

Programleder Laura Ve
Byrådsavdeling for klima, miljø og byutvikling
Bergen kommune

dokken@bergen.kommune.no

Bergen, 5.februar 2021

OBOS: Høringsuttalelse om Dokken- overordnet strategi

Vi viser til *Overordnet strategi for endring av Dokken*, lagt ut til offentlig høring den 6.januar.

Visjonen: *Dokken for Bergen- og alle i verden*, samt målene om mangfold og identitet, bærekraftig byliv, innovasjon samt fleksibel og robust bystruktur, er ikke vanskelig å slutte seg til. Nå gjenstår den stadig mer krevende vegen frem til realisasjon og gjennomføring.

OBOS vil gi ros til Bergen kommune for at prosessen har holdt et så godt tempo frem til nå. For å lykkes, blir dette også svært viktig i fortsettelsen. OBOS støtter forslaget om et eget utviklingsselskap som organiseres som et eget AS. Dette selskapet må sikres nødvendig kompetanse og økonomi for å gjennomføre den krevende transformasjonen en her står foran. Bergen kommune må også være villig til å bruke kommunale tomter som innsatsfaktor for andre «herlighetsverdier». Akvariet har store planer, men er helt avhengig av offentlig støtte og bør tilbys en tomt fra Bergen kommune med noe kommersielle arealer for bolig/næring ut over eget arealbehov som bidrag til at planene kan realiseres.

Det er videre naturlig for OBOS spesielt å kommentere strategi nummer 9 om *Gode nabolag og boliger for alle*, og i den forbindelse også fremme konkrete forslag:

Flere av de som ønsker det, må få mulighet til å eie sin egen bolig:

OBOS ser store boligpolitiske utfordringer de kommende årene med stadig mer skjev boligfordeling og negativt miljøavtrykk. Utfordringene treffer først og fremst pressområdene, deriblant Bergen. Det viktigste politiske virkemiddelet vil være å prioritere areal til boligbygging for å møte etterspørselen etter boliger. Kommunenes hovedoppgave i boligpolitikken må være å regulere nok boliger. Med transformasjonen av Dokken har Bergen kommune en veldig god mulighet til å møte disse utfordringene på en god måte.

Eierlinjen har bred politisk oppslutning i Norge, men andelen nordmenn som bor i en eid bolig er fallende. Det gjelder særlig blant dem med lav inntekt, men også dem med gjennomsnittlige inntekter. Eiendom Norges *Sykepleierindeksen* måler tilgjengeligheten for boligeierskap i ulike norske kommuner for dem med inntekt tilsvarende en gjennomsnittlig sykepleierinntekt. I Oslo kan en enslig sykepleier kjøpe kun 3 av 100 boliger.

OBOS har lansert boligkjøpsmodeller som OBOS Deleie for å senke terskelen inn på markedet. Hvis alle nye boliger hadde hatt en tilsvarende modell, ville en sykepleier hatt mulighet til å kjøpe 60 av 100 nyboliger i Oslo. I Bergen er tilgjengeligheten langt bedre enn i Oslo, der sykepleieren kan kjøpe 34 av 100 boliger. Vi legger likevel til grunn at dette er en relevant problemstilling også i Bergen, og at en del som vi normalt ville tenke har ressurser til å eie egen bolig, på grunn av strenge forskrifter og egenkapitalkrav ikke har andre alternativer enn å leie.

Det å eie egen bolig har mange positive effekter. Det bidrar blant annet til en forutsigbar bosituasjon, trygge og stabile bomiljøer, noe som ikke minst er viktig for barn og unge. De som står utenfor, går glipp av

både dette og de økonomiske fordelene som følger med det å være boligeier. Dagens boligpolitiske virkemidler utover skattesubsidiene, er kun innrettet mot å hjelpe de aller mest vanskeligstilte, mens det er ingen virkemidler rettet mot «mellommarkedet». OBOS er opptatt av at alle som ønsker det, skal få en reell mulighet til å etablere seg som boligeiere og dersom en skal kunne realisere strategien for Dokken om boliger for alle, må en ta i bruk spesielle tiltak.

OBOS mener følgende tiltak er viktig for å sikre eierlinjen

Det mest kraftfulle politiske virkemiddelet for å holde boligprisene nede er å holde reguleringstakten og boligbyggingen oppe. Dernest er det mest kraftfulle virkemiddelet å sørge for et stort tilbud av boliger til lavere pris gjennom alternative boligkjøpsmodeller, for de som i dag ikke har mulighet til å kjøpe på vanlige vilkår. Flere kommuner har eksperimentert med boligkjøpsmodeller, men de offentlige initiativene blir ofte for små og for få til å utgjøre en virkelig stor forskjell. OBOS mener myndighetene må legge til rette for at markedet er med på å løse utfordringen med å tilby boligkjøpsmodeller i pressområdene, eventuelt i samarbeid med kommunene. Her er noen av OBOS' forslag for hvordan kommunen kan bruke markedet for å tilby boliger med boligsosiale modeller i et volum som utgjør en forskjell:

Stille krav til utbyggere om at de skal tilby 10-20% av boligene til lavere pris.

- Som et krav i reguleringsplanen kan myndighetene i pressområdene kreve at f.eks. 15% av boligene i utbyggingsprosjekter/omreguleringsprosjekter med 6 eller flere boenheter skal tilbys med alternative boligkjøpsmodeller som f.eks. deleie, Bostart-modellen eller leie-til-eie.
- I tilfelle man ikke ønsker å stille absolutte krav kan man alternativt sørge for å gi tilstrekkelig gode incentiver til at utbyggere selv velger å tilby boligsosiale modeller, som for eksempel ved å tillate utbygger å bygge flere enheter dersom en andel av enhetene er forbeholdt boligkjøpsmodeller.
- Etter at en utbygger har solgt boliger med boligsosiale modeller følger det normalt en del administrasjon. Spesielt for små utbyggere kan det være krevende å administrere. For å administrere de boligsosiale modellene bør utbyggerne derfor kunne velge enten å: i) administrere modellene selv, ii) sette ut arbeidet til en annen privat aktør, iii) sette ut arbeidet til en felles offentlig administrasjon eller selskap drevet etter krav fra det offentlige.

Utnytte kommunale tomtsalg og sikre at en andel av boligene blir rimelige boliger.

- Kommunen kan ved salg av kommunale tomter kreve at utbygger settes av f.eks. 20% av tomteverdien som innsatsfaktor for utbygging av rimeligere boliger.
- Ved å bruke f.eks. en tilsvarende modell som OBOS Bostart, kan kommunen kreve av utbygger at 20% av boligene selges med en lavere inngangssum, og at det offentlige får igjen verdien (20% +/- boligprisvekst) når boligen videreselges. Slik kan kommunen bruke sin posisjon som tomteeier til å sikre innbyggerne rimeligere boliger, mot at kommunen får et utsatt oppgjør på en andel av salgssummen. Modellen er enkel å kopiere, men bør av juridiske og praktiske hensyn forbeholdes borettslag. Ved å bruke en slik Bostart-modell kan man sikre at den lavere prisen ikke blir en gave til første kjøper, tomteeier får betalt full pris på tomten på sikt samtidig som den åpner boligmarkedet for flere.

Med vennlig hilsen

Vedlegg: Beskrivelse av OBOS' boligkjøpsmodeller

OBOS Bostart

Med OBOS Bostart kan du kjøpe en helt ny bolig til en lavere pris, ca. 10-15 prosent, enn ordinær markedspris. Du eier fortsatt boligen. Den eneste forskjellen er at den dagen du ønsker å selge, har OBOS retten til å kjøpe boligen tilbake til prisen du betalte for den, justert etter endring i boligprisindeksen til Eiendom Norge. Den prosentvise verdiøkningen boligen eventuelt får fra du kjøper til du selger, får du.

OBOS Bostart har ingen aldersgrense. Du kan velge å kjøpe med OBOS Bostart uansett hvor du er i livet – enten du er ung eller gammel.

OBOS Bostart ble lansert i 2018. Til nå har nærmere 300 benyttet seg av ordningen.

OBOS Deleie

OBOS har utarbeidet et nytt boligkonsept som går ut på at du kjøper minst halve boligen selv, resten leier du av OBOS. Dette gjør at langt flere enn i dag får mulighet til å komme seg inn på boligmarkedet.

Med OBOS Deleie kan du kjøpe en nybygget bolig sammen med OBOS - i et helt vanlig borettslag. Du eier minst halvparten av leiligheten i starten, senere kan du kjøpe deg gradvis opp slik at du til slutt eier alt - når det passer lommeboka og livssituasjonen.

Med OBOS Deleie kan man både eie og leie boligen, man må ikke velge enten eller. Ordningen har ingen aldersgrense eller behovsprøving, men skal være for alle. Dette gjelder både førstegangskjøpere uten nok egenkapital og folk som trenger ny bolig i forbindelse med en endring i livet, for eksempel en skilsmisse.

OBOS har som mål innen 2026 å tilby 1000 boliger hvert år med alternative boligkjøpsmodeller.