

Bolig- og

prosjektutvikling

Bolig- og prosjektutvikling

OBOS Nye Hjem AS

Boligprosjekter

OBOS Nye Hjem AS er eid 100 % av OBOS og har som formål å oppføre og på annen måte skaffe boliger til OBOS' medlemmer. Det innebærer at alle boliger som legges ut for salg normalt skal tilbys med forkjøpsrett for OBOS' medlemmer. Forkjøpsretten må utøves ved salgsstart for de enkelte salgstrinn, deretter er det åpent for salg til alle.

Selskapet har sitt hovedvirkeområde i Oslo og omegn. I tillegg har selskapet virksomhet i regionene Trøndelag, Møre og Romsdal (Ålesund), Hordaland, Rogaland, Vestfold, Østfold og Innlandet (Hamar og omegn). Pr. 31.12.18 har selskapet virksomhet i 10 av landets fylker. Selskapet har ingen egne ansatte, men kjøper alle tjenester fra OBOS. Pr. 31.12.18 er det 96 ansatte tilknyttet virksomheten i OBOS Nye Hjem AS. De fleste arbeider ved hovedkontoret i Oslo, de øvrige ved regionskontorene i Hamar, Fredrikstad, Tønsberg, Stavanger, Bergen, Ålesund og Trondheim.

OBOS Nye Hjem AS er en byggherreorganisasjon og kjøper inn entreprenørtjenester via totalentrepriser.

Boligprosjekter er organisert etter tre forskjellige prinsipper, avhengig av type prosjekt og risiko:

- som et prosjekt 100 % i regi av OBOS Nye Hjem AS.
- som et tilknyttet utbyggingsselskap ("single purpose"-selskap) som OBOS Nye Hjem AS har eierandeler i sammen med én eller flere andre utbyggere. Eierandelen er fra 20 % til 97,5 %, som regel 50 %. I noen prosjekter ivaretar OBOS Nye Hjem AS prosjektledelsen. I andre er prosjektledelsen satt bort til det samarbeidende selskapet eller til en uavhengig prosjektleder.
- som et prosjekt eid av et utbyggingsselskap som OBOS Nye Hjem AS har under 20 % eierandel i, og hvor OBOS Nye Hjem AS normalt ikke ivaretar prosjektledelsen.

Ved å velge ulike organisasjonsmodeller ønsker styret og administrasjonen å avgrense risiko best mulig. Risikoen i hvert av OBOS Nye Hjem AS' tilknyttede selskaper/utbyggingsselskaper vil normalt være begrenset til selskapets ansvarlige kapital/aksjekapital og ansvarlig lån fra OBOS, i tillegg til ordinær risiko for tap ved realisering av prosjektet.

I 2018 ble det solgt 840 boliger i regi av OBOS Nye Hjem AS til en samlet salgsverdi på kr 4 348 mill., hvorav OBOS' økonomiske andel utgjorde 543 boliger og kr 2 654 mill.

Prosjekter i egenregi finansieres ved likviditets- eller ansvarlige lån fra OBOS, ved eksterne byggelån eller med egenkapital, mens prosjekter i tilknyttede og felleskontrollerte selskaper i stor grad finansieres ved byggelån fra eksterne finansinstitusjoner.

I alle tilfeller der OBOS Nye Hjem AS samarbeider med andre er det avtalt at boligene skal selges med fortrinnsrett for OBOS-medlemmer. På denne måten får medlemmene fortrinnsrett til kjøp i langt flere prosjekter enn det som følger av OBOS-konsernets eierandel, uten tilsvarende risikoøkning for OBOS. Videre skaper samarbeid om boligbyggingen synergieffekter for prosjekteierne. For OBOS-konsernet gjør dette seg gjeldende ved at det generelt stilles krav om at OBOS-konsernet skal gis salgs- og forretningsføreroppgavet for boligene.

Samarbeidspartnere i utbyggingsselskaper er blant andre Veidekke Eiendom AS, AF Gruppen AS, Selvaag Bolig AS, Eiendomsspar AS, Wilhelm Jordan AS, Union Eiendomskapital AS, Klaveness Marine AS, Aspelin Ramm Eiendom AS, Trond Mohn AS, Brødr. Ulveseth Eiendom AS, Stadsporten AS, EGD Property AS, Constructa Eiendom AS, Krohnås Prosjekt AS, Stor-Oslo Prosjekt AS, Norgesgruppen Eiendom AS, Katalysator AS, F P Invest AS, Primahus Bolig AS, Solid Prosjekt AS, Ø M Fjeld AS, Utstillingsplassen Eiendom AS, HBS Holding AS, Otto Olsen Boligutvikling AS, Westre Eiendomsselskap AS, Koteng Bolig AS, Jenssen & Co AS, ABRA Norge AS, SOBO AS, AS Elje, samt ulike aktører som deltar i kommandittselskaper som OBOS Nye Hjem AS er medeier i.

OBOS Nye Hjem AS, alene eller sammen med andre, eier eller har pr. 01.01.19 opsjon på kjøp av eiendommer og ubebygde tomter med et samlet potensial til å bygge ca. 12 130 boliger.

I 2018 ble det totalt for OBOS Nye Hjem AS besluttet bygging av 778 nye boliger og ferdigstilt 1 192 boliger i boligprosjekter i egen regi, i tilknyttede selskaper eller

på tomter solgt av OBOS med fortrinnsrett til kjøp for OBOS-medlemmer. Selskapet hadde 28 ferdigstilte usolgte boliger pr 31.12.18.

I 2019 er det planlagt å igangsette bygging av ca. 1 400 boliger og ferdigstille ca. 1 500 boliger.

OBOS Fornebu AS

Boligprosjekter

OBOS Fornebu AS er eid 100 % av OBOS, og har som formål å oppføre og på denne måte skaffe boliger til OBOS-medlemmer. Det innebærer at alle boliger som legges ut for salg, normalt skal tilbys med forkjøpsrett for OBOS' medlemmer. Forkjøpsretten må utøves ved salgsstart for de enkelte salgstrinn. Deretter er det åpent for salg til alle.

Selskapet har ingen egne ansatte, men kjøper alle tjenester fra OBOS. Pr. 01.01.19 er det 10 faste ansatte tilknyttet virksomheten i OBOS Fornebu.

Boligprosjektene på Fornebu er organisert gjennom de heleide utbyggingsselskapene OBOS Fornebu AS, Rolfsbukta AS, Hundsund AS, Oxenøen Bruk AS (som eies sammen med OBOS Forretningsbygg AS med 50 % eierandel hver).

OBOS Fornebu AS er i samtlige av sine prosjekter byggherre og kjøper inn entreprenørtjenester via totalentrepriser. I 2018 ble det solgt 116 boliger på Fornebu til en samlet salgsverdi på kr 998 mill.

OBOS Fornebu AS igangsatte i 2018 bygging av 51 boliger og ferdigstilte 143 boliger. Pr. 31.12.18 var det ingen ferdigstilte usolgte boliger på Fornebu.

Selskapet disponerer ca. 6 000 tomter etter at KDP3 ble vedtatt i mars 2019. I 2019 forventes det igangsetting av ca. 84 boliger og ferdigstillelse av 128 boliger på Fornebu.

Prosjekter finansieres ved eksterne byggelån og/eller med egenkapital.

Block Watne AS

Block Watne AS er eid 100 % av OBOS. Selskapets kjernevirksomhet er utvikling og bygging av boligprosjekter i egen regi i randsonen av større byer og sentrumsområder. Selskapet har en omfattende tomtebank for utvikling av

framtidige boligprosjekter. Tomtebanken har potensial for vel 13 600 boliger. Block Watne AS har hovedkontor og sentrale stabsfunksjoner i Oslo. Virksomheten drives gjennom 17 distriktskontorer fra Trøndelag og sørover. Utviklingen av eiendommer, prosjektering, produktutvikling, salg og bygging utføres av egne ansatte. Boligene bygges på byggeplass av selskapets ansatte tømrere etter standardiserte byggemetoder. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 571 ansatte hvorav 311 tømrere.

Mer enn 99 % av Block Watnes omsetning kommer fra egenregiprojekter, og selskapet har til enhver tid fra 200 til 250 større og mindre boligprosjekter under produksjon. Det bygges både eneboliger, rekkehus, lave leilighetsbygg og blokker. Egenregi-prosjekter finansieres med byggelån i Nordea, Danske Bank og DnB. Normalt kreves det et forhåndssalg på 50 % i det enkelte prosjekt før vedtak om byggestart. Kravet til forhåndssalg må likevel vurderes i det enkelte prosjekt. Fra oktober 2014 har OBOS-medlemmer hatt forkjøpsrett ved salgsstart av nye Block Watne-prosjekter.

I 2018 ble det solgt 645 boliger til en salgsverdi på kr 2 577 mill. 684 boliger ble igangsatt og 717 boliger ble ferdigstilt. 65 av de ferdigstilte boligene var usolgte ved årsskiftet, av dette er det ca. 30 visningsleiligheter og -hus. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 1 109 boliger under produksjon.

Ulven Bolig AS

Ulven Bolig AS er eid 100 % av OBOS Eiendom AS, og har som oppgave å utvikle, selge og bygge boliger på Ulven.

Selskapet har ingen egne ansatte, men leier personell av morselskapet OBOS Eiendom og fra OBOS Nye Hjem AS. Pr 31.12.18 var det 4,25 årsverk knyttet til selskaps- og prosjektledelse,

Ulven Bolig AS er i samtlige av sine prosjekter byggherre og kjøper inn entreprenørtjenester via totalentrepriser. I 2018 ble det solgt 217 boliger på Ulven til en samlet salgsverdi på kr 817 mill.

Ulven Bolig AS igangsatte i 2018 bygging av 342 boliger. Pr. 31.12.18 var det ingen ferdigstilte usolgte boliger på Ulven.

I 2019 forventes det igangsetting av ca. 166 boliger. Det vil ikke bli ferdigstillet noen boliger i 2019.

Prosjekter finansieres ved eksterne byggelån.

OBOS Sverige AB

OBOS Sverige AB er eid 100 % av OBOS. I selskapet inngår Myresjöhus, SmålandsVillan, OBOS Prosjektutveckling og OBOS Mark. Med de landsdekkende varemerkene Myresjöhus og SmålandsVillan, er selskapet en av de største småhusaktørene i Sverige. Kjernevirksomheten i Myresjöhus er utvikling og produksjon av typehus til kunder med egen tomt, og til prosjekter i egen regi eller i samarbeid med utbyggingspartnere. Boligenes bærende elementer produseres i eget fabrikkanlegg. SmålandsVillan utvikler og produserer monteringsferdige typehus i hovedsak til kunder med egen tomt. Husmodulene produseres i egne fabrikkanlegg. Modulene fraktes til byggeplass, og huset er tett og under tak i løpet av en arbeidsdag. I OBOS Prosjektutveckling utvikles det egenregiprosjekter og prosjekter for bostadsrättsforeninger (borettslag, eller forkortet til ”BRF”) under varemerket OBOS. Produktene produseres stort sett i egne fabrikker. OBOS Mark og dets datterselskap arbeider med tomtekjøp og selger på vegne av konsernets varemerker, ferdig bebygde tomter til selskapets kunder.

OBOS Sverige AB har hovedkontor med salgsstøtte, prosjektering og andre stabsfunksjoner i Myresjö (Vetlanda kommune). Selskapet har tre fabrikker, Myresjö, Vrigstad og Sundsvall. Virksomheten er organisert i regioner som forestår salg og prosjektutvikling. Selskapet har totalt 45 lokalkontorer og er riksdekkende i Sverige. Selskapet har en tomtebank med potensial for ca. 3 500 boliger. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 884 ansatte, hvorav 461 produksjonsarbeidere i fabrikkanleggene.

I 2018 ble det solgt 1 160 boliger til en salgsverdi av kr 3 054 mill. 1 304 boliger ble igangsatt og 1 670 boliger ble ferdigstilt. 84 av de ferdigstilte boligene var usolgte ved årsskiftet. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 1 134 boliger under produksjon.

Kärnhem AB

OBOS Kärnhem AB er eid 100 % av OBOS. Selskapet utvikler boligprosjekter, primært for bostadsrättsforeninger, med utgangspunkt i egen tomteportefølje og egenutviklede produkter. Selskapet jobber med alt fra små prosjekter til byutviklingsprosjekter, både i form av ‘grupphus’ og boligblokker. Selskapet har en tomtebank med potensial for ca. 2 300 boliger, i hovedsak i vekstområder fra Stockholm og sørvest. Boligproduksjonen utføres dels av eksterne entreprenører og dels fra Kärnhem ABs egen husfabrikk i Sävsjö. Hovedkontoret er i Växjö, Småland. Selskapet har også kontor i Linköping og i Stockholm. Foruten disse byene har selskapet prosjekter/tomter i Uppsala,

Västerås, Eskilstuna, Örebro, Norrköping, Göteborg, Jönköping, Halmstad, Kalmar, Karlskrona, Helsingborg, Lund og Malmö. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 52 ansatte hvorav 17 produksjonsarbeidere i fabrikk.

I 2018 ble det solgt 120 boliger til en salgsverdi på kr 353 mill. 207 boliger ble igangsatt og 184 boliger ble ferdigstilt. 3 av de ferdigstilte boligene var usolgte ved årsskiftet. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet 579 boliger under produksjon.

Risikostyring

OBOS’ interne risikovurdering

OBOS Nye Hjem AS, OBOS Fornebu AS, Block Watne AS, Ulven Bolig AS, OBOS Sverige AB og OBOS Kärnhem AB jobber aktivt med risikobildet til virksomhetene samt tiltak for å eliminere risiko. Det er innført et felles rammeverk for risikostyring for samtlige selskaper i konsernet, hvor man utarbeider risikomatriser for både nedside- og oppsiderisiko. Risikohåndtering og tiltak er en integrert del av risikomatrisen.

Rammer for virksomheten, gitt av OBOS morselskap

OBOS’ konsernstyret vedtok 16. april 2018 ny risikostyringsmodell for OBOS Boligutvikling. Modellen er implementert i alle selskapene i OBOS Boligutvikling, samt for Ulven Bolig (som ligger under OBOS Eiendom), Modellen er todelt:

- **Resultateffekt**
Det gjennomføres månedlige beregninger av risikoeksponeringen knyttet til prisfall og kostnader for usolgte boliger, både ferdigstilte og under produksjon.
- **Likviditetseffekt**
Det gjennomføres månedlige beregninger av risikoeksponeringen knyttet til eventuelt tilbakekjøp av boliger ved ferdigstillelse og eventuelle løpende likviditetsutlegg for usolgte boliger, som er ferdigstilt eller under produksjon.

Risikoen styres og overvåkes i forhold til rammer godkjent av Konsernstyret i OBOS.

Risikovurdering per selskap

OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu

Prosjektporteføljen til OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu omfatter prosjekter i egen regi og prosjekter eid i fellesskap med andre boligutviklere. For å begrense risikoen i prosjektene har styret i OBOS fattet vedtak om at boliger tilsvarende minst 50 % av de budsjetterte salgsinntektene i det enkelte prosjekt/byggetrinn normalt skal være solgt før vedtak om byggestart. Enkelte samarbeidspartnere har

høyere krav til forhåndssalg. Dette blir i så fall gjeldende i det aktuelle utbyggingssselskapet.

Pr. utgangen av 2018 hadde OBOS Nye Hjem AS og OBOS Fornebu AS en netto salgsgrad på henholdsvis 67 % og 85 %.

Block Watne AS

Da Block Watne AS er en produksjonsbedrift med egne tømrere er man avhengig av å ha kontinuitet i produksjonen. Derfor er man i større grad enn OBOS’ øvrige norske virksomhet nødt til å starte boligproduksjonen tidlig, selv uten 50 % forhåndssalg.

Virksomheten har over tid vist at man har klart å selge de fleste boligene før innflytting, selv med oppstart på lavt forhåndssalg. Prosjektene er også vesentlig mindre enn i OBOS’ øvrige byggevirksomhet i Norge og de usolgte boligene er spredt på mange ulike prosjekter i mange forskjellige kommuner. Den totale risiko i produksjonen anses derfor som akseptabel gitt dagens markedssituasjon.

Pr. utgangen av 2018 hadde Block Watne AS en salgsgrad på 45 %.

Ulven Bolig AS

Prosjektporteføljen til Ulven Bolig AS omfatter prosjekter i egenregi. Ulven Bolig har på lik linje med OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu normalt et krav om 50 % forhåndssalg før byggestart.

Pr. utgangen av 2012 hadde Ulven Bolig AS en salgsgrad på 63 %.

OBOS Sverige AB og Kärnhem AB

Produksjonen av boliger i OBOS Sverige AB skjer i hovedsak på to måter, enten gjennom konkret salgsordre for kunder med egen tomt («styckhus»), eller gjennom prosjektboliger (BRFer og ägenderätter). Der produksjonen er knyttet til konkret salgsordre fra kunden er risikoen begrenset sammenlignet med prosjektboliger. I produksjonen av prosjektboliger skal minst 50 % av de budsjetterte salgsinntektene i det enkelte prosjekt/byggetrinn være solgt før vedtak om byggestart.

Pr. utgangen av 2018 hadde OBOS Sverige AB en netto salgsgrad på 88 %.

I Kärnhem AB har man normalt satt krav om minimum 50 % forhåndssalg før byggestart.

Pr. utgangen av 2018 hadde Kärnhem AB en netto salgsgrad på 73 %.

Engasjementsbetingelser hos banker

OBOS Nye Hjem AS har følgende engasjementsbetingelser i banker:

- OBOS Nye Hjem AS skal være heleid av OBOS.
- Minimum egenkapitalandel på 25 % (ONH konsern).
- EK på minimum kr 800 mill. (ONH konsern).

Ved utgangen av 4. kvartal 2018 var egenkapitalen kr 2 990 mill. og egenkapitalandelen 37,5 %.

OBOS Fornebu AS har følgende engasjementsbetingelser i banker:

- OBOS Fornebu AS skal være heleid av OBOS.
- Minimum egenkapitalandel på 30 %.

Ved utgangen av 4. kvartal 2018 var egenkapitalen kr 2 251 mill. og egenkapitalandelen 62,6 %.

Boligmarkedet

Boligprisene i Norge utviklet seg moderat i 2018, og prisene var 2,8 % høyere ved utgangen av året enn i desember 2017. Fjoråret ble i likhet med 2017 preget av store regionale forskjeller. Oslo hadde den sterkeste prisveksten blant de store byene, med en økning på 6,3 %. I Bergen ble prisveksten på 1,9 %, mens den falt med 0,8 % i Trondheim. I Stavanger var prisene så vidt opp med en økning på 0,4 %. Økt oljepris og bedre utsikter i oljesektoren har medvirket til at boligprisfallet i oljebyen har stoppet opp. OBOS-byene på Østlandet hadde prisoppgang gjennom 2018, men prisveksten var langt mer beskjeden enn i Oslo. Asker og Bærum var et unntak med økning på 5 %. Fredrikstad/Sarpsborg hadde høyest prisvekst blant de mindre byene med 3,6 %, mot 1,5 % og 1,2 % for Tønsberg m/Færder og Hamar m/Stange. Dette fremgår av statistikk fra Eiendom Norge. Prisene på OBOS-tilknyttede boliger i Oslo-området steg med 6,5 %, noe som var i sterk kontrast til 2017 da OBOS-prisene falt med 11,8 % (12 måneders veksten målt per desember 2017).

I følge Boligprodusentenes Forening ble det solgt 27 368 nye boliger i 2018, dvs. om lag samme antall som i 2017. Av disse var 14 189 leiligheter, 5 798 småhus og 7 373 eneboliger. Salget av leiligheter økte med 8 %, mens salget av småhus og eneboliger gikk tilbake med hhv. 14 % og 6 %.

Både faktisk igangsetting («spaden i jorda») og igangsettingen målt i antall tillatelser falt i 2018, men det var store regionale forskjeller. Den faktiske igangsettingen av nye boliger i 2018 endte på 29 496 boliger, etter en god avslutning på året. Dette ga en nedgang på 4 % sammenlignet med 2017. I Oslo falt igangsettingen markant. Målt i antall tillatelser var nedgangen på hele 40 %. Det fremgår av statistikk fra Statistisk sentralbyrå.

Det ble rekordomsetning i bruktboligmarkedet i 2018. Antall bruktboligsalg ble høyt både på landsbasis og i mange fylker og byer, bl.a. Oslo. Veksten i nye bruktboliger på markedet stabiliserte seg mot slutten av året, men utbudet nasjonalt var fortsatt høyt og høyere enn ved inngangen til 2018. Dette ga en stor tilbudsside ved starten på 2019. Kjøperne har mye å velge i, og kan ta seg god tid. Det har gitt økte omsetningstider, jf. Eiendom Norge.

Bruktboligprisene, målt per mars 2019, har økt med 3,2 % på landsbasis siste 12 måneder. Oslo har hatt den sterkeste veksten med 4,8 %. OBOS-prisene i Oslo har til sammenligning steget med 9,1 %. Boligmarkedet har så langt i 2019 vært preget av høy aktivitet og stabilitet. Det legges fortsatt ut mange boliger for salg, slik at kjøperne vil ha mye å velge i en stund fremover også. Det gjelder særlig i Oslo, hvor det er ventet mange ferdigstilte boliger i 2. halvår i år. Dette kan dempe prisveksten noe. På landsbasis kan det ligge an til at boligprisvekst på 3-5 %, målt fra desember i fjor til desember i år. I Oslo kan det bli litt sterkere vekst, men fortsatt moderat. Godt arbeidsmarked, bra reallønnsvekst og godt husholdningssentiment er ventet å demme opp for effekten av økte rentekostnader for de fleste husholdningene. Selv om rentene øker noe, vil det fortsatt være lave boliglånsrenter i lang tid, og de langsiktige rentene er nedjustert. Boliglånsforskriften og innføring av gjeldsregister vil sammen med det høye boligtilbudet, begrense boligprisoppgangen.

I Sverige ble 2018 et år med meget moderat boligprisvekst på 2 %, målt fra desember 2017 til desember 2018. Prisene

steg generelt litt mer for villaer enn for bostadsrätter, men det var store regionale forskjeller i prisutviklingen på villaer i storbyene. Det var særlig villaprisene i Malmø som steg mye, dvs. 8,0 %. I Stockholm og Gøteborg falt villaprisene noe. Hittil i 2019 (pr. februar) har utviklingen i boligprisene steget med 1,7 %. Villaprisene har fortsatt å utvikle seg noe sterkere enn bostadsrättene, hhv. 2,3 % og 0,7 %. Det er også villaprisene i Malmø som har steget mest hittil i år. Dette fremgår av Valueguard HOX-index.

Det er høy aktivitet i det svenske boligmarkedet med stort tilbud og bra etterspørsel, men det har vært en nedgang de første par månedene i år sammenlignet med samme periode i 2018. Det kan forklares med at mange ville selge og kjøpe bolig før de nye amorteringskravene trådte i kraft 1. mars 2018. Det vil bli kjøpers marked fremover. Bolig-lageret er økende da mange boliger vil bli lagt ut for salg, hvilket er typisk for årstiden, samt at omsetningstiden har steget.

Det er forventet at boligprisene vil bevege seg sideveis i Sverige i år. Stort tilbud av brukte og nye boliger og videreføring av kredittbegrensningene, trekker prisveksten ned. Renten kan komme noe opp, men sannsynligheten for det har avtatt. Uansett vil det fortsatt være lav rente, og det taler isolert sett for bra boliggetterspørsel. Det samme gjør utsiktene til noe høyere lønnsvekst. Den makroøkonomiske utviklingen er ventet å bli svakere i år enn i fjor, men ikke så svak at det taler for en kraftig boligpriskorreksjon. Trolig vil prisendringen fra desember i fjor til desember i år bli på -2 % til +2 %.