also assembled documents for each of the cases, including blueprints and tenders from lift suppliers.

But how to find the actual projects? NBBL (Norwegian Federation of Cooperative Housing Associations) had conducted a membership survey and found a selection of likely projects. We also got in touch with the leading and most relevant lift suppliers. This resulted in a pool of 25 different housing condominiums and owner occupied flats which had decided to install lifts. From this pool we then selected ten cases, with seven different lift suppliers.

We also contacted four condominiums and owner boards of occupied flats where a decision concerning lift installation was *pending*. The report is therefore based on 14 cases, ten of which are

relatively comprehensive, four less so. Each case is presented in the report.

Few installations in existing buildings

The study found that several lift suppliers have submitted tenders for numerous projects which had not come to fruition.

Looking at our case studies we find two main groups.

- Owner occupied flats located in Oslo west with spacious apartments. These apartments fetch a high market price, between 4 and 7 MNOK. An investment of around 100–300,000 NOK would not represent a significant share of the individual apartment's current market price.
- Condominiums outside Oslo with smaller and significantly cheaper apartments. As a proportion of the apartments' value, the cost of installing a lift is significant. Occupants tend to be relatively old, and in most cases there is no alternative housing in the area where lifts are installed.

Many of the cases studied were able to have lifts installed “on the cheap” insofar as the housing for a lift was included when the building was constructed. In older buildings, the lift is often installed in the eye of the stairwell. If a new stairwell or lift housing is required, it can be very expensive. But we saw that it had been done, often in connection with the conversion of the top storey.

Good decision processes and good stakeholders

Many condominiums and boards of owner occupied flats discuss installing a lift, but as we have seen, very few implement it.

In our data, one factor in particular appears to be a sine qua non for a positive decision to install a lift:

- There has to be an *individual driving the process who doesn't take no for an answer and doesn't give up*. Champions like these are necessary to galvanize support and navigate a process which in some cases can go on for years. We find in the successful projects a workable information system which is used to gain the support of the other residents. It is important for the primus motor to ally him or herself with residents who have the competence to promote the benefits of installing a lift,

and to ensure his or her legitimacy among the residents at large.

- Another factor common in many of our cases was the better than average technical proficiency of the initiator (who was often the chair of the board as well). Most are male, and many have a background in engineering, construction or property development. Because of this, they were able to appreciate the practical implications of the installation, and communicate more easily with the lift suppliers. The largest and most complicated project we investigated would have been impossible to complete without the expertise of the chair of the board, advocate and initiator.

Funding and cost sharing in condominiums

All condominiums in our study financed the installation by taking out loans, recouping the cost by adding it to the monthly rent payment. In practice, the lift won't be paid for until the loan is repaid. In that sense, current residents pay only a small proportion of the cost of the lift; new residents, on the other hand, will inherit loan obligations lasting many years.

The new Housing Co-operatives Act of 2003² requires the distribution of joint costs to be adjusted if alterations to the dwellings or the property otherwise result in major changes in relative values.³ The installation of a lift represents one such alteration. It follows therefore that the residents of apartments that do not increase in value by having a lift installed in the building should not pay for it. This applies in particular to ground floor residents living on the same floor as the main entrance to the building.

In all of our cases, all of the occupants were paying for the lift irrespective of the floor on which they lived. Even those living on the ground floor (or in the basement) in the blocks we visited benefitted somewhat from the lift. Only one case in our material differentiated the costs depending on what floor the dwelling was on. The others charge residents the same whichever floor they live

² Act of 6 June 2003 No. 39 relating to housing cooperatives

³ Section 5-19, para 1, second sentence

on. In some cases costs were subdivided according to the size of the apartment.

It would probably encourage more residents of condominiums to agree to a lift installation if the costs were divided more “fairly”, and in line with the principles of the 2003 Housing Co-operatives Act.

Funding and cost sharing in owner occupied flats

In the condominiums and the owner occupied flats, loans were not taken out to fund the installation. In two cases, the installation was included in conversion work on the top storey, and was not specified on the bill from the constructor. Here, the real cost of the installation is unknown. In both cases, the appreciation in value was estimated on the basis of floor seize, and the amount residents paid was calculated by a pre-agreed formula. Ground floor residents are either exempted or pay a nominal sum only. Cost sharing in the owner occupied flats appears therefore not to present the same problems for the decision process as in the housing co-ops.

Financial incentives – planning grants?

The Housing Bank has allocated a limited grant for a technical survey of condominiums and owner occupied flats. New housing grant guidelines were issued in 2008. The scheme includes a grant for planning the installation of a lift, limited upwards to 50 per cent of the overall cost. The budget available for the grants amounted to NOK 5 million in 2008. In the lift projects which we examined, there was wide variation in the extent of the alterations. According to information provided by the lift suppliers, we were able to estimate the cost of planning to between NOK 70–80,000 and 150,000, with an average cost of around 130–140,000.

According to one supplier, planning costs amount to 8–10 per cent of the total investment. Grants for lift installation planning can therefore vary between NOK 35,000 and 75,000 depending on the extent of the alterations involved. All in all, units considering upgrades, including installing a lift, can access support for the technical survey (including the feasibility of installing a lift), and following a decision to go ahead, a grant to help defray planning costs. The costs will be divided between different stages and different stakeholders, depending on how the work is organised.

When the Housing Bank provides planning grants of upwards of 50 per cent of the *planning costs*, it works out as a rule to about 4–5 per cent of the *total investment*. How this acts as an incentive is rather uncertain. The usual argument for installing a lift according to our data is its practical utility; appreciation of the apartment's market value is secondary. And how much an apartment increases in value from having a lift installed is entirely unclear. People's willingness to pay for property varies widely across the housing markets and market segments, apart from the impact of the size of the property. We find that lift suppliers today face demands for lifts from the older housing stock in Oslo west, where apartments today cost between NOK 4 and 8 million. Even in this highly solvent market segment, there are many more inquiries about prices than completed projects. This could mean that the cost of a lift to the individual unit is higher than the estimated appreciation in market value.

Whether the planning grant will encourage wider interest among residents of condominiums and owner-occupied flats is also a moot point. The sums in question are so small that if a lift were to be installed, it would be more helpful if other ways of reducing and ensuring a fair division of the costs were available than by a grant amounting to only about 4–5 per cent.

Does installing a lift result in “universal design”?

When existing housing is converted/updated, design standards are not as rigorous as they are for new housing. If there exists a legal demand for a lift in a building, the minimum floor area for disability lifts (for wheelchair users) is 140 x 110 cm. The effective width of the doorway should be at least 90 cm. To enable users to turn their wheelchair, a floor area of 200 x 140 cm is recommended. None of the lifts in our case studies satisfied this standard, and only one satisfied standards regarding the general dimensions of the lift and doorway width of 90 cm. Not one of the lifts installed in newly constructed lift housing satisfy the minimum standards for new buildings. But while the lifts do not measure up to the standards of new buildings, there's enough space for lightweight wheelchairs and the residents are very happy with the practical benefits of the lift.

If we turn our attention to older apartment buildings in Oslo, built in the 1890s, we find widespread concern among residents to ensure that aesthetic and architectural qualities are preserved. The lift solutions adopted here, despite involving a few steps to access the cab, are of great practical value. One should resist setting over-rigorous standards regarding stepless access, but balance access requirements against other requirements and ideals. It would be a shame to make the best the enemy of the good.

Expertise and sound advice

The boards of all the condominiums and the owner occupied flats in our case studies have had to supervise the process themselves. Some employed the services of professional supervisors to organise the contractors. Some also used consultants to help them sift through the various solutions. All the same, the boards have had to make decisions during the process as well. Informants attest to the importance of board members with a grasp of the technical side of things to supervise the process properly.

When we look at what the lift suppliers and board members told us, one of the challenges mentioned by both groups is knowledge of building processes and technical issues. Lift suppliers are not happy about working with amateurs, and the boards are forced to obtain technical expertise either by electing particularly competent board members/chair or by going through the housing associations, the main contractor – who does more than simply install the lift – or a consultancy. The latter option is not considered very highly by the boards, who feel they got less than they paid for.

It might encourage the decision of installing lifts if an impartial body could be set up to help the boards tackle the demands of the work. There is no impartial body today to which interested boards may turn for advice about different solutions. In many of our cases, the lift supplier doubled as the consultant. Contractors or construction engineering consultants could also do the job. However, they will most likely base their preferred solutions on their product. The problems connected with decision processes have been mentioned by others in relation to general housing rehabilitation (Haavik 2008). There is therefore room for a sound, neutral advisory service in this area.

1 Etterinstallasjon av heis i etablert boligbebyggelse?

Denne rapporten trekker innledningsvis opp de økonomiske, politiske og bygningsmessige rammene som har ligget til grunn for etterinstallasjon av heis i boligbygg. . I metodekapitlet gjør vi rede for metode og gjennomføring, herunder antakelser om antall heiser som er etterinstallert de siste årene i sameier og borettslag. Vi presenterer videre 14 etterinstallasjonsprosjekter i boligselskaper, hva selskapene har gjort og erfaringer knyttet til planlegging og gjennomføring av prosjektene. På denne bakgrunn trekker vi fram de faktorer som vi antar er vesentlige for borettslags og sameiers beslutninger om å installere heis og diskuterer virkemidler og evt nye tilnæringer til etterinstallasjonsproblematikken..

1.1 Innledning

Det er en sentral målsetting i offentlig politikk å øke tilgjengeligheten i eksisterende bebyggelse. Det vil i fremtiden være fokus på tilgjengelige og brukbare boliger, og spesielt med tanke på den aldrende befolkningen og dens behov for pleie og tjenester. Dagens politikk har fokus på å stimulere tilbudssiden i boligmarkedet til å frembringe boliger for markedet med kvaliteter som kan knyttes til universell utforming.

Mange seniorer synes å være interessert i å flytte til boliger som ikke krever mye egenarbeid (vedlikehold av hus og hage) og som har god tilgjengelighet (Brevik og Schmidt 2005). Det er i dag stor byggevirksomhet, og det bygges i dag mange sentralt beliggende

blokker der en del av boligene har den minstestandard mht tilgjengelighet som Teknisk forskrift (TEK)⁴ krever.

Hvem som kjøper disse boligene er ikke bare avhenging av behov/preferanse, men også av kjøpekraft. Mange eldre ønsker å flytte til en ny, sentral og mer lettstelt bolig, men finner at prisen blir uforholdsmessig høy i forhold til hva de kan få for sin gamle bolig. (Barlindhaug 2003). Mange flytteplaner realiseres derfor ikke.

Det er imidlertid rimeligere å kjøpe bolig i bruktboligmassen. Problemet er at en stor andel av disse boligene er i bygårder og lavblokker med begrenset tilgjengelighet pga trappeatkomst. Som det bemerkes i meldingen om framtidens omsorgsutfordringer (St. meld nr. 25 2005-2006), er de fleste boliger allerede bygd, og en utbedring av boligmassen vil være sentralt om en skal imøtekomme behovene i en aldrende befolkning. Det er i mange tilfeller forhold ved selve boligen som må utbedres og som beboerne selv kan ombygge eller utbedre. Atkomsten er derimot et fellesanliggende.

Sentralt for å bedre tilgjengeligheten i deler av den sentrale boligmassen (bygårder) og i blokkbebyggelsen vil være etterinstallasjon av heis. Dette vil gi bedret tilgjengelighet i en stor del av boligmassen og bedre brukbarheten for alle. Utbedring i den bestående boligmassen kan motvirke uønsket flytting. Det synes imidlertid som om det har skjedd lite på dette området de siste 10 årene. Husbanken hadde en tilskuddsordning med utbetalinger fra 1996 til 2000 og Oslo kommune hadde et heisfond noen år fra 1996. Disse ordningene utløste noen prosjekter, men deretter er det blitt relativt stille på etterinstallasjonsmarkedet.

Etterinstallasjon reiser problemstillinger av både bygningsmessig, økonomisk og beslutningsmessig karakter.

Vi stiller oss i dette prosjektet noen spørsmål:

- Hvor stort har omfanget av etterinstallasjon vært?
- Er det noen spesielle kjennetegn eller særtrekk ved borettslag og sameier som har etterinstallert heis?

⁴ Forskrift om krav til byggverk og produkter til byggverk (TEK) FOR-1997-01-22-33

- Hva er motiv eller beveggrunner i boligselskaper som har foretatt installasjoner?
- Hvordan har de gått fram for å få til beslutninger og finansiering av prosjektet?
- Har en funnet fram til gunstige finansieringspakker o.l.?
- Hvem er rådgiverne for boligselskaper i spørsmål om heisinstallasjon?
- Er det forhold knyttet til utviklingen av heiser som gjør det enklere å finne tekniske og gunstige økonomiske løsninger ved etterinstallasjon?

Videre ønsker vi ut fra dette å drøfte hvilke virkemidler eller insitammenter som kan være aktuelle for å øke omfanget av heisinstallasjoner i eksisterende boligbebyggelse.

Vi skal i dette innledningskapittelet belyse følgende tre forhold knyttet til etterinstallasjon av heis:

- Politikken på feltet og de økonomiske rammebetingelsene
- Dagens utbredelse av heis i flerleilighetsbygg.
- Vesentlige faktorer for beslutning om heisinstallasjon i borettslag og sameier

1.2 Boligpolitikken og de boligøkonomiske virkemidlene

Boligpolitikken, fra Bondevik til Stoltenberg

Vi vil i dette avsnittet se på utviklingen av boligpolitikken de siste 10 årene hvor et fokus har ligget i å gjøre den norske boligmassen mer tilgjengelig. Vi vil videre gi en oversikt over de boligpolitiske virkemidlene. Som vi vil se ligger fokus på nyproduksjon og markedets evne til å bringe fram boliger med ønskede kvaliteter. Det har i perioden ikke vært satt inn nye virkemidler knyttet mot utbedringer i bruktboliger.

Både politikk for funksjonshemmede og eldrepolitikken har fokus på bolig og tilgjengelighet. Bolig og bygningspolitikken er derfor viktig for å løse oppgaver innen andre politikkområder. Vi skal her

trekke opp noen hovedlinjer. Bygningspolitikken er i utgangspunktet sentral, men vi går her ikke inn på denne fordi det her har skjedd lite. Det har ikke vært gjort endringer i Teknisk forskrift (TEK) de siste årene som berører tilgjengelighet i boliger. Kravet til heis finnes i forskriftens § 10-41 og lyder:

(...) boligbygning med felles inngang til flere enn 12 boliger og flere enn 4 etasjer, skal ha heis. Bygningen kan i tillegg ha inntil en underetasje eller ett garasjeplan uten at det kreves heis.

Generelt sett har det ikke skjedd endringer i de juridiske virkemidlene som har styrket kravet om tilgjengelighet og brukbarhet den siste tiårsperioden, og heiskravet i boliger har ikke vært endret. I forslag til nye forskrifter i tilknytning til ny Plan- og bygningslov, foreslås det imidlertid krav til heis med plass til sykebåre i alle bygg med tre etasjer eller flere.

Politikk for funksjonshemmede

I 1999 ble det oppnevnt et utvalg for å utrede funksjonshemmedes rettigheter i en større sammenheng og foreslå ulike strategier og virkemidler for å fremme funksjonshemmedes deltagelse og likestilling (Manneråkutvalget, NOU 2001:22). Utvalget tok for seg ulike samfunnssektorer. Et satsingsområde i deres strategi var arbeidet for er full tilgjengelighet til byggverk og uteområder. Utvalget lanserte strategien om universell utforming. Universell utforming innebærer at løsningene skal gi like og gode bruksmulighet for alle - i motsetning til løsninger som bygger på spesialsøm og tilpasning for ulike grupper med redusert funksjonsevne.

Manneråkutvalget ble fulgt opp med en stortingsmelding (St. meld. nr. 40, 2002-2003). Regjeringen Bondevik legger i denne meldingen opp en politikk for mennesker med redusert funksjonsevne. Ett (av fem) hovedmål for regjeringens politikk var god tilgjengelighet til bygninger, utemiljø, produkter og tjenester.

Boligpolitikken – Bondeviks regjering

Boligutvalget (NOU 2002:2) fulgte også opp tilgjengelighets-spørsmålet. Men her er fokuset mer tradisjonelt, med fokus på tilpasning for eldre og funksjonshemmede. De foreslo å videreføre deler av de midlene som ble benyttet til Handlingsplan for eldre til

dette formålet og foreslo også en årlig tilleggsbevilgning på 100 millioner til tilgjengelighetstiltak nøytralt fordelt mellom ny og eksisterende bebyggelse.

Videre fulgte de opp Manneråkutvalgets forslag om en bedre tilpasning mellom Folketrygdenes og Husbankens virkemidler slik at ordningene felles kan bidra til finansiering av heis i eksisterende bebyggelse.

Boligutvalgets innstilling ble fulgt av en melding til Stortinget (St. meld. nr 23, 2003-2004). Å øke antallet miljøvennlige og universelt utformede boliger og boområder ble ett av regjeringens hovedmål. Men det ble understreket at det kan ta tid å realisere en slik visjon og at det derfor på kort sikt var nødvendig med strategier som hjelper grupper som kan ha det vanskelig med å finne en egnet bolig, noe som kan innebære å bygge spesielt tilrettelagt boliger (St.meld. nr 23 2003-04,s 51). Eldres behov for tilgjengelige boliger nevnes spesielt.

Husbanken og Statens byggetekniske etat (BE) ble viktige instrumenter i regjeringens politikk rettet mot universell utforming og tilgjengelighet. For Husbankens arbeid med universell utforming, ble det lagt opp tre strategier; informasjon og veiledning, samhandling med aktørene og økonomiske virkemidler. Regjeringen Bondevik varslet i denne meldingen at Husbanken ville komme med et nytt grunnlån, der ett av tildelingskriteriene ville være tilgjengelighet. Videre ble bygningslovutvalget bedt om å vurdere om lovgivningen i tilstrekkelig grad ivaretok tilgjengelighet for funksjonshemmede.

I plattformen for regjeringen Stoltenberg, Soria Moria erklæringen, er det et mål å bidra til at flere av dagens boliger får universell utforming. Ett av de tiltakene som nevnes er tilskudd til bygging av heis.

Husbankens boligpolitiske virkemidler

Som nevnt har det i den perioden vi her har omtalt, ikke skjedd endringer i lov og forskifter for å styrke kravet om tilgjengelighet og brukbarhet. . Det vi vil trekke fram her er de boligøkonomiske virkemidlene.

Boligutredningen (NOU 2002:2) la opp til noen endringer i de boligøkonomiske virkemidlene ved at flere låneordninger ble slått

sammen til ett lån, Grunnlånet. Dette hadde som ett av flere mål å fremme god kvalitet i bebyggelsen. I tillegg til Grunnlånet har Husbanken tilskuddsordninger.

Grunnlånet

Lånet kan nyttes til finansiering av nye boliger, utbedring av boliger, ombygging av bygninger til bolig, samt kjøp av nye og brukte leieboliger. Lånet skal innrettes mot rimelige kvalitetsboliger, men Husbanken kan akseptere høyere kostnader for boliger til funksjonshemmede.

Grunnlånet og kriteriene for dette har vært under utvikling. Universell utforming⁵ ble i starten ett av flere kvalitetskriterier. Husbanken foretok en helhetlig avveining av/mellom kriteriene. For å oppnå grunnlånet må prosjektene ha tilfredsstillende måloppnåelse innenfor kvalitetsområdene universell utforming og miljø *utover gjeldende forskriftskrav* (uth våre). Grunnlånet stiller altså krav på to ulike kvalitetsområder. Hvordan disse kvalitetene skal avveies innen det enkelte prosjekt, står det ikke noe om. Vi forstår det slik at Husbanken i sin lånebehandling gjør en skjønns- vurdering av ulike tiltak som er knyttet til de to kvalitetsområdene.

Slik vi forstår Husbankens informasjon, kan grunnlånet oppnås på tre måter:

- universell utforming (UU) av uteareal og livsløpsstandard på boligens inngangsplan
- reduksjon av oppvarmingsbehovet med min 40 %
- en kombinasjon av tiltak knyttet til både UU og miljø.

For utbedringsprosjekter kan etterinstallasjon av heis være et aktuelt formål som vil kvalifisere for lån.

Grunnlånet har i dag samme rente som andre lån i markedet forøvrig.

⁵ Universell utforming innebærer at løsningene skal gi like og gode bruksmulighet for alle - i motsetning til løsninger som bygger på spesialsøm og tilpasning for ulike grupper med redusert funksjonsevne.

Tilskudd - Boligtilskuddet

Tilskudd vil være mer attraktivt enn lån. Det gis i dag boligtilskudd til student- og utleieboliger, til rentekompensasjon ved utbedring av skoler, til sykehjem og omsorgsboliger, til enkeltpersoner, til tilstandsvurdering av boligselskaper og til prosjektering av heis. Vi vil her konsentrere oss om de formål som går til utbedring av boliger knyttet til heisinstallasjon.

Boligtilskuddet kan søkes til en rekke ulike formål både av enkeltpersoner og av kommuner, boligsselskaper og stiftelser. (HB 8. B. 1 28.04 2008). Tilskuddet kan søkes både for å etablere seg i egen bolig, for å refinansiere egen bolig og for utbedring og tilpasning av egen bolig

Tilskudd til utredning og prosjektering

Ett av formålene med tilskudd til utredning og prosjektering er tilstandsvurdering i borettslag, sameier og liknende.

Tilstandsvurderingen skal blant annet vurdere tiltak for å bedre tilgjengelighet og brukbarhet for alle i boligen og uterom⁶ og kan slik sett være en vurdering med sikte på å installere heis. Det er de siste årene blitt ytt støtte til generell overordnede vurderinger (trinn 1) og til mer detaljerte undersøkelser og vurderinger for å se på mulighetene for universell utforming, miljø/energitiltak og god byggeskikk (trinn2). Tilskuddet har kunnet dekke kostnader til utredning på hvert trinn med inntil 50 % men maksimalt 12 000 pr trinn.

Ordningen hadde i 2006 og 2007 en ramme på henholdsvis 2,3 og 3,1 mil kroner.⁷ I 2007 ble det godkjent 126 prosjekter som omfattet 9433 boliger. Det innebærer et snitt på 24 600 pr prosjekt. På grunn av datakvaliteten lar det seg ikke gjøre å skille mellom bevilgninger til mer overordnede og detaljerte vurderinger. Rammen ga mulighet for at praktisks talt alle som søkte fikk støtte. Slik var det også i 2006. Denne ordningen er videreført.

⁶ Kilde: Veileder – Tilskudd til tilstandsvurdering av borettslag m.v. HB 8.F.5, 21.10.05. Bedret tilgjengelighet er ett av flere formål

⁷ Finansieringen blir tatt av totalrammen for boligtilskuddet.

Tilskudd til prosjektering av heis

Ved de nye retningslinjene for boligtilskuddet av 28.04.08 gis det også et tilskudd til prosjektering av heis med inntil 50 % av kostnadene. Rammen for 2008 er 5 mill kroner. Tilskuddet kan gis til eiere av eksisterende boligeiendommer med minst tre etasjer. Boligtilskuddet til tilstandsvurdering er fra 2008 endret slik at det nå ikke er satt noen beløpsgrense for trinn 1 og trinn 2, men at det som for prosjekteringstilskuddet for heis, settes en ramme på 50 % av kostnadene.

Dette innebærer sannsynligvis at boligselskaper som vurderer utbedringer, deriblant heis, både kan få støtte til tilstandsvurdering (og herunder se på mulighetene til heisinstallasjon) og deretter etter beslutning om heis, få tilskudd til prosjekteringen av installasjonen. Husbanken antar at boligselskapene vil søke om et tilsagn uten å ha innhentet et konkret tilbud. Det er derfor ikke gitt hva kostnaden for prosjektering vil bli. Tilskuddet vil bli tildelt etter at jobben er gjort og ut fra dokumenterte kostnader (dvs ikke ut fra anslaget i søknaden). Husbanken har foreløpig ingen erfaringer ettersom ordningen nylig er kunngjort.

Prosjekt boligtilpasning – samordning av Husbanken og Rikstrygdeverkets ordninger

Generelt er den norske boligmassen lite fleksibel for tilpasning for personer med ulike funksjons- og bevegelseshemninger. Men det finnes ulike ordninger for å hjelpe med tilrettelegging ved behov. Vi har to ulike tilnæringer, administrert henholdsvis gjennom Rikstrygdeverket og Husbanken. Rikstrygdeverket administrerer et heistilskudd som kan finansiere heis eller løfteplattform for personer med funksjonsnedsettelse. Dette er en rettighetsbasert ordning. I et forsøksprosjekt kalt "Prosjekt boligtilpasning" ble det prøvd ut en større fleksibilitet i de statlige virkemidlene med tanke på nytte for både brukeren og det offentlige. En åpnet opp for at Rikstrygdeverkets tilskudd også kunne brukes til bygningsmessige tilpasninger i tilfeller der dette ga en bedre løsning. Forsøket ble evaluert som positivt, men det var få tilfeller der det var aktuelt å gjøre bygningsmessige endringer i stedet for å installere trappeheis/løfteplattform (Statskonsult 2006).

Tidligere ordninger

Det har eksistert to tilskuddsordninger for heis. Husbankens heistilskudd ble utbetalt i årene 1996-2000 og Oslo kommune hadde i en periode fra 1996 et heisfond.

Husbankens heistilskudd

Husbankens tilskudd til heis, både i nye boliger og ved rehabilitering, har delvis ligget inne i kvalitetstilskuddet og delvis vært rapportert på som eget tilskudd⁸. Så vidt vi kan forstå ble det betalt ut et eget heistilskudd i perioden 1996-2000, se tabellen under.

Tabell 1.1 *Tilsagn om heistilskudd 1996 - 2000*

	Prosjekt	Antall heistilskudd	Antall boliger	Beløp
1996	3	10	34	3 253 500
1997	25	59	443	35 950 500
1998	12	69	402	19 762 000
1999	2	2	2	391 040
2000	1	2	12	996 000

Kilde: Husbanken

De store beløpene ble betalt ut i 1997 og 1998, og da var det til sammen 845 boliger i 37 prosjekter som fikk heis.

Boligkvalitetstilskuddet var nytt i 1996. I 1997 ble det gitt kvalitetstilskudd for 108 millioner kroner fordelt på 4039 boliger. Kvalitetstilskuddet ble gitt både til fornying og utbedring (herunder tilgjengelighetstiltak/heis) og som tilskudd for oppføring av nye boliger med (ekstra) gode kvaliteter. Dette kunne for eksempel være heis i lavblokk uten heiskrav.

I 2000 ser det ut til at tilskudd til heis igjen ligger inne i boligkvalitetstilskuddet. Det står ingen ting om heistilskudd i Husbankens statistikk for 2000.

I følge informanter kom ordningen med eget heistilskudd som lyn fra klar himmel, og det tok tid å gjøre den kjent. Det kom derfor

⁸ Vi har gått gjennom Husbankens årsstatistikk for 2000 og 2001, St.prp nr1 for 1999-2000 og 2000-2002, samt Husbankens årsrapporter for 1999 og 2000.

først ingen og så svært få søknader. Intensjonene var at støtten skulle være 50 % av kostnadene pr heis. Men for å få brukt pengene og få synliggjort ordningen ble tilskuddssatsen satt til 80 % det første året. Året etter var stønadssatsen 50%. En kunne få heistilskudd ved utbygging av eksisterende loft, men ikke for påbygg med flere etasjer. Grunnen var at normalt ville TEKs heiskrav slå inn dersom utbygger gikk over lofts nivået. Det ble etter hvert stor etterspørsel etter tilskuddet og ikke alle fikk tilskudd pga for små rammer til formålet⁹.

De aller fleste prosjektene ble utført i sameier og aksjegårder i Oslo vest. Ikke ett prosjekt ble gjennomført i borettslag i Oslo. I borettslag i Hamar ble det gjennomført 5 prosjekter med heistilskudd. I perioden 1996- 2005 er det til sammen gjennomført prosjekter i 15 borettslag i Hamar med til sammen 116 heiser (Haavik, udatert). Vi ser at de aller fleste av disse prosjektene ble gjennomført uten heistilskuddet.

I gårder i Oslo som fikk installert heis, var det ofte slik en må gå opp en halvtrapp for å komme til reposit med inngang til leilighetene og til heisen. Heisinstallasjonene førte derfor ikke til trinnfri atkomst til boligene¹⁰.

Heistilskudd i Oslo kommune

I desember 1995 vedtok Oslos byråd å opprette et heisfond på 20 millioner. Hensikten var å bedre tilgjengeligheten i boligeiendommer, slik at en aldrende befolkning kunne bli boende hjemme lengst mulig. Tilskuddet kunne gis til borettslag, boligaksjeselskaper, boligsameier, stiftelser, private gårdeiere og Oslo kommune når disse ønsket å installere heis. Det ble krevet at eiendommen var på minst 3 etasjer, med beboelse i to, og at heisen ble tilgjengelig for alle boligetasjer.

Tilskudd ble gitt både til skisseprosjekt med kostnadsoverslag før installasjon av heis, og til heisen og de nødvendige bygningsmessige arbeider direkte relatert til installasjonen. Skisseprosjekt kunne støttes med maksimalt 90 % av kostnadene, mens det normalt var et tak på 80% av de totale godkjente kostnader som

⁹ Husbankens årsrapport 1999, s. 37-38

¹⁰ Informantintervju med saksbehandler av ordningen i Husbanken

kunne dekkes av dette kommunale tilskuddet sett i sammenheng med Husbankens statlige tilskudd.

Ved prioritering skulle det legges vekt på antall leiligheter som kunne betjenes av heisen, grad av tilrettelegging av heis og bygning for rullestolbruk, samt leilighetenes mulighet for tilpasning for bevegelseshemmede. Boligeiendommer hvor en stor andel av beboerne var over 60 år eller funksjonshemmet skulle også prioriteres¹¹. Ordningen ble avvirket ut på 2000-tallet.

Oppsummering

Vi har i dette avsnittet sett på de store trekk i boligpolitikken og virkemiddelutviklingen i perioden. Det har ikke blitt stilt nye og strengere krav til heis gjennom forskriften (TEK). I perioden har både plan- og bygningsdelen av Plan- og bygningsloven vært under revisjon, og et utvalg har utredet forbud mot diskriminering på grunn av nedsatt funksjonsevne. Alle utvalgsinnstillinger er nå levert, og både ny Plan- og bygningslov og antidiskrimineringsloven er vedtatt. Pr. sommer 2009 venter en bare på nye forskrifter til bygningsdelen av Plan og bygningsloven. Det er her nye krav må hjemles, og her foreslås krav til heis med plass til sykebare i alle bygg med tre etasjer eller flere. Denne forskriften ble sendt på høring i juni 2009 og blir iverksatt fra årsskiftet 09/10. Dette innebærer at det er først fra 2010 at vi får på plass de ”sterke” virkemidlene.

Ser vi på Husbankens arbeid knyttet til de boligøkonomiske virkemidlene, er det grunnlånet, boligtilskuddet og det nye prosjekteringstilskuddet til heis som er de sentrale virkemidlene. Men som vi ser, er dette svakere virkemidler enn den tilskuddordningen som Husbanken hadde i perioden 96-99.

1.3 Hvor mange boliger i Norge mangler heis?

Vi skisserte innledningsvis behovet for etterinstallasjon av heis for å bedre tilgjengelighet og brukbarhet i bruktboligmassen. Etterinstallasjon av heis kan redusere behovet for flytting når en blir eldre og skrøpelig eller når behovet for en lettere hverdag oppstår av andre grunner. Vi pekte på at flytting utløser

¹¹ Bystyresak 864/95 - Oslo byråds forslag til budsjett 1996. Vedtatt 13.12.95

transaksjonskostnader og flytting kan samlet utløse så store kostnader at flytteplaner (og behov) ikke realiseres (Barlindhaug 2003). Vi skal i dette avsnittet se på nærmere på den boligmassen hvor det kan være aktuelt med etterinstallasjon av heis - hvilke boliger er det som mangler heis?

For å belyse tilgjengeligheten i boligmassen velger vi å ta utgangspunkt i Folke- og bolig tellingen fra 2001 (FoB 2001) som er en fullskala kartlegging av alle norske huster. Undersøkelsen er koblet opp mot GAB - Grunneiendom, adresse og bygningsregisteret – og data fra undersøkelsen gir oss et godt overblikk over boligmassen der etterinstallasjon av heis kan være aktuell. Tidligere publiserte tall fra undersøkelsen har inneholdt noen inkonsistenser fordi de inneholder kun bivariante kjøringer. Vi har imidlertid fått SSB til å kjøre tallene slik at flere variabler for bygningstype er tatt hensyn til.

Av 1 961 548 boliger i Norge pr. november 2001, lå 18% - 353 607 boliger – i ”blokk, leiegård eller annet boligbygg med 3 etasjer eller mer”¹². Det er i denne boligmassen det er ønskelig med heis.

Våre tall viser at 113 615 boliger ligger i bygninger med fem etasjer eller mer. Av disse er det 73 050 (64%) som ligger i bygning med heis – dvs. at 36% av boligene som ligger i bygninger med fem etasjer eller mer ikke har heis. Av de 224 108 boligene som ligger i bygninger med tre til fire etasjer, er det bare 10% som har heis.

Boligbygningers disposisjonsform – hvorvidt det er sameie, borettslag eller utleie – vil kunne ha betydning for virkemidlene for installasjon av heis fordi beslutningsregler og økonomiske rammebetingelser er ulike avhengig av disposisjonsform. Det er derfor relevant å se om noen disposisjonsformer er mer utbredt enn andre i boligbygg der det kan være aktuelt å installere heis.

Boligmassen kan ut fra Folke- og bolig tellingen i 2001 sies å ha hatt følgende sammensetning¹³:

¹²Tallet er basert på GABs bygningskategori 4 slik at boliger i forretningsbygg er utelatt. Huster som i FoB 2001 har svart at de bor i enebolig, våningshus eller tomannsbolig er også utelatt (uten utelatelsen angis det å være 360770 boliger, se http://www.ssb.no/emner/02/01/nos_fob/nos_d353/tab-14.html)

¹³ I FoB 2001 er det husholdningens disposisjonsform som er kategorisert og ikke boligene. Husholdninger som bor til leie kan mao. bo i en selveierleilighet

Tabell 1.2 *Boligmassen i blokk, leiegård eller annet bygg med 3 etasjer eller mer etter disposisjonsform og antall etasjer i bygningen. Antall SSB*

Bygning	Ukjent ant. etasjer		3-4 etasjers bygning		5 etasjer og mer		Total	
	Tall	%	Tall	%	Tall	%	Tall	%
Selveie	4072	26 %	46066	21 %	27470	24 %	77608	22 %
Borettslag	5086	32 %	122091	54 %	46945	41 %	174122	49 %
Leie	6726	42 %	55951	25 %	39200	35 %	101877	29 %
Alle i tall	15884	100 %	224108	100 %	113615	100 %	353607	100 %
% av boligmassen	1 %		11 %		6 %		18 %	

Vi ser at omtrent halvparten av boligene i blokker eller andre bygg med tre etasjer eller mer, er i borettslag. Videre er om lag en fjerdedel av boligene i slike bygg bebodd av selveiere. Vanligvis vil disse være organisert i sameier. En fjerdedel av boligene i bygg med minst tre etasjer er utleieboliger. Disse kan være boliger som er leiet ut på kortere eller på lengre sikt i småskala, eller det kan være boliger i det profesjonelle utleiemarkedet. Denne undersøkelsen er ikke rettet mot de som driver profesjonell utleie i stor skala, men vi har i våre case sett eksempler på at eieren/borettsshaveren som tar stilling til heis, har leid ut boligen.

Ut fra denne statistikken er det tydelig at eventuelle virkemidler for økt installasjon av heis bør omfatte både borettslag og sameier. Det er trolig at de ulike disposisjonsformene medfører ulike utfordringer ved beslutning om og finansiering av etterinstallasjon av heis.

Oppsummeringsvis viser gjennomgangen at store deler av Norges boligmasse ikke har god tilgjengelighet. Statistikken viser at så mange som 36 % av boligene i bygg med 5 etasjer eller mer mangler heis, og 90% av boligene i lavblokker mangler heis. Problemstillinger knyttet til å etterinstallere heis er like aktuell for både borettslag og sameier.

eller en bolig med borettsrett. Slik sett gir ikke tabellen en oversikt over disposisjonsformene i boligmassen, men tabellen anses å gi en rimelig oversikt, og vi har i det følgende framstilt tallene som om det var boligmassen som var kategorisert.

1.4 Antakelser om drivkrefter og barrierer

Dersom en vurderer å etterinstallere heis, er det ulike forhold som vil påvirke prosessen. Sentrale drivkrefter er trolig økt bruksverdi og økt markedsverdi. Viktige barrierer kan være teknologi som ikke er egnet eller mangel på kunnskaper eller oversikt knyttet til en slik heistechnologi og byggeprosess.

Ved å få bedre kunnskaper om drivkrefter og barrierer, vil vi kanskje være noe nærmere å finne gode insentiver og andre virkemidler som kan fremme aktiviteten på dette feltet.

Tilskudd

Hva kan tidligere erfaringene indikert om disse forholdene? Det ble foretatt noen heisinstallasjoner i den perioden Husbanken hadde sin tilskuddsordning. Men det var ikke slik at tilskuddsordningen førte til en voldsom etterspørsel. I Oslo kjørte OBOS et pilotprosjekt i 1996 i Bensebrugata borettslag samt flere skisseprosjekter. Det som skjedde i pilotprosjektet var at forslaget om heis ble nedstemt på generalforsamlingen flere ganger. De som bodde i første etasje ville ikke betale, folk var redd for mer støy i oppgangen og for driftsutgifter, og det var generelt ikke mange nok som var interessert i heis. I følge prosjektansvarlig ved OBOS uttalte noen at de ikke ville arbeide for goder for andre og "være sosialkontor". Videre hadde mange i disse borettslagene ikke tenkt å bo der lenge og hadde liten tilhørighet til borettslaget og de øvrige beboerne. Det skortet imidlertid ikke på interesse fra styrene i de aktuelle prosjektene uten at de klarte å overbevise beboerne. Også eldre mennesker som ville ha nytte av heisen i nær fremtid stemte nei til installasjonen.

I den aktuelle perioden ble til sammen 80 % av heiskostnadene dekket av Oslo kommune og Husbanken, men forslagene ble like fullt nedstemt. Det skal her nevnes at prisen for hver beboer likevel endte på 40 000, en sum som var en substansiell investering i en mindre bolig med den tidens boligpriser. Etter dette har ikke OBOS tatt initiativ til prosjekter med etterinstallasjon. Senere har støtten blitt borte. De som jobbet med det den gang, gikk også tomme. Dette kan tyde på at tilhørighet også er viktig når en skal vurdere kollektive goder.

Bruksverditilskudd

Vi vil anta at bruksverdien av heisen er vesentlig for en beslutning. Hvor viktig dette er, kan avhenge av beboerens alder og førlighet, livsfase og hvor i bygget ens bolig ligger. For noen kan det ha avgjørende betydning at en kan komme trinnfritt fra bygnings inngang til egen bolig, for andre er kanskje ikke dette nødvendig. Vi har ikke kjennskap til tidligere studier som tematiserer dette, men antar at bruksverdien har stor betydning for enkeltbeboere.

Markedsverdi

Vil heis øke en boligs markedsverdi? Vi vil anta at slike verdibetraktninger vil innvirke på diskusjonene, og hvilken betydning dette har hatt i våre case blir belyst. Det er tidligere gjort en undersøkelse som sammenlikner solgte boliger i Grünerløkka og Frognerområdet på basis av prisstatistikk. Perioden er 2001-2005. (Prognosesenteret des. 2005). Prognosesenteret finner at "heispremien" dvs tillegget i kvm pris for leiligheter i de aktuelle områdene for perioden under ett er på 9-10 %. Verdiøkningen pr år varierer med både område og salgsår. Det metodiske grunnlaget er ikke rapportert i vår kilde og vi kan derfor ikke si noe mer om funnene.

NIBR har nylig gjennomført en undersøkelse som belyser heisens betydning for en boligs markedsverdi (Medby 2009). Studien bygger på en prisanalyse av boliger solgt i siste kvartal 2007 og 1 og 2 kvartal 2008. Området er Majorstuen på Oslos vestkant. Studien sammenligner solgte boliger med og uten heis og korrigerer for andre egenskaper som kvaliteter ved boligen, størrelse, etasje med mer.

I undersøkelsen finner Medby at for boliger i andre etasje og oppover øker kvadratmeterprisen som følge av heis med 2 806 kroner. Det vil si at en bolig på 100 kvadratmeter vil øke i pris med 280 600 kroner hvis den har heis, mens en bolig på 50 kvadratmeter vil øke i pris med om lag 140 000 kroner i forhold til en tilsvarende bolig uten heis. Medby prøvde også en loglineær funksjonsform (modell med fast prosentvis effekt). Effekten av heisvariabelen i denne versjonen er en prisøkning på 5,04 prosent. Når boliger på 60 kvadratmeter eller mindre ble utelatt økte effekten av heisvariabelen til 7,41 prosent. (Medby 2009).

Statistikken indikerer altså en markant økning i markedsverdi med heis. Hvordan dette spiller inn i de faktiske vurderingene som gjøres i borettslag og sameier belyses gjennom vår empiri i det følgende.

Kostnadsdelingen – en barriere?

Vi må anta at fordelingen av kostnaden i relasjon til antatt nytte, kan være sentralt i en diskusjon knyttet til heisbeslutninger. Vi bør her se både på fordeling av både installasjonskostnader og driftskostnader. Men vi vil tro at det er fordelingen av installasjonskostnadene som er det sentrale momentet i en beslutningsprosess.

Borettslagsloven (fram til 2004) krevde en likedeling av kostnadene mellom borettslagers medlemmer, noe som trolig har vært ugunstig for å få til investeringsbeslutninger. Denne begrensingen gjelder ikke lenger, men det er ikke sikkert at dette er kjent for alle i den aktuelle situasjonen. Vi vil se hvilke prinsipper som er benyttet for å dele kostnadene og drøfte problematikk i borettslag og sameier knyttet til dette. Det vi finner kan gi en pekepinn om hva som oppfattes som "lokal rettferdighet". Kostnadsfordeling mellom leilighetene – særlig knyttet til etasje – er sentralt her.

Teknologiutvikling?

Heisene som ble etterinstallert på 80-90-tallet var ofte skrueheiser. Disse heisen gikk relativt sakte, hadde mindre driftsstabilitet enn andre heistyper og hadde høye driftskostnader. Det kan være at tilgjengelig teknologi tidligere har vært en barriere. Hva har skjedd med teknologutviklingen innen dette området de siste årene? Er det kommet ny teknologi som gjør det mer attraktivt å installere heis? Er arbeidet med installasjon blitt mindre omfattende?

Planlegging, profesjonalitet og kompetanse

Å installere heis, er ikke en enkel vare eller tjeneste som kjøpes i markedet. Det finnes en rekke ulike heistyper og leverandører og den bygningsmessige tilpasning er unik i hvert enkelt tilfelle. Det må inn byggfaglig planlegging og rådgiving samt en heisleveranse. I noen tilfelle vil heis inngå i en større byggfornyning, med loftsutbygging mm. Uansett er arbeidene søknadspliktige og det må inn godkjente aktører i alle ledd. Når en sak skal utredes og råd søkes, er det ulike muligheter. Det kan være at en går direkte til

heisleverandører, en går til byggetekniske konsulenter, til entreprenører med erfaring eller styrer med god kompetanse tar saken selv.

Ledere eller medlemmer i ulike boligselskaper kan normalt ikke forventes å ha kompetanse på dette området. Informasjon og kompetanse må innhente. Vi har derfor antatt at selve planleggingsprosessen er en vesentlig barriere for å øke antallet installasjoner, og vi har sett nærmere på hvilke planleggingsprosesser som ligger forut for installasjonene.

I NBBL tenker en seg at boligbyggelag vil være en sentral aktør for borettslagene og at disse har både interesse og kompetanse til å utrede og gjennomføre slike byggearbeider. ”Boligbyggelagene har tradisjonelt hatt en sentral rolle som rådgiver og pådriver i fornyelsesarbeidet i borettslagene. Heisprosjekter er ikke et unntak i så måte” (NBBL 2003, s. 24). Rapporten viser til HOBBL (Hamar) som har gjennomført mange prosjekter og derfor vil være den eneste naturlige samarbeidspartner for borettslagene. Det er imidlertid ikke gitt at boligbyggelag som ikke har gjennomført slike prosjekter, har den nødvendige kompetanse. Og det er heller ikke gitt at de er pådrivere i slike prosesser, slik NBBL legger opp til.

Er det slik at det å komme i gang med utredning og planlegging av de bygningsmessige mulighetene har vært komplisert? Hvilke rådgivere er brukt? Har det vært brukt uavhengige rådgivere, eller er det leverandørene som også utreder og gir råd?

Borettslag knyttet til boligbyggelag har tilgang på et profesjonelt apparat. I hvilken grad har dette vært brukt og hva har man fått ut av det? Alle borettslag er ikke knyttet til boligbyggelag – hvilke muligheter har de? Hva har sameiene gjort – hvem har de søkt hjelp hos?

Halvgode løsninger?

Det kan i dag være en barriere at de rimelige løsningene ikke gir god funksjonalitet eller brukbarhet. En rimelig løsning er å bygge heis i trappeøyet, men det kan gi konsekvenser som må vurderes mot den nytten som heisen gir.

Når en skal etterinstallere heis, finnes det mange muligheter. Den kan plasseres i trappeøyet, trapperommet kan bygges om eller det kan bygges et tilbygg utenfor yttervegg for å gi plass til ny trapp og

heisløsning. Ulike prinsipper og muligheter er vist i NBBLs hefte fra 2002. Dette viser også hvordan en får plass til heis i eksisterende trapperom ved å ta plass fra trappen slik at den blir smalere.

Et vanlig prinsipp i flerfamilieshus har vært at boligene har hatt atkomst fra et nivå som ligger en halvtrapp opp fra hovedatkomsten til bygget. Dette har vært vanlig både i 1890-talls bybebyggelse og i lavblokker fra 60- og 70-tallet. Det er i NBBLs hefte vist hvordan en ved slike prinsipper kan finne heisløsninger som gir trinnfri atkomst. Men vi har tidligere også sett løsninger der en må opp en halvtrapp for å kunne nå heisen. Det er derfor ikke gitt at etterinstallasjon av heis gir trinnfri atkomst. Men det er kanskje heller ikke målet med installasjonen? Kanskje er bruksverdien i det daglige høy selv om det er noen trinn å gå?

Ved installasjon av smalheis i trapperom vil en ta en del av trappen. Ved beskjæring av trappen kreves det både at en minimumsbredde beholdes og avbøtende tiltak for å bedre brannsikkerheten. I slike tilfeller må en også se på bruksverdien av den trappen som blir igjen. Den skal være brukbar til transport av alle store gjensander ved flytting og til båretransport. Det kan være at det også er andre vurderinger av trappen og trapperommet som vil trekkes inn i vurderingen av mulige løsninger.

1.5 Problemstillinger videre

Hvor mye etterinstallering har det skjedd de siste årene?

Hva forteller heisleverandørene om etterspørselen etter disse heistypene de senere årene og hvor mange har de installert selv?

Hva er status de siste årene mht. teknologiutvikling?

Finnes det andre tekniske muligheter i dag enn i tilskuddsperioden?

Hvordan har initiativtakerne i borettslag og sameier jobbet får å få gjennomslag for beslutningen om etterinstallasjon av heis, og hva har vært hindringer i arbeidet?

For å foreta større investeringer/endringer i et borettslag, kreves det totredjedels flertall. Det samme vil kunne gjelde i sameier i

henhold til dagens lovverk, men mange sameier må først endre sine vedtekter. I dag er det mange sameier som krever enstemmighet om store investeringer. Hva har stemmefordelingene vært i våre case og hvordan har man jobbet for å få til beslutninger om heisinstallasjon?

Hvilke problemstillinger er sentrale for beboerne?

Hva er beboerne mest opptatt av? Er det å øke bruksverdien ved å gi boligen bedre tilgjengelighet, ønsker de trinnfrihet eller er de like mye opptatt av utviklingen i boligens markedsverdi?

Hvordan finansieres utbyggingen og fordeles kostnadene, og hva kan være gode måter fremover?

Hva ser vi i casene mht. finansiering?

Har borettslag og sameier som har etterinstallert heis noen spesielle kjennetegn eller særtrekk?

Hvem bor i gårdene der det er etterinstallert heis? Er det de yngre med barnevognene og ikke de eldre med rullator som utløser nye beslutninger? Eller er mer generelle vurderinger av hva som er goder og en god standard i etablert bebyggelse under endring?

Profesjonalitet og kompetanse – finnes det gode rådgivere og pådrivere?

Er det slik at det er komplisert å komme i gang med utredning og planlegging? Hvilke rådgivere brukte boligselskapene? Finnes det uavhengige rådgivere eller er det leverandørene som også utreder og gir råd?

Borettslag knyttet til boligbyggelag har tilgang på et profesjonelt apparat. I hvilken grad har dette vært brukt og hva har man fått ut av det?

Fører installasjon av heis til trinnfri atkomst til boligene?

Hvor gode har løsningene blitt i våre case? Er det trinnfri adkomst fra gate til bolig? Er trinnfrihet viktig for beboerne eller er bedre tilgjengelighet også uten trinnfrihet godt nok?

2 Metode og gjennomføring av undersøkelsen

Metodisk er denne rapporten bygget på casestudier med befaring av bygg, intervju med dem som har jobbet med beslutningen om heis, brukere av heisene og med aktører i heis- og eiendomsbransjen. Vi har også samlet noen dokumenter i de enkelte casene som tegninger og tilbud på levering av heis.

Casestudier

For å belyse vår problemstillinger, har vi valgt å gjøre en caseundersøkelse. Det er etterinstallasjonsprosjekter som er casene. Ettersom vi i utgangspunktet vet lite, har vi sett det som viktig å få tak i litt ulike prosjekter for å få tak i en bredde av erfaringer. Men det er ikke lett å få oversikt over foreliggende case, det finnes ikke noe register. NBBL hadde gjort en intern kartlegging blant sine boligbyggelag og funnet fram til noen få tilfeller. De hadde imidlertid ikke funnet fram til alle aktuelle borettslag. Det kan være fordi borettslagene ikke har brukt sitt boligbyggelag som utbygger eller konsulent, eller at det aktuelle boligbyggelaget ikke hadde svart på NBBLs undersøkelse. Videre finnes det en rekke borettslag som ikke er tilsluttet NBBL.

Som tabell 1 viste, er ikke borettslag den dominerende disposisjonsform når vi skal studere etterinstallasjoner. Boligbygninger uten heis med 3 etasjer eller mer er like ofte selveieboliger organisert som aksjeselskaper og sameier. Det er derfor like viktig at vi får tak i case fra dette segmentet av boligmassen.

Hvordan få oversikt?

For å belyse forhold knyttet til aktørene ønsket vi å ta kontakt med ulike leverandører av heiser og via deres kontakter gå videre til

deres kunder og kartlegge hva som i hvert tilfelle har utløst arbeidet med etterinstallasjon av heis og planleggingsprosessen.

Vi startet med en dominerende heisleverandør. Vi tok kontakt med Kone heis og fikk av dem en oversikt over de etterinstallasjoner de har foretatt de siste par årene. De har register over etterinstallasjoner fra oktober 2005. Det viste seg imidlertid at de ikke var dominerende på etterinstallasjonsmarkedet for boligbygg. Får å få tak i mulige prosjekter, tok vi utgangspunkt i gule sider på "heis". Vi gikk inn på hjemmesidene til de 30 antatt største og mest sentrale leverandørene for å se om de leverer heiser som kan være aktuelle. 15 av disse så ikke ut til å levere den type personheis vi var ute etter. Vi tok kontakt med de resterende 15 og forhørte oss om deres erfaringer med etterinstallasjon av heis de senere årene. Fra ni av disse har vi fått adresser, mens seks ikke hadde erfaring med den type arbeid.

I utgangspunktet har vi vært mest opptatt av beslutningsprosesser i borettslag og sameier, så heiser installert av entreprenører som har kjøpt hele gårder for totaloppussing og reseksjonering har ikke vært interessante for oss. Opplysningene fra heisleverandørene måtte derfor kvalitetssikres mht dette. Til slutt satt vi igjen med en base på 25 prosjekter hvor borettslag eller sameier hadde bestemt seg for å installere heis. Og ut fra disse valgte vi 10 case. Heisene vi har i vårt utvalg kommer fra syv forskjellige heisleverandører.

Fra heisleverandørene fikk vi også opplysninger om fire gårder som er i beslutningsfasen i forhold til heisinstallasjon. Vi valgte å snakke med alle disse.

Utvalg

Vi hadde opprinnelig tenkt å studere åtte prosjekter omfattende med intervju, befaring og bilder ("tykke case") og ytterligere 10 case der vi i hovedsak tok noen telefonintervju ("tynne" case). I løpet av prosjektet så vi at de mer omfattende casene ga oss mye, og vi gjorde derfor en metodisk endring. Vi utvidet denne gruppen av case og reduserte antallet "tynne" case. Rapporten bygger derfor på til sammen 14 case, 10 mer omfattende og fire mindre omfattende saker.

De 10 casene er valgt ut basert på disposisjonsform, geografi og heisleverandør. Vi hadde et ønske om spredning på alle disse variablene for å få et bredest mulig inntak av informasjon. Særlig så

vi det som viktig å få et godt grep på prosessene i både sameier og borettslag. Vi valgte derfor å ha omfattende case i alle borettslagene vi hadde fått kjennskap til. Det sikret samtidig en geografisk spredning, og det innebar fire ulike heisleverandører. I sameiene hadde vi fire omfattende case (en av disse er en aksjegård, men ligner mest på et sameie) og fire mer begrensede case. Alle sameiene ligger i Oslo fordi det i all hovedsak er i Oslo vest slike installasjoner gjøres for sameier.

Totalt sett har vi informasjon rundt beslutningsprosessene og kostnadsfordeling fra seks borettslag og åtte sameier, fordelt på syv ulike kommuner i fire fylker. Vi har sett på heiser fra åtte ulike leverandører (hvorav en i et sameie i beslutningsfasen).

Intervju med aktører i boligselskapene

I de ulike boligselskapene har vi valgt å intervju styreleder og /eller styremedlemmer som har hatt innsikt i prosessen og noen av beboerne. Til sammen har vi pratet med 30 personer i boligselskapene. Styrene/styrelederne er blitt intervjuet om bakgrunnen for heisinstallasjonen, hvordan beslutningsprosessen har foregått, finansieringen og kostnadsfordelingen. Beboerne ble i hovedsak intervjuet om prosessen fram til installasjon og om sin oppfatning av resultatet.

Heis, markedsutvikling og teknologi

Vi har hatt samtaler med syv heisleverandører om forhold knyttet til utviklingen i markedet, priser, den teknologiske utviklingen og forholdet til borettslag og sameier som kunder. Tre heisleverandører har vi hatt lengre intervju med for fyldigere informasjon om blant annet hvem de samarbeider med i denne typen byggesaker og om de bare er leverandører eller om de selv står som prosjekt- og byggeledere. Vi har også sett litt på hvordan innsalg foregår og fått innblikk i deres kostnader knyttet til å gi tilbud og prosjektering. Vi har dermed et visst grunnlag for å si noe om kostnaden ved forprosjektet som kan belyse mulig effekter av Husbankens nye tilskudd til prosjektering av heis.

Befaring og standarder for vurdering.

Vi har i denne undersøkelsen konsentrert oss om å registrere fysiske forhold knyttet til tilgjengelighet, brukbarhet og atkomst i området fra gateplan til boligens inngangsdør. Vi har sett på om

det er trinnatkomst til heisen, hvor stor heisen er, dørbredde og endringer i trappebredder og bredder knyttet til reposer og korridorer.

Vi har sett på inngrep i trapper og reposer fordi det kan reises problemstillinger knyttet til både hva som vil tillates av brannhensyn og hva som er hensiktsmessig med hensyn til allmenn transport: Sofaer får ikke plass i smalheis! Det ligger ikke i dette prosjektet å kartlegge hele tilgjengelighetssituasjonen med belysing og kontraster i atkomst, trapp og heis, plassering av bryterpaneler i heis og utforming av knapper, snusirkler ved dør mm.

Det er ikke gitt hvilke krav en bør stille til størrelser på heisen. Kravene til heis i boligbygg med heiskrav, er at arealet på gulvet skal være minimum 110cm x 140cm. Videre bør heisdørens lysmål ha en bredde på minst 90cm. (REN Veiledning § 10-41 Krav om heis)¹⁴. Det er imidlertid ikke gitt at det er riktig å bruke nystandard som utgangspunkt for å vurdere heisenes brukbarhet i et tilgjengelighetsperspektiv. Det stilles ikke krav til ny standard ved rehabilitering av bygg generelt, så sant rehabiliteringen ikke er svært omfattende.

Rapportens struktur

Vi vil i det følgende presentere de 14 casene vi har vært inne i. Under hvert case beskrives bygget, eieform, beboerne, beslutningene om heis og resultatet i forhold til brukbarhet og tilgjengelighet. Deretter gir vi en samlet oversikt over sentrale forhold ved installasjonssakene, og til slutt vil vi diskutere noe problemstillinger på bakgrunn av empirien.

¹⁴ <http://www.be.no/beweb/regler/veil/REN2003/000tekveilinnh.html>

3 Case – beslutninger om heis og heisenes tilgjengelighet og bruksverdi

I dette kapitlet skal vi presentere prosessene i de sameiene og borettslagene vi har besøkt og i hvilken grad heisene har bidratt til universell utforming av boligene. Vi vil belyse hvilke rammer som lå til grunn for at det ble tatt initiativ for å få heis, og hvordan selve beslutningen om heis ble tatt. Hvert case gis et navn som favner noe typisk ved stedet eller beslutningen.

3.1 Case 1 – oppslutning om heis ut fra solidaritet

Blokkene og beboerne

Dette er et borettslag bygget i 1960 med 48 enheter i seks oppganger. Byggene er på fem etasjer med boliger i de fire øverste. Atkomsten til bygget ligger på bakkeplan, og denne etasjen fungerer som kjeller. Det innebærer at alle beboerne har minst en trapp opp til leiligheten. De som bor i fjerde etasje har fem trapper.

Hver oppgang gir atkomst til 8 leiligheter – to i hver etasje. Mange av de opprinnelige beboerne fra da blokkene var nye bor fremdeles der, så gjennomsnittsalderen ligger på ca. 75 år. I mange av leilighetene bor det enker eller enkemenn. Det er svært få leiligheter som bebos av yngre mennesker og det er nesten ingen barn i borettslaget.

Leilighetene er på 78 m². I 1994 ble det bygget nye balkonger på vestsiden av byggene slik at alle leiligheter har to balkonger. De har

også oppgradert dørene i senere tid. Man kan altså si at dette borettslaget driver med fortløpende oppgraderinger og har god økonomi.



Inngang på kjeller/garasje nivå

Beslutning om heis

Installasjon av heis har vært et tema i borettslaget lenge, og for noen år siden var representanter for borettslaget på befaring for å se på andre etterinstallasjoner. De syntes imidlertid at resultatet ikke var noe særlig godt – heisen og trappeløsningen var alt for trang.

Det var en tidligere styreleder som tok initiativet til å se på heisløsninger igjen i 2003. Man så at de som var dårlige til bens begynte å flytte. En tidligere beboer som satt i rullestol valgte å flytte noen år tidligere. Hun hadde trappeheis, men både hun og de andre syntes det var en dårlig løsning fordi den sperret oppgangen i stor grad og gikk svært sakte.

Borettslaget hadde en første avstemming om bygging av heis som ble nedstemt av de i første etasje – ”det ble ”ramaskrik” over lån av så mye penger”. Men det kom frem at stadig flere av beboerne i tredje og fjerde etasje mente de måtte flytte i en ikke fjern fremtid hvis det ikke kom heis. Også de i første begynte å revurdere eget behov. Vår informant i styret mener det i hovedsak var solidaritet med naboene oppover i etasjene som gjorde at mange ble positive til heisutbyggingen. Det var også et poeng at man ikke visste hva

slags folk som ville flytte inn hvis de gode naboer solgte. Styret argumenterte også med at leilighetene ville stige i verdi, men de vet ikke om dette hadde noen betydning.

Heisforslaget fikk til slutt stor tilslutning ved avstemmingen. Styret lot en tidligere styreleder med teknisk kompetanse og stort engasjement for saken drifte hele prosessen og ha kontakten med heisleverandør og underentreprenører.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisen er ikke særlig stor. Innvendig måler heisen 89 cm x 105 cm og døråpningen er 79 cm. En av beboerne får jevnlig besøk av en venninne i en liten rullestol og hun mener at heisen fungerer fint. Ved bygging var det nødvendig å kappe 25 cm av repositet i hver etasje, så det er kun 78 cm bredt i passasjen utenfor heisen. Trappene er beholdt i opprinnelig bredde. Atkomsten til oppgangene er i dag ikke trinnfri, men det vil være enkelt å utbedre dette for å bedre tilgjengeligheten. Opplegg for elektrisk døråpner er i følge vår informant en enkel sak å ettermontere både på ytterdøren og heisdøren hvis det blir etterspørsel. Inne i hver leilighet er det mulig å tilpasse med terskelfri atkomst til alle rom.

I forhold til tilgjengelighetskrav for nye heiser er denne heisen ikke god nok, men dagens beboere mener den er god. En beboer sier den er større enn hun hadde ventet seg og alle er meget fornøyde med den. To av beboerne vi snakket med sier de ville ha flyttet hvis heisen ikke hadde kommet – de bor i tredje og fjerde etasje. En av beboerne i første etasje er litt redd for heiser, men tror hun vil bruke den når hun blir eldre og dårligere til bens. I dag bruker hun den til varetransport opp og til koffertene etc. når hun skal på tur.

3.2 Case 2 – heisen betaler seg selv



Solrike balkonger som skal bli innglasset for helårsbruk

Blokkene og beboerne

Borettslag har 180 enheter og er bygget i 1977. Byggene er i fire etasjer pluss kjeller med parkering. Hovedatkomst er fra terreng i første etasje, men det er også adkomst til oppgangene fra garasjen i kjelleren. Blokkene er smalnende mot toppen slik at leilighetene har forskjellig størrelse i hver etasje. Det er derfor 8 ulike størrelser på leilighetene som finnes som 2, 3, 4 og 5-roms fra 42m² til 107m². I hver oppgang er det originalt 12 leiligheter.

Det skal installeres heis samtidig som borettslaget gjennomgår en større rehabilitering med yttervegger, vinduer, ventilasjon og utbygging av leiligheter på loftet. Med de ekstra leilighetene på loftet utløses det et heiskrav i henhold til teknisk forskrift¹⁵. Det er 15 oppganger som får en heis hver. Hele prosjektet er stipulert til ca 200 mill kr. Det blir 35 leiligheter på loftet fordelt på 20 store leiligheter (10 på 110m² og 10 på 125m²) og 15 mindre. Alle de nye leilighetene fordeles av boligbyggelaget sentralt og fordeles etter ansiennitet.

¹⁵ Forskrift om krav til byggverk og produkter til byggverk (TEK) FOR-1997-01-22-33 § 10-41

Beboermassen har endret seg i bølger – først var det mange barnefamilier og mange barn, så var det lite barn i området, men nå er det mange barnefamilier på vei inn igjen. Samtidig er boligene også blitt mer interessante for eldre nå som det skal komme heis. I styreleders oppgang tror han aldersgjennomsnittet ligger på ca 40 år. Det er i dag fem rullestolbrukere i borettslaget. Det er to eller tre trappeheiser for disse, mens de øvrige bor i første etasje.

Beslutning om heis

Borettslaget hadde omfattende rehabiliteringsbehov. På ekstraordinær generalforsamling i september 2003 ble det vedtatt å bygge på til fem etasjer samtidig som man rehabiliterte byggene og bygget heis. Alternativet var kun rehabilitering, men styret hadde et regnestykke som viste at økte leieinntekter fra de nye leilighetene og garasjene ville gi lavere husleieøkning (32%) enn kun en ren rehabilitering (41%):

Tabell 3.1 *To alternative husleieøkninger avhengig av bygging av heis eller ikke*

	Budsjett 03	Rehabilitering	Heis, påbygg, rehab.
Sum leieinntektsbehov	5324 000	7582 000	8740 000
Leieinntekter 03	5469 000	5469 000	5469 000
Inntekter fra nye leiligheter og garasje			1228 000
Brutto økning		2065 000	1982 000
Brutto husleieøkning %		40,7%	32,1%

Når økonomien var så positiv i forhold til å bygge heis var det liten motstand (kun en person stemte mot i generalforsamlingen). Det var litt utfordring i å selge løsningen inn til dem i første etasje, men ved å vise til totalpakken med all oppussingen ble de med. De betaler det samme for heisen som de andre i tråd med fordelingsbrøken. Den nye gode standarden er også et argument i forhold til forventet pris hvis man vil selge senere.

Proessen startet i 2001-02. Heisbygging ble luftet flere ganger i styret og styreleder ble først møtt med avvisning av typen ”du er

ikke klok”. Så begynte diskusjonen innad i styret. Borettslagets styre startet med å lufte ideen for sitt boligbyggelag, men disse mente det var et helt umulig prosjekt og at det ble veldig dyrt. De valgte da å gjøre det selv.

Styreleder opplever at det kreves mye for å få slikt igjennom – ”man må ha noen som er gira på heis”.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisene bygges i nytt utvendig bygg fra kjeller til femte etasje hvor også trappene fra første til femte etasje legges. Trappen fra kjelleren til første etasje blir stående. Heisene er 100cm x 150cm. Det blir også en del ekstra plass i oppgangen med denne løsningen.

De skal ha fjernstyrt elektrisk døråpner og calling med universell utforming for hørselshemmede. De nye leilighetene som bygges i femte etasje er tegnet med snusirkel for rullestol. Heisene er under bygging og skal stå ferdige i løpet av 2009.

3.3 Case 3 – fasade, balkonger og heis – velg alt eller ingenting

Blokkene og beboerne

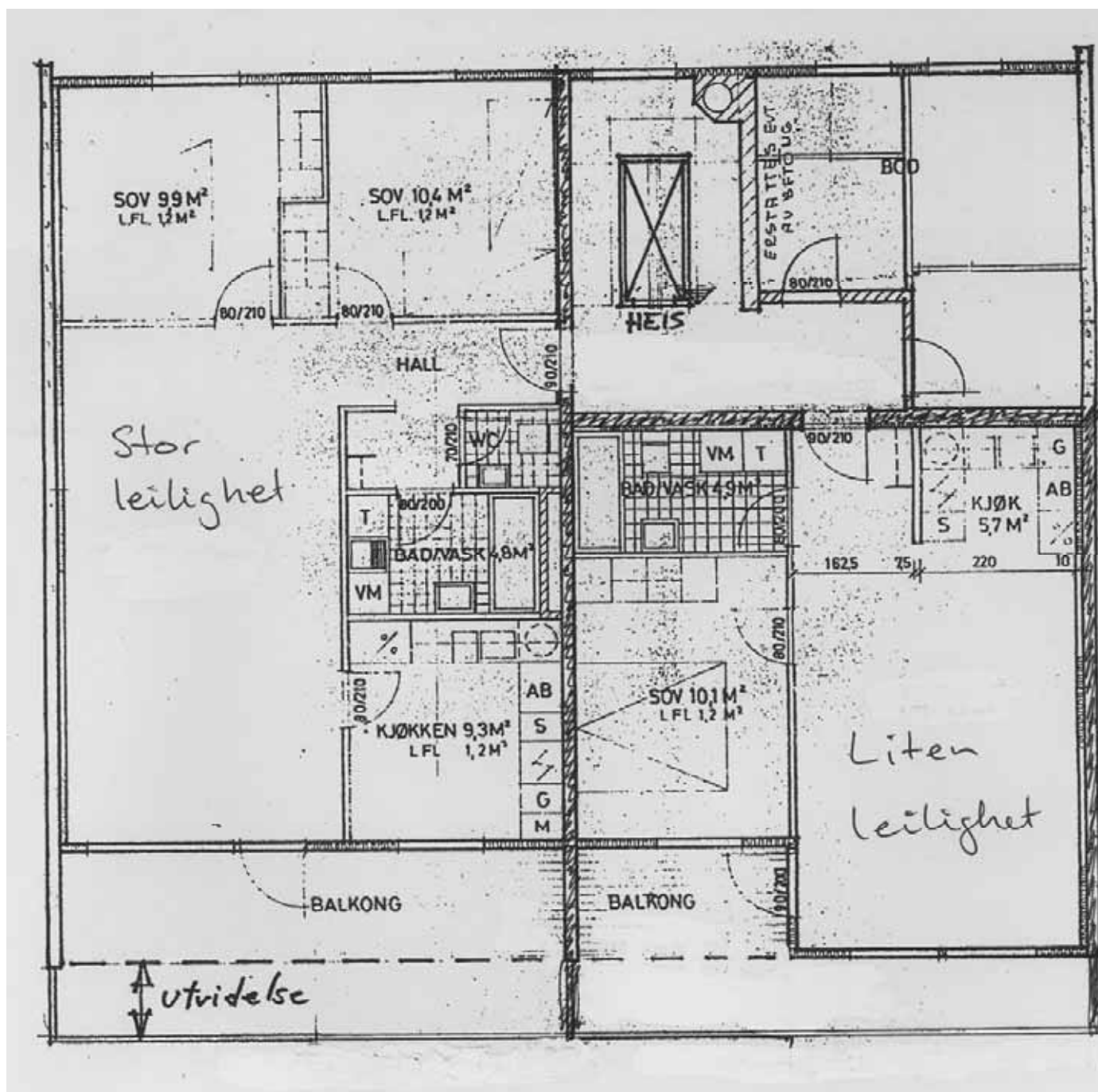
Borettslaget består av to større bygg fra 1981 og et mindre hus fra 1914. I de to større byggene er det til sammen tre oppganger. Ett bygg har to oppganger à fire etasjer (og 12 leiligheter) og ett bygg har tre etasjer (seks leiligheter) pluss kjeller (inngang i 1 etasje). Atkomsten i det andre bygget er i første etasje. Kjelleren er isolert ”som et svømmebasseng”, for dette ligger rett over havflaten og vannet står høyt i grunnen. Alle beboerne har bod i denne kjelleren. Det mindre huset fra 1914 er på to etasjer og har fire enheter. Til sammen er det 30 boenheter, hvorav 26 har heis.

Leilighetene er opprinnelig på enten 75 m² eller 47 m², men er blitt vesentlig større når balkongene er blitt påbygget og innglasset – 94 m² og 60 m². I de store leilighetene bor det en blanding av godt voksne par, enslige og et par familier. I de små bor det enslige eller par. I hovedsak er beboerne godt voksne personer som har solgt hus og hage og vil bo litt enklere. I de små leilighetene bor det unge enslige eller par som erfaringsmessig flytter ut når de venter barn. Det er syv enheter som bebos av de opprinnelige

innflytterne. Det bor ingen med bevegelseshemming der, bortsett fra et eldre par som begge bruker rullator.

Beslutning om heis

Heissaken startet da et ektepar valgte å flytte fordi en av dem ikke klarte trappene. Naboen deres annonserte like etterpå at også hun måtte flytte av samme grunn. Da svarte styreleder: ”vent et par år så skal vi ha fått på plass en heis”. Styret var enig med han i at folk ikke skulle trenge å flytte i godt voksen alder. Styret var på befaring i Horten og så på et heisprosjekt der. Først vurderte de å rehabilitere huset og bygge på en etasje i samme slengen, men det viste seg å være dyrere å bygge på enn det som salg av leilighetene ville finansiert. Derimot var rehabiliteringen og heisen fremdeles noe de ville gjøre, og det var økonomisk gunstig å gjøre dette samtidig.



Plantegning med utvidelse av balkongene tegnet inn

Balkongene ble kraftig utvidet og glasset inn, slik at de med de store leilighetene fikk et helt nytt stort rom på 19m², mens de små leilighetene gikk fra å ha en liten balkong på 4,5 m² til å få et rom

på ca 13 m². Oppgraderingen inkluderer også oppbygging av arealet foran inngangsdørene slik at atkomstene er trinnløse med svak helling.



De innglassede balkongene

Proessen startet i 2001 hvor styret så på alternativer. I 2002 hadde man en generalforsamling hvor styret fikk tillatelse til å sjekke ut nærmere med priser etc., og senere samme år hadde man en ekstraordinær generalforsamling med avstemming over heisspørsmålet. Det var da klart flertall for å bygge heis, kun 5 av 22 var mot. De fire enhetene i det gamle toetasjes huset stemte ikke over spørsmålet siden det ikke angikk dem. I 2004 var heisene ferdig montert

Styret solgte heisen inn i en samlet pakke med påbygging og innglassing av veranda og rehabilitering av fasaden. Man stemte over alt eller ingenting. Det ble tatt opp byggelån på 10 millioner, hvorav heisene utgjorde 3,6 mill.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Beboerne er veldig fornøyd med resultatet. Atkomsten til boligen er nå svært god, man kan bo der lengre. Styreleder mener neste stopp er sykehjem. Heisen er 80 cm bred, ca 180 cm dyp og ca 200 cm høy. Styreleder har hørt fra en ambulansesjansatt at 80 cm er bredt nok til de bærene de bruker. Trappeløpet er imidlertid blitt kun 70 cm bredt, Det alminnelige kravet knyttet til trapp og brukbarhet er 110 cm. (se s. 97-98), mens brannkravet i

utgangspunktet er på 90 cm. Borettslaget fikk dispensasjon av brannmyndighetene fordi hver leilighet defineres som en branncelle pga byggematerialene i mur og betong. Brannmyndighetene godtok derfor dårligere rømningsvei i trapp. Det er også rømningsvei til balkong og kort vei til brannstasjonen, så en utrykning vil kun ta 10 minutter. Det ble også argumentert med at det ikke var plass til to i bredden ved 80 cm heller, så det kunne like gjerne være 70 cm. I følge styreleder mener de eldste beboerne at trappene nå er bedre å gå i enn før fordi de kan støtte seg på begge sider.

Alle beboerne er nå positive til heisene sier styreleder, og folk flytter dit pga. dem. Støy er heller ikke et problem for det har vist seg at heisen er veldig stillegående.

Før måtte de som bor i fjerde etasje planlegge turer ut i hver lille detalj for å huske å få med seg alt fordi de ikke orket å gå ned og opp igjen for å hente ting (for eksempel huske å ta med søpla når man skulle ut og handle). En beboer fortalte at hun alltid håpet å møte en sprek nabo når hun kom hjem med handleposene, for hun kunne ikke bære dem opp selv. Nå er hennes hverdag helt endret og hun er meget fornøyd.

3.4 Case 4 – vedtatt på ”walk-over”

Blokkene og beboerne

Borettslaget er fra 50-tallet med to bygninger, fem oppganger, fem heiser, og 40 leiligheter – åtte i hver oppgang. Leilighetene er i hovedsak treroms (24 stk), men det er også åtte fireroms og åtte toroms. En treroms leilighet er på 67m². Inngangen til hver oppgang er mellom kjelleren og første etasje. Heisen har dører i begge kortsidene slik at man kan gå inn på den ene siden og ta heisen 1/2 etasje og gå ut på den andre. Det er kjeller i alle bygg med boder, fyrrom og vaskerom. Postkassene er satt opp i kjelleren. Byggene har også loft.

Styreleder anslår med et smil at gjennomsnittsalderen er 85 år, og selv om det nok er for høyt, er de aller fleste gamle, og mange bruker rullator. En av beboerne har amputert beina og sitter i rullestol. Han bodde der før heis ble installert og fikk beina amputert omtrent på den tiden at heisen kom.

Beslutning om heis

Nåværende styreleder har hatt vervet siden 2004. Da var heisprosessen allerede i gang. Styret hadde hatt besøk fra et borettslag som hadde etterinstallert heis i en naboby, og de anbefalte det sterkt.

Initiativ til heis kom fra mange beboere som ønsket det. Samtidig var det flere både i andre og tredje etasje som ikke ønsket heis. Disse er gamle og vil derfor kunne få førlighetsproblemer, men styreleder tror de ønsker å spare så mye av sine midler som mulig til barn og barnebarn.

Forslag om bygging av heis ble fremmet første gang i 2005, men forslaget fikk ikke et stort nok flertall til å vedtas. På generalforsamlingen i 2006 ble det stemt over det igjen, og da var det akkurat 2/3 flertall for det. Tre av de som var negative kom ikke på generalforsamlingen.



Inngang i halvplan under første etasje.

Styreleder tror det var fordi de syntes det var sosialt belastende å stemme imot. Avstemmingen var hemmelig, men man vet likevel hvem som mener hva. En av de som var negative hadde trolig tatt feil av dagen. Hun påsto i forkant at hun ikke hadde råd til heisbyggingen, men hun bor der fremdeles. En annen som var imot og som ikke kom, har meldt seg helt ut av det sosiale i gården. Han bor i andre etasje, er pensjonist og bruker heisen.

Det var kun KONE heis som ble vurdert som heisleverandør. Anbud fra entreprenørsiden ble hentet inn av styret før avstemming i 2005. De fikk delvis inn noen nye anbud og delvis sto gamle ved lag ved avstemmingen i 2006. Styreformannen er selv pensjonert takstmann og har kontakter og kunnskap. Etter vedtaket ventet de i ni måneder før de satte i gang byggingen fordi noen i boligbyggelaget trodde at det ville komme heistilskudd fra Husbanken. De avventet statsbudsjettet, men da det ikke kom tilskudd satte de i gang. Heisene sto ferdig i 2007. Heisene kostet drøyt 6 mill til sammen og totalsummen inklusiv oppussing var på 6,7 mill.

Det var en beboer som var særlig aktiv i å motarbeide heisen. Han ville ha ekstraordinær generalforsamling hvor han ville prøve å få et vanlig flertall til å stoppe byggingen. Da styret fikk vite om den planen var de raske med å starte byggingen. Den aktuelle beboeren flyttet imidlertid før heis var montert, men de som kjøpte av han kjøpte fordi det skulle komme heis.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisen er 80cm*200cm og 210 cm høy. Utvendige mål er 20 cm større. Heisen er så dyp fordi man måtte skjære i trappene uansett og inn på reposet, så man kunne like gjerne lage den så stor som mulig. Den tilfredsstiller ikke dagens krav til bredde, men vår informant mener den er stor nok til smale bårer.

Heisen går ned i kjelleren, men ikke opp på loftet. For å få den opp på loftet hadde man måttet heve taket og det ble for dyrt. Det er ikke grop i kjelleren, men de fikk dispensasjon fra krav fra kommunen uten problemer. Trappen er 70 cm bred. De fikk dispensasjon fra brannkravet mot at det ble montert brannalarm for alle trapperom med direkte tilkoping til brannstasjon – åpen linje. Brannvesenet har også nøkkel til inngangsdørene. Det er

etablert både nødlys og ledelys, og heisen går automatisk ned i første ved brann og kan da ikke startes.

Heisen har hatt noen barnesykdommer, men er ellers bra og fungerer etter forventninger. En beboer vi snakket med bor i fjerde etasje og tar trappen en del selv, men han sender varene med heisen. Styreleder forteller at en beboer i tredje etasje som bruker stakk og alltid gikk trappen ned baklengs, ikke ville ha heis for hun mente det var så god trim for henne å bruke trappen. Nå har hun falt flere ganger og blitt enda dårligere, så nå bruker hun heisen.

3.5 Case 5 – boligbyggelaget drivkraft i prosessen



Blokkene og beboerne

Borettslaget er fra 1974 og består av ett bygg på til sammen seks etasjer med kjeller og underetasje. Det er 40 leiligheter i fire oppganger og fire heiser. Bygget ligger i en skråning og har inngang i kjelleretasjen og en opprinnelig hovedinngang på halvplan mellom underetasje og første etasje fra bakside. De som bor i første etasje har fem trappetrinn opp fra opprinnelig hovedinngang, og de som bor i underetasjen har fem trappetrinn

ned. Den nye heisen kan nåes trinnfritt ved inngang i kjelleretasjen, og denne inngangen vil nå fungere som hovedinngang.

Blokka har tre størrelser på leilighetene 4/5 roms på 84 m², fireroms på 74 m², og toroms på ca 48m². Beboermassen er stabil og har vært det lenge. Det er en del eldre som har bodd der siden blokka var ny. Det er lite barnefamilier – mest par. Eldre kommer mer nå etter at det har kommet heis. Bygda som blokka ligger i har ca 4000 innbyggere og ligger utenfor en mindre by på Østlandet. Det er mest eneboliger i bygda, og dette er den eneste blokken. Styreleder og ektefelle har bodd der siden 2002. Da solgte de enebolig og flyttet til blokka for å ha det enklere. De har en hytte i Sverige som de bor i store deler av sommeren.

En funksjonshemmet har nettopp kjøpt seg inn i borettslaget. Tidligere flyttet det også inn et par hvor hun hadde bevegelseshemming, men hun har senere måttet flytte pga sykdom. En tredje beboer vi snakket med var også svært dårlig til beins.

Nåværende styreleder har hatt vervet siden 2006. Han avløste en styreleder som satt fra 2002 til 2004 og som ikke bodde i borettslaget, men var innleid for jobben. De kjente til ham gjennom boligbyggelaget de tilhører der han er ansatt og jobben hans som vaktmester i blokka.

Beslutning om heis

Initiativet til bygging av heis kom fra den innleide styrelederen. Han så i papirene at borettslaget på et tidligere tidspunkt hadde sjekket ut priser for heis og forkastet det som for dyrt. Men han kjente til vellykkede prosjekter som ikke var så dyre. Styret dro til Hamar og Elverum og kikket på heisene i borettslagene der.

Det var en positiv stemning for heis i borettslaget, men det var avhengig av pris. Den innleide styrelederen og et annet styremedlem som nå har flyttet, pratet mye med folk og la inn gode argumenter for heis. De argumenterte både med beboernes egne fremtidige helse, men også med et bedre marked når det var bedre tilgjengelighet for eldre og funksjonshemmede. Styreleder hadde med tall fra et annet borettslag i den nærliggende småbyen hvor tallene indikerte at man fikk solgt raskere og til bedre pris hvis det var heis i oppgangen.

De gikk ikke systematisk til verks for å snakke med alle, men de pratet mye med alle de møtte når de var der. Siden styrelederen også var vaktmester og ordnet med diverse i bygget der uansett, kom han ofte i kontakt med folk.

Beslutningen ble tatt på generalforsamlingen i 2005. Både boligbyggelaget og heisleverandøren var til stede og fortalte om heisprosjektet. De hadde regnet ut hvordan det ville slå ut på hver enkelts husleie (basert på et prisoverslag) og kom med alle de positive sidene ved heis.

Det var ikke stort fremmøte – ca 25 av 40. Det var de eldre som stilte og fikk heisen vedtatt. Ved avstemningen var det 17 for og 8 mot. Det var ingen diskusjon på det møtet – bare avstemming. Nåværende styreleder forteller at de som var skeptiske var de yngre og de som bodde i første etasje og underetasjen. En beboer er klar i sin vurdering og sier at uten den innleide styrelederen hadde det ikke blitt noen heis.

Da man hadde fått klarsignal til å finne heis i 2005 gikk styreleder sammen med boligbyggelaget videre i prosessen og valgte leverandør. Både økonomisjefen og teknisk sjef i boligbyggelaget var interessert i at det skulle oppgraderes i borettslaget, så oppgangene ble pusset opp og dører inn til leilighetene ble skiftet samtidig i prosessen.

Boligbyggelaget var involvert i arbeidet hele tiden. De var med å initiere, sondere leverandører og påvirke beboerne. En beboer som flyttet inn i 2002 forteller at da de kjøpte leiligheten ble de lovet av boligbyggelaget at det skulle bli heis i bygget. Boligbyggelaget hadde prosjektledelsen, dvs. hjelp til med å få en god pris, holdt i prosjekteringen og i økonomien og kvalitetssikret. I forprosjektet engasjerte de arkitekt og laget kostnadsramme.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisen er ikke av de aller minste – 80cm x 110 cm innvendig. Trappen mellom de ulike etasjene består av 5 trinn, lite repos, 3 trinn, lite repos og 5 trinn. Trappebredden er 110 cm.

Heissjakten er i glass, og det var noe fordyrende, men tidligere styreleder tror det var en liten ekstrakostnad. Det var kvinnene i styret som ville ha glassjakt for beholde lys i oppgangen.

En beboer vi snakket med er svært dårlig til beins. Han og kona er kjempefornøyd med heisen. Hun bruker ikke heisen til annet enn varer, hun liker ikke heiser, men hun er særlig fornøyd på vegne av sin mann som trenger den. Inngang fra baksiden er i halvplan, slik at selv de i første etasje har 5 trappetrinn opp. Det klarer han å komme opp med tiden til hjelp, men det er mye bedre for ham å gå inn nede i kjelleren og ta heisen.

3.6 Case 6 – Husleia forble uendret etter heisbyggingen

Blokkene og beboerne

Borettslaget består av én blokk bygget i 1972 med fire etasjer og to oppganger. Det er 20 leiligheter i størrelsen 70-85 m² og 12 hybler på 13 og 18 m². Atkomsten til blokka er i første etasje og i denne etasjen er det garasjer og boder (i bakkant). De aller fleste bor i 2-4 etasje.

Beboerne varierer i alder fra noen under 50 år til noen få over 80 år. En beboer har gangproblemer og flyttet til borettslaget fordi det skulle få heis. Det er ingen barnefamilier i blokka. Det er ingen endring i sammensetningen av beboere fra tidspunktet før installasjonen.

Sjakten er av glass, noe som gir et åpent og lyst inntrykk i oppgangen.

Beslutning om heis

Man hadde i borettslaget over flere år snakket løst om å få heis – beboerne begynte å bli eldre og opplevde et voksende behov. De antok også at heis ville gi verdiøkning av leilighetene og gjøre dem lettere å omsette. Beslutningen vokste frem over tid samtidig som de så på ulike muligheter. I utgangspunktet tenkte de at de måtte bygge til et nytt trappe/heishus, noe som ville bli dobbelt så dyrt som å legge heisen i eksisterende trapperom. Men de gikk ut i oppgangen og så på mulighetene. De var kjent med at en heisleverandør hadde bygd slike heiser i Oslo og de begynte å jobbe i denne retningen. Det var også bra teknisk kompetanse i styret og de hadde ideer om mulige løsninger for heis i trapperommet.

De tok kontakt med to heisleverandører som begge så på mulighetene. Det var heisprodusentene som bidro til å avklare brannkravene. De hadde også inne handicapforbundet. Begge heisleverandørene leverte gode tilbud som heller ikke var så ulike, men de valgte en av dem

I utgangspunktet var det mange som var mot heis. De var nok redd en husleieøkning. Men når nå heisen er der, går ting av seg selv. Den/de som hadde vært motstander av heis, er i dag fornøyd med at installasjonen ble gjort.

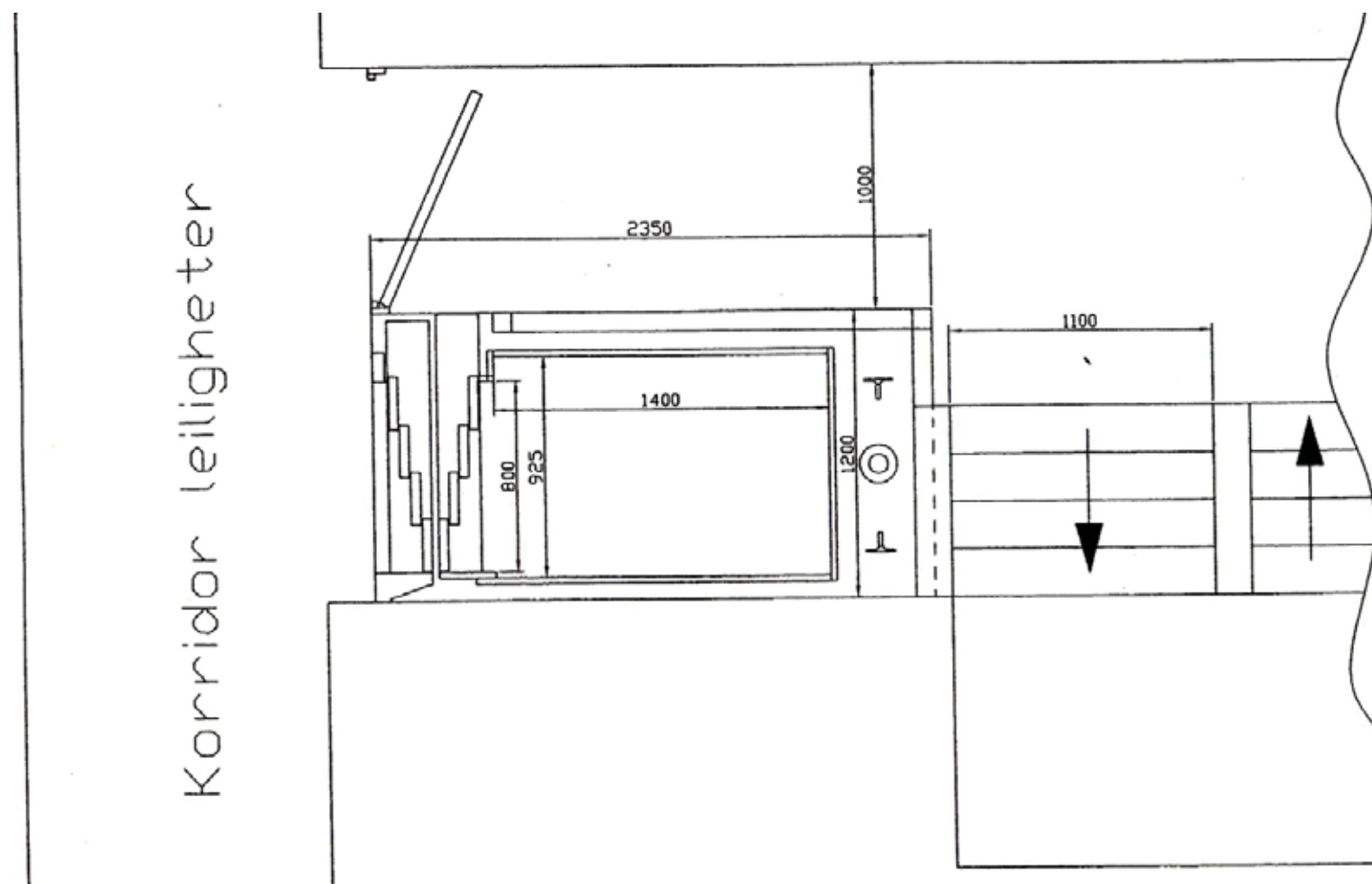
Noe av poenget ligger i finansiering og at borettslagets leder så muligheter her. Borettslaget hadde et lån i Husbanken etter rehabilitering av fasade og balkonger i 2000. Da borettslaget gjorde sine vurderinger, var fastrenteperioden på 5 år i ferd med å løpe ut. Renta var også på vei ned. Det ble da gjort en avtale med forlengelse av fastrenten i 5 nye år og en forlengelse av låneperioden til 30 år. Samtidig trådte det i kraft en ny regel om at en kunne få fastrente for 10 år. Borettslaget tok også opp et heislån i HB med fastrente på 10 år. Lånet var ca 2 mill. Med de nye rente- og avdragsbetingelser ble de månedlige lånekostnadene om lag den samme, og en trengte ikke å legge på husleia. Finansieringen gjorde beslutningen enkel.

Kostnadene med installasjon og drift er likt fordelt på alle etasjer.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Generelt er styret og beboerne svært fornøyd både med å ha lagt inn heis og med de konkrete løsningene de har fått, driftsmessig, funksjonelt og estetisk. En av styremedlemmene som flyttet inn i 2006, flyttet inn under forutsetning av at det kom heis i bygget.

I hver etasje går man fra trappehuset inn i en korridor som betjener de enkelte leilighetene. Heisen er installert ved siden av trappen og atkomsten til heisen skjer direkte fra korridoren hvor leiligheten har atkomst, se tegning under. Heisens indre mål er 140x90 cm og lysåpningen er 80 cm. Heisen er dermed ikke stor nok til å snu en rullestol.



Heissjakten har medført at atkomsten fra trapp via trappens repos til korridor er redusert fra ca 100 cm til ca 80 cm. Løsningen måtte godkjennes både av kommunen med dispensasjon fra brannkrav og fra Husbanken i tilknytning til finansieringsvilkår. Løsningen ble godkjent ut fra brannhensyn etter innspill fra brannvesenet. Trappeløpet er uendret, det er 110 cm, og 80 cm bredde på atkomst til korridor ble ansett som tilstrekkelig.

Men mindre endringer av terskler kan en i prinsippet komme uten hindringer fra parkeringsplass, til etasjene, de enkelte leiligheten og videre til sanitærrom i leilighetene.

3.7 Case 7 – Heisbygging var besluttet av tidligere gårdeier

Gården og beboerne

Gården ligger på Oslos vestkant og er et sameie. Hele gården var i én families eie inntil 2003. Da ble gården seksjonert og mange av seksjonene solgt. Gården er bygget i 1895 og er på 4 etasjer + loft. Det var en leilighet på loftet tidligere, men i forbindelse med seksjoneringen ble det etablert mer boligareal på loftet.

Bygget har et frontbygg og to skuter. Atkomsten fra gaten er midt i frontbygget hvor man kommer inn i et portrom. Fra portrommet

er det inngang til en oppgang med trappehus inn til venstre, og innerst ligger bakgården. Det er valgt en løsning der en setter en heissjakt utenfor vegglivet med atkomst til reposene mellom hver etasje i oppgangen. En av leilighetene i første etasje har atkomst direkte fra bakgården.



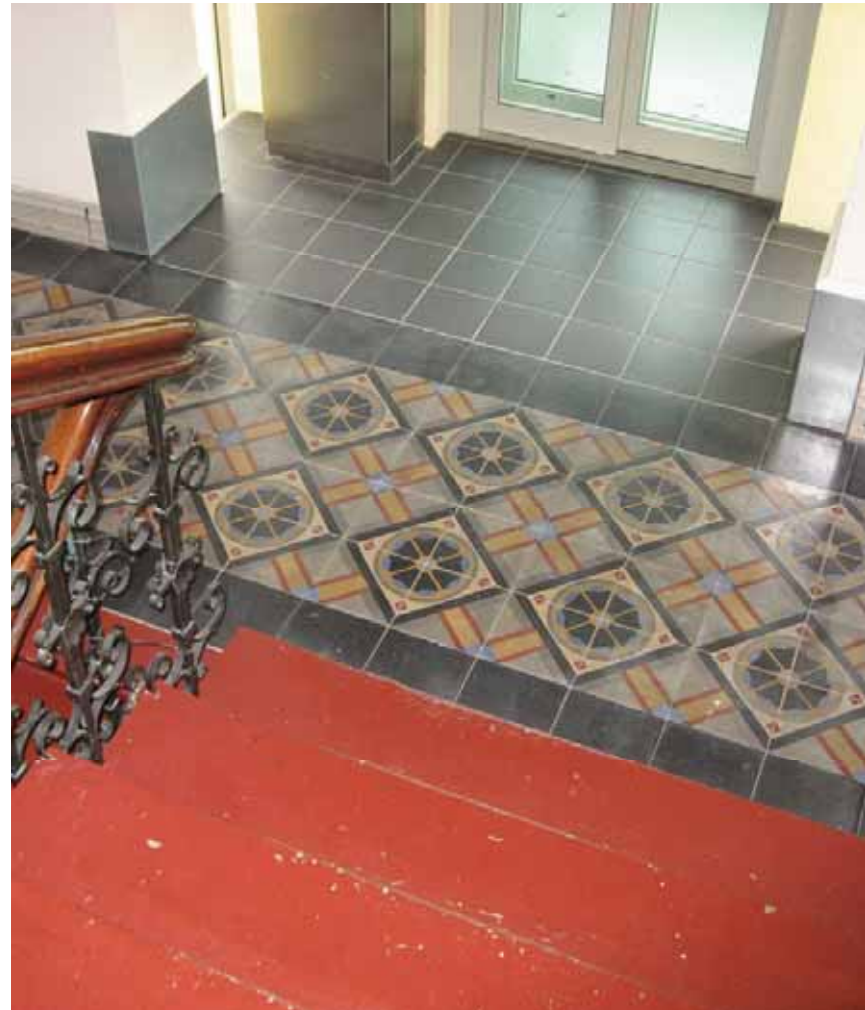
Portrommet

I gården er det fire leiligheter på ca 230 m² og syv mindre leiligheter som alle betjenes av heisen. I tillegg er det leiligheter i første etasje og i den venstre skuten som har atkomst fra en annen oppgang. Leilighetene er av svært ulik størrelse.

Beboerne er i hovedsak par i 60-årene, ingen unge og bare ett eldre par. Det bor ingen funksjonshemmede i gården. Det har ikke vært noen endring i sammensetningen av beboerne, aldersmessig etter installasjon av heis.



Glassheissjakten i bakgården



Overgangen repos - heis

Beslutning om heis

Heisprosessen var påbegynt i 2003, men heisen sto ikke ferdig for midtsommer 2005.

Det ble lagt til grunn ved seksjoneringen og salget at det skulle bygges heis. Vår informant har kjøpt sin leilighet under disse forutsetningene. Beslutningen er altså tatt av gårdeier og de nåværende beboerne var pålagt gjennom privatrettslig kontakt å bygge heisen. At det ble bygget heis var imidlertid ikke noe vilkår for utbyggingen av loftet og seksjoneringen.

Byggesaken ble ledet av styret. Informanten mener i etterhånd at de burde ha leid inn en prosjektleder/byggeleder til å ta seg av planlegging, anbud med mer. De brukte en konsulent, men informanten mener at de fikk lite ut av å bruke han og at han ikke tjente saken i gården, og at de ville klart det bedre selv.

De hadde hele tiden kontakten med kun én heisleverandør, men de vurderte ulike produkter fra denne. Anslaget for heisen og tilbygget var på 1,5 mill. Dette var et overslag og ikke en kalkulasjon av det faktiske arbeidet. Når de fikk overraskelser ved grunnarbeidet ved at de støtte på en nedgrav tank som måtte fjernes steg anslaget til 1,8 mill, og den faktiske kostnaden endte på 2,6 mill.

Når de valgte heisløsning var følgende forhold viktige:

De ville bevare trappeløpet og de gamle flisene – derfor ble det valgt utvendig heis. Heisen skulle passe inn i bakgården. Den skulle kunne stå som et bygg for seg selv og ikke endre preget i fasaden – derfor valgte de glassjakt. Pris var ikke det viktigste, så de valgte verken den billigste eller dyreste løsningen.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisen har utgang til reposene. Det betyr at alle har en halv trapp (12 trinn) til sin inngangsdør. Trappen er imidlertid svært bred så det er god plass til en eventuell trappeheis hvis en beboer skulle trenge det. Beboerne er svært fornøyd med heisen.

Heisen har en åpning på 90 cm og er 150 cm dyp og 140 cm bred. Det er snuplass for rullestol både ved inngangen til heisen og på hvert repos.

3.8 Case 8 – Kun 2-4 etasje skulle betale og alle disse var positive

Gården og beboerne

Gården ligger på Oslos vestkant, er bygget i 1894 og er organisert som sameie. Den har to oppganger, A og B, og det er kun A-oppgangen som har heis. I denne var det opprinnelig 8 leiligheter, men etter loftsutbygging er det 12 leiligheter som bruker denne inngangen. I B-oppgangen er det 4 leiligheter. Gården har originalt 4 etasjer pluss loft og kjeller (boder). Leilighetene er i følgende omtrentlige størrelser pr. etasje: 130m², 162m², 130m² (i første etasje er leilighetene noe mindre).

Beboerne er i hovedsak middelaldrende/eldre/”godt voksne”. Det er en småbarnsfamilie i A-oppgangen og en familie med en tenåring. Det er ingen med bevegelseshemminger i oppgangen. Vår informant har bodd i gården i siden 1996.

Heisen betjener både loft og kjeller. For beboerne i A-oppgangen er kjelleren blitt mer tilgjengelig både fordi de har heis og fordi atkomsten nå er fra hovedtrappeløpet, mot at de tidligere måtte gå i baktrappen eller via B-oppgangen.

Beslutning om heis

Sameiet hadde en lengre prosess over flere år der de diskuterte om de skulle installere heis. Vår informant var styremedlem i sameiet i 2000-2001 da man jobbet med saken og inngikk avtalen om utbyggingen (juni 2001).

En beboer i B-oppgangen var i mot hele tiden. I henhold til originale vedtekter i gården måtte avgjørelser som installasjon av heis være enstemmige. Sameiet gikk derfor inn for å lage nye vedtekter. Ny vedtekter ble gjort gjeldende fra 25/1-2000.

I de nye vedtektenes § 17 står det at det kreves 2/3-dels flertall av avgitte stemmer på sameiemøte for å gjøre vedtak om ”nyanskaffelser, samt forbedringer som etter forholdene i sameiet eller utgiftenes størrelse må anses som vesentlige”. Det ble stemt over byggingen og de som var positive vant, selv om også de som bodde i B-oppgangen og ikke fikk noe særlig nytte av heisen også kunne stemme over saken.

Gården hadde store behov for oppgradering, men sameiet anså at det var for komplisert og krevende for dem å selv stå for en utbygging av loft og oppgradering av bygget inklusiv heis. De gjorde derfor en avtale hvor loftet ble solgt for en pengesum pluss forpliktelse til å utføre diverse arbeid. Loftet var på 270 m², og ble utnyttet til 4 seksjoner.

I tillegg til installasjonen av heisen i A-oppgangen forpliktet utbygger seg til å:

- Utbedre tak i forbindelse med utbygging av loftet,
- Foreta reparasjoner av kupler
- Foreta oppussing av hovedtrappeløp
- Utbedre baktrapper i den grad det var forskriftsmessig og bruksmessig behov for dette
- Etablere brannvarslingsanlegg for hele bygget i henhold til gjeldende forskrifter
- Etablere og bygge nye boder i kjeller til erstatning for loftsbodene
- Gjennomføre nødvendige endringer i kjeller som resultat av etablering av boder

- Utbedre forhagene.

Ved forlengelse av pipeløpet ble det oppdaget skader i pipeløpet lenger ned i bygget og dette ble reparert samtidig.

Sameiet mente at stigningen i bruks- og markedsverdi knyttet til heisen var ulikt fordelt i sameiet, så det ble besluttet at de som fikk mest glede av heisen skulle betale inn et beløp som skulle avspeile økt verdi for deres bolig. Dette gjaldt beboerne i andre til fjerde etasje, og beløpet ble fordelt ulikt på disse etasjene.



Tilgjengelighet og brukbarhet

Det er et lite trinn fra bakken og opp til inngangsdør til bygget. Fra inngangsdør er det syv trappetrinn opp til heisreposit. Denne trappen er imidlertid ganske bred slik at det er plass til trappeheis.

Heisen er liten – 70cm bred og 90cm dyp. Det er kuttet i trappebredden for å få plass til heisen, men trappen er likevel er 97 cm bred.

I hver etasje er det terskel fra reposit og inn til leilighetene, men disse er ikke veldig høye. Beboerne er godt fornøyde med heisen.

3.9 Case 9 – Heisen del av en kjempepakke + 2-4 etasje betalte

Gården og beboerne

Gården er fra 1896 og er på 4 etasjer + kjeller og loft. I dag er det tre leiligheter på loftet. Det er ellers to leiligheter i hver etasje, slik at det var 8 leiligheter totalt og nå er det 11. Inngangene i gården er først fra gateplan og inn i et portrom. En leilighet har trapp opp fra portrommet, og de resterende har en trapp opp til en ny dør inn til oppgangen der heisen er montert i trappeøyet. Heisen går både ned i kjeller og opp på loftet.

Leilighetene er store – i 2-4 etasje er de på 215 og 185 m² og noe mindre i første etasje. På loftet er de 125, 145 og 180m². Det bor i hovedsak par i 50-60-årene i gården, men det er også noen yngre beboere. I to av leilighetene er det barnefamilier med små barn, og i en leilighet bor det et ungt par som for tiden leier ut til et kollektiv. Det bor ingen med bevegelseshemming i gården.

Vår informant er tidligere styreleder i aksjeselskapet. Han har bodd i gården siden 1993, og er den som har bodd der lengst. Det er i dag to andre beboere som også bodde der da de fikk montert heis.

Beslutning om heis

Gården hadde på slutten av 90-tallet et stort utbedringsbehov. Både taket, kjelleren, vinduene og bakgården trengte å opprustes. Styreleder orienterte seg i forhold til hva man kunne få ut av et salg av loftet til entreprenør som kunne foreta oppgraderinger. I 1997 fikk de tilbud om å selge loftet for en heis og et beløp på 1 million. Dette sa de nei til.

Fra 2001 jobbet styret for å finne en entreprenør som ville kjøpe loftet og ta på seg oppgraderingsjobbene. De skrev intensjonsavtale med et firmaet i 2001.

Rammetillatelse fra myndighetene for utbygging av loft kom i 2002, og bygging ble startet opp i 2003. Da hadde gården selv fått utbedret kjelleren for å få fortgang i arbeidet. Beløpet de la ut for den jobben fikk de senere refundert av utbygger.

Avtalen innebar følgende:

Utbygger fikk aksjer tilsvarende de tre leilighetene som skulle bygges på loftet og sto fritt til å selge til høystbydende, mot at de:

- Pusset opp kjeller i henhold til beskrivelse
- Bygget heis
- Pusset opp oppgangene
- Pusset opp bakgården (og bygget brannfluktrute i vindeltrapp)
- Bygget nye balkonger i bakgård
- Rev baktrapper og bygget rom i arealene – 10m² ekstra til hver leilighet.
- Bygget nytt tak (konsekvens av loftsutbyggingen)

Særlig punktet med de ekstra 10m² ved riving av baktrapp ses av vår informant som å være et ”gullgrep” i forhold til å få beboerne med på det hele.

Selv om heisen gikk inn i den totale pakken med utbygger, var man enige i gården om at verdiøkningen som heisen representerte var svært ulik avhengig av etasje. Det ble bestemt å fastsette verdien av heisen til antatt pris på en helt enkel og ordinær heis, og så fordelte man verdistigningen etter etasje slik at de som bor øverst betalte mest og de lenger ned gradvis mindre. Fordelingsnøkkelen fikk styreleder av en eiendomsmegler, og han har siden gitt den videre til andre han har snakket med som har etterlyst en måte å fordele kostnader til heis på.

Når denne fordelingen skulle forankres blant aksjonærene hadde styreleder samtaler med hver og en av dem. Han sier man ikke kan overvurdere viktigheten av informasjon. Det ble også holdt beboermøte om saken. Han jobbet utrolig mye med pedagogikken. Han sier det er nødvendig fordi de andre ikke har fått satt seg skikkelig inn i saken og derfor trenger fyldig orienteringer for å føle at de vet hva de er med å bestemme. Informasjon kan ikke overdrives sier han. Både målet, og resultatet, var full konsensus i gården for hele prosjektet.

Styret har ikke hatt kontakt med heisleverandøren – det har utbygger hatt. Det er også utbygger som har tatt all risiko for at de

kvalitativt skulle få oppgraderinger som nedskrevet i avtalen. Også tilfredsstillende rømningsveier ved brann var utbygger ansvarlig for. Alt dette var kontraktsfestet, og styreleder er glad de gjorde et så grundig arbeid med kontraktene.

Mht selve heisen og installasjonen av den, godkjente de tegningene og de nye trappetrinnene i eik, men hadde ellers lite med planleggingen å gjøre. De valgte glassheis for å ta vare på lyset i oppgangen, og de fikk beholdt deler av det originale rekkverket.



Tilgjengelighet og brukbarhet

Heisen er innvendig 112 cm bred og 100 cm dyp, med en 80 cm dør. Trappene er 104 cm brede ved reposet, og i svingen er de inntil 145 cm brede. Man har beholdt noen gamle lamper som sto i trappen og deler av gelenderet. Trappetrinnene er nye, men flisene på reposet er de gamle.

Inn fra gaten er det en terskelløs portromsdør, men fra portrommet må man opp seks trinn for å komme til en ny dør inn til oppgangen der heisen er montert i trappeøyet. Trappen er bred slik at en trappeheis lett får plass.

Beboerne er svært fornøyd med heisen.



Trapp fra portrom til inngangen med heis

3.10 Case 10 – Fjerde og femte etasje er forberedt på å dekke hele kostnaden

Blokkene og beboerne

Gården ligger i Oslo vest og er fra ca 1907. Den har 4 etasjer + kjeller og loft. I oppgangen er det opprinnelig 8 leiligheter + tre nye på loftet. I hver etasje er leilighetene på ca 160m² og 110m². I fjerde er de to leilighetene slått sammen til én, men eierne har laget en liten hybel som de leier ut. I gården er det i tillegg tre leiligheter i 2-4 etasje med atkomst fra den gamle baktrappen og som ikke har tilgang til heisen. Hovedinngangen er et trinn opp fra gaten og innvendig med en kort trapp opp fra inngangsplan til første etasje.

Beboerne er i hovedsak i alderen 30-55. Styreleder er den som har bodd her lengst - i 15-20 år. Det bor kun ett barn i sameiet – en familie på tre i tredje med et barn på ½ år. I tillegg er en mann med samboer i 2.etasje helgepappa for et barn på ca 7 år. Det er ingen med bevegelseshemminger i gården, og loftsleilighetene er ennå ikke bebodd.

Beslutning om heis

Loftet ble solgt i 2003, og pengene skulle gå til ulike oppgraderingsbehov i gården – fasaden og kjellerrombygging var hovedposter. De hadde tilbud på de jobbene og samme selskap som hadde kjøpt loftet endte med å få de fleste jobbene.

I 2006 kom styreleder til å undres over at ikke utbyggerne hadde tenkt på heis til leilighetene på loftet. Hun spurte utbygger om dette, og sammen begynte de å finne ut av om det kunne installeres heis. Første etappe var å finne ut om det var noen i gården som ville gjøre alt for å stoppe prosjektet uavhengig om de måtte betale eller ikke. De holdt beboermøte og hadde en lang diskusjon som endte med at ingen beboere prinsipielt ville sette seg i mot at det ble installert heis. Styreleder gikk så videre med saken. Det ble holdt beboermøte med de som ble berørt, dvs. andre til fjerde etasje, når man hadde mer informasjon.

Det fremsto som åpenbart at kostnadene måtte skjevfordeles, og det var da nødvendig med endringer i sameiets vedtekter. Til det trengte de juristhjelp, og vedtektene ble endret. Så gikk de i gang med å hente inn tilbud og finne ut hvordan man kunne fordele kostnadene og hvem som ville være med.

Det ble hentet inn tilbud/tilbud fra tre forskjellige heisleverandører, hvorav de valgte en som kunne levere raskt og var billigst. De to andre var mer kjente aktører.

Det ble satt opp avtale hvor heissjakten skulle være satt opp innen juni 2008 og selve heisen skulle være i drift fra senest februar 2009. Det skal påløpe dagsbøter hvis fristene ikke holdes. Sjakten var på plass i mai 2008, og heisen var i ferd med å installeres i september 2008.

Beboerne i fjerde og entreprenøren bestemte seg for at de ville gå for å bygge heisen uansett om de andre ble med eller ikke. De har satt et tak for kostnadene og satt opp et regnestykke hvor de

splitter kostnaden i 2. og 3. etasje etter størrelse på leilighet. Det forhandles nå med beboerne i 2 og 3 etasje på om de skal være med å finansiere heisen. Så langt er en i hver etasje med og en i hver etasje ikke. Personen i andre etasje sier at han aldri kommer til å bruke heisen. Driftskostnadenes fordeling er uavklart.

Styreleder ser det som en mulighet at man lager en klausul på leiligheten som tinglyses hvor det står at leiligheten ikke har tilgang til heis. Dette skal brukes ved et eventuelt salg hvor de nye beboerne kan kjøpe seg inn i heisen.

I følge styreleder kan det argumenteres for at også første etasje har en gevinst verdimeslig ved at det kommer heis i gården. Det begrunner hun med at det blir en mer stabil beboermasse i flere generasjoner slik at man unngår at huset bare bebos av unge og spreke. I forhold til å bygge heis har de brukt det økonomiske argumentet at leiligheten øker i verdi. En megler de har hatt kontakt med har hevdet at verdiøkningen er ca 20% for femte etasje, 15-20% i fjerde, 10-15% i tredje, 5-10% i andre og opp mot 5% i første.

Det har vært engasjert en byggeleder i prosessen. De har hatt til sammen ca 30 møter gjennom prosessen med oppussing og heis. Når det gjelder heis er det foretatt ca 6 beboermøter med referater. I tillegg har de benyttet advokat til omarbeidelser av sameievedtekter, og råd for hvordan vi bør sikre at enheter som ikke er med i heissamarbeidet bør håndteres, det er foreløpig ikke igangsatt tiltak for å hindre enhetene i å ikke benytte heisen. Kortløsninger er diskutert, men foreløpig ikke iverksatt.

”Å gjøre dette gratis har ikke vært veldig morsomt” sier styreleder. De hadde møte annenhver uke for å drive prosessen. Problemet i byggesaker er fremdrift. Styret i gården fungerer ikke heller – det er for få mennesker.

Skal noe endres må man overbevise folk. Mht overbevisningsprosessen sier styreleder: ”det er så mange hindre og man skal ha så mye overbevisningsevne.” Man må være redelig, men må også prøve å ha en forhandlingsstrategi. Bare det å unngå at prosjektet ble stoppet av de som uansett ikke skulle betale var en sak i seg selv.

Tilgjengelighet og brukbarhet

Gården har trinn og terskel opp fra fortau. I tillegg er det en trapp med fire trinn opp fra inngangsplan til første etasje. Trappen er bred slik at det kan monteres trappeheis der.

Reposet er på det smaleste 102 cm bredt der døren åpnes. I femte etasje er det 115 cm bredde på reposet. To av leilighetene på loftet har trinn på 16 cm opp til egen inngangsdør.

Trappebredden er 110 cm på det smaleste og 140 på det bredeste der de originale trinnene er beholdt.

Det er 20 trinn mellom hver etasje.

Heisen er innvendig 105 cm bred og 75 cm dyp, og den tar 3 personer. Styreleder tror at hvis de hadde foreslått en stor og stygg heis ville det blitt stoppet. De valgte derfor å gå for minste lovlige mål i heisen og gjøre det mest mulig estetisk.



Store deler av den opprinnelige trappen og noe rekkverk er beholdt

3.11 Case 11 – Beslutningen blir mer komplisert når sameiet består av flere oppganger

Gården ligger på Oslo vest og er fra tidlig 1900-tall. Sameiet består av tre oppganger A, B og C. I oppgang A er det fire boetasjer og inngang i underetasjen. I de andre oppgangene er det fem etasjer og inngang i første. I tillegg er det et råloft på 240 m². De fleste beboerne i sameiet er eldre.

Den prosjekterte heisen i oppgang A skal gå helt opp til loftet. Der er det p.t. boder og mye åpent rom. I hver etasje er det en stor (150m²) og en liten (90m²) leilighet.

Initiativtaker og informant er ikke i styret. Han tror det er et problemet at generalforsamlingen består av alle tre oppgangene, mens det bare er i A at man har prosjektert heis. Informanten ønsker at A oppgangen skal bli eget juridisk objekt slik at de kan ta stilling til heisspørsmålet uten å blande inn de andre eierne. På sist generalforsamlingen ble det bestemt at styret skulle utrede saken fram til neste generalforsamlingen.

Informant har hentet inn tilbud på heis som går fra underetasjen til loftet. Det er da naturlig at også første etasje er med og betaler. Så langt er alle i 2-4 etasje positive til heis, men de i første etasje vil ikke være med. Begge leilighetene er utleid til studentkollektiv.

Kostnadene er tenkt fordelt etter etasje og leilighetsstørrelse.

3.12 Case 12 – Vil bruke heisnøkkel for å utestenge den som ikke er med på å betale

Gården ligger i Oslo vest og er fra sent 1800-tall. Den har stort trappeløp, men trappeøyet er ikke stort nok til heis. Ved å kappe av trappen, blir trappeøyet større og gir plass til en trepersons heis. Trappen får da en bredde på 90 cm . Bygget har loftsleiligheter og kjeller, men heisen vil ikke komme ned i kjelleren for det er for ”grunt” i den delen av kjelleren. I stedet blir det plass til heishus under heisen noe som fører til mindre støy fra heisen. Ang.

taktilpassing/-påbygg regner de med at det går fint siden det ikke vender mot fasaden.

Det er 10 leiligheter i sameiet, og det er allerede enighet om at det skal bygges heis. De i første har ikke stemmerett for de skal heller ikke betale for installasjonen. Det er en eier i tredje som kanskje ikke er helt positiv, men de syv andre er enige om heis. Hvis den siste ikke blir med vil de bruke heiskort/nøkkelkort slik at den leiligheten heller ikke kan bruke heisen.

3.13 Case 13 – Usikkert om de får 2/3 flertall

Gården ligger i Oslo vest og er bygget ca 1890. Initiativtaker er leder i sameiet, bor i fjerde etasje og tenker at på litt sikt må han eventuelt flytte. Gården har fem etasjer inklusiv loft med leiligheter. Første etasje er en halvtrapp opp, så de har gått for en heisløsning hvor heisen har to dører. Trappeøyet er stort nok til en heis, men man må justere noe ved inngangspartiet. De kan også beholde rekkverket. Heisen blir da 75x110 cm – 280 kg, 3 personer
Fart: 0,5 m/sek.

Spørsmålet om heis ble tatt opp i styret først, og så la styret det frem på sist generalforsamling. De fikk en uforpliktende tilslutning til å gjøre en utredning og komme tilbake med en total løsning de kunne presentere for en ekstraordinær generalforsamling. Avstemming viste at fem var for og fire mot at de skulle sjekke nærmere.

Styret ser det viktige her som kostnadene og fordelingsnøkkelen, hvorav sistnevnte er vanskelig. Det estetiske er også viktig, og lyd. Man har sett mange stygge heiser og ønsker ikke det. De skal derfor befare for å sikre at løsningen er god nok estetisk, og av hensyn til lyssituasjonen regner de med å gå for glassjakt.

De anser dette som en god økonomisk investering i forhold til videresalg av leiligheten, men ser at det er et stykke frem for folk som skal bo der selv. Samtidig er det en del beboere i gården som må flytte hvis man velger å ikke installere heis.

3.14 Case 14 – Håper på full enighet i sameiet

Gården er fra forrige århundreskifte og ligger i Oslo vest. Heisspørsmålet ble tatt opp for 4-5 år siden mens det fortsatt var økonomisk støtte å få, men det ble ikke gjennomført. Vår informant mener det manglet en pådriver i prosessen. Han tror den helt avgjørende faktoren for å få heis er at det er en person (evt. flere) som er villige til å trekke lasset og stå på for å få det til. Han er den personen i gården deres.

Siden forrige heisfremstøt er fire av åtte beboere i oppgangen skiftet ut, hvorav han er den ene. To av de andre er svært positive til heis. Disse bor i tredje etasje. Selv bor han i fjerde og den andre i fjerde er 67 år. Han regner med at naboen på 67 skal være lett å få med på heislaget. Av de to i andre er en person veldig positiv til alt, og en person skeptisk. De regner med at beboerne i første ikke vil nekte at andre får heis når de ikke skal betale for den.

Frem til nylig har de sett for seg en heis som går fra første til fjerde etasje, men i det siste har de vurdert å ta med loft og kjeller i planene. Da vil innhentede tilbud måtte justeres. Hvis de ikke bygger heis til kjeller og loft vil de hold første etasje utenfor all betaling. De tenker seg da en fordelig i sjetteparter hvor de i fjerde betaler halvparten, de i tredje etasje betaler en tredjedel og de i andre etasje betaler en sjettedel.

Informanten tenker at tilleggskostnader hvis heisen skal gå til kjeller og loft bør deles likt på alle, for det er like lang tur for de i første til loftet som for de i fjerde til kjelleren osv. Både kjeller og loft har boder.

I forhold til heis er utseende veldig viktig for dem. Oppgangen er svært bred, men ikke dyp. Trappen er også bred og i teorien kan den reduseres ved å flytte rekkverket. Nå sitter de og avventer et prosjekt i en naboeiendom for å se hvordan det blir.

4 Innsikt å bygge videre på

4.1 Svært lite omfang av etterinstallering de siste årene

Vi har snakket med alle de største og mange av de minste leverandørene av personheiser i Norge – totalt 15 stykker. Av disse var det ni som hadde erfaringer med etterinstallasjon av heis i boligbygninger de siste årene. Til sammen har vi fått adresser til 25 boligeiendommer der det er installert heis etter 2003 og der det er borettslag eller sameier som har gjort beslutningene om å installere heis. 17 av disse er i Oslo og 8 er i andre byer eller tettsteder i landet. Vi regner med at vi har fått kjennskap til de fleste etterinstallasjoner av heis som er gjort i denne perioden, så vi kan konkludere med at omfanget av slike er relativt lite. I tillegg kommer noen installasjoner gjort av eiendomsselskap som har kjøpt gårder og totalrehabilitert, bygget om og omseksjonert disse for salg eller utleie.

En undersøkelse gjennomført av NBBL om heisinstallasjon i boligbyggelag¹⁶ viste at seks av boligbyggelagene hadde foretatt slike installasjoner i perioden 2000 - 06 (Maus 2006). To av disse er med i vårt utvalg.

Fra heisleverandørene har vi fått vite at de aktuelle heisproduktene kom på slutten av 80-tallet, og at etterspørselen går i bølger. Flere av heisleverandørene har selv ikke prioritert dette markedet de siste årene fordi etterspørselen etter heis i nybygg har vært så stor at de heller har satset på det markedet. De forteller at de ikke aktivt prøver å finne et etterinstallasjonsmarked. Flere mener det er arbeidskrevende og komplisert å jobbe mot private og

¹⁶ Undersøkelse sendt til alle 86 boligbyggelagene med svarprosent på ca 40%.

uprofesjonelle aktører som sameier og borettslag er. En sier: ”Når det gjelder borettslag har vi nesten gitt opp å arbeide med det pga av den kompliserte beslutningsprosessen. Sameier er lettere å samarbeide med fordi de er få.” En annen forteller at han mener salgsprosessen for ham blir for omfattende i forhold til det salget de driver overfor profesjonelle kunder. Han anser også oppfølgingen av slike prosjekter som for krevende og komplisert for en styreformann i et sameie eller borettslag. En tredje forteller at de selv i hovedsak ikke ønsker å ha kundekontakten med sameier og borettslag, men å være underleverandør. Det gir mindre arbeid. De slipper å ta stilling til vanskelig prosjektering, logistikken i arbeidet og lagring. Også han trekker frem at det er vanskelig å jobbe med uprofesjonelle byggherrer. Mindre entreprenører tror han derimot er trent i å håndtere dette. En fjerde heisleverandør mener også at det er vanskelig å jobbe med boligselskaper som stort sett består av legfolk. Det er mange spørsmål både knyttet til teknikk og estetikk som gjør det vanskelig å bli enige. Selskapet hans lager 3D modeller for å tydeliggjøre løsningene for bestilleren. Han forteller også at de ikke har kapasitet til å følge opp alle henvendelsene.

Styreledere vi har snakket med bekrefter at en del heisleverandørene ikke prioriterer å følge opp henvendelser fra dem. Flere vi har snakket med sier at de har kontaktet et knippe leverandører av heiser, og at flere av disse verken har kommet på befaring eller gitt noe tilbud.

Noen få leverandører er mer aktive på markedet. Flere av disse er relativt små. Det at andre større og mer kjente leverandører ikke gir respons til kundene medfører at disse relativt ukjente leverandørene får lettere innpass i markedet.

Flere av heisleverandørene vi snakket med fremhevet kostnadsaspektet ved å gi anbud. En forteller at de måtte skrinlegge 10 prosjekter i 2007 som det ikke ble noe av. I ett tilfelle hadde de brukt 40 000 på prosessen. Dette var et prosjekt beregnet til 1,4 millioner i et bygg med over 30 boliger. Også et annet firma mener det er for mye tid som går med til å gi anbud slik at de kvier seg for å gjøre det.

4.2 Heis kommer i borettslag med eldre beboere, og sameier i dyre strøk

Når vi ser på de 14 enhetene vi har vært i kontakt med for å høre om deres heisbeslutninger, ser vi at det er noen fellestrekk ved disse, og at det er forskjeller etter disposisjonsform – sameier og borettslag som har fått heis har forskjellige særtrekk.

Blant sameiene har vi fått kjennskap til utelukkende adresser på Oslos vestkant hvor boligprisene er høye. Mange av leilighetene er store, og markedspris for disse er fra 4 millioner og oppover til 7 millioner. Investeringer til heis på 100 – 300 000 kroner vil ikke utgjøre en svært høy andel av boligens totale verdi/kostnad. Betalingsvilligheten ser ut til å være større der enn i sameier i andre deler av byen og der leilighetene er mindre. Like fullt er det ikke enkelt å få igjennom beslutninger om heis i disse gårdene heller, men for mange er beløpets størrelse ikke uoverkommelig. Når det gjelder befolkningssammensetning i disse gårdene er den dominerende gruppen godt voksne par i alderen 45-65 år. Disse ser behovet for heis for seg selv både i dag og på sikt, men har ikke hatt et nært forestående behov for å flytte hvis det ikke kommer heis. Det har ikke vært mange barnefamilier eller eldre mennesker i disse sameiene. I sameiene er også utskiftingen av beboere ganske høy – flyttevilligheten ser generelt ut til å være større i sameiene enn i borettslagene vi har hatt kontakt med.

I borettslagene er situasjonen til dels veldig annerledes. Flere av borettslagene har en aldrende beboermasse hvor behovet for heis er blitt påtrengende. Ønsket om å forhindre at en selv eller andre beboere skal måtte flytte har vært en stor drivkraft for initiativtakerne og et viktig argument overfor beboerne. Kun i ett borettslag er det et større innslag av yngre voksne med barn. Sett i relasjon til boligens verdi har investeringen i heis vært kraftigere i borettslagene. De aller fleste leilighetene i disse borettslagene er fra 45m² og opp til 85m². Verdien på leilighetene ligger fra under millionen og opp mot to millioner. Heisene i borettslagene har kostet drøyt 1 million, og delt på 8 enheter blir dette 125 000 på hver. Beløpet er relativt høyt sammenlignet med prisen på boligen. Samtidig blir ikke kostnadene like fremtredende ved at det tas opp lån hvor tilbakebetaling går inn i de månedlige fellesutgiftene.

De fleste av borettslagene vi besøkte lå i områder hvor det ikke fantes alternative leiligheter med heis i nærheten. Med tanke på fremtidige tilgjengelighetsbehov sto beboerne derfor overfor valget å måtte flytte ut av nærmiljøet eller jobbe for å få heis i bygget. I sameiene på Oslos vestkant er det mange bygg i nærheten hvor det finnes heis, så båndet til nærmiljøet har ikke vært viktig her.

Vi har sett eksempler både i borettslag og sameier der loftsutbygging bidrar til å redusere kostnadene betraktelig ved at loftsleilighetene har en stor andel av kostnadene. Vurderingene blir da annerledes enn der sameiet eller borettslaget må finansiere hele oppgraderingen.

Oppsummeringsvis kan det sies at de stedene det har kommet heis de siste fem årene er i sameier med leilighetene med høye kvadratmeterpriser og i borettslag der en stor andel av beboerne begynner å få et fysisk behov for heis og der det ikke finnes alternative boliger i nærmiljøet.

4.3 Hvordan få en positiv beslutning om heis?

I mange sameier og borettslag snakkes det om å installere heis, men som vi har sett er det svært få som gjennomfører det. Vi vil trekke frem følgende forhold som gunstige for å få til en beslutning om heis:

- En ustoppelig initiativtaker
- Styret og/eller initiativtaker har teknisk kompetanse
- Initiativtaker/styreleder har legitimitet og bygger allianser med andre beboere
- Beslutningsprosessen blir godt regissert

En ustoppelig initiativtaker

I vårt materiale er det én faktor som ser ut til å være helt essensiell for at det skal bli en positiv beslutning om heis – det må finnes en pådriver som ikke gir seg eller lar seg stoppe. Flere av våre informanter forteller om reaksjoner av typen ”du er ikke klok” når de lufter problemstillingen første gang. Men de har jobbet med å få aksept over lengre tid og ikke gitt seg. De styrelederne og andre

initiativtakere vi har snakket med, har vært meget engasjerte i å få heis og har lagt ned svært mye tid og arbeid i å få på plass en beslutning og et gjennomført prosjekt. Mange forteller om prosesser som har strukket seg over flere år fra de første sonderinger til endelig resultat. Det har gått med utrolige mengder timer for mange av disse.

I et av sameie forteller vår informant at heisspørsmålet ble tatt opp for noen få år siden mens det fortsatt var økonomisk støtte å få fra Oslo kommune, men det ble ikke gjennomført da. Informanten mener det som manglet var en pådriver i prosessen og at den helt avgjørende faktoren for å få heis er at det er en person som er villige til å trekke lasset og stå på for å få det til.

Initiativtaker har teknisk kompetanse

Det har vært et fellestrekk ved mange av våre case at initiativtaker (som gjerne også er styreleder) har hatt mer enn normalt god teknisk kompetanse. De fleste har vært menn, og mange har hatt bakgrunn innen ingeniør-, bygnings- eller eiendomsfag. Dette har gjort dem i stand til å få et godt grep på hva byggingen skal dreie seg om, og det har gjort kommunikasjon med heistilbyder enklere. I det største og mest komplekse prosjektet vi har sett på hadde det ikke vært mulig å gjennomføre det hele uten den kompetansen styreleder, ildsjel og initiativtaker har bidratt med.

Et par borettslag har brukt sine boligbyggelag til hjelp med å drifte prosessen, og det har de vært fornøyd med. Men ikke alle boligbyggelag har denne kompetansen eller har stilt seg positive til å bidra i prosessen. Ved en anledning har de også frarådet prosjektet.

Initiativtaker/styreleder har legitimitet og bygger allianser med andre beboere

I en del borettslag er det langt frem til 2/3 enighet, og i sameiene er målet 100% enighet. De som bor øverst i fjerde og femte etasje er gjerne med, men selv de som bor i tredje etasje vil kunne mene at de klarer trappene og ikke strengt tatt trenger heis. Det ser derfor ut til å være viktig at initiativtakeren får med seg andre beboere som kan hjelpe til med å få frem det positive i heisbyggingen, og at de har legitimitet blant andre beboere. Styret står oftest for den oppbackingen som initiativtaker trenger, men

det kan også være andre engasjerte beboere som tar den rollen, som for eksempel de andre som bor høyt opp i etasjene.

I et av borettslagene ble heisforslaget stemt ned første gang og så tatt opp igjen året etter. Vår informant tror det ble et positivt vedtak da fordi de som var negative syntes det var sosialt belastende å stemme imot. Avstemmingen var hemmelig, men man vet likevel hvem som mener hva sier informanten. Det ligger et sosialt press på de som ikke ønsker heis om at de må være ”solidariske”. I et par av borettslagene er dette nærmest brukt som pressmiddel. At dette ”virker” er avhengig av at de som utøver presset har en posisjon og definisjonsmakt.

Beslutningsprosessen blir godt regissert

De fleste vi har snakket med forteller om et utstrakt informasjonsopplegg for å få resten av beboerne med. Mange forteller om lengre strategiske løp hvor de først klarer noen viktig spørsmål med beboerne og siden går videre til neste spørsmål. Et eksempel er sameiet der man startet med å få aksept for å bygge heis fra alle enhetene under forutsetning av at ingen skulle betale. Når heisen ikke i seg selv var et problem kunne man begynne å diskutere fordeling av kostnadene hvis prosjektet ble realisert.

Initiativtaker og styret opparbeider seg kunnskap om arbeidet i prosessen, og denne kunnskapen må porsjoneres og videreformidles ut til de andre beboerne. En styreleder forteller at han jobbet utrolig mye med pedagogikken. Han understreker at han ikke mener folk er dumme, men fordi de ikke har satt seg skikkelig inn i saken må de ha fyldig orientering for å føle at de vet hva de er med på å bestemme. Informasjon kan ikke overdrives sier han. Målet for ham var full konsensus for hele prosjektet, og det fikk han også til. Han hadde både samtaler med de andre beboerne en og en, og han sørget for å avholde beboermøter. Han sier man ikke kan overvurdere viktigheten av informasjon.

I ett borettslag stilte både heisprodusent og boligbyggelag på generalforsamlingen for å svare på spørsmål, avklare forhold og gi legitimitet.

En annen informant forteller at de hele tiden har informert i borettslaget, men har porsjonert ut informasjonen for ikke å

forvirre eller fremprovosere unødige bekymringer og spørsmål. Han sier at ”går du i detalj går det 50 år før du får gjort noe”.

I ett borettslag holdes det fellesmøter i den aktuelle oppgangen før oppstart av arbeider. Og informasjon om timeplanen gis fortløpende som for eksempel ”i morgen mellom kl 12 og 14 kommer vi til deg og skifter vinduer eller lignende”. Det skaper trygghet. Folk kan velge selv om de skal være der eller ikke. I dette borettslaget har de også dugnadsansvarlige som kan hjelpe de som har praktiske behov. Dette har vært brukt strategisk i forhold til å unngå at folk som har vanskelig for å flytte innholdet i og at slike spørsmål skal skapt ringvirkninger av frustrasjon. Disse har med en gang fått tilbud om hjelp til praktiske problemer før de har blitt til noe problem.

Vi har sett flere eksempel på at beslutningen om heis ikke har stått som isolert punkt å ta stilling til. I flere loftsutbygginger har heis vært en selvfølgelig del av hele ombyggingen og en forutsetning for hele prosjektet. Utbyggingen har da vært ledsaget av inntekt av salg av loftet slik at kostnaden ikke har blitt en utgiftspost for sameiet eller borettslaget. Vi har også sett ett tilfelle der man ikke hadde inntekter ved salg av loft, men likevel laget én oppgraderingspakke hvor beboerne ikke kunne ta stilling til heisbygging alene. Fordi de andre oppgraderingene var så velkomne og ville gagne alle beboerne uavhengig av etasje, ble heisutbyggingen bifalt som en del av den totale pakken. Dette var trolig et godt taktisk grep av initiativtakerne.

Gode grep for å redusere ulempene knyttet til utbyggingen har også vært medvirkende til positive holdninger i borettslagene. I ett forteller styreleder at da heisen skulle monteres og de kuttet i trappene måtte alle beboerne flytte ut i en uke. Styret ordnet avtale med et lokalt hotell slik at enslige bodde der en uke for 4000,- og par for 6000,-. Alle beboerne fikk utbetalt beløpet og kunne velge å bo på hotell eller hos venner/familie, på hytta eller dra til Syden. Alle beboerne var fornøyd med dette slik at det ikke ble frustrasjon i borettslaget.

4.4 Hvilke problemstillinger er sentrale for beboerne?

For beboerne ser det ut til å være to hovedsider i spørsmålet om heis; for det første handler det om eget behov for heis i det daglige – hvor mye man opplever at man trenger det rent fysisk, og for det andre handler det om pris og betydningen prisen får for egen økonomi. I tillegg er det andre faktorer som spiller inn i ulik grad for enkeltindivider. Noe som taler for investering i heis er mulighet for høyere utleiepris hvis man leier ut en bolig med heis. Videre vil prisen man kan få ved senere salg være høyere. Noe som kan tale mot heisinstallasjon er at oppgangen mister sitt opprinnelige utseende og at det kan bli støy fra selve driften av heisen. Det er spesielt i de vakre gårder fra 1890-tallet at en er bekymret for det estetiske., Vi skal se litt nærmere på forhold knyttet til bruksverdi og eget behov for heis og på forhold knyttet til kostnadsbetraktninger og verdistigning.

Eget behov for heis

Når det gjelder eget fysiske behov for heis kan vi dele beboerne inn i grovt sett fem grupper:

1. Jeg må ha heis i nærmeste fremtid, ellers må jeg flytte
2. Jeg ønsker meg heis av praktiske og komfortmessige grunner
3. Jeg har ikke et umiddelbart behov for heis, men kan komme til å få det og ville like å ha heis
4. Jeg har ikke behov for heis fordi jeg enten bor på bakkeplan eller er sprek nok til å gå mine etasjer
5. Jeg benekter at jeg har behov for heis, men jeg har problemer med trappene

Alle disse typene er representert i vårt materiale. Av initiativtakerne til heisene er én i gruppe A, mens de aller fleste er i gruppe B. I fem av casene ville mange beboere ha flyttet hvis det ikke hadde blitt heis.

Ens eget fysiske behov for og ønske om heis har betydning for betalingsvilligheten, så dette må ses i sammenheng.

Økonomi og betalingsvillighet

Mange heisutbygginger stoppes av det økonomiske. OBOS hadde et forsøk i 1996 hvor prosjektet var 80% finansiert, men som ikke fikk nødvendig tilslutning til å finansiere de siste 20% av kostnadene. Prosjektet skulle koste ca 2 millioner pr heis og det var 10 leiligheter å dele beløpet på, så hver leilighets andel var ca. 40 000. Det ble oppfattet som for dyrt den gang.

I flere av våre case har styrene noen år tidligere sjekket ut heisinstallasjon, men prosjektene er stoppet pga. en kombinasjon av for høy pris og for dårlig funksjonalitet. Det kan se ut til at etterinstallasjon av heis de siste årene har blitt forholdsmessig noe billigere, og at det nå finnes rimeligere og funksjonelt sett bedre løsninger.

Det ser også ut til at det finnes en smertegrense for hva et slikt heisprosjekt kan koste for at det skal la seg realisere. En studie av prosjekter som **ikke** har blitt en realitet ville gitt oss mer innsikt i dette. Vår studie indikerer at de billigste løsningene kan få oppslutning, men at dyrere løsninger må inngå i større prosjekter som loftsutbygging for å kunne realiseres.

I borettslag er heisene i realiteten ikke betalt før lånet til heisen er nedbetalt. Kostnadene ligger inne i den økte husleien. Vi har ikke hørt om noen tilfeller der beboere har flyttet pga den økte husleien, men at det er tøft økonomisk for noen av dem har fremkommet i intervju. I tre borettslag har trolig den økte økonomiske belastningen vært et vesentlig argument i motstanden mot heisen. I de resterende tre borettslagene har imidlertid økonomien i prosjektet og/eller laget vært så god at økonomien ikke har hatt stor betydning i negativ retning.

I sameiene har argumentet med fremtidig økt salgsverdi for leiligheten med heis hatt en viss selgende kraft, men det ser ut til at bruksverdien er det bærende. De fleste planlegger å fortsette å bo i gården, og da er en fremtidig gevinst ved salg av leiligheten ikke et veldig sterkt argument. I borettslagene har det også vært argumentert med økt verdi, men dette ser ikke ut til å ha vært sentralt for beboerne i det hele tatt. Som vi skal komme inn på senere er det også mer uklart om det er riktig at alle borettslagsleilighetene får en øket verdi ved installering av heis.

Estetiske sider

Vi ser av våre case at det legges stor vekt på estetiske løsninger. En velger ofte en sjakt av glass for å få gode lysforhold i både heisen og oppgangen. Vi har blant casene en rekke bygg fra 1800-tallet og i disse byggene er det blitt lagt stor vekt på å beholde opprinnelige løsninger og verdier. En har lagt vekt på å beholde gammel trapp så intakt som mulig, noe som i ett tilfelle har ført til at en har valgt en svært liten heis. I et annet case valgte en å bygge til en heissjakt utenfor vegglivet for å bevare selve trapperommet og trappen. Dette var en dyrere løsning enn å bygge heis i trappeøyet. I dette tilfellet var ikke pris avgjørende for den løsningen som ble valgt. Videre er det lagt vekt på å beholde rekkeverk, fliser og andre bygningsmessige detaljer som er originale. Det har vært et argument at gode estetisk løsninger øker sjansene for å få flertall for heisinstallasjon. Vurderingene av estetikk og funksjon synes å gå hånd i hånd.

4.5 Økonomien – kostnader, finansiering, kostnadsfordeling og verdiøkning

Flere av heisene vi har sett på har kostet rundt en million kroner inklusiv installasjon, noen har kostet litt mer, mens et par heisutbygginger har kostet betydelig mer.¹⁷ Hvis man velger enkleste type heis uten glass, vil selve heisen i seg selv kunne koste godt under en million kroner. Men det må vanligvis gjøres bygningsmessige arbeider som fort kommer opp i flere hundre tusen kroner pr. heis. Den dyreste løsningen vi så på kostet 2,6 millioner kroner, og de tre billigste kom på ca. en million kroner inklusiv byggearbeidene.

I borettslagene har dette vært finansiert ved lån, og et månedlig beløp legges på husleien. I sameiene må beløpet betales inn, og det medfører helt andre problemstillinger i forhold til finansiering. Vi skal derfor drøfte finansiering i borettslag og sameier hver for seg. Den ene aksjegården vi har som case ligner mest på

¹⁷ To av heisene inngår i ”pakker” hvor entreprenører står for heisen som del av oppgjør for loftet hvor de bygger leiligheter. Kostnadene til heisen er derfor ikke kjent for sameiene.

selveiergårdene i denne sammenhengen, selv om de også har mulighet til å ta opp lån.

Finansiering og kostnadsfordeling i borettslag

I alle borettslagene i vår studie er heisbyggingen finansiert ved lån og kostnadene fordeles over husleia. Det betyr at heisene i realiteten ikke er betalt før gjelden er nedbetalt. Slik sett har de som bor der i dag ennå ikke betalt særlig mye av heisen, og de som kjøper en leilighet i borettslaget overtar forpliktelsen til å betale heisen i årene fremover.

I den nye borettslagsloven fra 2003¹⁸ heter det at fordelingen av felleskostnadene skal justeres dersom endringer i boligen eller eiendommen ellers fører til vesentlige endringer av verdiforholdene (§ 5-19, første ledd, annet punktum). Installasjon av heis vil være en slik endring. Av dette følger det at de beboerne som ikke får verdiøkning ved installasjon av en heis heller ikke skal være med å betale for den. Her er det spesielt de som bor i første etasje og hvor inngangen er på dette nivået, som omfattes. Hvis heisen går til kjeller eller loft, vil imidlertid også de i første etasje ha en viss verdistigning. Det kan også argumenteres med at verdistigningen er ulik avhengig av om man bor i andre eller fjerde etasje. Så langt er dette spørsmålet, så vidt oss bekjent, ikke behandlet i juridisk litteratur eller rettspraksis.

NBBL har utgitt en artikkelsamling med tittelen *Lov og rett i borettslag* hvor det argumenteres for at vedlikeholdskostnader knyttet til heisen heller ikke skal belastes de som ikke har nytte av den, dvs. de som bor i første etasje.

I alle våre case i borettslag er alle beboerne med og betaler for heisen uavhengig av hvilken etasje de bor i. Selv de som bor i første etasje (eller underetasjen) i de blokkene vi har besøkt, har imidlertid noe nytte av heisen. Aller minst nytte for disse finner vi i et borettslag hvor de som bor i første etasje kun har glede av heisen ved at boden deres ligger i et nabobygg som har fått heis ned i kjelleren. I to andre borettslag har de som bor i underetasjen eller første etasje fått heis opp fra parkering og/eller boder i kjellerplan. To av borettslagene i vårt utvalg har hovedinngang i kjelleretasjen, slik at de som bor i første etasje også får nytte av å ta

¹⁸ Borettslagslova, Lov av 6. juni 2003 nr. 39

heisen en etasje opp fra gateplan. I det siste borettslaget får de i første etasje heis til en kjeller med boder, vaskerom og postkasser, og det er en halv etasje fra inngangen til første etasje og heisen stopper begge steder. Dette er det eneste borettslaget i vårt materiale som har skjevdelt kostnadene til installasjon av heis etter hvilken etasje folk bor i. I alle de andre borettslagene betaler man like mye uavhengig av etasje. I noen borettslag er kostnadene fordelt ulikt avhengig av leilighetens størrelse og i andre ikke.

I ett av borettslagene hadde styreleder snakket med økonomisjefen i boligbyggelaget om muligheten for at kostnadene kunne fordeles på noen annen måte enn etter den vanlige arealbrøken.

Økonomisjefen svarte at det ble for komplisert. De fikk ingen innvendinger fra beboerne på denne fordelingen underveis i prosessen. På spørsmål om hvor rettferdig det er at en stor leilighet i første etasje betaler nesten dobbelt så mye som en liten i fjerde sier styreleder: ”jo mindre man opplyser om slike ting, jo lettere går det igjennom”.

Finansiering og kostnadsfordeling i sameier og aksjegården

I sameiene og aksjegården er det ikke tatt opp felles lån for å bygge heis. I to av gårdene har heisbyggingen inngått som en del av en loftsutbygging og vært en del av oppgjøret fra utbygger. I disse kjenner man ikke den reelle kostnaden til heisen. I begge har man tatt utgangspunkt i at heisen representerer en ulik verdistigning for eierne avhengig av etasje, og eierne har betalt inn til fellesskapet ut fra en fordelingsnøkkel man har blitt enige om. I alle sameiene og aksjegården vi har hatt kontakt med er det en selvfølge at kostnadene fordeles ulikt i etasjene. Og i alle er første etasje enten holdt utenom eller har et svært lite beløp.

Tabell 4.1 *Oversikt over fordeling av kostnader på etasjene*

	A	B	C	D**	E***	F***
5te/loft	35 %	utbygger	utbygger	44 %	-	-
4de	30 %	40 %*	50 %*	28 %	40 %	50%
3dje	25 %	35 %*	30 %*	16 %	30 %	33,3%
2dre	10 %	25 %*	12,5 %*	12 %	20 %	16,7%
1ste	0	0	7,5 %*	0	10 %	0
Kjeller?	Nei	Ja	Ja	Nei	Ja, inngang	Nei
Estimert verdi- stigning 1- 4 etasje		400 000 – utbygger har total- kostnaden	700 000 – utbygger har total- kostnaden			

* Fordeling av estimert verdistigning 1-4 etasje, ikke heisens totalkostnad

** Basert på et foreløpig beløp. Femte etasje eies av utbygger.

*** Antatt fordeling – heis ikke bygget ennå

Som vi ser tar de i øverste etasje store deler av kostnadene, mens de i første etasje i hovedsak holdes utenfor. Dette er markert annerledes enn i borettslagene hvor de i første etasje er med å betale - ofte på lik linje med de høyere opp.

Verdistigning knyttet til heis

Verdistigning av leiligheten ved heis har vært en del av argumentasjonen for installering i de fleste casene. Men det er vanskelig å si eksakt hvor gunstig heis er for salgssummen. Det som imidlertid svært mange i bransjen mener, er at verdistigningen varierer avhengig av etasje. En av heisleverandørene sier ” han på toppen kan betale hele gildet og få det igjen når han selger”. En annen aktør mente en leilighet i fjerde etasje økte verdien med 20% ved å få heis. Inntrykket er at leilighetene i tredje og fjerde etasje vil ha en verdiøkning på 200 – 300 000 kroner.

I en undersøkelse av priseffekten av heis i Majorstuaområdet fra 2008, er resultatene ikke splittet opp på de ulike etasjene, men første etasje er holdt utenfor. Der finner man at kvadratmeterprisen er 2806 kroner høyere for boliger med heis sammenlignet med boliger uten heis når en kontrollerer for andre faktorer som f.eks. standard, balkong og gårdens stand (Medby, 2009). For en leilighet på 80 kvadratmeter gir dette en verdiøkning ved installasjon av heis på 225 000 kroner hvis leiligheten ligger i 2-4 etasje.

I de sameiene vi besøkte var det oppnådd enighet mellom beboerne om den andelen hver skulle betale, så vi må anta at beboerne selv anser at verdistigningen minst er på nivå med det de selv betalte. For de i fjerde etasje er det snakk om innbetalt beløp på 100 – 200 000 kroner per leilighet, men i disse finansierer loftsleilighetene/entreprenør en stor andel.

Når det gjelder verdien av leilighetene og av heis i de ulike etasjene kan man gjøre følgende resonnement:

- På bakkeplan/første etasje er det ofte mindre populært å bo fordi det er dårligere lys- og utsiktsforhold der enn i etasjene over. Videre er man mer utsatt for innbrudd når vinduene står åpne. En positiv faktor i første etasje er god tilgjengelighet fra gateplan. Gitt nedsatt bevegelighet og begrenset tilgang til andre leiligheter med heis i et ønsket boområde, vil en leilighet i første etasje ha en relativ styrke i et gitt segment.
- I andre etasje har man relativt sett god tilgjengelighet og det er bedre lysforhold enn i første.
- I tredje etasje har man gode lys og utsiktsforhold, men tilgjengeligheten er begrenset av trapper.
- I fjerde etasje vil boligen i utgangspunktet være lite attraktive for mange pga trappene, samtidig som lys- og utsynsforhold er gode.

Samlet sett kan vi anta at de ulike fordeler og ulemper ved lysforhold og tilgjengelighet i etasjene utjevner seg i bygg uten heis slik at leilighetene har relativt lik verdi.

Ved installasjon av heis endres forholdene slik:

- For leiligheter på bakkeplan/første etasje forsvinner fortrinnet knyttet til tilgjengelighet, og leiligheten er dermed mindre attraktiv sammenlignet med andre leiligheter i bygget, noe som kan slå negativt ut på pris i et begrenset lokalt boligmarked. I et større marked som Oslos vestkant vil leiligheten ikke miste attraktivitet, men trolig ha uendret verdi.

- I andre etasje blir det bedre tilgjengelighet, men dette trenger ikke ha svært stor verdi for folk med normal rørlighet. En viss verdiøkning må påregnes med bedret komfort.
- I tredje etasje vil den bedrete tilgjengeligheten øke leilighetens verdi betraktelig.
- I fjerde etasje vil en heis forandre forholdet knyttet til tilgjengelighet helt, og leilighetene vil bli de mest attraktive i bygget.

Skjematisk kan vi fremstille dette resonnementet slik når vi legger på en estimert verdistigning for leilighetene i hver etasje i tabellen under:

Tabell 4.2 *Tenkt eksempel som viser endring i verdi i leilighetene i de ulike etasjene med heis*

Etasje	Verdi/salgsspris uten heis	Verdistigning pr leilighet*	Ny verdi med heis	Verdistigning totalt gitt to leiligheter i hver etasje
Bakkeplan	2 100 000	-	2 100 000	
2	2 100 000	75 000	2 175 000	150 000
3	2 100 000	150 000	2 250 000	300 000
4	2 100 000	275 000	2 375 000	550 000
				1 000 000

*Beløp estimert ut fra Medbys funn i Majorstuaområdet og inntrykk fra samtaler med beboere, heisleverandører og meglere

I dette tenkte eksemplet vil verdistigningen kunne finansiere en heis til 1 million kroner.

I borettslag er heisene i realiteten ikke betalt før lånet til heisen er nedbetalt. De som kjøper en leilighet i borettslaget overtar forpliktelsen til å betale heisen i årene fremover. I borettslagene vil en ny kjøper se fellesgjelden som en del av den totale prisen han/hun gir for leiligheten. En øket fellesgjeld vil under ellers uendrete forhold gi en lavere salgsspris.

Dette illustreres i tabell 4.3:

Tabell 4.3 *Tenkt eksempel som illustrerer hvordan lik fordeling av heiskostnader slår ulikt ut på salgspris avhengig av etasje*

Etasje	Salgspris uten heis	Ny verdi med heis*	Heisgjeld	Netto salgspris med heis og heisgjeld	Verdiendring ved heis
Bakkeplan	2 100 000	2 100 000	125 000	1 975 000	- 125 000
2	2 100 000	2 175 000	125 000	2 050 000	- 50 000
3	2 100 000	2 250 000	125 000	2 125 000	+ 25 000
4	2 100 000	2 375 000	125 000	2 250 000	+ 150 000

* Basert på en antakelse om at leilighetens verdi i første etasje ikke stiger og antakelser om at verdistigning for de andre etasjene er tilsvarende som i tabell 4.2.

Hvis man lar første og andre etasje få en like stor betalingsforpliktelse som de i tredje og fjerde, reduserer man deres leiligheters netto salgsverdi fordi man påfører dem en ny gjeld.

Dette resonnementet viser hvor gode grunner beboere i første og andre etasje har for å motsette seg bygging av heis. Mens de taper på investeringen økonomisk, vil de i tredje og særlig fjerde etasje, kunne få en økonomisk gevinst på at det installeres heis i borettslaget. Skal man få flere borettslag til å vedta bygging av heis vil det derfor være nødvendig å finne frem til en fordelingsnøkkel som kan aksepteres av dem lenger ned i etasjene og ikke utelukkende tilgodeser eiere i tredje og fjerde etasje.

Betydning av finanskrisen høsten 2008

Med finanskrisen høsten 2008 stoppet boligmarkedet opp og det er usikkert hvordan prisene og omsetningshastigheten vil utvikle seg i tiden fremover. I et slikt usikkert marked knyttet til salg av egen bolig, kan det være lite fristende å bytte bolig. Dette kan slå positivt ut i forhold til etterinstallasjon av heis ved at beboerne blir mer motivert for å forbedre den boligen de har enn å kjøpe en ny med de egenskapene de er ute etter.

Finanskrisen ser også ut til å medføre at nybyggvirksomheten begrenses. Det vil også være gunstig for borettslag og sameier som ønsker utbedringer fordi entreprenørene har mindre press. Tilsvarende vil heisleverandørene som de siste årene ikke har ansett etterinstallasjonsmarkedet for attraktivt, kunne bli mer interessert fremover hvis det blir mindre etterspørsel etter heiser i nybygg.

Finanskrisen vil derfor trolig kunne gjøre det enklere og rimeligere å få heis og ombygging levert, og det vil kunne være lettere å få beboerne med på å gjøre investeringer i dagens bolig heller enn å kjøpe ny. En viktig forutsetning i dette scenariet er imidlertid at krisen ikke blir så langvarig og omfattende at svært mange beboere får vesentlig dårligere økonomi.

4.6 Profesjonalitet og kompetanse – bruk av rådgivere

Boligbyggelagenes rolle i byggeprosessen

Det er kun i to av våre case at de lokale boligbyggelagene har vært involvert. I det ene var en bygningsingeniør derfra byggeleder og ansvarlig i prosessen, mens styret var byggherre. Normalt tar et boligbyggelag en prosentsats av prosjektets kostnad, men siden dette var det første av forhåpentligvis flere heisutbygginger hadde de en fastpris som var lavere. I et annet borettslag kjente de til denne prisen og mente det var mer enn de ønsket å betale, så styret der valgte å ta byggeledelsen selv. De hadde likevel noe kontakt med sitt boligbyggelag som var rådgivende for dem.

I et tredje borettslag tok boligbyggelaget prosjekt og byggeledelsen, holdt i prosjekteringen, økonomien, fulgte opp byggeprosessen, møtte på generalforsamling og hjalp styret. Boligbyggelaget kjørte også et forprosjekt hvor de engasjerte arkitekt og laget kostnadsanslag.

To borettslag forteller at de ikke hadde tro på å involvere sine boligbyggelag i heisutbyggingen, så de har ikke hatt kontakt i det hele tatt. En av disse mente det ble rimeligere å bruke heisleverandøren eller andre leverandører som entreprenør enn å bruke boligbyggelaget. Et siste borettslag er ikke medlem av noe boligbyggelag.

De to borettslagene som har brukt boligbyggelagene sine er godt fornøyd med hjelpen, og de har ikke overfor oss gitt uttrykk for at de har hatt innvendinger på prisen.

Entreprenører, konsulenter og byggeledere av ulike slag

Alle styrene har måttet følge opp prosessene i noen grad selv, men det varierer hvor omfattende det har vært. I et par tilfeller har det

vært engasjert profesjonelle byggeledere som har fulgt opp entreprenørene. Flere har også brukt konsulenter i deler av arbeidet frem mot å finne løsninger. Likevel har styrene måttet ta stilling til mange spørsmål fortløpende underveis. Informantene understreker selv at det er viktig med teknisk kompetanse i styrene for å kunne følge prosessen.

En av prosessene illustrerer kompleksiteten ved større prosjekter: Borettslagets styre ba først et knippe arkitektkontor om å tegne en mulig løsning og betalte dem hver 10 000 kroner for det. Styret valgte så det de likte best og som var mest realistisk. Så gikk de ut og ba om kalkyler på de ulike delene av arbeidet. Det ble engasjert konsulenter til hvert av de tre temaene elektronikk, rørarbeid og byggeteknikk. Disse konsulentene laget anbudspapirer som ble sendt ut til tilbydere. Underveis i arbeidet med å bestemme hvilket anbud de ville velge var det prosesser med nr. 1 og nr. 2 i hvert anbud. Styret hadde så møter med leverandørene og fikk tilpasset produktet etter at anbud var kommet inn (og leverandør valgt).

I et annet case hvor byggesaken ble ledet av styret, ser informanten i etterhånd at de burde ha leid inn en prosjektleder/byggeleder til å ta seg av planlegging, anbud med mer. De brukte en konsulent, men synes ikke de fikk så mye ut av det.

I et tredje case forteller de at de ikke har hatt kontakt med heisleverandøren – det har utbygger hatt. Det er også utbygger som har tatt all risiko på at de kvalitativt skulle få oppgraderinger som nedskrevet i avtalen. Også tilfredsstillende rømningsveier ved brann var utbygger ansvarlig for. Alt dette var kontraktsfestet, og styreleder er glad de gjorde et så grundig arbeid med kontraktene. Med hensyn til selve heisen og installasjonen av den, godkjente de tegningene og de nye trappetrinnene, men hadde ellers lite med planleggingen å gjøre.

To av heisleverandørene i våre case hadde selv hovedentreprisen for byggingen av heisen og fikk inn underleverandører.

Kompetanse er en nøkkel

Når man ser utsagnene fra heisleverandørene og styrene i sammenheng er det tydelig at kompetanse i forhold til bygningsprosesser og tekniske spørsmål er en utfordring på begge sider. Heisleverandørene kvier seg for å forholde seg til amatører, og styrene er tvunget til å få inn teknisk kompetanse enten via valg av

spesielt kompetente styremedlemmer/leder, via boligbyggelag, via hovedentreprenør som tar mer enn selve heisinstallasjonen eller via konsulenter. Sistnevnte løsning ser ut til å være vanskelig å få til på en måte som styrene opplever som gunstig – de i våre case som har prøvd det føler de får lite igjen for pengene.

En uhildet instans som kunne hjelpe styrene i denne prosessen vil kunne være et mulig tiltak for å stimulere til heisinstallasjon. Det er mange boligbygg hvor heis kunne være aktuelt, men hvor teknisk kompetanse og muligheten til å finne de riktige veilederne stopper opp prosessen.

4.7 Teknologeutvikling og krav fra myndighetene

Dagens heisløsninger har vært på markedet en god stund. En produsent forteller at de har de samme heisene i dag som for åtte år siden. Den eneste forskjellen er at de har gått over fra kjede- til beltedrift, noe som gir dobbel så stor hastighet og gjør heisene mer stillegående. Maskinromsløse heiser har fantes siden 1997.

Det finnes også hydrauliske heiser på markedet. Det er flere mindre firmaer som har funnet seg en nisje i markedet og som bruker denne teknologien.

Flere av heisene vi har sett er svært effektive plassmessig. Smalheisen krever liten plass. Den ytre bredden av heisen er bare 20 cm mer enn indre bredde, dvs bredden av stolen. Den minste heisen de kan levere er 50cm*70 cm i stolstørrelse. Også andre leverandører har løsninger som bygger lite ut over det heisstolen selv krever av plass.

Sikkerhetskrav knyttet til heis medfører ordinært at det skal være redningsrom for de som gjør reparasjoner og vedlikehold både under heisstolens laveste posisjon og over dens høyeste posisjon. I det gjeldende kravet til sikkerheten skal det være plass til en blokk på 50 x 60 x 80 cm under heisstolen. På taket av heisen er det krav til klaring på minimum 1 meter til underkant av taksjakt. Redningsblokken her er 50 x 60 x 100 cm.

EUs heisdirektiv¹⁹ endret de tekniske kravene, forteller en informant, og det har gjort det lettere å få tillatelse til andre løsninger ved etterinstallasjon. Det har også kommet en standard som ved ettermontering av heis i eksisterende bygninger gir aksept for at de fysiske redningsrom i heissjakten over og under heisstolen erstattes med annet sikkerhetsutstyr som sikrer personer mot klemming. Det er også åpnet for denne løsningen i Teknisk Forskrift. Løsningen når det dispenseres innebærer at sikkerhetskravet blir ivaretatt ved bommer som skal slåes ut under arbeidet.

Vår undersøkelse viser at det i praksis har vært vanskelig for flere å få godkjent heisprosjekter uten redningsrom i gulv og tak. En informant forteller at det kun er hvis det rent teknisk eller praktisk ikke lar seg gjøre å lage slike rom, at man kan få dispensasjon fra kravet. At prosjektet blir mye dyrere hvis man må grave ut i kjeller eller lage nye løsninger i taket, er ikke et godt nok argument for å bruke andre sikkerhetsmessige løsninger. Flere informanter har hatt problematikk og forsinkelser knyttet til dette. I et borettslag hvor dette var tilspisset, sier de at prosjektet ikke hadde blitt noe av hvis de ikke hadde fått dispensasjon. Hele problematikken knyttet til dispensasjonen forsinket prosjektet med to-tre måneder. Her hadde kommunen allerede gitt byggetillatelse, men heiskontrollen prøvde å stoppe prosjektet.

Det ble sagt: ”Heisen er typegodkjent i EU – hvorfor kan man ikke bruke den i Norge?”

4.8 Gir heisinstallasjon ”universell utforming”?

Ved ombygging/endringer i etablert bebyggelse, gjelder ikke de samme krav til løsninger som for nybygg. Det heter riktignok at teknisk forskrift gjelder alle søknadspliktige arbeider, men ved behandling vil en normalt ikke kreve ”nybyggstandard”. Det finnes en dispensasjonshjemmel i plan og bygningslovens § 88 som åpner for å få dispensasjoner for arbeider i eksisterende byggverk så sant det er forsvarlig ut fra brann, bygningsmessige og helsemessige formål.²⁰ Dette har betydning for krav som stilles både til heisens størrelse, heisdørens bredde, trappebredde og atkomst til boligen.

¹⁹ Directive 95/16/EC

²⁰ LOV 1985-06-14 nr 77: Plan- og bygningslov. Kap. XV. Bestående byggverk

Dersom en bygning utløser krav om heis, heter det at i heis beregnet for rullestolbrukere må arealet på heisgolvet være minimum 140 x 110 cm. Heisdørens lysmål bør ha en bredde på 90 cm. For at store rullestoler skal kunne snu, er det en fordel at heisen er 200x140 cm. Ingen heiser i våre case er av denne størrelsen, og kun én møter kravet for rullestolbrukere mht heisstørrelse og dørbredden på 90 cm. Selv ikke en av heisene som bygges i eget nytt heisbygg er så stor som kravet for nybygg tilsier.

De aller fleste heisene i våre case har dører på 80 cm bredde, mens en dør er kun 70 cm bred. Dette er under krav til standard i nybygg, men lette rullestoler kan kjøre inn og rygge ut.

God tilgjengelighet medfører også at det bør være trinnfritt fra gate til bolig. I tabellen under er våre case satt opp med de ulike egenskapene knyttet til tilgjengelighet.

Tabell 4.4 *Heisstørrelser og tinnfri atkomst*

Navn	Bygget	Størrelse heis Bredde x dybde	Lys- åpning, heisdør i cm	Trappel øp i cm	Atkomst hoved- inngang - heis	Atkomst heis - leilighet
1-Gyldenpris	1960	89x105	79	120	Trinnfri	Trinnfri
2. Barkaleitet	1977	100x140	80	ny	Trinnfri	Trinnfri
3. Buggesgate	1982	80x180	80	70	Tinnfri	Trinnfri
4. Schanchesgate	1950-tallet	80x200	80	70	Trinnfri	Trinnfri
5. Tangen	1981	80x110	80	110	Trinnfri	Trinnfri
6. Furmyr	1952	90x140	80	110	Trinnfri	Trinnfri
7. Bygdøy Allé	1895	140x150	90	140	Trinnfri	Trapper
8. Camilla Colletts vei	1894	70x90	70	97	Trapper	Trinnfri
9 Niels Juels gate	1896	112x100	80	104	Trapper	Trinnfri
10 Gabels gate	1907	105x75	80	110	Trapper	Trinnfri

Ser vi på prosjektene 1-6 har alle nærmest trinnfrie atkomster (eller kan utbedre atkomsten enkelt) fra hovedatkomst til heis og videre fra heis til boligens inngangsdør. Selv om heisene ikke holder krav til standard i nybygg, kan lette rullestoler få plass og beboerne er godt fornøyd med heisens bruksverdi.

Ser vi på prosjektene 7-10, er disse i eldre gårder der man ikke kommer trinnfritt fra gate til oppgang. I de valgte løsningene er det enten trappeatkomst før en kommer til heisen eller trapper fra reposit heisen kommer til og inngangsdøren. Selv om heisen i case

7 holder veiledningens mål både til areal og til dørens lysåpning, fører heisen fra bakkenivå til repos i trapp mellom hovedplanene. Slik sett hjelper det ikke at heisen har gode mål. Men også i disse tilfellene er brukerne godt fornøyd med heisen bruksverdi. Som det er påpekt i casebeskrivelsene, er det romslig atkomst i halvtrappene opp til disse heisene slik at det kan monteres stolheis. Det gjelder for case 7 der hele trapperommet er beholdt og dette er romslig.

I ett av tilfellene er heisen spesielt liten, bare 70 x 90 cm. Den er da ikke særlig godt egnet til noe annet enn persontransport og bæreposer. Ser vi her på inngrep i trappeløpet og trappens bredde, er inngrepet lite. Trappene er fortsatt 97 cm brede og dermed godt egnet til alminnelig transport. Slik sett erstatter ikke heisen atkomsten via trapp, den bare supplerer.

Ser vi derimot på case 3 og 4, finner vi her at trappene bare er 70 cm brede og slik sett lite funksjonelle til transport av større varer. Her er trappeatkomster i større grad blitt erstattet av heisatkomst. Disse heisene er 80 cm brede og henholdsvis 180 og 200 cm dype. Beboerne selv mener dette ikke medfører transportproblemer, og de er fornøyd.

Hvor bred må en trapp imidlertid være? Tekniske forskrift – TEK – oppgir ingen mål. Dette finner vi i veiledningen, REN²¹. I TEK § 10-51 heter det: ”Bredde i trapp skal tilpasses trappens utforming og den transport som skal skje i trappen. Hovedtrapp til bruksenheter som er eneste atkomst til en etasje, skal være tilrettelagt for transport av flyttelass og for transport ved sykdom. Trapp som inngår i rømningsvei skal ha slik bredde som er nødvendig for effektiv rømning, jf §7-27.” Om trapp som rømningsvei heter det i TEK § 7-27, 4 ”Der rømningsvei går over flere etasjer, skal trapp skilles fra øvrige rømningsvei og andre brannceller, slik at trappens funksjon som sikker rømningsvei ivaretas i den fastlagte rømningstiden”. I veiledningen REN § 7-27 gjøres det videre rede for hva dette innebærer.²² I henhold til §7-41

²¹ <http://www.be.no/beweb/regler/veil/REN2003/000tekveilinnh.html>

²² Det skilles videre mellom ulike risikoklasser og brannklasser. Det er for teknisk til at vi gjennomgår dette her. Kort fortalt sier risikoklasse noe om risiko for skade og risikoklassen er retningsgivende for hvilke tiltak som er nødvendige for å sikre fri rømning ved brann. Boliger er normalt i risikoklasse 4. Den frie bredden i en trapp må være som for rømningsveier for øvrig. Avhengig av

bør hovedtrapper utenom boenhet ha en fri bredde på minst 110 cm for å kunne ivareta vanlige transportbehov, og minstebredde for rømmingsveg i boligbygg er 90 cm.

Flere av de aktuelle boligårdene og prosjekter vi har sett på, er bygd på 1890-tallet. Dette er bygninger som er dårlig brannsikret og det kan argumenteres med at det derfor ikke bør gjøres endringer som svekker brannsikkerheten ytterligere. BE påpeker at dersom det installeres heis i trapperom og trappebredden reduseres (smalere enn 90 cm) må det eventuelt iverksettes kompensierende tiltak.

Det vi ser i disse prosjektene, er at etterinstallasjon av heis i de nyere byggene gir muligheten til trinnfri atkomst helt fra kjøreveg til boligens inngangsdør selv om heisen størrelse kan være noe beskjeden. Skal imidlertid atkomsten være bra, må en samtidig se til at trappen er egnet for annen transport - transport som heisen ikke kan ta. I våre case er det et spørsmål om så er tilfelle der trappene er begrenset til 70 cm bredde.

I de eldre byggene gir ikke endringene trinnfri atkomst, og det vil være behov for ekstraordinære tiltak for at en rullestolbruker skal kunne komme fra gateplan til bolig. Imidlertid er transportforholdene via trapp ikke blitt problematiske ved heisinstallasjon.

Selv om heisene i de eldre gårdene ikke gir trinnfri atkomst, er det klart at tilgjengelighetene er betydelig bedret og hvis det skulle bli behov for en beboer å ha bedre atkomst er det langt enklere å tilpasse dette i den nye situasjonen med heis enn det var før heisen ble bygget.

byggets brannklasse, innebærer dette fri bredde i rømningsveien på 90 til 120 cm. Dagens atkomst- og brannkrav er ikke de samme som kravene var den gang disse gårdene ble bygget.

5 Hvordan få til mer heisbygging?

I de til sammen over 40 samtale vi har hatt med alle typer aktører knyttet til heisbygging, har det kommet mange forslag knyttet til hvordan man kan få til mer aktivitet på dette området. Økonomisk støtte fra det offentlige er naturlig nok et stort ønske, særlig fra beboerne, men det er også andre grep som kan være aktuelle.

5.1 Rask saksgang og rimeligere løsninger

I flere av prosjektene har det vært problemstillinger knyttet til kontakten med ulike offentlige instanser for å få godkjenninger eller dispensasjoner.

I et case var brannmyndighetene tydelige på at de valgte løsningene mht. rømningsvei ikke var gode nok, men de var ikke tydelige på hva som skulle til for at løsningen skulle bli tilfredsstillende. Saksbehandlingen i kommunen tok derfor 2 år. I et annet tilfelle ble heisprosjektet utsatt i flere måneder mens man ventet på at heiskontrollen skulle akseptere den dispensasjonen som kommunen alt hadde gitt (dispensasjon til heis uten grop).

Det ble med EU-direktivet enklere og billigere å bygge heis fordi man da slipper å søke dispensasjon for en del nødvendige løsninger i eksisterende bygg. Dersom en tillater etterinstallasjoner uten grop og topprom vil det kunne bli rimeligere løsninger og færre bygningsmessige begrensninger. Hvis heisen anses som sikker nok i bygg hvor det er teknisk umulig å lage grop, burde den være sikker nok i andre bygg hvor det skal etterinstalleres heis, gitt at det bare er sikkerhet kravene er rettet mot

5.2 Mer rettferdig kostnadsfordeling i borettslag

Som vi har sett er det helt selvfølgelig i sameier at kostnadene knyttet til heis skjevfordeles etter etasje. Dette har ikke vært vanlig i borettslag, men det er nå lovbestemt at kostnader ved en større investering skal skjevfordeles når verdiøkningen blir forskjellig for de ulike andelseierne²³. Hvordan dette skal gjøres i praksis er ikke gitt. I det ene borettslaget i vårt materiale betaler de noe mindre i første etasje, mens det ellers betales likt i de andre etasjene. Ser man på hva som oppfattes som rettferdig i sameiene, er imidlertid den løsningen svært langt unna. I sameiene tilstrebes en fordelig av kostnadene som alle kan akseptere som rettferdig, mens det i borettslag har vært appellert til solidaritet og det som er blitt kalt en ”sosial fordeling av kostnadene”²⁴. For å få større oppslutning om heisprosjekter er man kanskje nødt til å strebe noe mer mot rettferdighet. Da vil de som stemmer ”nei” til heis kunne befinne seg i alle slags etasjer, men de vil trolig ikke være så mange som 34% av stemmegiverne.

5.3 Økonomiske insitamenter – prosjekteringstilskudd?

Regjeringen bebudet i Soria Moria erklæringen ”gulrøtter”, tilskudd til heis for å ”sikre universell utforming i eksisterende boliger”²⁵. Som vi beskrev i innledningskapittelet, har Husbanken de siste årene gitt et begrenset tilskudd til tilstandsvurdering av borettslag, sameier og liknende. I 2008 kom det nye retningslinjene for boligtilskuddet hvor det også gis et tilskudd til prosjektering av heis med inntil 50 % av kostnadene. Rammen for tilskuddet for 2008 er 5 mill kroner. Trolig vil lite av dette bli brukt fordi reglene ikke kom på plass før i juni 2008. Det kan ut fra budsjettproposisjonen se ut til at ordningen endres for 2009, ved at tilskuddet kan gå til både prosjektering og **investering** i heis i

²³ LOV-2003-06-06-39 - Borettslova

²⁴ NBBL 2002, s. 19.

²⁵

<http://www.regjeringen.no/upload/kilde/smk/rap/2005/0001/ddd/pdfv/260512-regjeringsplattform.pdf>, s. 38

eksisterende boligbygg²⁶. Beløpet er imidlertid fremdeles begrenset 5 millioner kroner. Vi skal knytte noen kommentarer først til betydningen av tilskudd til prosjektering og så til et eventuelt investeringstilskudd.

Ut fra de heisprosjekter vi har befart, ser vi at hvor omfattende installasjonene er varierer mye. Et prosjekt der det bygges smalheis i trappeøyet innebærer ofte små inngrep og har derfor heller ingen omfattende prosjekteringskostnad. I prosjekter der det bygges nytt heishus/trapperom, vil både inngrepet og prosjekteringskostnaden være mer omfattende. Ut fra informasjon fra heisleverandører kan vi anslå prosjekteringskostnadene til å ligge fra 70-80 000 til 150 000 kroner pr heis og med en gjennomsnittskostnad på ca 130 - 140 000. En leverandør anslår at prosjekteringskostnaden utgjør 8-10 % av totalkostnaden. I noen tilfeller vil prosjekteringskostnaden være høyere og utgjøre en større andel av totalkostnaden. Tilskudd til heisprosjektering kan derfor bli på mellom 35 000 og 75 000 kroner avhengig av størrelsen på inngrepet.

I tillegg kan boligselskapet få tilskudd til tilstandsvurdering. Dette boligtilskuddet kan gis i to trinn og fra 2008 kan tilskuddet dekke inntil 50 % av kostnaden. Dette innebærer sannsynligvis at boligselskaper som vurderer utbedringer, deriblant heis, både kan få støtte til tilstandsvurdering (og herunder se på mulighetene til heisinstallasjon) og deretter etter beslutning om heis, få tilskudd til prosjekteringen. Kostnadene vil fordele seg i ulike trinn og på litt ulike aktører, avhengig av byggesakens organisering:

Små prosjekter

En vanlig framgangsmåte for et mindre boligselskap er å henvende seg direkte til en heisleverandør. Denne gir en overslagspris over telefon. Dersom selskapet videre er interessert, går leverandøren videre på et forprosjekt. I forprosjektet vil en normalt foreta en befaring, se på kartgrunnlaget, bruke byggetekniske konsulenter til å beregne styrke i bygningskonstruksjonen, gjøre noe prosjektering før en gir et mer konkret tilbud. Dette arbeidet tar 3-4 dager. Vi ser at enkelte leverandører er begynt å ta seg betalt for denne tjenesten med ca 40 000 kroner pr prosjekt. Men det mest alminnelige er at en tar seg betalt for forprosjektet ved å kalkulere det inn i prisen for hovedprosjektet. Vi ser her at prosjekterings-

²⁶St.prp. nr 1 (2008-09) s. 134

arbeidet ligger både i forprosjektet og i hovedprosjektet, og for byggherren kan kostnaden framkommer gjennom anbudet på forprosjektet eller gjennom en kostnadsdeling i forprosjekt og hovedprosjekt.

Større prosjekter

Ved større prosjekter eller i boligselskaper som selv ikke har noe kompetanse, vil styret normalt bruke en byggeteknisk konsulent som prosjektleder. Han vil gjøre en første utredning som grunnlag for beslutning og deretter utarbeide anbudsgrunnlaget, noe som innebærer at forprosjekteringen gjøres av konsulenten. Øvrige heisprosjektering vil gjøres av leverandørene eller av andre konsulenter. Dersom det er et borettslag som er byggherre, kan de vurdere å kjøpe de byggetekniske tjenestene/prosjektledelsen og evt byggeledelse fra sitt boligbyggelag. Men de kan også velge å selv stå for arbeide og innhente tjenester fra konsulenter og leverandører direkte, noe vi ser av materialet at de ofte gjør.

Er et incitament på 4-5 % av kostnaden tilstrekkelig?

Når husbanken går inn med et tilskudd til prosjektering av heis på 50 % av prosjekteringskostnaden, innebærer dette anslagsvis en støtte som tilsvarer 4-5 % av den totale kostnaden. Hvordan dette vil virke som insitament, kan være noe usikkert. Vi finner av vårt materiale at heisinstallasjonen nesten alltid begrunnes med økt bruksverdi, og at verdiøkning av leilighetene er et underordnet argument. Det er også helt uklart hvor høy verdiøkningen etter installasjon av heis er. Betalingsvillighet for leiligheter varierer sterk mellom ulike boligmarkeder og segmenter i markedet samt etter størrelse. Vi ser at heisleverandørene i dag i hovedsak har etterspørsel etter heis fra den eldre boligmassen i Oslo vest der leilighetene i dag koster mellom 4 og 8 millioner kroner. Selv i dette betalingssterke segmentet er det i dag mange flere henvendelser om priser enn det er gjennomførte prosjekter. Dette kan tyde på at kostnaden for heis til den enkelte seksjon er større enn den forventede merverdien i markedet.

I et av våre eksempler hvor beslutning om heis ennå ikke er tatt, har de tenkt seg en fordeling av kostnadene for heisen fordelt på etasjer og størrelse på leiligheter som vist i tabellen nedenfor. Hvis vi antar at heisen med bygningsmessige tilpassninger vil koste 1,5

millioner kroner, en pris som ikke ser ut til å være uvanlig, blir utlegget for hver leilighet som vist i neste tabell.

Tabell 5.1 *Fordeling av kostnaden til en heis til 1,5 millioner kroner totalt pr etasje og på to ulike leilighetsstørrelser med 4% prosjekteringstilskudd angitt i parentes.*

	Totalkostnad for etasjen (Tilskuddsbeløp 4%)	Kostnad pr leilighet på 90m ² (tilskudd)	Kostnad pr leilighet på 150m ² (tilskudd)
4 etasje	600 000 (24 000)	240 000 (9 600)	360 000 (14 400)
3 etasje	450 000 (18 000)	180 000 (7 200)	270 000 (10 800)
2 etasje	300 000 (12 000)	120 000 (4 800)	180 000 (7 200)
1 etasje*	150 000 (6 000)	60 000 (2 400)	90 000 (3 600)
Totalt	1 500 000 (60 000)	600 000 (24 000)	900 000 (36 000)

* Inngang i underetasje/kjeller

I eksemplet vil en leilighet på 90 kvadratmeter i tredje etasje få en kostnad til heis på 180 000 kroner og et tilskudd på 7 200 kroner.

Et prosjekteringstilskudd på 4 % vil gi 60 000 kroner i tilskudd for prosjektet totalt. Det er mulig at det vil være en gulrot i dette markedet, men beløpet fremstår som beskjedent sett i forhold til de totale kostnadene. Når beløpet fordeles på hver enhet, er det vanskelig å tro at det vil spille noen rolle i forhold til å vinne over enkeltbeboere fra å være negative til å bli positive til prosjektet. Hvis eieren av leiligheten på 150m² i første etasje ikke ønsker å betale 90 000 kroner for å slippe å gå opp én etasje med trapper, hjelper det neppe med en prisreduksjon på 3 600 kroner.

Om prosjekteringstilskuddet vil utløse større interesse i borettslag er også usikkert. Trolig er beløpet så lite at om det skal gjøres installasjoner av heis er det viktigere å finne andre økonomiske virkemidler og en rettferdig fordeling av kostnadene enn å få et tilskudd på 4-5 %.

I boligbygg der heisinstallasjon vil være mer kostbart pga manglende muligheter til å legge heis i trappeøyet antar vi også at tilskuddet bli for lite til å kunne gjøre noe utslag.

Tilskudd til selve heisinvesteringen?

Vi ser at formuleringen i budsjettproposisjonen åpner for at boligtilskuddet også kan gå til selve investeringen i heisen. Det framgår imidlertid ikke kriterier for hvilke prosjekter som eventuelt skal få boligtilskudd til prosjektering eller kjøp av heis eller om det er tenkt noen beløpsgrense. Hvis vi tenker at en gjennomsnittlig støtte til prosjektering blir på drøyt 60 000 kroner, vil 5 millioner kunne finansiere omkring 80 prosjekteringer. Ut fra vår undersøkelse vil dette være mer enn nok i forhold til etterspørselen i dag. Hvis man imidlertid åpner for støtte til selve investeringen i heis, vil fort 5 millioner bli en marginal størrelse. Vi har sett at da Husbankens forrige heisstøtteordning var blitt kjent, ble det betalt ut 36 millioner på ett år.²⁷ Gitt at beløpet er begrenset til 5 millioner vil Husbanken måtte lage kriterier for fordeling.

Eksempler kan være:

- en prosentandel av totalkostnad til prosjektering og investering dekkes
- et fast beløp gis i støtte til prosjektering og investering
- de som søker først får støtte til grensen på 5 millioner er nådd
- kun prosjekter som gir trinnfri atkomst til bolig og har stor nok heisstol støttes
- man prioriterer heis som betjener mange husstander

Utbedring av boligmasen eller ideelle krav til tilgjengelighet?

Erfaringene i casene vi har sett på peker mot at kravene til utformingen av heisløsningene i forhold til tilgjengelighet ikke bør være for strenge for å få til en utbedring av boligmassen. En må huske på at dette er etterinstallasjon og utbedring, ikke nybygging etter ideelle krav. Når en tenker tilgjengelighet, må det anses som en vesentlig forbedring dersom heisen gir plass til en liten rullestol og at atkomsten ved heisdørene er tilfredsstillende. En bør vurderer om store motoriserte rullestoler er som "bil" å regne og derfor ikke kan være retningsgivende for heisdimensjonering i eksisterende bygg.

²⁷ Det året ble det imidlertid gitt støtte på opp til 80% av kostnadene.

Ser vi på de eldre bygårdene i Oslo fra den klassisistiske perioden, ser vi at beboerne har valgt å ta vare på estetiske og arkitektoniske verdier. De heisløsningene de fikk gjennomført er, noen trappetinn til tross, til stor nytte.

Et annet poeng i denne sammenheng er at en ikke kan ta for mye av trappa. Den skal fortsatt være funksjonell. Ved installasjon av mindre heiser, vil en del transport, som av sykebærer, sofaer og fortsatt foregå via trapp. Heisen vil være et supplement for annen transport.

En bør være forsiktig med å sette for strenge krav til trinnfrihet og heisstørrelse i etterinstallasjonsprosjekter, men avballansere atkomstkravene mot andre krav og verdier. Det vil være uheldig å gjøre det beste til det godes fiende.

5.4 Rådgivning

Vi har sett at styrene mener det er svært tids- og kompetanse-krevende å gjennomføre etterinstallasjon av heis. Vi har tidligere pekt på at en av suksessfaktorene bak etterinstallasjonsprosjekter, har vært mer enn normalt god teknisk kompetanse i eller i tilknytning til styrene. Det finnes i dag ikke en nøytral instans der interesserte styrer kan henvende seg for å få råd om ulike løsninger. Vi ser av mange av casene at det er heisleverandøren som er rådgiverne. Det kan også være entreprenører eller byggtekniske konsulenter. De er alle aktører i markedet og kan ha sine foretrukne løsninger ut fra sitt produkt, produksjonsapparat og kompetanse. Dette innebærer at styrer i boligselskaper blir kunder i et uoversiktlig marked. Denne problemstillingen knyttet til beslutningsprosesser er også blitt påpekt av andre i relasjon til generell renovering av boliger (Haavik 2008). Det kan derfor ligge et potensiale i å utvikle god og nøytral rådgiving innen dette feltet, på samme måte som en tidligere hadde på energisiden.

Et forslag fra en informant er at det utarbeides en håndbok for styrer som ønsker å få installert heis. Som han sier er det utrolig mye å ta stilling til for legfolk, og det krever at man finner både en forretningsmodell og en prosjektorganisering. En slik håndbok

kunne også inneholde rammeverk for avtaler, tips om kostnadsbesparende tiltak²⁸ og gode praktiske løsninger.

Noe informasjon av denne typen er inkludert i NBBLs utgivelse fra 2002, samtidig som noe informasjon i denne er utdatert. En håndbok kan nok være en vegviser, men det erstatter ikke behovet for mer omfattende hjelp til analyse og vurdering av den enkelte situasjon og prosjekt

Vi har også merket oss at det ikke er selvfølgelig at et borettslag bruker sitt boligbyggelag som utreder eller konsulent. Det er ikke gitt at ethvert boligbyggelag sitter med riktig kompetanse til å vurdere heisinstallasjonsløsninger. Det har heller ikke vært utviklet som et foretningsområde fra boligbyggelagene

Dersom Husbanken gjør en ny vurdering av virkemiddelbruken for å øke volumet av etterinstallasjoner i boligbygg, bør en nok også vurdere tiltak rettet mot god og nøytral rådgivning som er egnet som en førte informasjonsport for "amatører". Som vi har tidligere pekt på, er det heller ingen god situasjon for heisleverandørene å skulle forholde seg til personer uten kompetanse, noe som fører til mange befaringer og tilbud og mange urealiserte prosjekter.

²⁸ En informant fortalte at man kan "prute" på prisen overfor leverandører dersom man selv kan ordne med det som kalles "rigg og drift", altså pauserom, toaletter, anleggskontor m.m.. Det normale er at entreprenør setter opp anleggsbrakker. I deres borettslag hadde de ledige rom i kjelleren som kunne brukes til dette, og det reduserte prisen.

Litteratur

- Barlindhaug, Rolf (2003) *Eldres boligkarriere og formuesforvaltning*. Prosjektrapport 350. Norges byggforskningsinstitutt
- Brevik, Ivar og Lene Schmidt (2005) *Slik vil eldre bo. En undersøkelse av framtidige eldres boligpreferanser*. NIBR-rapport 2005:17
- Haavik, Trond (udatert): Etterinstallasjon av heis i borettslag. Erfaringer fra 15 borettslag på Hamar i perioden 1996-2005. Trondheim og Omegn Boligbyggelag.
- Haavik, Trond (2008): Powerpointpresentasjon på Konferanse i Trondheim 25/9-08 Klimatrusselen krever dramatiske energiltak i eksisterende boliger. Konsulentfirmaet Segel.
- Maus, Karoline (2006) *Fysisk tilgjengelighet i Norske boligbyggelag*. Kartlegging og kunnskapsstatus NBBL
- Medby, P., J. Christophersen, K. Denizou og D. F. Edvardsen (2006): *Samfunnsøkonomiske effekter av universell utforming*, Samarbeidsrapport NIBR/Byggforsk.
- Medby, Per (2009) *Husholdningenes verdsetting av heis i boligblokker*. NIBR-rapport 2009:15
- REN - Veiledning til teknisk forskrift til plan- og bygningsloven 1997
- <http://www.be.no/beweb/regler/veil/REN2003/000tekveilinnh.html>

St.meld. nr. 25 (2005-2006) Mestring, muligheter og mening.
Framtidas omsorgsutfordringer. Helse og
omsorgsdepartementet

Norske Boligbyggelags Landsforbund (2002) Ny heis i eldre hus.
Etterinstallering av heis i lavblokker. Eksempelsamling.