

Martin Mæland

MIN OBOS-HISTORIE

OBOS I OMSTILLING OG VEKST

**Om noe av det som har hendt de
siste 40 årene.**

Innholdsfortegnelse

OBOS: ENVIKTIG DEL AV NORSK BOLIGHISTORIE OG AV DET NORSKE VELFERDSSAMFUNNET.

Innledning	9
Min OBOS-historie. Et slags sammendrag.	11
Ny strategi for OBOS	12
Styrket forbrukervern	13
Et land av selveiere blir til	13
Samarbeidet mellom staten, kommunene og boligkooperasjonen	14
Effektiv boligbygging til selvkost	15
Dårligere kommuneøkonomi	15
Husbankens rolle. Husbankarkitektur	17
Lav boligstandard – Byfornyelsen	17
Avvikling av prisreguleringen	18
Avvikling av prisreguleringen av tomter	19
Befolkningsutviklingen	20
Økt innvandring	20
Hvor skal det bygges	20
Transformasjon av byen	22
Høye tomtepriser	23
Verdens best vedlikeholdte hovedstad?	23
Transformasjonens tidsalder	24
Lite omtale av alle boligprosjektene	24
Opphevelse av prisreguleringen av borettslagsleiligheter	26
Striden om reguleringene hardner til	31
Ny Høyre-regjering	33
Opphevelse av prisreguleringen i frittstående borettslag.	34
Prisreguleringen forsvinner (nesten) i OBOS.	35
Ny bruktboligavdeling	37
Ass. direktør	42
OBOS – en serviceorganisasjon.	44
OBOS begynner med markedsføring	45
EDB-en kommer.	48
Problemet Holmlia	49
Stopp i boligbyggingen	51
Ny administrerende direktør	
52 Bruktboliger til markedspris	
53 Forslag om fullstendig oppheving av prisreguleringen i 1984.	

54 Opprettelse av eiendomsmegling i OBOS.	
57 Prisreguleringen avvikles.	
62 Nullstilling av ansiennitet	
64 Ikke mer tildeling av	
kommunale tomter.	67
På siste verset av prisreguleringen	68
Siste rest av prisreguleringen forsvinner	71
Fra selvkost til markedspris	74
Selvkostens opprinnelse	74
Tungvint byggesystem	76
Selge til fast pris	78
Ulovlig med fast boligpris?	79
Behov for risikokapital	80
Gryende markedsorientering	81
Finansieringshjelp til medlemmene	82
Beskyldninger om å sabotere kommunens boligpolitikk	83
Opprettelse av Risikofond for usolgte boliger	84
Byggesystemet	88
Individuell nedbetaling av fellesgjelden	91
Bankkrisen	92
Kjempetap	97
Overgang til fast pris	98
Inntog i entreprenørverdenen	98
Nedbemanning og overgang til totalentrepriser	99
Lære å ta risiko	100
Strategi for byggevirksomheten	101
Strategidiskusjoner i styret	104
Siste borettslag med prisregulering	109
OBOS Utvikling AS blir til	109
Avvikling av risikofondet	111
Selvkost drepes også av Høyesterett	113
Vi tar i bruk ordet «markedspris»	114
OBOS Nye Hjem AS blir til	114
Den store tomtehandelen 1. januar 1986 og to ikke fullt så store	115
Bakgrunnen	115
Oppspillet	116
Fullmakt fra borettslagene	120
Forhandlingene starter	124
Jens Chr. Hauge kommer på banen	126
Det stopper opp	130
Frustrasjon	139

Nye samtaler	141
Nytt endelig tilbud	143
PC og moderne regneark	144
USBL blir med	147
Eiendomsskatt?	155
Vi blir enige	157
Slik ble prinsippavtalen	160
Prinsippavtalen godkjennes	167
Få med borettslagene	167
Finansiering av tomtekjøpet	170
Gjennomføring	171
Ettetraksten	172
OBOS brøyter vei og skaper fordeler for alle	174
Nytt byråd	177
Hva var tomtene egentlig verdt?	178
Noen refleksjoner om avregulering av tomte- og boligmarkedet	180
Tiden til OBOS er over?	181
60-års jubileet	182
Byfornyelsen	183
Alt til markedspris	184
Kjøp av Osvold-eiendommene	185
Kjøp av festetomtene i Tøyenområdet fra Universitetet i Oslo	190
Tomtene festes bort	191
OBOS får kjøpt tomtene for borettslagene	192
Slik ble avtalene	194
Vålerengasaken	199
Byrådet slår Vålerengaprojektet over ende	202
Vi tar ut stevning	202
Kommuneadvokaten kommer på banen	205
Et vendepunkt i OBOS-historien	209
Voldgiftssaken	210
Stiansensaken	215
Nordsetersaken	218
Forbrukermakt. OBOS utfordrer gamle monopoler	220
Fra Oslo Kabelnett AS til Canal Digital	220
OBOS Energi AS	224
Telenoravtalen	233
Gode rabattavtaler	235

Forvaltningsvirksomheten i OBOS.	237
Fra dyr, dum og dårlig til best i verden.	237
Kampen om inspektørtjenestene	239
Forbedret husleieinnkreving	243
Rentekomiteen og forretningsførerhonoraret	244
OBOS Eiendomsforvaltning blir til	246
Nytt husleiesystem	256
Bankkrise, gjeldskrise og utkastelser	256
Husleiegaranti til borettslagene – Teoretisk husleie	260
Tvist med Oslo kommune	262
Omstilling og nedleggelse av avdelingskontorer	263
HBRI – Hammersborg Regnskaps- og Innkrevingservice	268
Uoppsigelige forretningsførerkontrakter	269
Reduserte forretningsførerhonorarer	270
Fritak for moms for tilknyttede lag	274
Bedre utdannede medarbeidere	274
Underskuddsfordelingen – eller rentefradrag for borettslavere	275
Fra Sparelag til OBOSBanken	279
Sparelaget stiftes	279
Sikringsfondet	280
Forsøk på fusjon med USBL	281
Sparingen i OBOS øker	282
Norge blir med i EØS	284
OBOS blir finanskonsern	285
Finanskrisen høsten 2008. OBOS blir med i Terra-gruppen	288
OBOS etablerer bank	292
Forsøk på fusjon med Bien Sparebank	293
Etablering av egen bank	295
Utleieboliger i OBOS.	298
Utleieboliger for ungdom kom politisk på moten	299
Formål og målsettinger med UBO	304
Husleiefastsettelsen i UBO	304
Den politiske luften ut av utleieballongen	305
Kommunene forlater UBO	307
Kommunale garantier forsvinner	308
Endring av boligbyggelagsloven og omorganisering til AS	309
Avviklingen av stiftelsen UBO	310
Kjøp av Aldersboliger for læger	310
Ikke lenger gjennomgangsboliger	310
Slutt på utleielån til andre enn kommuner	312
Salg av utleieboligene	312

Byfornyelsen i Oslo og avviklingen av Oslo Byfornyelse AS	314
Egen byfornylsesavdeling i OBOS	315
Inn i styret i Oslo Byfornyelse AS	316
Ny administrerende direktør og ny styreleder	319
To brev til kommunen	319
Regnskapet for 1988	320
Likviditetskrise	320
Kommunen avslår garantisøknad	321
Rapporten fra Otterstad	323
Ap vil selge Oslo Byfornyelse	327
For store skattefradrag	330
Nye daglige ledere	330
Styrt avvikling	331
Rudolf Nilsens plass	332
Krisen i bank og eiendomsmarkedet hovedårsak til avviklingen	332
Regnskapet for 1989	333
Oppgjør med Kommunerevisjonen	334
Krav fra borettslag	335
Ny organisering av byfornyelsen i Oslo	336
Gjeldsettergivelse i byfornyelsen	337
Resultatene av byfornyelsen	339
Avvikling av Selskapet for flyktninger og innvandrere (SIFBO)	340
Kjøp av Trondheim Byfornyelse AS	342
OBOS går inn i entreprenør- og aksjemarkedet	344
Inn i aksjemarkedet	344
OBOS kjøper seg inn i entreprenør Selmer ASA	345
OBOS går inn i entreprenørmarkedet. Ragnar Evensen AS	346
Fusjon med AF-gruppen	350
Fusjonsforsøk med Veidekke	352
Læring av styrearbeid	353
Kjøp av mer aksjer i Veidekke	353
Kjøp av aksjer i hotellkjeden Norgani ASA	355
Hvorfor bygger OBOS så dyrt?	357
Borettslovutvalget	357
Hvorfor var det billigere å bygge før?	361
Momsrefusjon – arealtilskott	361
Hva koster det å bygge en bolig på 68 m2 i dag?	362
Hvor mye utgjør fortjenesten på boligbygging	364

Forholdet til NBBL	365
Per Eggum Mauseth	367
OBOS ut av NBBL	372
Tilbakeblikk	377
Eksempelet Lerskallen	378
Forhandlinger med NBBL	379
En suksesshistorie – Husbankaksjonen	380
NBBL de siste årene	382
Kjøpet av Kværnerbyen	383
En alvorlig heftelse	385
DNB kommer inn på eiersiden	385
Næringsbyggene	385
Byggestart og finansieringskrise	386
Avvikling av PEABs tinglyste avtale	387
DNB selger seg ut	389
Kjøp av Fornebu	390
Fornebu går på børs	395
OBOS kjøper seg opp	395
Ny ledelse i det børsnoterte selskapet	396
OBOS kjøper selskapet	397
Styret godkjenner kjøpet	399
Flere boliger på Fornebu	400
OBOS i Litauen	402
Litt forhistorie	402
Korrupsjon	406
Nytt selskap	406
Selskapet selges	409
Kjøpet av Block Watne	410
Fusjoner med andre boligbyggelag	410
Vi kjøper oss opp i Block Watne	412
Samarbeid med Veidekke?	413
Block Watne følges nøye	413
Selskapet kjøpes 100%	415

Overtagelsen	416
Open House i Malmø	418
Arven etter Norges største finanssvindler	419
Hvorfor ville OBOS kjøpe Open House-konseptet?	420
Vi går i gang	421
Det svenske boligmarkedet	423
Ridskolan	424
Annestad	429
Kapitalbehov	431
Stadig nye utfordringer	431
Lave byggekostnader – tross alt	431
Open House til Norge og Kværnerbyen	432
Vi blir sakte bedre	433
Renteøkninger og finanskriser	433
Vi kom levende fra Open House-eventyret	434
Sluttord	436

Innledning

Da jeg gikk av som sjef i OBOS var jeg så heldig å få et lite kontor der jeg kunne sitte og skrive ned noe av den historien jeg har fått oppleve som ansatt og leder av selskapet mer enn 35 år, hvorav 32 år som toppsjef.

Da jeg ble headhunted til OBOS av Ivar Mathisen i 1980 hadde jeg aldri drømt om å bli der til jeg ble pensjonist. Men livet er fullt av tilfeldigheter, og OBOS var en spennende arbeidsplass. Selskapet har vært i kontinuerlig omstilling og utvikling siden jeg begynte. Til tross for flere tilbud om til dels vesentlig bedre betalte jobber, har jeg valgt å bli i OBOS. Dette skyldes ikke minst det gode miljøet og alle de trivelige medarbeiderne – og at jeg har vært så heldig å ha hatt gode styrer, og ikke minst gode styreledere, som har gitt meg tillit.

Omstillingene vi måtte gjøre i forbindelse med opphevelse av prisreguleringen i 1982/83 og bankkrisen fra 1988 til 1993 var vanskelige. Det var ikke gitt at OBOS skulle overleve noen av gangene. Vi måtte kutte overalt. Og vi måtte omstille oss raskt. De mest synlige resultatene av min lederadferd i mine første år som leder, var at boligbyggingen i OBOS ble redusert til så nær null som mulig. Jeg var ikke så populær da, og mange spådde at jeg kom til å knekke nakken.

Det var mange som trodde at OBOS aldri kom til å bli noen stor boligbygger igjen. Det har derfor vært utrolig givende å få lov å lede utviklingen av selskapet fra nær null boligbygging under de store krisene, til å bli Nordens største boligbygger og boligforvalter, da jeg gikk av.

På mitt lille pensjonistkontor i OBOS har jeg fått med meg mange av mine gamle dokumenter. Disse har vært gode å ha når man skal skrive historie. Noen av dere som leser det jeg har skrevet vil kanskje synes at jeg har vært for detaljert med enkelte datoer og hendelser. Dere får bære over med meg. Men jeg håper at det kan være til nytte for dem som senere skal skrive en mer objektiv historie om OBOS.

Etter at samarbeidet med Oslo kommune ble slutt (OBOS fikk sitt siste festetilsagn om tomter i 1977) måtte vi ha egenkapital for å kjøpe tomter og drive med boligbygging. Det hadde vi ikke mye av i 1982.

Å utvikle en god organisasjon med effektiv drift, gode systemer og dyktige medarbeidere, var derfor av avgjørende betydning for å øke lønnsomheten i en bedrift der «non-profit» av og til kunne tas vel bokstavelig av en del medarbeidere de første årene.

De som orker å lese hele teksten vil se at det er mange gjentakelser. Det er gjort med hensikt. Disse sakene var viktige i mer enn en sammenheng. Gjentakelsene gjør det også lettere å lese avsnittene uavhengig av hverandre, uten nødvendigvis å ha lest det som står foran eller lenger bak. Enkelte steder kan jeg også ha lånt formuleringer fra andre.

Jeg vil få takke alle mine medarbeidere som har vært med på hele eller deler av den utrolige omstillingen og veksten som OBOS har gjennomgått, og for alt de har betydd for utviklingen av OBOS.

Spesielt vil jeg få takke Arvid Sveen, som var min nærmeste medarbeider gjennom mesteparten av min tid i OBOS og Ellen Randem, som har vært min sekretær i over 25 år. Hun har også hjulpet meg med å finne fram dokumenter og skanne bilder som utgjør grunnlaget for det som fortelles i denne historien. Den samme takken går til Sølvi Halvorsen i informasjonsavdelingen som også har hjulpet meg med mange praktiske ting.

Oslo 11. desember 2018

Martin Mæland

OBOS: EN VIKTIG DEL AV NORSK BOLIGHISTORIE OG UTVIKLINGEN AV DET NORSKE VELFERDSAMFUNNET.

Min OBOS-historie. Et slags sammendrag.

Nedenfor følger en beskrivelse av noen av mine opplevelser gjennom over 35 år i OBOS. Jeg har tatt utgangspunkt i noen store saker eller hendelser som har vært viktige for OBOS. Det er umulig å få med alt og nevne alle som deltok. Mine iakttagelser og refleksjoner rundt det som skjedde er subjektive. Det får bli opp til profesjonelle historikere å skrive vår hundreårshistorie i 2029. Som toppleder i OBOS i over 33 år (ett år som viseadministrerende direktør) håper jeg at min fortelling kan kaste lys over den forvandlingen OBOS gjennomgikk i disse årene og hvorfor vi mente det var nødvendig å gjøre det vi gjorde. Men en ting tror jeg er sikkert. Dersom vi ikke hadde gjort det vi gjorde i løpet av 1980-årene, da boligmarkedet ble avregulert og norsk boligpolitikk ble totalt forandret, så hadde neppe OBOS eksistert i dag, og antagelig heller ikke resten av boligsamvirket.

Jeg har vært så heldig å få jobbe for og i OBOS i den kanskje mest spennende tiden i selskapets historie. Jeg har fått lov å ta del i de store boligdebattene i norsk boligpolitikk: om statlig og kommunal subsidiering, om prisregulering av borettslagsboliger, utleieboliger og tomter, om lover og regelverk.

Grunnen til at jeg begynte å jobbe i OBOS var nok min interesse for boligpolitikk og mitt generelle politiske engasjement den gangen. Jeg var med i distriktsstyret i AUF i flere år og formann i AUF i Oslo i 1975-76 og ble valgt inn i bystyret i Oslo i 1975. På en stor faglig-politisk konferanse i Oslo Arbeiderparti i 1978 uttrykte jeg stor skepsis til Arbeiderpartiets måte å prisregulere borettslagsleiligheter på. Innledere på konferansen var administrerende dir. Ivar Mathisen i OBOS og stortingsrepresentant Torbjørn Berntsen. Jeg ble utskjelt av salen og av Torbjørn Berntsen, som jeg var blitt venn med etter EU-kampen i 1972. Men Ivar Mathisen kom bort til meg etter møtet og sa at vi trenger noen som stikker hodet opp av og til. Jeg stakk nok hodet opp noen ganger i Arbeiderpartiets bystyregruppe også, når jeg mente at noen var for løsslupne i bruken av skattebetalernes penger. Det tiltalte Ivar Mathisen. Han hadde vært varaordfører og gruppeleder for AP i mange år, og ansvarlig for å saldere kommunens budsjetter. I 1979 ble jeg spurt om jeg ville begynne å jobbe for ham i OBOS. Og høsten 1980 startet jeg.

Det var en spennende tid med store boligpolitiske debatter. Boligkooperasjonen var ansett som en sterk forsvarer av det bestående. Det gjaldt blant annet både prisreguleringen av borettslagsleiligheter og den generelle subsidiepolitikken. OBOS og NBBL ble ofte utskjelt i pressen for våre politiske standpunkter. Aftenposten og VG mente at OBOS var en gammeldags sosialdemokratisk bastion, som var redd for konkurranse. Ifølge VG måtte man sågar ha en fanatisk legning for å jobbe i OBOS.

I november 1991 inviterte vi sjefredaktør Andreas Norland i Aftenposten, som tidligere også hadde vært sjefredaktør i VG, til å holde et foredrag i representantskapet i OBOS «Om OBOS sett fra utsiden». Norland hadde skrevet mye om OBOS og boligpolitikk i Aftenposten på 1970-tallet. Om OBOS på 1970-tallet sa han blant annet: *«Vi kommer ikke forbi det bildet av OBOS, hvor det var veldig mye positivt å si, også er et bilde av en stivnet og innkapslet organisasjon som åpnet seg for sent for impulser og konkurranse, og som kunne mistenkes for å representere visse maktmekanismer. Den såkalte «OBOS-tvangen», som forutsatte omsetning av leiligheter innenfor systemet etterlot nok adskillig bitterhet etter hvert som eiendomsmarkedet kom i bevegelse. Noe av dette sitter igjen fremdeles, tror jeg, sammen med inntrykket av noe visst selvsikkert, en blanding av personer og posisjoner, samt vandrehistorier om forbud mot bikkjer og mindre vellykkede valg av formenn i enkelte borettslag. Samtidig en følelse av privilegier, fordi finansieringen av OBOS-leiligheter var slik organisert at de som først fikk en og deretter betalte den i den lange perioden med velstandsvekst er tilført store verdier som andre i samfunnet ikke oppnådde.*

Jeg skal ikke lenger dvele ved fortiden. Vi har den bak oss. Jeg vil gjerne si noe om samtiden og fremtiden.

Mitt litt diffuse og overfladiske inntrykk pr. i dag er at dere har nedkjempet svært mye av det som tidligere skapte en uheldig atmosfære rundt OBOS.» Dette sa datidens fremste norske presseman. Og fremdeles er noen som tror at OBOS er som på 1970-tallet og andre som mener at vi bør være det.

Ny strategi for OBOS

Min første jobb i OBOS var å lage utkast til strategi: Hva gjør vi hvis: Prisreguleringen blir opphevet, kommunen ikke lenger tildeler oss byggetomter, utlånspolitikken i Husbanken blir ytterligere innstrammet, subsidiepolitikken blir lagt om fra generelle til selektive virkemidler, uoppsigelige forretningsførerkontrakter blir forbudt, osv.

Som samfunnsøkonom så jeg at hele samfunnsutviklingen og mange av debattene var preget av overgangen fra planøkonomien som man hadde etter krigen, til en mer ren markedsøkonomi som utviklet seg fra begynnelsen av 1980-årene, da Ronald Reagan var amerikansk president og Margaret Thatcher var Storbritannias statsminister. Begge var meget markedsliberale. Kåre Willoch overtok som statsminister i Norge i 1981. Han hadde også avregulering og mer markedsøkonomi på programmet. Men de samme politiske holdningene gjorde seg gjeldene i stort sett alle OECD-landene, også tilskyndet av EU.

I 1981 ble NRK-monopolet avviklet. I 1982 ble prisreguleringen av borettslagsleiligheter i all hovedsak opphevet. I Oslo og seks andre kommuner varte den formelt fram til 1988. I 1983 ble prisreguleringen av tomter opphevet. I 1985 ble reguleringen av bankene opphevet. Det førte til en så stor utlånsfest at de største bankene gikk mer eller mindre konkurs fem-seks år senere, og både DNB og Kreditkassen (nå Nordea) måtte reddes og overtas av staten. På slutten av 1980-tallet startet avviklingen av telemonopolet til Televerket og i 1991 kom Net Com. I 1991

kom kraftmarkedsreformen, som avvirket e-verkenes lokale monopoler på å levere strøm. Innen samferdselssektoren skjedde det også store omlegginger og avviklinger av reguleringer. Senere skjedde store endringer innen offentlig administrasjon. Prisdirektoratet og Statens pristilsyn ble omgjort til Konkurransetilsynet. NSB ble delt i tre deler. Det samme ble Luftfartsverket og Veidirektoratet og store deler av deres gamle virksomheter ble konkurranseutsatt.

Styrket forbrukervern

Etter hvert som markedene ble liberalisert og det ble mer og mer markedsøkonomi, ble forbrukervernet styrket. Det kom stadig nye lover for å bedre forbrukernes stilling. Bare innen boligbransjen fikk vi nye lover som Avhendingslova, Bustadoppføringslova, ny Eiendomsmeglerlov, nye Borettslover, ny Regnskapslov, ny Plan og Bygningslov og massevis av nye forskrifter. Fra 1. januar 1994 ble Norge med i EØS. Det førte til at en rekke norske lover måtte tilpasses EU-lovgivningen. Selv om det praktiske samarbeidet om sosial boligbygging mellom Oslo kommune og OBOS opphørte ved inngangen til 1980-tallet, ble det fra 1994 lovmessig forbudt for kommunesektoren å samarbeide med boligsamvirket. Alt kjøp og salg av kommunale varer og tjenester skulle skje etter anbud og etter markedsprinsipper. Så vi måtte følge nøye med i timen for å tilpasse OBOS til stadig endrede rammevilkår.

I denne historien har jeg skrevet om noen av de viktigste hendelsene i OBOS historie fra disse årene, slik som jeg opplevde det. Det har vært mange mennesker med på å gjennomføre alle de store og små beslutninger som til sammen skapte den utviklingen som OBOS gikk gjennom. De fleste blir dessverre ikke nevnt her, selv om det er mange som har gitt fantastiske bidrag til å skape det OBOS vi kjenner i dag, som er blitt Nordens største boligbygger og et av landet største selskaper, uansett bransje.

Et land av selveiere blir til

For å forstå norsk bolighistorie må man også kunne litt om den «den norske boligmodellen». Da må vi gå tilbake til Einar Gerhardsen og hans menn. I Arbeiderpartiets program etter krigen sto det at «alle skal ha rett til å eie sin egen bolig alene eller sammen med andre». Denne enkle formuleringen har etter min mening vært helt avgjørende for utviklingen av det norske boligmarkedet og for den norske velferdsmodellen. Den har medført at ca. 80 % av alle norske familier i dag eier sin egen bolig. Det er en av de høyeste eierandelene i Europa. At Arbeiderpartiet skulle programfeste at alle skulle ha rett til å eie sin egen bolig er også litt oppsiktsvekkende. Det skyldes kanskje at det i Arbeiderpartiet var mange småbrukere, fiskere og bønder som var vant til å eie sine småbruk. Man ville ikke være leilending. Det skyldes kanskje også at halvparten av landets familier var leieboere ved krigens slutt. I Oslo var hele tre fjerdedeler av befolkningen leieboere i 1945. Kampen mot gårdeieveldet og boligspekulasjon var derfor en sentral sak i Arbeiderpartiets politikk. Til forskjell fra andre land i Vest-Europa satset Norge på at

folk skulle eie sin bolig, med selveide småhus i distriktene og kooperativt felleseie i byer og tettbygde strøk. OBOS og USBL fikk en sentral rolle i utviklingen av Oslo etter krigen.

I resten av Europa satset man helt annerledes. Der tenkte man at befolkningen var så fattig at de ikke hadde råd til å eie sin egen bolig. I Sverige, Danmark, Tyskland, England, Frankrike, Italia osv. satset det offentlige derfor stort på å bygge utleieboliger for vanlige folk. Dette var også Arbeiderpartiets politikk før krigen. I årene fram til annen verdenskrig var det stor bolignød i Oslo. De politiske skillene i boligpolitikken mellom de borgerlige partiene og Arbeiderpartiet gikk før krigen grovt sett ut på at Arbeiderpartiet ville bygge flere utleieboliger bygget og eid av det offentlige (OBOS bygget noen tusen slike for Oslo Kommune før krigen), mens de borgerlige ville bygge flere utleieboliger eid av private. Så kom boligkooperasjonen med en tredje løsning: Folk kunne eie en bygård sammen!

Samarbeidet mellom staten, kommunene og boligkooperasjonen.

I Norge satset man etter krigen alt på å gjøre folk i stand til å eie sin egen bolig. Dette ble fremmet på flere måter. Staten la til rette for en stram lovgivning med prisregulering på en rekke områder. I tillegg sørget staten for finansiering av boligbyggingen ved å opprette Den Norske Stats Husbank. Kommunene fikk den sentrale rollen med å skaffe tomter og drive med byplanleggingen og utbyggingen av infrastrukturen. Selve boligbyggingen ble overlatt til private. Men, helt privat var det ikke. En stor del av boligbyggingen ble gjort av boligkooperasjonen, som vokste opp etter krigen. I Oslo var dette OBOS og USBL. OBOS hadde alene omkring 40 % av boligproduksjonen i Oslo i mange år. Selv om OBOS og USBL også den gangen var formelt uavhengige og selvstendige organisasjoner, tillot de styrende organene i OBOS at Oslo kommune fikk en avgjørende innflytelse over styringen av selskapet. Det var kommunale representanter i styrene. I enkelte saker hadde de kommunale representantene vetorett. Styret var heller ikke beslutningsdyktig uten at minst en av de kommunale representantene var tilstede. Vedtektene kunne heller ikke endres uten kommunens godkjenning. Disse reglene ble først opphevet i 1992. Kommunen hadde således avgjørende innflytelse over utviklingen av OBOS. Kommunal styrerepresentasjon varte helt til loven ble endret i 2005. Det hører imidlertid også med til historien at det på 1960-70 tallet var et stort personfellesskap mellom OBOS og Oslo kommune. Oddvar Solberg som var direktør i OBOS frem til han døde i 1968, var for eksempel samtidig formann i bygningsrådet i Oslo. I samme periode var ordfører Brynjulf Bull styreleder i OBOS. Men han var ikke oppnevnt av kommunen. Han var valgt av medlemmene (det vil si representantskapet i OBOS). Habilitet var et ukjent begrep.

Triumviratet mellom staten, kommunen og OBOS skapte formidable resultater. Det mest oppsiktsvekkende sett med dagens øyne er at OBOS kunne stå for denne storstilte boligbyggingen selv om organisasjonen nesten ikke hadde «nåla i veggen». I 1970 var den bokførte egenkapitalen i OBOS på under 6 millioner kroner. Da jeg overtok som leder av OBOS i 1983 var den bokførte egenkapitalen steget til 26 millioner kroner. I dag er den på 20 milliarder kroner, men reelt sett over 35

milliarder kroner. Grunnen til at det kunne gå an å bygge boliger uten egenkapital, var at sannsynligheten for å tape penger på boligbygging var svært liten. Bankene så på boligkooperasjonens boligbygging som offentlig garantert byggeri (noe de brant seg kraftig på under bankkrisen ved inngangen til 1990-årene. Bare i USBL måtte Kredittkassen ettergi 300 millioner kroner for å unngå at selskapet skulle gå konkurs). De private bankene ga byggelån. Når byggene var ferdige ble byggelånene konvertert til pantelån i Husbanken. Hvis boligene ikke ble solgt, ville Husbanken ikke konvertere byggelånene. Dermed ble det de private bankene som måtte ta tap når boligmarkedet sviktet. Men det oppdaget de først i 1990.

Effektiv boligbygging til selvkost

Samarbeidet mellom staten, kommunen og boligkooperasjonen førte til mange gode og rimelige boliger. Staten sørget for rimelig finansiering, med etter hvert store subsidier gjennom Husbanken. Det var etter krigen ikke moms på boligbyggingen. Full moms på boligbyggingen ble det først fra midten av 1980-årene. Momsrefusjonen (som het arealtilskott) ble trappet gradvis ned de ti siste årene før den ble borte i 1985. (Med tilsvarende ordning i dag ville boligbyggingen vært nesten 25% billigere!). Kommunen skaffet tomtene og bygget ut den tekniske infrastrukturen, også innenfor byggefeltene, og dekket kostnadene til dette. Dette ble borte i løpet av 1970-årene og ble fra da av i stedet belastet byggekostnadene til boligene. Noe som selvsagt fordyret boligene. OBOS og USBL bygget og solgte sine boliger til selvkost. Boligene ble dermed solgt til langt under det som ville vært en vanlig markedspris på den tiden. Kommunen fikk vanligvis tildelt mellom 25% og 50% av de boligene som ble bygget av boligkooperasjonen til fordeling til vanskeligstilte. Kommunen tildelte boliger etter sosiale eller sosialmedisinske behov, til handicappede, til familier som ble rammet av sanering, osv.

Med så mye offentlige subsidier og salg til selvkost, var myndighetene opptatt av at ingen skulle spekulere i å videreselge til markedspris, den boligen de hadde fått tildelt. Boligene var derfor underlagt streng prisregulering ved annenhånds omsetning. Dette var ti-årene etter krigen der den sosiale boligpolitikken stod i høysetet.

Dårligere kommuneøkonomi.

Som nevnt sørget triumviratet, staten, kommunen og boligkooperasjonen for at det ble en effektiv boligbygging i hovedstaden. Kommunen skaffet tomter og regulerte dem i ekspressfart. Boliger skulle bygges fort, være rimelige og ha nøktern standard, var slagordet. Kommunen ervervet alle arealene som skulle brukes til sosial boligbygging. Arealene ble enten ekspropriert eller kjøpt under trussel om ekspropriasjon fra bønder og andre grunneiere, hovedsakelig i gamle Aker kommune. Dette gjaldt hele Groruddalen, Østensjøbyen med Lambertseter, osv. Staten hadde sørget for at tomtene var prisregulert. De fleste tomtene ble kjøpt for en pris på mellom 2 og 4 kroner pr. kvm. tomt. Kommunens økonomi var den gang slik at

kommunen hadde råd til å erverve tomtene og å feste dem videre til borettslagene for en meget rimelig årlig festeavgift. Frem til 1970-tallet ble store deler av kommunens økonomi brukt til å kjøpe tomter og bygge ut infrastruktur i bydelene. Jeg blir ofte spurt om hvordan kommunen kunne ha råd til å gjøre dette den gangen når Norge var et fattig land, men ikke har råd til å gjøre dette i dag, når vi fremstår som et av verdens rikeste land. Grunnen til det er enkel. Utover på 1970-tallet vokste sosialsektoren kraftig. Det samme gjorde helsevesenet og skolesektoren. Jeg satt i bystyret og var medlem av sosialutvalget fra 1975 til 1983. I løpet av disse årene vokste administrasjonen som var underlagt sosialrådmannen fra ca. 5 000 ansatte til over 14 000 ansatte. Mange av disse 14 000 var deltidsansatte innen hjemmehjelp og hjemmesykepleie, men det sier likevel noe om hvilken formidabel utvikling som skjedde innenfor denne sektoren i løpet av disse få årene. Det ble bygget 15–20 barnehager i året, det ble bygget ett til to sykehjem i året. Hjemmehjelp og hjemmesykepleie ble kraftig utbygget (tidligere hadde man bare Franciskushjelpen og husmorvikar-ordningen). Rusomsorgen ble kraftig utbygget, blant annet fordi narkotikamisbruket økte kraftig. Dermed ble det ikke penger igjen til å bekoste den tekniske infrastrukturen i boligområdene og til at kommunen kunne kjøpe tomter og ha råd til å sitte på dem. Oslo kommunes økonomiske situasjon ble på 1980 og 90-tallet ganske vanskelig. Det var ikke lett å være byrådsleder enten man het Hans Svelland, Michael Tetzschner eller Rune Gerhardsen.

Også i staten gikk en stadig større del av skattepengene til helse- og sosialsektoren. Staten fant derfor ut at den ikke lenger hadde råd til å subsidiere Husbanken på samme måte som før. I 1979 startet man avviklingen av størsteparten av rentesubsidiene i Husbanken. Det gikk over en periode på fem år frem til 1984. Samtidig ble siste rest av momsrefusjonen for boligbygging (arealtilskottet) fjernet. I løpet av disse fem årene steg husleien for en typisk treroms-leilighet på Manglerud fra 800 kroner pr. måned til 2 300 kroner pr. måned. Selv om inflasjonen på den tiden var på over 10 % i året ble dette en vanskelig omstillingsperiode for mange, og det ble en stor økning i sosialutgiftene for kommunen.

I 1970 kostet en standard OBOS-leilighet på 70 m², 117 000 kroner å produsere. Det ble gitt 17 000 kroner i momsrefusjon (arealtilskott), slik at nettoprisen ble 100 000 kroner. Man fikk 80 000 kroner i Husbanklån. Dermed ble innskuddet man måtte betale for OBOS-leiligheten bare 20 000 kroner.

I dag koster en leilighet på 70 m² i Kværnerbyen ca 4,8 millioner kroner. Dersom boligbyggingen hadde hatt samme vilkår som på 1970-tallet, med gratis tomt, kommunalt betalt infrastruktur (bare den koster over 500 millioner kroner i Kværnerbyen), momsrefusjon fra staten, lavere parkeringsdekning, lavere ferdigstillingsgrad på uteområdene, alle kvalitetsøkningene ved stadig nye tekniske forskrifter, osv., ville boligen kostet ca. 2,5–3,0 millioner kroner mindre. For dyrere boliger ville prisøkningen vært adskillig større. På Majorstuen koster i dag tomten til en bolig på 100 m² ca. 5 millioner kroner.

På grunn av den negative utviklingen i den kommunale økonomien fant kommunen på slutten av 1970-tallet ut at den ikke lenger hadde råd til å kjøpe tomter og feste

disse rimelig bort til borettslagene. For å bedre på økonomien begynte kommunen å selge tomtene sine. I 1977 gjennomførte man det første salget av kommunale festetomter til festere av småhustomter. Den 1. januar 1986 kjøpte OBOS og USBL på vegne av alle sine tilknyttede borettslag alle tomtene som borettslagene festet av kommunen. Aftenposten kalte dette for århundrets tomtesalg. Det markerte på mange måter slutten på den sosiale boligbyggingen og samarbeidet mellom OBOS/USBL og kommunen om sosial boligbygging i hovedstaden. Tomtekjøpet var en stor sak for OBOS. Frem til da trodde vi i OBOS fortsatt at vi ville få tildelt nye kommunale tomter å bygge på. Men det viste seg at de siste kommunale tomtene allerede var tildelt. Det var tomtene på Mortensrud, som OBOS fikk festetilsagn på i 1977, som OBOS for øvrig kjøpte i den store tomtehandelen. Etter den tid har OBOS og USBL aldri fått tildelt tomter av kommunen. Etter at Norge ble med i EØS i 1994 ble det for øvrig forbudt for kommunen å tildele tomter til andre. Alt må skje på markedsmessige vilkår og det er den som byr høyest for en tomt som får kjøpt den.

Husbankens rolle. Husbankarkitektur

Husbanken var en av hovedpilarene i boligpolitikken etter krigen. Husbanken ga lån og tilskudd. Siden bankvesenet var regulert helt fram til 1985/86 hadde ikke spare- og forretningsbankene anledning til å gi langsiktige lån, bare byggelån. Uten lånetilsagn i Husbanken fikk man ikke finansiert store byggeprosjekter.

For å få Husbanklån måtte man holde seg innenfor Husbankens kostnadsrammer. Disse var strenge. Det var nesten mer vanlig enn uvanlig at når en arkitekt hadde tegnet et prosjekt og man deretter fikk inn prisene fra entreprenørene, så var byggekostnadene for høye. Dermed måtte man gå de berømte «barberingsrundene» for å finne kostnadsbesparende tiltak. Da røk gjerne luftbalkongen på soveromsiden, det ble billigere fasadematerialer, færre sprang i fasadene, osv. Husbanken hadde også egne måleregler som måtte overholdes. De bestemte langt på vei om det ble store eller små leiligheter. Man bygget for eksempel ikke leiligheter over 70 m² hvis man ikke fikk lån til de overskytende kvadratmeterne. Størrelsen på balkongene, om disse hang utenpå fasaden eller var inntrukket, var også i stor grad bestemt av Husbankens regler. Men reglene endret seg over tid. Derfor ble det mye Husbankarkitektur.

Lav boligstandard - Byfornyelsen

Bolignøden i Oslo var ekstra stor etter krigen. Boligbyggingen hadde stått stille i fem år. Det manglet titusener av boliger. Mesteparten av befolkningen bodde innenfor Christian Michelsen-ringen. De som bodde på Grünerløkka og andre byfornyelsesstrøk, bodde både uhygienisk og trangt. Det manglet som regel bad i leilighetene. Det var utedo, klaskedo eller i beste fall et vannklosett i trappeoppgangen. I 1970 hadde Statistisk sentralbyrå sin 10-årige folke- og bolig telling. Der fikk jeg som student kveldsjobb med å gå rundt og telle folk og boliger på Grünerløkka. For en som kom fra provinsen og var vant til å bo i en enebolig, som min far – tømmermannen – hadde bygd selv, var det et sjokk å se hvor elendig folk bodde på Grünerløkka. En enslig mor med tre barn bodde f. eks. på ett

rom på under 10 kvm. De hadde tilgang til et felles kjøkken sammen med mange andre i leiligheten. Det var ikke bad i leiligheten og do var i trappeoppgangen. Da vi en gang hadde med stortingsrepresentant Oddrun Pettersen fra Finnmark, som da var leder av kommunalkomiteen på Stortinget, med på befarings i byfornyelsesstrøkene, ble hun helt sjokkert. Hun hadde alltid trodd at det var i Finnmark at folk bodde dårlig.

Lykkelig var den som på den tiden kunne flytte fra slum og trangboddhet i indre by og til en ny OBOS-leilighet i en av drabantbyene, med eget bad! Det hendte at slektninger kom på besøk til de heldige OBOS-beboerne for å ta lørdagsbadet. Det førte etter hvert til mindre trafikk på de kommunale badene.

Fra 1978 kom byfornyelsen i Oslo i gang. Det var en stor satsing fra både staten og kommunen. Det var en massiv opprusting av gamle bygårder. Bakgårder ble revet. Små leiligheter ble slått sammen (noe som bidro til å redusere antall leiligheter i Oslo), bad og wc ble installert i leilighetene. Indre by gjennomgikk en totalforvandling. Det ble også satset stort på opprustning av gårdsrommene.

Miljøvernminister Sissel Rønbecks storstilte satsing på å ruste opp områdene langs Akerselva bidro også til et vesentlig løft av indre by. En svært stor del av de gamle bygårdene er nå omgjort til borettslag og eierboliger.

OBOS samarbeidet tett med kommunen om byfornyelsen. Byfornyelsen pågikk for fullt til helt fram til bankkrisen rundt 1990 og det tilhørende krakket i eiendomsmarkedet. Dette førte til at Oslo Byfornyelse og Grønland Byfornyelse måtte avvikles. Men selv om både Oslo Byfornyelse, OBOS, USBL og SIFBO (Det statlige selskapet for flyktninger og innvandrere som var meget aktive i byfornyelsen), tapte penger på å bidra i byfornyelsen, var de fysiske resultatene gode.

Da jeg gikk Folke- og Boligtelling for SSB på Grünerløkka i 1970, hadde jeg ikke fantasi til å forestille meg at denne bydelen 30 år senere skulle få noen av landets høyeste boligpriser.

Avvikling av prisreguleringen på borettslagsleiligheter

Kåre Willoch ble statsminister i 1981. Fra 1. september 1982 ble prisreguleringen av borettslagsleiligheter i all hovedsak opphevet. En gjennomsnittlig OBOS-leilighet ble omtrent tredoblet i pris. Prisreguleringen var svært politisk omstridt på 1970-tallet. Personlig mente jeg at prisreguleringen, som Arbeiderpartiet forsvarte sterkt, var alt for hard. Brukte boliger ble holdt kunstig lave i pris. De var mye billigere enn nye boliger, som ble solgt til selvkost (hvis man bare hadde nok ansiennitet til å få tak i en). Prisreguleringen ble helt opphevet i mesteparten av landet i 1982, men i Oslo hadde man fortsatt formell prisregulering til 1988. Pristakstene ble imidlertid satt så høyt at i praksis lå markedsprisen under høyeste lovlige pris for de fleste OBOS-leilighetene.

Dette medførte nærmest en revolusjon av boligmarkedet i Oslo. Tidligere hadde man måttet være medlem av OBOS i 20-30 år for å få tildelt en bolig. Plutselig kunne man få kjøpt en bruktbolig på dagen, om enn til tredobbelt pris. Den var allikevel like rimelig eller rimeligere enn en ny. Høsten 1982 var OBOS i gang med en storstilt

utbygging av Holmlia. I løpet av høsten 1982 og våren 1983 fikk OBOS tilbakelevert 1 000 boliger som medlemmene hadde kjøpt og betalt, men som de nå ikke ønsket å overta, fordi de mye raskere kunne få tak i en brukt bolig til omtrent samme pris. Datidens kontrakter gjorde det mulig for medlemmene å levere boligene tilbake til OBOS og få tilbakebetalt innskuddene. For OBOS ble dette en stor utfordring. Både likviditetsmessig, ved å tilbakebetale så mye penger til medlemmene, og ved å skaffe penger til å bygge ferdig de tusen boligene. Deretter var det en stor utfordring å selge disse tusen boligene på nytt. Dette skjedde på den tiden jeg gikk over fra å være viseadministrerende direktør til å bli administrerende direktør i OBOS. Mine første store jobbe ble å omorganisere bruktboligomsetningen og å få solgt de tusen usolgte boligene som var under bygging. Jeg måtte også stoppe igangsetting av all nybygging som det var mulig å stoppe. Antall ferdigstilte boliger i OBOS gikk ned fra nesten 2 000 (996) i 1983 til 328 i 1985. Kommunen beskyldte oss for å sabotere det kommunale boligprogrammet. Men kommunen ville ikke være med på å dekke tapene vi fikk på grunn av de usolgte boligene. Tvert imot. På grunn av kommunens dårlige økonomi hadde de ikke råd til å overta de 25 %-ene som kommunen alltid hadde av boligbyggingen til OBOS (av og til 50%). De fleste på Holmlia og Voksen Skog. Dermed fikk vi enda flere boliger i fanget som vi måtte selge for engen regning og risiko. Med den svake egenkapitalen OBOS hadde på den tiden var det et under at det gikk bra. Det skyldtes nok mye markedsføring, som tidligere var ukjent i OBOS, og mye ungdommelig pågangsmot. Vi brukte seks millioner kroner på markedsføring. Det var mye den gangen. Og det gikk bra. Først i 1985 satte OBOS igjen opp tempoet i boligbyggingen. Men så ble det nesten full stopp igjen i 1988 da bankkrisen kom. Byfornyelsen fortsatte imidlertid helt frem til 1990-91.

Avvikling av prisreguleringen av tomter og utleieboliger

I 1983 ble prisreguleringen av tomter opphevet. Et par år senere ble all regulering av bankvesenet i Norge også opphevet. Opphevingen av prisreguleringen medførte som nevnt at en vanlig OBOS-leilighet ble tredoblet i pris over natten. Kombinert med frislippet i bankene førte dette til en ytterligere prisøkning frem til 1988. Boligprisene ble fordoblet fra 1983 til 1988. Vi fikk den såkalte jappetiden. Rentene gikk i været. Rundt 1990 kollapset de store bankene og vi fikk den store krisen i bolig- og eiendomsmarkedet. Etter børskrakket høsten 1987, sank boligetterpørselen dramatisk og boligprisene ble halvert frem til 1993. En rekke entreprenører og utbyggere gikk konkurs. Mange politikere trodde at nå var bolignøden etter krigen endelig avskaffet og at det ikke lenger var behov for en stor offentlig satsing på boligsektoren.

Fra 1990 til år 2000 ble også prisreguleringen av husleiene i de gamle bygårdene opphevet gradvis.

Avviklingen av alle typer prisreguleringen gjør at Norge i dag antagelig har et av verdens mest liberale boligmarkeder.

Befolkningsutviklingen

Samtidig med den store bolig mangelen økte befolkningen i Oslo med ca. 3 000 i året fra krigen og frem til 1967. Dette gjorde det vanskelig å ta igjen boligunderskuddet. Antall husholdninger økte også prosentvis raskere enn folkemengden, fordi det ble stadig vanligere med en-persons husholdninger. Enslige fikk ikke lov til å kjøpe store leiligheter, ikke større enn to-roms. Romnormen i Oslo ble først opphevet av Oslo bystyre i 1977, blant annet etter langvarig kamp fra De ensliges landsforbund.

Fra 1967 begynte befolkningen å synke, fra vel 490 000 og ned til 447 000 i 1985, da folkemengden i Oslo igjen begynte å stige. I denne perioden på 16-17 år ble det bygget 3-4000 boliger i året. Det var i løpet av disse årene at man klarte å få en viss balanse i boligtilbudet i Oslo, i alle fall så mye at man ikke lenger hadde direkte bolignød. Men at Oslos befolkning skulle øke med over 200 000 nye innbyggere fra 1984 til i dag var det ingen som forutså den gangen. Man trodde kanskje at befolkningsveksten i verste fall ville blir et sted mellom 2-4000 i året. Fra begynnelsen av 1990-årene steg folkemengden med 5 000 i året fram til 2005. Fra da av og fram til i dag har folkemengden hvert år økt med mellom 10 000 og 13 000.

Økt innvandring

En grunn til at det var vanskelig å forutse den store befolkningsveksten i Oslo, er den sterke økningen av innvandringen til Norge. Grovt sett kan man si at hele økningen i befolkning på 200 000 de siste 30 årene består av innvandrere. De siste årene har innvandringen vært spesielt stor fra Øst-Europa. Dette skyldes at Norge følger alle EU-regler med fri flyt av arbeidskraft og kapital, og at det de siste årene har vært meget attraktivt for utlendinger å jobbe i Norge. Dette har hatt stor innvirkning på byutviklingen i Oslo. Hele bybildet er forandret. Noen bydeler er nærmest overtatt av innvandrere. Det har preget bant annet dagliglivet og skolesituasjonen sterkt i områder som Tøyen, Furuset, Romsås, Holmlia og andre steder. At det er mange innvandrere på Furuset er kanskje ikke så rart. Dette var den første drabantbyen, der Husbanken tillot en overvekt av store leiligheter. Tidligere var det to- og tre-rommere som utgjorde mesteparten av leilighetene. På Furuset var det mest tre- og fire-rommere, og endog en del fem-rommere. Mange innvandrere hadde store barnefamilier. Når de kunne bytte en to-rommer på Tøyen med en fire-rommer på Furuset uten å betale noe imellom, var beslutningen om å flytte sikkert ikke så vanskelig.

Hvor skal det bygges?

I en bystyremelding om mål og virkemidler i boligpolitikken fra 1987 anslo kommunen at det i 1986 var arealressurser igjen i Oslo til om lag 26 000 boliger som kunne realiseres før århundreskiftet, og innenfor byggesonen som det het, det vil si ikke i marka. Man var litt bekymret. For Oslo hadde ikke flere drabantbyer igjen å bygge ut. Holmlia var den siste store drabantbyen i kommunal regi. Den siste skulle

«Nå kan dere sende inn reguleringsplaner, så skal vi behandle dem raskt», sa Hans Svelland til meg. Man så nok ikke klart for seg at dette relativt raskt førte til en manglende overordnet kommunal planlegging.

Byrådet til Rune Gerhardsen som kom i 1991 var noe mer bekymret. I deres boligmelding fra 1994 het det at: «En videreføring av eksisterende normer for byutvikling vil ikke kunne tilfredsstillende byggebehovet lenger fram enn til århundreskiftet», det vil si bare seks - 6 år frem i tid. Rune Gerhardsen og Rune Bjerke var de to første politikerne jeg kan huske som snakket om at byen måtte bli tettere og at dette særlig gjaldt ved kollektivknutepunkter.

Men det var ikke noe driv i den kommunale planleggingen. De ulike byrådene hadde tydeligvis nok med å få orden på den dårlige kommunale økonomien. Fra 1990 til 2000 var det stort sett ingen overordnet kommunal planlegging til boligformål i Oslo. Av kommuneplanen som byrådet til Fritz Huitfeldt la fram i 2000 gikk det fram at foruten planlegging av gangveier, sykkelstier og gravlunder, var den eneste boligpolitiske planleggingen i denne ti-årsperioden, et vedtak om fortetting i villaområder. Dette tiåret med manglete planlegging er antagelig en av hovedgrunnene til at Oslo kommune kom helt bakpå i boligbyggingen i forhold til befolkningsveksten. Det ble bare bygget 1100-1200 boliger pr år i dette tiåret. Og det tok lang tid å komme i gang etter årtusenskiftet. Den manglende boligbyggingen på 1990-tallet var hovedgrunnen til at boligprisene nærmest eksploderte. Prisene steg fra 4 900 kr per m² sommeren 1993 til hele 17 500 kr/m² våren 2000. Mer enn en tredobling på 7 år! For Markagrensen har hele tiden vært hellig.

Transformasjon av byen

Ved inngangen til 1990-årene hadde politikerne ikke tatt inn over seg det som jeg pleier å kalle «Aker Brygge-effekten». Man hadde ikke sett hvilket potensial som lå i å transformere store deler av byen. Aker Mek. Verksted ble nedlagt i 1982. Aker Brygge var et av de første store synlige eksemplene på hva dette kunne komme til å bety for Oslo. Et tidligere skipsverft med mange industriarbeidsplasser ble transformert til et stort boligområde samt store arealer til handel og service, blant annet nytt hovedkontor for DNB. Første byggetrinn var ferdig i 1986 og det siste i 1998. Men det var ingen stor økonomisk suksess for utbyggerne. Prosjektet kom ut midt under den verste bankkrisen. Aker, som selv sto for utbyggingen av Aker Brygge, tapte over en milliard kroner på prosjektet. DNB tapte visstnok like mye og det er antagelig en av grunnene til at hovedkontoret deres havnet på brygga. Men bortsett fra de økonomiske tapene må prosjektet sies å være en suksess. Det er i dag også mange flere arbeidsplasser der enn den gang det var skipsverft. Spikerverket i Nydalen er et annet eksempel. Det samme er Kværnerbyen. I dag regner kommunen med at man har plass til 130 000 nye boliger innenfor byggesonen. Det aller meste av dette er områder som transformeres fra slitne nærings- og lagerlokaler til kombinerte strøk med bolig og ny næring. Jeg nevner i fleng områder som Kværnerbyen, Ensjøbyen, Lørenbyen, Tjuvholmen, Filipstad og ikke å snakke om Oslo kommunes visjon for hele den nye Hovinbyen. Men også mange andre steder i Oslo skjer denne transformasjonen. Bjørvika er ikke til å kjenne igjen i løpet av disse årene. Å flytte

Operaen dit har vist seg å være meget bra for å skaffe nytt liv i denne delen av sentrum. Byggingen av Deichmann og Munchmuseet vil antagelig ytterligere styrke Bjørvika som attraksjon. Det er å håpe at utbyggerne av Barcode evner å skaffe liv på gateplan rundt bygningene som kan spille sammen med folkelivet rundt Oslo S, Operaen og det som kommer til å skje rundt Munchmuseet og Deichmann. Mange nye boliger som kommer i området de neste årene vil også styrke stedet. Det neste området som står for tur i sentrum er Filipstad, som sannsynligvis også kommer til å bli et attraktivt område som vil styrke sentrum vest i Oslo. Men transformasjon skjer nå overalt i byen. Nesten hele tomtebakken til OBOS innenfor Oslos grenser er nå arealer som skal transformeres.

Høye tomtepriser

At en storstilt transformasjon har vært mulig i Oslo, kan vi nok i stor grad takke de høye bolig- og tomteprisene for. Etter hvert som mangelen på tomtearealer tiltok, økte naturlig nok tomteprisene. I løpet av 1992 ble boligrenten halvert. Krisen i bankene og eiendomsmarkedet var stort sett over i 1993. Dette førte til sterk økning i boliggetterspørselen. Dermed fikk vi en kraftig oppgang i boligprisene og i tomteprisene. Da Selvaagbygg i 1993 kjøpte tomten til «Dattenhullet» på Majorstuen som det het den gang, (nå Colosseum Park), for 2 800 kr per m² ringte de fra datidens Selmer (nå Skanska) og lurte på om de trengte psykiatrisk hjelp. Hovedkontoret til Kreditkassen (nå Nordea) ble også bygget på denne tiden. Det har OBOS og Veidekke nå kjøpt og ønsker å rive. På kjøpstidspunktet regnet vi med at kvadratmeterprisen for tomten var omkring 35 000 kroner. Det sier noe om utviklingen av tomtepriser i et av Oslos dyreste strøk. Men det er dette som gjør transformasjon mulig. Utover på 1990-tallet begynte Husbankens rolle å avta som eneste finansieringskilde ved bygging av borettslag. De vanlige bankene tok opp konkurransen om langsiktige lån. Det gjorde at utbyggerne stod kostnadmessig friere. Man kunne koste på seg flottere fasader og rikere arkitektur. Byggforskriftene er endret mange ganger etter krigen, noe som også har ført til bedre boliger (om enn adskillig dyrere).

Verdens best vedlikeholdte hovedstad?

Et særtrekk ved boligmassen i Oslo er at den gjennomgående er godt vedlikeholdt. De store drabantbyene ble bygget ut med Husbanklån som hadde mellom 17 og 50 års nedbetalingstid. Fra begynnelsen av 1980-tallet begynte stadig flere borettslag å få nedbetalt sine Husbanklån. Borettslagene stod da overfor det prinsipielle spørsmålet om de skulle sette ned husleien med et beløp tilsvarende det de tidligere hadde betalt i renter og avdrag, eller om de skulle beholde husleien uendret. Da kunne de hver måned spare det beløpet som de tidligere hadde hatt i kapitalutgifter. Kapitalutgiftene utgjorde ofte to tredjedeler av husleien. Nesten alle borettslagene valgte å beholde husleien uendret og spare penger til fremtidig nødvendig vedlikehold. Det viste seg at borettslag som var 30-40 år gamle hadde behov for mer enn vedlikehold. De trengte en grundig rehabilitering. Tak, fasader, vinduer, balkonger, fyllanlegg, rør, bad, stigeledninger og uteanlegg ble skiftet ut eller fornyet.

OBOS har siden midten av 1980-årene styrt rehabiliteringen av omkring 2 000 boliger i året på vegne av borettslagene, til sammen over 50 000 leiligheter. Dette har betydd et betydelig løft av den gamle Husbankarkitekturen. Det er (stort sett) blitt finere fasader og større balkonger. Både boligene og uteområdene er blitt adskillig flottere. Det er blitt en vesentlig reduksjon av energiforbruket ved bedre isolerte fasader og vinduer. Også fyranleggene er gjort mer energivennlige. I mange år brukte borettslagene i Groruddalen mellom en og tre milliarder kroner årlig på rehabilitering.

De siste borettslagene på Romsås ble rehabilitert for 830 000 per leilighet. Det er ca. fire ganger så mye som det kostet å bygge disse leilighetene omkring 1970. Ved at borettslagene først sparte de tidligere kapitalutgiftene i noen år, kunne de låne et betydelig beløp når de startet rehabiliteringen, uten at husleien økte dramatisk.

Når bruktboligprisene har økt kraftig må vi være klar over at det ofte er en til dels vesentlig bedre bruktbolig man kjøper i dag enn den man fikk da den var ny.

Da OBOS for noen år siden hadde besøk av den ansvarlige for boligpolitikken i EU (egentlig for sosial boligpolitikk), lurte han litt spøkefullt på om ikke OBOS kunne overta forvaltningen av boligmassen i Tyskland.

I dag (mars 2017) koster en gjennomsnittlig brukt OBOS-leilighet 64 246 kr/m², opp fra 53 331 kr/m² i mars året før. Det tilsvarer 6,4 millioner kroner for en leilighet på 100 m². Prisene i Oslo er spådd å øke videre.

Transformasjonens tidsalder.

Oslo står foran en tid med store transformasjoner. OBOS har de siste 15-20 årene nesten bare bygget boliger på områder som er transformert fra industri, lager, parkering, osv, til nye boligområder. Ofte i kombinasjon med næringsarealer. De største er Fornebu, Sjølyst, Pilestredet Park, Kværnerbyen, Løren, Ensjø, med mer. Personlig tror jeg det er plass til flere hundre tusen boliger i Oslo uten å røre markagrensen. Byen er blitt tettere og må bli tettere. Befolkningen har økt med 200 000 de siste 30 år. Hvis prognosene slår til skal byen vokse med 300 000 til de neste 20-30 årene. Det tilsvarer to ganger befolkningen i Trondheim.

Lite omtale av alle boligprosjektene

Som man vil se av det jeg skriver er det lite om selve boligbyggingen og om store og små prosjekter. Min viktigste jobb var å jobbe med rammebetingelsene for boligbygging og boligforvaltning, og å få ting til å skje. Da jeg startet hadde vi allerede fått tildelt våre siste tomter fra kommunen. Min hovedoppgave ble derfor å skaffe oss midler til å kunne vokse og utvikle oss. Deretter kunne vi kjøpe tomter og drive med boligbygging. I 1980 hadde vi knapt noe egenkapital, fordi vi var en såkalt selvkostbedrift og fordi det tidligere heller ikke hadde vært nødvendig å ha egenkapital. Kommunen skaffet oss byggetomter gratis og hverken vi eller bankene visste hva risiko var. Etter hvert som OBOS vokste og utviklet seg ble min viktigste

jobb å skaffe tomter og å sette i gang stadig nye prosjekter, nye tiltak og nye datterselskaper. Min jobb var i stor grad å løse prosjektene frem i den faglige og politiske mølla til de var byggeklare. Vi har alltid hatt dyktige folk til å utvikle prosjektene. I dag har OBOS sikkert over 100 datterselskaper. Da jeg startet hadde vi ett, OBOS Forretningsbygg AS.

Denne innledningen er mye av bakgrunnen for det som jeg skriver om i denne historiefortellingen om hvordan OBOS etter krigen utviklet seg fra å være et kommunalt instrument for sosial boligbygging til å bli en vellykket markedsaktør. Faktisk så vellykket at OBOS er i ferd med å bli et av landets aller største selskaper uansett bransje.

Opphevelse av prisreguleringen av borettslagsleiligheter.

Etter krigen tok staten et stort ansvar for gjenreisningen av landet. Kommunene førte en aktiv tomte- og utbyggingspolitikk. Husbanken ble etablert i 1946. En rekke lover og forskrifter sørget for at kommunene fikk stort spillerom innen byplanlegging og boligpolitikk. Reguleringene sørget for at tomteprisene og boligprisene var lave. Også på en rekke andre områder var prisene regulert eller kontrollert av myndighetene. Hvis man skulle kjøpe ting fra utlandet måtte man ha både importløyve og valutaløyve.

Det var stor mangel på boliger, og mange ville nok si at det var bolignød. Derfor anså myndighetene det som meget viktig at boligprisene ble holdt i sjakk. Når etterspørselen etter boliger var større enn tilbudet kunne det lett bli stor prisøkning på boliger. Derfor hadde man prisregulering av stort sett alle boliger like etter krigen.

Tyskerne innførte en streng prisregulering av eiendom under krigen, som en del av den generelle prisstoppen. Denne ble videreført som en midlertidig forordning allerede fra frigjøringsdagen 8. mai 1945. Disse prisreguleringene var ment som midlertidige, men gjennom midlertidige lover varte de helt frem til 1. januar 1954. Da fikk vi den nye prisloven, som for øvrig ble heftig debattert. I 1954 fikk man også den første husleiereguleringsloven, som senere ble endret i 1957 og 1967. Disse lovene ga hjemmelen for prisreguleringen. Prisdirektoratet, som hadde eksistert siden 1917, hadde hele tiden ansvaret for oppfølgingen av reglene. De fastsatte reguleringssatsene, som stort sett ble økt hvert år og som fastsatte hvor mye byggekostnaden skulle justeres opp med. Prisnemda i den enkelte kommune fastsatte de endelige maksimalprisene blant annet basert på graden av slitasje eller oppgradering, ut over det normale.

Selv for villaer varte den formelle prisreguleringen frem til 1969. Etter 1969 var det således bare borettslagsleiligheter, aksje- og obligasjonsleiligheter som var prisregulert. Disse var prisregulert frem til 1982. I tillegg til å ha en slags generell kontroll over boligprisene var prisreguleringen også begrunnet med at offentlige subsidier som var gitt til boligformål, ikke skulle berike enkeltpersoner som var så heldige å få tildelt en slik bolig. Kommunene stilte ofte med gratis eller billige tomter, der de bare tok en lav nominell festeavgift. Husbanken ga rimelige subsidierte lån, tidvis også tilskudd. Prisreguleringen skulle sørge for at disse subsidiene ikke gikk rett i lomma til de heldige som fikk kjøpt en slik bolig. Men av en aller annen grunn valgte man bare å opprettholde prisreguleringen på borettslagsleiligheter etter 1969, (samt aksje- og obligasjonsleiligheter) og ikke villaer og rekkehus, der kommunene også

stilte med rimelige tomter, og som ble bygget med like gunstige Husbanklån. Det typiske Husbankhuset var nok vel så vanlig i Norge som OBOS-leiligheten.

I tillegg var det under og etter krigen sterk prisregulering av utleieboliger i alle leiegårdene, som var særlig typiske for Oslo. I 1945 bodde omkring 75% av Oslos befolkning i utleieboliger, mens den private utleiesektoren på landsbasis bare utgjorde 41%. Se for øvrig: NOVA Rapport 1/2008 «Fra totalreguleringsambisjoner til markedsstyring», av Jardar Sørvoll. Mye fakta og beskrivelser til dette kapittelet av striden om prisreguleringen på 1970-tallet er hentet fra Sørvoll. Han har også gitt en grundigere presentasjon av utviklingen av prisreguleringen for boliger.

Boligkooperasjonen skulle på mange måter være motpolen til «gårdeierveldet», og sørge for at folk fikk eie sin egen bolig. Men hvordan skulle eierskapet til boligen egentlig være? Skulle man eie boligen sin helt privat, eller skulle man eie den gjennom sitt eierskap i OBOS og i borettslaget. Den andelen og det obligasjonsinnskuddet man hadde gjort i borettslaget: Skulle den i det hele tatt prisjusteres for inflasjonen, og i takt med nedbetalingen av Husbanklånet? Skulle man satse på en kooperativ **eier**form, eller på en kooperativ **leie**form. Eierne av borettslaget var vitterlig leietagere, underlagt Husleieloven, men i et borettslag som de eide selv.

I kontrakten mellom det første borettslaget som O.O.B.S (som OBOS het da) oppførte, Etterstad I og OBOS, som ble inngått i 1931, stod følgende:

«...3. Leilighetene i eiendommen kan ikke overlates til ny innehaver mot høiere innskudd enn det som tilsvarer tilbakebetaling av den opprinnelige innehavers innskudd og hans eventuelle andel i amortisering av pantegjeld eller andel av påkostninger til forbedring av leiligheten.» Det var med andre ord ikke aktuelt med noen inflasjonsjustering av innskuddene.

Ute i Europa var (og delvis er) det mest vanlig at man hadde kooperativt leie. Man sparte i et boligbyggelag (i Tyskland en «Spar- und Bauverein»). Når man fikk tildelt en bolig betalte man et innskudd eller obligasjon, som ikke ble forrentet. Dermed fikk man rett til å leie en bolig av boligbyggelaget. Kooperativt leie var således det mest vanlige i Europa på den tiden.

Ifølge Rolf Wilhelmsen, som var finanssekretær i OBOS da jeg begynte her i 1980 (han var sosialøkonom og tittelen ville i dag vær finansdirektør), var det en stor debatt om dette i OBOS og boligkooperasjonen etter krigen. Wilhelmsen begynte i NBBL i 1946 og i OBOS i 1948. Det var nok også en stor debatt i politiske kretser. Frem til 1948 ble således ikke takstene på leilighetene økt i det hele tatt. Taksten var det samme som innskuddet, eller, fra perioden 1935 til 1940, kjøpesummen på

leiligheten, hvis den var høyere. Først fra 1948 skulle man også ta hensyn til leilighetens standard og borettslagets økonomi. Prisen på innskuddene fra 1948 ble deretter stort sett justert årlig. Men de prisene som Prisdirektoratet fastsatte gjennom sine reguleringssetser, tok ikke høyde for inflasjonen. De ble ikke justert opp like mye som økningen i byggekostnadene. Det var nok et bevisst politisk valg å ikke justere opp takstene like mye som byggekostnadene. Mange i Arbeiderpartiet var opptatt av at boligprisene skulle være lave. Alle skulle ha råd til å bo godt, selv med lav betalingsevne. De offentlige subsidiene «skulle bli i boligene». På den annen side trodde svært mange på den tiden at prisen på en borettslagsleilighet var det samme som innskuddet. (Selv NRKs mangeårige økonomimedarbeider Jens Solli trodde på begynnelsen av 1980-tallet at kostnaden på en OBOS-leilighet var innskuddet, og at OBOS bygget mye billigere enn alle andre, fordi han glemte fellesgjelden). Fra min aktive tid i politikken fra begynnelsen av 1970-tallet har jeg således et sterkt inntrykk av at de fleste politikerne ikke visste hvordan prisreguleringen fungerte i praksis. De fleste var rett og slett ikke klar over prisforskjellen på en ny og en brukt borettslagsleilighet. At leiligheten også hadde en stor fellesgjeld, som ble betjent gjennom husleien, ble sjelden tatt med i den politiske debatten. Bjørn Skogstad Aamo var en av de få politikerne jeg har diskutert dette med på 70-tallet som var klar over dette. Når innskuddene på brukte leiligheter var like store eller større enn på nye, så mente mange at de var dyre nok. At eldre leiligheter hadde lav fellesgjeld ble ofte glemt.

Folk som kjøpte OBOS-leilighet den gangen «levrte den tilbake til OBOS» når de flyttet. At prisen på det innskuddet de en gang hadde betalt, bare var blitt litt oppjustert i løpet av de årene man hadde bodd der, ble sett på som naturlig. Det var slik systemet var. Utover på 1960- og -70 økte inflasjonen og byggekostnadene. Dermed ble prisforskjellen på nye og brukte borettslagsleiligheter stadig større.

Frem til slutten av 1960-årene oppfattet de fleste borettslaverne seg som leieboere. Antagelig både som et utslag av den retorikken som ble brukt i boligkooperasjonen, og på grunn av prisreguleringen.

I såkalt frittstående borettslag var det vanligvis ingen forkjøpsrett. Det var derfor heller ingen medlemsorganisasjon eller forretningsfører å «levere leiligheten tilbake til». I slike borettslag ble derfor leiligheter stort sett omsatt med «penger under bordet», som det het. Jeg var aktiv på boligmarkedet i Oslo på den tiden. De fleste selgernes forklaring var at de solgte sin bolig til «markedspris» og at prisreguleringen «bare var håpløs». Siden omsetningen av leiligheter i frittstående lag gikk direkte fra selger til kjøper, var det ingen mellomledd som kunne kontrollere hva disse leilighetene faktisk ble omsatt for. Det ble mellom selger og kjøper.

I leiligheter som ble omsatt i boligkooperasjonen var kontakten mellom selger og kjøper kuttet. Leiligheten ble på mange måter «levert tilbake» til OBOS. Medlemmene hadde forkjøpsrett. Først hadde de som bodde det samme borettslaget forkjøpsrett. Deretter hadde alle andre OBOS-medlemmer forkjøpsrett etter medlemsansiennitet. OBOS betalte også kjøpesummen til selger innen en viss frist, enten boligen var videresolgt eller ikke. Selger visste ikke hvem som kom til å bli kjøper av leiligheten. Dermed var det umulig å få betalt «under bordet». Forbindelsen mellom kjøper og selger var kuttet. Eneste mulighet var å fikse trekantbytter.

Høyre hadde allerede i 1957 tatt inn i partiprogrammet at alle restriksjoner knyttet til omsetning og leie av hus skulle avvikles. Debatten om dette skjøt imidlertid først fart på 1970-tallet. På grunn av den store økningen i byggekostnadene og inflasjonen generelt kom prisreguleringen under et stort politisk press. Folk ble stadig mer bevisst på den store prisforskjellen mellom nye og brukte leiligheter. (Man må også ta med seg at byggekostnadene, som den gang også var salgsprisen på nye leiligheter i OBOS, lå langt under det boligene kunne vært solgt for i et fritt marked.) I Arbeiderpartiet varierte synspunktene på den tiden mer mellom om man skulle lage et nytt takseringssystem som ga høyere bruktboligpriser eller om man skulle prisregulere større deler av boligmarkedet. Med den bolig mangelen, og til dels bolignøden, man fortsatte hadde på den tiden, var tanken om et fritt boligmarked langt unna. I boligkooperasjonen, særlig i administrasjonen i NBBL, var det også sterke tilhengere av at man skulle ha kommunal forkjøpsrett til alle Husbankfinansierte boliger og at man skulle ha kommunal boligformidling. Den nyvalgte Borten-regjeringen nedsatte i desember 1965 Innskottsleilighetskomiteen. Flertallet i denne komiteen gikk inn for et nytt utregningssystem for takstene som ville gi langt høyere takster. Dette ville nok av mange bli sett på som en oppmykning av takstplikten i tråd med Høyres program. Mindretallet ville beholde pristakssystemet slik det var. Administrerende dir. Johan Martin Sørgaard i NBBL, som var en del av mindretallet, mente at prisreguleringen burde utvides til å omfatte alle statsbankfinansierte boliger. Borten-regjeringen fulgte imidlertid ikke opp noen av komiteens forslag.

Det ble etter hvert stor misnøye blant mange borettslavere med at de fikk så lite for sin brukte leilighet, sammenlignet med hva en ny kostet. Borten-regjeringen gjorde som nevnt ikke noe med prisreguleringen. Kommunalminister Helge Seip (1965-70) fra Venstre var mer innstilt på å styrke det offentliges kontroll over boligmarkedet. Det samme var KrFs Johan Skipenes (1972-73). Skipenes var for øvrig en av stifterne av Molde Boligbyggelag, MOBO; i dag fusjonert inn i OBOS, og var styreleder i MOBO fra 1966-1976 og leder av representantskapet i NBBL fra 1973 til 1982.

I desember 1971 presenterte det såkalte Boligformidlingsutvalget sin innstilling. Her gikk flertallet som bestod av direktør Sørgaard i NBBL, leieboerforeningen i Oslo, boligrådmannen i Bergen og to ansatte i Kommunaldepartementet, inn for å innføre offentlig forkjøpsrett og obligatorisk kommunal boligformidling for alle statsbankfinansierte boliger i typiske pressområder. Her gikk man altså inn for å stramme inn på reguleringene av boligmarkedet. Mange i Arbeiderpartiet var for dette. I mars 1971 brøt Bondevikregjeringen sammen på grunn av indre uenighet om forholdet til EU, og Trygve Bratteli fra Arbeiderpartiet tok over. Våren 1972 la Arbeiderpartiregjeringen frem sin Boligmelding, «Om boligspørsmål». Her var temaet om å utvide prisreguleringen ikke tatt opp. Store deler av Boligmeldingen var skrevet av Bjørn Skogstad Aamo, som kom fra Arbeiderpartiets tenkeloft. I denne boligmeldingen ble utjevningsslåneordningen i Husbanken innført. Skogstad Aamo mente at løsningen på boligmarkedets problemer lå i reformer som bidro til en utjevning av boligpriser mellom nye og gamle husbankboliger.

Bratteli-regjeringen gikk av etter folkeavstemningen om EU 25. september 1972. Lars Korvald fra KrF overtok. Korvaldregjeringen rakk å fremme forslag om en ny boligformidlingslov. Der avviste de boligformidlingsutvalgets anbefaling om offentlig forkjøpsrett og kommunal boligformidling. Men Stortinget rakk ikke å behandle lovforslaget.

Etter valget i 1973 kom Trygve Bratteli tilbake som statsminister. Det var antagelig stor oppslutning på grunnplanen i Arbeiderpartiet om en sterkere regulering av boligmarkedet. Men Arbeiderpartiet tok ikke dette inn i sitt program til valget i 1973, til tross for at partiets boligutvalg gikk inn for det. Kåre Willoch hadde allerede i august 1971 rykket ut mot det han kalte Arbeiderpartiets planer om å frata huseierne innflytelse over salg og utleie av egne boliger. Både VG, Aftenposten og Nationen kritiserte på lederplass Arbeiderpartiets støtte til boligformidlingsutvalgets innstilling. Men like etter valget i 1973 trakk Arbeiderpartiregjeringen Korvaldregjeringens lovforslag tilbake. Det skapte uro. Det ble en stor diskusjon innad i Arbeiderpartiet og regjeringen om hva man skulle gjøre. Svaret kom i regjeringens nye Boligmelding. «Om visse boligspørsmål» som kom i april 1975. Her ble forslaget om offentlig forkjøpsrett og obligatorisk kommunal boligformidling gravlagt for godt. Regjeringens begrunnelse for at den avviste boligformidlingsutvalgets forslag liknet mye på de argumentene som boligrådmannen og boligsjefen i Oslo brukte. En gjennomføring av boligformidlingsutvalgets forslag ville kreve så store administrative og økonomiske ressurser at det ikke ville stå i forhold til det man ønsket å oppnå.

Reguleringen av boligmarkedet fortsatte dermed som før. Arbeiderpartiet fremmet imidlertid et forslag om å forby eierleiligheter i bestående bygninger, f. eks. i gamle

bygårder, for å forhindre at gårdeierne fikk store spekulasjonsgevinster og at beboerne solgte boligene videre til markedspris. Dette ble vedtatt i Stortinget med Arbeiderpartiets og SVs stemmer våren 1976. Dette varte helt frem til 21. april 1983, da den nye loven om eierleiligheter trådte i kraft. Men eierleiligheter som var etablert kunne hele tiden omsettes til markedspris.

Striden om prisreguleringene hardner til

Første etappe i den endelige striden om prisreguleringen av borettslag kom i 1974. I 1971 ble det opprettet et borettslovutvalg som skulle revidere borettslovene, ledet av dommer John Grini. Utvalget fremmet forslag om at oppløsning av borettslag måtte godkjennes av Kommunal og Arbeidsdepartementet. Den eneste grunnen til at departementet skulle godkjenne en oppløsning var hvis borettslaget ikke var i stand til å oppfylle sitt formål. Bakgrunnen for forslaget var at NBBL fryktet at mange borettslag ville oppløse seg og omdanne seg til eierleiligheter for å unngå prisreguleringen. NBBL viste til at av totalt 2 300 borettslag hadde 199 lag planer om å oppløse seg. Et borettslag kunne oppløse seg hvis to tredeler av beboerne stemte for det på to generalforsamlinger med minst 14 dagers mellomrom.

Regjeringen la i mars 1974 frem et lovforslag i tråd med NBBLs og borettslovsutvalgets anbefaling. Dette ble vedtatt av Stortinget mot stemmene til Høyre og ALP. I Arbeiderpartiet ble oppløsning av borettslag sett på som illegitimt opprør mot fellesskapet. Høyre argumenterte for at en slik innstramming understreket at borettslavere ikke hadde full eiendomsrett til sine boliger på linje med selveiere.

Høsten 1976 la regjeringen frem forslag til en større reform av borettslovene. Her foreslo Nordli-regjeringen blant annet å innføre lovfestet forkjøpsrett i borettslag som var tilknyttet et boligbyggelag. Stortingsrepresentant Ottar Brox fra SV, og hans boligpolitiske rådgiver Bjørg Ofstad, fikk imidlertid alle de andre partiene med på en utvidelse av borettslovens § 22 om å innføre obligatorisk forkjøpsrett i alle borettslag, også de frittstående. Begrunnelsen fra SV var et ønske om å hindre omgåelse av prisreguleringen og bekjempe boligspekulasjon i de frittstående borettslagene. Alle boligsalg i frittstående borettslag måtte fra 1. januar 1978 godkjennes av borettslagenes styrer. Dette brøt forbindelsen mellom selger og kjøper og kunne dermed gjøre prisreguleringen effektiv i frittstående borettslag. Ifølge professor Kåre Lilleholt var dette «kuppet» fra SV, som hele Stortinget gikk med på, en av de siste spikrene i kista for prisreguleringen.

Det er grunn til å tro at verken Arbeiderpartiet eller Høyre ante hva de var med på, og hva konsekvensene av vedtaket kunne bli. Fra vedtaket var fattet i april 1977 og frem

til det trådte i kraft 1. januar 1978 kom det en storm av protester. Mange som eide leiligheter i frittstående lag prøvde å selge dem før forkjøpsretten trådte i kraft og man var redd for at prisreguleringen ble effektiv. I juli og august økte antall leiligheter som ble lagt ut for salg med 33% sammenlignet med samme periode året før.

Vøyenenga borettslag skrev for eksempel til Kommunaldepartementet at forkjøpsloven ville føre til «store økonomiske tap for vanlige folk som på grunn av den faktiske situasjonen på boligmarkedet har måttet skaffe seg en leilighet til overpris»: I mange leserinnlegg i avisene ble myndighetene kritisert for å ha konstruert et system hvor borettslaga var de eneste boligeierne som var underlagt prisregulering. Boligrådmann Edvard Hiorth i Oslo, sa det var ikke lett å finne noen logisk forklaring på at de fleste aksje- og andelsleiligheter er pristakstpliktige, mens tilsvarende selveierboliger ikke er det.

Høyre hadde lenge vært skeptiske til prisregulering. Hvordan kunne de være med på å støtte forslaget om obligatorisk forkjøpsrett i alle borettslag. Sannsynligvis skyldtes det at de ikke kunne så mye om dette. De skjønnte nok ikke at forkjøpsretten ville begrense beboernes rett til fri omsetning av leiligheter i frittstående borettslag. Høyres saksordfører Kristin Lønningdal var fra Stavanger. Her fantes det ikke mindre frittstående borettslag. Forkjøpsrettens positive betydning for miljøet stod i sentrum også for Høyre. Men det gikk etter hvert opp for Høyre hva de hadde vært med på. Allerede under valgkampen sa Høyres formann Erling Norvik at Høyre ville endre en rekke nyere boliglover hvis det kom i regjeringsposisjon etter høstens valg. Men Oddvar Nordli fortsatte som statsminister etter valget. Høsten 1977 fremmet Torstein Tynning fra Høyre et privat lovforslag som foreslo at de gamle reglene for forkjøpsrett i borettslag måtte gjeninnføres, slik at borettslagene selv kunne bestemme om de ville ha bestemmelser om forkjøpsrett i sine vedtekter. Det ble ikke vedtatt av Stortinget. I Aftenposten var det hele 24 artikler om den obligatoriske forkjøpsretten. Torbjørn Berntsen var Arbeiderpartiets boligpolitiske talsmann. Han gikk til kraftig angrep på Høyre, de borgerlige avisene, eiendomsmeglere og andre «profittmotiverte aktører», som hadde startet kampanjen mot forkjøpsretten og økt priskontroll. Berntsens synspunkter hadde bred oppslutning blant partiets boligpolitikere på slutten av 1970-tallet.

Jeg deltok også selv i denne debatten. Som formann i AUF i Oslo i 1975-76, og nyvalgt bystyremedlem etter valget i 1975, ble jeg også med i Arbeiderpartiets boligutvalg. Jeg studerte samtidig sosialøkonomi og brukte tiden til å sette meg inn i hvordan prisreguleringen virket. Som de fleste i Arbeiderpartiet mente jeg den gangen at prisregulering av boligmarkedet var riktig. Nye OBOS-leiligheter som ble solgt til selvkost lå langt under markedspris. Men jeg kom etter hvert til at måten

prisreguleringen ble gjort på ikke var bra. Prisforskjellen på nye og brukte boliger i OBOS var altfor stor. Prisreguleringen var for hard.

I 1977 var det et stort boligpolitisk møte i Oslo Arbeiderparti, en såkalt faglig/politisk konferanse. Samfundssalen var stappfull. Temaet var hett. Torbjørn Berntsen og Ivar Mathisen var innledere. I debatten som fulgte etter innledningene, tillot jeg meg å gå opp på talerstolen og kritisere Arbeiderpartiets måte å prisregulere borettslagsleiligheter på. Jeg ble nærmest pepet ut av de tusen tilstedeværende. (Det følte i hvert fall som tusen.) Torbjørn Berntsen, som jeg var godt kjent med, og som vel anså meg som en meningsfelle i det meste etter at vi hadde stått sammen i EU-kampen i 1971-72, var sur på meg. Og skuffet over at jeg kunne mene noe slikt. Ivar Mathisen var mer avdempet i sin kritikk av meg fra talerstolen. Men det haglet med innlegg der jeg fikk det glatte lag. Ivar O. Hansen, som den gang var organisasjonssjef i NBBL, opplevde jeg den gang som en litt ufin debattant. Jeg var den eneste med avvikende synspunkter. Men etter møtet kom Ivar Mathisen bort til meg og slo meg på skulderen. «Vi trenger noen som stikker hodet opp av og til» sa han. «Det får oss til å tenke bedre». Også Karin Stoltenberg (moren til Jens), som jeg satt ved siden av i bystyret, kom bort til meg og sa: «Du er jammen modig. Men det mange flere her som er enig med deg enn du aner.» Og jeg skjønnte at hun var enig med meg. En annen som kom bort til meg etter møtet var advokat Knut Try (faren til reklame –Try). Han sa omtrent det samme som Karin Stoltenberg. (Knut Try satt for øvrig i byggestyrene i OBOS i mange år. «Byggestyrene» var to såkalt profesjonelle styre med tre eksterne styremedlemmer i hvert av de to styrene, samt to fra beboerne etter at leilighetene i et nytt borettslag var solgt. De to styrene styrte halvparten hver av de borettslagene som OBOS til enhver tid hadde under utvikling, som på den tiden var ca. 40 borettslag.)

Ny Høyre-regjering

Etter stortingsvalget i 1981 overtok Kåre Willoch som statsminister for en ren Høyre-regjering. Høyre hadde programfestet at prisreguleringen på borettslagsboliger skulle oppheves. I tiltredelseserklæringen dagen etter varslet den nye regjeringen at boliglovgivningen ville bli «gjennomgått med sikte på å fjerne unødige reguleringer». Kommunalminister Arne Rettedal fra Stavanger varslet i november 1981 at regjeringen ville innføre et nytt takstsystem. De ville også fremme forslag om opphevelse av den obligatoriske forkjøpsretten og gi borettslag adgang til å oppløse seg for å bli selveiere. Siden Willoch-regjeringen var en mindretallsregjering på Stortinget fikk den ikke gjennomslag for alle sine forslag, fordi noen av dem krevde lovendring. Prisforskriftene kunne imidlertid regjeringen endre uten å gå til Stortinget.

I februar skrev jeg et notat til konsernledelsen i OBOS, den gang omtalt som Administrasjonsutvalget. Her gikk jeg igjennom hvor skjevt prisreguleringen virket. Borettslagsleiligheter som var bygget i 1960 hadde i henhold til prisforskriftene fått en såkalt multiplikator (reguleringsatts) på 2,0 per februar 1982. (Til sammenligning var Stormbulls byggepris indeks i samme periode blitt firedoblet.) Det vil si at en leilighet som det kostet kr. 50 000 å bygge i 1960, ville være verdsatt til kr. 100 000 i 1982. Innskuddet i 1960 var kr. 10 000. I 1982 ville det dermed være økt med kr. 50 000. I tillegg hadde leiligheten nedbetalt kr. 16 000 av Husbanklånet i løpet av 22 år. Totalt kom dermed høyeste lovlige pris opp i kr 76 000. (kr 10 000 i opprinnelig innskudd+ kr 50 000 i prisstigning + kr 16 000 i nedbetalt lån). Dersom man sammenlignet med et selveiende rekkehus, som også var bygget i 1960, og som også kostet kr. 50 000 å bygge og hadde kr. 10 000 i innskudd og kr. 40 000 i lån, så kunne en slik leilighet selges for kr. 500 000 i 1982. På grunn av presset i boligmarkedet var dette kr. 100-150 000 høyere enn produksjonskostnadene. Hvis også denne leiligheten hadde nedbetalt sitt lån med kr. 16 000 ville egenkapitalen til eieren av rekkehuset ha økt fra kr. 10 000 i 1960 til kr. 476 000 i 1982, mens borettslagers egenkapital bare var økt fra kr. 10 000 til kr. 76 000. Jeg skrev i notatet at en heving av takstene ville få store konsekvenser for OBOS og for de boligsøkende i Oslo.

Allerede fra 1. januar slo regjeringen til og hevet takstene på OBOS-leiligheter betydelig. Ved å øke multiplikatoren økte borettslagsleilighetene med mellom 10 og 35 prosent i verdi.

Opphevelse av prisreguleringen for frittstående borettslag.

Den 19. mars 1982 fremmet regjeringen i Ot. Prp. 49 forslag om å oppheve prisreguleringen av frittstående borettslag og aksjeleiligheter. For å få dette til måtte det vedtas en endring i Husleiereguleringsloven. Forslaget ble støttet i Stortinget av SP og KrF. Dermed ble det innført fri pris på disse leilighetene med virkning fra 1. juli 1982. OBOS markerte i OBOS-bladet og i pressen, stor avstand til de nye endringene som fant sted. Men dette betød isolert sett ikke så mye for OBOS.

Men det burde nok fått noen varselplamper til å lyse i administrasjonen i OBOS om at det snart kom til å skje noe med prisene på borettslagsleiligheter i tilknyttede lag også, og at man burde gjøre noen praktiske forberedelser. For samme dag som regjeringen fremmet Odelstingsproposisjon nr. 19 fremmet de også en egen Stortingsmelding som et tillegg til regjeringens Nordlis boligmelding av 10. juli 1981. Her varslet regjeringen at den ville tillate oppløsning av borettslag, den ville forby adgang til uoppsigelig kontrakter mellom boligbyggelag og borettslag og den ville fjerne den lovfestede forkjøpsretten i borettslag som er tilknyttet boligkooperasjonen. Men den ville gi adgang til vedtektsfestet forkjøpsrett i

boligsamvirket. Dermed skulle det være opp til boligkooperasjonen selv å bestemme praktiseringen av forkjøpsretten «på en måte som tilfredsstiller organisasjonen og dens medlemmer», som det het. Regjeringen varslet også at den ville gjøre «en rimelig tilpasning av prisene på eldre leiligheter til byggeprisen for nye leiligheter». Men i boligsamvirket trodde man nok mest på at en eventuell oppjustering og eventuelt fjerning av pristakstene ville skje gradvis. I internavisen «OBOS-Speilet» nr. 2, for ansatte og tillitsvalgte i OBOS, som kom ut i april var det sterke reaksjoner på forslagene om å tillate oppløsning av borettslag og noen av de andre forslagene fra regjeringen. Men forslaget om å endre pristakstene var ikke nevnt med et ord. Det lå nok litt utenfor fantasien til ledelsen og informasjonsavdelingen i OBOS og NBBL at regjeringen ville gjøre noe drastisk med selve boligprisene.

Ivar Mathisen ansatte meg i september 1980 som såkalt utredningskonsulent. Jeg jobbet med diverse strategiske spørsmål. Han hadde bedt meg tenke på og utrede hva OBOS skulle gjøre hvis det kom endringer i lovgivningen. Jeg hadde derfor i mitt lønnkammer fått tenke igjennom hva vi burde gjøre rent praktisk hvis prisreguleringen ble opphevet.

Fredag den 9. juli fremmet regjeringen forslag om en kraftig økning av maksimalprisene. Maksimalprisene ble økt med mellom 80% og opp til 200%, med virkning fra 1. september. Dette kom på toppen av økningen på mellom 10% og 35% som skjedde fra 1. januar. Forslaget hadde ikke vært ute på noen form for høring. Ordningen med maksimalpriser i borettslag tilknyttet boligbyggelag ble fra 1. september opphevet i de aller fleste av landets kommuner. I tillegg til Oslo, skulle maksimalprisene for boliger tilknyttet boligbyggelag bare gjelde i Bodø, Larvik, Nøtterøy, Ski, Stavanger og Tønsberg.

Prisreguleringen forsvinner (nesten) i OBOS.

Den 9. juli var siste dagen før fellesferien i byggebransjen. I OBOS var boligbygging definert som hovedvirksomheten. Derfor fulgte man byggebransjen og hadde fellesferie samtidig med at byggeplassene var stengt. Det betydde at også OBOS var fysisk stengt fra mandag 11. juli og i tre uker fremover. Også sentralbordet var stengt. Kun en nødtelefon ved skader i borettslagene var åpen.

Heldigvis skulle hverken kontorsjef Jan Th. Neergaard, som bl. a. var ansvarlig for boligomsetningen i OBOS, eller jeg begynne vår ferie før to uker senere.

Straks regjeringens beslutning om å øke maksimalprisene ble kjent, ble det et forferdelig leven i bruktboligmarkedet. De som hadde levert sin bruktbolig inn for salg, ville trekke den tilbake, for å selge den etter 1. september. Da ville de få mye mer for den. For de leilighetene som var midt inne i salgsprosessen ble det også stor

ståhei. Hvilken dato skulle legges til grunn for når en leilighet gikk over fra selger til kjøper. Var det når den ble levert inn for salg? Var det når kontrakten ble undertegnet? Var det når oppgjør fant sted? Var det når man fikk pristaksten fra Prisnemnda i kommunen? Var det når nøklene ble overlevert? Eller var det den dagen ny eier faktisk flyttet inn i leiligheten? Alle selgere var opptatt av å få skjøvet datoen til etter 1. september, for å få mest mulig for leiligheten, og alle kjøpere var opptatt av å få overtatt leiligheten før 1. september for å få den til gammel takst. Det var 200 leiligheter «i kanalen» i OBOS. Det ble mye hurlumhei utover sommeren. En kommentar fra Trygve Hegnar i Kapital nr. 14/1982 beskriver situasjonen ganske godt:

«Det er sjelden politikerne viser sin manglende bakkekontakt til de grader som når det gjelder boligpolitikk, og det gjelder politikere fra de fleste partier, med meget få unntak.

Høyre – med mellompartiene motstrebende på slep – har i sitt første regjeringsår klart å rette ikke så lite på tidligere faderer, men har til gjengjeld klart å lage en herlig suppe ut av overgangen fra gammel til ny takst for andelsleiligheter i borettslag tilknyttet boligbyggelag.

Så fomlete er denne saken håndtert av regjeringen, at det kan stilles spørsmål om forbruker- og administrasjonsminister Astrid Gjertsen overhodet har tenkt igjennom hvordan salg av slike leiligheter foregår.

Bedre ble det ikke da prisdirektør Charles Philipson kom med et «oppklarende» rundskriv datert 6. august.

For det første skulle en slik orientering selvfølgelig vært publisert samtidig med annonseringen av de nye takstforskriftene, og for det andre burde et så sent datert rundskriv (etter flere uker med full forvirring i avisene) virkelig vært oppklarende.

Med det kaoset som har oppstått, er det ikke nok at prisdirektøren kommer med «interne» regler til husleienemndene om hvordan de skal taksere. Særlig ikke når disse er forvirrende: «Et vedtak etter forskriftene av 28. februar 1975 truffet før 1. september 1982, gjelder også etter at forskriftene av 9. juli 1982 trer i kraft. Men et slikt vedtak kan avløses av et nytt vedtak truffet etter 1. september 1982 dersom selgeren søker om det», heter det, og «selv om detskulle foreligge avtale mellom selger og kjøper om salg til høyeste lovlige pris etter de forskriftene som gjaldt før 1. september 1982, kan ikke husleienemnda etter denne dato treffe vedtak om dette etter de tidligere regler. Men nemnda kan, på anmodning, avgi uttalelse om hva et vedtak om høyeste lovlige pris etter de tidligere forskrifter ville blitt på et gitt tidspunkt.»

«Innenfor rammen av vedtaket må det avgjøres i avtale mellom selgeren og kjøperen hva prisen skal være», skriver Philipson. Innenfor rammen av avtaleretten burde Charles Philipson og/eller hans sjef Astrid Gjertsen snarest komme med en grei og klar orientering og hvilke utslag de nye forskriftene får ved forskjellige typer avtaler mellom kjøper og selger. Dette bør helst skje før mesteparten av Oslos advokatstand er opptatt med slike saker.» Dette skrev Trygve Hegnar i august 1982.

I en dom fra Nedre Romerike Namsrett, der retten måtte ta standpunkt til om en borettslagsleilighet i Rælingen Boligbyggelag skulle overlates til ny eller gammel takst, heter det blant annet: *«Retten vil i denne sammenheng påpeke at tvilen i saken i det vesentlige er skapt ved de mange og forvirrende meldinger som er kommet fra bolig- og prismyndighetene om de nye pristakstbestemmelsene. Tvil er også oppstått ved de «interne meldinger» som er utsendt innen flere boligbyggelag. Innholdet i disse meldingene kan være tvilsom så vel i forhold til borettsloven som alminnelig avtalerett. Som eksempel viser retten til bilag 4 til tilsvaret, intern melding til bytteavdelingen i Oslo Bolig og Sparelag.»*

Det interne rundskrivet fra OBOS som det ble henvist til var skrevet av assisterende forvaltningssjef Ørnulf Holum. Selv om Holum ikke var jurist, var hans interne melding til Bytteavdelingen i OBOS adskillig mer oppklarende enn meldingene fra Prisdirektoratet. Holums hovedbudskap i denne interne meldingen var at OBOS som hovedregel aksepterte at selgere utsatte utflyttingen til etter 1. september, selv om de var blitt tildelt ny bolig, for å få glede av en høyere takst. Noen ville selvsagt alltid være uenig i en slik beslutning.

Utover sommeren og høsten var det mange diskusjoner mellom kjøpere og selgere om hvilken takst som skulle legges til grunn. I mange tilfeller truet begge parter med å saksøke OBOS dersom de ikke fikk medhold. Men utover høsten 1982 løste alle sakene seg, og OBOS fikk ingen søksmål mot seg. Jeg hadde imidlertid en rekke «morsomme» telefonsamtaler utover sensommeren og høsten, der jeg ble truet med det meste.

Ny bruktboligavdeling

Frem til høsten 1982 var bruktboligomsetningen i OBOS en lite påaktet aktivitet. Det var kun en ansatt, Grete Stenseth, som tok hånd om all bruktboligomsetning. Systemet var enkelt og firkantet. Alle medlemmer ble oppfordret gjennom OBOS-bladet til å søke om bruktbolig en gang i året, på blått skjema, innen 1. november. Tiden fra 1. november til 31. desember brukte Grete Stenseth til å sortere 10-12 000 søknader om bruktbolig. De ble sortert etter medlemmenes ansiennitet og etter hvilken type leilighet de søkte på, og hvor i byen de ønsket å bo. Etrøms, torøms,

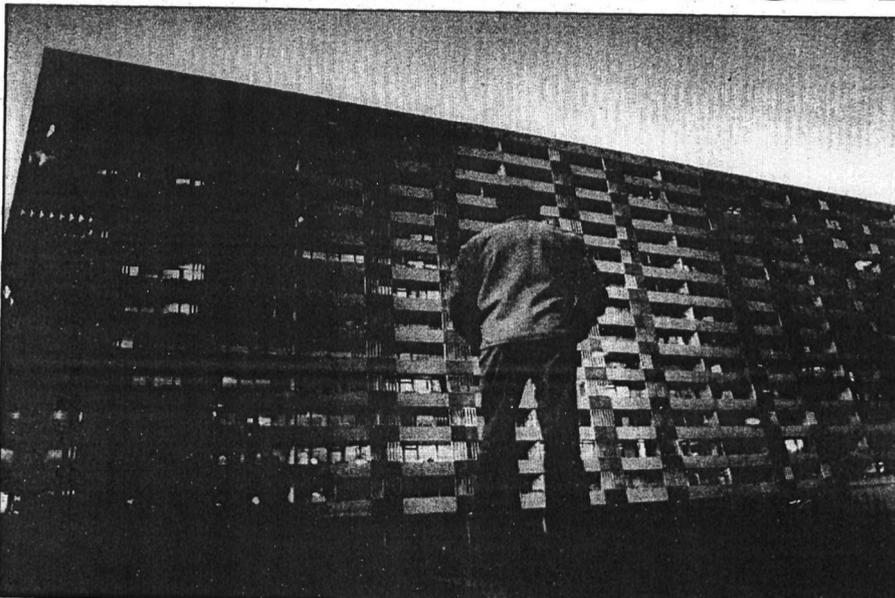
rekkehus, osv. beliggende i Groruddalen, Østensjøbyen, sentrum osv, eller hvor som helst. Det var en stor jobb å sortere så mange søknader for hånd. Den 2. januar begynte tildelingen av årets brukte leiligheter. Det var bare leiligheter som ikke ble tatt på intern forkjøpsrett i borettslagene som kom for salg til medlemmene. Så lenge bruktboligene var rimelige ble den interne forkjøpsretten flittig brukt. Etter at forkjøpsretten var benyttet internt i borettslagene, gjerne i flere ledd, var det mest

VG Onsdag 1. september 1982

NYTT

VG-SPECIAL
Fra i dag gjelder det nye takstsystem for leiligheter. VG retter takstyret mot konsekvensene:

TAKST- EKSPLOSJON



Forandringene skulle vært gjort for lenge siden, da hadde ikke prisøkningen vært så smertelig, sier stassekretær Kjell Ståhl.

TRONDHEIM (VG) — I dag endres boligmarkedet i Norge. Nye regler for takst på leiligheter i borettslag og aksjeleiligheter settes i kraft.

De nye maksimaltakstene beregnes — grovt sagt — ut fra hva det ville koste å bygge tilsvarende i dag minus siltasje og alder.

I de frittstående borettslagene oppheves de mest restriktive på hvem man kan eie til. Endringene for borettslag og aksjeleiligheter skjedd på forsamlingen, men får virkning først fra i dag.

Konsekvensen blir at særlig eldre leiligheter vil få en vesentlig takstøkning.

Frيره. — Intensjonen har vært å gjøre det lettere å skaffe seg bolig og at flere kan velge etter behov, sier stassekretær Kjell Ståhl i Kommunaldepartementet.

— Boligomsetningen skal bli friere og enklere. Boligomsetningen har vært hemmet av en rekke reguleringer og hindringer som ansøtere har skapt problemer om løst de sosiale behov de skulle lindre. Endringene kan dessuten tenkes å virke prisdempende, sier Kjell Ståhl.

«Over bordet.» — Når folk klager over at dette blir for dyrt, vil jeg si at ja, det er for dyrt å bygge nytt i Norge. Vi må prøve å dempe kostnadene bl.a. ved å gjøre offentlige påbud og regler som fordyrer, sier Ståhl.

Man minner om at de nye reglene vil skape sunnere og mer oversiktlige forhold bolighandlende mellom tilviltigheter, som penges under bordet, vil bli fjernet faser grad.



Hva skjer når boligtakstene «eksploderer» i dag? Selv ikke eksperter tar spå — men Røyperingene henstår å skape et mer oversiktlig og ryddig boligmarked.

SALGSLYST blant mange

Salgslysten er stor hos borettslagsbeboere i forbindelse med overgangen til nytt takstsystem fra i dag. Bare de siste 14 dagene har Oslo Prisenemnd fått 300 nye takstsaker som skal behandles etter de nye reglene.

Det vil imidlertid gå enda to uker for den første maksimalpris er fastsett i Oslo — første møte i en av de fire nemndene i Oslo er berammet 12. september.

Prisenemndene landet rundt har fått tilsnitt av henvendelser fra andelseiere som ønsker å vite takst på sin leilighet.

Men prisnemndene har stilt to betingelser: Ingen har fått ny takst før etter 1. september, og det skal foreligge en reell flytting.

— Vi har gjort grundige forberedelser foran overgangen til maksimalpriser, men folk må likevel regne med ventetid, sier avdelingsjef Bjørn Reium i prisnemnda i Oslo.

Det alle nå er spente på, er om maksimalprisene vil være snuig å oppnå ved salg nå. Helligkupertinen stiller seg imidlertid skeptiske til det — blant annet på grunn av et trangt kreditmarked.

Dermed er det duket for forhandlinger mellom selger og kjøper. Det er heller ikke lenge selv sagt at boligbyggelagene vil benytte seg av sin forkjøpsrett som tidligere. Enda mer vil som er det om de akter å betale maksimalpris.

Først om tre-ire uker vil en tendens i omsetningen være klar, hvor høyt omsetningspriser vil legge seg i forhold til maksimalpris.

MER OM TAKST-EKSPLOSJONEN — SIDE 10 og 11

små leiligheter som til slutt kom ut i markedet til de ikke-boende medlemmene. Den første på listen, som hadde lengst ansiennitet, fikk et brev fra OBOS om at hun var tildelt en bolig. Medlemmet fikk en relativt kort tidsfrist til å takke ja til tilbudet. Dersom medlemmet takket nei, gikk tilbudet videre til nestemann på listen. Den som hadde takket nei måtte da søke på nytt året etter. Det var derfor sjelden at noen takket nei.

Etter sommeren 1982 endret situasjonen seg dramatisk for borettslagsleiligheter som skulle overtas etter 1. september. Jan Neergaard og jeg regnet med at etterspørselen etter bruktboliger kom til å bli annerledes når prisene gikk kraftig opp. Det første vi gjorde i løpet av sommeren var derfor å lage nye standardbrev som vi sendte til medlemmene. I stedet for å sende ett brev til ett medlem når vi fikk en leilighet inn for salg, så sendte vi fem brev. Vi tok forbehold om at den med lengst ansiennitet hadde førstevalget. De som takket ja, men som ikke fikk tildelt leiligheten ville fortsatt stå på listen. Det viste seg tidlig på høsten at fem brev var for lite flere steder i byen. Ofte takket alle nei. Vi økte derfor antall tilbudsbrev til ti per leilighet, og noen ganger enda flere for leiligheter som lå i områder der salget gikk tregt. Utover høsten gikk antall leiligheter som kom inn for salg også kraftig opp. Fra 1. september til midten av oktober ble over 1 000 leiligheter meldt ledig. Det var mange.

EDB-en hadde nettopp gjort sitt inntog i OBOS. I 1981 hadde vi fått de første Wang-maskinene, som var rene tekstbehandlingsmaskiner. Det var bare hovedkontoret som hadde slike maskiner. Men uten dem er det ikke godt å si hvordan omleggingen av bruktboligsystemet ville gått. For det ble mange standardbrev som ble sendt ut. Ute på avdelingskontorene fikk de kopier av standardbrevne som en maskinskrevet mal. De fylte inn navn på kjøper og selger, borettslagsnavn, priser, osv. med skrivemaskin i de tomme feltene i brevene og sendte dem ut. Det var ikke så mange brev som gikk ut fra avdelingskontorene, så det gikk det også.

Det gikk opp for oss tidlig etter ferien at vi måtte lage et nytt system for omsetning av bruktboliger. Prisreguleringen av borettslagsleiligheter i Sverige var opphevet for noen år siden. Jeg hadde hørt at vår svenske søsterorganisasjon HSB, som vi var en kopi av, hadde et godt system for omsetning av brukte boliger i et fritt boligmarked.

De hadde en stor bruktboligavdeling som de kalte HSB-Centralen, der de annonserte og omsatte brukte HSB-leiligheter. Like etter sommeren spurte jeg Ivar Mathisen om Jan Neergaard og jeg kunne dra til Stockholm for å studere det svenske systemet. Vi fikk tillatelse til det, under en viss tvil. I HSB fikk vi mange gode tips og råd. Vi fikk også med oss kopier av deres utmerkede avisannonser, der de hadde et morsomt budskap som topp eller bunntekst i annonsene.

Da vi kom hjem satte vi i gang med å støvsuge huset for folk som hadde et visst talent til å være selgere. Avdelingen bestod til å begynne med av åtte medarbeidere. Vi ansatte en voksen og myndig dame, fru Schwenke som leder. Men det kostet penger å ansette åtte nye medarbeidere.

VG Onsdag 1. september 1982

NYTT

TAKST-EKSPLOSIJEN



Av 4500 leiligheter som KOBB disponerer vil direktørens eget hus i Skinnerhøla øke mest. Erik Geelmyden kjøper boligen for 70 000 kroner. I dag kan han selge for 450 000 kroner.

200 000 tjent OVER NATTEN

KRISTIANSAND (VG) — I dag får direktør Erik Geelmyden i KOBB 420 000 kroner for boligen sin i Skinnerhøla. I går var taksten bare 200 000 kroner. Bolig- og byggeselskapsdirektøren øker mest på Sørlandet.

Av 4500 leiligheter som Kristiansand og Omegn Bolig og Byggeselskap (KOBB) formidler, er det direktøren hus som sliger mest. På Skinnerhøla ble leiligheten vurdert 108 prosent mer over natta.

— Og der bor tilfældigvis direktøren, som flyttet inn før han ble KOBB-ansatt.

Kat vi nå regner med at boligretskravet forliser boligspesulasjonen og vil øke eget hus.

Det kommer aldri på tale. For meg har det negativ betydning at jeg er blitt 2000 kroner rikere etter natta. Det er nemlig annonsert at forsmakstaksten vil øke med 100 prosent.

— Men KOBB-direktøren har ingen planer om å selge huset. Det er bare for 70 000 kroner i anbud på Boligmarknaden. Vil leiligheten gå om en måned vil verdien være 100 prosent høyere. Det er et fantastisk tilbud. Men det er også leiligheter i Kristiansand der man ikke vil oppnå giringsrenter.

Eiendomsnytt
KOBB-direktøren forteller at de nye prisene vil øke med 100 prosent. Det er noe som vil øke verdien av huset. Det er noe som vil øke verdien av huset.

Boeksperiment UROER OBOS



OBOS er urolig for det de kaller Regjeringens boligeksperiment. Informasjons-sjef Arne Michael Olsen sier at de nye takstreguleringene åpner for visse smutthull, men ønsker ikke å bli ivret hull han har funnet fram til.

— Ja, det er all grunn til angst for hva disse reglene vil føre oss, sier han. Jo mer vi har arbeidet med forberedelse til overgangen, desto mer ønsker blir vi på at Regjeringens nye foranstaltninger vil gi oss mer utrykk for hva som kan skje, sier informasjonssjefen.

For dyrt
— Vil OBOS ha noen kontroll med omkostningene?

— Det vil jeg si. Det er normalt å ha omkostninger. Men det er på dette området vi ser visse smutthull som gir oss angst.

Den jobben som har vært i taket har det mange arbeidstidene med kompetanse på sine leiligheter, kan vi se og å foreslå å legge av hensyn.

Altredde for de nye prisereguleringene vil OBOS og andre boligbyggere bli påvirket. Men det er viktig å se på disse problemene på grunn av prisene. Med boligspekulasjonen kan disse problemene forsterkes, selv om det ikke er boligbyggere venter på brukstilgjengelighet i boligmarkedet.

— Brukstilgjengelighet med å finansiere de nye boligprosjektene sine med kontanter til å finansiere boligprosjektene sine, sier Arne Michael Olsen i OBOS, som i for høye priser søker på brukstilgjengelighet.

5 på gaten

— Er det blitt for dyrt å skaffe seg bolig?



TOR KJELLAND, jurist, Oslo 4: — Ja, det er dyrt. De nye prisreguleringene som kommer med den nye boligmarkedet gjør det spesielt vanskelig for de unge.



INGE ASLAUGBERG, direktør, Oslo 3: — Jeg skaffet meg bolig for to år siden. Det var i tillegg til i dag blir det dyrt for mange.



MARITA MYRDAL, student, Bærum: — Ja, det betyr bare ikke for unge mennesker i dag å skaffe seg bolig. Det er like mye å bli husløs.



ESPEN JAHREN, fiskekjøper, Oslo 10: — For folk i presensboliger som for eksempel Oslo er det ikke problematisk. Jeg mener ikke disse som pletter på ny bolig i dag.



KARI BEISTAD, skipsdirektør, Oslo 6: — Ja, jeg har selv forsøkt å skaffe meg en leilighet, men har foreløpig gått opp. Det er vanskelig for meg unge å få lov.

Fra oktober var avdelingen på plass og vi begynte å annonsere bruktboligene i Aftenposten og Arbeiderbladet. Vi fikk tak i et godt reklamebyrå som gjorde våre annonser godt og positivt synlige. Det var mange boliger til salgs, så annonsene ble lange. «Togtabellen» ble det interne navnet på dem. Med morsomme headinger på annonsene vakte både de og det nye bruktboligsystemet i OBOS stor oppsikt. I stedet for å søke om bruktbolig en gang i året kunne man få bolig nesten på dagen. Det var en revolusjon i Oslos boligmarked, selv om OBOS-boligene var vesentlig dyrere enn før. Alle kunne melde sin interesse for en annonsert leilighet. Den som

hadde lengst ansiennitet hadde rett til å tre inn i høyeste bud. Hvis leiligheten gikk til høyeste lovlige maksimalpris, noe de færreste gjorde, gikk boligen til det medlemmet med lengst ansiennitet. Intern forkjøpsrett i borettslagene ble håndtert parallelt. Ifølge loven måtte forkjøpsretten benyttes innen 30 dager. Derfor måtte vi få ting til å fungere raskt.

Men helt fram til februar 1983 fortsatte vi også å gi tilbud til alle som hadde søkt om bruktbolig på blått skjema. Til tross for de store økningene i maksimalprisene fra 1. september, og opprettelsen av bruktboligavdelingen, hadde vi som vanlig kunngjort at medlemmene kunne søke om bruktbolig på blått skjema som før, innen 1. november. Vi hadde sett at de fleste boligene i attraktive strøk hele tiden gikk til maksimalpris. Vi fortsatt derfor å sende tilbudsbrev til de som hadde søkt om bruktbolig på denne måten for 1983. Det ble sendt mange brev per leilighet. Til tross for dette var det mange leiligheter som glapp og som ingen medlemmer kjøpte.

Når den lovfestede fristen på 30 dager for å gjøre forkjøpsrett gjeldende var gått ut, kunne selgeren selge til hvem han ville utenom OBOS. Den 15. februar gikk det derfor ut brev til alle som hadde søkt på blått skjema, om at fra da av ville alle bruktboliger bli annonsert i Aftenposten og Arbeiderbladet (i dag Dagsavisen) hver tirsdag og torsdag. Medlemmene opplevde det nye systemet som en kjempemodernisering av OBOS.

Men å lage en ny avdeling med åtte medarbeidere krevde også at vi måtte øke inntektene. Jeg hadde regnet ut at vi måtte ha et honorar på 2 200 kroner per leilighet for å dekke våre kostnader. I den gamle bytteavdelingen hadde honoraret vært på vel 200 kroner. Den gangen ble alle priser og gebyrer bestemt av styret. Jeg måtte gå til styret og be om at gebyrene for å kjøpe en bruktbolig, byttegebyret som det het inntil da, måtte heves. Noen medlemmer ville sikkert bli sure over en så stor prosentvis økning. Jeg la saken fram for styret. Rolf Hansen var blitt ny styreleder i OBOS i mai samme år. Han hadde stor forståelse for at vi måtte dekke våre kostnader. *«Der det ikke er økonomi er det ingenting»,* sa han. *«Du får kunngjøre de nye honorarene i alle avisene, så får vi ta kjeften og bli ferdig med det».* Og det gjorde vi.

Men vi fikk ingen sure kommentarer. Medlemmene var kjempefornøyd med at de fikk kontinuerlig tilgang til alle bruktboligene i OBOS straks de ble lagt ut for salg. Der medlemmene tidligere følte at all bruktboligomsetning skjedde tregt, lukket og internt, følte de nå at det skjedde åpent og raskt. Der våre gamle «byttedamer» (som faktisk var deres tittel) tidligere fikk mye kjeft fra både kjøper og selger, kom vi over i en situasjon der vi ble overøst med ros, blomster og gaver. En kunde kom med 5 000 kroner i en konvolutt til en medarbeider, og han ville ikke ta dem tilbake. Pengene

gikk til OBOS-klubben. Etter hvert så vi at de honorarene som vi hadde satt for bruktboligomsetningen heller ikke dekket våre kostnader. Fra 1.1.1985 ble de økt til 1,2% av salgsbeløpet. Det var også en stor økning, men vi lå fortsatt langt under eiendomsmevlene, som tok 2%.

23



«Du trenger ikke være selveier for å få lav husleie i pensjonsalderen»

Det trodde jeg, for Både Polly og jeg merket jo at husleien bare gikk oppover. Hvordan blir det når vi skal leve av folketrygden, tenkte vi... Men når husbanklånet snart blir nedbetalt, viser det seg at husleien omtrent blir halvert. Selv om fornuftige beløp blir avsatt til ytre vedlikehold, drift og avgifter. Polly og jeg er ikke alene om å ha trygg økonomi. I går reiste enkefru Hansen på langtidsferie. Til Kanariøyene.

Erna og Polly

Å bo i OBOS betyr å være medeier i et borettslag. Med muligheter til innflytelse på nærmiljø, økonomi og å være din egen herre innenfor husets vegger. OBOS bygger til selvkost og er forretningsfører for ca. 350 borettslag med omlag 50.000 boliger av ulikt slag. En hel folkebevegelse og et verktøy for tryggere hjem, bedre bomiljø og forsvarlige bokostnader. Og ansvarlig forvaltning av store samfunnsverdier.

Boliger til salgs i Oslo og omegn

VEST							
Ref.nr.:	Sted:	Boligtype:	Str.:	m ² :	Etg.:	Leie:	Ca. pris:
648	Hovseter	Blokk	4r+kj.	85,5	5	1.430,-	235.000,-
NORD VEST							
649	Bjølseter/Dla	Blokk	Hybel	17,65	4	526,-	67.000,-
650	"	"	Hybel	17,0	3	494,-	67.000,-
651	Sandaker	"	1r+kj.	28,2	4	527,-	138.700,-
NORD							
688	Ammerud	Blokk	1r+kj.	31,3	2	765,-	100.000,-
652	"	"	3r+kj.	75,4	3	1.412,-	205.000,-
653	"	"	4r+kj.	86,6	8	1.930,-	210.000,-
654	"	"	4r+kj.	86,6	4	1.910,-	215.000,-
655	"	"	4r+kj.	86,6	1	1.873,-	214.000,-/210.000,-
656	"	"	4r+kj.	86,6	6	1.719,-	215.000,-/190.000,-
657	Kalbakken	"	3r+kj.	64,3	1	1.269,-	188.200,-
658	"	"	3r+kj.	63,4	4	1.254,-	160.800,-
659	Romsås	"	3r+kj.	85,0	1	1.244,-	220.000,-/190.000,-
660	Stovner	"	3r+kj.	72,0	2	1.550,-	193.000,-
661	"	"	4r+kj.	84,5	2	1.760,-	202.000,-/190.000,-
662	"	Småhus	5r+kj.	102,0		1.415,-	298.000,-
663	"	Terrassehus	5r+kj.	89,0	3	1.140,-	180.000,-
664	"	"	6r+kj.	108,0	U	1.308,-	220.000,-
NORD ØST							
665	Ellingsrud	Blokk	3½r+kj.	72,6	8	1.332,-	198.200,-/190.000,-
666	"	"	3½r+kj.	72,6	4	1.228,-	200.000,-
667	"	"	4r+kj.	100,0	2	1.714,-	200.000,-
668	Furuset	"	2r+kj.	60,4	1	1.598,-	95.000,-
669	"	"	3r+kj.	94,0	1	1.395,-	192.000,-
670	"	"	4r+kj.	104,2	4	1.549,-	255.000,-
671	"	"	4r+kj.	104,2	1	2.245,-	224.000,-/215.000,-

Assisterende direktør

Midt under all hurlumheien med bruktboligomsetningen ble jeg ansatt som assisterende direktør i OBOS, og som Ivar Mathisens nestleder. Den 17. august ble jeg innkalt på hans kontor. Han sa at han hadde snakket med den nyvalgte styrelederen

Rolf Hansen. De var enige om at jeg på neste styremøte skulle ansettes som assisterende direktør. Den stillingen hadde stått ledig etter at B. Wærnhus døde i 1979. Jeg skulle overta de samme funksjonene som Wærnhus hadde, med ansvar for økonomi, forvaltning, boligomsetning og fellestjenester. «*Rolf og jeg er enige om at dersom dette går bra, har jeg tenkt å gå av om ett år og overlate hele OBOS til deg*», sa han. Det hele kom meget overraskende på meg. Han hadde nok veiet og vurdert både meg og andre i ledelsen en stund, uten at jeg ante noe. Våren 1982 hadde jeg begynt å kjede meg. Å være utredningskonsulent uten å delta i den daglige aktiviteten, var kjedelig. Jeg satt helt alene og hadde ikke noe miljø. Mine strategiske planer ble levert til Ivar og tidvis diskutert med to av styrtes medlemmer (Tor Haug og Stein Halvorsen, for øvrig begge sosialøkonomer). Jeg hadde begynt å se med rundt atter andre jobber. Så kom dette.

På styremøtet den 3. september foreslo han at jeg ble ansatt som assisterende direktør med tilbakevirkende kraft fra 1. september. Styret endret datoen for tiltredelse til 15. september. Så var jeg plutselig blitt nestkommanderende i OBOS, og ansvarlig for blant annet boligsalget. Da jeg den 9. juli satte i gang å forberede endringene i bruktboligsalget tok jeg meg bare til rette, sammen med Jan Neergaard.

Bruktboligavdelingen og bruktboligsalget i OBOS ble en stor suksess. Den medførte nærmest en revolusjon av boligmarkedet i Oslo. Tidligere hadde man måttet være medlem av OBOS i 20-30 år for å tildet en bolig. Plutselig kunne man få kjøpt en bruktbolig på dagen, om enn til langt høyere pris. Den var allikevel rimeligere enn en ny bolig. Jeg tror folk flest oppfattet oss som bedre enn eiendomsmeglerne. Vi overgikk alt av det som var datidens forventninger til oss.

På den tiden var det heller ikke så mange eiendomsmeglere. I 1980 var det 100 eiendomsmeglere til sammen i hele landet. Mesteparten var i Oslo. Men i 1980 var totalmarkedet i Oslo, som meglerne hadde å ta av på bare litt over 20 000 selveierboliger med eget gårdsnummer og bruksnummer. De solgte nok en og annen borettslagsleilighet i frittstående borettslag også. Men ikke mange, fordi de fleste ble solgt med penger under bordet. Det kunne ikke meglerne være med på. OBOS- og USBL-markedet var helt stengt for meglerne før 1982.

Selv om bruktboligavdelingen var en suksess, var vi i OBOS dypt bekymret for hvordan vanlige folk nå skulle klare å skaffe seg en bolig. Vi mente myndighetene måtte følge opp med nye og økte hjelpetiltak som økte etableringslån i Husbanken, mv.

Det økte salget av bruktboliger fikk store konsekvenser for OBOS. I løpet 1982 ble det ledigmeldt 2 408 bruktboliger i OBOS, hvorav hele 1654 ble ledigmeldt etter 1.

september. I løpet av hele 1983 ble det ledigmeldt 4 826 boliger, en fordobling fra året før.

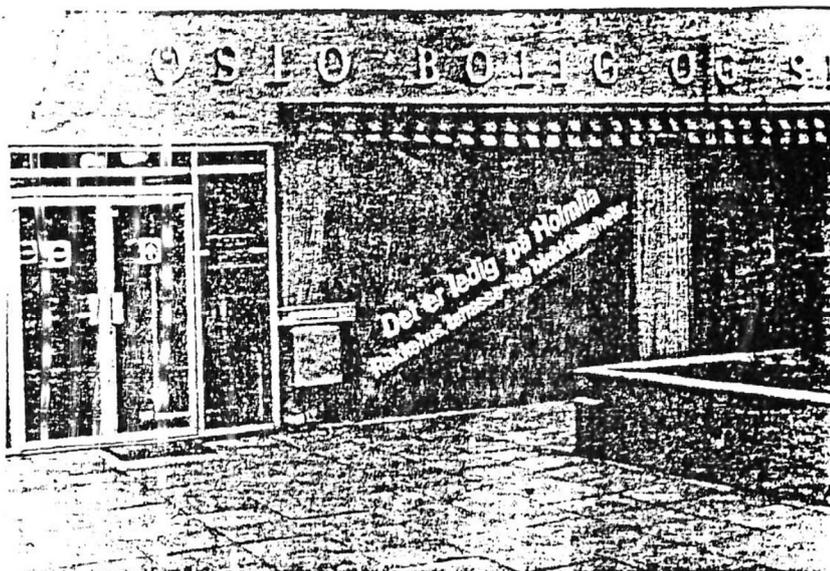
OBOS – en serviceorganisasjon.

OBOS var på denne tiden i gang med en storstilt utbygging av Holmlia. I løpet av høsten 1982 og våren 1983 fikk OBOS tilbakelevert over 1 000 boliger som medlemmene hadde kjøpt og betalt, men som de nå ikke ønsket å overta, fordi de mye raskere kunne få tak i en brukt bolig til omtrent samme pris. Datidens kontrakter gjorde det mulig for medlemmene å levere boligene tilbake til OBOS og få tilbakebetalt innskuddene. For OBOS ble dette en stor utfordring. Både likviditetsmessig, ved å tilbakebetale så mye penger til medlemmene, og ved å skaffe penger til å bygge ferdig de tusen boligene. Deretter var det en stor utfordring å selge disse tusen boligene som var under bygging på nytt. Jeg fikk ansvaret for å få fart i nyboligsalget samtidig med den store jobben med å omorganisere bruktboligomsetningen.

OBOS-ansatte på salgs-kurs

Aker Avis
 – Treg 18 MARS 1983
 omsetning på
 Holmlia

Mens hussøkende i OBOS tidligere måtte være utstyrt med stor tålmodighet, er det idag pengene det står på. Kan man legge pengene på disken, kan man nå faktisk handle leilighet like lett som en annen vare. For OBOS betyr dette en ganske stor omstilling. Tidligere var det å sortere søknader – dag må de tilbys og selges. Holmlia er et av de områder hvor OBOS nå virkelig må markedsføre sin vare. En ny boligrefleks som den til var



OBOS fikk et nesten helsides oppslag i Aker Avis den 18. mars 1983 med overskriften «OBOS-ansatte på salgskurs». Det ble vurdert som svært oppsiktsvekkende at OBOS måtte selge boliger. Før måtte man som kjent ha både 10 og 30 års ansiennitet før man kunne få tildelt en bolig. «Tidligere var det kundene

som nærmest «med lua i hånda» måtte ta det som bød seg – i dag kan man velge og vrake enten man er medlem eller vil kjøpe over disk», het det i Akers Avis.

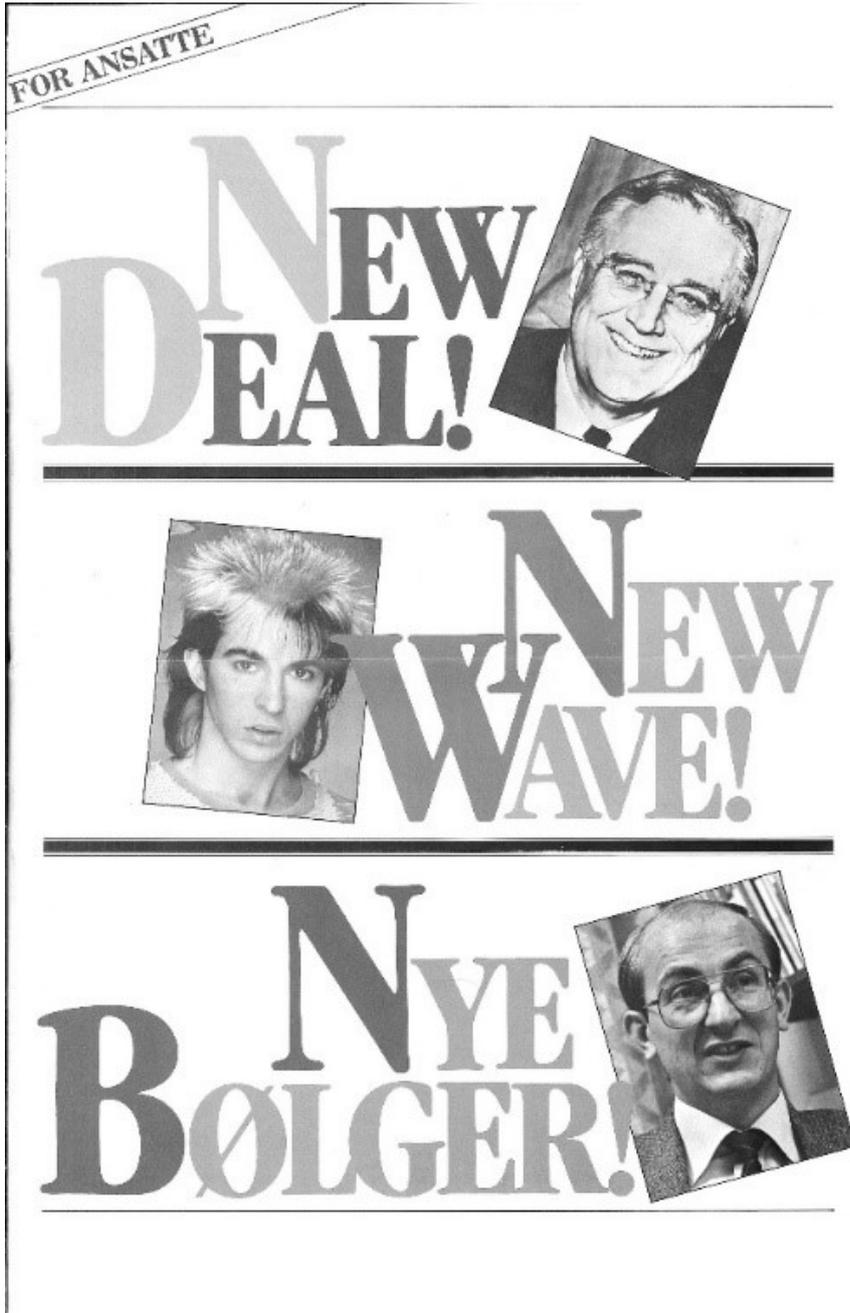
Men noen steder måtte man fortsatt ha ansiennitet for å få tildelt en bolig, selv om den ikke behøvde å være like lang som før. I OBOS-bladet nr. 3 I 1983, like etter vårt salgskurs, var det en tilleggskunngjøring for Casinetto borettslag på Skøyen Vest. Her hadde det vært frafall, og medlemmer med ansiennitet fra før 1975, det vil si bare åtte års ansiennitet, kunne søke innen 10. juni. Mange medlemmer søkte. En dame ville forsikre seg om at søknaden var kommet vel fram. Hun ringte til Hussøkeravdelingen og spurte om søknaden var mottatt. Der traff hun på en av våre eldre medarbeidere, som ikke var berømt for å yte god service. «*Tror De ikke at vi har annet å gjøre enn å lete etter innkomne søknader*», svarte vår medarbeider. Damen ble sur. Hun ringte til journalist Else Brudevoll i Aftenposten og fortalte om sin erfaring med servicen i OBOS. Aftenposten ringte også til OBOS for å høre om dette virkelig kunne være sant. Else Brudevoll traff tilfeldigvis også vår «servicedame». Og fikk samme svar. «*Tror dere ikke vi har annet å gjøre enn å lete etter brev*»? OBOS fikk fire til dels spydige spalter i Aftenposten om OBOS-servicen. Jeg ble litt deprimert etter det oppslaget. Her hadde vi brukt 300 000 kroner på et stort salg- og servicekurs. Det var den største satsningen på dette i OBOS sin historie. Og så hadde noen ansatte oppfattet så lite. Hvordan skulle dette gå? Men heldigvis hadde de fleste god nytte av kurset.

Internt ble det satt i gang en hektisk opplæringsvirksomhet. Service stod i høysetet. «Ta meg raskt og med et smil», stod det på grønne klistrelapper som ble limt på alle telefonapparatene. Medlemmene skulle behandles med oppmerksomhet, vennlighet og hjelpsomhet, uttalte jeg til OBOS-Speilet våren 1983. Vi hadde fått en ny personalkonsulent, Tor Gundersen, som kom med mange gode ideer fra sin forrige arbeidsplass Kværner. Vi leide inn en studierektor fra BI til å drive systematisk intern lederopplæring. I 1985 ansatte vi informasjonskonsulent Stein Drogseth som opplæringskonsulent i bedriften. Hans eneste oppgave var å bidra til opplæring og utvikling av våre ansatte. EDB ble tatt i stadig mer bruk.

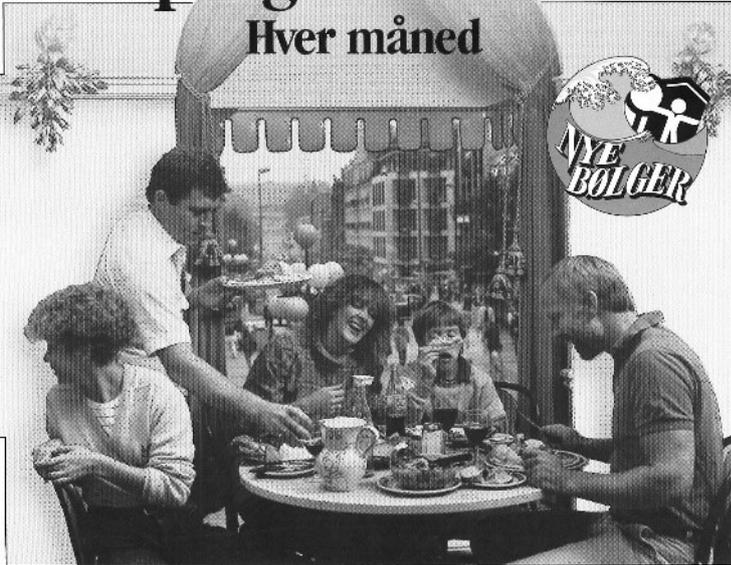
OBOS begynner med markedsføring

Våren 1983 ble det planlagt en større markedsføringskampanje. Denne skulle både være et ledd i den interne opplæringen og motiveringen, men også en kampanje som hadde som mål å rette opp vrangforestillinger og uvitenhet om borettslag. Fordi vi følte at vi var kommet for kort med den interne opplæringen ble kampanjen utsatt til oktober. Internt ble den markedsført som «**NYE BØLGER**». Mange trodde den gang at

husleien i OBOS, som var høyere enn i selveierleiligheter, var å kaste penger ut av vinduet. Man var ikke klar over at mesteparten av husleien gikk til å betale renter og avdrag på borettslagets Husbanklån. Derfor hadde vi helsides annonser som «I OBOS er det lurt å kaste penger ut av vinduet. Hver måned», med en lang forklarende tekst under. En annen annonse hadde overskriften: «Det er billig å kjøpe dyrt i OBOS». Også med en lang forklarende tekst under. Det var fem forskjellige helsides annonser



I OBOS er det lurt "å kaste pengene ut av vinduet" Hver måned



Vi har aldri drevet med bokus pokus. Allikevel har vi gitt mange mennesker mer penger å leve for enn de ellers ville ha hatt.

Hvis du er selveier betaler du husleie til deg selv. En annen form for sparing altså. Hvis du er borettslaver, kaster du dermed pengene ut av vinduet. Hver eneste måned. Slik er det sagt. Men alt som er sagt er ikke alltid sant.

Som selveier kjøper du din bolig ved å låne penger. Husleien er renter og avdrag på lån. Men det er bare halve sannheten. I tillegg skal du betale forsikringer, skatter, vannavgift, kloakkavgift, søpeltømming, smømaking, beplantning, vannlekkasjen som oppsto i vinter - og kanskje maleren.

Som borettslaver betaler du hver måned en husleie til forretningsfører - OBOS. Dette er egentlig ikke noen leie, men avdrag og renter på felleslånet som finansierer differansen mellom hva boligen kostet å bygge, og hva du betalte i innskudd. I tillegg til en rekke servicetjenester som selveieren enten ikke har, eller må betale dyrt for å få. Dette tilsammen utgjør en gjennomsnittlig husleie.

RENTER OG AVDRAG

Den aller største delen av husleien, omtrent 75%, går med til nedbetaling av Husbanklånet gjennom 26 år. Renter betaler du selvfølgelig hele tiden. Det første året 5%. Deretter øker renten år for år, opp til høyeste rentefot i det sjunde året. For tiden er den 11,5%. Siden er renten konstant. Avdragene begynner du å betale etter seks år.

SKATTER OG AVGIFTER

Eiendomsskatt skal betales. Det skal også kommunale selvfolgeligheter som vannet i springen, kloakk og renovasjon. Det koster 9% av husleien.

FORSIKRINGER

Din eiendom representerer store verdier og må selvfølgelig forsikres. Ca. 3% av husleien går til dette.

LØNN TIL VAKTMESTER

I de større borettslagene er det vanlig med vaktmester. De litt mindre ordner gjerne noen av vaktmestertjenestene selv. Vaktmesterservice kan være å skifte lyspærer, feie, måke sne, passe fyrkjelen og klippe gresset. Å slippe å gjøre slikt selv koster. Men ikke mye, når en deler det på mange. Om lag 2% av husleien går til lønn og sosiale utgifter.

FORRETNINGSFØRERHONORAR

Et borettslag utgjør ofte et forretningsansvar som en middels norsk bedrift. Og å være forretningsfører krever mer enn å vite forskjell på øbet og kredit, EDB, kunnskaper og stordrift gjør forretningsførelsen billigere og mer rasjonell. OBOS er landets største forretningsfører for borettslag. Det innebærer å lage budsjetter, føre regnskaper, utarbeide regnskapsoversikter, sørge for- og garantere innbetaling av husleien, betale borettslagets løpende utgifter, innbente og utrede anbud på vedlikehold, føre lagets korrespondanse... Omtrent 3% av husleien din går til dette.

VEDLIKEHOLD

Etterhvert som årene går øker behovet for vedlikehold. Behovet kan ofte være akutt og komme på de mest uventede tidspunkter. Men i et borettslag kommer det aldri ubeløst, fordi styret som regel setter av penger gjennom husleien til vedlikehold og reparasjoner. Da slipper en å ta kostnadene i rykk og napp, eller se boligen forfalle. Dette går 4% av husleien til.

SNØRYDDING...

...belysning, heis, maling, sand til stroing og sandkasser, busker og blomster. Kort sagt alle de tingene som gjør det trivelig, og får miljøet til å fungere. Dette koster deg rundt regnet også 4% av husleien.

Det er altså dette mange kaller å kaste penger ut av vinduet. Å motta tjenester til en brøkdell av hva de totalt koster. Og å betale ned renter og avdrag.

Apropos renter og avdrag. De pengene får jeg vel aldri se igjen? Rentene kommer du til å se igjen som hyggelig fradragposter på selvangivelsen. De første årene blir dette gjerne 50 - 70% av hva du har betalt i husleie. Avdragene får du glede av hvis du skal selge boligen din en gang. Dagens takstsystem er basert på hva din bolig ville kostet å bygge den dagen du selger den, minus din andel av fellesgjelden, siltasje og elde.

Selv om bokostnadene er tunge å bære for mange, skal ihvertfall du som bor i borettslag vite at det du betaler i husleie ikke er bortkastede penger. Og at derfor er lurt å «kaste pengene ut av vinduet». Kanskje har du da litt mer igjen til andre av livets goder.

OBOS har gjennom årene kalt på både små og sure minner. Mange holdninger er skapt av mangel på bedre vitende. Hvis du ønsker å vite mer, skal du sende inn kupongen. Så vet ihvertfall du. Og for å holde tradisjonene litt ved like, har du fortsatt mulighet til å le av OBOS. Hvis du kjøper kassetten med Mjøen, Lysåid og Kirkovaag. På 650 steder hvor slike selges i Oslo-området. Eller gjennom kupongen. Da blir den sendt deg direkte fra Heto Engros. For kr. 29.50 pluss porto.



- Jeg vil vite mer.
 Takk, jeg vet nok. Gi meg heller noe å le av.

Navn _____

Adresse _____

Poststed _____

Send kupongen til:
OBOS Informasjonsavdeling,
Fugsbøls 838B, Hammersborg,
Oslo 1

OBOS

Hammersborg Torv 1, Oslo 1
Telefon (02) 20 40 30

som ble trykket i Aftenposten, Dagbladet og Arbeiderbladet. Kampanjen vakte stor og positiv oppmerksomhet. Etter at kampanjen var ferdig i avisene ble det sendt ut en egen boligavis: «BoligValget» til alle husstander i Oslo-området. Sammen med de nye annonsene for våre bruktboliger som kom to ganger i uken i Aftenposten og Arbeiderbladet, begynte vi sakte å snu holdningene til OBOS ute i opinionen.

Det er billig å kjøpe dyrt i OBOS



Begge leilighetene er like store. Begge har samme standard. Begge ligger på samme sted. Det er bare én forskjell. Prisen.

I 1970 kostet det 116.000 kroner å bygge en blokkleilighet. I 1981 kostet det 453.000. Arbeidslemlingene er blitt høyere og materialene dyrere. Gjennomsnittsboligen er også blitt større. Hele 32%.

Den har høyere standard, både ute og inne. Den er bygget med vanskeligere terreng- og grunnforhold. Den har bedre miljø, med mindre trafikk og flere lekeplasser.

Byggekostnadene pr. kvadratmeter har økt med 198%, fra 1970 til 1981. Samtidig har lønnen til en vanlig industriarbeider økt med 231%. Dagens blokkleilighet er altså billigere enn gårsdagens.

Relativt sett. Derfor skulle det være lettere å skaffe seg leilighet nå enn før. Men slik er det ikke.

Mange mennesker sliter tungt med høye boutgifter. Mange står ikke lenger i noen boligko. Ikke fordi de ikke lenger trenger en ny og bedre bolig. Men fordi det er uoverkommelig å finansiere og betale hva en tilfredsstillende bolig koster.

Rentene til Husbanken har økt og avdragsiden har blitt kortere. Arealtilskuddet, som var en kom-

pensasjon for morsen, har forsvunnet. Det gjør en ny bolig ca. 100.000 kroner dyrere enn med de ordninger man hadde i 1970. Da finansierte Husbanken og arbeidslemlingene ca. 80% av byggekostnadene. Nå ser vi eksempler på at finansieringen har vært nede i 40%.

Problemet er derfor ikke at de nye leilighetene er for dyre, men at finansieringsbetingelsene har blitt alt for dårlige. Derfor er det dyrt å kjøpe byens billigste boliger. For alt er jo relativt. De leilighetene vi forordstiller i år, koster ca. 5.000 kroner pr. kvadratmeter. Og hva alternativene koster, kan du se i avisene hver eneste dag.

De rimeligste boligene på det såkalt "frie marked", koster vanligvis fra 7.000 kroner pr. kvadratmeter. Og oppover. I sentrale strøk av Oslo vil du oppleve kvadratmeterpriser fra 10.000 til 17.000 kroner.

Det er flere årsaker til at prisen på en borettslagsleilighet er lavere. En vesentlig grunn er at du får den til selvkost. Og at rundt regnet halvparten av byggekostnadene dekkes av Husbankens, som til slutt og sist nedbetales gjennom husleien. Men avdragene på Husbanken begynner du

først å betale etter 6 år, og renten starter på 3%. Differansen mellom byggekostnadene og Husbanken er innskuddet, eller inngangsbilletten du skal betale. Og siden du skal skaffe de pengene selv, er denne summen langt lavere enn boligens egentlige pris.

Men så er vel selvtierboligen en bedre investering på sikt da? Ja, for mange har det vært det. For de som har villet bytte seg oppover og oppover. Til større og større, dyrere og dyrere boliger. Men du skal være klar over at dette er i ferd med å endre seg. At prisutviklingen på selvtierboliger flater ut, og at forskjellen blir mindre og mindre. Så i framtiden blir vel dette neppe noe godt argument mot å skaffe seg et bra og billig hjem, uten at det skal koste skjorta. Et hjem du kan skaffe deg i denne verden. Det billigste i byen.

OBOS har gjennom årene kalt på både snill og sure minner. Mange holdninger er skapt av mangel på bedre vitende. Hvis du ønsker å vite mer, skal du sende inn kupongen. Sit ved iverfall du. Og for å holde tradisjonene litt ved like, har du fortsatt mulighet til å le av OBOS. Hvis du kjøper kassetten med Miljø, Lyshad og Kirkevaag. På 650 steder hvor slike selges i Oslo-området. Eller

gjennom kupongen. Da blir den sendt deg direkte fra Heto Engros. For kr. 20,- plus porto.

Jeg vil vite mer.
 Tak, jeg vet nok. Gi meg heller noe å le av.

Navn _____
Adresse _____
Poststed _____

Send kupongen til:
OBOS Informasjonsavdeling,
Postboks 823, Hammersborg,
Oslo 1

OBOS
Hammersborg Torg 1, Oslo
Telefon (02) 20 40 50

EDB-en kommer.

Da vi gikk over til å kjøre økonomisystemene på egen datamaskin, insisterte økonomisjef Bjørnulf Sandberg på at vi skulle kjøpe IBM System 38, som det het. Våre innleide konsulenter foreslo at vi skulle kjøp Nord-maskiner fra Norsk Data. Ivar Mathisen var i tvil. Han spurte meg, som den gang var den eneste i OBOS med noe EDB-utdannelse. Jeg var enig med Sandberg. Så da ble det IBM. Det var et lykketreff. OBOS har vokst og utviklet seg sammen med IBM-maskinene til dags dato. Norsk Data gikk som kjent konkurs. I 1982 ble Tom Fjeldstad ansatt for å være med å bygge opp dataavdelingen i OBOS, sammen med Knut Moberget. Knut ble EDB-sjef. Men han fant grønnere enger utenfor OBOS etter noen få år og Tom overtok. Han har

ledet utviklingen av IT-systemene siden den gang på en fantastisk måte. Før vi kjøpte maskiner fra IBM var vi med dem på et seminar. Her var det full krangel mellom stormaskinmiljøet og småmaskinmiljøet internt i IBM. Folkene fra stormaskinavdelingen mente det var en stor maskin vi trengte, ikke en liten System 38.

Problemet Holmlia

Med Holmlia fikk vi i begynnelsen av 1983 enda en utfordring, i tillegg til problemene med å selge boliger, og som kanskje har satt sitt preg på bydelen til dags dato. Byggebudsjettet for Sloreåsen borettslag sprakk ettertrykkelig. Bygget var en totalentreprise som Selvaagbygg hadde for Oslo kommune. Oslo kommune hadde på nesten vanlig måte transportert kontrakten til OBOS for at vi skulle selge boligene, skaffe Husbankfinansiering og betale entreprenøren. Dermed kunne kommunen bestemme alt om byggeriet, men overlate betalingen til oss. I OBOS hadde man flere ganger fundert på om det var fornuftig at vi ble stående ansvarlig for bygg som vi ikke hadde hatt noen innflytelse over. Men i en tid der det stod tusenvis av medlemmer i kø var det vanskelig å si nei til den slags tilbud fra kommunen. Boligene til Selvaag var like populære som boligene vi bygget selv. Stort sett fungerte «tvangsekteskapene» (som både Selvaag og vi kalte det) ganske godt. Men på Sloreåsen hadde Selvaag glemt å budsjettere med prisstigning i byggetiden, som den gang var betydelig. Innskuddene var derfor satt for lavt da boligene ble solgt. Uteglemmelsen kom først for dagen i forbindelse med sluttavregningen fra Selvaagbygg, etter at alle beboerne var flyttet inn. Etter den selvkostmodellen som OBOS fulgte, måtte beboerne betale det det kostet, også om det kostet mer enn budsjettet. (Den gang var det borettslagene som var byggherre. OBOS var bare et byggherreombud for borettslagene som hjalp dem med byggingen og som sendte regning til borettslagene for våre kostnader. Beboerne eide borettslaget og måtte betale det det kostet å bygge og drive det). På Sloreåsen utgjorde budsjettoverskridelsen at innskuddene måtte økes med opptil 30 000 kroner. Det var mye. OBOS kunne heldigvis tilby finansiering til dem som ikke klarte å skaffe penger selv. Men det ble et usigelig bråk. Og det fortsatte i flere år og satte Holmlia i et dårlig lys. Den gang var det ikke på noen måte uvanlig at OBOS ble skjelt ut for alt som var galt. Vi var stadig i avisene med negativt fortegn. Dette var delvis også politisk begrunnet. OBOS og NBBL hadde alltid stått som forsvarere av prisreguleringen, som var blitt stadig mer upopulær. Vi ble ansett for å være en del av sosialdemokratiet.

En av mine første ilddåper som viseadministrerende var å møte i Østlandssendingen og forsvare prisoverskridelsen på Sloreåsen i et hissig debattprogram. Dette kunne jeg lite om på forhånd, men fikk et par timer på å lese meg opp. Ivar Mathisen orket

ikke å møte i Østlandssendingen, selv om det var han de ville ha. Arbeiderbladet og Dagbladet fulgte opp med artikler i månedsvis, med svært tendensiøs journalistikk. Spesielt Arbeiderbladet var ille. Journalisten som kjørte saken var visstnok i slekt med en av aktivistene på Holmlia. Hun var ikke mottagelig for fakta. Hun fikk tilbud om å gå gjennom alle dokumenter, men var ikke interessert. Det var en ren kampanjejournalistikk mot OBOS og Holmlia. Både Ivar Mathisen og jeg lurte på hvilken agenda avisen egentlig hadde. En dag kokte det over for meg. Jeg snakket med Ivar og lurte på hva vi skulle gjøre. Vi ble enige om at han skulle ringe redaktør Brunvand og at jeg skulle ringe journalisten. Ivar ringte først. Jeg tror ikke det er ofte at en redaktør er blitt utskjelt så grundig. Men redaktør Brunvand henviste til journalisten. Da var det min tur. Jeg ringte journalisten og ga henne skikkelig inn for all usakligheten hun hadde spredd. (Det hører med til historien at USBL hadde budsjettoverskridelse på et annet prosjekt og at Arbeiderbladet også ga OBOS skylden for dette). Jeg husker at jeg under samtalen (og delvis utskjellingen) av journalisten, tenkte at nå har jeg enten skaffet meg en fiende for livet, eller så er vi ferdig med denne saken. Det endte heldigvis med det siste. Kampanjen i Arbeiderbladet stoppet og journalisten ble også borte. I Dagbladet fortsatte det en stund til. Det toppet seg med en helside med bilde av en av de to aktivistene, som kunne fortelle om rotteplagen på Holmlia. Han var avbildet ved siden av et hull i grunnmuren under rekkehuset sitt, der det etter sigende var mye rotter. Samme dag som oppslaget stod i avisen ringte en av naboene meg. Han sa at det som stod i Dagbladet var feil. For det første hadde han aldri sett rotter på Holmlia. For det andre hadde han sett med egne øyne at det hullet som aktivisten viste fram på bildet i avisen under huset sitt, hadde han selv gravet opp dagen før. For det tredje var han lei av all de negative oppslagene om Holmlia, som bare bidro til å sette bydelen i vanry og gjorde det vanskelig å selge leiligheter der. Jeg ringte journalisten i Dagbladet og sa han burde snakke med naboen til aktivisten og få bekreftet at hele historien han hadde i avisen var oppspinn. Om han gjorde det vet jeg ikke. Men etter dette var også Dagbladet ferdig med Holmlia. Bydelslegen rykket for øvrig ut i flere aviser og sa at det ikke var noen rotteplage på Holmlia.

Beboeren som ringte meg var for øvrig en av de første utenom oss i OBOS, som skjønnte at det å skjelle ut OBOS eller andre for feil ved borettslaget eller nabolaget sitt, var omtrent som å skite i eget reir. Det var en god måte å snakke ned boligprisene i eget nabolag på.

Alle disse oppslagene den gangen gjorde dessverre at Holmlia fikk et ufortjent dårlig rykte.

Stopp i boligbyggingen

Vinteren og våren 1983 måtte jeg også ta beslutningen om å stoppe igangsetting av all nybygging som det var mulig å stoppe, og fronte dette både innad og utad. Ivar Mathisen var en god støtte. Han skjønnte bedre enn de fleste at hvis vi ble sittende med mange usolgte leiligheter, ville vi kunne gå konkurs. OBOS hadde ikke egenkapital til slikt den gang. Antall ferdigstilte boliger i OBOS gikk ned fra nesten 2 000 (1 996) i 1983 til 328 i 1985. Kommunen beskyldte oss for å sabotere det kommunale boligprogrammet. Men kommunen ville ikke være med å dekke tapene vi fikk på grunn av usolgte boliger. Tvert imot. På grunn av kommunens dårlige økonomi hadde de ikke råd til å overta alle de 25 %-ene av boligmassen som kommunen hadde rett til å tildele av boligbyggingen til OBOS (av og til 50%). De fleste vi fikk tilbake var på Holmlia og Voksen Skog. Kontorsjef og assisterende boligrådmann Asbjørn Schei argumenterte med at det ville være meget attraktivt for OBOS og medlemmene å få besette alle de resterende boligene i Voksen Skog, for han så at vi ville få et problem med å selge de vi fikk tilbake på Holmlia. Kommunen hadde dessverre bare rett til å besette disse 25%-ene på Holmlia og 50%-ene på Voksen Skog, og ikke en plikt. Så juridisk hadde ikke OBOS noe å stille opp med. (I byfornyelsen hadde kommunen både rett og *plikt* til å overta 50% av de nybygde leilighetene. Men kommunen brydde seg ikke om sine plikter og dyttet tapet over på OBOS der også). Dermed fikk vi enda flere boliger i fanget som vi måtte selge for egen regning og risiko.

Vi arrangerte «Boligsafari» til Holmlia. Det gikk gratis busser fra Hammersborg og Rådhusplassen ut til Holmlia. Vi mente at hvis folk bare fikk se hvor fint det var der ute, ville de også kjøpe bolig der. De ansatte ble lært opp til å bli selgere og måtte stå på visninger både lørdager og søndager. Med den svake egenkapitalen OBOS hadde på den tiden var det et under at det gikk bra. Det skyldtes nok mye markedsføring, som tidligere var ukjent i OBOS, og mye ungdommelig pågangsmot. Vi brukte seks millioner kroner i markedsføring over driftsbudsjettet til OBOS. Det var mye den gangen. Omtrent et vanlig årsoverskudd. Og det gikk bra. Men vi innså raskt at alle nye boligprosjekter måtte markedsføres på en helt annen måte enn før. I OBOS ble alle boliger solgt til en streng selvkost. Vi måtte derfor ta opp en diskusjon med styret om markedsføringskostnader kunne legges inn i byggebudsjettene for nye borettslag med et høyere beløp enn tidligere. Det ble enighet om at vi kunne legge inn ca. ½ % av anleggskostnadene som markedsføring. Det var mye for en organisasjon som ikke var vant med andre markedsføringskostnader enn kostnadene ved å trykke opp prospekter. I forbindelse med en rettsak vi hadde mot Nordseter borettslag tidlig på 1990-tallet, ble jeg også klar over hvor lite vi historisk hadde belastet byggekostnadene med den innsatsen som OBOS gjorde i byggeprosessen. For alt

arbeidet som OBOS gjorde belastet vi byggekostnadene med mindre enn 1%. Dette var kostnader til prosjektutvikling, prosjektledelse, byggeledelse, byggekontroll, finansiering, forvaltning og regnskap fram til overlevering av det ferdige bygg, samt salg og oppgjør av boligene. Eiendomsmeglerne hadde på den tiden et fast honorar på 2% bare for salg av en bolig. Og likevel var det mange av dem som påstod at OBOS var et fordyrende mellomledd. Det påstod for øvrig også Selvaagbygg lenge. Men etter at vår byggekontroll avslørte alvorlige byggefeil hos dem, ble det stille. Antagelig leverte de flere bygg den gang med manglende betongoverdekking av armeringen, siden de brukte samme arbeidsmetode fra blokk til blokk.

Ny administrerende direktør

Den 1. oktober 1983 overtok jeg som administrerende direktør for OBOS etter Ivar Mathisen. Jeg hadde nettopp fylt 34 år. Vi stod da midt oppe i problemene med å selge alle boligene på Holmlia. Jeg må innrømme at jeg satte meg ned med kalkulatoren før jeg takket ja til å overta som sjef for hele OBOS. Å ha over 1 000 usolgte boliger var en stor økonomisk belastning. Boligene kostet i snitt 500 000 kroner per stykk. Byggelånsrenten var 11%. Dersom vi ikke fikk solgt noen boliger ville disse 1 000 boligene koste oss 55 millioner kroner i året i rentetap. I tillegg ville det komme driftskostnader og markedsføringskostnader. Regnskapet som OBOS la fram på generalforsamlingen i mai 1982 viste at vi hadde en bokført egenkapital på 23,1 millioner kroner. Reelt var den riktignok mer enn dobbelt så stor. Men jeg vurderte det til slutt slik at hvis dette gikk galt, så var jeg bare 34 år, og noen andre kunne sikkert bruke meg hvis ikke OBOS overlevde. Først da vi kom til sommeren 1985 hadde vi solgt alle de tomme leilighetene på Holmlia.

Våren 1985 satte OBOS igjen opp tempoet i boligbyggingen, ved blant annet å legge borettslagene Søndre og Nordre Åsgården på Holmlia ut på nye anbud. Disse borettslagene hadde vært ute på anbud i 1983. Men igangsettingen av dem ble stoppet på grunn av alle de tomme boligene på Holmlia. Fordi OBOS og andre hadde stoppet boligbyggingen i 1983-85 hadde entreprenørene lite å gjøre i 1985. Entreprisekostnadene var derfor gått ned. De prisene vi fikk på disse to borettslagene sommeren 1985 var dermed nesten 25% lavere enn de forrige anbudene vi fikk i 1982-83. Jeg har aldri opplevd så stor prisnedgang noen gang senere. Ikke en gang under bankkrisen. Det fikk meg derfor til å tenke på hvilke marginer entreprenørene tidvis kunne ha og hvor bra vårt byggesystem med anbud etter samme måte som det offentlige, egentlig var.

Fra sommeren-høsten 1988 var det nesten full stopp igjen da bankkrisen kom. Byfornyelsen fortsatte imidlertid helt til 1990-91. Men det er en annen historie.

Bruktboliger til markedspris

Men selv om takstene fra 1. september 1982 ble hevet kraftig, var det ikke alle boligselgere som fikk full maksimaltakst. Alle prøvde selvsagt å selge boligen sin til høyest mulig pris. Men langt fra alle fikk høyeste lovlige pris. I midten av mars 1983 kunne vi konstatere at 50-60 % av leilighetene gikk til maksimalpris, mens 20-30 % av leilighetene som ble annonsert gjennom våre bruktboligannonser ikke ble solgt. Markedsprisen var for de fleste lavere enn høyeste lovlige pris. Dette var en ny opplevelse for folk som solgte OBOS-leiligheter. Man var vant med at man fikk den prisen som ble satt for leiligheten av prisnemnda. Nå måtte selgerne begynne å venne seg til at det var noe som het markedspris. Det tok noen måneder før det ség inn hos folk. Man var tidligere også vant med at man «levrte leiligheten tilbake til OBOS». OBOS fant så en forkjøpsberettiget og sendte oppgjør til selger. Nå var situasjonen blitt den at hvis leiligheten ikke ble solgt, så kom det heller ikke noe oppgjør. I denne situasjonen kastet selvsagt også eiendomsmeglerbransjen seg over OBOS-markedet. Hvis ikke leiligheten var tatt på forkjøp etter 30 dager, kunne den omsettes fritt. Dersom selgeren satte prisen lavere enn det som hadde stått i fellesannonsen, intrådte en frist for medlemmene til å gjøre forkjøpsrett gjeldende.

Prisdirektoratet hadde bestemt at prisnemndene skulle følge opp hvordan de nye maksimalprisene virket. I et brev fra Forbruker- og administrasjonsdepartementet til prisdirektoratet i juli 1982 behandlet departementet hvilket stedlig virkeområde husleiereguleringslovens § 17 (som omhandlet prisregulering av boliger i tilknyttede borettslag) skulle ha. Det uttalte der blant annet: *«Forutsetningen for at prisforskriftene skal gjelde må være at det er et slikt knapphetsbetont etterspørselspress på boliger i kommune at de virker til å bremse på prisene i dette marked»*. Prisnemnda i Oslo ba om statistikk over hvor mange leiligheter som gikk til maksimalpris i de enkelte borettslag. De gjorde oppmerksom på at: *«Det videre er en forutsetning etter forskriften at borettslag hvor overdragelser av andeler i laget i det vesentlige skjer til priser under maksimalpris skal vurderes unntatt fra forskriftene»*. OBOS var således forberedt på at det kunne komme forslag om å oppheve prisreguleringen fullstendig.

På det årlige seminaret til representantskapet i OBOS, som fant sted 21.- 23. oktober i 1983, ble spørsmålet om hvordan OBOS skulle stille seg fortsatt prisregulering behandlet over to dager. Det var innledninger for og imot og brede gruppediskusjoner, med tilbakemelding til plenum. De fleste mente at man ikke burde gå inn for å oppheve prisreguleringen fullstendig. Men det var også mange som mente at den nå kunne oppheves, «da den ikke lenger synes å ha noen særlig praktisk betydning», som det het. En av de morsomme episodene fra representantskapets

seminar, var at Oslo kommune hadde oppnevnt en ny mann i representantskapet fra FrP. Han gikk tidlig ut og markerte at han var prinsipielt for å oppheve prisreguleringen. Etter to dagers seminar gikk han like før avreise opp på talerstolen og sa at dette et av de morsomste og mest givende politiske verkstedene han hadde vært på. Fra å være klart for å oppheve prisreguleringen var han etter to dagers diskusjon og like før avreise blitt sterkt i tvil om hva som var riktig. Han hadde før han kom på seminaret trodd at representantskapet i OBOS var en hel eller halvkommunistisk forsamling med en sterkt ensrettet politisk oppfatning. Etter å ha vært med på dette helgeseinaret syntes han at dette var en flott forsamling der alle kunne si sin mening.

Forslag om fullstendig oppheving av prisreguleringen i 1984.

Den 6. februar 1984 fremmet Peter N. Myhre (som senere ble ordfører) fra FrP et forslag i formannskapet i Oslo, om at Oslo kommune nå burde gå inn for å oppheve prisreguleringen. «I OBOS oppnår man maksimalpris bare for 40% av de boliger som omsettes og som er underlagt prisregulering», skrev han i sitt forslag. «Fremskrittspartiet konstaterer at maksimalprisene nå i de fleste tilfeller virker mer villedende enn veiledende». «En opphevelse av prisreguleringen i Oslo vil bidra til at folk får en mer realistisk oppfatning av hvilken pris det er mulig å oppnå i markedet. I dag risikerer man at folk har overdrevne forventninger til hvilken pris som kan oppnås med utgangspunkt i maksimalprisen», skrev han. Peter N. Myhre henviste i sitt forslag også til den behandlingen som hadde vært i representantskapet i OBOS og der det var ulike syn på prisreguleringen. Formannskapet vedtok å sende saken over til Boligrådmannen. Han sendte den i sin tur på høring i USBL og OBOS.

I sitt brev av 14. februar til OBOS skrev blant annet Boligrådmannen: *«Det er nå gått 1 ½ siden spørsmålet sist var oppe, og situasjonen på boligmarkedet i Oslo har utviklet seg slik at det er naturlig å vurdere om vi fortsatt bør ha pristakstplikt på boliger i borettslag tilknyttet boligbyggelag. Bl. a. har problemet med ledige nye boliger kommet til, og man har fått en viss erfaring for hvordan prisutviklingen på boligmarkedet ellers – både det regulerte og det uregulerte - har vært.*

Boligrådmannen går ut fra at OBOS har hatt god anledning til å følge prisutviklingen på boligmarkedet i Oslo, spesielt den regulerte del, og kan vurdere hvilken reell nytte man kan ha av fortsatt å opprettholde prisreguleringen for en del av markedet. Hvis det er så at prislovens §17 må regnes å være prisdempende bare for en mindre del av dagens prisregulerte boligmasse, kan en spørre om det alt i alt er grunn til å opprettholde ordningen. Uansett hva en gjør nå, må en regne med at også denne regulering vil bli opphevet om ikke lenge.»

Henvendelsen fra boligrådmannen fikk en svært grundig behandling i OBOS.

Statistikken fra OBOS viste at bare 397 pluss 73 til internt opprykk av totalt 1445 boliger (32,5%) ble omsatt til maksimalpris i 4. kvartal 1983. Statistikken fra prisenemnda viste at 48,4% av boligene i OBOS gikk til maksimalpris i november/desember 1983. I OBOS hadde vi en mistanke om at antall boliger som var oppgitt å gå til maksimalpris var litt høyt. Det var ikke ukjent at både selger og kjøper ble enige om å oppgi en høy pris, og høyere enn den som faktisk ble betalt, for å få en høyere låneutmåling på leiligheten.

Jeg la frem en sak til styret i OBOS den 2. mars. Her konkluderte jeg med:

«Sett fra samfunnets side, er det i dag et spørsmål om fordelene ved en fortsatt prisregulering oppveier ulempene ved dette systemet. Det er blant annet grunn til å tro at i enkelte strøk av byen virker prisreguleringen mer prisdrivende enn prisregulerende. Prisregulerende virker ordningen først og fremst for boliger i populære strøk, og i strøk med en spesielt attraktiv bebyggelse.

For OBOS vil en eventuell oppheving av prisreguleringen ha både positive og negative konsekvenser, som det i dag er vanskelig å vite den totale virkningen av. Sett i et samfunnsmessig perspektiv bør imidlertid dette være av underordnet betydning.

Slik situasjonen for tiden ligger an, vil administrerende direktør ut fra en samlet vurdering foreslå at man meddeler Boligrådmannen at OBOS ikke motsetter seg at prisreguleringen på borettslagsleiligheter tilknyttet boligbyggelag blir opphevet.»

Dette ble for sterk kost for styret. Styremedlem fra de ansatte i OBOS, Stein Drogseth, fremmet eget forslag om at: «Styret i OBOS vil advare sterkt mot opphevelse av borettslagsleiligheter tilknyttet boligbyggelag i Oslo. Saken ble etter en lang debatt utsatt til et nytt møte og sendt tilbake til administrerende direktør. Jeg fikk i oppdrag å lage en ny innstilling til styret, som tok opp problemstillingene for og mot prisregulering, basert på gruppesvarene fra representantskapets seminar i oktober 1983. Styret ville behandle saken på nytt på et ekstraordinært styremøte den 12. mars før det fremmet for representantskapet den 19. mars.

Til styremøtet den 12. mars var det laget en helt ny innstilling der konklusjonen var at:

«Selv om OBOS er åpne for det spørsmål som er reist av boligrådmannen, synes virkningene av en opphevelse av prisreguleringen fortsatt å være såpass usikre, at man bør følge utviklingen nøye ennå en tid før det tas standpunkt til en eventuell opphevelse av prisreguleringen av borettslagsleiligheter tilknyttet boligbyggelag».

Styrets flertall sluttet seg til den nye innstillingen og ga administrerende direktør i oppdrag å lage et utkast til uttalelse basert på saken.

Et mindretall bestående av Ørjan Steen, som senere ble styreleder, og Fritz Huitfeldt, som var kommunalt oppnevnt styremedlem, gikk imot den nye innstillingen og sluttet seg isteden til den første innstillingen fra administrerende direktør som ble lagt fram på det forrige styremøtet.

Dette er en av de ytterst få gangene det har vært avstemning om saker i styret i OBOS.

NÆRINGS- og ARBEIDSLIV IDAG: EIENDOM - BOLIG

Frødag 2. mars 1984 **Aftenposten** • 3 SIDENE 23-34

Borettslag i Groruddalen fritas for takstplikten

Bare ca. 47 prosent av leilighetene i boligprosjektet i Oslo ble utsatt til grunnpris i de fire siste månedene i år. Det fremgår av en oversikt Oslo Prisenråd har utarbeidet på grunnlag av oppgaver fra alle borettslag i Oslo eller Unger...

THOMAS KJUTTIKEN

Byrådene som følger den nye ordningen med Oslo, Halden, Hønefoss, Trondheim, Lillehammer, Porsmoen, Elverum, Halden, Moss, Drammen, Lillestrøm, Bærum, Asker, Solli, Sandnessjøen og Flåm. Av disse overdragsmyndene har 21 skjedd til andre grupper. De betyr at av de leilighetene som OBOS som gir takstplikt, ligger nå i i disse byrådene. I de byrådene, som har sine egne styre, er det en del som har tatt seg av borettslagene. Det betyr at borettslagene i Oslo er fritatt for takstplikten. Det betyr at borettslagene i Oslo er fritatt for takstplikten. Det betyr at borettslagene i Oslo er fritatt for takstplikten.

Omsetning til grunnpris

Bydel	Antall	Prosent	Bydel	Antall	Prosent
1 Sager - Øst	15	100	16 Nord	15	100
2 St. Hovtengen - Øst - Oslo Nør	16	100	17 Nord	15	100
3 Nord - Øst	16	100	18 Nord	15	100
4 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	19 Nord	15	100
5 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	20 Nord	15	100
6 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	21 Nord	15	100
7 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	22 Nord	15	100
8 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	23 Nord	15	100
9 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	24 Nord	15	100
10 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	25 Nord	15	100
11 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	26 Nord	15	100
12 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	27 Nord	15	100
13 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	28 Nord	15	100
14 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	29 Nord	15	100
15 Sager - Øst - Oslo Nør	16	100	30 Nord	15	100

Et stort flertall i representantskapet sluttet seg til styrets innstilling om at man ikke burde oppheve prisreguleringen nå.

Etter å ha innhentet høringsuttalelser ble saken behandlet i kommunens organer. I boligutvalget fremmet Høyres boligpolitiske talsmann forslag om at Oslo kommune anmodet Forbruker- og administrasjonsdepartementet om å oppheve prisreguleringen på borettslagsleiligheter i Oslo. Begrunnelsen var at: «Boligutvalget konstaterer at prisreguleringen på borettslagsleiligheter tilknyttet boligbyggelag ikke lenger har noen praktisk funksjon av betydning.» Forslaget ble vedtatt med 4 (Høyres og KrF' stemme, mot 3 stemmer (A og SV). FrP hadde ingen representanter i

boligutvalget. Etter mye intern diskusjon endret imidlertid KrF standpunkt til saken kom opp i formannskapet 29. mai. Her fremmet varaordfører Per Høybråten et forslag som sa at: *«Formannskapet konstaterer at den meget sterke heving av takstene på tilknyttede borettslagsleiligheter som skjedde i 1982, har ført til at prisreguleringen ikke virker etter sin hensikt i deler av byen. Maksimalprisene er satt altfor høyt i forhold til fornuftig markedspris. Slik situasjonen har utviklet seg kan flere hensyn peke i retning av en opphevelse.*

Formannskapet viser imidlertid til opplysningen i innstillingen om regulering fortsatt har klar prisdempende effekt i anslagsvis 40 prosent av den aktuelle boligmasse.»

På denne bakgrunn foreslo KrF at prisreguleringen for tilknyttede borettslagsleiligheter ble opprettholdt inntil videre.

Og slik ble det. Flertallet i bystyret sluttet seg til forslaget fra KrF like før ferien i 1984, og dermed gikk ikke Oslo kommune inn for å fjerne prisreguleringen, mot Høyres og Fremskrittspartiets stemmer.

Også i OBOS merket vi at folk begynte å bli lei prisreguleringen. Den 4. mars 1983 opphevet Stortinget den obligatoriske forkjøpsretten (i §22) i frittstående borettslag, som SV fikk hele Stortinget med på å innføre fra 1. januar 1978. Generalforsamlingen i Etterstad I borettslag, bygg nr. 1 i OBOS, søkte OBOS om å bli fritatt for forkjøpsretten. Da bygget ble oppført fra 1929-31 hadde man ikke forkjøpsrett i vedtektene, selv om dette også var et ordinært OBOS-borettslag. Dette kom først inn ved endring i borettslovens §22 i 1977. I OBOS-tilknyttede lag må styret i OBOS godkjenne vedtektsendringer. Styret avsto søknaden fra Etterstad I. Men saken viser at det var litt uro i medlemsmassen. Selv om takstene var hevet mye, var takstøkningene for eldre borettslag altfor små til å bringe dem i nærheten av markedspris. Dette skapte etter hvert misstemning i de eldre borettslagene.

Opprettelse av eiendomsmegling i OBOS.

I 1980 var det som nevnt bare omkring 100 eiendomsmeglere totalt i hele Norge. Det var på mange måter en lukket bransje. Den var også i en sterk symbiose med den statlige meglerkontrollen, som holdt en slags beskyttende kontroll over de frittstående meglerhusene. Da bankene begynte med eiendomsmegling ble ikke dette sett på med blide øyne.

Tidligere hadde boligbyggelagene landet rundt hatt monopol på omsetning av de tilknyttede leilighetene. Opphevelsen av prisreguleringen de fleste steder i landet og det at svært mange av borettslagsleilighetene som tilknyttet USBL og OBOS ikke

oppnådde maksimalpris skapte et nytt liv i eiendomsmeglerbransjen. Nå kunne medlemmene også benytte eiendomsmeglere til å selge leilighetene sine for å se om de fikk en bedre pris enn det boligbyggelaget kunne oppnå. I Oslo var det i 1980 under 30 000 eide boliger med eget gårds- og bruksnummer, av totalt ca. 220 000 boliger. I tillegg kunne de selge boliger i borettslag som ikke var tilknyttet boligbyggelag, dersom disse ikke ble omsatt med penger under bordet. Så markedet til eiendomsmeglerne var ikke særlig stort i Oslo. Opphevelsen av prisreguleringen betydde derfor en ny vår for eiendomsmeglerbransjen. I 1985-86 ble banksektoren og kredittmarkedene avregulert. Dette førte til lettere tilgang til boliglån for folk flest og skapte ytterligere fart i omsetningen av boliger og i økningen av markedet til eiendomsmeglerne.

De nye boligtakstene:

Salgs-RUSH

OBOS opplever nå et rush av oppsigelser fra medlemmer. Flere hundre medlemmer har benyttet tiden etter 1. september til å si opp sine leiligheter.

— Det er tydelig at flere har ventet på de nye takstbestemmelser, sier utredningskonsulent Martin Meland.

Problemet for OBOS er imidlertid at svært få av oppsigelsene er korrekt utført.

Mangler

— Formelt sett skal oppsigelsen inneholde prisforlengende og begge utførelse og underskrift, sier det er aktuelt. De fleste av de oppsigelsene vi har fått til nå, mangler noe av dette. Tidligere var vi ikke så nøye på slike formelle feil, men etterom prisen nå er mer vesentlig, er vi nødt til å bli mer strikse, sier Meland.



De første salgene av leiligheter etter de nye takstreglene viser at få oppnår maksimalpris. Foto: TROND IVANGEN

IKKE pris-sjokk

Av MORTEN AASBØ

Gleden over de store takstøkningene på leiligheter i borettslag og aksjeleiligheter kan vise seg å være noe forhastet. Få av dem som i dag frembyr sine leiligheter til salg, oppnår maksimalpris.

Landets boligbyggelag er foreløpig forsiktig med å antyde hvor prisene kommer til å ligge, men i enkelte av lagene ser man nå en tendens.

— Av de leilighetene vi har solgt til nå, har ingen oppnådd maksimalpris, sier konsulent Odd Haasegård i

Frederikstad og Omega Boligbyggelag.

Haasegård opplyser at de fleste av dem som har levert inn oppsigelse på sine leiligheter etter 1. september, ikke har krevd maksimalpris.

— Om lag 75 prosent av dem som nå sier opp sine leiligheter, forlanger en pris som ligger godt under maksimalpris. Selv om det er litt tidlig å antyde noe naturlig prisnivå, virker det som om prisene skal stabilisere seg på 75-80 prosent av de nye maksimaltakstene, sier Haasegård.

100 prosent

Frederikstad-distriktets prisenemnd har nå fastlagt de nye maksimaltakstene i distriktet. De ligger gjennomsnittlig ca. 100 prosent over gammel takst.

Frederikstad og Omega Boligbyggelag avventer i disse dager 30 leiligheter til salg. Dette er leiligheter som ble sagt opp før 1. september. De vil bys stort sett til høyeste lovundersatte pris, men det er usikkert om det kommer til å skje.

Når boligbyggelaget i neste uke vil annonserer flere leiligheter til salg, vil de aller fleste bli tilbudt med et prisforlengende som ligger langt under maksimaltaksten.

I følge Haasegård er det nå kjøpers marked i Frederikstad-distriktet. — Det er en meget høy omsetning på eneboliger og leiligheter, og denne situasjonen vil vel holde seg framover. Folk har problemer med å skaffe seg lån. Boligkassen går nå via banken. For gikk den rett til oss.

OBOS

I Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) får VG opplyst at det er for tidlig å si noe om hvordan prisene vil stabilisere seg i forhold til de nye maksimaltakstene.

— Vi har foreløpig ikke solgt leiligheter til ny takst, men vårt inntrykk er at mange er interessert i å selge til ring gjør at vi også er tilbakeholdne med å gi råd til folk om hva de kan forlange, sier utredningskonsulent Martin Meland.

NYAVIS

© 1982 NY AVIS, Norway Today, en søster av USA Today fra medieselskapet News Corporation som forlag. Det ble nylig etablert et utvalg av personer som skal studere ut på oppdrag. NYAVIS, korrespondent i New York, Andrew Thomas, søker informasjon fra OBOS og blir vedlagt for den nye utgaven, Norway Today er også interessert i å ansette NYAVIS kontor på Times Square i New York, de F&E har kontaktet i samla virksomheten i USA i Washington, (D.F.)

Det er billigere å bygge sammen enn hver for seg.



Del tomten. Del grunnkostnadene. Del muligheten til å bygge eget med en hyggelig nabo. Så får dere begge lavere bomkostninger i årene fremover. Kanskje råd til mer enn å bo.

Moelven har løsninger

Dette forslaget kommer fra Moelven. Vi legger det ikke bare frem som en løst tanke. Vi har en rekke konkrete løsninger å tilby deg som vil utnytte de sparemulighetene som ligger i å bygge sammen

i stedet for hver for seg – løsninger som ikke er avhengig av en bestemt form eller størrelse på tomten, men som kan tilpasses dine ønsker og tomtens muligheter.

To hovedmuligheter

Det er i hovedsak to måter å utnytte en tomt til to boliger på:

1. Horisontaldelt tomanns-bolig, altså en bolig i hver etasje.
2. Vertikaldelt tomanns-bolig, altså to boliger på samme plan.

Begynn med kupongen

Moelven har en liten brosjyre som gir ideer til gode løsninger for folk som vil spare ved å bygge sammen.

Send oss kupongen, så sender vi den lille ide-brosjyren sammen med Moelvns store huskatalog.

Send meg den lille ide-brosjyren, Moelvns store huskatalog, så jeg kan se på mulighetene for å bygge billigere sammen med noen.

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr./sted: _____

Har byggelag tomt
 Har tomt
 Har ikke tomt

A/S Moelven Brug, 2391 Moelv, Tlf. (065) 68 000.

VG 11/9 23/82

MOELVEN

I OBOS merket vi konkurransen godt. På en boligkonferanse i Kristiansand i slutten av september 1982, der jeg var innledet sammen med blant annet kommunalminister Arne Rettedal, oppfordret Rettedal OBOS og boligbyggelagene til å starte med eiendomsmegling.

Jeg dro rett hjem fra seminaret og satte i gang med å organisere en meglervirksomhet i henhold til lov om eiendomsmegling. Rettedal mente at boligbyggelag som solgte så mange boliger, både nye og brukte, også burde kunne selge boliger som ikke var i tilknyttede borettslag. Det var jeg helt enig med ham i. Folk ble jo ikke medlem av OBOS fordi de absolutt ville ha en OBOS-leilighet. De ble medlem fordi de trengte en bolig, som passet til deres økonomi, til den

beliggenheten de ønsket, til familiestørrelsen, osv. De var neppe spesielt opptatt av det skulle være en borettslagsleilighet tilknyttet OBOS. Ved å øke tilbudet av boliger til alle typer boliger ville vi bedre servicen i OBOS og øke tilbudet av boliger til medlemmene.

Tidligere kunne vi for eksempel ikke ta en villa i innbytte hvis noen ville flytte over i en OBOS-leilighet. Jeg hadde akkurat vært nødt til å forklare en gammel enkemann at OBOS dessverre ikke kunne selge hans villa på Grefsen og ha denne som sikkerhet for oppgjør, når han ville kjøpe en leilighet i Tveita borettslag, der han hadde flere kjente.

Men eiendomsmeglerne var allerede på krigsstien mot OBOS. De reagerte straks etter at OBOS hadde opprettet bruktboligavdelingen fra oktober 1982, og mente dette var ulovlig eiendomsmegling. Vår bruktboligomsetning skjedde i henhold til lov om borettslag og lov om boligbyggelag. Allerede 21. oktober 1982 måtte jeg skrive til Meglerkontrollen, som den gang var en avdeling i Handelsdepartementet, og som hadde fått henvendelse fra Eiendomsmeglerforbundet. Vi måtte fortelle at vår bruktboligavdeling var en del av medlemsvirksomheten til OBOS som ikke drev etter eiendomsmeglerloven. Man måtte være medlem for å få kjøpt en bruktbolig.

Men i februar 1983 var vi kommet så langt i vår tenkning om organisering av en ny megleravdeling at vi den 7. februar satte inn annonse i Aftenposten der vi søkte etter advokat eller eiendomsmegler til å lede den nye avdelingen. Norges

Eiendomsmeglerforbund reagerte nærmest spontant. Allerede den 14. februar skrev de til Kommunal- og arbeidsdepartementet. De mente at boligbyggelagslovens formålsparagraf ikke åpnet for at vi kunne drive med ren eiendomsmegling. De ba derfor om departementets snarlige uttalelse. OBOS fikk saken til uttalelse. I svaret henviste OBOS til regjeringens omlegging av boligpolitikken.

Kommunaldepartementets politiske ledelse hadde flere ganger uttalt at boligbyggelagene burde kunne påta seg nye oppgaver. På en boligpolitisk konferanse i Kristiansand den 22. september 1982, der jeg innledet sammen med kommunalminister Arne Rettedal, oppfordret han boligkooperasjonen til blant annet å gå i gang med nye tiltak som for eksempel eiendomsmegling og generell eiendomsforvaltning. Det var for øvrig ingen spontan uttalelse fra Rettedal. Han brukte et manus som var skrevet av embetsverket og som vi hadde kopi av. OBOS skrev derfor i brevet at: *«Dersom det mot formodning skulle være noen tvil tilstede i departementet vedrørende denne saken, ber vi derfor om at den forelegges kommunalminister Rettedal før den avgjøres».*

Aftenposten hadde den 22. mars et stort intervju med Bård Bømark, formann i Norges Eiendomsmeglerforbund, med overskriften: «OBOS' eiendomsmegling må også drives lovlig.» Allerede dagen etter ble vi invitert på møte i Meglerkontrollen.

Meglerkontrollen, som på byen nærmest var kjent for å være et underbruk av Eiendomsmeglerforbundet, var også skeptisk til om OBOS kunne starte med eiendomsmegling. De mente blant annet at det bare var egne foretak som kunne drive med eiendomsmegling. Vi stilte oss undrende til dette, fordi bankene drev med megling uten å ha opprettet egne aksjeselskaper. I OBOS kunne vi fort starte et AS, dersom det var noe formelt krav, men i så fall måtte vel bankene få det samme kravet, skrev vi i et oppsummerende brev til meglerkontrollen. Lederen av meglerkontrollen gjorde et særdeles dårlig inntrykk på oss.

Den 11. mai svarte Kommunaldepartementet på brevet fra Norges Eiendomsmeglerforbund. I brevet het det:

«Departementet antar at et boligbyggelags formål etter lovens §1 første ledd kan omfatte enhver formidling av kjøp, salg eller bytte av bolig på vegne av andelseierne i laget med sikte på å skaffe disse en bolig eller en annen og mer hensiktsmessig bolig enn de har.

Derimot antar vi at formålet verken etter første eller annet ledd kan omfatte virksomhet som ikke har sammenheng med andelseiernes bointeresser. Generell eiendomsmegling vil således ikke komme inn under de formål et boligbyggelag kan ha med hjemmel i lov om boligbyggelag §1.»

Departementet mente at det var greit med kjøp og salg av leiligheter hvis det bare var et medlem i «en av endene». Det vil si at vi kunne selge en villa som var eid av et medlem til et ikke-medlem. Vi kunne også selge en villa for et ikke-medlem hvis det bare var et medlem som kjøpte.

Vi skrev derfor tilbake til departementet i begynnelsen av juni og sa at denne begrensningen ikke innebar noen nevneverdig reduksjon i det omfanget av vår eiendomsformidling i forhold til hva vi hadde tenkt å drive med.

Fra 1. juli ble meglerkontrollen overført til Finansdepartementet. Etter å ha snakket både med statssekretær Bjørn Skogstad Aamo og lederen for Bankinspeksjonen (nå Finanstilsynet), visste vi at dette var på gang. I Finansdepartementet var man også oppgitt over Meglerkontrollen og hadde skjønt at den måtte omorganiseres.

Den 15. juli tiltrådte en ny advokat i OBOS som skulle lede vår meglervirksomhet. Den 26. juli sendte vi brev til Meglerkontrollen i Finansdepartementet med melding om at vi fra 15. august ville etablere egen eiendomsmegleravdeling i henhold til Lov om eiendomsmegling. Etter purring til direktør Per Melsom i Bankinspeksjonen om at den gamle meglerkontrollen ikke hadde besvart våre brev ar 5.4 og 26.7, fikk vi allerede den 22. august svar der det sto at: «Bankinspeksjonen vil ikke ha noe å bemerke til at OBOS oppretter enten en integrert eiendomsmegleravdeling eller et

aksjeselskap med dette formål». På slutten av brevet het det: «Om den eiendomsmegling som man tar sikte på ligger innenfor rammen av den virksomhet et boligbyggelag har adgang til å drive etter boligbyggelagsloven, tilligger det ikke Bankinspeksjonen å vurdere. Denne loven forvaltes som kjent av Kommunaldepartementet. Dette må avklares med Kommunaldepartementet».

Og Kommunaldepartementet hadde jobbet videre med saken. De hadde forelagt henvendelsen fra Meglerforbundet for Justisdepartementets lovavdeling for å få en avklaring på rekkevidden til formålsparagrafen i boligbyggelagsloven.

Justisdepartementets lovavdeling var enig med Kommunaldepartementet i at generell eiendomsmegling falt utenfor de formål et boligbyggelag kunne ha etter boligbyggelagslovens §1. Lovavdelingen uttrykte i sitt brev av 22. september at OBOS heller ikke kunne drive eiendomsmegling via et aksjeselskap. I

Kommunaldepartementets oversendelsesbrev skrev de at hvis et boligbyggelag ønsker å drive slik virksomhet, enten i egen regi eller gjennom aksjeselskap, kan dette bare skje hvis rammene for formålsparagrafen utvides ved lovendring.

Departementet selv ville ikke ta initiativ til en slik lovendring.

Etter råd fra Ivar Mathisen tok jeg kontakt med høyesterettsadvokat Annæus Schjødt for å få en ekstern juridisk vurdering av departementenes nektelse. Vi syntes lovavdelingens uttalelse var svært urimelig. I en tid med store omstillinger i OBOS og boligsamvirket ville det kunne få mange uheldige virkninger for OBOS hvis vi ikke kunne eie aksjer i andre selskaper enn dem som drev med byggevirksomhet.

All usikkerheten som ble skapt rundt lovligheten om opprettelse av vår eiendomsvirksomhet førte til at advokaten vi hadde fått ansatt som leder for avdelingen valgte å slutte. Det ble dermed vår husadvokat Bjørn Agnar Nielsen som ble stående som leder av avdelingen fra tidlig på høsten.

Den 30. november fikk vi en juridisk betenkning fra Annæus Schjødt. Han mente at boligbyggelagslovens §1 ikke var å oppfatte som en forbudsbestemmelse. Selv om han nevnte at det på grunn av Justisdepartementets lovavdelings uttalelse var knyttet usikkerhet ved spørsmålet om hva som var gjeldende rett, var hans konklusjon at boligbyggelagsloven ikke inneholder bestemmelser som hindret OBOS i å begynne med eiendomsmegling.

Etter at vi hadde fått denne uttalelsen fra Schjødt gikk vi til representantskapet i OBOS og hørte hva de mente. Representantskapets oppgaver var blant annet å føre tilsyn med at lagets formål ble fremmet i samsvar med lovgivningen, vedtektene, osv.

Styret og representantskapet var enig i at OBOS ikke gjorde noe ulovlig ved å starte med eiendomsmegling. Styret tilføyde også: « ...at så lenge det ikke går til fortrenghet

for medlemmenes interesser, kan OBOS som hittil også yte bidrag til dekning av boligbehovet for andre borgere i Oslo og omegn». I 1985 flyttet Kommunaldepartementet inn i de to høyblokkene til OBOS. (Vi eide den gang ikke den nederste høyblokken. Den kjøpte vi senere). Det gjorde at jeg ofte støtته på ekspedisjonssjef Jan Kristiansen i Kommunaldepartementet. Vi hadde litt moro av å erte hverandre. «Kan ikke du sende inn forslag til endring av formålsparagrafen i boligbyggelagsloven», sa han. «Jeg har klarert med kommunalministeren at vi da vil fremme en lovendringssak til Stortinget». «Nei», sa jeg. «Vi mener at vi driver vår eiendomsmeglervirksomhet fullt lovlig». Hvis departementet mener noe annet får dere anmelde oss. Da vil dere møte Annæus Schjødt i retten», sa jeg. «Nei, nei, det kommer aldri på tale», sa Kristiansen. Og slik ble det, men vi utvekslet disse frasene flere ganger. Først i 1992 ble loven endret etter forslag fra departementet.

Fra den spede begynnelse utviklet meglervirksomheten seg etter hvert til en stor virksomhet med over 150 ansatte. Den het først OBOS-megler'n, men skiftet etter hvert navn til Exact. Den 1. mai 1991 kjøpte OBOS innmaten i Realkreditt Eiendomsmegling. Det ble starten på en betydelig vekst innen meglervirksomheten. Dagens OBOS Eiendomsmeglere, er den opprinnelig bruktboligavdelingen i OBOS. Den er med årene også omgjort til en Eiendomsmeglerforretning, i tråd med utviklingen av lovverket. I dag er de to virksomhetene slått sammen.

Prisreguleringen avvikles.

I 1984-85 ble bankene avregulert. Staten bestemte ikke lenger hvor mye bankene fikk lov til å låne ut. Avviklingen av prisreguleringen i mesteparten av landet og den sterke taksthevingen i Oslo, skapte behov for større lån for å kjøpe en bolig. Samtidig begynte bankene å konkurrere om kundene. Det hadde ikke skjedd før. Det hendte at kunder som tidligere hadde fått avslag på lån, plutselig fikk tilbud om et større lån enn de hadde søkt om. Samtidig fikk husholdningene bedre økonomi. Dette førte til sterk vekst i boligprisene.

OBOS hadde ingen god prisstatistikk i 1982. Men basert på multiplikatorene som Prisdirektoratet brukte kan vi rekonstruere noen priser. I 1960 kostet det 622 kr/m² å bygge en blokkleilighet i OBOS. Våren 1980 var denne byggekostnaden på leiligheter fra 1960 oppregulert med en faktor på 2,0. Det vil si at leiligheten kunne selges for 1 244 kr/m² minus fellesgjeld. Fra 1. september 1982 ble faktoren økt til 3,67. Det vil si at verdien på leiligheten (inkludert fellesgjeld) var kommet opp i 2 280 kr/m². Regjeringen øktet stadig reguleringsatsene. Fra oktober 1985 ble reguleringsfaktoren økt til 5,26. Det innebar at verdien på leiligheten økt til 3.270 kr/m². Nyere leiligheter hadde høyere priser. I 1985 kostet det 7 000 – 8 000 kr/m² å bygge nye boliger. Disse trakk derfor gjennomsnittsprisene opp. Fra 2. halvår 1985

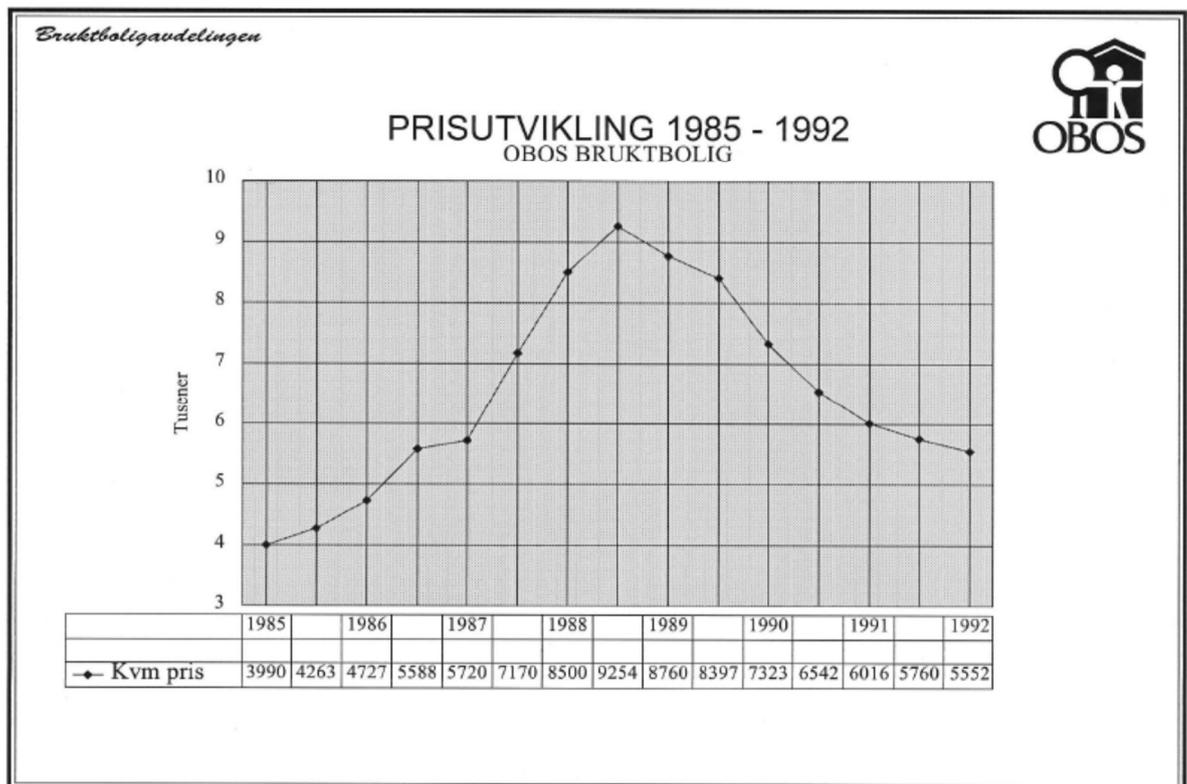
begynte OBOS systematisk å måle gjennomsnittsprisen på brukte OBOS-leiligheter. I 2. halvår 1985 ble disse registrert til 3 990 kr/m², fellesgjelden inkludert.

Jeg hadde lenge arbeidet for å få fram kvadratmeterpriser på leilighetene i OBOS, slik at prisene lett kunne sammenlignes med selveierboliger. På den tiden var svært mange heller ikke klar over at man nedbetalte på borettslagets fellesgjeld gjennom husleien. Verdien på leiligheten utgjorde det innskuddet som ble betalt i markedet, eller satt av prisnemnda, pluss fellesgjelden. Vi var også kommet til at vi burde oppgi hvor stor fellesgjelden var for alle leilighetene. Men det var ingen enkel jobb. Den kunne ikke uten videre fastsettes til leilighetens «eierbrøk». Husbankens låneregler hadde forandret seg så mye opp gjennom årene, at gjelden kunne variere mye mer enn størrelsen på leiligheten tilsa. Men etter mye arbeid, ikke minst fra Arvid Sveen, kom etter hvert systemene på plass slik at vi kunne beregne andelene av fellesgjelden på alle bruktboliger som ble omsatt. Når vi i våre systemer hadde både størrelsen på leilighetene og fellesgjelden på hver leilighet, var det enkelt å beregne kvadratmeterprisen når vi fikk oppgitt hva en leilighet var solgt for.

Aftenposten var opptatt av det samme. De hadde i mange år en meget kunnskapsrik journalist innen boligpolitikk; Brit Myhrvold. I en samtale vi hadde etter at hun var gått av med pensjon i 2014 ble vi ikke helt enige om det var hun som hadde inspirert meg til å få fram kvadratmeterpriser, eller om det var jeg som hadde satt henne på sporet. Det er mulig vi tenkte de samme tankene samtidig, for det var mye som skjedde i boligmarkedet den gangen, som gjorde det fornuftig å få fram kvadratmeterprisen på OBOS-leiligheter og hver enkelt leilighets andel av fellesgjelden. Fra høsten 1985 til høsten 1988 steg prisene fra 3 990 kr/m² til 9294 kr/m². Rundt sommeren 1988 var prisene over 10 000 kr/m². Den sterke prisøkningen på boliger i hele boligmarkedet i Oslo gjorde at prisen etter hvert nådde opp til høyeste lovlige maksimalpris. Mens bare knappe 30% av boligene i OBOS gikk til maksimalpris våren 1984, gikk hele 75% av boligene til maksimalpris i august 1985. Fra tredje kvartal 1986 til sommeren 1988 gikk stort sett alle OBOS-leiligheter til maksimalpris. For administrasjonen i OBOS betydde dette at vi måtte gå over til å tildele boliger etter ansiennitet, nesten som før prisreguleringen ble kraftig myket opp i 1982. Den gang sendte vi ansatte på salgskurs for å lære dem service og salgskultur. Nå måtte vi ha nye interne kurs i tildelingsregler. Å ha lang OBOS-ansiennitet ble igjen gull verdt, så lenge høyeste lovlige pris lå under markedsprisen. Vår bruktboligavdeling besto imidlertid som før og alle ledigmeldte boliger ble annonsert i Aftenposten og Arbeiderbladet. Så selv om det var det medlem med lengst ansiennitet som fikk leiligheten, gikk omsetningen mye smidigere og mer transparent enn det systemet vi hadde før 1982.

Nullstilling av ansiennitet.

Med unntak av Ski kommune, ble prisreguleringen fullstendig opphevet i nabokommunene til Oslo. OBOS hadde et relativt stort byggeprogram i Lørenskog



kommune der vi bygget flere svært populære rekkehusfelter. Selvkostbegrepet var hellig i hele boligkooperasjonen. Boligene i Lørenskog ble også solgt til selvkost. Her opplevde vi at en rekke medlemmer med lang ansiennitet kjøpte rekkehusleilighet. Noen uker før eller etter innflytting videresolgte de boligen sin til markedspris. Selv i Lørenskog var markedsprisen ca. kr. 200 000 høyere enn selvkost. Dermed kunne noen medlemmer cashe inn ved hjelp av sin lange ansiennitet. Og verst av alt: De kunne gjøre det flere ganger. Ansienniteten ble nemlig ikke påvirket av hvor mange ganger man kjøpte eller solgte en OBOS-leilighet, så lenge man bare eide en om gangen. Dette irriterte oss sterkt i administrasjonen. Men også mange andre. Tildelingsreglene i OBOS hadde vært under diskusjon i årevis. De gjeldende reglene var blitt vedtatt av representantskapet i 1982 etter et langt forarbeid. Det hadde vært nedsatt en egen tildelingskomite med dommer John Grini som leder. Grini var en

anerkjent jurist og dommer i Husleieretten, som hadde skrevet store deler av loven da han tidligere hadde jobbet i Kommunaldepartementet. Sammen med professor Kåre Lilleholt hadde han også laget kommentarutgaven til Borettslovene som kom ut i 1983. Det var også med politikere i utvalget blant annet varaordfører Per Høybråten fra KrF. Selv var jeg sekretær for utvalget, som ble nedsatt i 1980 og det gav meg en førstehåndsinnføring i både teori og praksis ved slike regler.

Til styremøtet den 6. oktober 1986 fremmet jeg et forslag om å endre tildelingsreglene. Det viktigste forslaget var å foreslå at ansienniteten til et medlem ble nullstilt ved tildeling /kjøp av bolig. Det vil si at medlemmene måtte opparbeide seg ansiennitet på ny etter å ha fått kjøpt eller tildelt en bolig. I saken ble det drøftet om nullstilling burde skje ved alle tildelinger eller kjøp av leilighet, om det bare skulle skje for nye, eller om det bare skulle skje hvis man kjøpte 3-roms, eller større. Representantskapet i OBOS hadde tidligere vært imot enhver form for nullstilling, fordi man tidligere måtte ta til takke med den leiligheten man fikk tildelt. Da burde man få beholde ansienniteten til man ved en senere anledning fikk muligheten til å få tildelt en større eller bedre leilighet.

Styret sluttet seg, mot en stemme, til prinsippet for nullstilling av ansienniteten ved tildeling av bolig. Men den skulle ikke nullstilles ved tildeling av 1- og 2-roms leiligheter. Styret sluttet seg også til mitt forslag om å oppheve aldersgrensen på 14 år for å bli medlem i OBOS. Dette var en regel som representantskapet i OBOS hadde fastsatt etter benkeforslag for mange år siden for å hindre at man ble medlem fra fødselen av. Dette gjorde det lettere for innflyttere å få lik ansiennitet med folk som bodde i Oslo, og der foreldrene skjønte verdien av et langt OBOS-medlemskap. De fleste jurister, deriblant John Grini, mente at regelen var ulovlig, men ingen hadde brakt det inn for retten. Nå var styret enig i at det var på tide å ta denne regelen bort.

Representantskapet sluttet seg etter mye debatt til styrets innstilling utpå nyåret i 1987.

Fra vinteren 1986 til vinteren 1988, ble det klart at prisreguleringen i all hovedsak ville forsvinne. Aftenposten hadde mange oppslag om hvor urettferdig pristaksten virket. Prisdirektoratet var også kommet til at de var prinsipielt imot prisregulering i de de syv kommunene der den fortsatt gjaldt. I et brev til Forbruker- og administrasjonsdepartementet av 3. november 1986 skrev de at: *«Etter Prisdirektoratets mening taler ikke bare tungtveiende likhetsbetraktninger og hensynet til bedre fungerende boligmarkeder, men også sterke grunner ellers for å oppheve den resterende delen av prisreguleringen så snart som mulig».*

Prisdirektoratet forslø at man i hvert fall måtte øke takstene for eldre borettslagsleiligheter med ca. 25% for å minske forskjellsbehandlingen av eldre og

nyere borettslagsleiligheter. Takstene på eldre leiligheter var stort sett 40 til 60 prosent lavere enn prisen på nyoppførte OBOS-leiligheter. Både USBL ved forretningsfører Egil Berg og OBOS ved undertegnede gikk gjennom Aftenposten ut og støttet forslaget fra Prisdirektoratet. Det samme gjorde Stavanger boligbyggelag. I OBOS var vi heller ikke fornøyd med at pristakstene ikke tok høyde for at de fleste borettslagene nå hadde kjøpt sine tidligere festetomter fra 1. januar 1986.

Men Arbeiderpartiregjeringen våget ikke å gjøre en så stor takstøkning som direktoratet foreslo. «I forståelse med Forbruker- og administrasjonsdepartementet», som det het i brevet fra Prisdirektoratet, ble takstene bare inflasjonsjustert med 10%. (Fra desember 1985 til desember 1986 steg konsumprisindeksen med 9%). Dermed ble prisforskjellene mellom eldre og nyere boliger opprettholdt.

Den 29. desember 1986 fikk OBOS et nytt brev fra den tidligere boligrådmannen, Edv. Hiorth. Etter innføringen av Byrådsordningen i Oslo kommune var rådmannsavdelingene avskaffet og brevet kom nå fra Boligavdelingen i Sentraladministrasjonen i Oslo kommune. Her ble vi meddelt at Byrådet, der Michael Tetzschner var byråd for byutvikling, ville fremme en sak for bystyret om å unnta Oslo fra prisforskriftene. I den anledning ba byrådet om OBOS sitt syn på behovet for fortsatt prisregulering.

Jeg skrev en lengre innstilling som ble behandlet i styret den 23. januar 1987. Selv om jeg ved hver korsvei hadde ment at man nå kunne oppheve prisreguleringen, hadde styret og representantskapet ment at vi burde følge utviklingen nøye videre før vi tok standpunkt til en eventuell opphevelse av prisreguleringen. I min innstilling til styret konkluderte jeg nok en gang med at OBOS ikke skulle motsette seg opphevelse av prisreguleringen, men at man kanskje kunne ha en forenklet prisregulering av nye Husbankfinansierte boliger i 5-10 årsperiode. I sitt høringsbrev hadde Oslo kommune også bedt om våre synspunkter på reguleringsløsninger som etter deres opplysninger ble brukt av Lørenskog og Bærum Boligbyggelag. Jeg hadde ikke sans for den prisreguleringen som Lørenskog- og Bærum Boligbyggelag bedrev. Den var antagelig ulovlig. Da hadde jeg større sans for den prisreguleringen som Ski kommune hadde. Her hadde man takstplikt for kommunale leiligheter i fem år. Før byfornyelsen hadde også OBOS hatt problemer med prisreguleringen. Oslo Byfornyelse, som var kommunens byfornysesselskap, hadde rehabilitert en rekke gamle gårder og gjort dem om til frittstående borettslag uten prisregulering. Når OBOS gjorde dem om til tilknyttede borettslag, ble de automatisk prisregulert. Dette opplevde våre beboere i rehabiliterte gårder som strekt urettferdig. Kompromisset ble derfor at OBOS måtte

innføre forretningsførerkontrakter som gjorde at borettslagene bare var tilknyttet OBOS i fem år, og dermed også bare var underlagt prisregulering i fem år.

Styret hadde nå fått en litt annen sammensetning. Ørjan Steen, som tidligere var for oppheving av prisreguleringen, var nå blitt styrets formann. Oslo kommunes oppnevnte styremedlemmer var Ole Jacob Frich fra Ap og Kari Garman fra Høyre. Det ble også denne gangen en frisk debatt i styret. Ole Jacob Frich la frem et eget forslag om at en opphevelse av prisreguleringen først kunne anbefales dersom Oslo kommune og statlige myndigheter ville forplikte seg til å legge om boligpolitikken. Kari Garmann gikk inn for full opphevelse av pristakstplikten. Styret besluttet å legge saken fram for representantskapet før det tok standpunkt. Der var det møte mandag 26. januar. Et stort flertall på 20 i representantskapet sluttet seg til mitt forslag om opphevelse på visse vilkår. Et sterkt mindretall på 17 støttet forslaget fra Ole Jacob Frich. Styret fikk fullmakt til å formulere vårt svarbrev til kommunen mot to stemmer. Bare én stemte for full opphevelse.

Ikke mer tildeling av kommunale tomter.

For egen del var jeg også sterkt opptatt av at OBOS var kommet i en ny konkurransesituasjon. Det hadde etterhvert gått opp for meg at vi ikke lenger kom til å få flere tomter fra kommunen. Når vi ser tilbake var faktisk de siste tomtene vi fikk festetilsagn om på Klemetsrud, senere omdøpt til Mortensrud, i 1977. Disse tomtene kjøpte vi til markedspris i den store tomtehandelen per 1. januar 1986. Det hadde tatt lang tid å komme til den erkjennelsen at vi antagelig aldri mer kom til å få tildelt tomter av Oslo kommune. Men for folk som hadde vært aktive i boligkooperasjonen og for politikere i Arbeiderpartiet og lenger til venstre, var dette overhodet ikke erkjent. De siste venstreradikale boligpolitikere har vel knappest erkjent dette i 2016. For meg var det viktig at OBOS måtte endre seg når våre rammebetingelser endret seg så dramatisk. På representantskapets møte prøvde jeg å forklare at hvis ikke bruktboligavdelingen i OBOS var like dyktige som eiendomsmeglerne til å oppnå gode priser ved salg av OBOS-leiligheter, så ville det bare være et tidsspørsmål før bruktboligavdelingen ikke lenger ville få oppdrag. Det var selgerne som ga oss oppdrag. Da ville vi bare håndheve forkjøpsretten, som også var under angrep. Ingen selgere ville selge sin bolig billig til et annet OBOS-medlem. Ikke en gang til en fattig ungdom. Folk flest vennet seg utrolig fort til at boliger ble omsatt til markedspris. De aller fleste var både kjøpere og selgere, som skulle opp eller ned i boligkarrieren. Av de mest ihuga tilhengerne av prisregulering i representantskapet fikk jeg kjeft for slike markedsliberale holdninger.

På siste verset av prisreguleringen

Men også i Arbeiderpartiet var man på gli. Varaordfører Thorvald Stoltenberg tok ifølge Arbeiderbladet til ordet for at prisreguleringen på boligbyggelagsleiligheter måtte oppheves i Oslo. Han hevdet at prisreguleringen hindret mange pensjonister i eldre borettslag fra å oppfylle sitt ønske om å flytte til en nyere og mer hensiktsmessig bolig. Og jeg visste at hans kone Karin mente det samme.

Etter representantskapets møte hadde styret et nytt ekstraordinært møte på Jeløy Gods der bare denne saken stod på dagsorden. Jeg hadde laget et fem-siders brev om saken, som til slutt ble vedtatt av styret, mot Ole Jacob Frichs stemme. Han stod på sitt primære standpunkt fra forrige styremøte. Kari Garmann viste også til sitt primære standpunkt om full opphevelse av takstplikten. Dermed ble vedtaket at OBOS, *«på bakgrunn av den situasjon man nå står i, og med de forutsetninger som fremkommer nedenfor, ikke vil motsette seg at man opphever prisreguleringen for alle OBOS-tilknyttede boliger som er 7 år og eldre»*. Forutsetningene som ble stilt var mye av det Ole Jacob Frich hadde tatt opp, nemlig at boligpolitikken måtte forbedres, flere husbankboliger, økte etableringslån i Husbanken og at kommunen ikke førte en prisdrivende tomtepolitikk (som mange mente den gjorde). Under debatten om saken hadde jeg foreslått som et kompromiss at en prisregulering i syv år kunne være logisk, så lenge man bygget til selvkost. Husbankrenten var nemlig subsidiert de syv første årene. Normal Husbankrente var den gangen 12% (som senere ble økt til 13%). Ved overtagelse av Husbanklånet betalte borettslagene 5% det første året. Så ble renten hevet med en prosentenheter i året til den nådde 12% etter syv år.

Den 12. mai 1987, etter årets generalforsamling, sendte OBOS brev til både Prisdirektoratet og Forbruker og administrasjonsdepartementet der vi gjorde oppmerksom på vårt brev til Oslo kommune av 4. februar om at OBOS, under visse forutsetninger, ikke ville motsette seg en opphevelse av prisreguleringen. På generalforsamlingen var det fremmet forslag om at: *« ... regjeringen straks endrer forskriftene slik at de ikke fortsetter å påføre selgende og kjøpende andelseiere betydelige tap ved at de någjeldende forskriftene skjevdeler borettslagenes verdier»*. OBOS ba om at Prisdirektoratet tok opp saken på nytt. I løpet av vinteren og våren 1987 var det mye debatt i avisene, særlig Aftenposten, om prisreguleringen. På generalforsamlingen i OBOS kunne man merke et stemningsskifte når det gjaldt møtet i representantskapet i slutten av januar. I OBOS hadde vi merket at bruktboligomsetningen gikk ned. Mange leste avisene og satt på gjerdet. Mange tenkte at det ville være dumt å selge hvis prisreguleringen ble opphevet ganske snart. Allerede 5. juni sendte Forbruker- og administrasjonsdepartementet ut høringsforslag om å øke takstene kraftig for de eldste borettslagene. Høringsfristen var 12. juni. OBOS fikk brevet den 9. juni og hadde således tre dager på seg til å svare. Nå hastet

det. Takstøkningen innebar en prisøkning på om lag 45% for borettslagsleiligheter som var oppført mellom 1945 og 1950 og i de aller eldste lagene ville prisene øke med ca. 50%. Forslaget ble vedtatt av regjeringen Brundtland den 19. juni, med virkning fra 1. juli. Gro Harlem Brundtland hadde nok lenge følt at denne saken ikke var noen god sak for Arbeiderpartiet.

Det kommunalt oppnevnte styremedlemmet Ole Jacob Frich var en meget aktiv Arbeiderpartipolitiker. Han representerte i utgangspunktet AUF og så på seg selv som en ungdommens talsmann. Han var blitt en sentral person i Arbeiderpartiets bystyregruppe. Da saken fra byrådet om oppheving av takstplikten kom til bystyret den 17. juni 1987 stemte Arbeiderpartiet mot opphevelse. Partiets bystyregruppe støttet imidlertid hasteforslaget fra Forbruker- og administrasjonsdepartementet om å øke takstene på eldre leiligheter. De begrunnet regjeringens forslag som en gylden middelvei i forhold til byrådets forslag om full opphevelse av prisreguleringen. Ellers argumenterte Arbeiderpartiet temmelig likt med Ole Jacob Frich. Men stadig flere i Arbeiderpartiet innså også at prisreguleringen hadde betydelige svakheter. Både Tove Heggen Larsen, som ble gruppeleder for Arbeiderpartiet i Oslo etter at Thorvald Stoltenberg ble utenriksminister i mars 1987, og Rune Gerhardsen så at vi hadde et dilemma. Man så godt at det ikke bare var OBOS-boliger som var subsidiert av Husbanken. Arbeiderpartiet hadde alltid hatt mange velgere som bodde i OBOS og som i stadig større grad ble opptatt av å få normal markedspris for leiligheten sin.

Men denne gangen ble det flertall i bystyret for å oppheve prisreguleringen. KrF stemte sammen med Høyre og Fremskrittspartiet for full oppheving av takstplikten i Oslo. Oslo kommune gikk dermed inn for å oppheve prisreguleringen.

Høsten 1987 var det kommunevalg. Prisregulering var et hett tema i Oslo. For å lette på trykket vedtok Brundtland-regjeringen å heve takstene på de eldste leilighetene ytterligere 10-15% fra 15. september. Meldingen om dette kom midt under valgkampen. I en valgdebatt på TV uttalte også Gro Harlem Brundtland at takstplikten for boligbyggelagsleiligheter sannsynligvis ville bli opphevet i løpet av noen få år.

For Høyre var opphevelse av prisreguleringen en del av deres frihetstenkning. Sammen med økte åpningstider i butikkene, var dette noe Høyre var meget stolte av. Det er vel grunn til å tro at også folk flest har satt stor pris på disse reformene.

Kommunevalget i 1987 fortalte også litt om stemningen i befolkningen.

Arbeiderpartiet i Oslo gikk tilbake fra 99 200 velgere i 1983 til 85 300 i 1987. Høyre gikk også tilbake. Fra 105 900 i 1983 til 88 800 i 1987. Men Fremskrittspartiet gikk kraftig fram. Fra 27 000 stemmer i 1983 til 50 800 stemmer i 1987. Fremskrittspartiet gikk med andre ord fram nesten like mye som Ap og Høyre gikk tilbake.

Selv snakket jeg med mange i denne tiden. I 1987 ble jeg med i Arbeiderpartiets boligutvalg, sammen med bl. a. Torbjørn Berntsen, Bjørn Skogstad Aamo, Karl Erik Schjøtt Pedersen, m.fl. Arbeiderpartiets boligutvalg kom til slutt til enighet om å støtte forslaget fra OBOS om å gå inn for fortsatt prisregulering for boliger som var yngre enn syv år. Jeg hadde samtaler med Ivar Leveraas, som var ordfører i representantskapet i OBOS til 1987. Jeg snakket også med statsminister Gro Harlem Brundtland, og med forbrukerminister Anne Lise Bakken, som var en gammel kjenning fra AUF-tiden. Men aller mest snakket jeg nok med Thorbjørn Berntsen. Han var den mest profilerte motstanderen av å oppheve prisreguleringen i Arbeiderpartiet. Vi var gamle venner siden EU-striden og folkeavstemmingen i 1972. Han var vanskeligst å overbevise om at tiden nå var ute for prisreguleringen, spesielt i den form den nå hadde.

Den 13. oktober 1987 fremmet Rolf Presthus, Jan P. Syse og Astrid Nøkleby Heiberg, på vegne av Høyres stortingsgruppe et såkalt Dokument 8:2-forslag. De foreslo at Husleiereguleringslovens §17 ble opphevet. Det ville innebære at man ikke lenger hadde hjemmel til å prisregulere borettslagsleiligheter i tilknyttede borettslag. I deres begrunnelse het det blant annet: *«Forslagsstillerne er selvsagt innforstått med at boligdekningen i dag fortsatt ikke er så god som man kan ønske seg, og ser klart behovet for fortsatt økt boligbygging og andre tiltak i boligpolitikken. Imidlertid er det forslagsstillerne oppfatning at behovet for flere boliger ikke løses ved regulering av priser ved overdragelse av boliger i tilknyttede borettslag alene. Når man etter hvert har funnet grunn til å oppheve prisreguleringen ved overdragelse av alle andre typer boliger, herunder i såkalte frittstående borettslag, står det for forslagsstillerne klart at den gjenværende prisregulering for de tilknyttede borettslag ikke alene kan føre til at prisene på boligmarkedet holdes under kontroll.»*

I midten av februar 1988 ble innstillingen fra Arbeiderpartiets boligutvalg offentlig kjent. Dette fikk stor innvirkning på Stortingets behandling av lovforslaget fra Høyre. Jeg husker at jeg hadde en siste og avgjørende samtale med Thorbjørn Berntsen i Stortinget mens kommunalkomiteen avga sin innstilling. Under sterk tvil ble han med på kompromisset både som medlem av boligutvalget og som fraksjonsleder for boligpolitikken i Arbeiderpartiets stortingsgruppe. Dette banet veien for et bredt kompromiss på Stortinget mellom Arbeiderpartiet, Høyre, KrF og Senterpartiet. Stortingets innstilling lignet til forveksling forslaget fra OBOS, som vi sendte til Oslo kommune den 4. februar 1987, og var også nesten en ordrett kopi av innstillingen til Arbeiderpartiets boligutvalg. Dermed ble prisreguleringen fjernet for alle boligbyggelagsleiligheter som var eldre enn syv år fra 1. juli 1988. Dette betydde at prisreguleringen ble opphevet for ca. 64 000 boliger, hovedsakelig i Oslo.

I april 1989 kom Arbeiderpartiets boligmelding: «Boligpolitikk for 90-årene». Her ble avviklingen av prisreguleringen stadfestet for alle boliger unntatt de syv første årene for nye boligbyggelagsboliger i syv kommuner. Reguleringen omfattet bare 13 675 boliger. Det ble også sagt at med fallende boligpriser, som man så begynnelsen på i 1989, kunne man forvente at noen av kommunene ville søke om fritak fra reguleringen. «*Departementet legger til grunn at prisdannelsen i markedet som hovedregel bør skje i form av fri avtale mellom selger og kjøper*», het i Brundtland-regjeringens boligmelding.

I begynnelsen av 1990 hadde Prisdirektoratet en ny høring om det fortsatt var grunn til å opprettholde prisreguleringen av tilknyttede borettslagsleilighet. Direktoratet mente at det ikke lenger var noen grunn til å opprettholde denne prisreguleringen. Etter behandling i styret og representantskapet var OBOS stort sett enig i det. Det var kun 3 302 boliger i OBOS som nå var underlagt prisregulering. Men mitt klare forslag til svar om at «OBOS ikke vil motsette seg at den resterende prisreguleringen på borettslagsleiligheter nå oppheves», ble strøket. USBL, NBBL og SIFBO (Selskapet for innvandrere- og flyktningeboliger) gikk sterkt imot å ta bort resten av prisreguleringen.

Siste rest av prisreguleringen forsvinner.

Fra 1988 til 1993 falt boligprisene kraftig. Fra 1990 førte fallet i boligpriser og byggepriser til at det de fleste steder ikke var mulig å oppnå selvkost ved annengangs omsetning av nye boliger. Prisdirektoratet fastsatte også satser som gjorde det ulovlig å selge til selvkost. OBOS påpekte urimeligheten i dette i brev til Administrasjonsdepartementet (som det nå het), både i januar 1994 og i januar 1995. Til slutt tok OBOS sammen med USBL et initiativ overfor departementet våren 1995. Men først den 20. desember 1995 godkjente Brundtland 3-regjeringen søknaden fra Oslo kommune om å frita alle boligbyggelagsleiligheter i Oslo fra prisreguleringen.

Dette var det nå ingen protester mot. Det var det heller ikke da Stortinget først i 1999 opphevet § 17 i Husleiereguleringsloven. *Dermed var også regjeringens hjemmel for å prisregulere borettslagsboliger fjernet.* Skulle man tenke seg en prisregulering i fremtiden måtte man lage nye lover.

Thorbjørn Berntsen oppsummerte det på sin vanlig spissformulerte og humoristiske måte i et intervju i Dagbladet i januar 2000: «Før var ordet «aksjespekulant» og «bolighai» noe vi tok avstand fra i arbeiderbevegelsen. Nå kalles de investorer, også hos oss. Før hjalp OBOS deg å finne en billig bolig. Nå hjelper de deg med å selge den dyrest mulig».



Retten er satt
... som ble drept og lite andre kom til skade.

Opererte med kone som døde

Tilrette, omkring 35 år gammel, oppgav sin inntekt til 9000 kroner i måneden. Han underholder familie i Pakistan, er uføretrykkelig og tidligere ikke dømt.

Det var straffelovens paragraf 162, i bokst. 1, punktum 2, straffelovens titelen som ble brukt i dommen. De som ikke kjenner denne bestemmelsen, så gjelder den dokumenter.

I april 1980 skulle således tilrette ha fremlagt for politiet en falsk vitnesbyrd som bevitnet for et omgivelig tidligere skilsmisse, som en falsk dekket for en omgivelig tidligere skilsmisse — i den hensikt å oppnå oppholdstillatelse i Norge for en sivilbegjært kone.

— Hva har De å si til tilfallet? spurte retten tilrette.
— Jeg vil si gjerne få forklare meg, men i første omgang får jeg si meg med å forklare meg straffefri.

Etter at den tidligere skilsmisse ble tilfalte tatt fra i vitneboken for å forklare seg.

Sparte skatt

Hva var grunnen til dette med de falske attestene? ville administratoren vite.

— Vitnesbyrdet skulle brukes, og ble brukt overfor skattemyndighetene, så at jeg ble skattefri i klasse 2 i stedet for klasse 1. Det var skattefri i Norge som tipset meg om dette, for at jeg skulle oppnå mindre skatt.

— Hvordan skaffet De den falske vitnesbyrden?
— Jeg er medlem av komiteen i Pakistan som å legge vitnesbyrd som den falske dekket for den omgivelig tidligere skilsmisse.

— For hver måned å berette De at retten overfor ligningsvesen?
— Jeg førte opp klasse 2 i skatteboken for to — tre år.

Ville ordne opp

For inntektsskatten 1979 førte så tilfalte oppriktig skatteklage, ledet han ønsket å ordne opp. — Komme bort fra det virkelige forhold som han var kommet opp i når det gjaldt skatteklagen.

Tilfalte gikk seg på forvoren 1981, og han sa ikke like etter om oppholdstillatelse for sin sivilbegjerte kone. Tilfalte la ved segkoden den falske vitnesbyrd og dekket vedvarende den omgivelig tidligere skilsmisse. Han var klar over at begge disse attestene var falske, og han brukte de falske attestene for å få oppholdstillatelse her i landet for den kvinne som han virkelig hadde ingent skilsmisse med.

Rettstridig?

Tilfalte vedgjikk at han var klar over at han gjorde noe galt de bare familie de nevnte dokumenter.
— Retten foreslo tilfalte å si at det var han menning å få ryddet opp i det gamle utvalget. De falske attestene, så at oppholdstillatelse for hans kone kunne bli innvilget.

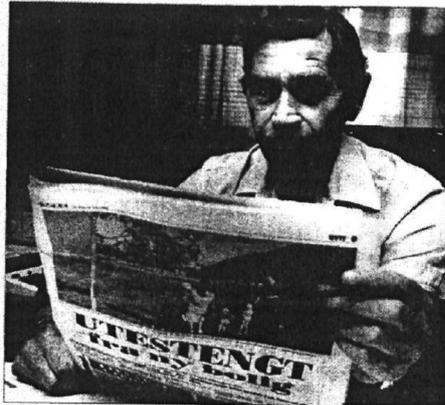
Forvoren ble spurt om det for å få rettstridig bestemt. Etter det som framkom, fant ikke retten at det for å få noen begrunnelse til om at tilfalte framde de falske dokumenter i den hensikt å oppnå oppholdstillatelse for sin kone i Norge — og at han var fullt klar over at dette var ulovlig.

I sammen med advokat påstand sette retten straffen til fengsel i 45 dager. Tilfalte er tidligere straffet, og sein han til bare forhold og omstendighetene for å si for retten. — og så i sammen med advokat påstand — at det var grunnlag for å gjøre straffen betinget med to års prøvetid uten fengsel.

I tillegg idømte retten en ubetinget bot på 1500 kroner samt på 600 kroner i saksmønstret. Og skatteforvaltningen ble pålagt.

Omsetning av leiligheter: SELGERS MARKED

Av ALF BJARNK JOHNSEN og TROND SOLBERG (foto)



Reguleringen av prisene på borettslagsleiligheter vil føre til et voldsomt press på boligkooperasjonen, og selgers marked i lang tid framover. Prismsmyndighetene frykter at det vil oppstå et gråt marked også for denne leilighetstypen, selv om maksimumspriser vil bli fastsatt.

— Vi frykter et voldsomt rush på takstfastsettning fra 1. september, etter en uventet vanlig stille sommer, sier avdelingsleder Bjørne Retum i Oslo Prisenemnd.

Enorme

De som nå sitter med borettslagsleiligheter, har enzyne forventninger til de nye prisene. Det er all grunn til å tro at disse forventningene vil bli innfridd for mange år.

Problemet er imidlertid framtidigten, spesielt for dem som skal ta i bolig. Det er for første gang kredittmarkedet er stramt, og ingen banker er særlig glade for å gi gjeldsbrev til nye kjøpere — uten å få pantstikkerbetalt.

Høyere

Utdelingsleder Tor

Arbeidsgleder Bjørne Retum i Oslo Prisenemnd med VGs boligoppslag i går. Han frykter loketrukk i september.

Kooperatid i Bankforeningen tror ikke de nye takstene vil føre til noen forverring av kredittmarkedet, fordi selgerne vil sette med tilsvarende høyere agentkapital og mindre lånebehov.

når han skal ha ny bolig. — Hva med dem som står på utlden, uten en gammel bolig å selge? — De vil så klart få et problem, dersom de ikke har tilstrekkelig egenkapital, sier Koberstad, som imidlertid venter kredittvanskeligheter i en overgangperiode — etter at det har vært helt stille i omsetning av borettslagsleiligheter i sommer.

STIGNINGEN

VG har fått prisnemnda i Oslo til å regne ut prisøkningen på borettslagsleiligheter i OBOS, for å vise hva Regjeringens nye prisforskrifter vil føre til.

Våre eksempler gjelder utvalgte borettslag, og er omgivelig gjennomregninger. Men de nye maksimumsprisene vil variere sterkt ut fra alder, investeringer i leiligheten i form av oppussing, og tidsmessighet. Taksten vil også variere ut fra hvor mye gjeld som står igjen på det enkelte borettslag.

Priseksempel på 3-roms OBOS-leiligheter etter 1. september

Bygdeår	Dagens pris	Ny pris	Stigning i pst.
1936	109 000	175 736	59
1948	82 830	148 273	79
1950	112 000	169 272	68
1954	88 490	156 291	77
1961	99 000	182 080	83
1972	109 000	232 209	114
1972	88 000	210 480	137
1976	73 720	165 201	125
1977	102 000	208 752	104

* Høyeste registrerte takstøkning, borettslag på Romås.

Buss-drept

● CUMBRAN (NFS-AP) — Toppen av en to-stasjons buss ble regelrett skåret av da bussen kjørte inn i en jernbaneovergang ved Cumbrian i Wales forrige dag. Politiet opplyste at seks mennesker ble drept og lite andre kom til skade.

● Innbyggere i Jernverkbyen 10 kilometer fra kysten i Ser-Wales sa at det var fjerd gang at to-stasjons-bussen hadde braast inn i overgangen, på en vel som vanligvis brukes av alminnelige busser.

Svarte du Værvågen?

Værvågen var svart på sjette og siste oppgave i Den store skattejakten, som dermed er kommet til vels ende når det gjelder de ukens oppgaver.

Det betyr at alle som i siste omgang har svart noe annet enn Værvågen, ikke behøver å ha stått på en fin dag med å sette inn og vinne på løst fra oss. GI heller ut i frikt luft og nyt sola, der den er.



Fra selvkost til markedspris.

Selvkostens opprinnelse.

Byggesystemet i boligkooperasjonen var fra starten av basert på selvkostsystemet. Det var logisk. Når en gruppe mennesker gikk sammen om å bygge et borettslag, der hver familie etter ferdigstilling skulle eie hver sin leilighet, var det ikke logisk at noen av dem skulle tjene penger på å bygge sammen med andre. OBOS ble opprettet av medlemmene som en profesjonell aktør for å bistå dem med å gjennomføre byggeriet. Selve byggeriet ble formelt gjennomført av borettslaget som medlemmene eide. OBOS «bare» bistod borettslaget. Dette ble gjort på den måten at det ble kontorstiftet et borettslag. Deretter ble det inngått en standardkontrakt med borettslaget som ga OBOS alle fullmakter til å gjennomføre byggeprosjektet for borettslagets regning, (og deretter forvalte det). Hovedmotivet for at det var borettslaget som var byggherre for det enkelte prosjekt og ikke boligbyggelaget, var konkurslovgivningen. Skulle det gå galt med ett prosjekt skulle det ikke ramme boligbyggelaget, som hadde knapt med egenkapital. Boligbyggelaget skulle drive med kontinuerlig boligbygging for stadig nye medlemmer. Kostnadene som OBOS hadde til prosjektutvikling, byggeledelse, byggekontroll, osv. ble belastet byggeregnskapet, og ble en del av byggekostnadene.

OBOS er en frivillig medlemsorganisasjon. Helt fram til 1960 var vår virksomhet ulovfestet. Men da var virksomheten blitt så stor og betydningsfull, at man av hensyn til forbrukerne fant det riktig å lovfeste hvordan boligkooperasjonen skulle arbeide. I 1960 kom så borettslovene. Disse var stort sett en videreføring av den praksis som etter hvert hadde vokst fram i OBOS. I boligbyggelagsloven stod det at *«Styret skal forestå ervervelse av tomter og skal når laget har ervervet eller fått tilsagn om tomteareal, utarbeide plan for bygging. Planene skal inneholde tegninger og beskrivelse av byggene og boligene, omkostningsoverslag, finansieringsplan og driftsbudsjett. Planen skal spesielt inneholde opplysninger om den antatte størrelsen på innskuddet for de forskjellige boligtyper og om den antatte årsleie for disse.»* Med unntak av første setning var formuleringen lik i borettsloven. Man var svært opptatt av at beboerne skulle ha sikkerhet for sine innskudd og ikke lide tap. Etter konkursen i Ungdommens Egen Heim i Trondheim i 1976, ble det ved lovendring i 1977, vedtatt at beboerne skulle være med i byggestyrene straks leilighetene var tildelt.

I loven stod det ingen ting om at boliger skulle bygges til selvkost. Men systemet var så inngrodd og så innarbeidet i boligkooperasjonen at å selge til noe annet enn selvkost var utenkelig. Sett med dagens øyne kan nok dette virke rart. For etter hvert som boligkooperasjonen vokste, og i stor grad ble kommunenes forlengede arm

innen boligbyggingen, fjernet man seg stadig lenger fra den opprinnelige ideen om at det var medlemmene selv som bygde sine boliger og at OBOS og boligbyggelagene bare var en hjelper, eller et byggherreombud, i byggeprosessen. Etter hvert som boligkooperasjonen ble stadig mer profesjonalisert oppfattet medlemmene at de bare kom inn som kjøpere av leiligheter, og at de kjøpte dem av OBOS – ikke av borettslaget som de selv eide. OBOS hadde jo i mange år gitt seg selv alle fullmakter i forbindelse med stiftingen av borettslaget.

Etter at boligmarkedet langt på vei ble avregulert i 1982 og boligmarkedet kom mer i balanse, gikk det ikke så fort å selge boliger mens de ennå var på tegnebrettet. Mange ville se de ferdige boligene før de kjøpte. Utover på 1970 og 1980-tallet kom det også en rekke erstatningssaker fra beboerne/medlemmene mot boligbyggelagene. De mente at boligbyggelaget var ansvarlig for alle feil som var i borettslaget, fra rene prosjekterings- og byggefeil, til feil med finansieringen og ansvar for merkostnader ved konkurs hos entreprenøren. Det kan med våre øyne derfor virke litt rart at man ikke tok høyde for dette i budsjettene, slik at man hadde økonomi til å dekke feil og mangler. En av mine første erfaringer med dette var at et borettslag hevdet at entreprenøren ikke hadde fulgt tegningene. Ved enden av en blokk som lå i skrått terreng, var det tegnet inn en trapp fra utgangen av garasjen, som var midt på bygget, og opp til baksiden av bygget. Under byggingen var man imidlertid kommet til at terrenget ikke var så skrått at det trengtes noen trapp. Istedenfor trappen fikk man i skråningen, for samme pris, asfaltert flere ekstra parkeringsplasser enn det som var avtalt. Det var en god og kjærkommen byttehandel for borettslaget, mente vår byggeleder. Det var ikke beboernes representant helt enig i. Han mente at det ikke var lovlig å gjøre denne type endringer i prosjektet. Hvis entreprenøren ville gi dem flere asfalterte parkeringsplasser var det fint. Men i henhold til kontrakten hadde de krav på å få bygget en trapp eller få refundert pengene som den kostet. Personlig kunne jeg ikke skjønne at man ikke kunne inngå et kompromiss med det gjenstridige borettslaget. Men det var utenkelig for ledelsen i OBOS den gang. Det skulle tatt seg ut. Da ville alle komme og forlange noe. Vi bygget til selvkost og borettslaget hadde fått det de hadde betalt for, og vel så det! Punktum. Jeg fikk også høre hvor dyktig vår avdøde assisterende direktør B. Wærnhus hadde vært. Han kunne forhandle med styrene i de nybygde borettslagene som hadde klager, om nødvendig hele natten, for å få dem til å komme til enighet med OBOS.

Da jeg overtok ansvaret for OBOS i 1983 hadde jeg allerede vært i ledergruppa til Ivar Mathisen i et par år. Jeg hadde gjort meg flere tanker om at systemet vårt var tungvint. OBOS brukte mange av landets beste arkitekter til å tegne prosjektene våre. Det var ofte arkitektkonkurranser. Arkitekt Fredrik Torp (broren til Nils Torp) i

arkitektfirmaet Telje, Torp og Åsen, sa mange år senere til meg at OBOS burde ha flere arkitektkonkurranser, der også unge arkitekter ble invitert. Det var ofte deres eneste måte å bli oppdaget på. Det var slik vi ble oppdaget, sa han. Telje, Torp og Åsen tegnet flere prosjekter for OBOS, blant annet Casinetto. De har også tegnet Aker Brygge, med mer.

Tungvint byggesystem.

Byggesystemet i OBOS var også ganske tungvint. Man fulgte i hovedsak de samme reglene som ble brukt for anskaffelser i kommunen. Grunnen til at man gjorde det slik, var at de fleste tomtene som OBOS bygget på var festet av Oslo kommune. Det var et slags krav eller forventning om at man fulgte kommunens anbudsregler. Men OBOS kjøpte også noen tomter selv. Her stod man i teorien fritt til å velge anbudsmodell, men vi fulgte også her i all hovedsak samme prosedyrer som når man bygget for kommunen. (I grove trekk brukes det samme systemet fortsatt for offentlige anskaffelser. Men i våre dager følger det offentlige EUs regelverk.) OBOS leide inn ulike arkitektfirmaer til å tegne byggene. Deretter ble det engasjert konsulenter i alle fag for å gjøre detaljprosjektering. Ut av all denne prosjekteringen kom det et omfattende anbuds materiale. Dette ble sendt ut til de ulike entreprenørene for å få inn priser. Den billigste entreprenør innen hvert fag fikk jobben. Men det var mange entrepriser og mange entreprenører. Det var en hovedentreprenør for bygg, det var en entreprenør for elektro, VVS, heis, ventilasjon, felles vaskeri, utomhusområder, m.fl. Ingeniørene våre sukket over at kravene i anbuds dokumentene bare økte. Byggesjef Bull-Hansen kom en gang og viste meg grunnlaget for et anbud som var sendt ut for mange år siden. Det var en tynn perm. På midten av 1980-tallet utgjorde anbuds dokumentene for et vanlig borettslag mange permer som til sammen opptok nesten en hyllemeter. Dette sto i sterk kontrast til den måten Olav Selvaag ønsket å lage avtaler på. Han hadde forelagt Ivar Mathisen et forslag til en kontrakt på noen få linjer der det sto at OBOS bestilte herved en terrasseblokk på 40 leiligheter av Selvaagbygg med samme standard og kvalitet som hans standardblokk. Prisen var kr. xx. Kvaliteten på blokkene hans kunne man inspisere ved å gå og se på en referanseblokk. Med datidens krav til OBOS om å være en byggherre for Oslo kommune følte Ivar Mathisen at det ikke var mulig å inngå den type kontrakter. På sine gamle dager reflekterte han en del over det og sa at antagelig burde han ha inngått slike kontrakter fordi det alt i alt, og høyst sannsynlig, ville vært til fordel for de hussøkende medlemmene i OBOS. Men noen ville nok kritisert oss for ikke å følge det offentlige regelverket.

Før et anbuds materiale ble sendt ut, prekvalifiserte OBOS som regel fire til seks entreprenører innen hvert fag som ble invitert til å gi anbud.

Willy Jacobsen satt i styret i OBOS i mange år. Han hadde vært formann i LO-forbundet Murernes Union og ble senere nestformann i Bygningsindustriarbeiderforbundet (i dag Fellesforbundet). Han passet alltid på i styremøtene at Fagbygg var med blant de prekvalifiserte entreprenørene. Fagbygg

var eid av Bygningsindustriarbeiderforbundet og var en av de entreprenørene som bygget mest for OBOS. De var stort sett ganske gode entreprenører, men vi var ikke alltid helt fornøyd med dem. Da synes vi at de kunne være i «kjøleboksen» en stund og ikke være med å gi tilbud på de neste jobbene. Dette hadde ikke Willy Jacobsen stor sans for.

Når tilbudene var kommet inn, laget byggeadministrasjonen i OBOS en innstilling til styret om hvilken entreprenør som skulle velges for hvert enkelt fag. Det ble mange styresaker.

Men OBOS brukte nok litt for lite krefter på å styre arkitektene. De måtte forholde seg til vårt planprogram og de til enhver tid gjeldende regler i Husbanken. Som regel hadde arkitektene lyst til å gjøre noe mer og lage litt flottere bygg enn det Husbankens rammer tillot. Det var derfor nesten mer vanlig enn uvanlig at kostnadene for byggeriet viste seg å være for høye for Husbanken og at man måtte gjennom såkalte «barberingsrunder», etter at prisene fra entreprenørene var kommet inn. Da måtte folkene fra byggeavdelingen i OBOS (og ikke prosjekteringsavdelingen, som hadde bestilt byggene) sette seg ned med entreprenøren og arkitekten for finne frem til besparelser. Dette førte til enklere og rimeligere konstruksjoner og løsninger, billigere fasadematerialer, luftebalkonger på soveromsiden ble fjernet, osv.

Styret i OBOS brukte mesteparten av sin tid på å gå gjennom innstillingene for først å finne frem til hvem som skulle prekvalifiseres til å få lov til å gi tilbud. Når tilbudene var kommet inn måtte de gå gjennom og godkjenne hvem som skulle få tilbudene. Min oppfatning var at dette systemet burde vi klare å forenkle. Styreformann Rolf Hansen var enig i det. Vi fikk derfor relativt raskt satt ned et underutvalg i styret som het Styrets ArbeidsUtvalg, populært kalt SAU. Det besto av styrets leder, nestleder og en til. Disse tre fikk seg forelagt alle innstillingene om byggesaker og lettet dermed arbeidet for styret betraktelig. Styret fikk protokoller fra styrets arbeidsutvalg slik at de kunne se hvilke saker som var behandlet og hva som ble utfallet. Jeg mente imidlertid at det burde være mulig å delegerer dette ytterligere ned til administrasjonen. Men styret hadde ikke lyst til å slippe disse sakene. Det er tryggest at ting fortsetter som det alltid har gjort. Etter noen år ble det et lite opprør i styret. Noen av styremedlemmene mente at SAU ble styrets A-lag som tok alle de viktige beslutningene sammen med administrerende direktør, og at resten av styret ble et B-lag. Dermed ble SAU avviklet. Men styret ønsket ikke å få forelagt alle byggesakene. Det gjorde det mulig å gå litt videre med delegeringen og lage en enklere saksbehandling. Forutsetningen for at mer ble delegert, var imidlertid hele tiden at alt gikk skikkelig for seg og at OBOS hadde gode kontrollrutiner for å unngå mistanker om korrupsjon eller vennetjenester.

Når et borettslag var ferdig bygget ble det laget et byggeregnskap og borettslaget ble overlevert til beboerne. Byggeregnskapet var en summering av alle de kostnadene

man hadde hatt med å oppføre borettslaget. Disse byggeregnskapene ble alltid meget nøye gjennomgått av styrene i de nyinnflyttede borettslagene. Styrene i borettslagene besto som regel av meget kompetente personer. Det var advokater og revisorer, sivilingeniører og konsulenter, bygge-eksperter og skatteeksperter, som tidvis gikk langt utenpå det vi hadde av ekspertise i OBOS. De brukte ofte store krefter på å finne feil i byggeregnskapene. Det gikk litt sport i å ta oss. Rentene var den gang adskillig høyere enn nå. Hvis OBOS hadde eid en tomt i årevis før den ble bygget ut ble rentekostnadene ved å eie tomten tillagt kjøpesummen. Tomten ble solgt videre til borettslaget til selvkost pluss renter. Men den gang, som nå, endret renten seg hyppig. Hvis OBOS derfor hadde vært noen dager for sen med å redusere renten etter at Norges Bank hadde senket sin diskontorente, som det het den gangen, slik at borettslaget betalte for høy rente i noen dager, eller at OBOS hadde vært for treg til å konvertere byggelånet (som hadde høy rente) til Husbanklånet (som hadde lavere rente), så ble det stor ståhei. Som nevnt foran ble byggeregnskapet også sammenholdt med anbuds materialet. Hvis noen mente at vi hadde gjort en feil ble det mye støy. Vi ble stadig beskyldt for å være inkompetente. OBOS hadde i det hele ikke noe godt ord på seg ved inngangen til 1980-tallet. Den såkalte Hegnar-saken der bladet Kapital i 1976 beskylte OBOS for å være korrump, bidro heller ikke til å styrke renommeet til OBOS. Det hjalp ikke at Hegnar ble dømt for beskyldningene og fikk 24-dagers betinget fengselsstraff.

Selge til fast pris

Jeg spurte vår internadvokat om vi ikke kunne selge boliger til fast pris. Da ville folk slippe å ha ansvaret for tilleggsinnskudd hvis byggebudsjettet ikke holdt. OBOS ville slippe alt maset med byggeregnskapene som ble gransket opp og ned av borettslagene, nærmest for sportens skyld. Men han sa at selvkostprinsippet var hellig så det kunne vi ikke gjøre noe med.

Høsten 1982 ble prisreguleringen for borettslagsboliger nærmest opphevet. (Se annet sted om dette). Dette gjorde at OBOS fikk tilbakelevert ca. 1000 boliger på Holmlia som var under bygging. Medlemmene ville heller kjøpe en brukt bolig som de kunne få på dagen, enn å vente i 12-18 måneder på å overta en ny bolig.

Oslo kommune hadde rett til å besette 25 % av boligene på Holmlia. OBOS hadde også et stort prosjekt sammen med Oslo kommune på Voksen Skog. Der bygget Selvaagbygg ut et større område etter avtale med kommunen, men der OBOS skulle stifte borettslag, tildele boligene til beboerne og ta imot betaling for disse, samt å sørge for betalingen til entreprenøren Selvaagbygg. På Voksen skog hadde kommunen rett til å besette 50 % av boligene. Da det ble problemer med å selge alle boligene ønsket kommunen å tre ut av disse avtalene. De hadde bare **rett** til å besette sin andel av boligene og ikke en **plikt**. (I OBOS tenkte man ikke den gang på at det var en risiko knyttet til boligbygging. Man måtte jo ha 20 års ansiennitet for å få tildelt en bolig.) Men som et plaster på såret for at kommunen tilbakelevret mange boliger på Holmlia, skulle OBOS også få lov til å selge alle boligene på Voksen Skog. Her var det ingen problemer med å selge boliger selv i et vanskelig boligmarked.

Ulovlig med fast boligpris?

Tilfeldighetene ville det slik at ett av prosjektene i Voksen skog, Liabakken, ikke oppnådde Husbankfinansiering. Bygget var under full oppføring våren 1983 da det fikk et endelig avslag på lån i Husbanken etter flere runder i Husbankens styre. Husbanken mente at Selvaag bygget altfor store leiligheter til å oppfylle Husbankens nøkterne regler. Siden byggeriet nærmet seg fullføring foreslo kommunen derfor at prosjektet ble omgjort til selveierleiligheter. Da måtte hver enkelt kjøper skaffe hele finansieringen selv. Og sånn ble det.

Jeg ønsket da at vi skulle selge disse selveierboligene til fast pris, og ikke etter regning. Vi tenkte den gang selvsagt ikke på å ta noen fortjeneste på å selge boligene, selv om vi visste at de ble solgt langt under markedspris, men jeg ønsket at vi skulle ta et skikkelig risikopåslag slik at vi i hvert fall ikke tapte penger dersom det skjedde noe uforutsett. Like før hadde vi hatt en vanskelig sak på Holmlia med Sloreåsen Borettslag som også Selvaag oppførte. Der hadde Selvaagbygg glemt å ta høyde for prisstigning i byggetiden, og rapporterte feil regnskapstall til oss under byggeperioden. Da byggeregnskapet skulle gjøres opp ble dette oppdaget. Det medførte at beboerne måtte betale til dels store tilleggsinnskudd. Slik blir det jo når man selger til selvkost. Blir det dyrere må beboerne betale mer, blir det billigere enn budsjettet får de penger tilbake. Vi fikk en meget vanskelig diskusjon med borettslaget og i ikke minst med media. Mediedebatten strakte seg over flere år. Det fremkom de rareste påstander. Den mediestormen som ble skapt her bidro i stor grad til å ødelegge bildet av Holmlia.

På Voksen Skog ønsket jeg derfor at vi i kalkylen regnet romslig både på rentekostnaden og prisstigningen. Selvaag forlangte alltid en stor del av kjøpesummen, ca. en tredjedel, som forskudd, noe som medførte store rentekostnader. Jeg ville også sette av et stort beløp til prisstigning for å være sikker på at vi hadde tatt nok i. På bakgrunn av en slik kalkyle ville jeg selge boligene til fast pris og være ferdig med det.

Vår internadvokat sa at dette nok dessverre ikke gikk. Det spilte ingen rolle at dette var selveierboliger. Vi var bundet til å selge til selvkost. Jeg trodde på det han sa, og derfor solgte vi til selvkost og laget byggeregnskap. Medlemmer med lang ansiennitet fikk kjøpt leilighetene flere hundre tusen under markedspris. Som vanlig når det var et vestkantlag, ble det masse diskusjon med sameiet etterpå om de rareste ting. På toppen av det hele gikk byggeregnskapet med et overskudd på 14 millioner på grunn av både lavere prisstigning, lavere rentebelastning og få byggefeil. Hele beløpet ble tilbakebetalt til beboerne. Jeg gremmet meg. Det var de pengene som OBOS skulle beholdt, for å dekke våre tap på Holmlia og andre steder, hvis vi hadde solgt til fast pris. Og med den lave egenkapitalen OBOS hadde da, hadde vi virkelig trengt de pengene. Bokført egenkapital i 1983 var på 26, 9 millioner kroner.

Jeg var like etter dette på et møte med dommer Jon Grini, som hadde skrevet kommentarutgaven til borettslovene. Jeg fortalte om mine gremmelser. Men han sa: Ja, men det er jo ikke riktig. Det står ingen steder skrevet i loven at OBOS må selge til

selvkost. Jeg gremmet meg enda mer. Og jeg hadde ikke vondt av beboerne. De fikk kjempebillige leiligheter, som noen av dem straks solgte videre med noen hundre tusen kroner i fortjeneste.

Behov for risikokapital

I 1985 ba jeg dommer Jon Grini om å lage en utredning for oss om hvorvidt det var mulig å komme frem til et nytt byggesystem i OBOS, der vi kunne selge boliger til fast pris. Men det var også en annen bakgrunn for denne bestillingen fra Jon Grini. Etter at OBOS ble sittende med alt ansvaret for usolgte boliger på Holmlia og andre steder etter opphevelsen av prisreguleringen høsten 1982, gikk det raskt opp for meg at OBOS måtte ha reserver til å dekke slike tapssituasjoner. Risiko hadde frem til da vært et helt ukjent begrep i boligsamvirket. Etter krigen var boligkøene lange og boligene ble ikke *solgt* til medlemmene, de ble *tildelt*. De ble tildelt etter ansiennitet og man måtte ha årevis med medlemsansiennitet for å få tildelt en bolig i OBOS. Så plutselig, etter at prisreguleringen ble mer eller mindre avviklet høsten 1982, kunne man få kjøpt både ny og brukt bolig i OBOS nærmest på dagen.

Teoretisk sett var det borettslagene som skulle ta tapene på usolgte nye boliger. Etter min mening var det en helt umulig tanke. Hvem ville kjøpe leiligheter i et borettslag under oppføring der ikke alle leilighetene var solgt eller garantert ble solgt? Det betydde i så fall at de som hadde kjøpt leilighet i et halvsolgt borettslag også måtte betale renter og avdrag på husbanklånet for de leilighetene som ikke var solgt. Et slikt system ville gjøre det umulig å selge borettslagsleiligheter og sette hele systemet i miskreditt. Jeg ble derfor raskt enig med styret om at OBOS måtte dekke alle tapene som oppsto i forbindelse med usolgte leiligheter. På Holmlia fikk dette det nærmest komiske utslaget at OBOS dekket alle tapene å usolgte boliger, mens beboerne fikk tilbakebetalt penger, fordi mange av borettslagene som ble bygget etter Sloreåsen gikk med overskudd i byggeregnskapet. Etter erfaringene på Sloreåsen, hadde vi lært oss å budsjettere mer romslig, blant annet med hvor stor prisstigningen ble antatt å være i byggeperioden. Ved inngangen til 1980-årene var prisstigningen på over 10%, men den sank heldigvis utover på 80-tallet. Det viste seg at vi hadde tatt litt for hardt i (mens vi tidligere hadde tatt for lite i). Overskuddene i byggeregnskapene gjorde at man på et rekkehusfelt på Holmlia fikk tilbakebetalt ca. kr. 45.000,- pr. leilighet da byggeregnskapet ble gjort opp. Samtidig hadde OBOS tapt mer enn dette per leilighet på alle de usolgte leilighetene som var i det samme borettslaget. Dette viste litt om hvor håpløst systemet var. Jeg mente derfor at vi måtte legge inn risikopåslag i våre kalkyler. Hvis vi ikke skulle ta fortjeneste burde vi betalte inn en risikopremie til et eget fond, som vi kunne bruke av når vi tapte penger på usolgte boliger.

Det var ikke bare en økonomisk, men også en formell grunn til at OBOS skulle påta seg ansvaret for usolgte leiligheter. Etter boligbyggelagslovens §17 kunne OBOS ikke ta imot innskudd for leilighetene før finansieringen av boligene var sikret. Det vil si at man både hadde lånetilsagn, som regel fra Husbanken, og at alle boligene var solgt. Dersom man satte i gang bygging uten å ha sikret seg kontraktsmessig dekning for

borettsinnskuddene, ville man kunne bli sittende igjen med ansvaret. Fram til 1982 hadde det aldri vært noe problem å selge alle boligene før byggestart. OBOS hadde derfor hatt svært enkle kontrakter. Folk hadde full anledning til å levere tilbake leiligheter de hadde kjøpt og betalt. At det skulle være problemer å videreselge en bolig som ble tilbakelevert hadde man ikke tenkt på. Medlemmene fikk sågar høye renter på det innskuddet de hadde betalt, dersom de «leverte boligen tilbake». Begrunnelsen for denne (sett med dagens øyne) rare kontraktsbestemmelsen, var at borettslaget hadde spart byggelånsrenter ved at innskuddet ble betalt på forskudd. De som kjøpte leiligheten senere skulle så betale dette rentetillegget i tillegg til innskuddet. Da boliggetterspørselen falt utover i 1983 var det vanskelig å selge til opprinnelig innskuddspris pluss renter. Da kom tapene.

Gryende markedsorientering

Ordet marked var et nærmest ukjent begrep i OBOS på begynnelsen av 1980-tallet. Vi var vant med at folk stod i kø og måtte ha 20-30 års ansiennitet for å tildelt en bolig. Da kunne man selge hva som helst.

Fellesvaskerier var for eksempel en bra ting. Det måtte vi ha. Husbanken aksepterte også at det ble bygget fellesvaskerier. Men i en tid der det ble stadig vanskeligere å oppnå Husbanklån på grunn av høye byggekostnader, (jada, man snakket like mye om høye byggekostnader den gang), var det da riktig å prioritere fellesvaskerier? Fellesvaskerier og andre felleslokaler «som var kjekke å ha» kunne koste mange ekstra kroner per kvadratmeter. På 1980-tallet hadde fleste som kjøpte ny leilighet også anskaffet seg egen vaskemaskin som det var plass til på badet. Hvorfor da også fellesvaskeri? Noen av våre ansatte (og eksterne) argumenterte for at ikke alle hadde råd til vaskemaskin og at fellesvaskeriene var vår tids «landsbybrønn». Der var her alle møttes og man hadde en sosial møteplass.

Grendehus, festlokaler, og andre felleslokaler i borettslagene var også bra. Man reflekterte lite over hvor mye ekstra det kostet per kvadratmeter eller leilighet. Vi (og jeg) ble stadig beskyldt for at vi bygget dyrere enn Selvaag. Det stemte ikke. For ingen visste helt hva Selvaag bygget for. Men vi visste hva han *solgte* for til oss og andre. Det var ikke lavere enn OBOS sin selvkost. Antagelig bygget han adskillig billigere enn våre entreprenører som Fagbygg, Ragnar Evensen, Moderne Bygg, osv. For Selvaag tjente vesentlig mer enn de andre entreprenørene.

Men folk pekte allikevel på, og med rette syntes jeg, at vi la inn ekstra kostnader til fellesvaskerier, grendehus, felleslokaler, osv., som Selvaag ikke gjorde.

Samtidig slo det meg når jeg gikk på befaring på Holmlia og andre steder hvor spartansk og enkelt våre bygg var utstyrt.

Selv hadde min kone og jeg kjøpt leilighet i 1975. Der var det brukt pene og solide materialer i inngangsparti og oppgang. Belysningen var også pen.

I OBOS brukte man stort sett hvitmalte gipsplater i inngangen og hvitmalte murvegger i oppgangen. Det var sjelden lagt ned noen tanker om at inngangspartiet skulle være hyggelig, og på en måte ønske deg velkommen. De var ofte trange, dårlig opplyste og sterile. Gipsplater på veggene gjorde at jeg flere ganger så at et

sykkelstyre var gått tvers igjennom gipsveggen allerede under innflyttingen. Under innflyttingen ble det også ofte stygge merker etter møbler på veggene, som man ikke bare kunne male over. Hvorfor kunne vi ikke lage inngangspartier med pene og solide materialer når vi brukte det mangedobbelte på fellesvaskerier?

Belysningen var også et kapittel for seg. Det var stort sett uten unntak hvite glasskuper. Det var helt sikkert billig, men hverken pent eller miljøskapende.

Alt dette grep jeg tak i. Hvorfor kunne vi ikke henge opp pene lamper i takene eller på veggene i oppgangen? Det var etter hvert kommet mange nye og flotte lysarmaturer på markedet som ville gi oppgangene en mye mer tiltalende og behagelig belysning. Inngangspartiene måtte bli penere og få mer holdbare materialer. Jeg følte dette var litt prekært da vi satt med 1000 usolgte boliger under bygging på Holmlia. Hvis litt for triste inngangspartier var det første som møtte en kunde, kunne førsteinntrykket av hele boområdet fort bli negativt, selv om leilighetene var bra. Vi var sent ute, fordi byggingen var i gang. Men vi fikk gjort litt. Etter hvert ble folkene våre ganske flinke til å se sammenhengen mellom estetikk, materialvalg og belysning på den ene siden og salgbarheten av leilighetene på den annen side.

I 1999 bygget vi Sportsveien borettslag på Øraker. Selv om borettslaget kom ut midt under bank- og boligkrisen, trodde jeg at dette var salgbart med en kvadratmeterpris på rundt kr. 14 000. Men jeg hadde ikke sett nøye nok på budsjettet. Prisen per kvadratmeter bruksareal var riktignok ca. kr. 14 000. Men prisen per kvadratmeter salgbart leilighetsareal var over kr. 17 000. Dette var et såkalt borettslag for eldre, med store fellesarealer. Det var kjølerom, eget rom til frisør og fotterapeut, festlokaler med mer, som ble regnet inn i bruksarealet. Prisen ble så høy at selv på Nedre Ullern fikk vi ikke solgt disse boligen.

Etter dette innførte jeg at alle kvadratmeterpriser i fremtidige budsjetter skulle oppgis per kvadratmeter salgbart areal i leilighetene.

Med årene frigjorde OBOS seg mer og mer fra Husbanken. Renteforskjellen til andre banker var så liten at det ikke betydde stort for boutgiftene. Ved å bruke andre finansieringskilder stod vi også helt fritt til selv å velge materialer og å øke både standarden og kvaliteten. Da vi bygget et borettslag på Smedstad på begynnelsen av 1990-tallet, nektet Husbanken oss å legge varmekabler og flislegge badene. Så vidt jeg husker tok jeg en avgjørelse om at vi gjorde det likevel. Det var også en kamp før vi fikk lov til å legge parkett. (Husbankinspektørene ble i gamle dager ofte kalt for «Parkettpolitiet»). Alt dette gjorde det lettere for oss å vege bort Husbanken i stadig flere prosjekter. Og Husbanken var glad til. Det gjorde at de kunne prioritere distriktene.

Finansieringshjelp til medlemmene

En av grunnene til at det var vanskelig å få solgt boliger i 1984, var at det var vanskelig for folk å få lån i bankene. Bankene var fortsatt regulert. Finansdepartementet bestemte hvert år hvor mye bankene fikk lov til å låne ut. Det var vanskelig å få lån uten et tidligere langvarig kundeforhold med flere års sparing.

I Oslo er det mange akademikere. For et nyutdannet par med studiegjeld, var det nærmest umulig å få banklån uten foreldrenes hjelp. Vi så derfor at hvis OBOS kunne få tak i penger som vi kunne låne ut på vanlig måte, med vanlig kredittvurdering og med vanlig sikkerhet, så ville vi kunne skaffe flere boligkjøpere. Et nyutdannet par som ble ansatt i stat eller kommune, hadde mer enn god nok betalingsevne til å betjene et boliglån i tillegg til studielånet, selv om vi i noen tilfeller strakk oss helt til 100% finansiering av boligene. Finansdirektør Bjørnulf Sandberg jobbet hardt mot kommunen, Sparebanken Oslo Akershus, UNI-forsikring og flere andre for å skaffe oss store innlån, som vi så kunne låne videre til våre medlemmer. Dette klarte vi. Det ble en suksess og bidro sterkt til at vi etter hvert fikk solgt alle boligene på Holmlia uten å få noe banesår. I løpet 1984 var vi hele tre ganger i styret for å få økt våre utlånsrammer.

Beskyldninger om å sabotere kommunens boligpolitikk

Da OBOS i 1983-84 fikk 1000 boliger i fanget, som var under bygging på Holmlia, førte dette til at vi straks stanset alle nye prosjekter. Vi måtte først få solgt det vi hadde under bygging før vi kunne starte med noe nytt. Dette var Oslo kommune svært misfornøyd med. Heller ikke der var man vant med et fritt boligmarked. Høyre og KrF fremmet et forslag i Boligutvalget som var en slags avskyresolusjon mot OBOS. Der sto det at vi saboterte det kommunale boligprogrammet ved å stoppe igangsetting av nye boliger. Vårt svar på det var å sende en henvendelse til kommunen ved Boligrådmannen med spørsmål om kommunen ville dekke kostnadene ved å ha usolgte leiligheter. Det ville de selvsagt ikke. Boligrådmannen i Oslo hadde imidlertid stor forståelse for henvendelsen fra OBOS. Han visste at vi ikke hadde kapital til å dekke tapene på tomme boliger for egen regning særlig lenge. Han foreslo derfor at staten, kommunen og OBOS skulle dekke en tredjedel hver av de tapene som oppstod på grunn av usolgte boliger. Saken ble tatt opp med Kommunaldepartementet og det ble avholdt et møte med kommunalminister Arne Rettedal. Han hadde ikke sans for at staten skulle dekke denne typen tap. Bedrifter som drev med boligbygging måtte ordne seg slik at de selv kunne dekke tap og uforutsette utgifter, var hans mening. Dermed falt også saken i Oslo kommune.

Opprettelse av Risikofondet for usolgte boliger.

I februar 1984 fremmet jeg en sak for styret om at OBOS burde opprette et «Risikofond for nye usolgte boliger». Dette skulle gjøres etter at det var avklart hvem som hadde ansvaret for husleietapene og rentetapene på grunn av de usolgte leilighetene på Holmlia. Ville Oslo kommune og staten være med å dekke disse tapene? (Som nevnt foran måtte OBOS dekke alle tapene alene.) Når dette var avklart burde vi be Kommunaldepartementet om å godkjenne et slikt fond. I innstillingen til styret stod det at fondet burde bygges opp ved at byggeprosjektene ble belastet med et risikotillegg på 2-5%. Risikotillegget skulle settes inn i Risikofondet. I Sverige hadde boligkooperasjonen hatt et slikt risikofond i lang tid. I tillegg hadde staten og de svenske kommunene satt inn tilsvarende beløp i fondet som boligkooperasjonen. Risikofondet som HSB (OBOS' søsterorganisasjon i Sverige) disponerte i Sverige var på et par milliarder kroner. Styret i OBOS sluttet seg til forslaget. På styremøtet den 26. mars, en god måned etter beslutningen om å opprette risikofondet, ble regnskapet for OBOS for 1983 behandlet. Her ble det foreslått å avsette 1,5 millioner kroner til det nye «Risikofondet for nye usolgte boliger». Dette ble godkjent av generalforsamlingen i slutten av mai.

Hvis man tolket loven strengt kunne ikke OBOS, som nevnt foran, ta imot innskudd fra beboerne før alle leiligheten var solgt. Husbanken tolket loven slik. Både kommunalminister Rettedal og kommunalråd Sigurd Østen i Oslo kommune, mente at OBOS ville få et langt større boligsalg hvis vi solgte selveierboliger istedenfor borettslag. Fjeldlund borettslag var satt i gang i 1982, før vi fikk tilbakelevert de 1000 boligene under bygging på Holmlia. Flere leiligheter på Fjeldlund ble tilbakelevert. Høsten 1983 vedtok vi derfor å gjøre om dette borettslaget til et seksjonert sameie. Intet måtte være uprøvd når vi hadde så store problemer med å få solgt boliger. I Husbankens administrasjon likte man ikke at OBOS bygget selveierboliger. OBOS kunne ikke være «gründer». Bare aksjeselskaper kunne etter deres mening være «gründere». Vi så ingen praktiske problemer med dette. Vi hadde også aksjeselskaper i OBOS, med A/S OBOS Forretningsbygg, som det største og eldste. Vi overlot det formelle ansvaret for byggeriet på Fjeldlund til A/S OBOS Forretningsbygg. Men salget gikk ikke bedre selv om prosjektet ble solgt som selveierboliger. Borettslagsboliger solgte fortsatt best. Den samme erfaringen gjorde vi på Ellingsrud. Alt ble solgt til selvkost med byggeregnskap.

Etter at det ble klart at hverken stat eller kommune ville bistå oss med å dekke tap ved usolgte boliger, ble saken om et risikofond tatt opp med kommunalminister Rettedal. Etter at vi hadde sendt et formelt brev, lovet han på et møte med meg like før sommeren 1984, at dette skulle han få ordnet.

Men embetsverket hadde andre tanker. Først den 30. november kom departementets svar. Deres svar var ganske håpløst. De mente at enhver form for risikoutjevning var ulovlig. Da jeg viste departementets svarbrev til dommer John Grini, sa han det var det rareste han hadde lest. Hvis dette virkelig var departementets syn, ville det også være forbudt å brannforsikre borettslag. Det er jo også en risikoutjevning.

Jeg ba om et møte med Boligavdelingen i Kommunaldepartementet. Det fikk vi. Jeg hadde med meg vår internadvokat Bjørn Agnar Nielsen. Men han var ikke til særlig hjelp. Han var egentlig enig med departementet om at bygging til selvkost var det eneste riktige. Det sier noe om hvor sterkt denne tanken stod i hodene på alle som hadde arbeidet med boligpolitikk i Norge etter krigen. Alle ledende personer i boligsamvirket, Husbanken og departementet mente at boligsamvirket måtte bygge til selvkost. Så det var litt motbakke å komme med andre tanker. Jeg var nok både en uredd og frekk økonom, men det hjalp veldig å ha dommer Grini i ryggen når det gjaldt jussen. På møtet forlangte jeg å få vite hvilken hjemmel de hadde for sitt standpunkt. Jeg fant ingen støtte for deres syn hverken i Borettslovene eller i Husbankloven. Juristene i departementet ble meg svar skyldig.

Også Husbanken gjorde seg vrang. Direktør Bjarne Orten var sterkt imot at OBOS kunne legge inn et risikotillegg i byggebudsjettene hvis man ville ha Husbanklån. Og den gangen fantes det ingen alternativer til Husbanken. Vi måtte ha et nytt møte med kommunalminister Rettedal. På dette møtet var både styreleder Rolf Hansen og ordfører i representantskapet Ivar Leveraas med. De la også breidsiden til for å få dette igjennom. Rettedal var like klar og grei som et halvår før. Risikotillegg var greit, var hans mening. Nå hadde hans jurister i departementet også snudd og mente at dette ikke var ulovlig. (Selv om de ikke likte det.) Men husbankdirektør Bjarne Orten var stri. Han ville ikke godkjenne dette. Jeg prøvde å forklare han at Block Watne hadde store fortjenestemarginer innebakt i sine budsjetter og husbanksøknader, 20% var ikke uvanlig. De ble ikke nektet husbanklån av den grunn. Mens vi skulle nektes lån når vi la inn et risikopåslag på 2%? Det bet ikke på han. Han benektet på det mest bestemte at Block Watne hadde marginpåslag!! Kommunalminister Rettedal, som til vanlig drev eget byggekonsulentfirma i Stavanger Rettedal så litt oppgitt ut. Men kommunalministeren besluttet at et kompromiss kunne være at vi la risikotillegget inn under en ymse-post i budsjettene som vi sendte Husbanken, slik at direktør Orten slapp å se ordet «Risikotillegg» i våre søknader. Og slik ble det.

På styremøtet den 4. mars 1985 vedtok styret å opprette et risikofond og at det skulle innarbeides et risikotillegg på 2% i alle nye boligprosjekter. Styret ba om at det ble fremmet egen sak om retningslinjer for risikofondet.

Men nå var ting begynt å røre på seg. Etter opphevelsen av prisreguleringen i 1982 og Willoch-regjeringens nye boligpolitikk var alle venner av boligsamvirket, - og alle som var opptatt av sosial boligpolitikk, dypt bekymret. Å forsvare og beholde selvkosten ved nybygging var noe mange var svært opptatt av. Omleggingen av boligpolitikken og boligsubsidiene fra generelle til selektive virkemidler bekymret også mange. Ledelsen i NBBL var bekymret for det meste. Avvikling av prisreguleringen og omlegging av subsidiene var ille nok. Men hva hvis de borgerlige partiene fikk opphevet boligbyggelagenes rett til uoppsigelige forretningsføreravtaler? Det ville vel bety slutten for boligsamvirket, fryktet direktør Sørgaard i NBBL. Så forslaget om å innføre risikofond startet en heftig debatt både i og utenfor boligsamvirket.

Allerede på neste styremøte den 22. april kom administrasjonen tilbake til styret med forslag til retningslinjer. I forslaget til vedtak var forslaget om et spesifisert risikotillegg på 2% tatt ut. For å gjøre ting mer fleksibelt stod det i forslaget til styrevedtak at fondets inntekter skulle sikres ved at det skulle legges inn et (ikke spesifisert) risikotillegg i prisen på alle nye prosjekter. I forslaget til vedtekter for fondet var det foreslått et risikotillegg på 2%. Men flere syntes at et risikotillegg på 2% var altfor mye. NBBL mente at 1% måtte være mer enn nok. (Hva skal man med fiender når man har slike håpløse venner). Det samme mente enkelte i Arbeiderpartiet. En av disse var bystyremedlem og kommunalråd for AP, Ole Jacob Frich, som var kommunalt oppnevnt styremedlem i OBOS. Saken ble derfor utsatt. Den kom opp på nytt den 20. mai. Da ble den nye formuleringen vedtatt. I fondets vedtekter stod det at alle nybyggprosjekter skulle belastes med 2%. Ole Jacob Frich laget en protokolltilførsel der han påpekte at hvis OBOS bygget for mellom 500 og 1000 millioner kroner i året ville fondet øke med 10 til 20 millioner kroner i året. Det var for mye i forhold til den risiko OBOS tok, mente han. At vi fra 1988 til 1993 tapte over 300 millioner kroner viste hvor feil det gikk an å ta. Selve stiftelsen av fondet, som nå var blitt omdøpt til «Sikringsfondet» ble utsatt enda en gang og skjedde først den 21. juni 1985.

Men debatten om risikotilleggets størrelse fortsatte. Både Husbanken og Kommunaldepartementets embetsmenn mente at 2% var for mye. Det samme mente som nevnt NBBL. Enden på den debatten kom etter et møte i Kommunaldepartementet den 11. april 1986, der også Husbanken og NBBL var tilstede. Konklusjonen på møtet var at Kommunaldepartementet og Husbanken ikke hadde noen innvendinger mot at OBOS økte innskuddene i husbankfinansierte boliger med et risikotillegg som styret i OBOS kunne vedta. Husbanken svarte i et brev like etter at de var enig i dette, men at risikotillegg ble holdt utenfor anleggskostnader og finansieringsplaner som ble sendt Husbanken.

Saken om størrelsen på risikofondet ble også flere ganger tatt opp i representantskapet til OBOS. Representantskapet har alltid vært et viktig høringsorgan for styret i viktige saker. Den gang var det også vedtektsfestet at representantskapet skulle høres før man fattet store strategiske beslutninger. Representantskapet hadde ingen spesiell partipolitisk farge. Selv om det selvsagt var flere partipolitisk aktive medlemmer, var de fleste medlemmene ikke partipolitikere. De gjenspeilte folkemeningen på en god måte. Styret og administrasjonen lyttet derfor nøye på meningene i representantskapet. Her var også stemningen at 2% var for mye. Selv Christen Bremer, som var kommunalt oppnevnt av Fremskrittspartiet i representantskapet, og som til vanlig var en meget markedsliberal sosialøkonom, mente omtrent det samme som Ole Jacob Frich.

Ut fra det massive presset som OBOS ble utsatt for bøyde styret og administrasjonen til slutt av, og i styremøtet den 5. mai 1986 ble vedtektene i risikofondet endret, slik at man bare skulle belaste anleggsbudsjettene med 1%.

Da krisen kom i 1988 hadde fondet ved utgangen av dette året en kapital på bare 11,4 millioner kroner. Det var allerede da klart at disse midlene ville bli bruk opp til å dekke tapene som ville oppstå det kommende året. På det første styremøtet i 1989 måtte jeg fremme en ny sak om å øke risikopremien som ble belastet borettslagene fra 1% til 2%. Det ble vedtatt av styret uten protester. Nå hadde det begynt å gå opp for de fleste at boligbygging var risikabelt.

I slutten av september 1989 fremmet jeg nok en sak om risikofondet til styret. Jeg foreslo at vi burde variere risikopåslaget avhengig av hvor mye et prosjekt «tålte». Tapene våre på usolgte boliger var i ferd med på bli store. De erfaringene vi hadde med prosjekter som Øvre Sogn, Sportsveien på Ullern og Prestsletta på Bjørndal, som alle ble ansett som attraktive prosjekter, var at vi tapte mellom 5% og 10% av byggekostnadene på dem. Hvis prosjekter som Pilestredet, Nordbygata og Leirfallsgata Borettslag hadde kommet på markedet bare ett år senere enn de faktisk gjorde, ville antagelig de også ha vært rene katastrofen for OBOS og risikofondet. Fordi de kom på markedet like før krisen for alvor slo inn, tapte vi heldigvis ikke så mye på disse prosjektene.

I 1988 opphevet Stortinget prisreguleringen fullstendig for alle borettslagsleiligheter som var eldre enn syv år. Også i departementet og Stortinget hadde man sett at boligbygging var risikofylt. I Boligmeldingen «Boligpolitikk for 90-årene» som kom i april 1989, ble det foreslått å lovfeste adgangen til å opprette risikofond.

Jeg argumenterte overfor styret at for borettslag som hadde en kostnad som lå langt under markedspris, (stort sett fordi vi hadde noen tomter med historisk lav

innkjøpspris), så måtte disse belastes med et større risikopåslag enn borettslag der byggekostnaden, inklusiv tomt, lå nær markedsprisen. Hvis vi solgte prosjekter med lave tomtekostnader til selvkost, ville vi ikke tjene nok til å kunne kjøpe en tilsvarende ny tomt, fordi tomter nå ble solgt til stadig høyere markedspriser. Som eksempel brukte jeg Holmenkollgrenda borettslag. Det var blitt belastet med 1% risikopremie. Om noen få år ville borettslaget ha en markedspris som lå mange hundre tusen kroner over vår selvkost og salgspris. Her hadde vi kjøpt tomten billig av staten for flere år siden, mens tomteprisene ennå var prisregulert. Prisregulering ved salg av tomter ble opphevet i 1983. Fra da av var det fri pris på tomter. Når OBOS skulle kjøpe nye tomter måtte vi betale markedspris. Det ville være dypt urimelig at vi «ga» bort tomter. Dette kunne løses ved å legge på et større risikopåslag i byggekostnadene. Selv i 1989 var det utenkelig å snakke om at vi skulle legge inn tomten i byggeregnskapet til markedspris, for ikke å snakke om at vi skulle selge et helt borettslag til markedspris. Dette til tross for at vi så de uheldige utslagene i attraktive prosjekter. Enkelte medlemmer med lang ansiennitet kjøpte billige leiligheter og solgte dem raskt videre. Her bidro OBOS nærmest til at deler av OBOS-adelen kunne drive med boligspekulasjon.

Styret i OBOS sluttet seg til forslaget om å øke premien til risikofondet og vedtektene ble endret slik at lagene fra da av skulle belastes med 2% - 6% av byggekostnadene. For selveierleiligheter, der leilighetene ble solgt til fast pris, (i praksis markedspris), skulle overskuddet på prosjektene, som ble satt til minimum 2%, gå til risikofondet.

OBOS belastet bare borettslagene med en risikopremie hvis dette var tatt inn i budsjettene og opplyst om ved salget av nye boliger. Andre boligbyggelag opprettet også risikofond etter mønster av det vi gjorde. I USBL belastet man til å begynne med noen borettslag (som antagelig gikk med overskudd i byggeregnskapene) med risikotillegg, uten at dette var opplyst og forutsatt ved salget av leilighetene. Dette ble det bråk av. I BOB i Bergen gikk et borettslag til sak mot boligbyggelaget med påstand om at det var forbudt å belaste borettslaget med risikotillegg. Saken kom først opp i Høyesterett i 1993. Der ble det konkludert med at belastningen av risikotillegg og opprettelsen av risikofond ikke var ulovlig.

Byggesystemet

Det tradisjonelle mønsteret i boligsamvirket bygget på den forutsetning at det allerede fra planleggingen var medlemmer som ville tegne seg for de planlagte boligene og ta dem i varig bruk når de ble ferdige. Utviklingen på boligmarkedet hadde gjort at dette ikke lenger var selvsagt. Nesten tvert om. Mange ville helst se det ferdige produkt før de kjøpte. Og de aller fleste ville i det minste vite hvilken bolig man kunne få tildelt/kjøpt og til hvilken pris. De fleste var mer opptatt av sikkerhet

for hva de fikk, enn av medbestemmelse i et usikkert prosjekt, der de måtte betale mer hvis det blir dyrere enn budsjettert. Kunne OBOS bygge borettslagsboliger som ble solgt til fast pris til medlemmene? I januar 1985 ba jeg advokat Bjørn Agnar Nielsen om å lage en betenkning om dette. Tidligere hadde jeg som nevnt bedt dommer Grini om det samme.

Nielsen leverte et notat i mars 1985. Hans konklusjon var at modellen med byggestyrer som ble innført i 1977 ikke lenger passet i en situasjon der vi stod med halvsolgte prosjekter. Han drøftet derfor om boligbyggelaget på vegne av et borettslag kunne kjøpe hele prosjektet til fast pris fra en entreprenør. Det var en modell som var til forveksling lik den totalentreprisemodell som Selvaagbygg brukte i sitt samarbeid med Oslo kommune. Hans største bekymring var om Husbanken ville godkjenne en slik modell og om OBOS ville kunne jobbe etter den såkalte «Gründermetoden» som entreprenørene brukte. Hans konklusjon var at det burde være mulig for OBOS, ikke borettslaget, å stå for byggeriet, nærmest etter Selvaagmodellen. Borettslaget som skulle oppføres måtte da stiftes med formål å *erhverve* et byggeri og ikke som tradisjonelt å *stå ansvarlig for hele byggeprosessen*. Borettslaget kunne da kjøpe det ferdige bygget fra OBOS til en fast pris. OBOS burde på sin side også kjøpe byggearbeidene fra en entreprenør til fast pris etter en totalentreprise, i grove trekk slik avtalene var mellom Selvaagbygg og Oslo kommune, og som OBOS fra tid til annen trådte inn i.

Sommeren 1985 ba jeg også dommer John Grini om råd om hvordan vi kunne lage et annet byggesystem. Den 1. oktober leverte han sin betenkning. Hans konklusjoner var i all hovedsak de samme som Bjørn Agnar Nielsens. Vi måtte stifte borettslag med formål å *erhverve* boligbygg, ikke oppføre. Modellen med salg av hele nybygg til et frittstående borettslag var tidligere benyttet av entreprenører. Det burde derfor også kunne brukes for kontorstiftede borettslag. Grini foreslo at OBOS arbeidet som vanlig med kjøp av tomter, regulering og prosjektering. Et kontorstiftet borettslag kunne så kjøpe tomten, inklusive planleggingskostnader, med mer av OBOS. Det kunne så inngås en kjøpekontrakt for det ferdige bygg mellom borettslaget og entreprenøren. Dermed beholdt man selvkostmodellen. OBOS måtte på borettslagets vegne sørge for finansieringen av kjøpesummene og skaffe byggelån. Hans poeng var at ingen andelseier var inne i bildet med kapital før boligene var ferdige. OBOS ville bli sittende med ansvaret for usolgte boliger og ansvaret for husleiene i usolgte boliger. Grini drøftet også om et boligbyggelag kan engasjere seg i slikt tomteerverv, og prosjektutvikling uten å overlate den formelle risikoen til et kontorstiftet borettslag. Han mente at det gikk greit. Boligbyggelaget hadde riktignok ikke et objektivt selgeransvar når det bygget i regi av et borettslag. Men rettspraksis var allerede den

gang kommet så langt at en profesjonell utbygger ville bli sittende igjen med ansvaret for usolgte boliger samt feil og mangler.

Den 8. april 1986 hadde vi et lengre møte med Grini der vi diskuterte oss gjennom problemstillingene. Våre konklusjoner var at hvis OBOS ble byggherre ville vi også stå som ansvarlig for byggefeil, og vi ville antagelig ha fullt selgeransvar. Borettslaget som skulle reises måtte ha til formål å erverve bygg, ikke oppføre. Finansieringen måtte skaffes av andre enn andelseierne i oppføringsfasen. I praksis ville det si at OBOS måtte finansiere boligene fram til overlevering. «Noen», det vil si ikke andelseierne måtte eie bygget i oppføringsperioden. Borettslaget kunne kjøpe deler av byggeriet litt etter litt, for eksempel blokk for blokk, etter som de ble ferdigstilt. OBOS måtte lage en kontrakt med borettslaget der OBOS fikk i oppdrag å levere et prosjekt X til en fast pris Y. For å få til dette med minst mulig risiko for OBOS måtte entreprenøren gi oss en fast pris. Vi holdt fortsatt på selvkostmodellen. Det måtte lages salgskontrakter med de enkelte kjøperne som i selveiertilfellet.

Men det tok tid å implementere nye tanker i OBOS. Ved kunngjøringer av nye borettslag i OBOS-bladet stod det etter innføringen av risikofondet følgende lakoniske formulering: «Kostnadene for borettslaget er basert på et budsjett. Som alle budsjetter er dette basert på utgiftsposter med varierende grad av usikkerhet. I budsjettets uforutsett-post er medtatt et beløp som inngår i OBOS' risikofond. ...»

Men i november 1987 fikk vi lov av styret til å selge vårt første prosjekt til helt fast pris. Det var Prestsletta Sameie på Bjørndal med 52 leiligheter, som ble kunngjort i OBOS-bladet nr. 7, november 1987. Her fikk vi ikke Husbanklån. Ivar Leveraas, som en kort periode fra mai til oktober 1986, var styreleder i OBOS, var blitt ansatt som direktør i Husbanken. Han mente at tomteprisene var for høye på Bjørndal. Her hadde OBOS nemlig gjort en avtale med kommunen om å kjøpe de tomtene vi opprinnelig hadde hatt festetilsagn på. Husbankens og Ivar Leveraas sin begrunnelse var feil. Tomtene i seg selv var relativt rimelige. Men med krav om fjernvarme i rekkehus i fjellendt landskap måtte alle grøfter skytes. Opparbeidelseskostnadene for tomtene ble derfor svært høye. Men Husbanken søknadsskjemaer gjorde at de ikke så dette. Derfor fikk vi ikke Husbanklån, men isteden et såkalt PSV-lån. (Lån På Spesielle Vilkår). Dette var en lånetype som privatbankene var forpliktet til å gi. På samme måte som på Holmlia nektet Husbanken at OBOS kunne være «gründer» og bygge ut for egen kostnad. Vi brukte derfor OBOS Forretningsbygg AS som utbygger. Boligene ble etter en lang diskusjon i styret tillatt solgt til fast pris. Siden det var betydelig risiko å selge til fast pris, for ikke å snakke om å selge med fortjeneste ut over belastningen til Risikofondet, la jeg for første gang i historien til OBOS inn et

tillegg på 5 millioner kroner ut over det vanlige risikofondtillegget på 1%. Hvis alt gikk bra ville vi da tjene 5 millioner kroner.

Men alt gikk ikke bra. Børskraket som kom høsten 1987 gjorde at boligmarkedet utover i 1988 etter hvert falt sammen. Dette gikk over i den store bankkrisen som varte helt til 1993. Vi fikk et svare strev med å selge disse leilighetene, sammen med alle andre boliger som ble lagt ut for salg på den tiden. I stedet for å tjene 5 millioner kroner endte vi opp med å tape 7 millioner kroner på prosjektet.

Men vi fikk erfaring med å selge til fast pris, og selv stå ansvarlig for alle feil og mangler. Natt til julaften det første året etter at boligene var ferdigstilt ble det svært kaldt. Vannet til husene kom opp av bakken inne i boligens uisolerte utebod, som var bygget inntil boligene. Konsulenten og Oslo Lysverker som leverte fjernvarmen hadde funnet ut av varmen fra fjernvarmen som kom opp av bakken like ved siden av vannrørene, ville avgi nok varme til at vannet ikke ville fryse. Men det holdt ikke stikk. Vannet frøs og folk begynte å ringe oss om morgenen på julaften. Noen hadde steken i ovnen og vannet var frosset. Det var like før den store panikken. Vi fikk tak i rørlegger til å tine opp de første rørene. Men vi tok en rask beslutning om å gi beskjed til alle om straks å kjøpe seg en vifteovn og sette i boden. Ovnene kunne de få og regningen kunne de sende til oss. Dermed var krisen avverget. Etterpå måtte vi isolere bodene. Den regningen måtte vi ta, men vi fikk Oslo Lysverker til å dekke halvparten. I «gamle dager» hadde det nok først blitt en diskusjon om hvem sin feil det var at vannet frøs, før noen ville betale. Det var ikke særlig forbrukervennlig, men en del av selvkostsystemet.

Individuell nedbetaling av fellesgjelden.

I OBOS-bladet nr. 9/1990, som kom ut i november, ble Bjørntun borettslag på Bjørndal lagt ut for salg. Det var en lite rekkehuslag. Her ble for første gang en ny finansieringsmodell lansert. Hvis kjøperne ikke ville ha (så stor) fellesgjeld kunne de nedbetale hele eller deler av denne og få tilsvarende lavere husleie. Dette var et produkt som var etterspurt lenge. Folk som solgte en villa for å flytte i en mer lettstelt OBOS-leilighet hadde som regel mye egenkapital. De ønsket ofte å nedbetale hele fellesgjelden. Det var også en økonomisk fordel for dem som kunne finansiere mer av boligkjøpet selv, hvis de måtte oppta lån, at de dermed fikk rentefradrag for alle lånerentene samme året som rentene ble betalt. I 1990 var vanlig lånerente på 14% og rentefradraget på selvangivelsen kunne være helt opp til 65%, avhengig av den enkeltes marginalsatt. Rentene som ble betalt gjennom husleien på borettslagets fellesgjeld fikk man den gang først fradrag for året etter, gjennom den såkalte underskuddfordelingen.

Men det var både juridisk og datamessig vanskelig å få på plass en ordning med individuell nedbetaling av den enkelte leilighets andel av fellesgjelden. Men daværende økonomidirektør og senere visekonsernsjef Arvid Sveen klarte det. En av utfordringene var at folk som nedbetalte sin andel av borettslagets fellesgjeld ikke skulle risikere også å hefte for de andre beboernes fellesgjeld dersom borettslaget kom i økonomiske problemer. Innen byfornyelsen hadde vi sett at det kunne skje. Med god hjelp fra mange, også Husbanken, fikk vi løst det. Produktet er senere videreutviklet og ses nå på som en selvfølge.

Reportasjer

Torsdag 4. september 1990 **Aftenposten**

OBOS privatiserer felleslån

Stor nyhet for OBOS-boere: Nå får borettslagene tilbud om å privatisere fellesgjelden, dvs. at hver andelseier overtar sin låneandel. Det betyr fleksibel nedbetaling og gunstigere beskatning.

ROLF ERIK NIELSEN

Knappt har OBOS-boerne fordøyet takstfriheten, så kommer en ny reform: privatisering av fellesgjelden.

Hensikten er å gi andelseiere den samme økonomiske fleksibilitet som selveiere, uten å miste de fordelene som byr seg for andelsorganiserte borettslag, sier OBOS' økonomidirektør Arvid Sveen.

Her er sakens bakgrunn: Borettslag tar opp felleslån når de bygges og senere når større overhalinger er nødvendig. Så langt er det greit, særlig når

felleslånet har gunstigere rente enn den enkelte andelseier kunne fått som privatlån.

Men både for gamle husbanklån og nye markedslån er renten høyere enn den avkastning folk flest får av sine sparepenger. Hvis en andelseier har ledig kapital, vil det lønne seg å redusere lånet, eventuelt innfri det helt. Hvis det koster dreier seg om 100 000 kroner og en renteforskjell på fire prosent, så blir rentegevinsten 4000 kroner årlig. Og husleien skrumper når rente- og avdragsdelen avviner inn. Den som har sluttet hele sin andel av fellesgjelden, får en husleie

som bare tilsvarende fellesutgiftene i en selveiergård (kommunale avgifter etc.).

Men hittil har alle andelseiere vært tvunget til å nedbetale felleslånet i samme takt. Et borettslag kan ikke utstede oppsplittede lånepapirer til sine egne andelseiere fordi loven betrakter det som et utilbørlig -bakk og havresekk-forhold.

Sesam-sesam

Her kommer så løsningen som OBOS har fått godkjent etter mange ping-pong-runder med myndighetene. Metoden er gangbar for både nye og gamle felleslån, men er grei- est å forklare hvis vi først tenker oss et borettslag som tar opp et nytt lån. Lånet for å betale et firma som har utført et stort vedlikeholdsarbeide. Etter den gamle modellen

gikk da de lånte pengene direkte fra borettslaget til firmaet. Etter den nye modellen tar lånet først en rundtur. Følg med:

1) Borettslaget har altså lånt penger i en bank (eller et annet finansforetak).

2) Så låner borettslaget alle pengene videre til OBOS.

3) OBOS låner i sin tur pengene videre til andelseierne, der hver andel får sin tilhørende låneportjon - til samme rente som i utgangspunktet.

4) Andelseierne innbetaler pengene til borettslaget, som sluttelig bruker dem til å betale firmaet som hadde vedlikeholdsoppdraget.

Lånets runding skjer bare på papiret. Men her er det viktig å merke seg: Lånet er fortsatt et privat lånedokument til hver enkelt andelseier.

Her så vi på et nytt lån, men alle gamle lån kan resirkuleres på papiret etter samme løst. Da gir borettslaget en fiktiv pengemengde tilsvarende fellesgjelden i lån til OBOS, som låner pengene videre til andelseierne, som innbetaler dem til borettslaget - og ringen er sluttet med samme resultat som ovenfor.

Skattefordeler

For andelseiere som ikke har interesse av å fortere nedbetalingen, blir alt som for bortsett fra at den totale husleie blir klargjørende oppsplittet i en fellesutgiftsdel og en rente- og avdragsdel. Uansett kan det bli skattefordeler å hente. Privatlånet kan føres som formuesfradrag i egen selvangivelse, mens felleslånet i mange tilfeller står til ingen nytte på borettslagets

hånd. Og rentene kan fradragføres samme år som de er nedbetalt.

Reversibelt

- La meg for ordens skyld nevne at borettslaget bør beholde en slump av fellesgjelden av skattemessige hensyn, likeså at privatiseringen ikke er like interessant for alle borettslag. Men vi mener å ha funnet en vri som mange kan tjene på uten at noen taper.

Dessuten er systemet reversibelt. Om en ny andelseier ønsker det, kan han få tilbake det lån for gjengjenger måtte ha nedbetalt, sier Sveen.

Nå skal OBOS informere borettslagene i tur og orden om de nye mulighetene. Til sist blir det borettslagets generalforsamling som tar stilling til et ja eller nei.

Bankkrisen

Under kriseårene fra 1988 til 1993 ble det ikke satt i gang mange boliger. Det var bare mindre og lett selgelige prosjekter som ble vurdert. Vi begynte å samarbeide med andre utbyggere for å dele på risikoen. Våre samarbeidspartnere ville stort sett bare bygge selveierleiligheter og selge til markedspris. Vi ville påføre dem tap dersom vi ikke ville selge til markedspris, sa de. De fleste av disse prosjektene ble derfor solgt som selveierboliger og til «fast pris», som det het.

Byggingen av utleieboliger startet også i denne perioden. I tillegg drev OBOS både med nybygging og rehabilitering innen byfornyelsen.

Høsten 1989 ble Liakollen borettslag lagt ut for salg. Det ble solgt til selvkost og med fullt byggeregnskap. Det var det siste store borettslaget som ble solgt til selvkost. Det var stor diskusjon i styret om vi skulle tørre dette. På grunn av de usikre tidene foreslo jeg at vi delte borettslaget i to og bare bygget halvparten av boligene i første omgang. Og godt var det. Etter noe omprosjektering og forenkling og deling av noen

leiligheter, bestod halvparten av borettslaget av 134 leiligheter. Ved ferdigstilling av borettslaget i 1991-92 var bare syv -7- leiligheter solgt. Det ble en total økonomisk katastrofe. Vi fikk et tap tilsvarende halve byggekostnaden! Det var en av de virkelig store dugnadene blant de ansatte i OBOS å få solgt alle disse leilighetene frem til sommeren 1993, da bank og boligkrisen endelig gikk mot slutten. Med unntak av et borettslag i Lørenskog på vel 80 leiligheter ble det heretter bare satt i gang små prosjekter.



EIENDOM

Oslo Bolig og Sparelag (OBOS):

220 mill. usolgt

Mens man i gode gamle dager, da takstplikten rådet, måtte ha medlemskap fra krigens dager for å få kjøpt en bolig i Oslo Bolig og Sparelag (OBOS), sliter OBOS i dag med å kvitte seg med 207 boliger til en samlet salgsverdi på snaue 220 millioner kroner.

I 1982 ble det i regi av Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) oppført hele 2.000 boliger. Det året bestemte OBOS seg for å trække sakte, men sikkert på bremspedalen. En beslutning som, tatt i betraktning den boomen som fant sted på boligmarkedet midt på 80-tallet, kan virke dårlig timet. I dag derimot, kan de prise seg lykkelige for at de har redusert til et nivå på rundt 400 nye boliger i året.

OBOS har de siste par årene hatt mer enn nok med å prøve og kvitte seg med sine to «boomprosjekter», Øvre Sogn rett ovenfor Ullevål Stadion, og Sportsveien på Nedre Ullern ved grensen til Bærum. Dette er prosjekter som ble lagt ut på anbud midt på 80-tallet – den gang prisene på både materialer, arbeidskraft og boliger var på vei mot himmelen. Det hele var så fantastisk at selv Husbank-kongen OBOS lot seg friste til å tro at «sky is the limit» som det het på godt gammelt Blik Boks. Både Sportsveien og Øvre Sogn ble bygget i størrelser og standarder som ikke kvalifiserte til noen subsidiert fallskjerm fra Husbanken.

Gir aldri rabatt

Med priser på mellom 13- og 15.000 kroner kvadratmeteren og en mildt sagt mindre god beliggenhet inntil Bærumsvue og trikkeskinnene på Kolsåsbanen, var salget av Sportsveien 54 leiligheter dømt til å bli en fiasko da det ble lagt ut for salg i januar 1989. Noe også Kapital konkluderte med da vi beskrev prosjektet dengang.

I løpet av snart to års salg er bare 31 leiligheter i Sportsveien solgt. Dette etter at OBOS «gratis» har fylt opp leilighetene med diverse hvitevarer og annet utstyr, samt tilbudt kjøperne subsidiert definansiering. Dagens restlager



Om kort tid kan OBOS-sjef Martin Møland tilby Husbankfinansierte rekkehusleiligheter på Bjørndal, Oslo Syd, til 9.500 kroner kvadratmeteren. Med den prisen, tror OBOS bunnen er nådd for hvor billig man kan bygge i dagens marked.

på 23 leilighetene representerer en salgsverdi på 26 millioner kroner, og belaster OBOS ikke bare med renteutgifter, men også med leilighetenes andel av fellesutgiftene.

Den andre store hodepinen til OBOS de siste par årene, er de 118 rekkehusleilighetene på Øvre Sogn, rett ovenfor Ullevål Stadion. Boligene befinner seg på en idyllisk tomt, med det populære badevannet Sogsvann og Nordmarka som nærmeste nabo. De riktig stilte boligene har både ettermiddags- og kveldssol, samt flott utsikt utover byen. Boliger som til tross for et fallende boligmarked da de ble lagt ut høsten 1988, gikk bra unna til den forlangte kvadratmeterprisen på 13-15.000 kroner. Verre var det med de boligene som hadde lite med både utsikt og sol, tildels elendig plan-

løsninger, og prislapper på rundt 1,5 millioner kroner. De ble (er) for OBOS en hard nøtt å selge. For å skryte litt av oss selv, – dette var også vår konklusjon da vi beskrev prosjektet for snart 2 år siden til stor vrede for prosjektets arkitekt og OBOS.

Informasjonssjefen i OBOS, Stein Drogseth, innrømmer gjerne i dag at de den gang feilvurderte markedet.

Etter å ha innredet diverse loft «gratis», sitter OBOS i dag igjen med 10 leiligheter til en samlet salgssum av 17 millioner kroner. Tilsvarende den rekordhøye OBOS-prisen på 1,7 millioner pr. bolig.

På spørsmål om ikke både Sportsveien og Øvre Sogn burde ha blitt dumpet i pris fremfor å bygge ut loft, gi bort diverse utstyr og subsidierte lån, svarer informasjonssjef Stein Drogseth at de har som policy i OBOS ikke å sette ned den opprinnelige listeprisen.

Vi har sett mange andre som har brent seg på det. Setter du først ned prisen, blir alle potensielle kjøpere sittende på gjerdet og vente på neste prisavslag. Man kommer fort inn i en ond og ulønnsom sirkel. Nei, vi ser det da som bedre økonomi heller å sitte på prosjektene litt lenger, sier en hyggelig, informativ og prisbevisst Drogseth.

Til tross for at det trege salget de siste årene, og dertil sterkt økende kapitalkostnader, har OBOS ikke vært tvunget til å spise av sitt oppsparte sikkerhetsfond på mellom 15 og 20 millioner kroner.

Vanskelig selv med Husbank

Utover de ovennevnte prosjektene, sitter OBOS i dag med en samlet portefølje på 174 usolgte boliger, fordelt

I desembernummeret av OBOS-bladet i 1991 kunngjorde vi Welhavensgate borettslag. Dette var et borettslag med en kronglete forhistorie. OBOS hadde opprinnelig en avtale med Oslo Kommune og Oslo Byfornyelse AS, som var kommunens selskap innen byfornyelsen, om at OBOS skulle stå for all nybygging innen byfornyelsen. Gårder som Oslo Byfornyelse kjøpte for å rehabilitere, skulle de rehabilitere selv. Men hvis gårdene skulle rives, skulle Oslo Byfornyelse stå for erverv

av gårdene, omplassering av beboerne sammen med kommunen og rivning av de gamle byggene. Deretter skulle OBOS prosjektere og bygge nye bygg. Oslo Kommune hadde forbeholdt seg rett og plikt til å besette halvparten av boligene. De hadde et stort behov for omplasseringsboliger. I 1991 gikk Oslo Byfornyelse i praksis konkurs, om enn ikke formelt. Selskapet kunne ikke oppfylle sine forpliktelser. Kommunen eide to av leiegårdene som skulle rives og bli til Welhavensgate borettslag. Kommunen ba om at OBOS kjøpte de øvrige leiegårdene, som kommunen ikke eide, og som inngikk i det nye prosjektet, og at vi tok jobben og ansvaret med å omplassere beboerne. Det gjorde vi. Men boligmarkedet var på bunnen i 1991. Vi la til grunn at Oslo Kommune hadde både rett og **plikt** til å kjøpe halvparten av boligene. Det fulgte av den inngåtte byfornyelsesavtalen som vi hadde inngått. Det nektet kommunen. Dersom vi stod på det, ville ikke kommunen overføre hjemmelen til de kommunale eiendommene til borettslaget. På det tidspunkt vi fikk denne meldingen fra kommunen hadde vi etter avtale med dem omplassert alle beboerne og revet også deres leiegårder. Vi hadde skrevet kontrakt med entreprenøren. Bare hjemmelsoverføring gjenstod. Vi måtte ha hjemmelen til eiendommene for å få utbetalt byggelånet. Banken ville ha pant. Vi var sjakk matt og måtte akseptere kommunens utpressing. I disse årene stod ikke etikk og moral særlig høyt på dagsorden i Oslo kommune. Den dårlige økonomien gjorde mange kommunalt ansatte til de reneste forbryterne. Dette var jo ren pengeutpressing. Mange i det offentlige trodde jo, og noen tror fortsatt, at det er de som **er** loven. Privatrettslige avtaler gjelder liksom ikke. Vi ville helt sikkert vunnet en sak mot kommunen. Men det hadde vi ikke tid til. Vi var heller ikke modne for det. Styret i OBOS var lite villig til å gå til retts sak mot Oslo kommune, vår gode samarbeidspartner gjennom så mange år. Vi hadde allerede sommeren 1991 tatt ut stevning mot kommunen i den såkalte Vålerengasaken. En sak vi for øvrig vant. Det fikk være nok.

Det påløp skyhøye renter på kostnadene til tomtekjøp, omplassering og rivning. Vi besluttet å legge borettslaget ut til salg til en «selvkost» der OBOS sløyfet syv millioner av sine kostnader. Vår vurdering den gang var at vi måtte gjøre det som vi tapte minst på. Ta store nedskrivninger av tomteverdien og fortsatt blø renter, eller å sette i gang. Ved å ta en nedskrivning på syv millioner kunne vi selge borettslaget til priser som var attraktive selv i et dårlig boligmarked. Vi ønsket å markedsføre salget av borettslaget som en suksess. Og det ble det. Men ikke økonomisk. Dette var ikke første gangen kommunen ikke overholdt sine avtaler med oss.

Siste nybygg for OBOS

63 leiligheter i Welhavens gate midt i Oslo er det siste byggeprosjektet på lengde i OBOS-regi. OBOS tør rett og slett ikke å bygge mer når boligmarkedet er så tregt som idag.

BRIT MYHRVOLD

— Vi vil ikke bygge flere boliger før risikoen er borte, sier adm. direktør Martin Møland. OBOS har tapt mange millioner kroner på det trege salget av nye boliger. Møland regner med at det blir tap også neste år.

Prosjektet i Welhavens gate har en gjennomsnittlig kvadratmeterpris på 10 900 kroner. Det er vesentlig lavere enn prosjektet Lilleparken i samme bydel. Lilleparken ble bygget på 1980-tallet og kostet 14 500 kroner pr. kvadratmeter.

I Welhavens gate er det flest tre-roms leiligheter, som koster fra 648 000 kroner til 875 000 kroner. Det er fire fire-roms leiligheter til 840 000 kroner, mens to rom koster fra 474 000 kroner for den billigste til 650 000 kroner for den dyreste. Leilighetene har husbanklån med startrente 6 prosent og topprente 11 prosent. Størrelsen på husbanklånet varierer fra 375 000 til nesten 500 000 kroner. Garasje i kjelleren koster 50 000 kroner ekstra.

OBOS tilbyr flekabel finansiering i dette prosjektet. Man kan fritt velge om man vil betale hele kjøpesummen eller om man vil ha lån i Husbanken. Dessuten lokker OBOS med inntil 100 prosent finansiering når forutsetningene er til stede for det. Innskuddene i dette boligprosjektet varierer fra 99 000 kroner til 208 000 kroner.

Løkkemiddel

Kjøperne av leiligheter i Welhavens gate lokkes altså med finansiering, som er en bygg for mange. Dessuten har boligene livsloppstandard og rullestøtteløsgjengelighet. Kjøpere blir

også tilbudt en gratis annonse når de skal selge sin gamle bolig.

Stort mer sentralt kan et boligprosjekt nesten ikke bli i dagens Oslo. Leilighetene i Welhavens gate er en del av byfornyelsen i dette strøket. Prisene er delvis lavere eller på linje med Oslos største boligprosjekt

på Grenlands Torv, hvor Selmer bygger over 600 leiligheter. Også de er finansiert i Husbanken. Men man skulle tro at Welhavens gate er en mer attraktiv beliggenhet.

Det er likevel ikke tvil om at OBOS regner med at salget vil ta tid, og at boligprosjektet ikke vil gå i øko-

nomisk balanse. Ifølge Martin Møland hadde Oslo kommune opprinnelig kjøpet og plikt for halvparten av leilighetene. Men kommunen kom seg ut av den i 12. time ved å true med å nekte OBOS skjete på tomten. Entreprenøren sto klar, og en forsinkelse ville blitt dyr. Derfor sitter OBOS nå med hele risikoen.

Tomme boliger

Nyboligsalget har vært tregt på en rekke prosjekter, både for OBOS og andre boligbyggelag og entreprenører. OBOS regner med å ha rundt 150-160 usolgte boliger når vi går inn i 1992. Men fordi det ikke bygges mer, vil tallet synke neste år.

Det største prosjektet er Lianollen på Søndre Nordstrand. Der går salget svært tregt. Det gjorde det også for OBOS i Sportveien langs Kolalshaven. Men disse leilighetene er nå ute av hyllene.

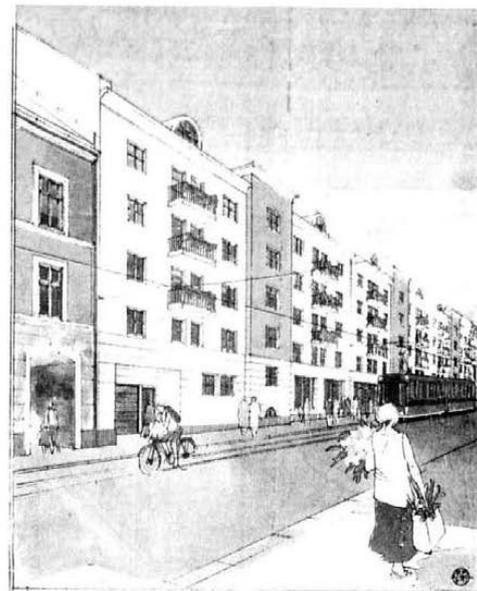
Selv om OBOS nå sier stopp, har boligbyggelaget en rekke prosjekter som kan settes i gang hvis markedet tar seg opp. Planene omfatter et par tusen boliger. Men det har ingen hensikt å bygge dem når ingen vil kjøpe, understreker Møland.

Øket salg av bruktboliger

Når OBOS nå stopper nybyggingen, er det brukte boliger som blir tilbudt til flere hundre tusen medlemmer. Det er økning i bruktboligsalget som igjen vil få liv i boligmarkedet.

Ikke har det vært en viss tendens til øket salg av brukte OBOS-leiligheter. Dessuten er omsetningstiden gått ned. Mens den tidligere var på 190 dager i gjennomsnitt, er man nå nede i 120 dager eller ca. fire måneder.

For et halvt år siden var det 1100 brukte OBOS-leiligheter for salg. Antallet er nå sunket til ca. 800, sier informasjonssjef Stein Drogseth. Økningen skyldes ikke at det er færre selgere på markedet, men at flere har kjøpt. I tredje kvartal var det en kraftig økning i bruktboligsalget. Man lå helt oppe i over 70 boliger i uken. Nå har salget dabbet noe av igjen og er nede på 40-tallet.



Vi hadde en lignende sak på Jomfrubråten på Ekeberg litt tidligere. Det ble kunngjort i OBOS-bladet nr 7 i 1991. Også der lå prosjektet i et attraktivt strøk. Der var vi, på vegne av Oslo- og Omland Krigsinvalidforening, blitt lovet å få kjøpe en tomt til en fast og gunstig pris. Egentlig var det Krigsinvalidforeningen som hadde fått dette løftet. Både de og kommunen ba imidlertid OBOS om å ta ansvar for gjennomføringen av prosjektet. Da saken om å overføre tomten kom til Rådhuset fra Eiendomsetaten, et par år etter at den var blitt tildelt krigsinvalidene, mente man i Rådhuset at de var dumme i Eiendomsetaten, som hadde forholdt seg til et tidligere løfte fra kommunen. Denne tomten hadde nå større verdi. Også her var vi sjakk matt. Byrådsavdelingen satte tomteverdien seks millioner høyere enn det som var avtalt med Boligetaten. Det var omtrent det vi tapte på å bygge dette borettslaget. Borettslaget var beregnet for krigsinvalidere, og var klausulert for personer over 60 år, men bare en fjerdedel av leilighetene ble solgt til krigsinvalidere. Flere hadde ikke råd til å kjøpe. Resten av boligene ble solgt til OBOS-medlemmer like før boligene stod ferdige høsten 1991.

Av disse to sakene lærte vi at vi fra nå av måtte ha **alle** formalia i orden før vi forpliktet oss i forhold til Oslo kommune. I gamle dager var det viktig å få bygget boliger fort og effektivt. Samarbeidet mellom kommunen og OBOS var godt. Når bystyret hadde vedtatt hva som skulle gjøres, så gjorde OBOS det som var vedtatt. OBOS bygget «halve Oslo» uten formelle avtaler med Oslo kommune. Det var helt

vanlig at man ordnet opp i formalia underveis. Det hendte mang en gang at vi strevet med å få på plass festeavtalene før bygget ble ferdig. Uten formell festeavtale fikk vi ikke konvertert Husbanklånet. Men det ordnet seg alltid. I byfornyelsesprosjektet Welhavensgate borettslag hadde vi en formell byfornyelsesavtale om at kommunen hadde rett og plikt til å besette 50% av boligene. Men det var ikke nok. Vi burde i tillegg ha sikret oss hjemmelen til tomtene før vi begynte å forskuttere penger for kommunen.

Vi hadde for øvrig flere saker med kommunen der de opptrådte svært uetisk, for ikke å si kriminelt.

I 1992 kunngjorde OBOS bare ett prosjekt for salg. Det var i Wilhelmsgate på Bislet, i samarbeid med Moderne Bygg. Det var et selveierprosjekt og ble solgt til markedspris. Her gjorde vi det slik at Moderne Bygg var den formelle selger av boligene, og ikke OBOS. Dermed unngikk vi Husbanken problemstilling med «gründervirksomhet». Slik tidene var ble det ingen særlig fortjeneste på å selge dette prosjektet heller. Men det var også et lærestykke og vi var fornøyd med endelig å kunne selge noe som vi ikke tapte på. Bygget ble ferdigstilt høsten 1993. I 1993 ferdigstilte OBOS ingen boliger som var bygget helt i egen regi. Men på tomter vi hadde solgt til andre utbyggere kunne vi tilby medlemmene 271 boliger.

Ett av de firmaene vi solgte tomter til, og som fremstod som en utbygger som bygget svært rimelige boliger, var Forus Trelast fra Stavanger. De samarbeidet med Hydro, som laget et plastskall som veggfasade. Dette skallet ble fylt med betong. De bygget til nesten halv pris av det andre entreprenører gjorde. Dersom de klarte å bygge boliger så mye billigere enn andre, ville dette være nærmest et skifte i priser og teknologi, når det gjaldt boligbygging. Entreprenørfirmaet Ragnar Evensen AS (senere fusjonert med AF-gruppen), der OBOS kom inn på eiersiden i 1994, og der jeg kom med i styret, solgte også et par tomter til Forus Trelast. Selv klarte de ikke å utvikle disse tomtene til en byggekostnad som lå under markedsprisen.

Siden boligene var billige, formidlet vi dem gjennom Exact Eiendomsmeglere til våre medlemmer. Men jeg var ganske skeptisk til konseptet deres. Vi ville derfor ikke blande inn OBOS-navnet ved salg av boligene, og vi ville absolutt ikke hefte for noe ved disse boligene. Det viste seg å være smart. Til tross for at selskapet fikk solgt alle sine boliger, gikk det dundrende konkurs etter noen få år. De hadde solgt boligene for billig og klarte ikke å gjøre opp med sine underleverandører. Underdekningen i boet tilsa at de burde solgt boligene til omtrent det dobbelte av det de gjorde. Men OBOS hadde gitt lån til flere av kjøperne, med pant i boligene. Her hadde våre jurister gjort en for dårlig jobb. Pantet stod seg ikke i konkursbehandlingen. Andre hadde prioritet foran oss, og vi tapte seks millioner.

Aftenutgave. ☆
Onsdag 6. februar 1991.
Uke 6. Nr. 62.
132. årg. Kr. 8,00

Aftenposten aften

Risikofondet i OBOS i fare

● Nesten 200 nye, usolgte leiligheter ved nyttår ga OBOS et rentetap ifjor på over 23 millioner. Fortsetter dette risikerer selskapet å spise opp hele risikofondet.

● OBOS senker iår nybyggingen til et minimum. Det blir snakk om å ferdigstille maksimum et par hundre leiligheter, mot over det dobbelte ifjor.

Side 2

Også i 1993 ble det bare lagt ut ett prosjekt for salg. Det var selveierboliger på Vallerudåsen i Lørenskog. Her solgte vi tomten til en utbygger som selv tok salgsrisikoen.

Kjempetap.

Fra 1988 til 1993 tapte OBOS over 300 millioner kroner på usolgte leiligheter og nedskrivning av tomter og prosjekteringskostnader. Det største tapet var på Liakollen. Men vi hadde også tomme leiligheter på Ullern, på Grünerløkka, i Lørenskog, på Kampen og andre steder. At vi overlevde var et under. Men det krevde mye hardt arbeid på mange fronter. I tillegg til kampen om å få legge et risikotillegg på prisene til nye boliger, måtte vi spare kostnader, effektivisere driften, og redusere staben i teknisk sektor med to tredjedeler. Vi måtte også skaffe oss nye inntekter. Vi klarte det! Regnskapet for 1991, som var vårt verste tapsår, viste et resultat på 536 000 kroner. Det var så vidt vi gikk i pluss. Det året tapte vi ca. 110 millioner kroner. Av

dette kom nesten 36 millioner kroner i tap på grunnfondsbevis i Realkreditt.(OBOS var Realkreditts største kunde). Resten var tap på usolgte boliger. For å komme i pluss solgte OBOS en tomt fra OBOS mor til datterselskapet OBOS-Forretningsbygg AS, med en fortjeneste på nesten 30 millioner kroner. En slik interngevinst ville ikke gått an med dagens regnskapsregler. Men den gang ble det ikke laget konsernregnskap. Og det var vi glade for.

Mer om dette annet steds i fortellingen.

Overgang til «fast pris»

Diskusjonen om OBOS skulle selge boliger til «fast pris», eller til selvkost var ikke så aktuell under kriseårene fra 1988 til 1993. Markedsprisen for de fleste boligene var lavere enn selvkost. Det var knapt mulig å ha noe påslag på toppen av tomte- og byggekostnadene, selv om man hadde hatt anledning til det. Unntakene var nybygg på svært attraktive tomter, som det i tidligere år ikke var betalt for mye for.

Boligbyggingen kom sakte i gang etter bankkrisen. I 1992 ferdigstilte vi kun 88 leiligheter. I 1993 ferdigstilte vi 263 leiligheter, alle i samarbeid med andre. I styresak nr. 1 for 1994, (styresak nr. 1 i OBOS, omhandlet hvert år alltid byggevirksomheten), ble det litt trist fastslått at OBOS «*for første gang ikke ferdigstillet boliger i egen regi*». I 1994 ble det ferdigstilt 140 boliger og i 1995 84. Det var ikke mye i forhold til det vi var vant til.

Inntog i entreprenørverdenen.

Jeg syntes vi kom svært tregt i gang med nye prosjekter. Vår tekniske seksjon hadde nok fått en form for granatsjokk av den behandlingen de hadde fått, både av markedet som var blitt borte, og av meg som hadde redusert staben ned til en tredjedel av hva den var før bankkrisen. Folk var blitt redde. Men entreprenørene kom i gang mye fortere enn oss. Hva var det entreprenørene gjorde – og ikke vi? Kunne vi lære noe av dem? Jeg var helt sikker på at mange entreprenører hadde lurt oss opp gjennom årene. Burde vi ikke komme dem tettere inn på livet? Etter en slik krise måtte da boligbyggingen og bygging av næringsbygg ta seg opp igjen. Det kunne ikke være noen dårlig investering å kjøpe seg inn i entreprenørmarkedet når det var på bunn, bare vi fant et selskap som ville overleve?

Jeg tok saken opp til drøfting flere ganger. Saken modnet seg og styret var med på at vi kunne kjøpe oss inn i et entreprenørfirma, hvis vi fant noe som passet. Vi sonderte markedet og sjekket ut et par uaktuelle kandidater, før entreprenørfirmaet Ragnar

Evensen AS dukket opp. Brødrene Evensen ville selge seg delvis ut og samtidig foreta en aksjeemisjon. Selskapet trengte kapital. Vi ble med og eide etter hvert 34% av selskapet. Da jeg kom inn i styret i selskapet ble jeg ikke imponert over den tekniske kompetansen. Den var like god i OBOS, minst. Men entreprenørene hadde en annen måte å tenke på. De var vant med å ta risiko. Det hadde OBOS aldri vært etter krigen. Det lærte jeg mye av. Jobben min ble å få organisasjonen, og særlig styret og representantskapet i OBOS med på risikotenkningen. Vi måtte ikke få «kappet hodet av» hvis vi vurderte risiko feil, og gikk på et tap.

Kjøpet av Ragnar Evensen AS ble begynnelsen på et eventyr. Aksjeeventyret. Mer om dette lenger bak i historien.

Nedbemanning og overgang til totalentrepriser.

«Strategi for byggevirkksomheten til OBOS» ble drøftet mange ganger i styret i OBOS. Høsten 1989 redegjorde vi for at OBOS teoretisk sett kunne sette i gang bygging av 750 nye boliger i 1990 og hele 1400 i 1991. Etter at OBOS hadde kjøpt tomtene på Holmlia og Mortensrud av Oslo kommune i 1985, og senere tomter på Bjørndal, samt vært aktiv i byfornyelsen, hadde vi en betydelig tomtebank på 6 500 til 7 000 boliger.

Men året 1989 var ikke tiden for stor boligbygging. Det var tiden for innstramning og nedskalering. Styret vedtok at vi burde ha en ambisjon om å bygge 400 boliger i året. Staben vår kunne håndtere 2 000. Vi måtte nedbemanne. I to omganger nedbemannet vi staben i Teknisk seksjon, som avdelingen het, fra 94 til 30 medarbeidere. Det var ingen trivelig prosess. Vi hadde egne konsulentavdelinger innen bygg, VVS og elektro. Disse ble avvirket.

Styret vedtok etter flere runder og mye diskusjon at vi burde gå over til styrte totalentrepriser istedenfor den tidligere hovedmodellen med detaljprosjektering av alle fag, før vi gikk ut og hentet tilbud. Denne beslutningen medførte at vi ikke lenger ville ha behov for egne konsulentavdelinger. På dette tidspunktet hadde konsulentavdelingene for øvrig heller ikke mer å gjøre, siden planleggingen av nye prosjekter var stoppet opp.

Men overgangen til totalentrepriser ville også gjøre det lettere å selge boliger til faste priser. Vi ville nå få en fast pris fra en totalentreprenør istedenfor mange priser fra mange konsulenter og entreprenører. Totalentrepriser gjorde også ansvarsforholdene ryddigere. Totalentreprenøren var ansvarlig for alle feil og mangler overfor oss og borettslaget. Tidligere hadde man ofte lange diskusjoner om hvem som var ansvarlig når en feil oppstod. Var det arkitekten som hadde tegnet feil, var det konsulenten som hadde beregnet feil, eller var det entreprenøren som hadde

bygget feil? Jeg følte at vi hadde nådd et av de delmålene jeg hadde satt meg om å gjøre byggesystemet i OBOS enklere.

Selv om byggestaben ble redusert til en tredjedel, var det heldigvis for oss et stadig økende behov for vedlikehold og rehabilitering av våre eldre borettslag. Dette medførte et økende behov for ingeniører som kunne styre rehabiliteringsoppdrag. Vi kom derfor unna nedbemanningen med bare et par-tre oppsigelser. Mange nådde i løpet av disse årene aldersgrensen og kunne gå av naturlig, noen ble bedt om å ta tidligpensjon og mange ble omplassert. Vi opprettet også en egen takstavdeling, som sysselsatte flere og som arbeidet med stor suksess i flere år.

Lære å ta risiko

Lærdommen fra entreprenørbransjen var at vi måtte bli flinkere til å vurdere, styre og ta risiko. Første mål var å lære våre organer hva risiko var for noe. Det hadde jeg holdt på med lenge. På nesten hvert møte i representantskapet snakket jeg om risikoen ved tomtekjøp. For det første måtte alle tomter kjøpes til markedspris. Oslo kommune delte ikke lenger ut rimelige tomter. Staten og kommunen var faktisk i ferd med å bli de råeste tomteselgerne. Når man deltar i en budrunde for å få kjøpt en tomt så deles det ikke ut sølvmedaljer. Enten byr man høyest og får kjøpt, ellers står man igjen med ingen ting. Hvis man får kjøpt er det ikke sikkert at man har gjort noe smart. Man kan ha kjøpt for dyrt. Frem til 1992, var rentene på 13-15%. Det var dyrt å sitte på tomter for lenge. Mange entreprenører og utbyggere feilberegnet den tiden det tok å få behandlet regulerings- og byggesaker. Det tok ofte mye lenger tid enn de hadde regnet med. Dermed kom «rentedøden» og tok dem. Med 15% rente ble en tomt dobbelt så dyr i løpet av bare fem år. Man kunne også få markedet mot seg og sitte med et uselgelig prosjekt. Alt dette måtte vi bli gode til å vurdere. Men viktigst av alt: Vi måtte ha en egenkapital som gjorde det mulig å kjøpe stadig nye og dyrere tomter, og vi måtte ha egenkapital til å tåle tap. Dert var så vidt skuta bar ved inngangen til 1990-årene. Overskuddene våre i 1990 og 1991 var på omkring en halv million. Den bokførte egenkapitalen vår var ved utgangen av 1991 på bare 78,5 millioner kroner. I 1992 kom det imidlertid nye regnskapsregler, som gjorde at OBOS kunne legge en betinget garantiavsetning til egenkapitalen. Så selv om overskuddet bare var på tre millioner dette året så økte den bokførte egenkapitalen til nesten 140 millioner kroner. Det gjorde at vi på slutten av krisen fremstod som adskillig sterkere enn før. Dog var vi ikke sterkere enn at DnC ikke ville ha oss som kunde i 1992. De vurderte at det var for stor risiko å finansiere oss! Vi syntes det var utrolig. For da var krisen i bank- og eiendomsmarkedet nesten over.

OBOS var også et Sparelag. I 1992 var jeg kommet inn i kontrollkomiteen og senere i styret i Kreditkassen. Det gjorde meg fullt oppmerksom på kravene til egenkapital

som gjaldt for finansinstitusjonene, og den debatten som pågikk om dette. Jeg ba derfor Per Melsom, den tidligere sjefen for Bankinspeksjonen (forgjengeren til Finanstilsynet), om å komme i representantskapet til OBOS for å snakke om krav til egenkapital. Vi burde som andre finansinstitusjoner ha minimum 8% egenkapital bare for å trygge våre sparingere. Men den gang hadde vi ikke slike krav på oss fra myndighetene. (I dag er kravene minimum 14%). Den eneste måten å skaffe egenkapital på i et boligbyggelag er å ha overskudd på driften. Andelskapitalen er forsvinnende liten. Sakte men sikkert gikk det opp for de styrende organene i OBOS at vi måtte bli mer markedsorienterte og tjene nok penger, både for å overleve og for å skaffe penger til boligbyggingen. Vår egen finansvirksomhet hadde heldigvis gått meget bra under bankkrisen. Vi hadde vært meget forsiktige med våre utlån disse årene og hadde små utlånstap. Derfor klarte vi oss til tross for alt for lav egenkapital. Mer om finansvirksomheten et annet sted.

Strategi for byggevirkosomheten i OBOS.

Som nevnt foran hadde jeg satt i gang et arbeid med å prøve å få til en forenkling av byggesystemet til OBOS. Dersom vi hadde klart å komme frem til en modell der vi solgte boliger til fast pris til medlemmene, ville det spart oss for mye arbeid. Det ville også helt klart forbedre vår «image» på sikt. Å slippe å ha diskusjoner med folk, ofte i media, hver gang det var en budsjettoverskridelse, var ikke bra for vårt omdømme. Hele Holmlia kom i miskreditt etter den mediedebatten som kom etter budsjettoverskridelsene på Sloreåsen. At USBL hadde en tilsvarende budsjettoverskridelse nesten samtidig på sitt borettslag Asperud på Holmlia, gjorde ikke saken bedre. Særlig ikke når Arbeiderbladet ga oss skylden for det også!

Det tok lang tid før vi fikk tiden var moden for å gå videre med notatene fra Bjørn Agnar Nielsen og John Grini, som ble levert høsten 1985. Her ble det drøftet en mulig overgang fra den gamle selvkostmodellen til en modell med fastpris. Det hadde skjedd mange ting samtidig de siste årene, og vi hadde hatt fokus på å få etablert risikofondet. Uten tilstrekkelig med risikokapital ville vi ikke overleve.

Først den 30. mars 1989 laget jeg et notat om hvordan vi skulle planlegge og prosjektere nybygg i OBOS. Notatet ble distribuert til hele ledelsen, samt prosjektsjef Odd Villy Rundmo og byggesjef Bjørn Bull-Hansen, fra teknisk seksjon. Den 4. april hadde vi et heldagsmøte for å drøfte oss gjennom problemstillingene. Bakgrunnen for møtet var skrevet i mitt notat:

«Boligmarkedet har vært gjennom sterke endringer de siste årene. I OBOS har man imidlertid fortsatt å planlegge og prosjektere nybygg i hovedsak etter samme rutiner som før. Dette har både fordeler og ulemper.

Hovedfordelene har vært at alle har visst hva de har å gjøre i et prosjekt, og hvordan jobben skal gjøres. Dette har ført til gjennomarbeidede prosjekter av god OBOS-kvalitet.

Ulempene med vår planleggingsmodell er flere. Vi har brukt lang tid på å detaljplanlegge bygg. Dermed har det blitt meget vanskelig å endre på planene når markedet snur og boliggetterspørselen skifter. På grunn av den lange planleggingstiden og at vi vanligvis har detaljprosjektert nye bygg, har vi lagt ned store kostnader i prosjekteringen. Dette gjør det i seg selv vanskelig å endre planene og det gjør også at vi pådrar oss en risiko som kan være ganske stor (jfr. Vålerenga), før vi vet om planene er realiserbare.

Jeg føler på denne bakgrunn at OBOS bør finne fram til en ny strategi for planlegging og prosjektering av nybygg.»

Erik Grøstad var i 1988 ansatt som ny teknisk direktør. Håpet vårt var at han skulle få mer fart i vår boligbygging. Han hadde vært imponerende effektiv som leder av kommunens Holmliakontor. Lite ante vi at boligmarkedet stoppet opp samtidig med at han tiltrådte. Ut over høsten 1988 stoppet jeg igangsetting av flere prosjekter fordi de ikke vart salgbare i det vanskelige markedet. I Teknisk seksjon ble man frustrerte. De var vant med at alt som ble prosjektert også ble bygget. De så også at det ble mindre å gjøre. De var ikke enige når det ble min sure jobb å stoppe igangsettingen av et prosjekt. I et kort notat til vårt møte den 4. april 1989 skrev Erik Grøstad blant annet:

«Teknisk seksjon føler seg på gyngende grunn i situasjoner hvor framtidige prosjekter skal beskrives med innhold og tidsangivelser. Dette forhold får også innvirkning på bemanningssituasjonen. ...

- *Er det andre forhold enn markedet som skal bestemme strategi for tomtekjøp, hustyper, standard, og lignende?*
- *Hvem i huset gjør jobben med å være markedsorientert?»*

Ledelsen i OBOS var til tross for innspillene fra Erik Grøstad i all hovedsak enig i det jeg foreslo. Informasjonssjef Stein Drogseth skrev referat fra møtet:

Vi skulle lage en ny modell for styring og saksbehandling av nye prosjekter. Vi skulle bli mer kostnadsbevisste. Vi skulle styrke vår evne til rask omstilling når markedet krevde det. Vi skulle lage en ny OBOS-standard over hvilke funksjonskrav en OBOS-bolig skulle ha. I dag ville vi sikkert kalt det en OBOS-Tek. Vi skulle lage en ny utbyggingsstrategi som skulle revideres halvårlig. Og sist men ikke minst: Vi skulle gå over fra detaljprosjektering til skisseprosjekter. Skissene skulle være så gode at de kunne danne grunnlag for å gå til entreprenørene og be om totalentreprisepåbud.

På bakgrunn av en grundig intern saksbehandling laget jeg et notat datert 5. september 1989 med overskriften: «Strategi for byggevirksomheten til OBOS. Ambisjoner og målsettinger for virksomheten.» Utover i 1989 hadde boligmarkedet forverret seg. Vi så at vi stod foran relativt store nedbemanninger. I et firma som ikke var vant med mye omstilling og som overhodet ikke var vant med nedbemanninger, var dette vanskelig. Før vi kunne bestemme oss hvor stor bemanning vi trengte, måtte vi gjøre oss opp en oppfatning av hvor mange boliger vi hadde ambisjoner om å bygge i året. Den tiden da vi bygget 2000 i året var forbi. I notatet konkluderte jeg med at: «*Ut fra det vi kan gjette om fremtiden, er administrerende direktør under stor tvil kommet til at vi bør ha en bemanning til å dekke boligproduksjon i egen regi på ca. 400 boliger.*» Dette ga føringer for hvor mange ansatte vi ville trenge i fremtiden. En annen konklusjon i notatet var at: «*Administrerende direktør vil derfor foreslå at OBOS som hovedregel går over til modellen med styrte totalentrepriser, og at vi bare i et godt boligmarked eller der entreprenørene ikke vil delta i totalentreprisekonkurranser, holder oss til den tradisjonelle planleggingsmodellen. (En slik omlegging vil få sysselsettingsmessige konsekvenser for våre konsulentavdelinger i tillegg til den generelle nedtrappingen av boligbyggingen.)*» Som nevnt foran var dette også viktig for meg som et ledd i å få til en modell med fastpris på borettslagsleiligheter.

I et håndskrevet notat til meg skrev Erik Grøstad: «*Ditt notat av 5.9.89. Jeg er enig i de konklusjonene du trekker. Det er jo mye av det vi snakket om tidligere. Det er helt klart at det blir sterke reaksjoner i huset, men vi bør vel ta prinsippene nå som det er lite å gjøre (lettere å få forståelse). Det kan diskuteres om mannskapsmessig størrelse bør være 400 produserte enheter, men tallet er akseptabelt.*» Erik Grøstad hadde nok helst sett at vi produserte flere boliger.

Dette var vanskelig for oss alle. Styret behandlet saken først på styremøtet den 26. september. Deretter den 10. november, der styret sluttet seg til mine forslag. Deretter var det for meg å gå i gang med nedbemanningen. Dette skulle gjøres etter boka. Jeg stod foran alle ansatte og forklarte at endelig antall som skulle nedbemannes ikke var helt bestemt og heller ikke hvem det skulle gjelde. Det skulle det forhandles om med de tillitsvalgte. Det var en dum strategi. Det skapte masse unødvendig uro og engstelse blant alle i teknisk seksjon. Så da vi et års tid senere måtte gjøre en ny runde med nedbemanning, gjorde vi unna forhandlingene med de tillitsvalgte på forhånd, slik at de ansatte slapp å gå i dagevis og vente på hvem som ville bli berørt av nedbemanningen. Heldigvis hadde vi en meget klok fagforeningsleder i Knut Vesterheim. Han visste at det måtte store nedskjæringer til for å overleve. Etter at krisen var over fortalte han meg at de hadde fryktet at alle

skulle bort. Men heldigvis for oss hadde rehabiliteringsmarkedet blitt så stort at vi hadde behov for flere der.

Men uten inntjeningen fra finanssektoren hadde det gått dårlig med oss ved inngangen til 1990-årene.

Strategidiskusjoner i styret.

Styret hadde ofte strategidiskusjoner. Jeg ble i sin tid ansatt for å lage langtidsplan, LTP, som det het den gang, for OBOS. I 1986 vedtok vi vår første handlingsplan. Den ble til etter over ett års behandling i administrasjonen, og etter grundig behandling på representantskapets årlige helgeseminar høsten 1985. Dette var første gang vi laget en strategi som vi offentliggjorde. Den ble trykket i et flott blått hefte i a4-format. Det var ment som et offensivt utspill i en tid der både OBOS og resten av boligsamvirket strevet med sin identitet, etter at prisreguleringen var opphevet og det etter hvert gikk opp for oss at vi kanskje ikke fikk flere tomter fra kommunen. I dette Handlingsprogrammet stod det blant annet at i fremtiden vil *«OBOS i større grad selge boliger til faste priser, basert på selvkostprinsippet.»* Formuleringen i handlingsprogrammet var blitt til etter innspillene jeg hadde fått fra dommer Grini og vår internadvokat Bjørn Agnar Nielsen. Selv om vi hadde sett de uheldige utslagene av å selge til selvkost, både i Oslo og Lørenskog, der prisreguleringen var fullstendig opphevet, så hadde vi ikke vennet oss til tanken om at OBOS skulle selge til markedspris. Trygve Brattelis ord om at ingen skulle tjene penger på andres bolignød, satt dypt forankret i våre sjeler.

På første styremøte etter sommeren 1990 dro jeg opp til en ny strategidebatt i styret. Hvilken strategi skulle vi ha i nedgangstider, som styremedlem Kari Garmann formulerte det. Men innspillene til strategidiskusjonen var ikke preget av depresjon. Nesten tvert om. Nedgangstiden ga også muligheter. Skulle vi satse utenbys? Skulle vi kjøpe restene av Oslo Byfornyelse og Trondheim Byfornyelse AS, som vi hadde fått tilbud om? Det endte for øvrig med at vi kjøpte Trondheim Byfornyelse og det ble en meget god investering.

Et annet viktig debatttema var hvordan vi skulle organisere vår byggevirkosomhet. I handlingsprogrammet fra 1986 var det tatt med en målsetting om at OBOS i større grad skulle gå over til å selge boliger til fast pris. *«Denne målsettingen har vi i liten grad klart å oppfylle»*, het det i notatet til styret. *«Bakgrunnen for dette er at det er komplisert å få til faste priser innenfor en borettslagsmodell med de skatte- og lovregler som vi i dag må arbeide etter. Ved salg av selveierleiligheter (for eksempel Prestsletta) er det imidlertid enkelt å få til salg til faste priser.»*

Den gang fikk de som kjøpte ny borettslagsleilighet fradrag på skatten for alle rentekostnader som borettslaget hadde hatt i planleggings- og byggetiden. Med datidens høye renter og høye marginalsattesatser kunne det bli betydelige beløp til fradrag for den enkelte kjøper. Arvid Sveen var redd for at vi ville pådra oss kritikk fra medlemmene hvis vi solgte alt til fast pris og dermed gikk glipp av alle rentefradragene.

I strateginotatet til styret spurte jeg også om vi skulle legge vår byggevirksomhet til et aksjeselskap, AS. *«Bygging av nye boliger er i dagens marked meget risikofylt. OBOS er ved sin utbygging interessert i å minske risikoen og øke ansvarsfølelsen og profesjonaliteten hos våre ansatte. Dette vil kanskje lettere kunne skje ved at vår byggevirksomhet gjøres gjennom et A/S. Selv om det kanskje kan synes merkelig at et boligbyggelag vil opprette et A/S for å drive med boligbygging vil det ikke være noe lovmessig til hinder for dette så lenge det kan dokumenteres at dette er en hensiktsmessig måte å løse oppgavene på i dagens samfunn.»*

Styret behandlet saken på nytt på styremøtet sitt i september 1990 og sluttet seg til hovedtrekkene i notatet og vedtok å legge det frem for behandling på høstens representantskapsseminar. Representantskapet sluttet seg også til synspunktene fra styret og administrasjonen. Men det skjedde ikke så mye rent faktisk når det gjaldt å gå over til fastpris ved salg av nye borettslagsleiligheter. På styreseminaret 5-6. desember 1991 ble en ny Handlingsplan for OBOS vedtatt, «OBOS mot år 2000». Denne var i all hovedsak lik handlingsplanen fra 1986, men det var kommet til en del nye punkter. Men formuleringen om «i større grad selge boliger til faste priser», lå fast. Men det ikke uvesentlige tillegget fra 1986: «basert på selvkostprinsippet», var tatt ut.

En stor del av tiden på dette styreseminaret på Holmen Fjordhotell gikk forøvrig med til å behandle fusjonen mellom Realkreditt og DNB, som påførte OBOS et samlet tap på omkring 40 millioner kroner. Året 1991 gikk inn i historien som det verste økonomiske året for OBOS noensinne. Vi tapte totalt 110 millioner kroner på usolgte tomme boliger og på Realkreditt. Men vi hadde fått opp en underliggende god drift utenom boligbyggingen som skapte gode resultater, særlig innen finans. Og vi hadde kuttet kostnader hardhendt. Runde to i nedbemanningen i teknisk seksjon ble vedtatt på styremøtet den 19. november 1991. Der vedtok styret lakonisk at «Administrerende dir. pålegges å sikre neste års budsjett». Det krevde tiltak. Ved å inntektsføre alle tidligere avsatte reserver og å selge en tomt med stor gevinst fra OBOS mor til OBOS Forretningsbygg AS (noe som ikke ville gitt gevinst med dagens regnskapsregler), klarte vi å vise et overskudd på en halv million kroner for 1991. Fra sommeren 1988 til sommeren 1993, da vi hadde fått solgt alle tomme boliger, tapte

vi godt over 200 millioner kroner på usolgte boliger. Tar vi i tillegg med tapene på Realkreditt, nedskrivning av prosjekteringskostnadene på flere titalls millioner på alle borettslagene som var ferdig prosjektert på Holmlia og Mortensrud, fordi de aldri ville bli bygget slik de var planlagt, noen andre mindre tap, samt «usynlige» rentekostnader, ble de samlede tapene disse fem årene på over 300 millioner kroner. Det var mer enn OBOS hadde tjent på de 59 årene organisasjonen hadde eksistert frem til krisen satte inn i 1988.

Men i 1992 begynte bankkrisen å nærme seg slutten. Staten hadde i praksis overtatt både DnB og Kreditkassen. I løpet av dette året begynte også rentene å synke fra omkring 14% til omkring 7%. En nesten halvering av rentenivået gjorde det lettere å snakke om å selge et byggeri til fast pris til et borettslag. Beboerne gikk ikke glipp av så store rentefradrag. I tillegg fikk vi også skattereformen i 1992, som over litt tid senket rentefradraget man fikk på skatten fra omkring 70% for de med høyest marginalsatt til 28% for alle.

Dette gjorde at betydningen for boligkjøperen av å få trekke fra byggelånsrentene på skatten ble vesentlig mindre. Dette gjorde det vesentlig lettere for oss å gå over til et system med å selge boliger til fast pris.

I november 1993 hadde vi styreseminar på Refsnes gods. På dagsorden stod «Organisering av den fremtidige byggevirksomheten i OBOS» og «Organisering av finansvirksomheten». Dette var første gangen vi diskuterte om OBOS burde gjøre sparelaget om til en bank. Fra 1. januar 1994 ble Norge med i EØS, og dette ville bety nye tider for finansvirksomheten. Men mer om det annet steds i fortellingen.

Det viktigste temaet på styreseminaret var organisering av byggevirksomheten. Jeg hadde skrevet et 8-siders notat til styret. Som vedlegg fulgte notatet til dommer John Grini fra 1985. I tillegg lå det ved en betenkning fra januar 1989 til NBBL fra h.r.adv. Hans Stenberg-Nilsen om boligbyggelagets ansvar for byggefeil, samt et notat av 23. august 1993 fra professor Kåre Lilleholt, som var leder for det statlige utvalget for «Støtte- og omstillingstiltak for bustadsamvirket». Der gikk han for øvrig inn for at OBOS fikk støtte til et prosjekt om «Boligbyggelagets fremtidige rolle som byggherre/byggherrerepresentant. I sitt notat skriver Lilleholt blant annet: *«Det bør vurderast om ein ikkje klårare bør innsjå at bustadbyggjelaget og den framtidige bebuaren har motstridande interesser i høve til det konkrete prosjektet og den konkrete bustaden. Men tanke på overskridingar, forseinkingar og manglar bør ikkje den som skaffar seg bustad gjennom bustadsamvirket, ha ei dårlegare rettsleg stilling enn den som kjøper bustad av «private» utbyggjarar. Dagens ordning kan verke forvirrande: Den som kjøper bustaden, må etter at byggjesaka er ferdig, ta på seg medkontrahentens drakt, ved at bebuarane tek over som andelseigarar i burettslaget.*

Ein tanke kan vera at bustadbyggjelaget anten sjølv eller gjennom dotterselskap, byggjer bustader for eiga rekning og sel eller leiger bort desse bustadane på vanleg måte til medlemmene (gjerne organisert som burettslag). I så fall får bustadbyggjelaget ein reindyrka og open seljarrolle i staden for dagens formelle konsulentrolle.

Den økonomiske risikoen for manglar m.m. kan avgrensast gjennom dotterselskap, men avgrensinga bør ikkje vera så sterk at bustadkjøparane blir verre stilt enn andre bustadkjøparar. Risikoen må ein òg sjå i samanheng med adgangen til å byggje opp eigenkapital i bustadbyggjelaget. Forsikringsordningar av ulike slag kan skjerme både bustadbyggjelag og kjøparar.»

(Rapporten om «Boligbyggelagets fremtidige rolle som byggherre» som først kom i mai 1999, konkluderte med at dagjeldende borettslovgivning var uklare og ikke ga boligbyggelagene nok fleksibilitet. De mente også at kjøpere av borettslagsleiligheter burde kunne nyte godt av forbrukervernreglene i avhendingsloven og boligoppføringsloven. Da hadde OBOS for lengst lagt om sin virksomhet og opprettet eget aksjeselskap til å stå for byggevirksomheten. Men resten av boligsamvirket hadde ikke gjort det.)

I mitt notat til styret mente jeg at tiden nå var inne til å etablere et selskap som tok på seg alt ansvaret for byggeriet og solgte boligene til medlemmene til fast pris, med fullt selgeransvar. I notatet stod det blant annet: «Det er nå allment akseptert at det i fremtiden vil være betydelig risiko knyttet til å bygge nye prosjekter.

Byggevirksomheten i OBOS kan derfor ikke i fremtiden organiseres slik at hvert byggeprosjekt isolert sett skal gå i null. Filosofien vår må legges om slik at man på lang sikt får byggevirksomheten totalt sett til å gå i balanse. (Det vil egentlig si at OBOS bør ha ca. 200 millioner kroner i overskudd på byggevirksomheten sin i årene framover før man igjen kommer over i en tilnærmet nullposisjon. Et slikt overskudd vil det selvsagt være umulig å oppnå i praksis.)» (Akk ja. Det er ikke lett å spå. I 2016 får OBOS et overskudd på over en milliard kroner på byggevirksomheten og nærmere tre milliarder kroner totalt.)

«På bakgrunn av det som er nevnt foran, mener administrerende direktør at byggevirksomheten i OBOS bør legges om. I stedet for å bygge borettslag etter den gamle modellen, bør man komme over i en modell der borettslagene kjøper byggene fra en entreprenør eller et annet selskap til en fast pris.

Et selskap som kan inngå avtaler med tomteeier, arkitekter, konsulenter, entreprenører og eventuelt byggelånsbank for å sy sammen et byggeprosjekt som selges til fast pris til et borettslag stiftet av OBOS, - kan for eksempel være OBOS

Prosjekt AS. OBOS kan dermed selge leiligheter i borettslag til faste kontraktsfestede priser. Dersom byggeregnskapene sprekker, blir det et problem for OBOS-prosjekt AS (OPAS). Kvaliteten på byggene defineres i byggebeskrivelsene og kontraktene.»

Deretter ble forslaget til organisering skissert i 10 punkter. Aksjekapitalen i OPAS var på bare 50 000 kroner. Jeg foreslo at denne måtte økes til minimum 5 millioner kroner, helst til 10 millioner kroner. «*For at OPAS (og ikke OBOS), ikke bare formelt, men også reelt, skal være kontraktsmotparten til borettslaget når det kjøper et nøkkelferdig bygg til fast pris, bør det være folk som er ansatt i OPAS som har ansvaret for styringen og gjennomføringen av byggearbeidene.*», het det i notatet. OPAS hadde den gang ingen ansatte. De var ansatt i OBOS og utleid til OBOS Prosjekt. Jeg foreslo derfor å flytte over hele teknisk seksjon fra OBOS mor til datterselskapet OPAS.

Styret sluttet seg til at vi skulle gjennomføre dette. I januar 1994 vedtok styret å øke aksjekapitalen til OBOS Prosjekt til 10 millioner kroner. Alle ansatte i teknisk seksjon ble flyttet over til OBOS Prosjekt AS fra 1. januar 1995.

I OBOS-bladet nr. 2 1994 ble det kunngjort at OBOS heretter organiserer byggevirksomheten på en ny måte: «*OBOS vil igjen starte utbygging av boliger i egen regi, om enn ikke på samme måte som tidligere. OBOS' datterselskap, OBOS Prosjekt A/S vil opptre som utbygger på linje med Grefsen Eiendom og Forus Trelast. OBOS Prosjekt er nå i gang med sitt første prosjekt, Brunsåsen på Bjørndal*», stod det i OBOS-bladet.

Det ble ikke bygget så mange prosjekter i årene etter bankkrisen. De fleste prosjektene var selveierboliger, som ble solgt til faste priser. Men allerede i OBOS-bladet nr. 6, som kom ut i august 1994, ble Borettslaget Sverdrupsgate 22, lagt ut for salg med OBOS Prosjekt AS som utbygger. Det var en hundre år gammel leiegård på Sofienberg (bygget i 1895), som ble rehabilitert. Dermed var OBOS var i gang med å selge boliger til fast pris. OBOS Prosjekt AS solgte en ferdig rehabilitert gård til en fast byggepris på kr 8.516.000,00. Eiendommen kjøpte borettslaget fra OBOS for kr 556.000,-. I tillegg ble det betalt kr 50.000,- for andel av kvartalsgårdsrom. Byggeregnskapet ble summen av disse tre faktorene. Meget enkelt. Det viste seg også å bli en vesentlig større fordel for boligkjøperne enn vi hadde tenkt. Under byggearbeidene ble det først funnet ekte hussopp, som man ikke var klar over da rehabiliteringen startet. Dette var dyrt å utbedre. Noen få måneder før ferdigstilling begjærte entreprenøren, Petter Kristiansen AS, seg konkurs. Selmer AS (i dag Skanska) ble engasjert for å gjøre jobben ferdig. De tok seg godt betalt. Alt dette medførte at byggearbeidene ble vesentlig dyrere enn budsjettet. Men boligene var solgt til faste priser, så dette berørte ikke kjøperne på annet vis enn at ferdigstilling av

leilighetene ble et par måneder forsinket. OBOS Prosjekt AS tapte derimot mye på konkursen og ekstraarbeidene. Borettslaget var for øvrig også underlagt prisregulering de første syv årene.

Siste borettslag med prisregulering

Fra 1992 sank som nevnt rentene betraktelig. I 1995 var topprenten i Husbanken på 6%. De fire første årene økte den fra 4%, med en halv prosentenheter i året til 6% i det femte året. Begrunnelsen for den siste resten av prisreguleringen var at Husbankrenten var subsidiert i syv år. Den gikk ved inngangen til 1990-årene fra 5% det første året til 12% i det åttende året. I byggestyrets beretning for Sverdupsgate 22 borettslag, av 28. november 1995 stod det at OBOS, sammen med USBL og NBBL, nå arbeidet for å få opphevet prisreguleringen. Som nevnt godkjente Brundtland-3-regjeringen 20. desember 1995 søknaden fra Oslo kommune om å frita alle boligbyggelagsleiligheter i Oslo fra prisreguleringen. Borettslaget Sverdrupsgate 22 ble således det første borettslaget som ble bygget til fast pris gjennom et eget aksjeselskap og samtidig det siste «nybygde» borettslaget som (en kort stund) var underlagt prisregulering.

OBOS Utvikling blir til

I 1995 ble det ikke lagt ut et eneste nytt OBOS-tilknyttet borettslag for salg i OBOS-bladet. Bare selveierboliger og villaer på Bjørndal, Voksenlia, Brånåsen i Skedsmo, samt et blokkprosjekt på Sagene, som ble utviklet sammen med noen investorer. I OBOS-blad nr. 6 ble et borettslag på Svalbard omtalt. Det var etter avtale med Svalbard Samfunnsdrift, som tildelte tomten, et frittstående borettslag uten forkjøpsrett for OBOS-medlemmer.

OBOS Prosjekt likte ikke å være byggherre. Erik Grøstad, som var blitt leder av OBOS Prosjekt ville at noen andre skulle fortelle ham hva han skulle bygge. Så skulle han og folkene hans gjennomføre det. Erik Grøstad hadde fått litt granatsjokk etter alle tapene vi hadde hatt på boligbygging. Men det hadde jo ikke noe med han å gjøre. Men han fikk overtalt meg til å sette i gang bygging av et borettslag på Svalbard. Erik hadde gått på Solstrandprogrammet sammen med administrasjonssjefen på Svalbard, som mente det var et stort boligbehov der oppe. Svalbard Samfunnsdrift stilte med tomt. De mente at vi måtte komme i gang før isen la seg. Da jeg sa at regelen nå var salg først og bygging etterpå, innvendte han at behovet der oppe var så stort at det ikke ville være noe problem å selge. «*Man kan ikke frakte manglende plank til Svalbard med fly, vet du*», sa Erik Grøstad. Vi satte i gang, og slet fælt med å selge de 20 boligene. De ble til slutt solgt med store rabatter. Vi tapte flere millioner, og Erik

følte seg nok litt skyldig. Men det har aldri vært risikofritt å bygge boliger. Enden på den debatten ble at OBOS Prosjekt ble et prosjekt- og byggelederfirma, og at vi startet et nytt firma, OBOS Utvikling AS, til å stå for utvikling av nye boligprosjekter.

Den 6. mars 1995 døpte vi om Oslo Kabelnett AS, som nå var et tomt aksjeselskap, til OBOS Utvikling AS. Arvid Sveen ble tilsatt som administrerende direktør i selskapet. Erik Danielsen, som var overført til OBOS Prosjekt, ble også ganske raskt ansatt som prosjektdirektør. På det første styremøtet i selskapet ble det vedtatt å stifte en rekke datterselskaper, ett for hvert prosjekt vi var involvert i. Bakgrunnen for dette var at vi ville isolere risikoen til hvert prosjekt i hvert sitt selskap. Hvis det ble store tap eller konkurs i ett prosjekt, skulle dette ikke ramme resten av virksomheten. Da kunne vi la dette selskapet gå konkurs uten at det fikk direkte innvirkning på de andre. Dette var vi åpne på overfor bankene. Vi ville ikke garantere for mer egenkapital for hvert prosjekt eller selskap enn det vi initielt la inn i egenkapital.

Etter 1995 ble det mer fart i boligbyggingen igjen. De fleste prosjektene var i samarbeid med andre. Det hadde flere fordeler. For det første fikk vi med en 50% eierandel dobbelt så mange boliger til medlemmene ved å bruke halvparten av kapitalen. For det andre reduserte vi risikoen til det halve. For det tredje fikk vi økt kapasiteten. Det var ikke mange ansatte som drev med boligbygging i OBOS i 1995. For det fjerde fikk vi tilgang til ny innsikt og økt kompetanse ved å samarbeide med andre gode utbyggere og entreprenører. Ulempen var selvfølgelig at vi med en 50% eierandel også bare fikk halve gevinsten hvis prosjektet gikk godt. Men vi var mer opptatt av å skaffe boliger til medlemmene og å redusere risikoen, enn å tjene penger. Vi var selvsagt også bevisste på at vi måtte bygge opp mer egenkapital for å stå sterkere, både når det gjaldt å ta tap og ha nok kapital til å by på store tomter/eiendommer.

Men først i 1996 begynte vi igjen for alvor å bygge borettslag. I april 1996 ble Borettslaget Wesselsgate 16 lagt ut for salg. Da var det OBOS Utvikling AS, som var utbygger. Dette var det andre borettslaget som ble solgt til fast pris fra OBOS til et borettslag, men vi var ennå ikke kommet så langt at OBOS Utvikling AS, og tidligere OBOS Prosjekt AS stod for hele ansvaret for boligbyggingen, og selv overtok og dekket tapene ved usolgte boliger. I kunngjøringen av Wesselsgate borettslag i OBOS-bladet stod det at *«Det er trygt å kjøpe bolig i OBOS. Stiftelsen Risikofondet i OBOS kjøper og betaler husleie for leiligheter som eventuelt ikke er solgt ved ferdigstillelse»*. OBOS Utvikling AS betalte en garantipremie på 400 000 kroner til Risikofondet for at de skulle dekke tapene ved eventuelt usolgte boliger. Det tilsvarte omkring 2% av budsjettet. Det var med andre ord ikke utbyggings-selskapet som ble sittende alene med usolgte leiligheter. Det ble ikke ansett for å være trygt nok etter alle kriseårene.

Selv om Risikofondet i all hovedsak var finansiert ved overføring av penger fra OBOS, hadde det spilt en stor og avgjørende rolle når det gjaldt å overbevise folk og media at det var trygt å kjøpe bolig i OBOS. På samme måte hadde husleiegarantiordningen til OBOS skapt trygghet for at det var trygt å eie en borettslagsleilighet i OBOS. Her slapp man å betale andres husleie når noen misligholdt sine forpliktelser. OBOS tok seg av husleietapene.

Allerede i august 1996 måtte aksjekapitalen til OBOS Utvikling økes til 10 millioner kroner. I tillegg ble det gitt et ansvarlig lån fra OBOS på 59 millioner kroner. Like før jul samme år måtte det ansvarlige lånet økes til 120 millioner kroner, på grunn av den økte aktiviteten. Vi var for alvor i gang igjen etter kriseårene.

I 1996 ble det igangsatt ca. 250 boliger. I 1997 var tallet økt til 478. De neste par årene sank igangsettingen, både grunn av tomtmangel og på grunn av Asia-krisen som rammet boligmarkedet. I 1998 sank boligprisene igjen. I år 2000 kom igangsettingen opp i 533. Det tok tid å skaffe nok tomter, og deretter å få dem regulert og byggeklare. Men i 1999 kjøpte vi både Varemessen på Sjølyst sammen med Veidekke, Moss Glassverk sammen med Selvaag, Pilestredet Park sammen med Selmer og flere andre tomter. Dette førte igjen til at aksjekapitalen i OBOS Utvikling måtte økes fra 10 til 60 millioner kroner og ansvarlig lån fra OBOS måtte økes fra 120 til 320 millioner kroner. Men nå hadde OBOS økonomi til dette.

Avvikling av Risikofondet.

Som nevnt foran spilte opprettelsen av risikofondet en avgjørende rolle for at OBOS overlevde kriseårene fra 1988 til 1993. Risikofondet kjøpte alle usolgte leiligheter i borettslagene og tok tapene ved å videreselge disse til reduserte priser.

Opinionsmessig betydde også risikofondet mye, selv om mesteparten av pengene som ble brukt til å dekke tap ble overført fra driftsresultatet i OBOS. I 1991, som var det verste året, ble det overført 48 millioner kroner av årsoverskuddet i OBOS til Risikofondet, «for å dekke tap på usolgte nye boliger, samt 20 brukte boliger, tatt i innbytte for videre salg», som det het. I 1992 ble det overført 25 millioner kroner og i 1993 ble det overført 30 millioner kroner.

Risikofond i fare i OBOS

Nesten 200 nye, usolgte leiligheter ved nyttår ga OBOS et rentetap ifjor på over 23 millioner kroner. Fortsetter utviklingen i 1991, risikerer selskapet å spise opp hele sitt risikofond.

—
SVEINUNG BERG
BENTZROD

Rentetapet i forbindelse med de usolgte leilighetene ble dekket over driftsregnskapet, slik at OBOS totalt sett havnet på plussiden med mellom seks og syv millioner kroner. Selska-

pets risikofond, som er opprettet for å få båten til å bære gjennom krisetider som dagens, er nå på 25 millioner kroner. Ifølge administrerende direktør Martin Meland risikerer selskapet i 1991 et rentetap på usolgte leiligheter på over 30 millioner kroner. Slår spådommen til, må OBOS

vurdere å spise også av egen kapitalen.

Som en følge av dagens situasjon har OBOS valgt å senke takten i nybygging i 1991 til et minimum. Det blir snakk om ferdigstillelse av maksimum et par hundre leiligheter, mot mer enn det dobbelte ifjor og hele 2000 leiligheter nå sent som i 1983. Hadde det ikke vært for at avtalene allerede er undertegnet for et nytt prosjekt med 61 nye leiligheter i Welhavens gate som skal stå ferdige i 1992, ville OBOS ha stanset prosjektet.

Innpå halvannet år har OBOS' nye leiligheter på Oslo vestkant stått tomme, 20 ialt. På Holmlia står 120 tomme, på Vålerengen 20. De ialt 190 nye, usolgte leilighetene er fordelt på fem-seks prosjekter. OBOS solgte ifjor i underkant av 100 leiligheter. I rundt halvparten av tilfellene tok selskapet brukte leiligheter i bytte.

Senker ikke prisen

Selv om OBOS altså bygger nye leiligheter fortærer en de klarer å selge dem, nekter Meland fortsatt å senke prisene. Han hevder at det er mer

lønnsomt å la leilighetene stå tomme enn å selge til redusert pris på dagens tregne marked. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris for nye, tomme leiligheter ligger på mellom 9000 og 10 000 kroner, og ifølge Meland er dette i utgangspunktet svært gunstige priser. Han konstaterer at det tross alt selges leiligheter over hele byen, og at det ikke er full stans i salgene for noen av de fem-seks prosjektene.

På utleiesiden er situasjonen bedre. Forskuddsinnbetalingen av husleier øket med 11

millioner kroner ifjor. Dette innebærer at OBOS-leietageres evne og vilje til å betale leien på forakudd var vesentlig større i 1990 enn året før. Hva begjæringene om utkastelse angår, hadde OBOS ifjor rundt 2000. Men det ble gjort alvor av utkastelsene bare i en brøkdel av tilfellene.

De første ukene av 1991 viser en forsiktig, positiv tendens for nybygg-salget. Salget pr. uke ligger over gjennomsnittet fra ifjor. Salget av bruktboliger synes derimot å gå dårligere enn på samme tid ifjor.

Vi hadde i løpet av de foregående årene trimmet organisasjonen vår så mye at vi hadde et underliggende driftsresultat på 70-80 millioner kroner før tap. Så min trøst i disse kriseårene var at når vi bare ble kvitt tapene vi hadde på usolgte leiligheter, så ville OBOS gå riktig bra. Å vise et årsoverskudd på 70-80 millioner kroner ville være helt enormt i forhold til hva vi var vant med fra tidligere.

I løpet av 1993 solgte risikofondet de siste usolgte boligene. I 1994 ble det overført 10 millioner av overskuddet i OBOS til Risikofondet. Da reduserte vi driftsresultatet i OBOS fra 98 til 88 millioner kroner. OBOS var endelig begynt å gå bra økonomisk. Også i 1995 ble det overført 10 millioner kroner. Nå tenkte vi at Risikofondet skulle bygges opp til å kunne ta mulige fremtidige tap. For selv om vi overførte boligbyggingen til OBOS Prosjekt i 1994 og senere til OBOS Utvikling i 1996, fortsatte vi som nevnt å bruke Risikofondet. Risikofondet overtok ansvaret for usolgte boliger mot at OBOS Utvikling betalte en risikopremie. I forbindelse med at ansvaret for boligbyggingen gikk over til OBOS Utvikling i 1996, fant man ut at Risikofondet måtte ha en viss størrelse. I regnskapet for 1996 ble det derfor overført 23,3 millioner kroner til Risikofondet, som etter dette hadde en samlet kapital på 50 millioner kroner! Det syntes vi var bra!

I 1997 ble det ikke overført midler til risikofondet. I løpet av 1998 kom vi til at det i den store sammenheng ikke spilte noen rolle om det var Risikofondet eller OBOS Utvikling AS som dekket tapene ved usolgte boliger. Den snevre selvkostfilosofien ble forlatt utover på 1990-tallet. I en lengre styresak som jeg skrev i september 1998, om avviklingen av Risikofondet, ble flere forhold trukket frem. I borettslovutvalget, som var i arbeid i 1998, hadde man trukket den foreløpige konklusjon at: «*Begrepet*

selvkost er vanskelig. Det kan ikke tolkes snevert – det må også omfatte avsetninger til dekning av fremtidige tap. Realiteten blir da at boligsamvirket ikke kan dele ut utbytte. Begrepet blir nærmest et honnørord. Men et slikt innhold kan ikke loven påby boligsamvirket å drive til selvkost.»

I 1998 ble dermed alle midlene som tidligere var overført fra OBOS til Risikofondet tilbakeført til OBOS. OBOS hadde betinget seg en rett til dette da vi startet med å overføre penger til fondet. Styret i Risikofondet aksepterte dette mot at OBOS påtok seg de resterende forpliktelsene som Risikofondet hadde. I 1998 hadde OBOS et overskudd på 120 millioner kroner. I tillegg fikk OBOS tilbakeført 51 millioner kroner fra Risikofondet. Det gjorde at egenkapitalen til OBOS økte fra ca. 430 millioner kroner til nesten 600 millioner kroner. Endelig hadde vi en egenkapital som gjorde det mulig for oss både å være aktive i tomtemarkedet og tåle tap ved usolgte boliger.

Selvkosten drepes også av Høyesterett

I Nordsetersaken fra 1997, tapte OBOS en sak i Høyesterett på grunn av manglende betongoverdekking. OBOS argumenterte i saken for at man bygget etter selvkostmodellen (borettslaget var oppført i 1977), at det var borettslaget selv som var byggherre og at OBOS på den tiden ikke hadde avsatt midler til å dekke byggefeil. Høyesterett uttalte til dette blant annet: *«OBOS har videre trukket frem de ikke kommersielle sider av forholdet mellom OBOS og tilknyttede borettslag til fordel for innskrenking av ansvaret. Men slik jeg ser det, kan dette ikke føre til at borettslagene og deres medlemmer har et svakere erstatningsrettslig vern i forhold til OBOS enn det som følger av vanlige erstatningsregler.»* Dermed drepte også Høyesterett selvkostprinsippet effektivt. De satte forbrukervernet foran borettslovgivningen. Men da måtte boligbyggelagene også tjene penger til å kunne tåle erstatningskrav. Nordsetersaken kostet OBOS om lag 45 millioner kroner, inklusiv erstatning til et par andre lag som følge av dommen.

På bakgrunn av det som er nevnt foran kom administrasjonen og styret til at OBOS Utvikling AS like gjerne kunne la være å betale en risikopremie til Risikofondet og heller ta ansvaret selv for usolgte leiligheter. Begge deler var OBOS, og begge selskapene var i utgangspunktet opprettet og finansiert av OBOS. I forbindelse med utarbeidingen av vårt første Finansprospekt hadde Børsen også pålagt OBOS å ta kapitalen i Risikofondet inn i egenkapitalen til OBOS-konsernet, nærmest som et datterselskap. Dermed burde midlene heller ligge i morselskapet.

På denne bakgrunn ble Risikofondet reelt sett avvirket i 1998. Bare stiftelseskapitalen ble værende igjen. I 2000 godkjente Fylkesmannen at stiftelsen kunne oppløses og de resterende midlene kunne tilbakeføres til OBOS.

Vi tar i bruk ordet «markedspris»

Som man ser av det som er skrevet foran var veien lang fra selvkost til markedspris. Allerede i vår såkalte «*Handlingsplan for OBOS*» som styret vedtok før sommeren 1986 stod det: «*For å få et mer effektivt og enkelt system, som også vil gi mindre risiko for medlemmene, vil OBOS i større grad gå over til å bygge boliger som selges til faste priser.*» Først ved rulleringen av strategiplanen i 1994 ble formuleringen endret til: «*I et normalt fungerende boligmarked vil OBOS: I hovedsak selge boliger til faste priser.*» Dette var også mer i tråd med hva vi da faktisk gjorde fra 1994. Først ved behandlingen av Strategiplanen i år 2000 ble formuleringen endret til: «*Boligene selges til markedspris*». Da hadde vi fått Inge Dolve inn i styret i OBOS. Han spurte om vi ikke nå kunne skrive det som det var. For nå solgte vi vel alle boligene våre til markedspris? Og slik ble det. Formuleringen ble endret. Det hadde vært en lang reise både praktisk og ideologisk.

OBOS Nye Hjem AS blir til.

I OBOS ble vi oss etter hvert bevisste på at vi ikke bare skaffet folk bolig. Allerede i våre første markeds kampanjer etter at prisreguleringen i hovedsak ble opphevet i 1982 begynte vi å markedsføre at OBOS var gått fra å være en organisasjon som skaffet folk tak over hodet til å være en organisasjon som oppfylte boligdrømmen.

Vi bygget, forvaltet og vedlikeholdte folks hjem. Vi forvaltet vanlige folks formue, kanskje også deres gjeld, som alt sammen var plassert i deres bolig. Folk har et annet forhold til sitt hjem enn til en formuesgjenstand. Det er knyttet sterke, og som regel bare positive, følelser til ens hjem. Arvid Sveen kom derfor opp med ideen om at vi burde døpe om OBOS Utvikling AS til OBOS Nye Hjem AS. Skanska i Sverige hadde kalt sin boligorganisasjon for Skanska Nya Hem. Som tenkt så gjort. I januar 2001 holdt vi en ekstraordinær generalforsamling i selskapet, der eneste sak var navnebyttet. Fra da av var det bare OBOS Nye Hjem som gjaldt.

Den store tomtehandelen 1. januar 1986, og to ikke fullt så store.

Bakgrunnen.

Opplegget for regjeringens boligpolitikk etter krigen var enkelt. Staten skaffet penger til boligbyggingen ved hjelp av Husbanken, der man fikk opptil 90% belåning. Staten sørget også for lovgivningen, byggeforskrifter, osv.

Tomtepolitikken var en viktig del av etterkrigstidens boligpolitikk. Alle boligmeldinger fra regjeringen hadde et eget kapittel om tomtepolitikk. Mangel på tomter ble stadig sett på som en av de viktigste årsakene til for liten boligbygging og press på boligprisene. Statens oppgave var å lage et godt lovgrunnlag som gjorde at kommunene kunne erverve (rimelig) grunn på en relativ rask og smidig måte. I henhold til den gamle Prisloven var det laget prisforskrifter for overdragelse av og bortfeste av fast eiendom, på samme måte som for borettslagsleiligheter, selv om lovhomejmelen var en annen for tomter.

Kommunene skulle skaffe tomtene og regulere dem. OBOS og andre utbyggere skulle stå for byggingen. Oslo kommunes tomtepolitikk etter krigen var å erverve tomter og feste dem bort rimelig til borettslag eller enkeltpersoner som bygde nye boliger. Tomtene i Groruddalen, Østensjøbyen, osv. ble kjøpt (stort sett av bøndene som eide jordene) for svært rimelige priser sett med dagens øyne. Dersom man ikke kom fram til en frivillig avtale med grunneieren, når kommunen ville kjøpe, truet kommunen med ekspropriasjon. Kommunen nøyte ikke med å ekspropriere når det var påkrevet.

Etter 1948 ble det fart i kommunens tomteskaffing, da Oslo og Aker kommune ble slått sammen. Oslo kommune hadde den prinsipielle holdningen at kommunen skulle være grunneier, og at borettslag og enkeltpersoner skulle feste sine tomter. Det var billigere for beboerne og det sikret kommunen «evig» kontroll over tomtegrunnen. Den gang tenkte man at kommunen kunne ta tomtene tilbake etter 100 år, sanere dem og bygge på nytt. På Romsås hadde for eksempel OBOS kjøpt hele tomtegrunnen av bonden som eide det. Men det endte opp med at OBOS solgte tomten til kommunen som så festet den tilbake til borettslagene. (Men det var også en stor økonomisk lettelse for OBOS at kommunen overtok tomtene).

I 1975 ble det borgerlig flertall i Oslo bystyre. De mente at kommunen ikke behøvde å eie all tomtegrunn. Bakgrunnen for dette var nok både politisk og økonomisk. Fremveksten av en stor sosial sektor med massiv bygging av sykehjem og barnehager, kraftig utbygging av hjemmehjelpsordninger, med mer, kostet mye for Oslo kommune. Antall ansatte under Sosialrådmannen i Oslo vokste f.eks. fra ca. 5000 i 1975 til ca. 14 000 i 1983. Det sa seg selv at kommunen ikke kunne subsidiere boligbyggingen like mye som før. Allerede tidlig på 70-tallet hadde kommunen gått over til at utbyggere som OBOS og andre måtte betale for infrastrukturen inne på borettslagenes område.

Men på denne tiden var det også en stor politisk debatt om boligsubsidiene skulle være generelle eller selektive. Skulle det offentlige subsidiere alle tomter og all boligbygging? Det var dyrt, men ga lavere priser på alle nye boliger. Eller skulle man bare gi subsidier til dem med dårlig råd? Høyre ville ha selektive subsidier.

Arbeiderpartiet var historisk for generelle subsidier, men kom etter hvert på glid fordi de så at det offentlige ikke hadde råd til å gi så store subsidier. Det var således under statsminister Nordli i 1979 at man startet med å redusere rentesubsidiene i Husbanken.

I 1977 begynte Oslo kommune å selge ut sine festetomter. Man vedtok samtidig å gi festere av småhus tilbud om å kjøpe sine festetomter. Omtrent samtidig startet kommunen med å selge sine ubebygde boligtomter, istedenfor å feste dem bort.

Etter hvert sluttet kommunen helt å feste bort tomter til utbyggere. De siste tomtene OBOS fikk festetilsagn på, var således på Bjørndal og Mortensrud i 1977. Siden dette var de siste store utbyggingsområdene som Oslo hadde, tok det oss 7-8 år å oppdage og erkjenne at vi aldri mer ville få flere rimelige festetomter av Oslo kommune å bygge på. I 1983 ble prisreguleringen av tomtegrunn opphevet. Dermed var det fri prisdannelse på alle tomter.

Oppspillet.

Den 9. august 1983, noen dager før jeg overtok som sjef i OBOS, sendte Boligrådmannen i Oslo ut en sak (sak nr. 303) til Boligutvalget i kommunen med følgende overskrift: «Nye festevilkår for festeavtaler som reguleres eller som løper ut.»

Boligrådmannen sier blant annet: «*Bakgrunnen for at Boligetaten, i samråd med boligrådmannen, har funnet det nødvendig å fremme en egen sak om denne forhøyelsen av festeavgifter, er de problemer som er oppstått etter opphevelsen av prisforskriftene med derav stigende tomtepriser.*»

Den 27. mai samme år hadde Forbruker og administrasjonsdepartementet opphevet prisforskriften for overdragelse og bortfeste av fast eiendom av 25. oktober 1974. Det innebar at de viktigste prisreguleringene av boligmarkedet, som hadde eksistert etter krigen, nå var opphevet. Det var heretter fri prisdannelse på kjøp og salg av fast eiendom, og festeavgiftene ville bli fastsatt på bakgrunn av markedsprisen på eiendommen (i hvert fall for en stund, inntil man måtte innføre prisforskrifter for fastsetting av festeavgifter på nytt fra 16. desember samme år på grunn av den sterke reaksjonen opphevelsen vakte). Det var bare å venne seg til ordet *markedspris*.

Prisreguleringen av borettslagsleiligheter var som kjent i praksis stort sett opphevet med virkning fra 1. september 1982.

På bakgrunn av denne helt nye situasjonen drøftet Boligrådmannen i sitt notat hvilken festeavgift og eiendomspris som for fremtiden skulle legges til grunn ved:

1. første gangs inngåelse av festekontrakt,
2. innløsning av festetomt (festers kjøp av tomten),
3. forlengelse av festekontrakter, samtidig med regulering av tidligere festeavgift,
4. ved den vanlige 10-årige reguleringen i henhold til kommunens standard festekontrakt.

Tidligere ble festeavgiften fastsatt i henhold til pristakst, eller i henhold til kommunens kostpris for nye ikke takspliktige tomter. Etter opphevelsen av prisforskriftene 27. mai 1983 var situasjonen dramatisk endret. Kommunen så at det kunne by på store praktiske problemer å fastsette markedsprisen skjønnsmessig, uten dokumenterbare priser å sammenligne med. For tidligere hadde prisene vært kraftig regulert, og opphevelsen av forskriftene gjorde at tomteprisene steg mye. Som eksempler nevnte Boligrådmannen at en festetomt for enebolig på ett mål på Heggeli ville kunne stige fra en årlig festeavgift på kr. 200 til hele kr. 21.000, basert på en ny tomteverdi på kr 350 pr. m² tomteareal. På Tåsen antok man at en festeavgift ville kunne stige fra kr. 300 pr år til kr. 18.000 for ett mål tomt, basert på en tomteverdi på kr. 300 pr m². For blokkbebyggelse ville prisene kunne variere mer. For Bislett borettslag ville festeavgiften kunne øke fra kr. 1.465 pr år til hele kr. 97.324, basert på en økt tomteverdi til kr. 900 pr. m².

Kommunene hadde nemlig følgende formulering i sine standard festeavtaler:

«Festeavgiften skal kunne reguleres, men ikke oftere enn tillatt etter de til enhver tid gjeldende prisforskrifter og i intet tilfelle oftere enn med minst 10 års mellomrom. Ved reguleringen omregnes festeavgiften etter den grunnverdi arealet har på omregningstiden og den rentefot som finnes rimelig etter vanlig rentenivå på denne tiden.» (understreket av meg). Kommunen mente altså at den etter opphevelsen av prisreguleringen kunne legge de nye og mye høyere tomteverdiene til grunn ved 10-års reguleringene av festekontraktene.

Notatet fra Boligrådammen drøftet festernes situasjon etter en kraftig økning av festeavgiften. Man så for seg at noen kunne få økonomiske problemer. Skulle man i så fall subsidiere noen festere. I så fall hvem og på hvilken måte? Skulle subsidiene være behovsprøvet? Det ville bli meget arbeidskrevende. Skulle det gis betalingshenstand? Uansett, slo Boligrådmannen fast, burde subsidiering, hvis den ble innført, bare gjelde for festere som allerede hadde kontrakt, og ikke for nye festere. Boligrådmannen mente at man ikke burde subsidiere festere.

Han foreslo videre at *ved fornyelse og forlengelse* av boligfesteforhold skulle det først avklares/forhandles om salg av tomten.

Opphevelse av prisforskriftene startet en stor debatt i avisene og andre media. Det ble raskt slått opp at dette kunne resultere i store husleieøkninger for alle som festet tomter fra Oslo kommune. I OBOS så vi fort at dette kunne bli alvorlig for borettslagene og for mange av våre boende medlemmer. Her måtte vi engasjere oss.

Boligutvalget på sin side, fant ut at de ville sette ned en Tomtefestegruppe, for å finne fram til en forenklet og mer rettferdig subsidieordning for boligfeste- og næringsfesteavtaler. Gruppen bestod av Fritz Huitfeldt (H), Jan Haldorsen (A), Terje Hermansen (KrF) og Egil Gunneng (SV).

Tomtefestegruppa gav sin innstilling 12. desember 1983. Men før gruppa leverte sin innstilling fikk vi sammen med USBL til et møte med gruppa den 16. november.

Fritz Huitfeldt ga en redegjørelse for problemstillingen som gruppa hadde arbeidet med. Gruppa mente at det var klart at jo gunstigere festevilkårene var, jo mindre interessert vil festerne være i å kjøpe tomtene. Samtidig mente de at det var klart at mange ville finne det både urimelig og urettferdig om de blir tilbudt vesentlig gunstigere vilkår ved å feste enn ved å kjøpe. Gruppa mente at man måtte søke å unngå unødvendig forskjellsbehandling.» Gruppa foreslo at en skulle benytte en lavere festerente for gamle festeavtaler enn for nye. Høyre og Kr.F. foreslo at man benyttet 2% festerente i de fem første år «regnet fra endelig vedtak i denne sak». Deretter 4% festerente i de neste 5 år. Etter 10 år skulle festerenten settes til den prosentsats som gjaldt for nye festeforhold, for tiden 6%. Arbeiderpartiet og SV foreslo at standard festerente skulle være 6%, men at den kunne settes lavere etter egne retningslinjer. Blant annet skulle festerenten være 2% for borettslag med langsiktige lån i Husbanken. Etter nedbetaling av Husbanklånet skulle festerenten heves til 4%. For andre boligtomter foreslo A og SV at festerenten først skulle settes til 2%. Fra og med det tredje året skulle renten stige med 1%-poeng annethvert år til den endte på 6%.

Videre foreslo Høyre og KrF, som Boligrådmannen, at *ved fornyelse og forlengelse* av kommunale boligfesteforhold skulle det først avklares om festeren var interessert i å kjøpe tomta. Dersom eiendomsetaten kunne anbefale vilkårene, skulle det fremmes salgssak. Det kunne gis en reduksjon på 25% av markedspris dersom fester kjøpte innen 1.1.1985. Dersom man kjøpte uten rabatt kunne man få betale kjøpesummen over fem år, i tillegg til vanlig markedsrente på utestående beløp, og mot pant i tomten.

Arbeiderpartiet og SV redegjorde for at de gikk mot salg av festetomter.

Direktør Egil Berg i USBL ga på høringsmøtet uttrykk for at om det skulle skje en form for subsidiering av festeforhold, måtte man forsøke å unngå at den ble skjev. Han så det også som uheldig om det ble stor differanse i subsidieringen ved salg og bortfeste.

På vegne av OBOS sa jeg at jeg fant de fremlagte tabellene for festeavgiftsøkningen på grunnlag av markedspris skremmende. Jeg viste også til at boligkooperasjonen lojalt hadde fulgt kommunens politikk som siden lenge før krigen hadde gått ut på å feste bort tomter, og ikke selge tomter. Oslo kommune, hadde på samme måte som Stockholm kommune ment at kommunen skulle eie all tomtegrunn til boligbygging. Blant annet solgte OBOS i 1966 de tomtene man hadde kjøpt på Romsås i 1961 for kr 3,50 pr. m2 til kommunen — til selvkost —uten å få dekket rentekostnadene. Borettslagene festet dem deretter fra kommunen. Uten kommunens politikk ville OBOS ha solgt disse tomtene direkte til borettslagene. Nå ville kommunen selge disse tomtene tilbake til borettslagene for nesten 300 kr pr. m2, det vil si for nær hundre ganger mer, mindre enn 20 år etter at de var kjøpt fra OBOS. Jeg hevdet at boligkooperasjonen nå ville bli dårlig stillet og dette virket urettferdig. Jeg konkluderte med at OBOS ville gi borettslagene råd som gjorde at de kom best mulig ut av forandringen, enten ved å kjøpe eller fortsatt feste. Slike råd vil bli basert på rene økonomiske betraktninger.

Da Tomtefestgruppas innstilling ble behandlet i boligutvalget den 20. desember 1983, foreslo KrF og Høyre et nytt forslag om salg av festetomtene. Det ble nå *foreslått at alle kommunale festetomter, hvor det ikke knyttet seg særlige forhold til tomt eller festeforhold, skulle legges ut for salg*, ikke bare de festeforhold som skulle fornyes eller forlenges. Rabatten ble nå økt til 30% ved kjøp av festetomt før 1. januar 1985. Forslagene fra KrF og Høyre i Tomtefestegruppa og i Boligutvalget ble vedtatt av Bystyret den 15. februar 1984.

Basert på Bystyrets vedtak laget Eiendomsetaten i februar en innstilling til Boligrådmannen over hva man mente var riktige markedspriser i ulike deler av byen. Tomter i Groruddalen ble prissatt til kr. 200- 275 pr m2. Tåsen/Nordberg til kr. 300 – 350 pr m2. Kjelsås/Grefsen/Lofthus ble anslått å ha en markedspris på kr. 250 -350 pr. m2. Eiendomsetaten mente for øvrig at den hadde sett eksempler på langt høyere priser enn de angitte. Men fordi kommunen ikke skulle være prisledende mente de at de foreslåtte prisene kunne forsvares som såkalt rimelige markedspriser.

I løpet av mars 1984 sendte Oslo kommune, ved Boligetaten, ut en rekke tilbud til borettslagene i OBOS. Men noe hadde skjedd fra verdiforslagene som Eiendomsetaten hadde sendt Boligrådmannen. For de tilbudene som borettslagene fikk fra Boligetaten var langt høyere enn de prisene som Eiendomsetaten hadde

anslått. Storo borettslag fikk for eksempel tilbud om å kjøpe tomten sin for kr. 600 pr. m², «som et utgangspunkt for salgsforhandlinger», som det stod i tilbudet, mens eiendomsetaten hadde anslått prisene i dette strøket til kr. 250 – 350 pr. m².

Avisene skrev stadig mer om kommunens nye tomte- og festepolitikk. Det var helt klart at den ikke var særlig populær ute i borettslagene, og der bodde som kjent «halve Oslo». Politikerne følte seg under et visst press, noe vi også bidro til etter beste evne. Særlig viseadministrerende direktør Terje Røllheim og jeg engasjerte oss sterkt på alle nivåer i Rådhuset. Vi var i møter med politikere i alle partier og i stadig kontakt med administrasjonen, særlig Boligrådmannens.

På bakgrunn av kommunens tilbud til alle borettslagene om å kjøpe sine festetomter fikk OBOS en rekke henvendelser fra lagene. Spørsmålene gjaldt blant annet prisnivået generelt, priser for forskjellige type arealer, om arealer som ble benyttet til offentlige leke- og idrettsplasser, grøntanlegg, mv måtte kjøpes til samme pris. Hva ville markedsprisen være ved fastsettelse av nytt festegrunnlag, mm. Det ble også reist spørsmål om OBOS kunne bistå med finansiering av tomtekjøp.

Etter interne drøftinger sendte OBOS den 4. april ut et brev til styrene i samtlige borettslag som hadde mottatt kjøpstilbud. OBOS hadde på dette tidspunktet ingen konkrete svar å komme med, men ba om at borettslagene ventet med å kontakte Oslo kommune om eventuelt kjøp av borettslagets tomt. OBOS hadde satt i gang et arbeid med å prøve å skaffe finansiering av mulige tomtekjøp. Dette var ikke enkelt på denne tiden. Bankmarkedet var fortsatt regulert, og bankene hadde strenge rammer for hvor mye de fikk lov til å låne ut. Obligasjonsmarkedet var også regulert. Sertifikatmarkedet (lån i markedet med mindre ett års løpetid), var ikke lovregulert, men det eksisterte et såkalt gråmarked, der det ble formidlet korte lån.

Fullmakt fra borettslagene

Den 24. mai, noen dager før generalforsamlingen i OBOS, hadde jeg et møte med fungerende boligrådmann Asbjørn Schei og hans stab. Her gikk boligrådmannens stab igjennom logikken bak kommunens prisfastsetting. De hadde brukt grunnlaget for pristakster, sett på avholdte ekspropriasjonsskjønn og konsesjonssøknader, de hadde sett på prisene på nylig omsatte tomter ved kopi av skjøter, og salgspriser på byggeklare eneboligtomter. De nevnte enda et skremmende forhold som kunne gjøre seg gjeldende. Med høyere tomtepriser ville det også bli høyere eiendomsskatt.

Sterk interesse for «århundrets tomtekjøp»

ALF H. GODAGER

Det gjøres nå, etter hva Aftenposten erfarer, alvorlige fremstøt for å få boligkooperasjonen og de frittstående borettslagene i Oslo til å samordne sine holdninger til kommunens tilbud om kjøp av festlemler. Samtidig forsøker man å få Huslerforbundet til å ta initiativ til en felles oppreden av de vilsetere som har fått et tilsvarende tilbud. Etter hva Aftenposten har grunn til å tro, er det både i OBOS og i OSASL interesse for å gå sammen med de frittstående borettslag som er organisert i Oslo Boligforvaltning, for å få presset tomteprisene ned på et nivå som er overkommelig for borettslaverne.

Det betydelige finansieringsbehov som salg av kommunens festlemler vil medføre, har resultert i stor interesse for enkelte finansieringsalternativer.

Blandt dem som underhånden har meldt sin interesse, finner man også Oslobanken som er under uttelling. Det er blevet an-

net muligheten til å finansiere kjøpet som er antatt å beløpe seg opp i 400-700 millioner kroner, via obligasjonsmarkedet som mange finner interessant.

Kongens Bunk har nylig foretatt betydelige initiativ på obligasjonsmarkedet. Regjeringens svar kan komme allerede i dag når forslaget til revisert budsjettbeholdning blir behandlet i statsråd. Tidligere er det kjent at Byrådet er interessert i å finansiere OBOS' planlagte kjøp av festlemler til 100 millioner som tillegg til sin til nå rask vekst på tre og trede tierker og ferdighetslagere. Forutsetningen for en slik finansiering er imidlertid at Byrådet får en eksisterende utlysning. Dette spørsmål er tinglingen villig til å vurdere.

I forbindelse på å få til en samordning har initiativtagere, etter hva Aftenposten erfarer, vært i kontakt med en rekke sentrale borettslag og personer. Det dreier seg dels om å få gjennomslag for at det er nødvendig med en samordnet oppreden overfor kommunen. Man har også vært i kontakt med Margen Bank og den politiske ledelse i en rekke departementer for å få til en bedre finansieringspakke. Blandt de løfter som er blitt gitt, er å frekke finansiering i finansierings- og det offentlige karakteriserer som «Århundredes tomtekjøp». Man beror seg at halvparten av pakken kan finansieres gjennom Husbanken og halvparten gjennom obligasjonsmarkedet.

Initiativtagere er ikke fornøyd med de opplysninger Oslo kommune har gitt til potensielle tomtekjøpere. Det hevdes blant annet at en rekke av de eldre frittstående borettslag ikke har moten til å kjøpe. Man finner det dessuten utvilsomt at tilbudet er sendt ut på et tidspunkt da en rekke borettslag allerede har hatt eller skulle ha generalforsamling om kort tid, slik at en behandling av et eventuelt tomtekjøp ikke kan foretas på ordentlig vis.

Etter hva Aftenposten erfarer, er det i kooperasjonen og i de frittstående borettslag en markert skeivhet over Gals Arbeidspartii regnerive handling til at boligkooperasjonen og de frittstående borettslag skal få kjøpe tomte. I sine forklaringer er det blitt nevnt med partiets styringsgruppe som tidligere har hatt en sønnen, og etter initiativtagernes syn, har partiets holdning til salen. Man håper på hoved politisk oppretning i Borettsråd om et opplegg som muliggjør skreddersydd tomtekjøp-til.

På møtet var kommunes folk opptatt av om vi kunne komme i forhandlinger. Bare to borettslag hadde på dette tidspunkt respondert på kommunens tilbud. Kommunens

folk sa ingen ting om tilbakemeldingene til kommunen var positive eller negative. Vi visste ikke med sikkerhet hvilke to borettslag det var, men vi hadde en mistanke om hvem det var og at de hadde reagert svært negativt på kommunens tilbud.

Den 22. mai fikk vi et brev fra ordføreren der han inviterte oss til samtaler på sitt kontor den 8. juni, for å drøfte den videre håndtering av saken. «Dette er både for kommunen og for OBOS en sak av betydelig dimensjoner, og jeg er selvsagt klar over at det har gjort seg forskjellige reaksjoner gjeldende», som det stod i invitasjonen.

OBOS hadde generalforsamling den 28. mai 1984. Her ble også kjøpstilbudene fra Oslo kommune behandlet. Jeg sa i min innledning at kommunens antydde markedspriser lå fra kr. 200 pr. m² i ytre strøk til kr. 2.000 pr. m² i indre strøk. OBOS' holdning til de tilbudene som var sendt ut, var at de var altfor høye. «*Dersom disse prisene legges til grunn, vil en fremtidig festeavgift på 6% festerente bety flere hundre kroner i måneden i ekstra husleie, og i enkelte tilfeller sågar over 1.000 kroner i måneden,*» sa jeg. Jeg rådet borettslagene til å stå sammen. «*Den som kjøper til en høy pris vil nemlig ikke bare ødelegge for seg selv, men også for andre, fordi kommunen vil kunne få bekreftet at markedsprisen ligger på det høye nivået, som antydde*», sa jeg videre. Jeg opplyste også at Boligrådmannen hadde bekreftet at tomteprisene var basert på hva tomtene kunne vært solgt for som byggeklare eneboligtomter. Tomteprisen var altså ikke basert på faktiske forhold: at det står blokker og andre bygninger på tomtene som vil bli stående der i 100 år til. Ut fra samtaler som både jeg og andre i OBOS hadde hatt med politikere i Oslo kommune hadde vi også fått inntrykk av at de fleste politikerne syntes at den antydde prisen var for høye. Det ville derfor være en fordel om borettslagene opptrådte samlet. OBOS ville innkalle til en formannskonferanse (for styrelederne i borettslagene) den 6. juni der saken ville bli drøftet videre.

Den 4. juni hadde vi møte i representantskapet i OBOS. Her ble det vedtatt en uttalelse om «*Kjøp av kommunale festetomter*» som ble sendt til Boligrådmannen. Der stod det blant annet at «*Representantskapet reagerer sterkt på de høye prisene som kommunen har antydde i sine tilbud. Både de antydde prisene og grunnlaget for nye festeavgifter har ført til stor uro og usikkerhet rundt i borettslagene*».

På formannskonferansen den 6. juni hold jeg igjen en innledning der jeg gjennomgikk hele saken. Det var 225 borettslag tilknyttet OBOS, med et samlet areal på 4.684.000 m², som hadde fått tilbud om å kjøpe sine festetomter. Jeg sa videre at jeg hadde hatt møte med Arbeiderpartiet, som etter møtet gikk ut i Arbeiderbladet og sa at de ville legge seg på et helt annet og lavere prisnivå enn det boligadministrasjonen hadde foreslått. Jeg hadde også hatt møte med kommunalråd Sigurd Østen fra Høyre og fortalt ham at en prisfastsettelse etter OBOS sin oppfatning måtte ta utgangspunkt

i hva kommunen i sin tid kjøpte tomtene for, justert opp til dagens prisnivå med en indeks. Som eksempel brukte jeg Ellingsrudområdet der kommunen kjøpte tomtene til boligformål for kr.10 pr. m² i midten av 1960-årene. Nå ønsket man å selge disse til borettslagene for rundt kr. 250 pr m². Det ville være urimelig at kommunen skulle ha en så grov fortjeneste på under 20 år.

Jeg opplyste også at vi skulle også ha møte med gruppeleder Per Høybråten fra KrF, og at ordfører Albert Nordengen hadde invitert oss til et forhandlingsmøte den 8. juni. Jeg tok videre opp at OBOS arbeidet med finansieringen av et tomtekjøp. OBOS hadde vært i kontakt med Kreditkassen, Landsbanken, Oslobanken, Bergen Bank, Uni Forsikring og Storebrand om det var mulig å få et stort tomtelån. Med datidens strenge statlige rasjonering av utlån i bankene, var svarene stort sett negative. OBOS hadde søkt om et obligasjonslån på 150 millioner kroner via Bykreditt. Det ville være fullt mulig for Bykreditt (senere Realkreditt, nå innfusjonert i DNB) å legge ut et slikt obligasjonslån ut i markedet. Men da måtte de få en ekstraordinær lånekvote fra regjeringen. Men det ble avslått av finansministeren. Varaordfører Hans Svelland og finansrådmann Bernt H. Lund hadde imidlertid tatt personlig kontakt med finansminister Rolf Presthus etter avslaget og bedt om at han så på saken på nytt etter at OBOS hadde fremskaffet nye opplysninger.

Bakgrunnen for at både varaordfører Svelland og finansrådmann Lund engasjerte seg så sterkt for å bistå OBOS med å skaffe lån, slik at borettslagene kunne kjøpe tomtene sine, var den akutte økonomiske situasjonen i Oslo kommune. Kommunen hadde budsjettet med betydelige inntekter fra tomt salg, hele 348 millioner kroner for 1984. Faktisk var det så høyt at det fra mange hold var kommet til uttrykk sterk skepsis mot realismen i dette budsjettvedtaket. Jeg opplyste på formannskonferansen at Svelland hadde forsikret meg om at Presthus ville vurdere saken på nytt på en positiv måte.

OBOS var svært opptatt av hva borettslagene tenkte og ba om at formannskonferansen drøftet følgende temaer:

- hvordan vurderte borettslagene tilbudet fra Oslo kommune
- hvordan burde vi gå fram ved en videre behandling av saken
- var borettslagene interessert i at OBOS skulle forhandle på deres vegne
- hvem var interessert i å kjøpe sine tomter under forutsetning av rimelige priser
- hvem var interessert i finansieringsbistand til kjøp

De siste tre punktene ville det bli sendt ut skriftlig forespørsel om. Jeg sa videre at det var oppfatningen både i styret og representantskapet i OBOS at det gjennom en

samlet opptreden vill være lettere å få til en reduksjon i prisnivået. OBOS hadde også vært i kontakt med USBL, som var enig i dette. *«Mitt råd før jeg slipper debatten løs vil derfor være: La oss opptre samlet overfor kommunen for å få presset prisene nedover. Dette vil komme både de som vil kjøpe og de som vil fortsatt feste til gode»*, sa jeg til slutt.

Formannskonferansen var entydig i sin holdning om at kommunens tilbud var uakseptabelt og ville føre til utålelige økninger i boutgiftene – enten lagene var innstilt på å kjøpe eller fortsatt feste. Blant annet uttalte Leif A. Lier, som satt i bystyret for Høyre og samtidig var leder av Øvre Ravnåsen borettslag på Holmlia, at det ikke var meningen at kommunen skulle ta så høye priser. Vi må stå samlet, sa han og støttet administrasjonens opplegg. Han ville eventuelt ta saken opp på nytt i Bystyret hvis vi ikke kom til en enighet det gikk an å leve med.

Forhandlingene starter

Den 8. juni kl 0900 møtte vi opp på ordfører Albert Nordengens kontor i Rådhuset. I tillegg til ordføreren møtte varaordfører Hans Svelland, kommunalråd Sigurd Østen, boligrådmann Edv. Hiort, med flere. Fra OBOS møtte styreleder Rolf Hansen, representantskapets ordfører Ivar Leveraas, og styremedlem Tor E. Haug, samt de kommunalt oppnevnte styremedlemmene Fritz Huitfeldt og Ole Jacob Frich i tillegg til meg.

Albert Nordengen ønsket velkommen på sin vanlige joviale måte og ba OBOS om en redegjørelse for hvordan man så på kjøpstilbudene fra Oslo kommune.

Fra OBOS sin side henviste vi til at saken var grundig behandlet i styret, representantskapet og i en formannskonferanse. Kommunens tilbud hadde vakt entydige og sterke negative reaksjoner blant beboerne. Jeg tillot meg å nevne at Høyres egen bystyrerepresentant Leif A. Lier, som også var styreleder i et borettslag var en av dem som hadde reagert. Nordengen sa han var kjent med det, men det så ikke ut som han syntes det var noe morsomt.

Fra kommunens side var det varaordfører Hans Svelland som førte ordet. Han var enig i at de antydde prisene ville føre til en for stor økonomisk belastning for beboerne. Han mente at vi nå burde gå raskt ut i media og meddele at man var i forhandlinger. Kommunen var interessert i å bringe ro inn i saken for ikke å skremme beboerne. Han mente at ordet «markedspris» helst burde vekk i de videre forhandlingene. Det eksisterer kun ett marked, sa Svelland, og det er hva borettslagene og kommunen blir enige om. Varaordføreren var også opptatt av hvordan OBOS kunne skaffe finansiering for å hjelpe borettslagene med å kjøpe

tomtene. Også ordføreren sa at man ikke hadde tenkt på de store utslagene dette bystyrevedtaket ville få for mange av byens beboere. Kommunalråd Sigurd Østen sa at man ved en prisfastsettelse ikke ville avvise å ta utgangspunkt i hva kommunen i sin tid hadde gitt for tomtene, tillagt prisstigning og utgifter som kommunen måtte ha hatt. Det ville være ønskelig med en del eksempler på hvordan dette ville slå ut. En annen fremgangsmåte ved prisfastsettingen kunne være å ta utgangspunkt i det tilbudet som Oslo kommune gav til alle festere av småhustomter i 1977. Den gang laget man såkalte sonepriser.

På slutten av møtet antydte varaordføreren at det også kunne tenkes andre fremgangsmåter å forhandle på enn det som var nevnt tidligere. For eksempel kunne kommunen være interessert i å få et tilbud fra OBOS om å kjøpe alle festetomtene for en rund sum, for eksempel 500 millioner kroner. OBOS kunne så selv fordele tomtekostnadene på det enkelte lag, uten at dette vedkom kommunen. Kommunen var i så fall interessert i å selge alle tomtene, også tomter med utbyggingspotensiale. For borettslag som ikke ville kjøpe sine tomter, burde OBOS overveie å kjøpe disse, eventuelt gjennom et eget selskap, og så å viderefeste disse.

Varaordfører Hans Svelland var en svært kreativ og forutseende politiker. Han hadde det politiske hovedansvaret for kommunens budsjetter. På den tiden hadde kommunen svært dårlig råd. Fra 1970 til 1984 sank folketallet i Oslo fra 480 000 til 447 000. Dette gjorde at skatteinntektene sank. Samtidig var man i gang med å bygge ut blant annet eldreomsorgen med mange nye sykehjem og barnehageutbygging i høyt tempo. Som nevnt økte for eksempel antall ansatte under sosialrådmannen fra ca. 5 000 i 1975 til hele 14 000 i 1983 (ifølge Statistisk årbok for Oslo kommune var tallet 15 186 ved utgangen av 1985). Dette førte til sterkt økende driftskostnader og store låneopptak på kommunens hånd. For Svelland og finansrådmannen, som hadde hovedansvaret for kommunens økonomi på politisk og administrativ side, ville det være forlokkende å få et stort beløp inn i kommunekassen, som gjorde at de kunne nedbetale gjeld eller ha penger til nye investeringer. Lite ante vi på dette tidspunktet at det forslaget som Svelland fremmet her, faktisk langt på vei skulle bli det endelige resultatet etter over ett år med videre forhandlinger.

Konklusjonen på møtet hos ordføreren var at man ble enige om at Oslo kommune og OBOS skulle innlede forhandlinger. Sigurd Østen og jeg skulle samarbeide for å legge det praktiske grunnlaget for de videre forhandlingene.

Under overskriften «Milliardspill Oslo OBOS» kunne Aftenposten Aften samme dag fortelle at det var nedsatt en «kommisjon» som skulle se nærmere på prisfastsettelsen av «århundrets tomtsalg» av kommunale festetomter til boligkooperasjonen. Det blir kommunalråd Sigurd Østen og OBOS-direktør Martin

Mæland som skal forhandle, het det. Bystyremedlem Leif A. Lier (H) uttalte til avisen at han reagerte sterkt på kommunens priskrav og sa at kommunen ikke visste følgende av hva de hadde vedtatt. Ordfører Albert Nordengen sa til Aftenposten at han ikke regnet med at kommisjonen ville avgi sin innstilling før nyttår.

Aftenposten

AVISEN FOR OSLO-REGIONEN

Aftenposten, Fredag 8. juni 1984.

Milli- ard- spill Oslo- OBOS

OBOS og Oslo kommune ble i formiddag enige om å nedsette en kommisjon som skal se nærmere på grunnlaget for prisfastsettelsen ved århundrets tomtesalg av kommunale felttomter til boligkooperasjonen. Det dreier seg bl.a. om alle drabantbyene som er bygget etter krigen.

Kommunen krever i utgangspunktet 200 kroner pr. kvadratmeter. Det er antydning at den samlede salgssum kan komme opp i tre- fire milliarder kroner.

Boligkooperasjonen, de frilandsende bestyrelser og eiere av viller på kommunale felttomter, samordner nå sin oppreden overfor kommunen. Bystyremedlem Leif A. Lier (H) reagerer sterkt på kommunens priskrav og mener man ikke vil følge av hva man har vedtatt. HV har innlevert en interpellasjon til styremøtet.

Ordfører Albert Nordengen regner med at kommisjonen ikke vil avgi sin innstilling før nyttår. Det blir kommunestyrer Sigurd Øster (H) og OBOS-direktør Martin Mæland som skal forhandle.

Jens Chr. Hauge kommer på banen

På styremøtet i OBOS den 4. juni forberedte vi møtet hos ordføreren og ble enige om hvem som skulle møte fra oss. Under møtet sa Ivar Leveraas, ordfører i representantskapet og til daglig sekretær i Det Norske Arbeiderpartiet (etter Haakon Lie), at man burde engasjere profesjonell hjelp til eventuelle forhandlinger med kommunen. Han mente at advokat og tidligere justisminister og Milorg-sjef, Jens Chr.

Hauge kunne være en god mann. Han mente også å vite at han for tiden hadde tid å ta på seg et slikt oppdrag. Hauge var ansett som en meget dyktig og dreven forhandler.

Til neste styremøtet den 28. juni, etter at vi hadde vært hos ordføreren, hadde både jeg og styreleder Rolf Hansen vært i kontakt med Jens Chr. Hauge. Han bekreftet at han var villig til å påta seg et slikt oppdrag. Rolf Hansen sa på styremøtet at Jens Chr. Hauge var kjent for å ta høye honorarer. Så administrerende direktør fikk ta en prat med han og forhandle om honorarene. Det ble gjort. Hauge ble meget overrasket over å måtte drøfte sine honorarer. Hadde virkelig Rolf Hansen sagt at han var kjent for å være dyr? Han som alltid hadde vært arbeiderbevegelsens advokat? Hauge løp hjem til sitt kontor og kom noen dager etterpå tilbake med dokumentasjon over hvordan advokater ble honorert ut fra hva slags jobb de utførte. Selv mente han at han var mye verdt som en erfaren forhandler (og det hadde han rett i). Siden det var vanskelig å anslå hvor mye arbeid forhandlingene ville medføre ble vi enige om at honoraret kunne være 20-25 kr pr leilighet.

Dette første møtet mellom oss skapte heldigvis ingen dårlig stemning. Tvert imot var han en mann som likte utfordringer. Så at en unggutt på 35 år kunne utfordre han på noe slikt syntes han var morsomt, og gjorde at han fikk respekt for meg helt fra starten av vårt bekjentskap. Under forhandlingene og gjennomføringen av avtalen de neste årene hadde vi utrolig mange givende og hyggelig møter og samtaler.

På møtet hos ordføreren var det tydelig at kommunen ville forhandle videre med OBOS. På styremøtet mente Ivar Leveraas at vi også burde dra USBL aktivt inn i forhandlingene. Det ville gi større tyngde å ha flere med i forhandlingene. På den annen side var USBL stadig blakk. De hadde ingen evne til å skaffe finansiering til sine borettslag. Hvis borettslagene i USBL skulle kjøpe sine tomter, var det antagelig OBOS som måtte bistå dem med finansiering. Det kunne bli vanskelig. OBOS ville måtte anstrenge seg hardt for i det hele tatt å kunne skaffe finansiering til våre egne borettslag. Det var jo vanligvis også en viss konkurranse mellom OBOS og USBL. Ivar Leveraas representerte hussøkerne i OBOS representantskap. Han hadde tidligere bodd i et OBOS-borettslag på Haugerud, der han også var styreleder. Men nå bodde han i et borettslag på Østensjø tilknyttet USBL. Enden på diskusjonen var at OBOS inviterte USBL aktivt inn i forhandlingene med kommunen, selv om konklusjonen på møtet hos ordføreren var at Sigurd Østen og jeg skulle forhandle videre.

Den 7. juni sendte OBOS ut et brev til alle de berørte borettslagene med spørsmål om de ville gi styret og administrasjonen fullmakt til å forhandle med Oslo kommune på borettslagets vegne. Vi ønsket å vite om borettslagene kunne tenke seg å kjøpe sin festetomt hvis vi fikk til en akseptabel pris. Vi ville vite om de ønsket at OBOS skulle

bistå med finansiering og om borettslagene ville og kunne bidra med egen finansiering, for eksempel fra fond eller innbetaling fra andelseierne.

Innen utgangen av juni var det kommet inn over 100 fullmakter.

I brev til borettslagene av 5. juli ble det orientert om at OBOS hadde engasjert Jens Chr. Hauge og at OBOS ville måtte ta et honorar i størrelsesorden 20 -25 kroner pr. leilighet for å dekke våre kostnader. OBOS orienterte også om at man hadde bedt Forbruker og administrasjonsdepartementet om å forlenge «Prisforskriftene om regulering av festeavgifter» som hastig ble gjeninnført den 16. desember 1983, ut over 1. januar 1985, som de i første omgang gjaldt til.

Etter møtet hos ordføreren den 8. juni ble det holdt tre møter i forhandlingsutvalget mellom Sigurd Østen og Boligrådmannen fra Oslo kommune og forvaltningsdirektør Rolf Jarlsbo og meg fra OBOS, samt Egil Berg fra USBL.

Forhandlingene startet med et møte hos kommunalråd Østen den 22. juni. Egil Berg og jeg stod fast på at indeksregulering av opprinnelig festegrunnlag burde danne utgangspunkt for videre drøftinger. Østen ga uttrykk for at dette ville gi så lave priser/grunnlag at han ikke ville kunne anbefale det, og han mente at det ikke kunne godtas av kommunen.

I det neste møte, som fant sted den 21. august, redegjorde Østen for et møte i kommunens finansutvalg den 13. august. Her hadde flertallet vedtatt, etter forslag fra Østen, at festere av kommunal festetomt som det ikke var knyttet særlige forhold til, kunne få kjøpe tomtene sine til såkalt «sonepris fra 1977» oppjustert med SSB's konsumprisindeks. I 1977 hadde kommunen gått ut med et tilbud om salg til alle festere av småhustomter. Soneprisene var knyttet til et priskart utarbeidet av prisnemda, og delte byen inn i fem pris-soner. Østen mente at man nå burde legge soneprisene fra 1977 til grunn for forhandlingene. OBOS og USBL ga uttrykk for at de ikke kunne anbefale en dyrere løsning for festerne enn indeksregulering av de enkelte borettslagenes opprinnelige netto festeavgiftsgrunnlag.

Allerede den 14. august 1984 var Aftenposten kjent med Høyres utspill om å redusere tomteprisene til sonepriser. «Gjennombrudd for Oslos eiendomssalg? Oslo reduserer tomteprisen», stod det i overskriften.

Samme dag som Aftenposten hadde sitt oppslag, og dagen etter at finansutvalget hadde behandlet saken om prissetting, hadde jeg invitert meg selv på et møte i hos finansrådmann Bernt H. Lund i Rådhuset. (Finansrådmannen var den gang kommunens øverste embetsmann). Han var kjent som en meget sosialt innstilt person. Det var han som hadde bestemt møtedatoen og det var nok med hensikt at han hadde lagt møtet til dagen etter finansutvalgets møte. Men han kunne ikke bidra

til å hjelpe oss. Han påpekte at hans jobb var å passe på kommunens økonomi og at han måtte gjøre det som fremstod som mest økonomisk fornuftig for kommunen.

Jeg regnet på dette tidspunkt ikke med at det var mulig å få til et en bloc-kjøp av festetomtene. Med de prisforventningene som kommunen hadde, visste vi at bare et fåtall borettslag ville være interessert i å kjøpe tomten sin. Internt i OBOS hadde jeg også litt motbakke. Advokaten i OBOS (det var bare en den gang), Bjørn Agnar Nielsen, som også var autorisert takstmann, mente at det ikke var mulig å få kjøpt tomtene så billig som jeg krevde. En samlet tomtepris på under en milliard ville være «latterlig billig», mente han. Også viseadministrerende direktør Terje Røllheim helte i retning av at vi måtte akseptere priser opp mot det kommunen forlangte.

Soneprisene var egentlig rimelig priser mente de. Og på mange måter hadde de rett i det. Men jeg visste at de fleste borettslagene aldri ville kjøpe til sonepriser.

I løpet av ettersommeren laget Jens Chr. Hauge et notat om det rettslige grunnlaget for regulering av festeavgifter i bestående festeavtaler og markedsprisbegrepet ved salg av tomter påheftet langvarige festekontrakter. Han mente blant annet at kommunen ikke stod helt fritt til å fastsette markedsprisen på tomtene som grunnlag for regulering av festeavgiften. Prisene kunne etter hans mening ikke settes høyere enn verdsettelsen ved ekspropriasjon. Dette var kommuneadvokaten i Oslo ikke enig i. Kommuneadvokaten og kommunen mente at prisgrunnlaget ved fornyet feste var markedsprisen på tomten i ubebygde stand. Hauge mente også at priser på tomter med langvarige festeforhold hadde helt andre priser enn ubebygde. Dette var kommuneadvokaten for så vidt ikke uenig i. Det praktiske problemet er utelukkende hva festerne eller andre er villig til å betale. Notatet fra Hauge ble fremlagt i et forhandlingsmøte med kommunen den 21. august. Det ble holdt nytt møte i utvalget den 30. august, etter at kommuneadvokaten hadde fremlagt sitt svar på Huges notat.

Vårt forhandlingsmøte med kommunen den 21. august 1984 var første gang advokat Hauge var med. Sigurd Østen ble meget overrasket da Hauge dukket opp i møtet. Han mente at det ikke var riktig at OBOS stilte med «ekstern» rådgiver. Det var han og jeg som skulle forhandle! Han ba om en pause i møtet og kastet oss på gangen, mens han måtte samrå seg med Boligrådmannen. Etter å ha tenkt seg om, kom imidlertid kommunen til at det ikke var noe til hinder for at Hauge kunne være med direkte i forhandlingene. Sigurd Østen ble nok bare tatt litt overrumplet. De hadde stor respekt for Hauge, og var kanskje også litt redde for ham. Han hadde, ikke minst etter Volvo-forhandlingene, ord på seg for å være en drevet forhandler.

Notatet fra Hauge gjorde god nytte for seg i den videre prosessen med kommunen. Det skapte åpenbart usikkerhet i kommunen. Det skapte også en viss temperatur i de

to første møtene og gjorde at vi i OBOS og USBL følte oss sterkere i vår argumentasjon. Det følte også meget trygt å ha fått Hauge med på laget.

Det stopper opp

Det ble et nytt forhandlingsmøte den 30. august. Vi stod fortsatt på våre krav. Det endte med at Østen mente at partene stod for langt fra hverandre og at det dessverre syntes vanskelig å oppnå en forhandlingsavklaring. Videre forhandlinger ville ikke ha noen hensikt, mente Østen.

Etter at kommunalråd Østen avblåste forhandlingene mellom kommunen og OBOS/USBL – som faktisk representerte brorparten av interessene til alle festere av kommunale tomter, – fremmet boligrådmannen saken på nytt til bystyret. Boligrådmannens notat, datert 4. september, om «Prisfastsettelse ved salg og bortfeste av kommunale boligfestetomter», tok utgangspunkt i de forslag som finansutvalget i kommunen tok standpunkt til den 13. august, og som Østen hadde redegjort for i forhandlingsutvalget den 21. august. Boligrådmannen mente at man burde komme frem til et resultat «som totalt sett betyr en rimelig avveining mellom kommunens behov for økte inntekter – gjennom salg og fortsatt bortfeste – og festersidens svært varierende betalingsevne». I notatet drøftet boligrådmannen to alternativer. Det første var å selge til sonepriser fra 1977 oppjustert med indeks. Soneprisene for småhustomtene var i 1977:

- Sone 1: kr. 75,- pr. m2. Oslo Vest+ Holmenkollen
- Sone 2: kr. 70,- pr. m2. Bygdøy – Tåsen – Nordberg – Grefsen
- Sone 3: kr. 50,- pr. m2. Grorud
- Sone 4: kr. 55,- pr. m2. Bryn/Ulsrud
- Sone 5: kr. 70,- pr. m2. Nordstrand – Bekkelaget

Oppjustert med konsumprisindeksen fram til 1984 ville prisen bli:

- Sone 1: ca. kr. 125 pr. m2. (300-500)
- Sone 2: ca. kr. 117 pr. m2. (250 – 300)
- Sone 3: ca.kr. 83 pr. m2. (250)
- Sone 4: ca. kr. 92 pr. m2. (250)
- Sone 5: ca. kr. 117 pr. m2. (250 -400)

I parentes er angitt den «rimelige markedspris» som kommunen var villig til å la borettslagene kjøpe for i henhold til bystyrets vedtak den 15. februar 1984. Pristilbudene som de sendte borettslagene var imidlertid stort sett langt høyere, jfr. tilbudet til Storo borettslag, nevnt foran. Ved framleggelsen av Boligrådmannens

notat kunne vi konstatere at presset fra OBOS/USBL og SAFTO, som var en sammenslutning av frittstående tomtefestere, samt oppslagene i pressen, allerede hadde medført at kommunens prisforventninger ved salg og prisforlangende ved fornyelse av festeavtaler, var justert betydelig ned. Det burde med litt utholdenhet være mulig å få til mer.

Det andre alternativet som Boligrådmannen drøftet var forhandlingsutspillet fra OBOS og USBL om at indeksregulering av borettslagenes opprinnelige festegrunnlag var den eneste løsningen som kunne aksepteres. OBOS og USBL hevdet også med styrke at borettslag som selv hadde betalt for opparbeidelse av tomtene og for infrastrukturen, skulle ha et festegrunnlag basert på råtomtpris, som var vesentlig lavere enn prisen på opparbeidede tomter, siden de selv hadde betalt for opparbeidelsen. Boligrådmannen var ikke enig i noe av dette og han kunne ikke anbefale kommunen å gå med på forslagene fra OBOS/USBL. Han anbefalte at kommunen solgte tomter til oppjusterte sonepriser. Når det gjaldt festere av småhustomter, mente han at disse ikke lenger skulle få kjøpe til sonepris. Det tilbudet var gått ut på dato. Boligrådmannen hevdet at det hovedsakelig var på tomter med konsentrert bebyggelse at kommunen hadde satset på en sosial boligpolitikk. Festere av småhustomter burde derfor betale markedspris med 30% rabatt. OBOS og USBL hadde hele tiden ment at vi måtte få billigere tomter enn det småhuseierne fikk i 1977. Med samme begrunnelse. Så det var nok for få fjernet dette argumentet at prisene på småhustomtene nå ble hevet vesentlig.

I mellomtiden tårnet problemene seg opp for Oslo kommune. «Rekordunderskudd truer driften av Oslo kommune» skrev Aftenposten Aften den 4. august.

Underskuddet i bykassen kunne bli så høyt som 600 millioner kroner. I tillegg slet kommunen med et underskudd fra tidligere år på 770 millioner kroner. Regjeringen var innstilt på å gi Oslo kommune hjelp, dersom den viste evne til å skjære ned på egne utgifter. På en rekke felter yter Oslo en høyere standard enn det som resten av landets kommuner tilbyr sin befolkning, uttalte regjeringen.

I brev av 14. september fikk OBOS, USBL og SAFTO anledning til «snarest» å uttale seg om Boligrådmannens innstilling.

USBL var i sitt svar opptatt av at justering av festegrunnlaget måtte skje i henhold til SSBs indeks, og at utgiftene til tekniske anlegg som borettslagene hadde betalt, ikke måtte tas med i festegrunnlaget. USBL så ikke bort fra at noen borettslag som hadde nedbetalt sine Husbanklån, ville kjøpe sine tomter. Men det ville være en diskriminerende holdning hvis ikke borettslagene fikk kjøpt sine tomter til en «markert lavere pris enn den som kjøperne på Dal/Brenna og Klemetsrud tilbys».

SAFTO mente at festeavtaler skulle justeres i henhold til prisforskriftene, fram til ny Lov om tomtefeste ble vedtatt. De syntes også at det var greit at tomtefesterne fikk kjøpt tomtene sine til sonepriser tillagt indeks. De mente også at småhustomtene skulle baseres på prisjusterte sonepriser, noe boligrådmannen advarte mot.

I OBOS tenkte vi litt annerledes. Jens Christian Hauge utfordret meg og oss på om vi ikke burde gå videre med utspillet fra varaordfører Hans Svelland. Han sa i møtet hos ordføreren den 8. juni at OBOS kunne få kjøpe alle festetomtene for en rund sum, for eksempel 500 millioner kroner. Han visste selvfølgelig at vi ikke ville betale så mye. Men hvor var hans smertegrense? Og hvis vi skulle gi et tilbud på vegne av alle borettslagene, hvor var deres smertegrense for å få de aller fleste med på å kjøpe sine tomter? Den 4. september, samme dag som Boligrådmannen sendte ut sin innstilling om prisfastsettelse, var Jens Christian Hauge og jeg i møte med varaordfører Svelland. Her gjentok han at kommunens politiske ledelse ville være positivt innstilt dersom man fikk et akseptabelt bud fra OBOS på vegne av våre tilknyttede borettslag. Han ville være villig til å strekke seg langt for å unngå alt det politiske bråket som denne saken allerede hadde forårsaket og helt sikkert kom til å forårsake så lenge den stod på.

Det ble mange møter og telefonsamtaler med Jens Christian Hauge og styreleder Rolf Hansen. På styremøtet den 7. september orienterte jeg om de pågående samtalene med kommunen. Det ble der drøftet om OBOS skulle prøve å gi et samlet bud på alle borettslagenes festetomter. Ville vi kunne få USBL med på dette? Undertegnede sendte et brev til Egil Berg og ba om at vi drøftet nærmere hans sterke påpekning av at lag som hadde betalt for opparbeidelsen av tomtene skulle få kjøpe billigere og få et lavere festegrunnlag. Ville ikke dette kunne føre til at de som ikke hadde betalt for opparbeidelsen av tomtene kunne få en urimelig høy pris, basert på vår egen argumentasjon?

Jens Christian Hauge laget et utkast til svar på Boligrådmannens invitasjon av 14. september til å uttale seg om hans innstilling om prisfastsettelsen av festetomtene. Huges utkast ble først drøftet i det interne såkalte forhandlingsutvalget den 25. september. Deretter hadde Hauge og jeg et møte med Svelland der vi i grove trekk gikk igjennom det tilbudet vi hadde tenkt å sende til kommunen. Svelland var begeistret over at vi hadde fulgt opp hans invitt til et samlet kjøp av festetomtene, og mente at dette var et godt grunnlag for videre forhandlinger. Utkastet til tilbudsbrev ble lagt fram for styret den 28. september. Tilbudet som OBOS satte fram ble godkjent av styret og sendt til kommunen samme kveld. Det ble ikke sendt til Boligrådmannen, men direkte til ordføreren. I brevet gjentok OBOS at den antydde markedspris som kommunen forlangte var altfor høy, både som salgssum og som nytt

festegrunnlag. Videre minnet vi om møtet hos ordføreren den 8. juni der tanken om et samlet hjemkjøp av alle festetomtene ble drøftet. OBOS var «interessert i et samlet hjemkjøp av de tomter som OBOS' datterlag i dag fester, både boligtomtene og forretningstomtene, dersom det er mulig å finne et gjensidig akseptabelt prisnivå.» I brevet minnet vi om at borettslagene i 1983 betalte 8,2 millioner kroner i festeavgifter. AS OBOS Forretningsbygg betalte 4,2 millioner kroner. En kapitalisering av festeavgiften etter 12% rente ga en verdi på 68 millioner kroner for boligtomtene og 35 millioner for næringstomtene.

«Etter at vi har gjort en vurdering av påregnelig utvikling av festeavgift og verdien av å være eier av egne hus», som det stod i brevet, ga OBOS et tilbud på **150 millioner kroner for borettslagene festetomter og 70 millioner for næringstomtene.**

Kommunen ble tilbudt forkjøpsrett «på rimelige vilkår» når eiendommene er modne for sanering/ny byutvikling, og OBOS forutsatte at fellesarealer, gangveier, lekeplasser, osv. beholdt samme tilgjengelighet som før. Styret tok forbehold om at borettslagene sluttet opp om å kjøpe sine tomter. Tilbudet bygget også på at finansiering av kjøpet var mulig. Men OBOS ba for sikkerhets skyld Oslo kommune om et langsiktig lån på 100 millioner kroner, fordi man trodde at dette ville gi en raskere gjennomføring av handelen.

OBOS tillot seg å spørre om ordføreren ville drøfte dette tilbudet fra OBOS og i så fall om behandlingen av Boligrådmannens innstilling foreløpig ikke ble behandlet i bystyret.

Finansrådmannen hadde den 21. september, før OBOS sendte sitt brev, laget sin innstilling til formannskapet og bystyret. På bakgrunn av at OBOS og USBL ikke kunne anbefale noen annen, og for festerne dyrere løsning enn indeksregulering av borettslagenes festeavgiftsgrunnlag, så finansrådmannen ingen overbevisende grunn til at kommunen skulle binde seg ved å tilby salg på grunnlag av de oppjusterte soneprisene. Finansrådmannen mente at man burde ta utgangspunkt i markedsprisene med eventuelle reduksjoner etter skjønn. Den enkelte tomt burde vurderes for seg der man tok hensyn til utnyttelsesgrad, beliggenhet, sosiale hensyn osv., skrev han.

«Irritert finansrådmann: Boligtomter bør selges til markedspris», stod det i Aftenposten Aften den 28. september.

Etter at OBOS hadde sendt sitt tilbudsbrev til ordføreren den 28. september, kunne vi i Aftenposten den 10. oktober lese at finansrådmannen hadde stipulert med et tomtesalg til OBOS på 220-300 millioner kroner innen årets utgang.

Aftenposten

NEWS
Page 15

Morgenutgave, Tirsdag 2. oktober 1984. Nr. 451. 125. årg. Kr. 4,00. Flysendt/akspress: Vest-Norge kr. 4,50. Nord-Norge kr. 5,00



OBOS kjøper feste- grunn?

Store bolig- og næringsarealer i Oslo kan bli overtatt av Oslo Bolig- og Sparerlag (OBOS) etter at OBOS har tilbudt å kjøpe feste-grunnen for ialt 220 millioner kroner. Etter det Aftenposten forstår, mener kommunen at 300 millioner er rimelig. Men likevel karakteriserer varnordfører Hans Svelland tilbudet som et gjennombrudd i forhandlingene. Salget skjer så snart det er enighet om prisen på feste-grunnen.

Husleier øker lite

Utslaget på husleiene i OBOS blir moderat hvis den kommunale feste-grunnen overtas for mellom 220 og 300 millioner kroner. Om kommunen får 100 millioner bli stående i et tungtsiktig lån, blir den umiddelbare virkning på husleien relativt liten. OBOS skal selge feste-grunnen til sine borettslag og A/S Forrettningsbygg uten lurtjeneste, slik at alle trolig kjøper. Siste side

Torsdag den 11. oktober innkalte OBOS til ny formannskonferanse for lederne i borettslagene. Samfunnssalen var full. Jeg gikk igjennom hva som hadde skjedd i de forhandlingene vi hadde hatt med kommunen siden forrige formannskonferanse. Kommunen brøt forhandlingene relativt tidlig. OBOS mente at man først burde få klarlagt det rettslige grunnlaget for kommunens ensidige forhøyelse av festeavgiftene. Som kjent var kommunen ikke interessert i det. Jeg gikk videre igjennom det tilbudet som OBOS hadde fremsatt til kommunen om å kjøpe

borettslagenes festetomter for 150 millioner kroner. Hvis OBOS fikk til et samlet hjemkjøp, ville det være opp til oss å fordele den samlede kjøpesummen på de enkelte borettslag. Jeg sa at vi forbeholdt oss retten til å gjøre dette etter beste skjønn, men vi kunne ikke diskutere dette med over 200 borettslag.

64 Tirsdag 2. oktober 1984. Nr. 451. Morgenutgave. 125. ørg.

Aftenposten

Akergt. 51, postboks 1178
Sentrum, 0107 Oslo 1
Sentralbord 20 50 60
Riks- og nærtrafikk
021 20 70 70
Redaksjonen direkte:
20 72 70, 20 73 70, 20 74 70
Telex Oslo 71230

OBOS tilbyr å kjøpe «halve Oslo»

En rekke av Oslos drabantbyer samt store bolig- og næringsarealer i og utenfor Oslo sentrum kan bli solgt til Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS). Borettslag og forretningsbygg tilsluttet OBOS fester idag ca. 5000 dekar av Oslo kommune. OBOS har fremmet et tilbud overfor Oslo kommune om å kjøpe festegrunnen for ialt 220 millioner kroner. Oslos varaordfører Hans Svelland karakteriserer overfor Aftenposten tilbudet som et gjennombrudd i forhandlingene som er ført for å få solgt kommunal boligfestegrunn.

EGIL WETTRE-
JOHNSEN

Efter det Aftenposten forstår, anser den folkevalgte ledelsen i Oslo 300 millioner kroner som en rimelig overdragslekksum. Salget vil finne sted så snart Oslo kommune og OBOS er blitt enige om en pris. Salgsavtalen med OBOS vil bli retningsgivende for salg av festegrunn til Ungdommens Selvbyggerlag (USBL) og fritstående borettslag. Etter det Aftenposten forstår er den folkevalgte ledelsen i Oslo ikke innstilt på å selge fritstående festetomter like billig, blant annet fordi småhus- og villaeiendommer ikke er beheftet med fellesarealer, gangveier og andre former for friarealer som reduserer tomtens reelle salgsværdi.

En salgspris på 220 til 300 millioner kroner vil bare gi moderate utslag på husiene i borettslagene tilsluttet OBOS. Borettslagene betalte i fjor 8,2 millioner kroner i festeavgift for 4600 dekar, og A/S OBOS Forretningsbygg 4,2 millioner kroner for 400 dekar. Dersom Oslo kommune er innstilt på å la 100 millioner kroner av kjøpesummen bli stående som et langsiktig lån eller OBOS og kommunen kommer frem til en kombinasjonsløsning med utleggelse av obligasjonslån, vil den umiddelbare virkningen på husiene bli relativt liten.

Varaordfører Hans Svelland legger overfor Aftenposten vekt på at OBOS i sitt tilbud har vært villig til å fordoble den kapitaliserte verdien av festegrunnen, og at OBOS tilbyr kommunal

forkjøpsrett når eiendommene er modne for sanering og ny utvikling. Dessuten forutsettes det at fellesarealer, lekkeplasser, gangveier og andre friarealer beholdes tilgjengelig for almenheten.

OBOS skal viderefølge den kommunale festegrunnen til sine respektive borettslag og A/S Forretningsbygg uten fortløst. — Selv om dokumentavgiften må betales to ganger, regner jeg med at pristilbudet blir så gunstig at alle våre borettslag velger å kjøpe, sier OBOS-direktør Martin Møland til Aftenposten. Han frykter ikke at OBOS skal overta kommunens rolle som bortfører.

Efter det Aftenposten forstår, har varaordfører Hans Svelland nedlagt et stort arbeide med å komme frem til en avtale efter at forhandlingene mellom Oslo kommune og OBOS om nye retningslinjer for salg og bortfeste tidligere i høst brøt sammen.

OBOS har i prinsippet forhandlet på vegne av alle tomtestester i Oslo. Det er imidlertid uklart hvordan USBL, de fritstående borettslag og Sammenlutningen av Frittstående Tomteestere i Oslo (SAFTO) vil reagere på soloutvallet fra OBOS.

Oslo bystyre vedtok i januar år å selge festegrunn til en moderat markedspris dersom tomtestestene inngikk bindende kjøpsavtale innen årets utgang. Tomteestere som ikke ville kjøpe, ble forespeilet en drastisk forhøyelse av festeavgiften. Efter at Regjeringen på vårparten forlenget de midlertidige forskriftene som begrenser adgangen til å forhøye festeavgiften

og tomteverdien, falt mye av grunnlaget for kommunens såkalte pristilbud bort. Tomteestertene, anført av OBOS, hevdet med styrke at tilbudet var uosialt og at det måtte nedjusteres drastisk. I sommer ble det innledet forhandlinger som tok utgangspunkt i inflasjonsjustering av pristakster som ble utført i 1977. Forhandlingene førte ikke frem, blant annet fordi 1977-takstene var vilkårlig satt og ville gi ulike utslag avhengig av hvilke festeavtaler som var inngått. Det største problemet var hvilken pris som skulle settes på tomtegrunn som påviselig var friareal opparbeidet av tomtestestene. Finansrådmannen fastholder at Oslo bør selge festegrunn til såkalt markedspris.

Svelland fremholder overfor Aftenposten at kommunen både sparer administrering av 5000 dekar festegrunn og kartlegging av hva som skal defineres som boligfestegrunn og fellesarealgrunn, ved et samlet salg til OBOS. Han legger også vekt på at de midlertidige prisforskriftene er forlenget til 1. januar 1986, og at det derfor er lønnsomt for kommunen å selge nå. Han anser det også som politisk umulig samt usosialt å fordoble festeavgiften for at kommunen skal få en akseptabel forrentning på verdien av festegrunnen.

En avtale mellom OBOS og Oslo kommune kan legge forholdene til rette for salg av kommunal festegrunn til en markedsverdi på flere milliarder kroner. Oslo kommune ønsker å selge eiendom for å få penger til kommunale investeringsoppgaver.



Drabantbyene i nordre del av Grorud-dalen er blant tomtearealene OBOS tilbyr seg å kjøpe av kommunen. (Arkivbilde)

Nesten alle de fremmøtte syntes at fremgangsmåten til OBOS var fornuftig. Men mange av borettslagene var bekymret for at de skulle betale for friarealer og gangveier som i dag var en del av deres festetomt. Dette var egentlig offentlige arealer som borettslagene ikke ville betale for. De fleste var enige om at en totalpakke ville gi lavere priser. Finansieringen av et kjøp av festetomtene ble også tatt opp.

Jens Christian Hauge gikk igjennom sitt notat om de juridiske sider av saken. Han konkluderte med at dersom Oslo kommune stod fast på de priser som var foreslått, måtte resultatet etter OBOS' oppfatning bli at borettslagene ved 10-årsregulering av

festeavgiften krevde at disse ble fastsatt ved rettslig skjønn. Formannskonferansen var enig i at OBOS fortsatte presset mot og forhandlingene med Oslo kommune.

Etter at tilbudet fra OBOS var mottatt, laget Boligrådmannen en ny innstilling til Finansrådmannen datert 31. oktober. Her ble budet fra OBOS vurdert opp mot det som Boligrådmannen så som reelle alternativer. Dersom kommunen fikk 150 millioner kroner fra OBOS og plasserte pengene til 12% rente, som var markedsrenten den gang, ville den få 18 millioner kroner i året i avkastning, eller 180 millioner på 10 år, som var vesentlig mer enn de 8 millioner kroner pr år som man nå fikk. Det ble påpekt at tilbudet fra OBOS bare utgjorde 20 kr/m². Dersom kommunen kunne oppjustere festegrunnlaget til 100 kr/m² jevnt over de neste 10 årene, ville dette i løpet av den første 10-årperioden gi kommunen 290 millioner kroner i festeinntekter, mens tilbudet fra OBOS bare innbrakte 180 millioner kroner. Hvis kommunen satte det oppjusterte festegrunnlaget til 50 kr/m² ville festeinntektene på 163 millioner bli noe lavere enn 10 års avkastning på kjøpesummen på 180 millioner kroner. Boligrådmannen tok imidlertid et viktig forbehold. Som nevnt tidligere måtte regjeringen i all hast den 16.12.83 gjeninnføre prisforskriftene for regulering av festeavgifter. Boligrådmannen antok at forskriftene også kom til å gjelde for 1985. «Om det blir prisregulering av for flere år er umulig å si», uttalte han. Konklusjonen til Boligrådmannen var at pristilbudet fra OBOS var for dårlig og han opprettholdt sitt forslag av 4. september, der han anbefalte oppjusterte sonepriser.

Hvis prisreguleringen fortsatte i flere år ville Oslo kommune gå glipp av store inntekter ved at man ikke kunne oppjustere festeavgiften så mye som man nå regnet med. Som vi vet i dag ble det prisregulering i mange år til. Prisforskriftene har utrolig nok fortsatt å gjelde fram til dags dato (desember 2016!) Så den tomteprisen som OBOS og USBL til slutt kjøpte for, selv om den ble lav, ble til vesentlig større fordel for kommunen enn den la til grunn i sine regnestykker.

Det man derfor kan si i dag er at kommunen beregnet svært høye inntekter fra sine festetomter i forhold til hva de faktisk ville ha fått, dersom OBOS og USBL ikke hadde kjøpt festetomtene. Så da partisekretær Svein Larsen i Oslo Arbeiderparti uttalte til Arbeiderbladet at kommunen har skremt tomtefesterne unødige med sine ublu priskrav, hadde han langt på vei rett. «*Arbeiderpartiets gruppe vil legge seg på et langt lavere nivå enn det som er sendt ut fra boligadministrasjonens side*», uttalte han til avisen.

I Aftenposten den 25. oktober 1984 kunne vi lese at «*Etter det Aftenposten får opplyst, arbeides det i kommunen med et tilbud til OBOS om å kjøpe boligfestegrunnen for ca. 460 millioner kroner, som tilsvarer 100 kroner pr. kvadratmeter og en pris som er i overensstemmelse med de inflasjonsjustert 1977-*

takstene. Kommunen er videre innstilt på å gi en rabatt for diverse friarealer slik at selve overdragelsessummen kan bli på ca. 300 millioner kroner. Eiendommer som festes av OBOS Forretningsbygg prisvurderes særskilt.»

Disse opplysningen syntes vi i OBOS var meget interessante. Tidvis visste Aftenposten mer om hva som foregikk i «kommunen» en det vi visste i OBOS. Når Aftenposten «fikk opplyst» var det nok Svelland eller hans nærmeste de hadde snakket med. Svelland var utrettelig i sitt arbeid med å finne en løsning. Men han hadde ikke hele Høyres gruppe med seg. Sigurd Østen mente man burde selge til høyere priser, og ordfører Albert Nordengen var litt usikker på om han skulle lytte til Østen eller Svelland. Etter vår mening var Svelland den som avgjort hadde best politisk gehør. Han skjønnte hva som var i ferd med å bygge seg opp av opinion ute i borettslagene, og at dette ikke var noen vintersak for Høyre i opinionen. På toppen av det hele hadde han det politiske ansvaret for å få saldert kommunens budsjetter.

Etter å ha mottatt boligrådmannens innstilling laget også Finansrådmannen en kort ny innstilling den 13. november. Der uttalte han at det neppe ville være realistisk at OBOS ville strekke seg lenger enn til å doble sitt tilbud fra 150 millioner kroner til 300 millioner kroner, tilsvarende en gjennomsnittspris på 40 kr pr. m². Finansrådmannen opprettholdt også sin tidligere innstilling om å selge til markedspris.

Finansutvalget behandlet saken den 26. november. Her ble Høyres forslag om å selge til oppjustert tomtepriser til borettslag vedtatt mot Arbeiderpartiets stemmer.

Når det gjaldt tilbudet fra OBOS fattet Finansutvalget følgende vedtak: *«Saken vedrørende OBOS taes ut og sendes tilbake. Administrasjonen forhandler videre med OBOS»*. Dette vedtaket ble også vedtatt av formannskapet den 28. november.

Det ble i OBOS sett på som en liten seier. I løpet av oktober og november hadde det vært mange møter med mange politikere i de fleste partier. Det hadde også vært mange presseoppslag om saken siden før sommeren. Til Aftenposten sa varaordfører Hans Svelland den 2. oktober at han så tilbudet fra OBOS om å kjøpe samtlige festetomter, inklusiv næringstomtene, for 220 millioner kroner, som et gjennombrudd i forhandlingene. *«Etter det Aftenposten erfarer har varaordfører Hans Svelland nedlagt et stort arbeid med å komme frem til en avtale etter at forhandlingene ...brøt sammen tidligere i høst»*, skrev Aftenposten. Og det var riktig. Svelland jobbet iherdig for å få til en avtale og vi hadde flere samtaler både på hans kontor og over telefon. Og Svelland gjorde utvilsomt en stor jobb i Høyres gruppe for å overbevise dem om at det var lurt å selge tomtene samlet til OBOS. Det ville gi

mindre politisk bråk og mer penger i kommunens kasse. Som nevnt foran hadde Oslo kommunene stor gjeld og dårlig økonomi.

Formannskapet fattet den 28. november samme vedtak som finansutvalget om det skulle forhandles videre med OBOS.

Det var derfor ikke overraskende at finansutvalget og formannskapet tok ut saken og sendte den tilbake til administrasjonen med beskjed om å forhandle videre.

Den 5. desember var det et møte i OBOS sitt interne forhandlingsutvalg. Tilstede var styreleder Rolf Hansen, nestleder Stein Halvorsen, styremedlem Tor Haug foruten Ivar Mathisen fra OBOS Forretningsbygg samt Jens Chr Hauge og jeg. Vi drøftet situasjonen på bakgrunn av at formannskapet ba administrasjonen om å forhandle videre med OBOS. Konklusjonen på møtet var at administrasjonen i OBOS skulle kontakte politikerne for å finne ut hvor langt vi måtte strekke oss for å få i land en avtale. Vi var enige om at vi for vår del, om nødvendig, burde kunne strekke oss til å doble vårt pristilbud. Samme dag skrev OBOS til Boligrådmannen og meddelte at vi var klare til å gjenoppta forhandlingene så snart kommunen måtte ønske dette.

I desember sendte Boligetaten i Oslo kommune ut et brev til samtlige borettslag med overskriften: «Salg eller feste av kommunale festetomter». Her redegjorde de for at Bystyret i sitt møte 12. desember hadde fattet et nytt vedtak om salg og feste av kommunens boligfestetomter. Vedtaket av februar 1984 gjaldt derfor ikke lenger. Det nye vedtaket innebar at ved forlengelse/fornyelse av eksisterende festeavtaler skulle oppjusterte sonepriser fra 1977 legges til grunn. Det ble også opplyst at borettslag som ønsket å kjøpe fikk kjøpt til sonepriser, unntatt festere i indre by der prisene skulle fastsette individuelt. Det var vedlagt et kart som viste prisene i de enkelte sonene. Det ble videre opplyst at for borettslag som var tilsluttet OBOS og USBL skulle de sentrale forhandlingene videreføres med sikte på et samlet salg.

Den 11. januar 1985 sendte OBOS et brev til alle borettslagene. Her gjorde vi spesielt oppmerksom på at når kommunen nå hadde trukket tilbake sitt tilbud basert på bystyrets vedtak av februar 1984, så var det på bakgrunn av det press som boligkooperasjonen hadde utøvd. Vi skrev videre at vi regnet med at forhandlingene med kommunen ville komme i gang i løpet av kort tid. Vårt siktemål var å komme fram til et resultat som gav vesentlig lavere tomtepriser enn soneprisene. Resultatet av forhandlingene ville bli lagt fram for en ny formannskonferanse.

Etter at vi sendte vårt brev den 5. desember skjedde det lite. Boligrådmann Hjort hadde sagt at han hadde så mye å gjøre med budsjettet at han først kunne komme i gang med denne saken i februar -85. Terje Røllheim og jeg hadde hatt en runde med politikerne. Vi snakket med partienes medlemmer i Finansutvalget og noen høyrefolk til. Vi fikk inntrykk av at om OBOS forhøyret sitt bud av september -84 med for

eksempel 50 % slik at OBOS betalte 150 millioner kroner + 75 millioner kroner for boligtomtene og 70 millioner + 35 millioner for forretningstomtene, så skulle det kunne være en mulighet for å få saken i havn. Vi hadde også fått kommunalråd Østens forsikring om at han skulle få fart i boligrådmann Hjort. Vi hadde også flere møter med boligrådmann Hjort. Der informerte vi ham om våre inntrykk fra runden med politikerne. Det hørtes også ut som om Hjort selv hadde hatt kontakt med noen av dem og fått bekreftelse på det vi hadde sagt. En stund så det faktisk ut til han skulle kunne få til et hjemkjøp til en pris på basis av det opprinnelige tilbud + 50 %. Det ville i så fall være meget bra.

Frustrasjon

Så skjedde det et frustrerende tilbakeslag. Hiorth hadde innkalt politikerne til et samlet møte der han hadde lagt saken fram. I en slik større forsamling hadde de tydeligvis glemt hva som hadde foregått mer selektivt og på to-mannshånd med oss fra OBOS. De var tilbake på at de skulle ha 600 millioner kroner for boligtomtene. Jeg sa til boligrådmannen at med en slik utvikling og med slike prisforventninger kunne det ikke bli noe hjemkjøp. I en samtale jeg hadde med Jens Christian Hauge diskuterte vi hva OBOS burde gjøre nå. Skulle vi gi oss ut på en ny runde med politikerne? Under telefonsamtalen sa Hauge at han hadde liten tro på «non-forhandlinger». OBOS risikerte nå, hvis man fortsatte med nye underhåndsrunder, å skli lenger og lenger utfor, med en konsesjon den ene dagen og en annen konsesjon den andre dagen. Det var hans følelse at vi nå måtte komme i full forhandling med folk fra kommunen som kunne ta et standpunkt sammen med OBOS, naturligvis avhengig av etterfølgende godkjenning av bystyret. Hauge mente også at den innrømmelsen som OBOS hadde gitt ved muntlig å forhøye budet med 50 %, lå godt innenfor den rammen som var drøftet med formennene i borettslagene og også godt innenfor den rammen og de råd som ble gitt, ikke minst av ham selv i møtet i styrets forhandlingsutvalg den 5. desember. Han hadde der sagt at etter hans mening ville det fremdeles være et meget fordelaktig kjøp om man betalte 40 kroner pr. kvm. Ved å øke prisen med 50 % slik OBOS hadde tilbudt muntlig, svarte dette omtrent til 30 kroner pr. kvm. Ved 40 kroner pr. kvm. ville det svare til omtrent 290 millioner kroner. Hauge mente at man gjennom bystyrets vedtak, om å sende saken om OBOS tilbake til videre forhandlinger, nå hadde fått en anledning som OBOS måtte benytte.

Etter kalldusjen fra boligrådmannen om at en økning av prisen på 50 % ikke var akseptabel, sa Terje Røllheim at han satt igjen med inntrykk at det var flere politikere som nå trodde at OBOS ville strekke seg stadig lenger og at vi ikke kom til å bryte forhandlingene. Høyrefolkene var svært opptatt av at OBOS ikke skulle få et billigere kjøp enn andre festere. Hauge mente at et slikt standpunkt var meningsløst. Et slikt gigantisk hjemkjøp hadde en rekke særlige fordeler sett fra kommunens side. I våre samtaler med kommunen hadde vi sagt at de prisene som OBOS måtte videreselge tomtene for, måtte ta hensyn til soner og beliggenhet, og ville variere fra lave priser til kanskje opp imot 100 kroner pr. kvm. Hauge var opptatt av at Oslo kommune slapp

å bry seg om hvordan tomteprisene skulle fordeles mellom borettslagene. Det ville i seg selv bli en svært vanskelig oppgave, som han sa. Dersom kommunen også skulle blandes inn i den, kunne den bli uløselig. Det måtte være tilstrekkelig å si til kommunen at det ville bli en differensiering etter tomtenes natur, kanskje borettslagenes natur, men at OBOS måtte være suveren til å fastsette disse prisene.

Hauge og jeg var enige om at OBOS burde kunne strekke seg lenger enn til et påslag på 50 % på det skriftlige tilbudet vi hadde gitt. Vi burde kanskje kunne doble det, opp til 40 kroner pr. kvm. Forretningstomtene fikk vi se nærmere på. Men vi var enige om at tomteprisene måtte være så lave at de aller fleste borettslagene ønsket å kjøpe sine tomter. Avtalen vi gjorde med kommunen måtte være slik at et samlet hjemkjøp var avhengig både av tilslutning fra alle styrende organer i OBOS og fra de enkelte borettslag som måtte ta standpunkt til om de ville kjøpe sine festetomter på sine generalforsamlinger. Vi måtte her få inn en god frist i avtalen. Hvis en større del av borettslagene ikke ønsket å være med, måtte OBOS' styre og representantskap la være å godkjenne forhandlingsresultatet. Men hvis for eksempel 95 % av borettslagene ønsket å kjøpe, ville OBOS anse risikoen som håndterlig. Hauge sa at dersom 5-10 % av borettslagene ikke ville kjøpe, ville de kanskje komme løpende i siste omgang for å få kjøpt, de også. Dette var en psykologi han tidligere hadde opplevd når SAS og Braatens skulle gjøre ting sammen. Braatens hadde da ofte vegret seg, men da SAS likevel hadde bestemt seg og ville gjennomføre saken, kom Braatens alltid springende fem på tolv. (Hauge hadde vært styreleder i SAS).

Hauge og jeg diskuterte hvordan vi skulle komme i gang med nye forhandlinger. Vi drøftet flere alternativer, men ble stående ved at vi måtte gå rett til ordfører Albert Nordengen. Han måtte opplyses om at drøftelsene mellom OBOS og boligrådmannen var kommet i gang, men ikke var kommet særlig langt. Vi var nå kommet til et stadium hvor boligrådmannen trengte en viss veiledning fra sine politiske foresatte. Vi burde derfor spørre om ordføreren og kommunalråd Østen kunne møte sammen med boligrådmann Hjort og noen fra OBOS, for eksempel styreleder Rolf Hansen og kommunens representant i OBOS styre Fritz Huitfeldt, i tillegg til advokat Hauge og meg selv. Formålet med møtet skulle være å få en ajourføring av det som hadde skjedd etter formannskapets vedtak. Vi kunne kanskje håpe på at man i et slikt møte også kunne komme i retning av en drøftelse av den endelige kjøpesummen. Dersom dette skjedde ville forhandlingene kunne fortsette videre mellom boligrådmannen og OBOS for å få på plass en avtale. Fra OBOS sin side burde vi ikke be om at Nordengen tok med varaordfører Svelland eller noen fra Arbeiderpartiet i samtalen med oss. De kunne oppfattes å være for ivrige til å få til en avtale med OBOS. Fra OBOS sin side ville det kanskje også derfor være riktig å ikke ta med representantskapets ordfører Ivar Leveraas, som var mer kjent som generalsekretær i Arbeiderpartiet.

Hauge rådet oss også til at dersom møtet hos ordføreren utviklet seg til en forhandling og at det for eksempel fra kommunens side ble sagt at man trengte en pris på 300 millioner kroner for boligtomtene, så måtte OBOS være rede til å gripe et

slikt tall. Da måtte vi si: «Det er vanskelig å få godkjent en så høy kjøpesum, men vi skal ta det med oss og gjøre hva vi kan for å få det til». Sammen med 105 millioner for forretningseiendommene ville dette utgjøre over 400 millioner kroner for tomtene til OBOS. Kommunen hadde budsjettet med et salg på over 350 millioner kroner for 1984. Et salg til en slik pris kunne på mange måter konstrueres som en fremgang fra kommunens side.

I samtalene med Hauge stilte jeg spørsmål om det ville gå an å få Oslo kommune til å utstede skjøtene til de enkelte borettslag in blanco. OBOS kunne så sette inn den riktige kjøpesummen etter at vi hadde fordelt denne, eventuelt med et tillegg for formidlingen. På den måten ville man unngå dokumentavgift to ganger. Hauge lovet å undersøke dette, men kommunen kunne vanskelig komme i en slik situasjon at den samlede kjøpesum som fremgikk av skjøtene var høyere enn det som kommunen i virkeligheten fikk som kjøpesum. Hauge og jeg var enige om at vi åpenbart måtte ha en godtgjørelse for det arbeidet som OBOS hadde hatt ved hjemkjøpet, enten det nå be kalt provisjon eller avgift. Hauge undersøkte saken med Finansdepartementet. Her fikk han opplyst at verken loven eller avgiftsvedtaket gjorde det forbudt at enkeltskjøtene kunne underskrives med åpen plass for kjøpesum. Men skjøtene kunne ikke tinglyses før verdien var blitt angitt i det enkelte skjøte. Dermed kunne vi klare oss med én overskjøting og ville dermed spare borettslagene for 8 millioner kroner i dobbelt dokumentavgift.

Nye samtaler

Den 4. februar ringte jeg ordfører Albert Nordengen for å prøve å få i stand et nytt møte. Møte ble avtalt til mandag 25. februar 1985 kl. 1400.

Rolf Hansen ønsket velkommen til møtet, som skulle bringe partene ajour med utviklingen av forhandlingene og gi impulser til å fortsette forhandlingene som kunne lede til et resultat. Jeg ga en kort redegjørelse for det som hadde skjedd så langt. Bystyret hadde i desember i 1984 bestemt at prisen ved salg av festetomter skulle ligge på ca. 100 kroner pr. kvm. som et grovt gjennomsnitt. OBOS ble holdt utenfor, fordi det her var meningen å føre særlige forhandlinger. Jeg gjennomgikk de ulike fasene av forhandlingene, som hadde svingt mellom håp og mismot. Vi hadde på et visst tidspunkt trodd at det var mulig å komme frem til en enighet om et bud fra vår side som var 50 % høyere enn vårt skriftlige tilbud på 150 millioner kroner. OBOS hadde under drøftelsene også sagt at det burde være mulig å komme frem til en løsning slik som innebar en klausulering av de delvis ganske store friarealene som borettslagene disponerte, og at det også kunne drøftes om det skulle være en eller annen form for hjemfall for kommunen når festetiden var ute. Dette siste ville kunne ha betydning ved fornyelse av boligområdene. Jeg oppsummerte med at situasjonen på dette tidspunkt vel i virkeligheten var at forhandlingene hadde stanset opp og at det gjorde seg gjeldende en viss frustrasjon. Vi burde nå prøve å komme videre. Ordfører Albert Nordengen påpekte at det var litt forskjellige oppfatninger i alle grupper. For eget vedkommende ville han si at dersom kommunen skulle gi fra seg så

store arealer som det her var snakk om, så måtte han kunne gjøre det med god samvittighet overfor kommunens interesser, det vil si til en pris som ikke var for lav. Tilbudet fra OBOS mente han var for lavt. Hvis man ikke fant en løsning som man kunne akseptere med god samvittighet på begge sider, var det kanskje bedre å la det være som det var.

Ordfører Nordengen la ikke skjul på at han hadde vært med på den sosiale boligpolitikken og at han hadde adskillig til overs for en viss subsidiering av grunnprisene ved gjennomføringen av festevilkårene.

Kommunalråd Østen sa at det første tilbudet som OBOS hadde gitt var altfor lavt og at han ikke kunne ta det alvorlig. Det gjaldt ikke minst fordi området var adskillig større enn det man hadde tenkt seg. På den annen side sa Østen at de tankene som jeg hadde utviklet om en eller annen slags hjemfallsrett for kommunen når festetiden utløp, ikke var uinteressante.

Hauge sa i møtet at når Oslo kommune ikke behøvde å selge og når OBOS ikke behøvde å kjøpe, så var det ikke noe dårlig utgangspunkt for videre forhandlinger. Det var klart at en fortsatt festeordning kunne ha mange fordeler for borettslagene. Fortsatt feste ville også kunne føre til en rekke tvister og rivninger mellom Oslo kommune og festerne i de kommende årene på grunn av den tvil og meningsforskjell som nå var kommet for dagen når det gjaldt adgangen til revisjon av festeavgiftene. Hauge foreslo at de videre forhandlingene konsentrerte seg om en analyse av, og et forsøk på kvantifisering av penger, av de særlige fordeler som et samlet gjenkjøp fra OBOS' side ville føre med seg. Han pekte på flere forhold: For det første vil en samlet avtale innebære store administrative besparelser fra kommunens side i stedet for å inngå flere hundre enkeltavtaler. For det andre ville kommunen når gjenkjøpet var gjort, bli kvitt en stor festeforvaltning som krevde en ganske stor administrativ innsats i kommunen og som ville bringe kommunen inn i mange tornefulle motsetninger til mange borettslag i årene fremover dersom salget ikke blir gjennomført. For det tredje var OBOS beredt til å akseptere klausuler om at store tomtearealer ble betraktet som friarealer og at disse ville bli forvaltet videre av borettslagene uten utgift for kommunen. For det fjerde kunne det også avtales at kommunen kunne få en eller annen form for hjemfallsrett, på nærmere bestemte vilkår når festetiden løp ut. Dette ville kunne ha stor betydning når gamle boligområder etter hvert kunne bli gjenstand for ny byutvikling.

Til slutt ble det enighet om at forhandlingene skulle fortsette i den form som formannskapet hadde bestemt, men at vi skulle legge vekt på å klarlegge de ekstraordinære fordelene og prøve å verdsette dem økonomisk, slik at de kunne fremstå som et gyldig motiv for kommunen til å sette en særskilt lav pris. Det var enighet om at når vi gjorde det på denne måten, ville også den prisen som ble fastsatt for OBOS, ikke danne noen presedens i forhold til andre festere. Vi ble også enige om at vi burde prøve å komme frem til avklaring innen sommerferien. Fra kommunens

side ville boligrådmann Hiorth drive forhandlingene mens jeg skulle drive dem fra OBOS' side.

Nytt endelig tilbud

På bakgrunn av møtet med ordføreren laget Hauge utkast til et notat som sendt til boligrådmannen den 8. mars. Notatet var på mange måter en skriftlig oppsummering av de synspunktene vi hadde fremmet i forhandlingsmøtet med ordføreren.

Det neste forhandlingsmøte var avtalt til 18. mars hos OBOS. I dette møtet drøftet vi alle sider av tomtekjøpet og alle de faktorer som kunne bidra til at OBOS skulle få en spesiell tomtepris. **Konklusjonen på møtet var at boligrådmannen anmodet om at OBOS ga et revidert skriftlig tilbud til kommunen.** På bakgrunn av samtaler mellom Hauge og meg satte Jens Christian Hauge opp et utkast med revidert tilbud fra OBOS om samlet hjemkjøp av tomtene. Vi flikket på det noen ganger før vi la det frem for styret i et ekstraordinært styremøte den 25. april.

I mellomtiden hadde vi fått kopi av et brev som boligetaten i Oslo kommune hadde sendt til Munkelia Borettslag den 17. april. Her fremgikk det at borettslagets festekontrakt skulle reguleres fra 1. mars 1985. Kommunen fastsatte ny festeavgift for borettslaget til kr. 704 710. På bakgrunn av prisforskriftene for reguleringen av festeavgifter ville boligetaten inntil videre kun innkreve kr. 72 848 i festeavgift. Dersom kommunens tomtepriser skulle legges til grunn og prisforskriftene skulle bli opphevet ville altså mange borettslag stå overfor den situasjon at festeavgiften ville bli nærmere ti-doblet. Borettslag som fikk slike brev i posten fikk en god motivasjon for å støtte opp om de forhandlingene som OBOS førte for å få til en lavere tomtepris, enten det gjaldt fortsatt feste eller kjøp.

I det ekstraordinære styremøtet den 25. april ble utkastet til revidert tilbud til kommunen gjennomgått. Det ble en del diskusjon om formuleringene og spesielt dersom hvor langt OBOS skulle gå i å tilby kommunen forkjøpsrett på rimelige vilkår om borettslagenes bygninger en gang i fremtiden skulle saneres og videreutvikles. **Pristilbudet ble satt til 300 millioner for borettslagenes tomter og 105 millioner kroner for tomtene til OBOS Forretningsbygg. Det samlede arealet ble anslått til 8 000 da boligtomter og bortimot 500 da tomter festet av OBOS Forretningsbygg.** Økonomisjef Arvid Sveen hadde jobbet videre med finansieringen av tomtekjøpet. Han ga uttrykk for at OBOS kunne skaffe de 200 millionene som skulle finansieres fra OBOS' side uten medvirkning fra Oslo kommune og at OBOS Forretningsbygg ville kunne betale sine tomter kontant. Dette kunne gjøre tomtehandelen mer attraktiv sett fra kommunens side. Administrasjonen fikk deretter fullmakt til å sende det reviderte tilbudet til Oslo kommune.

På slutten av møtet ble det en lang diskusjon om hvordan vi skulle gå fram når kjøpesummen skulle fordeles på de enkelte borettslag. Det ble enighet om at OBOS ikke bare måtte få dekket inn den avtalte kjøpesummen med kommunen, men også

de kostnadene som man hadde hatt med å gjøre denne store jobben, i tillegg til dokumentavgifter og andre direkte utgifter, som honoraret til advokat Hauge. Det ble også en stor diskusjon om hvor stor tilslutning OBOS måtte ha fra borettslagene for at hjemkjøpet skulle kunne aksepteres. Hittil hadde vi sett for oss at vi ville akseptere å kjøpe alle tomtene dersom 90 % eller mer av borettslagene sluttet opp om avtalen. Men dersom OBOS ble sittende å eie festetomter for 30 millioner kroner der man bare kunne innkreve en svært lav nominell festeavgift, i verste fall i mange år fremover, ville dette ikke på noen måte dekke rentekostnadene på dette beløpet. Jeg mente derfor at OBOS måtte utlikne hele kjøpesummen som manglet mellom 90 % og 100% på de borettslagene som faktisk kjøpte. Hauge var meget skeptisk til dette. Han mente det kunne være praktisk, men neppe logisk eller rettferdig. Da ville det være bedre å heve kravet til tilslutning fra borettslagene til 95 %, mente han. Det var enighet i styret om at OBOS, for uten dekning av sine direkte kostnader, også måtte innkreve hjemkjøpsgebyr for det arbeidet man hadde gjort. Det reviderte tilbudet til kommunen ble sendt til Oslo kommune v/ordføreren den 29. april.

Hauge påtok seg (som vanlig) å lage et utkast til brev til borettslagene om hva et kjøp av tomtene ville bety for dem.

Advokat Bjørn Agnar Nielsen i OBOS sa at han skulle gjøre et fortvilet forsøk på å sette inn den pris som det enkelte borettslag måtte betale for å få regnestykkene til å gå i hop. Det fikk han for øvrig ikke til, og det var heller ingen lett oppgave å gjøre det for hånd.

PC og moderne regneark

På den tiden hadde OBOS fått sine aller første PC'er i hus. Jeg fikk en av dem, som jeg tok med meg hjem. Dette var lenge før laptop-ens tid, så den var litt tung. Jeg satt kveld etter kveld og punchet inn alle borettslagene og alle de faktaopplysningene jeg kunne finne om dem i et stort regneark. I tillegg til tomteareal var det antall leiligheter og festeavgift. Som bakgrunnsopplysning hadde vi også om borettslagene hadde betalt opparbeidelseskostnader selv, hvor stor del av arealet som kunne anses å være av typen gangveier, friområder og fellesarealer for offentligheten, osv. De siste opplysningene måtte i stor grad baseres på skjønn.

Hvor stort festeareal som borettslagene hadde var heller ikke enkelt å finne. Allerede høsten 1983 hadde jeg bedt fru Torp, som var leder i vårt tekniske arkiv, om å begynne å gå gjennom størrelsen på tomtene til borettslagene for å finne ut om dette stemte med det som sto i festekontraktene. Dette viste seg å være et mye større arbeid enn noen av oss hadde ant. De aller fleste arealene var feilaktige. Det arealet som sto i festekontrakten, og som kom fra Boligrådmannen, stemte sjelden med det som vi hadde notert i OBOS, og som vi hadde oppgitt i den meldingen som vi alltid laget for borettslagene ved avslutningen av byggeregnskapene. Og hvis disse arealene var like, så stemte de sjelden med det tallet som vi fant hos Byskriveren,

som skulle være det tinglyste arealet for det angitte gårds og bruksnummer. For ikke å snakke om de arealene som oppmålingsvesenet hadde. Det viste seg at det hadde vært så mye samrøre mellom OBOS og kommunen etter krigen at det var fradelt og tilmålt en rekke mindre arealer i de aller fleste borettslagene, som ikke var blitt behørig registrert og endret, enten i festekontrakten eller i det tinglyste arealet som lå til grunn for festekontrakten. Hos byskriveren ble de rent forferdet når man så hvor mye feilaktige opplysninger som man hadde i bøkene. Det som sto der skulle per definisjon være riktig. Men, det var fradelt en bit til en veistump her, til en parkeringsplass der, til en barnehage et annet sted, bit til en skoletomt osv. Grensene mellom OBOS og OBOS Forretningsbygg var heller ikke klare. Våre byggeledere hadde ofte sett på borettslagene og OBOS Forretningsbygg som to sider av samme sak. Det kunne da ikke være så nøye om et garasjebygg til OBOS Forretningsbygg hadde noen garasjer stående inne på borettslagets tomt? Garasjene skulle jo brukes av borettslagets beboere. Disse unøyaktighetene har OBOS og borettslagene slitt med helt frem til dags dato. For eksempel at tomten til en barnehage, som lå inne på et borettslags opprinnelige område ikke var fradelt, men ble liggende som en del av borettslagets formelle areal. Dette medførte at borettslaget hadde betalt litt for høy festeavgift i alle år. Noen av disse arealene fulgte også med i tomtehandelen, selv om avtalen sa at de skulle tilbakeskjøtes til kommunen. Den siste feilkilden er antagelig ennå ikke oppdaget.

Men når man fikk lagt alle opplysningene fra borettslagene inn i et regneark var det i hvert fall fort gjort å endre tallene når man oppdaget feil i et borettslags areal. Når summen skulle bli 300 millioner kroner som ble vårt reviderte tilbud, innebar dette at hvis det ble oppdaget feil i arealet som igjen påvirket tomteprisen for ett borettslag så måtte samtidig tomteprisen på alle de andre borettslagene også endres for at summen fortsatt skulle bli 300 millioner kroner. Det ville vært en håpløs oppgave å gjøre for hånd. Derfor var regnearkprogrammene som fulgte med i de første PC'ene en velsignelse for OBOS – og meg, som kunne sitte og kose meg med disse regnestykkene, samtidig som jeg lærte meg å bruke regneark på PC.

I et brev av 29. april 1985 fremsatte OBOS sitt reviderte tilbud til kommunen om hjemkjøp av tomtene. Brevet ble stilet til ordfører Albert Nordengen. **Det samlede tilbudet ble på 300 millioner kroner for boligtomtene og 105 millioner kroner for tomtene til OBOS Forretningsbygg AS.** Tomtene til OBOS Forretningsbygg var basert på gjeldende markedspriser, men neddiskontert til nåverdi når det gjaldt tomtene på Mortensrud. Videre het det i brevet: «Lenger enn dette vil OBOS ikke kunne gå. Hvis dette tilbudet ikke er akseptabelt for Oslo kommune, vil OBOS basere seg på at det nåværende systemet med feste fortsetter å gjelde, med mindre de enkelte borettslag på egen hånd ønsker å forhandle med Oslo kommune om kjøp». I brevet gjorde vi spesielt oppmerksom på at OBOS Forretningsbygg festet tomter fra kommunen som var viderefestet til borettslag og boligsameier. OBOS Forretningsbygg ville betale en vesentlig høyere kvadratmeterpris enn borettslagene for sine tomter. Når OBOS Forretningsbygg så videresolgte disse tomtene til borettslagene og boligsameiene til

svært lave priser, gjorde dette at den kvadratmeterprisen OBOS Forretningsbygg betalte for de rene forretningstomtene var enda høyere enn det som fremkom ved å dele pris på areal. For øvrig ble det nevnt at det ville bli en omfattende og vanskelig oppgave for OBOS å finne frem til de individuelle priser for de enkelte tomter, men at dette var OBOS sin oppgave og OBOS sitt ansvar.

Snarlig avtale boligkooperasjonen og Oslo kommune:

Salg av festetomter ^{12/7-87} for over 450 mill. kr. _{A.H.P.}

EGIL WETTRE-
JOHNSEN

En av norgeshistoriens største eiendomshandler går mot en snarlig løsning. Etter nærmere ett års forhandlinger har Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) og Ungdommens Selvbyggerlag (USBL) tilbudt å betale kontant 450 mill. kroner for over 14 000 dekar som de idag leier av Oslo kommune. Partene er i prinsippet enige om at salget skal gjennomføres, og det er ventet at en prinsippavtale om salg kan bli undertegnet i august/september.

Ordfører Albert Nordengen har imidlertid overfor OBOS og USBL tilkjennegitt at overdragssummen bør økes med ca. 25 mill. kroner for å sikre en høyere pris på ca. 500 dekar sentrumsnære boligfestetomter. OBOS og USBL mener derimot at en slik prisdifferensiering på tomter av forskjellig beskaffenhet og beliggenhet allerede ligger inne i tilbudet på 450 mill. kroner.

Etter hva Aftenposten forstår er imidlertid partene innstilt på å komme til snarlig enighet om den endelige salgssum, som trolig vil ligge rundt 480-470 mill. kroner.

I tilbudet til Oslo kommune har OBOS tilbudt å betale 300 mill. kroner for ca. 8000 dekar boligfestetomter, og 150 mill. kroner for ca. 500 dekar næringsfestetomter. USBL tilbyr 45 mill. kroner for ca. 1000 dekar bolig- og næringsfestetomter. Ialt blir ca. 60 000 leiligheter berørt av transaksjonen, foruten en rekke forretningsbygninger.

Den politiske ledelse i Oslo har varslet at den relativt lave prisen som OBOS og USBL må betale ikke skal skape presedens for andre eiendomssalg i Oslo. Bakgrunnen er blant annet at en stor del av arealet er friområder som boligkooperasjonen har bekostet. Friområdene skal fortsatt være tilgjengelige for allmenheten. Det er også en forutsetning at Oslo kommune skal ha forkjøpsrett i tilfelle videre salg av de festetomter som kjøpes.

Efter hva Aftenposten får opplyst skal salgssummen indeksreguleres fra den dato prinsippavtalen underskrives. Før et endelig salg kan foretas, må avtalen godkjennes av Oslo bystyre og borettslagene.

Hvis sluttforhandlingene ikke trekker i langdrag, er det ventet at salgsbeløpet blir overført Oslo kommune allerede før nyttår. Beløpet blir trolig brukt til oppbygging av et reservekapitalfond som vil bety en vesentlig styrking av Oslo kommunes økonomi og likviditet.

Den årlige festeavgiften på dagens festekontrakter med OBOS og USBL innbringer bykassen bare 13 mill. kroner mens administreringen av alle festekontraktene årlig koster kommunen ca. 10 mill. kroner. Oslo kommune vil således ved et salg oppnå en ferdobling av avkastningen på disse realverdiene. Spredning av eiendomsretten er også et motiv for kommunens salgsinteresse.

I Oslo bystyre er det ventet at Høyre, Kristelig Folkeparti og Fremskrittspartiet vil sikre feriall for godkjenning av en

salgsavtale. Arbeiderpartiet vil trolig også slutte seg til avtalen når den er akseptert av boligkooperasjonen.

I salgsopplegget inngår at OBOS og USBL skal påta seg alle omkostninger ved å videregjøre tomtegrunnen til de respektive borettslag. Boligkooperasjonen kan i prinsippet ikke selv stå som grunneier. En forutsetning er derfor at de fleste borettslagene godtar avtalen.

Efter hva Aftenposten forstår er det borettslagene generalforsamlinger som må godkjenne kjøpsavtalen. Et usikkerhetsmoment er hvordan medlemmene stiller seg til transaksjonen ettersom den må betales over husleien. Ifølge OBOS sentralt vil husleieskulingene holde seg innenfor et akseptabelt nivå fordi det er oppnådd gunstige betingelser for lånet som skal finansiere handelen.

20. mai fikk vi brev fra ordfører Albert Nordengen som var et svar på vårt brev av 29. april. Her skriver ordføreren blant annet: «I anledning Deres tilbud har jeg gleden av å innby til nytt forhandlingsmøte tirsdag 28. mai». Dette var nye toner. Når ordføreren hadde gleden av å innkalle til nye forhandlinger var det grunn til en viss optimisme. OBOS hadde for øvrig den 15. mai sendt brev til ordføreren med en uttalelse som ble enstemmig vedtatt på generalforsamlingen i OBOS den 29. april. Her het det at

dersom det skulle være mulig for borettslagene å ta imot kommunens tilbud om kjøp, forutsatte det at tomtene ble solgt så rimelig at kjøpet ikke forårsaket vesentlige økninger i husleiene. «*Hittil har kommunen redusert tilbudet på tomteprisene til 100 kroner pr kvm. i gjennomsnitt. For at borettslagene i OBOS skal kunne foreta et samlet kjøp av sine tomter, forutsetter dette en betydelig reduksjon av disse prisene*», het det i den enstemmige uttalelsen fra generalforsamlingen i OBOS. Ordføreren var således kjent med dette brevet og holdningen ute i borettslagene i OBOS, før han hadde gleden av å innby oss til et nytt forhandlingsmøte.

USBL blir med

OBOS hadde hele tiden holdt USBL v/disponent Egil Berg, orientert om de forhandlingene som vi hadde ført med Oslo kommune. Egil Berg var derfor også orientert om vårt reviderte tilbud til kommunen av 29. april. Etter et godt arbeid på hjemmebane kunne Egil Berg den 24. mai på vegne av USBL sende et brev til ordføreren der han gjorde oppmerksom på at han var blitt muntlig orientert om forhandlingene mellom kommunen og OBOS og at han også kjente til tilbudet som OBOS hadde fremsatt den 29. april. I USBL satt det adskillig lenger inne enn i OBOS, å tenke seg at man skulle kjøpe kommunale tomter. I sosialistiske og sosialdemokratiske kretser var det en gammel og inngrodd oppfatning at det offentlige burde eie boligtomtene, for å bidra til rimelige tomter og for å hindre spekulasjon. Arbeiderpartiet i Oslo var således prinsipielt imot at kommunen skulle selge sine tomter til borettslagene eller andre.

På denne bakgrunn tilbød USBL seg å kjøpe samtlige av sine festetomter for kr. 38.955.000,- på vegne av borettslagene og kr. 4.552.800,- for tomtene til forretningseiendommene til USBL. Den samlede summen kom opp i vel 43,5 millioner kroner.

Møtet hos ordføreren den 28. mai ble relativt kort. Han så nå at det var et positivt grunnlag for å fortsette samtalen, men han mente at det fortsatt var mye som gjensto før vi kunne komme frem til en avtale. Blant annet var han meget skeptisk til å selge sentrumstomtene til OBOS. Hvis det ble en alminnelig oppfatning at disse ble solgt til OBOS for en rimelig penge kunne det skape altfor mye presedens ved senere salg av kommunale festetomter i sentrum. Han mente at vi også måtte avklare om vi kunne ta USBL med inn i et samlet tilbud til kommunen. I styret i OBOS var man også opptatt av at det kommunale salget av festetomter ikke var slutten på den sosiale boligpolitikken i Oslo. OBOS var fortsatt opptatt av å ha et tett og godt samarbeid med kommunen og å være kommunens byggende organ. Selv om OBOS kjøpte samtlige festetomter mente vi at kommunen burde forplikte seg mer på dette området.

Det ble enighet om å fortsette forhandlingene i et nytt møte hos ordføreren den 25. juni.

På møte den 25. juni deltok bare ordføreren, varaordfører Svelland og kommunalråd Sigurd Østen fra kommunen. Fra oss deltok Hauge og jeg. I dette møtet ble vi bedt om å avklare noen hovedspørsmål før vi kunne gå i gang med forhandlinger med administrasjonen: Ville og kunne OBOS og USBL forhandle sammen? Ville vi kjøpe alle festetomtene? Kunne sentrumstomtene holdes utenom?

Det gjorde vi. Hauge laget som vanlig meget raskt et utkast til brev som svar på de utfordringene som ordføreren og varaordføreren kom med i møtet. Siden vi i dette brevet langt på vei skulle forplikte oss i forhold til Oslo kommune var det viktig at vi hadde styrets ryggdekning for det vi gjorde, og var i ferd med å forplikte oss til. Det ble derfor innkalt til et ekstraordinært styremøte om morgenen fredag 28. juni. USBL ved disponent Egil Berg ble også invitert til å delta på møtet. På møtet fikk Rolf Hansen og Tor Haug fra styret, ordføreren i representantskapet Ivar Leveraas og disponent Egil Berg fra USBL i oppdrag å formulere svarbrevet til Oslo kommune, sammen med Jens Christian Hauge og meg. Brevet ble ferdig formulert like etter styremøtet og sendt samme dag.

I brevet uttalte vi for egen del, som punkt 1, og uten at ordføreren hadde tatt det opp som noe hovedspørsmål, at både OBOS og USBL la stor vekt på et positivt samarbeid med Oslo kommune om løsningen av boligspørsmålene i kommunen. OBOS og USBL betraktet seg på mange måter som kommunens forlengede arm i boligsektoren.

Som punkt 2 sa vi at OBOS gjerne ville føre de kommende forhandlingene sammen med USBL, slik at tilbudet også omfattet USBLs festetomter.

Som et samlet vederlag tilbød OBOS og USBL kr. 450 millioner til sammen for alle tomtene til Oslo kommune. **Denne pakken besto av tre «underpakker», nemlig boligtomtene til borettslagene i OBOS til kr. 300 millioner, tomtene til OBOS Forretningsbygg til kr. 105 millioner og USBL's festetomter på kr. 45 millioner.** Det ble igjen understreket at de to organisasjonene ikke så seg i stand til å gå lenger, men OBOS og USBL forpliktet seg til å betale hele kjøpesummen kontant, uten lån eller betalingsutsettelse fra kommunen. OBOS hadde notert seg ordføreres antydning om å holde de såkalte sentrumstomtene utenom. Det var vår oppfatning at det var mest hensiktsmessig for begge parter at sentrumstomtene var en del av den samlede pakken. For OBOS og USBL betydde dette at fellesskapet ble opprettholdt. For kommunen ville det innebære at OBOS og USBL alene hadde ansvaret for prisdifferensieringen som nødvendigvis måtte skje mellom de borettslagstomtene som lå sentralt og lenger ute fra sentrum.

OBOS og USBL håpet at disse holdningene kunne legges til grunn ved forhandlingene og at administrasjonenes arbeid med utformingen av en mer detaljert prinsippavtale kunne ta til snarest mulig.

Tilbakemeldingen på vårt brev var at vi straks kunne starte forhandlinger med den nytilsatte finansrådmannen, Viggo Johannessen. Han ville ha med seg boligrådmann

Hiorth og noen andre. Vi startet forhandlingene allerede onsdag den 3. juli. De fant sted i en god atmosfære. Hauge konstaterte at den nye finansrådmannen var en sivilisert møteleder, for ikke å si en hyggelig fyr, som både talte klart og lyttet oppmerksomt. Johannessen startet med å påpeke at han hadde fått sitt forhandlingsoppdrag fra ordføreren, varaordføreren og kommunalråd Østen, som altså var Høyres ledelse i kommunen. Det normale var jo at administrasjonen fikk sine oppdrag fra et kommunalt organ. Det skapte en litt spesiell situasjon, som han ville ha nevnt. Fra vår side ble det sagt at vi var klar over dette, men at vi syntes det var riktig å forhandle som om oppdraget var gitt på normal måte. Dersom administrasjonens syn skulle legges til grunn for de videre forhandlingene ville det jo ikke bli noen forhandling, all den stund de stort sett var imot en slik samlet tomtehandel. Under litt munterhet ble det sagt at det jo heller ikke var OBOS som hadde tatt initiativ til forhandlingene og at OBOS for sin del vel i virkeligheten like gjerne hadde sett at ordningen var blitt ved det gamle. Hauge påpekte at om man skulle ha møtt hverandre på grunnlag av fortsatt feste, ville kosen ha vært begrenset. Da ville det ha blitt en kraftig kamp om festeavgiftenes størrelse.

Vi var enige om at vi nå måtte få fortgang i forhandlingene slik at saken kunne være avklart før valget. Dette var et åpenbart ønske fra Høyrepolitikerne i Oslo, og vi for vår del hadde stor forståelse for dette.

Når det gjaldt brevet fra OBOS fra av 28. juni hadde kommunen ingen innvendinger mot punkt 1 og punkt 2 i brevet, nemlig at OBOS/USBL betraktet seg som kommunens forlengede arm i boligsektoren og at OBOS og USBL vill føre forhandlingene sammen. Oslo kommune var i virkeligheten meget interessert i at OBOS også førte forhandlingene sammen med USBL. Det ville gi en større pakke som igjen ville gi en bedre begrunnelse for de særlig gode vilkårene. OBOS påpekte at i punkt 3 i vårt brev var den samlede sum hevet til 450 millioner kroner. Det representerte en økning på 1,5 millioner på USBLs underpakke.

For øvrig hadde Hauge og jeg på formøter blitt enige om at vi nå ikke ville gå høyere enn 300 millioner kroner for borettslagenes tomter. Vi måtte ikke komme på noen glidebane i forhold til Oslo kommune, som Hauge uttrykte det. Vi måtte nå stå fast på at vi ikke kom til å rikke oss en eneste krone over 300 millioner kroner for tomtene til borettslagene og det samme for de andre underpakkene.

Finansrådmannen ba om at OBOS overveide om det var mulig å gi en samlet pakke uten å lage tre underpakker. Til det svarte vi på stedet at det ville bli svært vanskelig å gå inn på fordi det var tre forskjellige beslutningsprosesser som måtte gjøres før forhandlingsresultatet med kommunen kunne godkjennes. Det store flertall av borettslagene til OBOS måtte akseptere tilbudet og det samme gjaldt det store flertallet av borettslagene i USBL. Når det gjaldt forretningstomtene var det lettere å forplikte seg.

Finansrådmannen tok igjen opp ordførerens ønske om å holde sentrumstomtene utenom. Jeg svarte meget raskt at her var det ikke noe særlig slingringsmonn. Dersom vi ikke fikk med sentrumstomtene ville det ikke bli noe samlet tilbud. Både OBOS og USBL måtte opprettholde fellesskapet mellom borettslagene dersom vi skulle ha håp om å få med oss mange nok borettslag til at avtalen kunne godkjennes. Det var også vi som ville være ansvarlige for prisdifferensieringen mellom lag i sentrum og øverst i Groruddalen.

Vi så vel heller ikke bort fra at utspillet fra finansrådmannen som vi nå hadde hørt noen ganger, var et forsøk på å få jekket opp totalprisen. Her var vi imidlertid urokkelige. De tilbudene som nå var gitt var vårt absolutt siste.

Til slutt la Oslo kommune fram sine syn på særvilkår som måtte inn i avtalen. De tre første var ikke annerledes enn OBOS hadde tenkt seg. De tre siste syntes vi imidlertid var høyst oppsiktsvekkende. Kommunen ønsket at dersom deler av en festetomt ble solgt til en tredjemann, så skulle kommunen ha forkjøpsrett til den gamle prisen justert for konsumprisindeks. Dersom et borettslag fikk utnyttet tomten sin bedre enn den var i dag skulle Oslo kommune også ha rett til en kompensasjon. Ved festetidens utløp skulle Oslo kommune ha rett til å kjøpe tomten tilbake til den gamle prisen med indeks, dog således at kommunen samtidig skulle være forpliktet til å feste tomtene bort videre etter det vi forsto.

Både Hauge og jeg reagerte spontant på dette siste og sa at særlig de to siste vilkårene om at man skulle betale en tilleggspris ved bedre utnyttelse av tomtene og at kommunen skulle ha rett til tilbakekjøp ved festtidens utløp ville være helt uakseptable fra OBOS sin side. Det ville være aldeles umulig å gå til borettslagene med et slikt kjøp. Det virket kanskje på oss som at kommunens forhandlere var redd for at de på et senere tidspunkt skulle bli bebreidet for å ha solgt tomtene altfor billig.

Møtet endte med at man ble enig om at OBOS skulle lage utkast til en prinsippavtale for hjemkjøp av samtlige tomter og at vi skulle møtes igjen like etter sommerferien.

Allerede den 9. august sendte Hauge over det første utkastet til kladd til **prinsippavtale**. «Jeg kaller den med vilje det og ikke kjøpekontrakt», skrev han i sitt oversendelsesbrev til meg. Vi hadde en del samtaler om det første utkastet og allerede den 13. august kom 2. versjon av utkastet til prinsippavtale. Her var det føyd til en del. I innledningen til prinsippavtalen het det:

«Borettslag tilhørende OBOS og USBL har i løpet av de siste 50 år festet ca 9.500 dekar bolig og forretningstomter av Oslo kommune. Den samlede festeavgift utgjør ca kr. 14 millioner pr. år.

Oslo kommune har som ledd i en ny finans- og tomtepolitikk tilbudt sine festere, herunder borettslag tilsluttet OBOS og USBL, å kjøpe sine festetomter til markedspris, som ligger høyt over grunnlaget for beregningen av festeavgift.

OBOS og USBL mener prinsipielt at feste vil være den mest hensiktsmessige form når kommunen stiller tomter til rådighet for boligbygging, men har i den foreliggende situasjon funnet at det er tungtveiende praktiske og økonomiske hensyn som tilsier at OBOS og USBL som moderorganisasjonene, på borettslagenes vegne forhandler med Oslo kommune om vilkår for et samlet hjemkjøp av alle de festetomter borettslagene i dag har.

På denne bakgrunn har Oslo kommune på den ene side og OBOS og USBL på den annen side ført forhandlinger om et samlet hjemkjøp, og blitt enige om denne prinsippavtale».

Kjøpesummen ble i § 1 satt til 450 millioner kroner og ble foreslått betalt kontant mot skjøter innlevert for tinglysing.

På det neste forhandlingsmøte den 15. august sa finansrådmannen sa at hans førsteinntrykk av avtaleutkastet ikke bare var positivt. Han syntes innledningen var skrevet altfor mye ut fra behovene til OBOS. Hans første reaksjon var vel at man helst kunne klare seg uten noen innledning. Mot dette opponerte Hauge og sa at det jo var god grunn til å forklare noe om bakgrunnen for at avtalen ble inngått.

Finansrådmannen sa da at han i så fall gjerne ville ha med unike trekk med avtalen som var slik at den heller ikke dannet presedens. Dette erklærte vi oss enig i. Hauge påtok seg å gjøre et forsøk med å skrive dette inn i avtalen. Finansrådmannen synes også at betalingsordningen var helt utilfredsstillende sett fra kommunens synspunkt. Han hadde regnet med at kommunen ville få en vesentlig del av pengene ved avtalens underskrift. Slik avtalen var formet ville det kunne gå både vinter og vår før kommunen fikk oppgjør selv om avtalen ble inngått og godkjent. Det var særlig konsesjonsbehandlingen kommunen ikke hadde noe herredømme over. Hauge sa at den modellen som her var foreslått var en helt alminnelig modell ved kjøp og salg av eiendom. For kjøper var det ikke lett å betale kjøpesummen før han visste om han ville få konsesjon. På den annen side var det ikke så vanskelig fra vår side å se at det for Oslo kommune hadde en spesiell betydning å få et første avdrag eller forskudd når administrasjonen underskrev avtalen. Finansrådmannen foreslo at man betalte 1/3 når avtalen ble undertegnet av administrasjonene og resten når avtalen trådte i kraft. Hauge foreslo at man på bakgrunn av samtalene burde få til en ny struktur som gikk ut på at det f. eks ble betalt 100 millioner kroner ved avtalens undertegning og resten når avtalen trådte i kraft, men likevel slik at det ble holdt tilbake 20-25 millioner som skulle betales når kjøpet var gjennomført. Vi la vekt på at begge parter satte seg under et visst press for å påskynde gjennomføringen, og i særdeleshet at kommunen kom med dette press ved at det var et beløp stående ute. Det bygde han på sine erfaringer. Finansrådmannen sa at han ville være fortrolig med en slik modell.

Et annet hovedpunkt fra finansrådmannen var det praktiske arbeidet ved gjennomføringen av avtalen. Han syntes at OBOS hadde lagt all risiko og alt arbeidet for gjennomføringen på kommunen. Han pekte særlig på at det ville ta kommunen mye tid og ressurser om man skulle granske rettsituasjonen for hver av tomtene. Fra boligrådmannens side ble det også sagt at det forelå flere litt vanskelige spørsmål for mange av tomtene om grenser, om forholdet til vei osv. osv. På bakgrunn av det som ble sagt fra kommunen ble vi enige om at vi kunne ta inn i avtalen at kommunen bare garanterte for sin hjemmel til tomtene, at det ikke var pengeheftelser på disse, og at kjøperne for øvrig overtok tomtene i rettslig henseende som de var og i overenstemmelse med grunnbøkene. OBOS og USBL ville for øvrig kunne gjøre vesentlig forarbeid og finne ut mer om den rettslige situasjonen for de enkelte tomtene.

Vi ble ellers enige om at pågående tvistesaker, regulering av festeavgiften for en del borettslag som var tilknyttet OBOS ble stilt i bero frem til man så om man fikk en avtale. Dersom man fikk en avtale ville dette kunne løses enkelt, dersom man ikke fikk en avtale fikk sakene settes i gang igjen som om det aldri hadde vært noen avtale.

På slutten av møtet stilte finansrådmann Viggo Johannessen spørsmål om vederlaget. Han hadde basert seg på at man ikke kunne røre summen på 450 millioner kroner, og hadde vel også fått en slags aksept for dette hos sine foresatte. Men han kom tilbake og spurte om det var noe mer vi kunne gjøre for å lage en slags glasur på avtalen. Det hadde han også nevnt under vårt forrige møte. Kunne man for eksempel lage avtalen med tilbakevirkende kraft for OBOS Forretningsbygg AS slik at kommunen fikk en gevinst i form av renter på kjøpesummen fra et tidligere tidspunkt? Et halvt års framskytning av ikrafttreden for tomtene til OBOS Forretningsbygg ville fort representere 6 millioner kroner i ekstra inntekter for kommunen. Fra OBOS sin side var vi ikke uforberedt på dette spørsmålet. Varaordfører Hans Svelland hadde i flere samtaler med meg sagt at kommunen burde se et tall på over 500 millioner kroner dersom man skulle være sikret at avtalen gikk gjennom i bystyret. Jeg hadde derfor tenkt en del på hvordan vi skulle få til dette. I samtaler med Hauge hadde jeg sagt at vi kanskje kunne foreslå å ta med alle de ubebygde tomtene som vi hadde tilsagn om å få festet. Dette gjaldt resten av de ubebygde arealene på Holmlia og store arealer på Klemetsrud/Mortensrud. For Holmlias del hadde vi festeavtaler, mens vi bare hadde festetilsagn for tomtene på Klemetsrud/Mortensrud. Hauge synes dette var en meget god ide og vi drøftet nøye hvordan vi skulle fremføre denne tanken for kommunens forhandlere. Da finansrådmannen spurte hva vi kunne gjøre for å få ytterligere glasur på avtalen nevnte jeg at vi kanskje kunne gjøre tomtehandelen enda større. Dersom vi fikk med de ubebygde arealene på Holmlia og Klemetsrud kunne vi øke kjøpesummen med 50 millioner kroner. OBOS så for seg at tomtene på Klemetsrud ville bli bygget ut i løpet av de neste 3-8 år. Jeg forklarte at hvis vi baserte kjøpet av tomtene på en realistisk markedspris på 200 kroner pr. kvm og at tomtene i

gjennomsnitt først ville kunne bebygges om 5 år, ville prisen i dag, ved å betale fem år før byggestart ha en neddiskontert verdi på 107 kroner pr. kvm, dersom vi la til grunn en rente på 13,5%. Den gangen var det vanlig å betale tomtene ved byggestart. (Her har historien vist oss at vi var meget optimistiske i våre anslag om byggetempo. Tomtene er fremdeles ikke ferdig utbygd i 2018.) Vi foreslo at vi kunne føye disse arealene inn på listen på de tomtene som OBOS kjøpte fra kommunen. Det som ville fremgå av prinsippavtalen var at gjennomsnittsprisen ville bli noe, men ikke mye høyere. Samtidig kunne begge parter med rette argumentere for at disse tomtene var kjøpt av kommunen til markedspris, med samme prisnivå som Selvaagbygg hadde betalt for andre tomter i nærheten.

Det viste seg at finansrådmannen og hans medarbeidere var svært interessert i ideen om å ta med flere tomter i handelen. Det ble drøftet litt frem og tilbake og vi ble til slutt enige om at finansrådmannen skulle ventilere saken med sine foresatte samtidig med at jeg ville diskutere den med min styreformann. Da kunne begge parter si at dette var en tanke som var kommet fram under forhandlingene og som muligens kunne representere en løsning.

Etter møtet var vi enige om at Hauge skulle arbeide videre med tekstene til prinsippavtalen, mens jeg skulle sørge for å overbringe til Oslo kommune en samlet liste over de tomter som skulle inngå i handelen med arealer og gårds- og bruksnummer. Jeg skulle også arbeide videre med prisvurderingen for de enkelte tomtene og utforming av tilbudet til borettslagene.

På bakgrunn av diskusjonene med kommunen, der de uttrykte bekymring for konsesjonsbehandlingen av tomtekjøpet, ba jeg advokaten i OBOS, Bjørn Agnar Nielsen, om å ta dette opp med Landbruksdepartementet. Den 15. august skrev han brev til departementet og spurte om vi måtte søke om konsesjon for samtlige tomter. En av gladmeldingene i saken var at departementet allerede den 18. oktober svarte oss at det i dette tilfelle dreide seg om festekontrakter som var inngått for en periode på 80 år eller mer. De eldste kontraktene ble inngått i slutten av 1940-årene og de yngste i 1985. Departementet antok derfor at for kontrakter der det gjensto en så lang festetid, kunne det ikke anses å skje et nytt erverv ved innløsningen, og at det derfor ikke var nødvendig å søke om konsesjon. Dermed slapp vi å søke om konsesjon på de aller fleste tomtene. Unntaket var for tomter fra før krigen og de ubebygde tomtene på Holmlia og Klemetsrud (nå Mortensrud).

Etter møtet den 15. august jobbet begge parter med å utforme prinsippavtalen for å gjøre den akseptabel både for bystyret og for borettslagene. Fra styreformann Rolf Hansen fikk jeg oversendt et eget ark med forslag til et par tekstavsnitt i prinsippavtalen. Blant annet skrev han at vi burde ha med følgende: *«Begge parter vil understreke at avtalen om hjemkjøp er å betrakte som en videreføring av*

samarbeidet mellom Oslo Kommune og OBOS/USBL om boligoppgavene i Oslo. Dette har også konkret kommet til uttrykk gjennom utformingen av avtalen.»

Den 20. august sendte Hauge over et revidert utkast til avtale. Samme dag sendte OBOS over en liste til kommunen over alle de tomtene som vi mente skulle inngå i tomtehandelen. Den 21. august kom det et forslag fra Oslo kommune ved kontorsjef (assisterende boligrådmann) Asbjørn Schei til avtaleutkast. Han skrev at dette var laget før de hadde sett Hauges forslag som kom dagen før. I sitt utkast hadde kommunen blant annet tatt inn en rekke krav som kommunene måtte ha ivaretatt ved et eventuelt salg. Kjøpesummen var i begge utkastene satt til 450 millioner kroner. Det var ennå ikke tatt noe standpunkt til tomtene på Holmlia og Klemetsrud. Hauge sydde de to forslagene sammen til et nytt utkast den 22. august.

Den 23. august hadde vi nytt forhandlingsmøte på boligrådmannens kontor uten finansrådmannen. Til gjengjeld var kommuneadvokat Sandvik med. Her ble det siste utkastet til Hauge gjennomgått. Man var enige om at tomter som tidligere hadde grense til «midt vei» måtte måles på nytt og at grensen skulle gå i «kant vei». Sandvik og Schei fra kommunen mente at OBOS og USBL måtte betale for oppmålingen. Hauge mente at dette fikk utstå til vi var kommet lenger med drøftingene. Det var flere «danderings spørsmål» som måtte avklares. Blant annet hvor mye av kjøpesummen som skulle betales ved avtalens ikrafttreden og hvor mye som skulle utstå til den var gjennomført, samt hvilken rente man skulle beregne. Men alt dette kunne gjøres enklere hvis man fikk med Holmlia og Klemetsrud-tomtene i avtalen. Kommunen mente også at borettslagene måtte ha kommunens samtykke, både fra bygningsmyndighetene og fra Boligrådmannen, dersom de ønsket å bygge mer på sine tomter. Dette motsatte vi oss sterkt. Man ble på møtet enige om det det meste i avtaleutkastet, men det gjensto fremdeles et par realiteter. Det var derfor enighet om et nytt møte så snart finansrådmannen var tilbake.

Det ble ikke noe snarlig møte. Isteden mottok vi den 6. september et brev fra Boligrådmannen datert 3. september. Jeg ringte straks til Hauge. Vi var begge meget overrasket over at kommunen nå begynte med skriftlig saksbehandling, istedenfor å drøfte prinsippavtalen med oss i forhandlingsmøter.

I brevet var kommunen opptatt av at tomtehandelen vi stod foran var unik. Prisen det var tale om kunne også kalles unik. For at utenforstående skulle kunne forstå, og akseptere dette, var det ikke nok at det var en stor tomtehandel. Det måtte også være synlige og markerte rådighetsinnskrenkninger for kjøpersiden for å begrunne prisen. Deretter fulgte en rekke merknader, tilføyelser og endringer i Hauges siste utkast til prinsippavtale. Til slutt sa kommunen at den ikke hadde noe imot å utvide salget med arealene som OBOS skulle feste på Klemetsrud og Holmlia. Men prisen måtte være minst 59 millioner kroner.

Vi var enige om at vi straks skulle sende et svarbrev til kommunen. Hauge laget raskt et utkast til svar og vi møttes samme ettermiddag. Etter å ha konferert med styreformann Rolf Hansen, sendte vi vårt svarbrev den 9. september. **Her gjentok vi**

at vi ikke vi ikke ville betale mer enn de 450 millionene som var budt. Men etter kontakt med USBL, var vi begge villige til å kjøpe tomtene på Holmlia og Klemetsrud for til sammen 60 millioner kroner. Av dette var tomter på 410 da til OBOS og 150 da til USBL. Vi var også villig til å diskutere de enkelte paragrafene. Vi hadde, i likhet med kommunen, også kommet til at tomter som var festet bort til funksjonshemmede, fortsatt skulle festes bort til en nominell festeavgift (kr. 100 pr. år). Vi sendte kopi av brevet til ordføreren.

Eiendomsskatt?

For øvrig kunne viseadministrerende direktør Terje Røllheim fortelle at han hadde hørt foruroligende ting i Rådhuset. Kommunen arbeidet med å øke eiendomsskatten. Etter frislippet av prisreguleringene kom visstnok Kommunaldepartementet til å åpne for en skjematisk forhøyelse av grunnlaget for eiendomsskatten på 75%. Hvordan ville borettslagene reagere på dette? Ville det bli oppfattet slik at når kommunen mistet festeinntektene tok de det igjen ved å øke eiendomsskatten? I en samtale vi hadde, var vi enige om at vi ville fortsette forhandlingene. Men vi måtte være meget omhyggelige i våre formuleringer i avtalene mellom borettslagene og OBOS så vi ikke fikk ansvaret for noe vi ikke hadde herredømme over.

Den 16. september kl.1200 fortsatte vi forhandlingene hos finansrådmannen. Med seg hadde han bare kontorsjef Schei, rådmannssekretær Eika, begge fra boligrådmannens kontor. Dette var to meget sentrale personer ved boligrådmannens kontor, som hadde deltatt i forhandlingene med OBOS hele tiden. Boligrådmannen selv og kommuneadvokaten var ikke tilstede. Fra vår side møtte Hauge, Egil Berg og jeg. Vi hadde hatt formøter og gått gjennom de problemstillingene som vi trodde ville melde seg på dette møte.

Det viste seg at finansrådmannen hadde laget et nytt utkast som ble fremlagt under møtet. Det bygget på Huges utkast, men inneholdt en del motforslag. Når det gjaldt prisen ville kommunen at Holmlia og Klemetsrud skulle være inkludert i handelen for 75 millioner kroner. Dermed ville samlet pris komme opp i 525 millioner kroner. Kommunen hadde målt arealene og kommet til at de var ca. 540 dekar noe som var ca.20 dekar mindre enn det som OBOS hadde bygget på i et brev av 6. september. Kommunen mente fortsatt at festeavtaler som var under regulering dette året skulle fortsette helt fram til kjøpsavtale var undertegnet. Dette begrunnet kommunen med at den ikke hadde oversikt over hva dette ville bety økonomisk for kommunen om man droppet disse sakene. OBOS hadde hele tiden vært imot dette og hadde formulert inn i vårt avtaleutkast det man tidligere var blitt enige om i forhandlingene, nemlig at regulering av festeavgifter for tomter som inngikk i denne avtalen og som var reist, men ikke endelig avgjort, skulle stilles i bero. Dersom avtalen trådte i kraft skulle reguleringssakene bortfalle. Dette var åpenbart et vanskelig spørsmål for kommunen. Finansrådmannen var heller ikke fornøyd med at OBOS ikke hadde tatt inn i avtaleutkastet en tidligere betaling av tomtene til OBOS Forretningsbygg som

kunne gi kommunen en 5-6 millioner kroner i rentefordel. Til dette svarte vi at det hadde vi ikke fått tilslutning for i OBOS sine organer. Vi kom imidlertid til at vi kunne akseptere å stå ved vårt tilbud om 60 millioner kroner for tomtene på Holmlia og Klemetsrud selv om de nå viste seg å være 20 dekar mindre. Det ga en gjennomsnittspris på 111 kroner pr. m² i stedet for kr. 107,50. Det normale i kommunen var at man betalte for tomtene når man skulle startet bygging. Etter som OBOS ikke ville startet byggingen på Klemetsrud før om tidligst 2-3 år og at utbyggingen deretter ville pågå i mange år, ville det være en stor fordel for kommunen å få pengene nå. Mine regnestykker viste, og som jeg også tidligere hadde nevnt for kommunen, at hvis vi kjøpte disse tomtene for 60 millioner kroner, ville vi i realiteten betale like mye, eller kanskje mer, enn det Selvaagbygg hadde kjøpt sine tomter på Klemetsrud for. Det så ut som disse argumentene etter en tid gjorde et visst inntrykk på finansrådmannen. Han ville ikke ta Klemetsrud og Holmlia ut av avtalen, men sa at han ville forelegge saken for sine foresatte og om de kunne godta 510 millioner kroner for ca. 10 000 dekar tomt som det nå etter de siste justeringene var blitt.

Det ble også en del drøftelser om de forhøyelser i eiendomsskatten som det hadde gått rykter om og som hadde skapt litt brann i rosenes leir i OBOS. Det ble forsikret fra finansrådmannen at slike ting var ukjent ved hans kontor. Fra Eikas side ble det også påpekt at borettslagene betalte eiendomsskatt både for tomt og for hus selv om de ikke eide tomten. Det var et vilkår i festekontrakten at borettslagene skulle betale eiendomsskatt som om de eide tomten. Derfor kunne en forhøyelse av eiendomsskatten selvsagt påvirke borettslagenes økonomi, men det vil ikke komme til å få noen betydning for dem om de eide eller festet tomten.

Når det gjaldt de øvrige paragrafene i avtaleutkastet var det mulig for OBOS og USBL å godta de fleste av de formuleringene som kommunen hadde kommet med. Litt nølende godtok vi også at vi og borettslagene skulle dekke kostnadene med oppmålingen av tomtene. Jeg fremmet da forslag om at vi fra vår side gjerne ville bruke private firmaer for å få gjort oppmålingene. I Oslo kommune regnet man nå med at det tok mellom 5 og 10 år å få gjennomført en oppmåling. Dette var vi vel kjent med. På dette tidspunkt var tomtene på Romsås enda ikke oppmålt, 15 år etter at boligene der oppe sto ferdige. Det ble en lang diskusjon om saker om festeregulering som var reist men ikke avsluttet. Etter hvert godkjente kommunen vår formulering her, slik at disse reguleringene falt bort hvis avtalen ble godkjent.

Det var ikke mulig for finansrådmannen å bli enige med oss helt på egen hånd om man ville anbefale avtalen, som nå var nærmest ferdigforhandlet. Han måtte tilbake til sine politiske foresatte for å få instruks. Dette ville han kunne få til raskt. Vi ble enige om at vi skulle møtes igjen om to dager. Avtalen måtte selvsagt også godkjennes av formannskapet og bystyret.

Vi møttes igjen onsdag den 18. september kl. 1400. På dette møtet skulle kommunen gi endelig svar på om den ville ta med arealene på Holmlia og Klemetsrud. Den skulle også gi oss endelig svar på om den aksepterte våre formuleringer om å stoppe den videre prosess vedrørende forhøyning av festeavgiftene fram til avtalen var endelig avklart. Hauge, Egil Berg og jeg hadde også denne gangen et lite formøte før vi gikk i møte med finansrådmannen. Egil Berg hadde tidligere orientert meg over telefonen om at USBL hadde regnet feil på arealene sine. Ut fra de tilbud som USBL tidligere har gitt, ville det derfor være naturlig at USBL økte kjøpsprisen tilsvarende økningen i arealene. Dette tilsvarte 5 millioner kroner. Vi var enige om å legge dette fram for kommunens forhandlere og håpet dette kunne være den siste pynten på kaka som gjorde at de aksepterte hele handelen.

Vi blir enige

Da vi kom inn i møtet gikk finansrådmannen rett på sak og sa at kommunen var innstilt på å akseptere våre formuleringer i § 9 om å stoppe prosessen vedrørende festeavgiftene. Vi gikk deretter videre over til å behandle arealene på Holmlia og Klemetsrud. Han sa at han her hadde fått uklare meldinger fra politikerne. Deres holdning var at dersom OBOS ikke kom til å bygge på disse arealene i løpet 2-8 år, burde arealene inkluderes i handelen. Dersom OBOS hadde planer om å bygge ut arealene tidligere burde imidlertid arealene holdes utenom. Jeg ble derfor spurt om hvilke konkrete utbyggingsplaner OBOS hadde for Holmlia og Klemetsrud. Jeg svarte at utbyggingsplanene på Klemetsrud var som tidligere omtalt, det vil si at vi regnet med å begynne byggingen i løpet av et par års tid og deretter holde på i 4-6 år. (Det skulle senere som nevnt vise seg at 20-40 år var nærmere sannheten). Det hele var imidlertid svært usikkert, siden det var markedet som ville avgjøre hvor raskt vi ville kunne komme i gang. Vår holdning var imidlertid at vi først ville gjøre oss ferdige på Holmlia. Eika nevnte så at det i prisen for Klemetsrud ikke var tatt hensyn til at ca. 18 dekar var foreslått regulert til næringsformål. Han mente derfor at prisen på disse arealene burde kunne settes høyere. Etter litt høyttenkning og regning fra min side fant vi ut at OBOS burde kunne strekke seg ca. 2 millioner kroner lenger på grunn av næringsarealene på Klemetsrud. Hauge tok så opp det forholdet at USBL hadde finregnet på sine arealer og funnet ut at disse var så mye større, ca. 115 dekar på boligområder og ca. 10 dekar for næringsarealene, at dette tilsvarte en reell prisøkning på ca. 5 millioner kroner. Ved å øke prisen på USBLs tomter med 5 millioner kroner, fra 45 til 50 millioner kroner, og med økningene på 2 millioner kroner for Klemetsrudtomtene til OBOS, håpet vi at kommunen kunne akseptere dette. Finansrådmannen tok så opp om hvorvidt det var mulig å øke kjøpesummen med enda 1 million kroner ved å øke restbeløpet av betalingen som først skulle forfalle når handelen var endelig gjennomført. Ved at dette beløpet bare skulle forrentes med 12 %, mente han at OBOS kunne ha en liten rentedifferanse og tjene på dette beløpet.

Ut fra en samlet vurdering fant vår forhandlingsdelegasjon ut at vi kunne slutte oss til forslagene fra finansrådmannen. Den endelige kjøpesummen ville da bli på til sammen 518 millioner kroner.

Det ble dermed enighet om å øke arealoppgavene i kontrakten fra 9 500 dekar til 10 000 dekar og å øke kjøpesummen til 518 millioner kroner fordelt på 450 millioner kroner på OBOS og 68 millioner kroner på USBL. I OBOS fikk dermed 214 borettslag med 49 460 leiligheter anledning til å få kjøpt sine tomter.

Den endelige fordelingen av omkostningene mellom OBOS og USBL som i realiteten bare gjaldt fordelingen av den siste millionen foretok vi for øvrig på gangen etter at møtet var hevet. Egil Berg var da enig i at siden OBOS var villig til å øke sitt tilbud på Klemetsrud med 2 millioner ville han akseptere og dekke den siste millionen under økningen på ca.10 dekar i næringsarealene til USBL. Internt i OBOS ble beløpet fordelt med 300 millioner kroner på borettslagene, 108,5 millioner på OBOS Forretningsbygg AS og 41,5 millioner på tomtene på Klemetsrud og Holmlia. Borettslagene ble i tillegg belastet med renteutgifter på 18 millioner kroner for det fremskyndte tomtekjøpet på Holmlia og Klemetsrud. I USBL ble de 68 millionene fordelt med 50 millioner kroner på borettslagene og 18 millioner på tomtene på Klemetsrud og forretningstomtene.

Etter møtet tok vi et raskt lite samråd for å diskutere den videre fremdrift. Hauge skulle nå renskrive kontrakten og sende den til kommunen og til oss. Jeg fikk ansvaret for å renskrive arealoppgavene som skulle være bilag til prinsippavtalen. Vi var også enige om at Hauge straks skulle starte arbeidet med å utarbeide kontrakter som OBOS og USBL skulle bruke ved videre salg til borettslagene. Vi snakket også litt sammen om hvordan vi burde oppføre oss i forhold til pressen, som antagelig ville bli svært nærgående når avtalen ble kjent. Det ble fra min side sagt at vi burde prøve å opptre samlet og få lagt saken frem på vår måte for massemedia.

Underveis i forhandlingene hadde det internt i OBOS vært en del spørsmål om hva som ville skje med diverse felles organer, som for eksempel vaktmestersentralene, hvis festekontraktene falt bort. I festekontraktene var det nemlig en klausul om at borettslagene hadde en plikt til å delta i fellesorganer som var opprettet for å ivareta beboernes fellesinteresser. I siste møte ba vi om at dette også ble tatt inn i § 9, noe kommunen var enig i. Schei mente at dette var enda et punkt som gjorde avtalen unik.

Dermed var de to delegasjonene enige både om prisen og formuleringene i prinsippavtalen. Vi ble også enige om siste frist for at avtalen skulle godkjennes i de respektive organer hos OBOS, USBL og i bystyret ble satt til 31. desember 1985. Tomtene skulle overtas fra Oslo kommune 1. januar 1986.

Allerede dagen etter oversendte Hauge en renskrevet prinsippavtale til alle parter. Han hadde datert avtalen 18. september som var den dagen vi ble enige om avtalen.

Mens vi hadde forhandlet hadde boligetaten i Oslo kommune gått gjennom de listene vi hadde oversendt med arealer og festeavgifter på de enkelte tomtene. Her ble vi nok en gang minnet om hvor vanskelig det var å gjøre alt sammen 100 % korrekt. I et brev til boligrådmannen av 18. september hadde de for hånd rettet en rekke arealer. Boligetaten uttalte at: «Generelt kan det sies at USBL's og OBOS's opplysninger om arealer avviker fra våre noteringer der det er foretatt til og fra målinger fra det opprinnelige areal. Vi vil anta at våre opplysninger i slike tilfeller er de mest korrekte. Det kan imidlertid synes vanskelig umiddelbart å finne en forklaring på et annet forhold: At en del av de eiendommer som oppgis å være festet i de tilsendte lister ikke er registrert ved vårt kontor». Så her var det fortsatt en del arbeid å gjøre.

Saksbehandlingen gikk nå raskt videre hos begge parter. Finansrådmannen og boligrådmannen laget allerede den 23. september i fellesskap en innstilling til formannskapet der de foreslo at prinsippavtalen som var inngått mellom de to administrasjonene ble godkjent. I innstillingen het det blant annet: «*At den avtalte salgssum er meget rimelig, både i forhold til det prisnivået bystyret har vedtatt for salg av festetomter ellers, og dermed enda mer i forhold til dagens tomteprisnivå, forklares først og fremst av den omstendighet at det her dreier seg om en uvanlig omfattende transaksjon med til dels uvanlige salgsvilkår. Hvorvidt resultatet skal anses som tilfredsstillende for kommunen er dels betinget av hvilke salgsinntekter kommunen kunne vente å få inn gjennom løpende individuelle salg og/eller gjennom økning i de løpende festeinntekter i årene fremover, dels av den vekt en legger på en rask realisering av de verdier som er bundet i disse grunneiendommene*».

Saken ble vedtatt i formannskapet mot fire stemmer fra Arbeiderpartiet.

Arbeiderpartiet fremmet sitt eget forslag som lød:

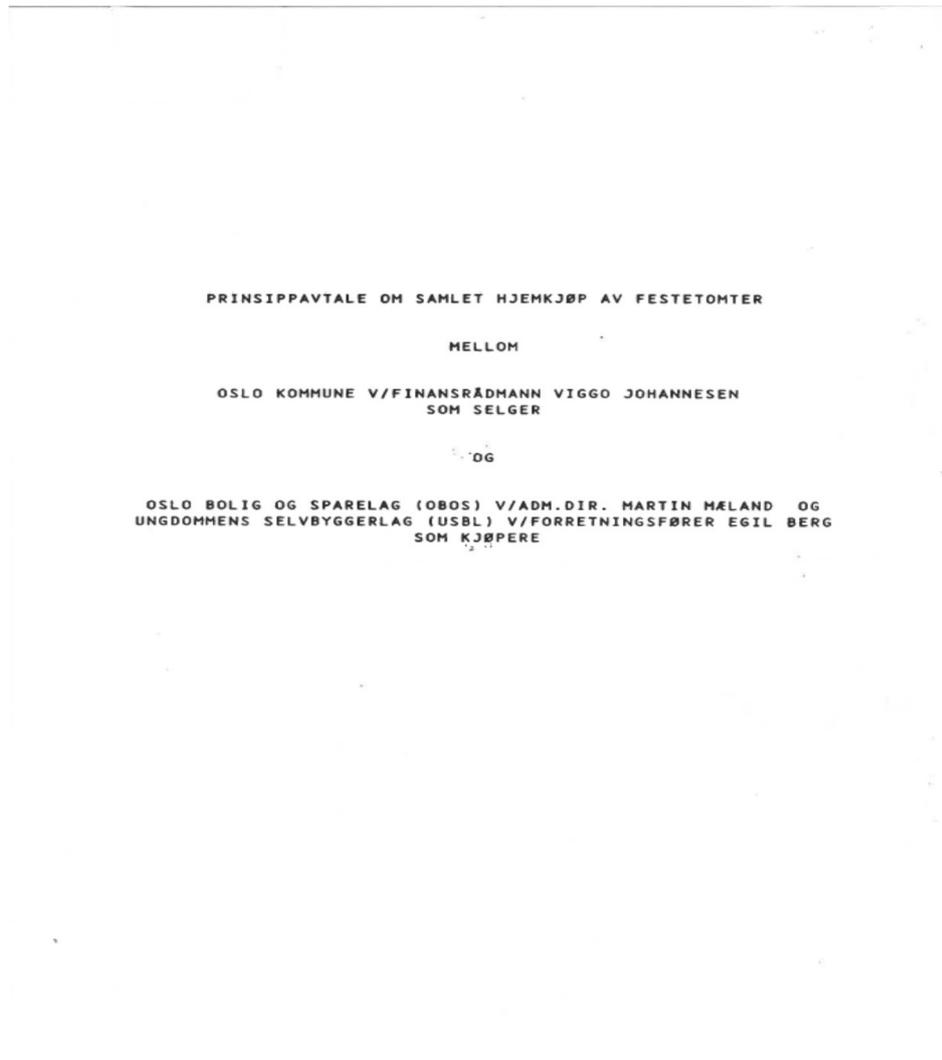
- «1. Tomtene festet til OBOS og USBL selges ikke.
2. Ved regulering av festeavgiften og fornyelse av festeavtale, fastsettes festegrunnlaget slik at det gir lavere bokostnader enn kostnader som beboerne påføres ved kjøp.
3. Det fremmes ny sak om fastsettelse av festegrunnlaget basert på punkt 2 og med lavere festerente enn husbankbelånte eiendommer».

Arbeiderpartiet var således prinsipielt imot at kommunen skulle selge sine tomter. Det var også en holdning som gjorde seg sterkt gjeldende i styret og tillitsmannsapparatet til OBOS. Man hadde vennet seg til at det var kommunen som hadde ansvar for å skaffe tomter til boligbyggingen og som regulerte og festet bort disse tomtene på rimelige vilkår. At kommunen nå gikk over til å selge tomter og at det etter hvert var snakk om å selge til markedspris, var for mange den gang ganske opprørende. Det var således ingen opplagt sak at OBOS ville få med seg tilstrekkelig

mange borettslag til å få avtalen godkjent. For at avtalen skulle godkjennes fra vår side satte vi som betingelse at mer enn 90 % av borettslagene kjøpte sine tomter.

I motivasjonen i forslaget fra Arbeidspartiet uttalte de også at: «*Det er viktig for Oslo kommune å forvalte byens realkapital på lang sikt av hensyn til byutviklingen og for kommende generasjoner. Ikke minst ut fra sistnevnte argument har Arbeiderpartiet stilt seg skeptisk til eiendomssalg*».

Slik ble prinsippavtalen:



INNLEDNING

Samarbeidet mellom Oslo kommune og boligkooperasjonen i Oslo om løsningen av de sosiale boligoppgavene, har ført til at borettslag tilhørende OBOS og USBL i løpet av de siste 50 år har festet ca. 9.500 da bolig- og forretningstomter av Oslo kommune. Den samlede festeavgift utgjør ca. kr 14 mill. pr. år.

Oslo kommune har som ledd i sin finans- og tomtepolitikk tilbudt sine festere, derunder borettslag tilsluttet OBOS og USBL, å kjøpe sine festetomter. Kommunen har gjort det klart at et samlet salg til OBOS og USBL, på vegne av deres tilsluttede borettslag, vil kunne forsvare en særlig pris på grunn av avtalens størrelse og de praktiske fordeler for kommunen som er knyttet til et samlet salg, og når avtalen inneholder visse vilkår som ivaretar allmenne hensyn, og derved får en unik karakter uten presedensvirkning.

OBOS og USBL mener prinsipielt at feste vil være den mest hensiktsmessige form når kommunen stiller tomter til rådighet for boligbygging, men har i den foreliggende situasjon funnet at det er tungtveiende praktiske og økonomiske hensyn som tilsier at OBOS og USBL som moderorganisasjoner, på borettslagenes vegne forhandler med Oslo kommune om vilkårene for et samlet hjemkjøp av alle de festetomter borettslagene i dag har, så meget mer som OBOS og USBL legger stor vekt på, til enhver tid, å videreføre det tradisjonelle samarbeide med Oslo kommune.

Med mandat i bystyrets vedtak av 12.12.1984 om prisfastsettelse ved salg av kommunale festetomter, har kommunens administrasjon forhandlet med OBOS' og USBL's administrasjoner om et samlet salg av de bolig- og næringsstomter som festes av borettslag m.v. tilknyttet de to boligbyggelagene og er blitt enige om nedenstående prinsippavtale:

§ 1

Oslo kommune selger til OBOS og USBL de festetomter m.v. som inngår i vedlagte bilag 1 og som utgjør ca. 10.000 da, for en samlet kjøpesum på kr 518 millioner - kroner femhundreogatten millioner.

Av kjøpesummen svarer OBOS for kr 450 millioner og USBL for kr 68 millioner.

I det kjøpte tomteareal inngår tomter av forskjellig beskaffenhet, lokalisering og verdi. De priser OBOS og USBL vil legge til grunn ved videreføringen til borettslagene, vil måtte gjenspeile disse forskjeller. Prisen i sentrale områder vil bli vesentlig høyere enn prisen i utkantstrøk med store friarealer. Prisen for utpregede forretningstomter i sentrale områder vil bli meget høy.

Kommunen har intet ansvar for OBOS' og USBL's fastsettelse av prisen på de enkelte tomter. Partene er enige om at festere som i dag har nominelle festeavgifter, fortsatt beholder slike eller liknende vilkår.

Partene er enige om sammen å søke Finansdepartementet om fritagelse for dokumentavgift ved salget, fordi det dreier seg om en overdragelse til kjøpere som allerede reelt har den vesentlige del av eiendomsrådigheten.

I tillegg til kjøpesummen betaler OBOS og USBL tinglysningsgebyrer, og om den ikke blir ettergitt, dokumentavgiften.

§ 2

Kjøpesummen betales slik:

10 dager etter avtalens ikrafttreden, jfr. § 8, første ledd, betaler kjøperne kr 465 millioner. Festeavtalene faller bort 31. desember 1985.

De resterende 53 millioner betales når avtalen er gjennomført, dvs. alle enkeltskjøter er utferdiget og innlevert til tinglysning, jfr. § 9 tredje ledd, senest 1 år etter avtalens ikrafttreden. Kjøperne skal betale rente på dette restbeløpet med 12%, fra avtalens ikrafttreden inntil betaling skjer.

§ 3

Kjøperne er kjent med tomtenes grunnboksblad og overtar tomtene i rettslig henseende som de er, herunder de heftelser av enhver art som festerne er eller bør være kjent med.

Salget gjelder grunnen til kant offentlig vei, og omfatter ikke festegrund som (i eldre målebrev) måtte være målt til midten av offentlig vei. Målebrevene skal her justeres slik at alle grenser går ved kant offentlig vei. Måling skal skje for OBOS' og USBL's regning. Partene vil avtale en praktisk fremgangsmåte for igangsettelse av slik grensejustering.

Kommunen innestår for sin hjemmel og for at tomtene er fri for pengeheftelser.

Der kommunen måtte ha gitt borettslag lån med sikkerhet i festerett og påstående bygninger, skal lånet bli stående med sikkerhet i eiendomsrett og bygninger. Partene vil bli enige om de praktiske spørsmål som her måtte melde seg.

§ 4

Kommunen har rett til å legge og ha liggende ledninger i eller over ubebyggede deler av tomtene, samt rett til adkomst for anlegg og vedlikehold. Kommunen har også rett til å sette opp nettstasjon (transformator), legge kummer o.l. Hvis slikt anleggsarbeid har skadet opparbeidet del av en eiendom, vil den bli satt i tidligere stand for kommunens regning.

Kjøperne plikter å avstå nødvendig, ubebygget grunn til veiutvidelser samt fellesarealer, fellesanlegg, eventuelt nødvendige adkomster for nabotomter og nettstasjoner (transformator). Avståelsen skjer mot erstatning i den utstrekning kjøperne ikke plikter å avstå grunnen vederlagsfritt. I mangel av enighet om erstatningens størrelse avgjøres spørsmålet ved etterfølgende rettslig skjønn eller voldgift etter tvml. kap. 32 etter kommunens valg.

Tilsyn med og reparasjon av forannevnte anlegg må ikke hindres eller vanskeligjeres ved anlegg eller bebyggelse. Dersom en kjøper foretar arbeid eller anlegg som nødvendiggjør omlegging av ledninger som forefinnes på tomt, plikter kjøperen å legge om disse så fremt kommunen krever det. Kjøperen er forpliktet til etter nærmere bestemmelse av vannverket å nytte og betale de stikkledninger (vann- og avløpsledninger) som legges av kommunen. Kjøperen overtar eiendomsretten og vedlikeholdsplikten av disse stikkledningene.

Kommunen betinger seg stødsevarig rett til vederlagsfritt å ha kommunale eksisterende installasjoner fortsatt værende på eiendommen.

I den utstrekning kommunen pålegger - eller i medhold av § 5 tillater - inngjerding av en tomt - har kjøperen i forhold til kommunen gjerdeholdet alene.

§ 5

De enkelte kjøpere innestår for at allmennheten skal ha adgang til samme bruk av ubebyggede deler av det solgte areal som hittil. Uten kommunens tillatelse kan disse arealer ikke inngjerdes.

De enkelte kjøperne skal ha samme forvaltnings- og vedlikeholdsansvar m.v. for disse arealer som festeren tidligere hadde.

§ 6

Ved bortfeste eller salg av del av tomt til andre, skal kommunen varsles på forhånd. Kommunen har da en frist på 3 måneder til å avgjøre om den ønsker å overta arealet til den avtalte pris. Finner kommunen at det avtalte vederlag er urimelig høyt, kan den innen samme frist kreve at den pris den skal betale, blir fastsatt ved rettslig skjønn etter lov av 1. juni 1917 til et, etter omstendighetene rimelig vederlag.

§ 7

Dersom kommunen, som ledd i sin kommunale sanerings- og fornyelsespolitikk med sikte på å skaffe nye gode boliger, og eventuelt tilhørende anlegg, for boligsekende, fortrinnsvis medlemmer av OBOS og USBL, ønsker å erverve arealer som inngår under denne avtale, forplikter de enkelte kjøpere seg til å forhandle og inngå avtale med kommunen om overtagelse av tomtearealene og bygningene på rimelige vilkår.

§ 8

Denne avtale er inngått mellom kommunens administrasjon på den ene side og OBOS' og USBL's administrasjon på den andre siden. Avtalen blir først bindende for partene og trer i kraft når den er godkjent av formannskap og bystyre på kommunens side og av styrene i OBOS og USBL på kjøpernes side.

5.

Partene er klar over at saksbehandlingen i kommunen og innenfor OBOS og USBL vil kreve atskillig tid, og setter fristen for godkjenning til senest 31. desember 1985.

Hvis godkjenning ikke foreligger da, faller avtalen bort. Dersom avtalen ikke blir godkjent av styret i USBL alene, skal den dog være bindende mellom Oslo kommune og OBOS med de justeringer som da følger logisk av areal og kjøpesum.

§ 9

Når denne avtale er trådt i kraft, skal partene uten opphold ta alle nødvendige skritt hver for seg og i samarbeide for å gjennomføre avtalen så snart som mulig. OBOS og USBL vil gjøre sitt ytterste for å avlaste kommunen i det detaljmessige arbeid.

Oslo kommune vil, uten ny saksbehandling, anbefale konsesjon for kjøpet. Partene vil undersøke om konsesjon kan gis samlet til de enkelte borettslag etter søknad fra OBOS og USBL på grunnlag av denne prinsippavtale med bilag.

Oslo kommune vil undertegne skjøter til de respektive borettslag med kjøpesum og andre vilkår etter forarbeid av OBOS og USBL innenfor rammen av denne prinsippavtale. Skjøte skal inneholde en klausul om at kjøperne innen et boligområde har plikt til å være medlem av fellesorgan som måtte bli opprettet med det formål å ivareta beboernes fellesinteresser innen området, f.eks. felles vaktmestertjeneste, vedlikehold etc. av felles antenneanlegg og friarealer, og at medlemskapet medfører plikt til på betale de beløp som fellesorganet fastsetter til formålet.

Partene er enige om at saker om regulering av festeavgift for tomter, innbefattet under denne avtale, som er reist, men ikke endelig avgjort ved administrasjonenes underskrift av avtalen, skal stilles i bero inntil videre. Om avtalen trer i kraft, bortfaller reguleringssakene. Om avtalen ikke trer i kraft, kan reguleringssakene fortsette på sitt opprinnelige grunnlag som om ingen prinsippavtale var inngått.

Oslo, 18. september 1985

For Oslo kommune:


Viggo Johannesen
Finansrådmann

For OBOS:


Martin Møland
Adm. direktør

For USBL:


Egil Berg
Forretningsfører

OBOS-kjøp: Pluss 70,— i husleien

Pluss syttl kroner i husleien pr. måned. Det blir hva den enkelte beboer i OBOS-leiligheter kommer til å merke på lommeboken dersom den store tomte-transaksjonen mellom Oslo kommune, OBOS og Ungdommens Selvbyggerlag (USBL) iverksettes. De to bolig-kooperativene har undertegnet en kjøpsavtale med kommunen som betyr overtagelse av 10 000 dekar festetomter til en samlet pris på 518 millioner kroner.

Gigantavtale i Oslo

Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) og Ungdommens Selvbyggerlag (USBL) har inngått en prinsippavtale med Oslo kommune om å kjøpe vel 10 000 dekar festetomter for ialt 518 millioner kroner, får NTB opplyst.

OBOS innløser festetomter

OBOS og USBL kjøper festetomter:

Høyere OBOS-leie?

Nationen 26. 04. 85

Høyere husleie og høyere takster på feilighetene for 50.000 husstander i Oslo og omegn. Det blir virkningen av et gigantiske tomtekjøp for om lag en halv milliard kroner som boligbyggelagene OBOS og USBL er i ferd med å gjennomføre med Oslo kommune.

I gjennomsnitt vil husleia øke med 70 kroner pr. måned. Tre-fire borettslag i sentrum av Oslo får lavere husleie enn i dag. Størst økning blir det på småhusbeboerne på Oppsal som må ut med 500 kroner pr. måned i tillegg til dagens leie.

Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) og Ungdommens Selvbyggerlag (USBL) er i ferd med å gjøre et unikt tomtekjøp. Vi har inngått en avtale med Oslo kommune om kjøp av 10.000 dekar festetomter for 518 millioner kroner, sa direktør Martin Mæ-

land i OBOS på en pressekonferanse i Oslo onsdag.

OBOS skal straks selge tomtene videre til borettslagene. For at avtalen skal tre i kraft skal de 275 borettslagene i OBOS og USBL godkjenne kjøpet.

I løpet av noen uker vil ledelsen i OBOS legge fram tilbud til borettslagene. Prisen vil avhenge av hvor borettslagene ligger i Oslo. Og svarfristen er satt til 31. desember, opplyste Mælarid.

Borettslagene har tidligere betalt leie for tomten til Oslo kommune. Fordi kommunen har vars-

let økning i festeavgiften, anbefaler OBOS-ledelsen at det er bedre å kjøpe arealene. Kommunen på sin side skal sette pengene i et kapitalfond, og rentene skal bidra til å dekke hovedstadens stadig økende budsjettunderskudd.

Dersom borettslagene sier nei til avtalen, blir det ikke noe kjøp. OBOS og USBL skal kjøpe alt eller intet, ifølge direktør Mæland. Men borettslagene kan også forhandle på egen hånd med kommunen dersom avtalen går i vasken.

Prinsippavtalen godkjennes

Som man ser av kopien av avtaleteksten glemte vi å rette arealoppgaven i innledningen til Prinsippavtalen, slik at det fortsatt ble stående 9 500 da og ikke 10 000 da. Men det hadde ingen praktisk betydning. I § 1 fikk vi rettet det til 10 000 da.

Saken ble vedtatt i bystyret den 23. oktober. Også her stemte Arbeiderpartiet for sitt prinsipielle forslag og de fikk støtte fra SV og RV. Ved endelig votering i bystyret var det bare RV som stemte imot.

I OBOS sto vi foran en stor jobb. Vi hadde satt ned en egen gruppe som besto av meg, tidligere teknisk sjef Torolf Elster, forvaltningssjef Rolf Jarlsbo, forvaltningssjef Ørnulf Holum, advokat Bjørn Agnar Nielsen, viseadministrerende direktør Terje Røllheim, finansdirektør Bjørnulf Sandberg, økonomidirektør Arvid Sveen, ass. forvaltningssjef Kåre Kristensen og teknisk sjef Christian Hansson. Vi hadde flere møter der vi gikk gjennom oppgavene over tomtene til samtlige borettslag, for få frem riktige arealer og for å prøve å få en så riktig og rettferdig pris som mulig for hvert borettslag, når vi sammenliknet dem med hverandre.

Den 7. oktober hadde styret i OBOS vedtatt prinsippene for prisfastsettelse av borettslagenes eiendommer ved videresalg fra OBOS til borettslagene og OBOS Forretningsbygg. I prisfastsettelsen la vi til grunn Oslo kommunes sonepriser og tilpasset oss til denne. Høyeste sonepris i OBOS var indre sone og ble kr. 90,- pr. kvm. mens Oslo kommunes tilsvarende sonepris var 250 kroner pr. kvm. Laveste sonepris i sone 3 der vår sonepris ble satt til 32 kroner pr. kvm. mens Oslo kommunes tilsvarende var 97,-. Ut over soneprisene ble det gjort individuelle tilpasninger for de enkelte tomtene. Styret godkjente også at OBOS la på 18 millioner kroner i renteutjevning på grunn av at man følte at man måtte kjøpe tomtene på Klemetsrud og Holmlia på et for tidlig tidspunkt for å få prinsippavtalen i land. Styret godkjente også at OBOS Forretningsbygg AS kjøpte sine tomter for 108,5 millioner kroner, som var tre millioner kroner mer enn tidligere annonsert fordi man da hadde behandlet næringstomtene på Klemetsrud på ca. 18 dekar som boligtomter i stedet for som næringstomter. Styret godkjente også at man tok med i kontrakten med borettslagene utgiftene til et sikkerhetsfond på 30 millioner, som vi måtte betale dersom vi ble sittende å eie inntil 10% av tomtene. I tillegg kom omkostninger på 4 millioner, hovedsakelig til Hauge, samt dokumentavgift på 9 millioner og ny oppmåling av tomtene på 3 millioner kroner.

Få med borettslagene

Etter at prinsippavtalen var undertegnet satte vi i gang med et stort arbeid med intern opplæring av forvaltningskonsulenter og stedfortredere (frivillige tillitsvalgte som opptrådte på vegne av OBOS i borettslagenes styre og på generalforsamlinger)

for å lære dem opp i hva prinsippavtalen innebar: Vi forberedte oss på hvilke spørsmål og utfordringer vi sannsynligvis ville få fra borettslagene, slik at vi kunne ha gode svar. Vi gikk gjennom hva slags type finansiering borettslagene kunne regne med å få, hva dette ville bety for husleien i det enkelte lag, osv. osv.

Det ble innkalt til formannskonferanse mandag 14. oktober i Folkets hus. Der møtte det fram hele 186 representanter fra borettslagene. I tillegg møtte 22 stedfortredere, samt avdelingsbestyrere, forvaltningskonsulenter og representanter fra administrasjonen i OBOS.

Jens Christian Hauge orienterte om forhandlingene som hadde vært ført mellom OBOS og USBL på den ene siden og Oslo kommune på den annen om kjøp av de kommunale festetomtene. Etterpå gikk jeg gjennom punktene i prinsippavtalen, hva prinsippavtalen innebar samt kontraktsvilkårene og de finansieringsordninger som OBOS kunne tilby borettslagene i forbindelse med tomtekjøpet. Jens Chr. Hauge hadde laget et omfattende sett med kontrakter. I tillegg til prinsippavtalen var det laget en egen kontrakt mellom OBOS og borettslagene som også måtte godkjennes. Av denne fremgikk kjøpesummen til borettslaget. I tillegg kom en rekke utgifter som også måtte dekkes av borettslagene. Det var 2 % dokumentavgift, det var 1 % av kjøpesummen til dekking av oppmålingen av tomtene, det var 1 % av kjøpesummen til dekning av OBOS' særlige kostnader ved forhandlinger og gjennomføring av prinsippavtalen (hovedsakelig til Hauge), det var renteutgifter ved 3-års fremskyndet kjøp av resterende arealer på Holmlia og Klemetsrud på 6,66 % og det var et reservefond til betaling av ukjøpte tomter på 10 %. På tross av disse tilleggene som til sammen utgjorde over 20 % av kjøpesummen for det enkelte borettslag, var prisen som borettslagene fikk meget rimelig.

I OBOS hadde vi klargjort alt for å bistå borettslagene med finansieringen av kjøpet.

Jeg anbefalte sterkt at borettslagene nå kjøpte sine festetomter til den tilbudte pris. For øvrig viste jeg til det omfattende materiale som dagen etter skulle sendes ut til borettslagene.

Stemningen på formannskonferansen den 14. var god, selv om flere innledere hadde bekymringer og spørsmål til hvordan dette skulle gå. Det kom også fram sterke synspunkter på at hvis noen borettslag spekulerte i å ikke kjøpe, for eksempel fordi de håpet at prisforskriftene skulle fortsette, så måtte de på et senere tidspunkt kjøpe til markedspris, fordi de ikke var solidariske med de andre borettslagene nå.

For at alle borettslagene skulle få lik informasjon, sendte vi dagen etter formannskonferansen ut et syv-siders brev til borettslagene der vi skriftlig redegjorde for alt som var sagt på formannskonferansen. Vi understreket at avtalen måtte godkjennes av generalforsamlingen i det enkelte borettslag. I brevet ble borettslagene forklart hvordan tomteprisene for de enkelte borettslagene ble satt. Det ble blant annet opplyst at det ved prisfastsettingen ikke var tatt hensyn til om borettslagene hadde betalt utgiftene til veier og ledninger kontant eller ei. Det var et

forhold som USBL hadde vært særlig opptatt av. OBOS hadde i mange år fulgt det prinsipp å betale utgifter til veier og ledninger kontant for derved å få et redusert festegrunnlag. De borettslagene som ikke hadde tilstrekkelig finansiering til å klare dette kontantutlegget på egen hånd fikk som regel lånt dette beløpet i Oslo kommune på gunstige vilkår. De borettslag som fortsatt hadde slike lån måtte derfor fortsette å nedbetale på disse lånene på vanlig måte. Det ble sagt i brevet at de få borettslag i OBOS som ikke hadde betalt veier og ledninger kontant, etter hvert var blitt så gamle at de i realiteten hadde nedbetalt dette beløpet gjennom en høyere festeavgift i alle de årene de festet tomten. Det ble også gitt en begrunnelse for hvorfor man belastet borettslagene for renteutgifter vedr. kjøpet av tomtene på Holmlia og Klemetsrud. For å få i land prinsippavtalen var det som nevnt helt nødvendig å ta med i kjøpet de resterende ubebygde arealene på Holmlia og Klemetsrud. Kjøpet ble gjort flere år for tidlig ut fra vanlig fremgangsmåte, nemlig når tomtene var byggeklare. Følgelig fikk man store rentekostnader ved å sitte på disse tomtene i flere år før de kunne bebygges. Dersom man antok at man kjøpte tomtene tre år for tidlig og renten ble satt til 13 % og kjøpesummen for arealene var 41,5 millioner kroner ble de samlede renteutgiftene ved 3-års fremskyndelse på 18 millioner kroner. Det ble argumentert for at dette var en kostnad som rettelig måtte belastes de kjøpende borettslagene og ikke de nye boligene som senere skulle bygges på disse tomtene. Ved tilslutning av 90 % av borettslagene ville det trenge et tillegg til kjøpesummen på 6,66 % for å skaffe til veie de 18 millionene. Dersom det viste seg at tilslutning fra borettslagene ble så stor at 6,66 % ga en overdekning skulle det overskytende beløp tilbakeføres forholdsmessig til borettslagene.

OBOS hadde satt som forutsetning for å godkjenne prinsippavtalen med kommunen at minst 90 % av borettslagene sluttet opp om avtalen. For å kunne gjennomføre hjemkjøpet med tilslutning mellom 90 og 100 % trengtes det et reservefond på maksimalt 30 millioner kroner for at OBOS skulle ha råd til å sitte på de tomtene som borettslagene ikke ville kjøpe selv. Man må huske at OBOS ved årsskiftet 1985/86 bare hadde en bokført egenkapital på 37 millioner kroner. OBOS ville da inntil videre eie disse tomtene og administrere festekontraktene videre. Automatisk skulle beløpet egentlig være 11,11 % for å skaffe dekning for 90 % tilslutning, men beløpet ble satt til 10 % fordi det også ville løpe festeavgifter for de lag som ikke kjøpte. Dersom det skulle vise seg at tilslutningen ble så stor at reservefondet ikke behøvdes i sin helhet, ville det overskytende bli tilbakeført forholdsmessig til borettslagene. Det ble også opplyst i brevet at for de borettslag som ikke kjøpte, ville de få samme festevilkår som kommunen ville ha gjennomført. Dersom de senere skulle ønske å kjøpe sine festetomter fra OBOS ville Oslo kommunes sonepriser bli lagt til grunn. Soneprisene lå som kjent langt over de prisene som OBOS nå hadde forhandlet seg frem til.

Alt som stod i brevet hadde jeg redegjort for på formannskonferansen.

Finansiering av tomtekjøpet

OBOS hadde hele tiden mens forhandlingene pågikk arbeidet med hvordan vi skulle finansiere tomtekjøpet. Tidligere henvendelser til Finansdepartementet om å få utvidede lånerammer i bankene eller i Realkreditt var som tidligere nevnt avslått, til tross for direkte henvendelser fra Oslo kommune til finansministeren. I oktober skrev vi igjen brev til Finansdepartementet og ba om mulighet for å legge ut et lån på 300 millioner kroner i euro-kronemarkedet. Julaften 1985 fikk vi igjen et nei fra Finansdepartementet. Tidligere hadde vi som nevnt søkt om lån i stort sett alle banker og forsikringselskaper. De fleste var velvillige, men hadde ikke utlånsrammer.

Det var imidlertid muligheter til å ta opp kortsiktige markedslån. I påvente av å få til en langsiktig finansiering, valgte vi til slutt å oppta kortsiktige lån i det såkalte «gråmarkedet», som det het den gang. I dag ville dette vært et helt ordinært sertifikatlån. De 450 millionene som OBOS skulle betale ble gjort ved å ta opp et markedslån i Kredittkassen på 130 millioner og et annet markedslån gjennom Jøtun Finans på 125 millioner kroner. (Den gang var Jøtun & Co regnet som en del av det såkalte «gråmarkedet». Denne virksomheten ble senere lovregulert og Jøtun ble senere fusjonert inn i DNB Markets). Vi hadde egne midler på 149 millioner kroner som i all hovedsak besto av borettslagenes egne likvide midler som OBOS forvaltet. I henhold til prinsippavtalen skulle 53 millioner av de 518 millionene først betales når hele avtalen var gjennomført. Av dette beløpet falt 45 millioner kroner på OBOS, som således var en betalingsutsettelse som vi slapp å finansiere pr. 1. januar 1986. Dermed var tomtehandelen finansiert, dog hovedsakelig med kortsiktige lån. Borettslagene fikk tilbud om å finansiere hele tomtekjøpet gjennom lån i OBOS til 13,5 % rente. Det ble anbefalt at borettslagene tok opp annuitetslån, men vi kunne også gi serielån dersom borettslagene ønsket det. Lånene til borettslagene ble gitt som langsiktige lån over 30 år. OBOS tok risikoen på å gi borettslagene langsiktige lån selv om vi bare hadde finansiert oss kortsiktig. Det var imidlertid arbeidet såpass aktivt med å skaffe langsiktig finansiering via flere banker at vi anså det som lite sannsynlig at vi ikke ville klare å få til dette i løpet av et års tid. Det hører ellers med til historien at i løpet av 1986 ble hele banksektoren avregulert slik at det ikke lenger var noen problemer med å skaffe finansiering.

I det syv siders brevet som OBOS sendte til borettslagene den 15. oktober, lå det ved en rekke dokumenter. Det lå ved en kontrakt mellom OBOS og borettslaget samt et dokument som het «Kjøpekontrakt og skjøte» og som var på hele tre sider. Det var helt uvanlig at man fikk tinglyst et slikt dokument med så mye tekst. Hauge tok imidlertid en tur til byskriveren som han tydeligvis kjente fra før, og fikk ham til å godta at hele dette dokumentet som het «Kjøpekontrakt og skjøte» kunne tinglyses. Det lå også ved et eget brev med tilbud om finansiering av tomtekjøpet, som igjen hadde et vedlegg der borettslagene skulle fylle inn kjøpesummen som sto i kontrakten, og hvor stor egenfinansiering borettslagene eventuelt kunne skaffe selv.

De skulle også krysse av om de ville ha et annuitetslån på 10, 20 eller 30 år, eller om de ville ha et 5-års avdragsfritt lån med en halv prosent høyere rente, det vil si 14 % p.a. De fikk også tilbud om serielån der de selv kunne skrive inn hvor mange år de ønsket å nedbetale dette over. Til slutt i pakken lå det en kopi av prinsippavtalen.

Gjennomføring

Det var hele 214 borettslag og selskaper som tok opp til behandling om de ville kjøpe sine festetomter eller ikke. Det betydde at det måtte holdes 214 styremøter og 214 generalforsamlinger i borettslagene. Det ble en meget hektisk høst for mange ansatte i OBOS. Pr. den 3. desember kunne ass. forvaltningssjef Kåre Kristensen oppsummere med at 209 borettslag/selskaper hadde vedtatt å kjøpe, mens 5 selskaper hadde vedtatt at de ikke ville kjøpe. De som ikke ville kjøpe var borettslaget Etterstad Nord samt AS Etterstadgarasjene. Disse selskapene hadde samme styreleder. I tillegg var det Søndre Åsen Borettslag, Hamborg Borettslag og Nordre Gran Borettslag som hadde sagt nei til kjøp av festetomtene. Det viste seg at Kåre Kristensen hadde oversett et borettslag som heller ikke hadde sagt ja til å kjøpe, nemlig Casinetto Borettslag. Men de var i en dialog med OBOS fordi det var en feil ved de opplysningene som borettslaget hadde fått vedr. tomtestørrelsen. I det store og hele var vi overveldet over den tilslutningen som vi hadde fått til tomtekjøpet. Det var gjort en utrolig god innsats fra våre forvaltningskonsulenter, stedfortredere og andre som møtte på generalforsamlingene. I løpet av to hektiske måneder der det ble gjennomført 214 generalforsamlinger var det nesten ingen skeptikere igjen til slutt.

Etter den overveldende tilslutningen som hjemkjøpet av tomter fikk i borettslagene, ble det avholdt et ekstraordinært møte i representantskapet i OBOS den 16. desember der saken ble behandlet. Det var nå bare fire selskaper som hadde sagt nei. Det var borettslaget Etterstad Nord og Etterstadgarasjene samt Hamborg Borettslag og Nordre Gran Borettslag. Søndre Åsen Borettslag hadde hatt ny generalforsamling og vedtatt å kjøpe likevel. Casinetto Borettslag hadde heller ikke avklart endelig om de ville kjøpe på grunn av diskusjonen de var i med OBOS.

På lille julaften 1985 ble det holdt et ekstraordinært møte i styret i OBOS.

På dagsorden sto kun spørsmålet om OBOS skulle godkjenne prinsippavtalen. Det gjensto fortsatt fem selskaper som ikke hadde takket ja til å kjøpe tomtene sine. Det ble imidlertid opplyst i styresaken at beboerne i Hamborg Borettslag hadde krevd ny generalforsamling som skulle avholdes i slutten av januar. Casinetto Borettslag skulle også avholde ny generalforsamling i januar. Styret i laget var nå innstilt på at man skulle kjøpe tomten. Man ville da bare sitte igjen med Borettslaget Etterstad Nord samt AS Etterstadgarasjene og Nordre Grand Borettslag som ikke hadde kjøpt sine tomter. Dette innebar blant annet at det var krevd inn for mye fra borettslagene til reservefondet og til dekning av renteutgifter vedrørende Holmlia/Klemetsrud. På bakgrunn av at de tre borettslagene som antagelig ville bli stående igjen bare

utgjorde en tomtepris på 4,5 millioner kroner vedtok styret etter innstilling fra administrasjonen at hele reservefondet på 10 % samt 0,66 % (som utgjorde ca. 10% av de 6,66%) vedrørende renteutgiftene på Holmlia/Klemetsrud kunne tilbakeføres til borettslagene i sin helhet.

Styret vedtok dermed enstemmig å godkjenne prinsippavtalen mellom Oslo kommune og OBOS og USBL og at vi betalte vår del av kjøpesummen på 404 millioner kroner til Oslo kommune den 6. januar, pluss 46 millioner når avtalen var gjennomført. Styret ga administrasjonen fullmakt til å oppta nødvendige lån i markedet til å yte borettslagene de nødvendige lån til kjøp av sine tomter.

Dermed var århundrets tomtehandel kommet vel i havn.

Etterraksten

Den 1. januar 1986 overtok borettslagene eiendomsretten til sine tomter. Den 13. januar sendte vi brev til alle lagene om status i gjennomføringen av tomtekjøpet.

I løpet av høsten hadde det vist seg at det var flere feil og unøyaktigheter i tomteoppgavene som vi hadde lagt til grunn ved fordelingen av prisene på de enkelte borettslagene. Pr. lille julaften 1985 hadde borettslagene betalt ca. 2,5 millioner kroner for mye. Men det ble opplyst at tallet kunne stige eller synke etter hvert som feil måtte blir rettet. Nettobeløpet som til slutt måtte foreligge skulle refunderes borettslagene. «OBOS skal ikke tjene på dette» ble det slått fast. Casinetto Borettslag hadde for eksempel ikke villet kjøpe sine tomter med en gang fordi de oppdaget at det manglet et bruksnummer. Det var en av flere feil fra vår side, men det var en type feil som vi var forberedt på at ville dukke opp. Det var såpass mange uoverensstemmelser mellom våre oppgaver av borettslagenes tomter og de ulike oppgavene fra kommunen, at noen av opplysningene nødvendigvis måtte være feil. Selv om fru Torp i vårt tekniske arkiv hadde brukt de foregående to årene på å finne fram til så riktige tomteopplysninger som mulig, var det først da kommunen begynte å grave dypt i sine arkiver at det meste kom for dagen. I Casinettos tilfelle var de ikke uten videre innstilt på å betale mer for tomten sin, selv om det kjøpte arealet ble større når de fikk med enda et bruksnummer. Men ved hjelp av en fornuftig advokat kom de til at de måtte betale for det arealet som de kjøpte. De kunne ikke få sin tomt til den opprinnelig tilbudte prisen når arealet ble større enn det som lå til grunn for prisberegningen. Den merprisen de betalte førte til at borettslagene hadde betalt enda mer enn de 2,5 millionene som var status pr årsskiftet, og skulle således tilbakebetales til alle borettslagene.

I brevet het det videre at:

«Takket være et positivt og greit samarbeide mellom Boligrådmannen og OBOS, har arbeidet med gjennomføringen av Prinsippavtalen gått adskillig raskere enn antatt.

Arbeidet med gjennomføringen har skjedd og vil skje på grunnlag av den holdning som fremgår av et oppsatt notat og som lyder:

«Boligrådmannen, som har hovedansvaret for gjennomføringen av prinsippavtalen på kommunens side og OBOS' administrasjon, er klar over at det underveis i gjennomføringen av denne omfattende prinsippavtale kan vise seg at avtalen må utfylles med visse detaljer og at det har innsneket seg feil, unøyaktigheter eller utelatelser som må rettes opp.

Boligrådmannen og OBOS' administrasjon er enige om at de i gjennomføringsarbeidet vil la seg lede av prinsippene som ligger i avtalen, og drøfte og søke å bli enige om de utfyllinger og opprettinger som trengs i minnelighet og gjensidig forståelse, med vekt på å oppnå praktiske løsninger og unngå unødvendig formalisme.

Dette notat skal ikke betraktes som avtale, men som oppsummering av en grunnholdning som partene vil bygge på ved gjennomføringsarbeidet.

På bakgrunn av denne erklærte holdning har boligrådmannen eksempelvis akseptert at visse bruksnummer, som ved en feil ikke er kommet med i listen over festetomter i bilaget til Prinsippavtalen, er blitt ført inn, mens OBOS har akseptert at bruksnummer som gjaldt offentlig formål og som ved en feil var kommet inn i bilaget, er tatt ut. OBOS har overfor Boligrådmannen videre erklært at kommunal snebrøyting innenfor tomteområdene for fremtiden vil kunne skje på samme måte som tidligere da borettslagene var festere.»

I brev av 31. desember 1986 til alle borettslagene som hadde kjøpt sine tomter, redegjorde OBOS for sluttoppgjøret med borettslagene i forbindelse med tomtekjøpet. På dette tidspunktet var det bare tre selskaper som ikke hadde kjøpt sine tomter. Det var borettslaget Etterstad Nord, Etterstadgarasjene AS (disse hadde samme styreleder) og Nordre Gran borettslag. Styret i OBOS hadde tidligere vedtatt at OBOS kunne eie disse tre tomtene uten å benytte seg av reservefondet.

Reservefondet på 10% og 0,66% av rentebelastningen vedrørende tomtene på Klemetsrud og Holmlia ble derfor tilbakebetalt i januar.

Høsten 1986 hadde OBOS fått forespørsel fra Oslo Kommune, Byplankontoret, om vi kunne tenke oss å bruke vår sentertomt på Klemetsrud, samt det nærliggende boligområdet til et stort regionsenter for handel i Oslo. Oslo bystyre hadde vedtatt en senterstrategi der det skulle bli tre store regionsentre. Ett i nord ved videre utvikling av Stovner senteret, ett i vest ved videreutvikling av CC Vest. Og så skulle det komme et helt nytt i sør, som skulle lokaliseres på vår tomt på Klemetsrud (i dag heter det Mortensrud), fordi det lå ved siden av T-banestasjonen som skulle komme der. (En annen historie er imidlertid at det aldri ble noe av Storsenteret på Mortensrud, som OBOS hadde kommet svært langt i planleggingen av sammen med Thon). På bakgrunn av denne forespørselen fra kommunen så vi det som sannsynlig at 17,5% av boligarealet som vi hadde kjøpt på Klemetsrud, ville bli omgjort fra boligareal til areal

for et nytt stort forretningscenter. Borettslagene burde derfor slippe å belastes for renter for dette arealet. Det ble dermed kr. 2.187.500 å tilbakebetale til borettslagene. Justering av tomter og arealer medførte at lagene hadde betalt inn kr. 2.711.855 mer enn de 300 millionene som de skulle betale. Dette beløpet skulle også tilbakebetales. Til sammen ble det således vedtatt å tilbakebetale nesten 4,9 millioner kroner. Beløpt ble tilbakeført til borettslagene med valuterings tilbake til 6. januar. Dermed sparte borettslagene også over kr 600 000 i renter på beløpet. OBOS ordnet som forretningsfører alt det praktiske med bokføringen.

Det ble i brevet også opplyst om at dersom borettslagene slapp å betale dokumentavgiften på 2%, så ville også den bli refundert. Det ble imidlertid klart året etter at dokumentavgiften måtte betales. Dermed var oppgjørene med borettslagene avsluttet.

Det hører ellers med til historien at Casinetto borettslag brukte nesten hele 1986 på å få bestemt seg for å kjøpe tomten. Men som nevnt foran ga de seg til slutt.

Nordre Gran borettslag vedtok å kjøpe sin tomt året etter. I dette borettslaget var det opprinnelig sterk prinsipiell politisk motstand, særlig i styret, mot å kjøpe tomten. Etter hvert ville imidlertid flertallet i borettslaget det annerledes, og de fikk kjøpe til opprinnelig tilbudt pris.

Den siste alvorlige feilen vi måtte rette opp kom først for dagen i 1987. Da ble det oppdaget at to borettslag, Bjartkollen og Beverdalen, hadde fått tilbud om å få kjøpe tomtene til sine garasjeanlegg. Disse tomtene var ved en feil ført opp som tomter som var festet av borettslagene. De hadde begge akseptert dette. De formelle forhold var imidlertid at OBOS Forretningsbygg AS hadde festet disse tomtene fra kommunen og leid dem ut til de to borettslagene. Tomtene var derfor også, helt korrekt, oppført over eiendommer som OBOS Forretningsbygg festet av kommunen, og som de dermed skulle kjøpe. Problemet ble således at både borettslagene og OBOS Forretningsbygg hadde betalt for tomtene. De var blitt skjøtet over til OBOS Forretningsbygg. Feilen var begått av OBOS. «*Det var en fandens nøtt du ba meg om å være oppmann i*», skrev Jens Chr. Hauge til meg på en håndskrevet melding. Men det ordnet seg. OBOS kom til at den beste måten å rette opp feilen på, var at de to borettslagene fikk beholde tomtene og at OBOS dekket det tapet som oppstod i OBOS Forretningsbygg, som også hadde betalt en høyere pris for tomtene, enn borettslagene. Vi fikk også ordnet med hjemmeloverføringene til borettslagene. Den ene var faktisk blitt skjøtet over både til OBOS Forretningsbygg og Bjartkollen borettslag. Så her hadde også tinglysningsdommeren gjort en feil ved ikke å oppdage den feilen som OBOS hadde gjort. Så Hauge gjorde en pen liten jobb med å få ordnet opp i alt. Et av de få takkebrevene som kom inn fra borettslagene etter tomtekjøpet, kom for øvrig fra Beverdalen borettslag, som selv om de aldri hadde trodd at saken skulle få et annet utfall, takket OBOS for rettferdig og korrekt behandling. For OBOS ble denne saken et økonomisk tap på tilsammen nesten 2 millioner kroner. Det var ikke lite den gangen.

OBOS brøyter vei og skaper fordeler for alle.

Det var ikke bare borettslag tilknyttet OBOS og USBL som festet tomter fra Oslo kommune. I tillegg var det mange individuelle tomter til villaer og småhus. Det var også en rekke såkalt frittstående borettslag og sameier som festet sine tomter fra kommunen. Mange av disse hadde sluttet seg sammen i en forening som de kalte SAFTO (Sammenslutning av frittstående tomtefestere i Oslo). I tillegg fantes det større og mindre forretningsførere for borettslag og sameier. Som nevnt tidligere uttalte SAFTO seg blant annet om kommunens forslag til prisfastsettelse av kommunale boligfestetomter høsten 1984. De syntes da at kommunens forslag om salg av festetomtene til såkalt oppjustert sonepris var greit. Men de fulgte godt med i forhandlingene mellom kommunen og OBOS. Jeg mottok henvendelser både skriftlig og muntlig fra en rekke advokater og forretningsførere. H. r. advokat Bade (hvis sønn for øvrig satt i representantskapet i OBOS og var styreleder i Oppsal Borettslag), kontaktet meg flere ganger både muntlig og ved flere brev på vegne av sameiere han var forretningsfører for. Det samme gjorde blant annet advokat Thorvald Prebensen (som blant annet stod bak byggingen av høyblokkene på Bøler), advokat Thorleif Steenbuch, m. fl.

En annen som kontaktet meg flittig var Egil Hansen, som var nestleder i Norsk Boligsameie. Han jobbet i Utenriksdepartementet. I våre samtaler opptrådte han både høflig og sjarmerende. Han ville at vi også skulle forhandle på vegne av alle de frittstående tomteeierne. Vi gjorde det imidlertid klart at vi verken ville eller kunne forhandle på vegne av andre enn OBOS- og USBL-lag. Han var imidlertid ganske stedig og var stadig frempå for å bli med på, eller bli en del av, forhandlingene med Oslo kommune.

Etter at avtalen med OBOS var godkjent sendte Norsk Boligsameie en henvendelse til kommunen om at de ville kjøpe tomtene til alle frittstående borettslag og sameier i indre by. Det kunne dreies seg om til sammen 480 da (mot 10 000 da i OBOS-handelen). Egil Hansen uttalte til Aftenposten at forhandlingsutspillet overfor kommunen også var en reaksjon mot OBOS' opptreden forut for særavtalen med Oslo kommune. *«For det første ble vi som ikke hadde OBOS som forretningsfører, bedt om å forholde oss passive inntil OBOS hadde fått til en avtale, og for det annet har en rekke frittstående lag fått henvendelse fra OBOS om å la selskapet få overta forretningsansvaret. Til gjengjeld skulle OBOS sørge for at de fikk bli med i den gunstige OBOS-pakken»*, fremholdt Hansen overfor Aftenposten. Disse uttalelsene vakte stor irritasjon hos meg og i OBOS. Jeg ba Jens Chr. Hauge om skrive til Egil Hansen for å få han til å beriktige dette. OBOS hadde aldri bedt Norsk Boligsameie eller andre om å holde seg passive, men kommunen hadde kanskje gjort det. De fleste jeg hadde snakket med av forretningsførere hadde snarere sett det som en fordel at vi gikk foran og fikk en god avtale, som de senere kunne henge seg på. OBOS hadde heller aldri prøvd å fri til frittstående boligselskaper ved å love dem at de kunne bli med i vår «pakke». I vår pakke var det bare ektefødte, tilknyttede borettslag i OBOS og USBL. Jens Chr. Hauge skrev et skarpt brev til Egil Hansen og ba om at han straks dementerte sine uttalelser til Aftenposten og Arbeiderbladet, eller at han alternativt dokumenterte at hans uttalelser var riktige (noe vi visste at de ikke var). Etter en ukes tid, og nok en henvendelse fra Hauge, der han truet med å «ta

saken opp på en adskillig kraftigere måte», sendte Hansen en beriktigelse til Aftenposten, som vi aksepterte, selv om vi ikke syntes den var god nok.

Den 17. januar sendte OBOS et brev til finansrådmann Viggo Johannesen. Der kommenterte vi oppslagene i pressen om at de frittstående lagene som ville kjøpe sine festetomter påberopte seg Prinsippavtalen. Vi gjorde oppmerksom på at det i Prinsippavtalens innledning blant annet het:

«Kommunen har gjort det klart at et samlet salg til OBOS og USBL, på vegne av deres tilsluttede borettslag, vil kunne forsvare en særlig pris på grunn av avtalens størrelse og de praktiske fordeler for kommunen som er knyttet til et samlet salg, og når avtalen inneholder visse vilkår som ivaretar allmenne hensyn, og dermed får en unik karakter uten presedensvirkning.»

Styret i OBOS har derfor i den foreliggende situasjon funnet at OBOS må gjøre Oslo kommune kjent med sin prisfastsettelse i indre sone og det synspunktet den bygger på. Vi opplyste om at prisene som borettslagene til OBOS hadde betalt i indre sone lå mellom kr 100,- og kr 110,- pr kvadratmeter og ikke 40-50 kroner pr kvadratmeter som noen trodde. Det tallet kom de fram til ved å dele 350 millioner kroner som var betalt for borettslagenes tomter i OBOS og USBL. OBOS hadde ved prisfastsettingen lagt til grunn det kommunale prisnivået i sentrum på kr 250,- pr kvadratmeter. Det var derfra trukket fra prissenkende omstendigheter og faktorer som gjorde Prinsippavtalen unik.

Den 22. januar 1986, mindre enn tre uker etter at kommunene hadde fått oppgjøret for salget av tomtene til oss, kom Boligrådmannen med en innstilling om «Prisfastsettelse ved salg og fortsatt bortfeste av boligfestetomter i indre sone», til behandling i bystyret. Saken var utsatt en rekke ganger siden den ble fremmet den 30. april året før. I bystyremøtet fremmet Arbeiderpartiet følgende forslag:

- «1. Borettslag i indre sone gis i utgangspunktet de samme vilkår som kommunen og boligkooperasjonen er blitt enige om gjennom forhandlinger.
2. Bystyret viser til at boligkooperasjonen internt har foretatt fordeling av prisnivået for de forskjellige soner. Dette må kommunene ta hensyn til i de videre forhandlinger.
3. Oslo kommune tar snarest kontakt med festere som har anmodet om forhandlinger med kommunen.»

Jeg fikk oversendt en lapp med Arbeiderpartiets forslag fra vårt styremedlem Fritz Huitfeldt dagen etter bystyremøtet: «Vedtatt med 49 mot 36. Dett var dett! Hilsen Fritz.

Dermed hadde de frittstående borettslagene på rekordtid oppnådd en solid seier og de skulle få om lag samme priser som borettslagene i OBOS, **før de hadde begynt å forhandle**. Slik er det i politikken.

Stemningen hos Finansrådmannen og hos Boligrådmannen var etter dette vedtaket meget dystert. Jens Chr. Hauge laget et notat og rådet oss til å finne fram til en

konstruktiv løsning som alle parter kunne leve med. Det var bare OBOS som kjente prisfastsettingen i indre sone. Vi burde sammen med kommunen finne fram til et forsvarlig grunnlag for prisfastsetting av de frittstående lagene som harmonerte med bystyrevedtakets intensjon og som både OBOS- og senere de frittstående borettslagene kunne akseptere. Hauge mente at hvis de frittstående lagene betalt 170.-180 kroner pr kvadratmeter, så var man i nærheten av en løsning. Jeg la Hauges notat fram for Styreformann Rolf Hansen og ordfører i representantskapet Ivar Leveraas. De var enig med Hauge. Vi avtalte et møte med Boligrådmannen allerede den 31. januar. Etter dette møtet fikk vi en formell henvendelse fra Boligrådmannen der de ba om en nærmere orientering om hvilke hensyn som har vært bestemmende for OBOS' fordeling av samlet kjøpesum og ellers en utdyping av de prisbestemmende virkninger som etter OBOS' mening ligger i de forskjellige sider av kjøpsavtalen.

Sammen med Hauge laget vi et langt brev til Boligrådmannen der vi gikk i gjennom hvordan vi hadde fastsatt de individuelle tomteprisene. I brevet het det videre: *«OBOS og USBL og de medlemmer som er samlet i våre organisasjoner kan ikke ha noe å innvende mot at andre kjøpere oppnår priser som er likeverdige når alle hensyn tas i betraktning.*

Det vil etter OBOS og USBL's vurdering ikke være mulig for noen annen kjøper å skape forutsetninger for en pris som Oslo kommune og OBOS/USBL avtalte seg imellom. Det er en realitet i det som partene skrev inn i avtalen at den er unik og for så vidt ikke har noen presedensvirkning.»

Nytt byråd

I februar 1986 gikk Oslo kommune over til et parlamentarisk system med byråd. Hans Svelland ble Oslos første byrådsleder og Micael Tetzschner ble byens første byråd for byutvikling. Dermed var systemet med rådmenn over. Finansrådmann Viggo Johannesen gikk over til å bli finansdirektør og hadde ikke lenger noe ansvar overfor bystyret, men overfor finansbyråden. Boligrådmann Edvard Hiorth ble pensjonert. I hans sted kom det etter hvert en direktør for byutvikling.

Byrådet brukte lang tid på finne ut hva de kunne og ville gjøre med saken. Først i desember 1986 fremmet de en sak til bystyret. Her tolket de bystyrets vedtak fra januar samme år. De slo fast at bystyrets vedtak bare gjaldt «borettslag» i indre sone, og ikke andre eierformer. De påpekte også at formuleringen: «...gis i utgangspunktet samme vilkår som.....» måtte presiseres. Byrådet la til grunn at bystyret ikke mente at de frittstående borettslagene skulle få identiske priser med OBOS. Byrådet mente at man ikke kunne se bort fra den inngåtte Prinsippavtalen med OBOS med alle de vilkår som knyttet seg til den, og som ikke ville gjelde for andre, og som i høy grad var medbestemmende for prisen. Byrådet mente derfor at bystyret hadde ment at borettslagene skulle få kjøpe til priser som noenlunde tilsvarte prisen som OBOS/USBL-lagene fikk når man korrigerer for de hensyn, heftelser m.v. som ikke er felles for de to kategoriene.

- OBOS/USBL-salget var mye større enn et eventuelt salg til øvrige borettslag.

- OBOS/USBL-lagene hadde gjennomgående lengre festetid
- OBOS/USBL-avtalen pålegger lagene ikke uvesentlige rådighetsinnskrenkninger
- Obos/UASBL-lagene var fortsatt prisregulert.
- Det måtte tas hensyn til prisstigningen i mellomtiden. (fra mai 1985 til desember 1986 steg prisene (KPI) med 12%)

Hvor mye disse ulikhetene burde så ut i prisene var et vurderings spørsmål. Men etter byrådets mening burde ulikhetene i vilkår og hensyn føre til at veiledende gjennomsnittspris for borettslag i indre sone som ikke ble satt lavere enn 200-250 kroner pr. kvadratmeter

Byrådet ba om at bystyret sluttet seg til dette. Det gjorde bystyret på nyåret i 1987. Dermed fikk også de såkalt frittstående boligselskapene kjøpt meget rimelige tomter, selv om de ble dobbelt så dyre som de OBOS-lagene fikk.

Hva var tomtene egentlig verdt?

Jeg har i alle år etter at tomtehandelen var avsluttet pleid å si at borettslagene fikk kjøpt tomtene sine til ca. 10% av den prisen som kommunen opprinnelig forlangte i de tilbudsbrevene som de sendte til lagene høsten 1984. Som nevnt fikk Storo Borettslag tilbud om å kjøpe tomten sin for 600 kr, pr. kvadratmeter. De fikk kjøpt den for kr. 65,- pr. kvadratmeter. På Romsås fikk lagene tilbud om å kjøpe tomtene sine for ca. kr. 300,- pr. kvadratmeter. Etter Prinsippavtalen betalte de fra kr. 28,- til kr. 33,- pr kvadratmeter. Men hva var egentlig datidens markedspris for slike tomter? En indikasjon får vi ved å se på en sak som dukket opp allerede sommeren 1986. Generalforsamlingen i Ammerudfaret borettslag ga den 1. juli styret fullmakt til å selge en del av den tomten som borettslaget nettopp hadde kjøpt. Borettslaget hadde kjøpt vel 37 da av kommunen, og hadde betalt kr. 1 085 667 for hele tomten sin. Det var en kvadratmeterpris på kr. 29,-. Styret foreslo å selge ca. 6 da til Saga Invest. Prisen var avtalt til kr 2.040.000. Dette utgjorde ca. kr. 340 pr. kvadratmeter. Saga Invest stod bak firmaet Sagahus, som på 1980-tallet bygget en rekke mindre felter med småhus og rekkehus. I kontrakten tok Sagahus forbehold om at kommunen frafalt sin forkjøpsrett og at de fikk konsesjon. Men de betalte kr. 204 000. i forskudd, som skulle beholdes av borettslaget, selv om kjøper trakk seg. Avtalen var formidlet via eiendomsmegler Steinar Moe. Både OBOS og kommunen med meget fortørnet over borettslaget fremgangsmåte. Kommunen tok ut stevning mot borettslaget. De ville benytte sin forkjøpsrett men til en helt annen pris. «Kvadratmeterprisen er i løpet av 10 måneder mer enn 11-doblet», skrev kommuneadvokaten i sin skjønnsbegjæring til Oslo Byrett. Kommunen mente at salgsprisen var satt «urimelig høyt» og ville at det skulle avholdes rettslig skjønn for å fastsette tilbakekjøpsprisen. Formannskapet hadde mot Fremskrittpartiets stemmer vedtatt å bruke sin forkjøpsrett og at det skulle betales en pris fastsatt ved skjønn. Styret i OBOS fattet nærmest en avskyresolusjon: «Av hensyn til de helt spesielle forhold som lå til grunn for prisfastsettelsen i hjemkjøpsavtalen mellom Oslokommune og OBOS, vil styret i OBOS beklage den fremgangsmåten som

NYHETENE

Navigator 86:

Smått er godt, men stort og dyrt er enda bedre!

Smått er godt, men stort er bedre, kunne være et passende motto for selvbåtutstillingen Navigator 86. Utstillingen åpner imorgen i Oslo, og her spores det livselv på fot eller penger. Båtene blir stadig

større og koster also kroner. For ikke å si hundre-tusener av kroner. En svensk utstiller med båt ut over millionen regner Risberg-utstillingen som et av sine viktigste salgstider.

BUSABETH SEM
CHRISTENSEN
JOHN WYHNE (foto)

Harigens utstillingen av båt-
dette i løkken, og plasseringen på
Lindag i Oslo er et av de mest
aktuelle i Norge. Men ikke er
av kjente navn som tidligere har
blitt på plass. I tillegg har
nyttene lagt ut for de
fremste utstillerne fra utlandet.
I tillegg er det mange utstiller-
ne som har kommet til Oslo for
å se på båt. Utstillingen er
en av de mest populære i Oslo
og har vært en stor suksess i
Oslo. Utstillingen er en av de
mest populære i Oslo og har
vært en stor suksess i Oslo.

Men det som er viktigst, er at
smått er godt, men stort er enda
bedre. Utstillingen er en av de
mest populære i Oslo og har
vært en stor suksess i Oslo.
Utstillingen er en av de mest
populære i Oslo og har vært en
stor suksess i Oslo.

Men det som er viktigst, er at
smått er godt, men stort er enda
bedre. Utstillingen er en av de
mest populære i Oslo og har
vært en stor suksess i Oslo.
Utstillingen er en av de mest
populære i Oslo og har vært en
stor suksess i Oslo.



Disiplinert Reber Egnen, arrangør av Navigator på Sel-
båtutstilling, imorgen forvord Jordreie, besøker ut-
stillerne i Oslo-området.

GRATULERER, ALLE SOM BOR I OBOS! DERE HAR DERE SELV Å TAKKE.

Det var ikke bare et nytt år som var
vedt å felle og nybegynner. For
49.350 husene i OBOS, men
kanskje lengst av alt det nye året er
den nye OBOS-tenesten som er
faktisk 10.000 mest fordelaktige
kjøp i Oslo-området for 718
mål-takerne. Kjennetegn på OBOS og
Ungdommens Selvsikkerhet, på
vegne av OBOS Forbrukerbygge-
vesen i samarbeid med OBOS og
Ungdommens Selvsikkerhet.

For boretillagene i OBOS var
gjennomsnittet 300 millioner kroner.
Det vil si en gjennomsnittspris på vel
8.000 kroner pr. hus. Men det
er en fordel for alle som har
kjøpt hus. Det kommer ut approxi-
malt vil si i gjennomsnitt 100
millioner, som rundt 60.000 kroner!

DETTE HAR SKJEDD
I 1984 vedtok Oslo bystyre at sam-
lige som faste familier i kommunen
skulle ha en fordelaktig i forhold til
samtale med bystyre.
Dette vil si betydelig mindre i
forhold til de som ikke har
familier.
Samt at alternativt, fikk samtlige
familier tilbud om å kjøpe husene
sine, til markedspris.
OBOS og USBL byggerne forhand-
linger med kommunen, og i desem-
ber kom kommunen med et nytt og
bedre tilbud. For første gangs kjøps
til såkalt konsept, godt under
markedspris.
Et helt nytt var vakkert.
Ikke bare for boretillagene i OBOS
og USBL, men for alle boretillagene i
Oslo.
Men fordelene fortsatte frem til
september 1985. De var partene
enige. Og resultatet var da det, svart
på hvitt.

**HVA BETYR TILBUDDENE FOR
NYE OG EN?**
Gjennom husene vil du nå betale
renter og nedslag på din del av

34.000 i rabatt på 40.000 kroner!

OBOS
Hillemannsberg 1, Oslo 1 - Telefon 02 22 48 30

Det nytter når flere står sammen

Londons glitrende Boat Show: Men Norge er svakt tilstede...

CECIL CHR. STEPHANSEN

FRIDE PEDERSEN

SIVAR ERIK NORGES

London. Den internasjonale båt-
utstillingen i Oslo-området er
en av de mest populære i Oslo
og har vært en stor suksess i
Oslo.

Den internasjonale båt-
utstillingen i Oslo-området er
en av de mest populære i Oslo
og har vært en stor suksess i
Oslo.

Den internasjonale båt-
utstillingen i Oslo-området er
en av de mest populære i Oslo
og har vært en stor suksess i
Oslo.

Den internasjonale båt-
utstillingen i Oslo-området er
en av de mest populære i Oslo
og har vært en stor suksess i
Oslo.

Ammerudfarene borettslag har brukt ved inngåelse av kjøpekontrakt med Saga Invest vedrørende salg av en del av borettslagets tomt», het det i et styrevedtak i OBOS. Kommunen tapte merkelig nok saken i Byretten. Men den ble anket til lagmannsretten der kommunen vant, i en dom som kom like før jul i 1988. Da hadde det gått nesten 2 ½ år siden borettslaget vedtok å selge tomten. I mellomtiden hadde Saga Invest AS trukket seg fra kontrakten. Høsten 1988 var bankkrisen begynt å gjøre seg gjeldende. Boligsalget stoppet opp. Sagahus AS gikk senere også konkurs. Det ble avholdt skjønn. I desember 1990 inngikk borettslaget et forlik med Oslo kommune om å selge tomten for kr. 500 000, tilsvarende kr. 83,- pr kvadratmeter. Kommunen overtok deretter tomten. De eier den fortsatt. Den er ikke bebygget og ligger der som den alltid har gjort.

Noen refleksjoner om avreguleringen av tomte- og boligmarkedet.

Etter den store tomtehandelen var flere år med strid og kiv om kommunens tomtepolitikk tilbakelagt. De fleste av kommunens festetomter ble solgt. Senere gjennomførte kommunen også et samlet salg av alle kommunens næringstomter til KLP for over 500 millioner.

Som nevnt innledningsvis i dette kapittelet om tomtehandelen, var det flere grunner til omleggingen av kommunens tomtepolitikk:

For det første mente Høyre og noen andre borgerlige partier at man nå måtte slutte med generelle subsidier i boligpolitikken. Dette gjaldt i like stor grad på nasjonalt nivå ved omlegging av boligpolitikken. Politikerne mente at det ikke lenger var grunn til å gi billige tomter (eller Husbanksubsidier, osv.) til alle. Subsidier skulle gis til dem som trengte det. Man mente at det offentlige skulle selge alt til markedspris. Også kommunale utleieboliger skulle leies ut til markedspris. Dersom noen ikke klarte å kjøpe eller leie til markedspris på grunn av dårlig økonomi, skulle de som var vanskeligstilte få bostøtte eller annen bistand. Overgangen fra generelle subsidier til selektive subsidier var en politisk strid som gikk over mange år.

For det andre hadde kommunen, som nevnt, med årene fått stadig dårligere økonomi. Kommunen var blitt pålagt stadig nye oppgaver uten økning i skattegrunnlaget eller økte overføringer fra staten. Mens kommunen tidligere brukte mesteparten av sine inntekter på boligbygging, infrastruktur og tekniske tjenester, vokste etter hvert omsorgssamfunnet fram. Mesteparten av pengene gikk etter hvert til bedre sykehjem, barnehager, med mer, samt bedret helsevesen. Oslo kommune eide den gang alle sykehusene i byen unntatt Radiumhospitalet og Rikshospitalet. Det ble bygget tre sykehjem i året, 15-20 barnehager i året, hjemmehjelp og hjemmesykepleie, som tidligere knapt eksisterte ble bygget kraftig ut, osv. Derfor er det forståelig at det ble stadig mindre penger igjen til boligbygging, og store boligsubsidier. Oslo kommune hadde til slutt rett og slett ikke råd til å kjøpe tomter som de kunne feste videre for en rimelig penge til borettslagene. Velstandsøkningen og lønnsøkningen for vanlige folk hadde også vært stor siden krigen. Folk hadde bedre råd enn før til å betale for seg, uten subsidier.

Et annet forhold som kan se merkelig ut i dag er de formuleringene som OBOS prøvde å få med i Prinsippavtalen om at: *«Begge parter vil understreke at avtalen om hjemkjøp er å betrakte som en videreføring av samarbeidet mellom Oslo kommune og OBOS/USBL om boligoppgavene i Oslo»*, som det stod i notatet som jeg fikk fra styreformann Rolf Hansen. Denne formuleringen fikk vi ikke inn i avtalen. Kommunen ville helst ikke ha noen innledning til Prinsippavtalen. I så fall skulle den være kort. Men kanskje særlig i Arbeiderpartikretser hadde man ennå ikke tatt helt inn over seg at hele boligpolitikken var i ferd med å endre seg. Rolf Hansen var med i regjeringen Nordli, som på slutten av 1970-tallet startet med omleggingen av Husbanken og med å redusere rentesubsidiene i banken. Dette ble fullført av Willoch og finansminister Rolf Presthus fram til 1984. Men han mente at OBOS og Oslo kommune fortsatt hadde et spesielt forhold som også i årene framover kunne bidra til å skaffe vanlige folk gode hjem.

For egen del hadde jeg i løpet av denne prosessen gitt opp kommunen som vår framtidige samarbeidspartner. Kommunen hadde ingen flere store tomteområder eller store drabantbyer som skulle bygges ut. Den siste var Klemetsrud, som Mortensrud het den gangen. Her kjøpte USBL og vi de tomtene som vi hadde festetilsagn på, i den store tomtehandelen. På Bjørndal (der det også var forutsetningen at OBOS skulle være en stor utbygger) trakk kommunen festetilsagnene tilbake. OBOS fikk her kjøpt noen av de tomtene som opprinnelig var tiltenkt oss, men ikke alle. De ble kjøpt til markedspris. Kommunen solgte også en rekke mindre eiendommer og tomter. Noen ganger ble vi ikke engang invitert til å gi bud. Jeg hadde for eksempel trodd at vi hadde en «gentlemans agreement» om at OBOS skulle bygge ut på Kampen. OBOS hadde i samråd og forståelse med kommunen, i sin tid kjøpt noen tomter i det området som senere ble kalt Jordal Terrasse og Kampen Hageby. Kommunens tomter i området ble, uten at vi ble kontaktet, solgt direkte til et selskap som het Eiendomssanering, og som hadde bygget noen bygg på Tøyen, i samarbeid med entreprenøren Kr. Stensrud & Sønn. Jordal Terrasse ble først ferdig midt under bankkrisen i 1991. Høye kostnader og dårlig salg medførte at både utbyggingsselskapet og den gamle og ærverdige entreprenøren Kr. Stensrud & Sønn gikk konkurs. Så OBOS var på mange måter heldige som ikke fikk tildelt eller kjøpt disse tomtene. Vi makebyttet i stedet tomtene våre på Kampen med et par leiegårder på Tøyen, i det som senere ble Rudolf Nilsens plass-prosjektet vårt, med borettslag, utleieboliger og nytt hovedkontor for Plan- og Bygningsetaten.

Tiden til OBOS er over?

Kommunen hadde på denne tiden flere saksbehandlere som ga oss beskjed om at «tiden til OBOS over». Det var ikke lenger noen «særbehandling» av OBOS når det gjaldt tildeling av tomter eller rask saksbehandling av byggesaker. *«Dere har vært særbehandlet så lenge, at nå får dere finne dere i å stå bak i køen»*, ble det sagt av flere.

For meg, og alle som drev med boligbygging i OBOS, var dette noen triste år. Vi følte oss litt nedverdige og tråkket på. For en organisasjon som hadde satt hele sin ære inn på å bygge mange boliger, av nøktern, men god standard og som leverte dem til en pint selvkost, var det trist å oppleve at kommunens boligengasjement var over. De siste årene før prisreguleringen ble opphevet var ikke OBOS særlig populær i pressen. Mange borgerlige, hadde nok den gang trodd og sikkert også håpet at OBOS og boligkooperasjonen ville klappe sammen hvis prisreguleringen ble opphevet og tildelingen av kommunale byggetomter opphørte. Men slik gikk det jo ikke.

Fra jeg tiltrådte som assisterende direktør i 1982 var jeg ofte i Rådhuset og snakket med politikerne og administrasjonen. Den jeg snakket mest med var kommunalråd Sigurd Østen. Jeg spurte ham flere ganger om Oslo kommune kom til å feste bort eller selge flere tomter til OBOS, og om vårt historiske samarbeid kom til å fortsette? Eller var OBOS nå å anse som en av ulvene på markedet, som måtte by høyest på enhver tomt for å få bygget noe? Hver gang fikk jeg til svar at det gode samarbeidet skulle fortsette. Men kommunens faktiske håndtering ved salg av tomter viste noe annet. En dannet og ordentlig politiker som Sigurd Østen, hadde kanskje heller ikke tatt inn over seg at tiden der Oslo kommune og OBOS samarbeidet for å avskaffe bolignøden var over.

Etter 1984-85 var vi selvsagt klar over at det neppe ble flere festetomter å få. Men vi kunne vel få kjøpt mindre tomter til en fornuftig pris. Kommunen eide mange mindre tomter. Toppen ble nådd da kommunens Boligetat ba oss om å regulere en tomt på Høybråten. Vi brukte ca. kr. 300 000 på å utarbeide en reguleringsplan som ble godkjent. Deretter solgte kommunen tomten, som hadde økt sterkt i verdi etter det arbeidet vi hadde gjort, til høystbydende. Prisen var for høy for oss. På denne tiden hadde vi heller ikke mye egenkapital å handle for.

Når vi ser oss tilbake, var egentlig samarbeidet om vanlig boligbygging slutt for lenge siden. De siste festetilsagnene som OBOS fikk fra kommunen var i 1977, det var tomtene på Klemetsrud. De kjøpte vi som nevnt i den store tomtehandelen. Deretter ble det aldri mer noe tomtetildeling til OBOS.

60-årsjubileet.

I august 1989 feiret OBOS sitt 60-årsjubileum med blant annet en boligkonferanse. Bernt H. Lund, tidligere finansrådmann (øverste administrative sjef) i Oslo Kommune, var da styreleder i OBOS. I sitt innlegg på jubileumskonferansen sa han blant annet: *«Mye har skjedd i disse 60 åra, både i kongeriket, i kommunen og i OBOS. Et virkelig vendepunkt kom først etter 50-årsjubileet. Den 19. mars 1982 fremmet regjeringen Willoch St.meld. nr. 61 (1981-82) – tilleggsmeldingen til Ap-regjeringens St. mled.nr. 12 (1981-82) – Om boligpolitikk. Her var det de-reguleringen i boligpolitikken for alvor ble introdusert. Verken boligsamvirket eller boligmyndighetene hadde funnet bedre løsninger på de skjevheter som etter hvert ble åpenbare. Det ble vanskeligere og vanskeligere å forsvare generelle subsidier etter hvert som levestandarden bedret seg. Boligenes verdi kunne ikke skjermes mot den sterke inflasjonen ellers i samfunnet, og*

annen generasjons boligkooperatører hadde vansker med å solidarisere seg med de boligsøkende. Noen fullstendig rasing av boligsamvirket var det ikke tale om, det var det heller ikke Stortingets intensjon. Men den sosiale boligpolitikken fikk et endret innhold. Parallelt med denne endringen på riksplanet fant det også sted endringer i rammebetingelsene på det kommunale plan. Boligsamvirket ble ikke lenger prioritert ved tomtetildelinger og opphørte etter hvert å fungere som kommunens spesielle byggende organ. En var redd for at den sosiale boligbyggingen skulle bli for ensformig og tvilte på boligsamvirkets evne til å endre seg. Der tok man feil. De siste ti åra av OBOS' historie viser hvilken fabelaktig evne organisasjonen har hatt til å tilpasse seg nye rammebetingelser. I dag er OBOS et boligbyggelag med en hel-profesjonell stab på det tekniske, økonomiske og boligforvaltningsmessige område. Vi har opplevd at det å bevare det som er vårt særpreg: Å bygge rimelige, nøkterne og gode boliger og å levere dem til selvkost, ikke er til hinder når det gjelder å delta i konkurransen på boligmarkedet. Snarere tvert imot. Vi ser også hvilken styrke det ligger rent finansielt i den organisasjonsformen vi har bevart. Solidariteten mellom dem som har fått bolig gjennom boligsamvirket og dem som søker bolig, kommer nå til uttrykk i et interessefelleskap når det gjelder boligtiltakene. Samtidig har den gamle sparetanken fått mer vind i seilene.

Samarbeidet med Oslo kommune har da også endret karakter. I dag brukes vi fordi vi er best på en del områder og sitter med ressurser både av finansiell og teknisk art som kommunen trenger. (anm: her tenkte han på byfornyelsen). Egentlig har vi gjensidig bruk for hverandre. Hvorvidt dette gjenspeiler seg på en rimelig måte i de avtaler som inngås, kan diskuteres og vil sikkert bli å diskutere i åra som kommer.» (Her hadde han nok Vålerengasaken i tankene). Se side 196.

Byfornyelsen

Men samarbeidet med Oslo kommune fortsatte en stund til på et annet område, nemlig innen byfornyelsen. Det var derfor ikke så lett å forstå at det tette samarbeidet mellom kommunen og OBOS var i slutfasen da den store tomtehandelen ble gjennomført. Boligbyggingen på Holmlia gikk jo videre i mange år. Men også her stoppet samarbeidet opp. Etter at prisreguleringen langt på vei ble opphevet fra 1. september 1982, fikk OBOS i løpet av 1983 over 1 000 boliger tilbake av medlemmer som hadde kjøpt dem og betalt innskuddet. Medlemmene var ikke i første rekke på jakt etter en bolig på Holmlia, men etter et sted å bo. Etter at prisreguleringen ble opphevet kom det mange flere bruktboliger på markedet. Kontraktene for nye boliger i OBOS gjorde det mulig for medlemmene å levere tilbake boligene de hadde kjøpt og få innskuddet tilbakebetalt. Dermed stod OBOS med over 1 000 nye boliger til salgs på Holmlia, og de var alle under bygging. Samarbeidet med kommunen om den sosiale boligbyggingen i Oslo, gjorde at kommunen hadde rett (og i byfornyelsen også plikt) til å få tildele minimum 25 %, tidvis 50%, av alle boligene som OBOS bygget. Opphevingen av prisreguleringen gjorde at heller ikke kommunen ble kvitt sine leiligheter. For å gjøre situasjonen enda verre ba de oss derfor om å ta tilbake alle de leilighetene som kommunen ikke hadde fått solgt og ikke hadde råd til

å sitte på. For kommunens økonomi var på denne tiden så stram at den ikke lenger fikk lån i bankene til å kjøpe leiligheter som ble stående tomme. Kommunen syntes det var en god deal at OBOS også skulle få tildele alle boligene i Voksen Skog, som var et meget populært boligområde, hvor kommunen hadde rett til 50% av boligene. Vi gikk av flere grunner med på dette, selv om det for OBOS ble store tap. Vi tjente jo ikke et øre på salget av noen av leilighetene, men fikk store utgifter ved å sitte på tomme boliger. Men for medlemmene var det flott å få flere boliger på Voksen Skog. 1984 ble således også det siste året da kommunen fikk tildelt boliger i den ordinære nybyggingen til OBOS. Unntatt fra dette var byfornyelsen, der kommunen fortsatte å tildele boliger helt til Oslo Byfornyelse ble avviklet.

For egen del var jeg derfor smertelig klar over at OBOS måtte klare seg selv i fremtiden. Vi måtte klare å kjøpe våre egne tomter, uten hjelp fra andre. Men for å klare det måtte vi ha nok egenkapital. Det kunne vi bare skaffe gjennom å bedre inntjeningen. Det var ingen liten oppgave vi stod foran. Folk flest skjønnte ikke at rammebetingelsene som vi jobbet under i løpet av få år var dramatisk forandret. Enten tjente vi nok penger til å kunne fortsette å kjøpe tomter og bygge boliger, ellers ville vi svinne hen og dø, når de siste tomtene som vi hadde kjøpt fra kommunen på Holmlia og Klemetsrud var ferdig utbygget. (Det var jo det som med tiden skjedde med svært mange boligbyggelag. Boligbyggelagene ble ikke lenger Norges ledende boligbyggere. Og noen av dem måtte OBOS overta fordi de ikke greide seg selv).

Alt til markedspris

Fra 1. januar 1994 ble Norge medlem av EØS. Fra da av ble det forbudt for norske kommuner å selge tomter til under markedspris.

Men det var mange politikere som ikke fikk med seg dette. En av dem var Venstres leder i mange år, Odd Einar Dørum. Når han ikke satt på Stortinget eller var i regjering, jobbet han i Kirkens Bymisjon. Han var et varmt menneske, med mye engasjement og omsorg for vanskeligstilte. Han tok kontakt med meg flere ganger. Han mente OBOS bygget for dyrt og var blitt for kapitalistiske. OBOS burde skaffe seg billige tomter, mente han, og selge rimelige boliger. Jeg prøvde å forklare at OBOS ikke lenger fikk tak i rimelige tomter, men det kunne han ikke forstå. I 1997 kom han inn i regjeringen. Da ringte jeg til ham og spurte om han ikke kunne komme å holde foredrag for oss i OBOS om regjeringens boligpolitikk og regjeringens syn på salg av rimelige tomter til oss, slik vi før hadde snakket om. Det var litt ondskapsfullt av meg. For jeg visste svaret. Han kunne ikke komme, men han fikk sin partifelle Eldbjørg Løwer, som var administrasjonsminister til å komme. Arbeids- og administrasjonsdepartementet var ansvarlig for alle statens tomter, samt Statsbygg. Hun kunne opplyse representantskapet i OBOS om at vi nok ikke kunne få kjøpt rimelige statlige tomter. Staten hadde for lengst gått over til å selge til markedspris. Stortinget hadde i 1987 vedtatt Statens Avhendingsinstruks, som slo dette fast, selv før Norge ble med i EØS.

Vi fikk senere Odd Einar Dørum til å komme til OBOS å holde foredrag for oss. Da kom han med den selverkjennelsen at ingen hadde møtt seg selv i døra så mange ganger

som han. Det var vel nærmest svingdør, sa han humoristisk. Å sitte i regjering er ganske oppdragende.

Kjøp av Osvold-eiendommene.

I 1985 ble jeg medlem av i styret i Oslo Byfornyelse AS, som var Oslo kommunes organ for den planmessige byfornyelsen i indre Oslo. Oslo kommune var hovedaksjonær. OBOS eide 6% av selskapet. Der ble jeg godt kjent med advokat Per Aavatsmark. Jeg hadde kjent til ham i noen år. Han hadde sittet i bystyret for SV og var en profilert person med mange sterke meninger. Gjennom styrearbeidet i Oslo Byfornyelse ble vi svært fortrolige. Han drev et advokatfelleskap sammen med advokat Knut Try. De var kjent for å være advokater for de svakerestilte i samfunnet. Advokat Aavatsmark brente for å skape bedre leveforhold for folk som hadde det vanskelig. Det gjorde at han ofte var i retten for å forsvare svakstilte leieboere som hadde problemer med sitt leieforhold eller med gårdeieren.

En av dem som Per Aavatsmark var blitt kjent med i Husleieretten var sivilingeniør Harald Osvold. Osvold møtte ofte i Husleieretten som meddommer og fagmann. Men han var først og fremst kjent for å være en av Oslos største leiegårdshaier. Han kjøpte stort sett alle de gamle og prisregulerte leiegårdene han kom over, og som han klarte å finansiere. Han eide antagelig 50-60 leiegårder. Siden han hadde belånt eiendommene til pipa, dekket ikke de regulerte og lave husleiene mer enn renter på de lånene han hadde. Det var derfor ikke penger igjen til vedlikehold av gårdene. Osvold spekulerte i at bare han klarte å betjene gjelda si, så ville gårdene stadig stige i verdi. På et framtidig tidspunkt regnet han derfor med å kunne selge med god fortjeneste. Han ble derfor etter hvert både berømt og beryktet for de dårlige leiegårdene han eide. Han var også berømt for å importere kunst, særlig av Salvador Dali. Bladet Kapital skrev derfor mye om Osvold, både som bolighai og som kunsthandler.

Per Aavatsmark ergret seg over de elendige leiegårdene til Osvold. Han var også i strid med Oslo Byfornyelse. Han ville rett og slett ikke selge sine gårder til selskapet, selv om det var fattet byfornyesvedtak for dem, noe som igjen medførte at Oslo Byfornyelse fikk ekspropriasjonsrett til eiendommene. Osvold bestred Oslo Byfornyes ekspropriasjonsrett, med etter sigende gode juridiske poenger, og det tok årevis for selskapet å få sakene gjennom rettsapparatet.

Aavatsmark hadde snakket flere ganger med Osvold og sagt at en så oppegående fyr som han ikke kunne være bekjent av sitt gårdeierskap, og at han burde selge disse eiendommene. Per Aavatsmark kom til meg og sa at hvis han klarte å overtale Osvold til å selge, så kunne han bare tenke seg én kjøper, nemlig OBOS. Så kunne heller vi selge de omstridte gårdene til Oslo Byfornyelse. Det var jeg enig i. Men ut fra det jeg hadde hørt i styret i Oslo Byfornyelse trodde jeg ikke at han ville selge noe med det første. Men, sa jeg til Per Aavatsmark: «Får du han til å selge, skal du få en flaske god konjakk av meg». (Det kan man vel kalle et anstendig meglerhonorar).

I begynnelsen av februar 1986 ringte Per Aavatsmark meg. «*Du, jeg står i retten og ringer fra en telefonkiosk. Jeg har nettopp snakket med Harald Osvold. Du skylder meg en flaske konjakk. Osvold er villig til å selge alle de eldste gårdene sine, som er bygget før 1930, til OBOS.*»

Det førte til at jeg tok kontakt med Osvold, og vi avtalte å gå i forhandlinger. Advokat Jens Christian Hauge ble spurt om å være med som forhandler og juridisk rådgiver. Et oppdrag han påtok seg med glede.

Den 27. februar møtte vi til et første møte. Osvold og hans advokat Egil Gulbrandsen hadde med seg en håndskrevet liste over alle de 41 eiendommene som han ønsket å selge, med angivelse av husleie per måned og per år. De inneholdt ca. 760 leiligheter og en del næringslokaler. Fra oss møtte Hauge og jeg. Osvold mente at man på disse eiendommene måtte bruke en kapitaliseringsfaktor på 15, det vil si at de var verdt 15 ganger husleien. Totalt mente Osvold at verdien var 120 millioner kroner.

Gulbrandsen opplyste at de hadde fått et skriftlig bud på 126,3 millioner kroner. Men de ville likevel forhandle med oss.

Uken etter, den 6. mars, tok Hauge og jeg med oss lederen av Byfornyelsesavdelingen i OBOS, Solveig Aaen, på en heldagstur for å se på alle eiendommene til Osvold. De var i til dels særs dårlig forfatning. Når vi kom til en gate der det skulle være en eiendom, kunne vi stort sett bare se oppover gaten om vi så en gård som så særlig sliten ut. Det stemte hver gang. Et par steder dukket det opp nysgjerrige leieboere. Da de hørte hva vi hadde fore uttrykte de: "Å-ja. Vi vil gjerne bli eid av OBOS." Ole Vigsgate 4 var leid ut til en dame som drev regelrett bordell. Leilighetene var sortmalte, med store senger og speil i taket! I Mauritz Hansens gate 6 kom vi inn i en leilighet i bakgården, der stanken var så forferdelig at det satte seg i klærne. Luften var så tett at det følte som at hvis jeg løftet opp beina, ville den stinne luften holde meg oppe. Da jeg kom hjem etter den dagens befarings ble alle klærne mine sendt til vask og rens.

Kjellerlokalene i Christian Kroghs gate 10-12 hadde visstnok vært leid ut til en motorsykelklubb. Men de var forlatt. Lokalene hadde i stedet blitt overtatt av narkomane. Det luktet forferdelig. Det lå madrasser på gulvet, fillete klær, skrot og rot overalt, og massevis av henslengte sprøyter. Vi måtte trække forsiktig. Det var et meget utrivelig syn. Men det bodde også noen stakkars mennesker i etasjene oppover i gården. Med plastbøtter som toaletter. Da lederen av SIBO, Roar Wiik, fikk høre rykter om at OBOS kanskje skulle kjøpe gården, skyndte han seg å leie resten av de ledige og fæle boligene fra Osvold, til sine innvandrer kunder. Han sa senere til meg at han visste at vi da måtte omplassere dem til gode boliger før vi fikk rive gårdene. Og slik ble det. De ble omplassert til gode leiligheter. Gården ble stående tom i flere måneder før vi revet den. I løpet av den tiden skjedde det ikke mindre enn tre drap i gården. Det var narkomane som tok livet av hverandre. Vi murte først igjen vinduer og dører i de nederste etasjene. Men de klatret opp takrennen og kom seg inn. Til slutt var alle åpninger gjenmurt med Leca, før den ble revet. Det sier noe om hvordan strøket i denne delen av byen var den gang. Det hadde nesten alle institusjonene for uteliggere og for avrusning. «Krogh-en», mannsherberget for uteliggere, alkoholikere og narkomane, med plass til 500 nattgjester, lå hundre meter

lenger opp i gata. Det ble nedlagt i 1989. Det lå tre andre institusjoner for alkoholikere og narkomane mindre enn 50 meter unna. Christian Krogs gate 10-12 var regulert til næringsformål. Istedenfor den fæle bebyggelsen som var der bygget vi det nye hovedkontoret for Arbeidstilsynet i Norge.

Den planmessige byfornyelsen som skjedde den gangen, ble gjort ved at Oslo Byfornyelse AS, USBL og OBOS fikk tildelt områder i byen som man fikk ansvaret for å fornye. Oslo Byfornyelse AS hadde de fleste områdene og var størst innen byfornyelsen. Men USBL og OBOS hadde også betydelig virksomhet. USBL hadde blant annet alt ansvaret for byfornyelsen i Gamlebyen. Flere av gårdene til Osvold lå der. Vi kontaktet derfor straks Oslo Byfornyelse og USBL for å høre om de ville overta de gårdene som lå i deres byfornyesområder. USBL og disponent Egil Berg var meget positiv. Da Egil Berg var med oss på befaring øverst i Schweigaardsgate i Gamlebyen så vi en hageslange som gikk fra kjelleren og inn et kjøkkenvindu i tredje etasje. «Her har de til og med innlagt vann», kommenterte Egil Berg humoristisk. For det viste seg at vannet i springen var borte.

Direktør Ole Løken i Oslo Byfornyelse var lunken, fordi OBOS forhandlet med Osvold og ikke han. I et notat til styret i Oslo Byfornyelse datert 9. mars skrev han blant annet: *«Jeg tror ikke det (for noen) kan være aktuelt å gi et samlet bud på alle eiendommene. Vi bør ikke gjøre det. ...Osvolds prisantydning ligger noe over det vi ellers betaler og det synes ikke enkelt å oppnå enighet. Vår situasjon blir ikke enkel hvis vi trekker oss fordi prisen er for høy og andre kjøper til denne prisen. Vi melder oss liksom ut av markedet. Betaler vi en pris opp mot det Osvold antyder, får det negative følger for prisnivået og vår kjøpspolitikk.»*

Bystyret i Oslo hadde også vedtatt, som en regel da selskapet ble stiftet i 1977, at dersom bygårder ble revet og skulle erstattes av nybygg, så skulle OBOS stå for nybyggingen. Et av flere prosjekter som OBOS holdt på med den gang, etter avtale med kommunen og Oslo Byfornyelse, var Lilleparken borettslag, på hjørnet av Pilestredet og Parkveien. Et flott borettslag med kunstnerleiligheter i hvert av de to tårnene. Selve byggetomten hadde vi fått ervervet gjennom Oslo Byfornyelse. Men i bakgården, som skulle være borettslagets uteareal, stod det en forferdelig bygård som tilhørte eiendommen Mauritz Hansensgate 6, som lå på nedsiden. Denne var eid av Osvold. Også her var Oslo Byfornyelse i ferd med å gå rettens vei for å få ervervet bygningen. Det tok tid. Osvold ville ikke selge til dem. Hvis vi kjøpte gårdene av Osvold ville vi få løst også dette problemet raskt og elegant.

Ryktene om Osvolds mulige salg av eiendommer hadde nådd avisene, og advokat Klomsæt hadde blandet seg inn i saken. Jeg vet ikke helt hvorfor han blandet seg inn, men han var muligens engasjert av Oslo Byfornyelse. Han skrev brev til Oslo Byfornyelse, som Ole Løken la ved styresaken. Og som styremedlem fikk Per Aavatsmark og jeg alle disse pairesne. Advokat Gulbrandsen hadde tydeligvis fortalt Klomsæt om møtet vi hadde med Osvold den 28. februar. Han hadde fortalt at det var kommet i stand etter initiativ fra meg. Han hadde videre fortalt Klomsæt at Osvold og Oslo Byfornyelse allerede var i forhandlinger, spesielt om Torvbakkagata 12, der det var fremmet ekspropriasjonssak. Til det skulle jeg ifølge Klomsæt ha svart at

OBOS var interessert i å kjøpe alle eiendommene. «*Som jeg fremførte på telefon den 28. f.m. (til ass. dir. Stidal i Oslo Byfornyelse) tillater jeg meg å gi uttrykk for forundring og irritasjon over at det foretas sådanne utspill fra direktør Mælands side.*»

Hauge og jeg leste uttalelsene fra Oslo Byfornyelse og Klomsæt med stor ro. Dette var typisk deres stil. De trodde at de alene representerte kommunen og at ingen andre skulle blande seg inn. Erfaringen som Hauge og jeg hadde med den store tomtehandelen, var at det kunne være svært fordelaktig å gjøre store samlede kjøp. Vi ville ha kvantumsrabatt. Det var ingen andre vant med. Vi var ikke interessert i å betale 120 millioner. Vi mente at det burde være mulig å få forhandlet prisen ned til under 90 millioner kroner.

Men lederen for byfornyelsesavdeling i OBOS, Solveig Aaen, var også skeptisk. Hun mente at markedsprisen på disse eiendommene burde ligge på 12 x husleien og ikke 15-gangeren som Osvold hevdet. Vi burde dessuten få 20% rabatt mente hun, slik at vi ikke burde gi mer enn ca. 80 millioner kroner. Hun mente at mange av eiendommene lå såpass spredt i byen at vår interesse burde være lav.

Hauge og jeg begynte forhandlingene den 13. mars. Oslo Byfornyelse og USBL valgte å ikke være tilstede. Dette fikk OBOS forhandle først, mente de. Og det gjorde vi.

Osvold viste seg å være en hard forhandler. Men det var Hauge også. Under en pause i forhandlingene kom Hauge og Osvold i snakk om kunst, noe de begge var svært interessert i. Osvold var jo også kunstforhandler. Han solgte blant annet mye kunst av Salvador Dali i Norge. Men det viste seg at Osvolds interesse for kunst dreide seg kun om de finansielle sidene. «*For meg kan et bilde gjerne henge på veggen med baksiden ut, bare jeg vet at det er verdt mye*», sa Osvold. «*Nei, nei, nei*, sa Hauge. «*Nå må vi komme videre i forhandlingene før du ødelegger hele inntrykket*», sa Hauge. For Osvold var en meget hyggelig mann.

Osvold kunne gå med på å selge gårdene samlet for 100 millioner kroner. For han var det et stort poeng å kunne gå ut og si at han hadde fått solgt disse gårdene for 100 millioner kroner. Under det ville han ikke rikke seg. Men vi hadde allikevel inntrykk av at Osvold gjerne ville selge til oss. Da foreslo jeg at vi kunne gjøre en formell avtale der kjøpesummen var oppgitt til 100 millioner, men der vi fikk utsatt betalingen et år eller to. Slik ble det. Etter enda et forhandlingsmøte, der både Ole Løken fra Oslo Byfornyelse og Egil Berg fra USBL deltok, ble vi enige. Den 30. april undertegnet vi avtalen der alle tre stod som kjøper. Kjøpekontrakten var utformet av Hauge. Vi betalte kun 21 millioner kroner ved overtagelse og overtok 18 millioner kroner i Husbanklån. De resterende 61 millionene fikk vi utsatt betalingen for. Inkludert forsikringsoppgjøret etter en brann i Chr. Kroghsgate kom den reelle kjøpesummen på omkring 85 millioner kroner. Styret i OBOS vedtok saken den 5. mai 1986. I styresaken stod det at prisen utgjorde 10,7 ganger husleien. Det ble vurdert som en lav markedspris.

Det var nok også bedre enn det de andre hadde trodd var mulig. I et notat som Solveig Aaen skrev til meg under forhandlingene sier hun blant annet:

«Hvis vi reelt betaler 90 millioner kroner for disse, utgjør dette i størrelsesorden 100 000 kroner per leilighet, avhengig av hvordan man vurderer næringsvirksomheten i eiendommene.

Fem av eiendommene er utbedret til 30-årsstandard, og disse omfatter i alt 95 leiligheter. Hvis vi trekker ut disse eiendommene til en mer reell pris, i alt anslagsvis 12,5 x leia, koster disse vel 26 millioner kroner ferdig utbedret, og det utgjør ca. 275 000 kroner per leilighet. (dette er fremdeles svært rimelig!) De gjenværende ikke-utbedrede leilighetene koster da om lag 90 000 kroner hver.»

Vi tre kjøperne var også blitt enige om hvem som skulle eie hvilke gårder, og prisen på dem. Oslo Byfornyelse overtok 16 gårder for 40 millioner kroner, USBL overtok 10 gårder for 18 millioner kroner og OBOS 15 gårder for vel 42 millioner kroner.

På vegne av kjøpergruppen ba OBOS om at Oslo kommune ikke benyttet seg av sin forkjøpsrett etter leiegårdsloven i dette tilfellet. Det aksepterte kommunen. Men kommunen stilte krav om at OBOS ikke inngikk uoppsigelige kontrakter. For USBL satt dette litt langt inne. De mente at man alltid burde ha uoppsigelige kontrakter.

Av de 15 gårdene som OBOS overtok var fire rehabiliterte. Disse ble overdratt direkte til borettslag som OBOS stiftet. De fikk da ikke de vanlige uoppsigelige forretningsførerkontraktene, men avtaler som var oppsigelige etter fem år. Det innebar at de også var prisregulert i fem år. Vi syntes det var passe når vi solgte meget rimelige boliger til selvkost, boliger som hadde en høyere markedsverdi i et fritt marked. Grunnen til denne forskjellen på gårder som vi byfornyte og på nybygde borettslag, der vi den gang fortsatt hadde uoppsigelige kontrakter, var at Oslo Byfornyelse ikke hadde noen binding på sine forretningsførerkontrakter, og dermed heller ingen prisregulering. Det var også Oslo kommunes politikk. Folk som var så heldige at de fikk kjøpt en rehabilitert leilighet av Oslo Byfornyelse til selvkost, kunne selge den videre med stor fortjeneste øyeblikkelig. På bakgrunn av de store subsidiene som det offentlige gav til byfornyelsen, syntes vi i OBOS ikke at Oslo Byfornyelses politikk var riktig. Subsidiene gikk rett i lomma på første eier. Nok en gang hadde vi fått til en god handel som var til fordel for mange parter. Totalt omfattet handelen 760 leiligheter, og det var mange familier som fikk kjøpt gode og billige boliger av oss etter dette. Etter hvert omdannet vi gårdene til borettslag og solgte dem til beboerne til selvkost. De fleste etter at de var blitt utbedret. Da handelen var over, ville advokat Gulbrandsen ha meglerhonorar basert på at dette var 41 separate boligsalg og ikke en samlet handel. Hauge tok saken opp med Kredittilsynet. De ga oss medhold og vi sparte 300 000 kroner.

Osvold brukte pengene han tjente til å kjøpe Refsnes Gods på Jeløya og andre eiendommer i Moss. Vi ble invitert ned der på sammenkomst for å feire handelen. Men det passet aldri for oss. Eiendomsprisene var på topp i 1986/87. Da eiendoms- og bankkrisen kom rundt 1990 tror jeg Osvold tapte det meste av sin formue.

Men Per Aavatsmark fikk en god flaske konjakk.

Kjøp av festetomtene i Tøyenområdet fra Universitet.

Etter at prisreguleringen for tomter ble opphevet i 1983 var det ikke bare Oslo kommune som mente at deres inntekter ved bortfeste av eiendommer var altfor lave. Universitetet i Oslo eide store arealer rundt Tøyenhagen som de hadde festet bort til en rekke borettslag og andre boligselskaper.

Bakgrunnen for at Universitetet i Oslo eide disse store eiendommene på Tøyen stammer helt tilbake fra den gang Universitetet ble etablert i 1811. I 1809 ble Selskapet for Norge Vel opprettet. Da hadde Norge bak seg to år med fullstendig isolasjon fra omverden som følge av Napoleonskrigene og krigen mellom England og Sverige som var brutt ut i 1807. Blokaden hadde vist hvor sårbar den norske økonomien var. All eksport stoppet opp. Importen av korn stoppet også opp på grunn av blokaden, og det ble hungersnød. (Jfr. Terje Vigen.) Selskapet for Norges Vel gjorde opprettelsen av et universitet til sin hovedsak. De satte i gang en storstilt landsomfattende innsamling som viste at det var en sterk opinion i Norge for å opprette et eget universitet i Oslo. Nesten 4 000 bidragsytere ga til sammen 873 000 riksdaler til opprettelsen av Universitetet. Dette tilsvarer ca 1,5 mrd. kroner i dagens pengeverdi. (Wikipedia). Det er den største innsamlingen som noen sinne har vært i Norge. Innsamlingen var også en slags folkeavstemming eller en opinionsmåling. Kong Frederik VI som opprinnelig var stekt imot at det skulle opprettes et universitet i Oslo torde på grunn av krigen i Europa ikke å stå imot folkemeningen i Norge. Da kongen i 1795 avviste det norske universitetskravet var det med begrunnelse at statskassen var tom og pengene ikke fantes. Etter innsamlingsaksjonen aksepterte kongen derfor å opprette et universitet i Oslo, Det kongelige Frederiks universitet med offisiell stiftelsesdato den 2. september 1811. Universitetet het faktisk Det kongelig Frederiks universitet helt inntil 1939 da det skiftet navn til Universitetet i Oslo.

Selv om kong Frederik opprinnelig var mot opprettelsen av et eget universitet i Oslo gikk han inn for oppbyggingen av Universitetet med stor energi da beslutningen først var fattet. Han fulgte opp med generøse tilskudd fra statskassen og han kjøpte inn storgården Tøyen, hvor det var planen at Universitetet skulle ligge. Her skulle det bygges store bygninger til auditorier, bibliotek og museumssamlinger samt boliger for 25 professorer. I løpet av en treårsperiode var det meningen at Universitetet på Tøyen skulle være ferdig utbygget og det skulle innvies med en stor høytid 1. august 1815. Men slik gikk det ikke. I januar 1814 ble som kjent kong Frederik tvunget til å avstå Norge til kongen av Sverige. Norge gjorde opprør og laget som kjent sin egen grunnlov i 1814, men vi ble underlagt den svenske kongen.

De store planene om universitetet på Tøyen ble det dermed ikke noe av. Det nye Norge var i dyp økonomisk krise og man måtte nøye seg med å ominnrede privathus til universitetsbygninger. Det varte helt frem til 1852 da det nye universitetet på Karl Johan sto ferdig.

De store eiendommene på Tøyen som også inkluderte gården Kjøllberg, ble i all hovedsak liggende urørt, med unntak av at botanisk hage ble etablert i 1814. Museumsbygningene som ligger inne i hagen kom først 100 år senere.

Tomtene festes bort

På slutten av 1930-tallet startet universitetet å feste bort tomter fra sin store eiendom på Tøyen til ny boligbebyggelse. Det ble inngått flere festekontrakter i 1938 og 1939. Disse festekontraktene hadde 50 års varighet med mulighet til fornyelse for 30 år om gangen. 50 år senere fremsto festeavgiftene for disse eiendommene som svært lave. I 1987 varslet derfor Universitetet borettslagene, som festet tomter, om at de ville si opp festeavtalen for deretter å inngå nye avtaler basert på tomteprisene i 1988 og 1989. De varslet også at de ville si opp alle festeavtaler som gikk helt frem til 1996. OBOS hadde 10 tilknyttede borettslag som festet tomter fra Universitetet. Oppsigelsen av festekontraktene og kravene om vesentlig forhøyelse av festeavgiften vakte dyp bekymring i borettslagene.

Økonomidirektør Arvid Sveen i OBOS hadde tidligere vært både EDB-sjef og økonomisjef (Kvestor) ved Universitetet i Oslo. Han kjente universitetsledelsen godt. Han hadde flere samtaler og møter med Universitetet, særlig assisterende universitetsdirektør Jostein Løfsgaard. Arvid mente at det ville være til det beste for begge parter dersom OBOS og Universitetet kunne inngå en avtale som lignet på den store tomtehandelen som ble gjort med Oslo kommune høsten 1985. Etter hvert fant universitetsledelsen ut at det kunne være interessant å vurdere spørsmålet om innløsningen av tomtene.

Fstekontraktene med Universitetet i Oslo var vesentlig annerledes enn de standard festekontraktene som Oslo kommune brukte. For det første var festetiden satt til bare 50 år. Videre sto det i avtalene at Universitetet bare hadde rett å kreve festeavgiften regulert til hvert 30. år. Dessuten het det at festeavgiften ved hver ny regulering ikke skulle forhøyes med mer enn 20 %. Med den inflasjonen som hadde vært i etterkrigstiden betød dette at festeavgiftene med årene var relativt lave i forhold til den realverdi de hadde ved inngåelsen. OBOS hevdet i utgangspunktet at Universitetet ikke hadde anledning til å heve festeavgiftene til markedsnivå. To domsavgjørelser i Høyesterett våren 1988 ga imidlertid adgang til regulering av festeavtaler med lang reguleringstid dersom avviket mellom festeavgiften og rimelig avkastning var urimelig. Det var dermed litt usikkert om OBOS sto på tørr grunn når man avviste kravet om regulering under henvisning til 30-års klausulen. Universitetets oppfatning var at dommene ga Universitetet adgang til å regulere festeavgiftene. Den

30. november 1988 innkalte OBOS til møte med alle de berørte OBOS-lagene for å drøfte situasjonen. 9 av 10 lag stilte opp. De fleste møtte med flere av sine styrerepresentanter. Forvaltningsdirektør Rolf Jarlsbo, advokat Bjørn Agnar Nielsen og økonomidirektør Arvid Sveen ga alle en redegjørelse for situasjonen. Arvid Sveen kunne opplyse at det så langt ikke hadde vært noen reelle forhandlinger med Universitetet, mest følinger med de samtaler han hadde hatt.

OBOS anbefalte at det ble gjort et samlet forhandlingsutspill på vegne av alle borettslagene og vi anbefalte at det ble inngått forhandlinger om kjøp fremfor fortsatt feste. Det ble også sterkt fremhevet at det var uheldig dersom enkelte borettslag/boligselskaper som ikke hadde OBOS som forretningsfører aksepterte Universitetets krav. Det ville svekke vår forhandlingsposisjon. OBOS ønsket å ta kontakt med andre borettslag og boligselskaper som hadde fått de samme henvendelser fra Universitetet for å se om det kunne lages en felles front. Vi ba ellers om at de borettslagene som ikke allerede hadde gitt oss fullmakt til å forhandle gjort dette så snart som mulig. Innen nyttår hadde vi fått fullmakt fra alle.

Sammen med Rolf Jarlsbo og Bjørn Agnar Nielsen ble det ført en rekke forhandlingsmøte utover i 1989.

Universitetet gikk ut og fikk laget flere takster på eiendommene. På samme måte som Oslo kommune la også Universitetet til grunn en såkalt markedsvurdering av tomteverdien. Vurderingene som ble foretatt i 1988 munnet ut i en tomteverdi i størrelsesorden 500 – 550 kroner pr. kvm. brutto bebygd areal. Selv om alle disse tomtene lå i indre sone, var dette om lag tre ganger mer enn det vi hadde betalt for tomtene fra Oslo kommune. Der regnet vi riktignok prisene pr. kvm. tomt. Bebygget areal på tomtene til de 10 OBOS-borettslagene utgjorde om lag 60 % av tomtestørrelsen. Murmester Rolf Andersen takserte i november 1989 Tøyenfondets eiendommer, som det het, verdien av eiendommene til de ti OBOS-borettslagene til 52,1 millioner kroner.

I OBOS kom vi raskt til at vi nok en gang burde engasjere advokat Jens Christian Hauge som vår rådgiver i forhandlinger med Universitetet i Oslo.

OBOS får kjøpt tomtene for borettslagene

I slutten av mai 1989 inviterte Jens Christian Hauge på vegne av OBOS forretningsføreren for syv frittstående boligselskaper til et møte i OBOS den 15. juni for å drøfte en felles holdning til forhandlingene med Universitetet. «*Universitetet har formodentlig overfor alle festere gjort gjeldende at så vel nye, som løpende festeavgifter skal forhøyes, ikke bare radikalt men eksorbitant*», skrev advokat Jens Christian Hauge til forretningsførerne for de frittstående borettslagene, da vi inviterte disse til å bli med i forhandlingene.

Etter dette møtet der også de frittstående lagene var med, ble det enighet om at OBOS ved hjelp av Jens Christian Hauge skulle forhandle på vegna av samtlige boligselskaper.

Advokat Bjørn Agnar Nielsen, som også var autorisert takstmann, laget også en verdivurdering av tomene. Han kom til at «en form for nåverdi av tomtene», basert på 6% festeavgift ga en verdi på 33 millioner kroner.

Den 30. oktober 1989 fremsatte advokat Hauge et tilbud til Universitetets advokat Jan Dahl om å kjøpe samtlige festetomter som var festet av de 10 OBOS-lagene og de syv frittstående lagene. Tomtene til de syv frittstående lagene ble tilbudt kjøpt for 6 millioner kroner og tomtene til de 10 OBOS-lagene for en samlet kjøpesum på 25 millioner kroner, til sammen 31 millioner kroner. Tilbudet ble gitt med forbehold om godkjenning av de enkelte boligselskaper.

Universitetet brukte lang tid på å svare oss. Den 14. februar purret Jens Christian Hauge advokat Jan Dahl, som representerte Universitetet. Den 9. mars kom det svar fra Universitetet. De var villig til å selge de 17 tomtene for 51,5 millioner kroner. Da hadde Universitetet i mellomtiden innhentet takster fra OPAK, murmester Andersen og dr. ing. Gunnar Vigrust og siv. Ing. Reidar Agdestein. Disse takstene varierte fra 40 millioner kroner for den laveste taksten, der man så bort fra at tomtene også kunne ha et utbyggingspotensiale, til 56,6 millioner for den høyeste taksten.

Partene syntes å stå så langt fra hverandre at det var vanskelig finne en løsning. Etter et nytt forhandlingsmøte med Universitetet den 2. mai, fant imidlertid OBOS det forsvarlig å øke sitt bud til 40 millioner kroner, fordelt på 7,5 millioner kroner for de frittstående og 32,5 millioner kroner for OBOS-lagene. Vi presiserte at dette var grensen for hva vi kunne anbefale overfor lagene.

Etter mye att og fram, der Universitetet også hadde vurdert et tilbud fra forsikringsselskapet Vital (i dag DNB forsikring), aksepterte Universitetet den 11. juli vårt bud, men med oppgjør dato pr. 1.1.1990 og med tillegg av 12% rente fra denne dagen.

Aksepten var gitt med forbehold om at den ble godkjent av Det akademiske kollegium (Universitets styre) og av departementet. Først i midten av september ble saken behandlet og godkjent av kollegiet. I mellomtiden hadde Jens Christian Hauge laget utkast til kjøpekontrakt mellom Universitetet og OBOS, samt avtaler og «kjøpekontrakt og skjøte» mellom OBOS og det enkelte boligselskap. OBOS fordelte de to kjøpesummene på hhv 7,5 og 32,5 millioner kroner, på de enkelte boligselskaper. I tillegg til kjøpesummen kom kostnadsdekning til OBOS (mest Hauge) på 1,5%, dokumentavgift på 2,5%, tinglysningsgebyr og ikke minst 12% rente fra 1. januar 1990. Det var antatt at overtagelsen kunne skje 31.12.90.

Kontraktene om å kjøpe de to tomteporteføljene ble undertegnet 9. oktober.

I november sendte OBOS ut et lengere orienteringsbrev til boligselskapene der man anbefalte å godkjenne tomtekjøpet. Forvaltningssjef Rolf Jarlsbo og advokat Jan Erik Nielsen i OBOS fikk i oppdrag å gjennomføre alt det praktiske ved handelen. Akkurat som i handelen med Oslo kommune dukket det opp feil i arealangivelser og diskusjoner om endring i prisene. Men til slutt var de praktiske problemene løst. Styret i OBOS godkjente kjøpet i sitt møte den 18. desember 1990. Den 7. januar fikk vi brev fra Landbruksdepartementet om at vi fikk unntak fra konsesjonsplikten ved kjøpet av eiendommene.

Først i april 1991 ble det betalt et a konto-oppgjør for tomtene. Et par av lagene brukte lang tid på å beslutte om de skulle kjøpe. Dette skyldtes også delvis at deres areal viste seg å være større enn først oppgitt. Man ble derfor til slutt enige om at disse lagene måtte betale mer. Et par av lagene var i utgangspunktet ikke interessert i å kjøpe fordi de hadde rimelige festeavtaler som løp i mange år fremover. Men de ble med. Oppgjør fra dem ble først sendt i midten av juli.

I kjøpekontrakten mellom Universitetet og OBOS av 9. oktober hadde vi med A/S Heibergløgka borettslag. Det var det eneste boligselskapet som trakk seg fra kjøpet. De mente at en tomtepris på ca. 500 kroner pr. m² var for høyt. De andre lagene fikk stort sett en tomtepris på om lag det halve av dette. Grunnen til at deres tomtepris ble såpass høy var at de hadde en høyere tomteutnyttelse enn de andre. Vi baserte verdien av tomten ut fra bebygget areal, slik vi gjør det ved tomtekjøp i dag. Den gang var man vant til å kjøpe tomter basert på pris per m² tomt.

Istedenfor A/S Heibergløgka, kom det med et nytt boligselskap som ikke var i den opprinnelige kontrakten. Det var A/S Tøyen Boligselskap. Det var det siste selskapet som gjorde opp med OBOS. De betalte sin tomt i Sarsgaten 31 først i slutten av september 1991.

Da hadde alle de ti OBOS-lagene og syv boligselskaper som ikke var forvaltet av OBOS kjøpt sine tomter, og den nest største tomtehandelen var avsluttet. Inklusive renter kom kjøpesummen på over 50 millioner kroner.

Slik ble avtalene:

KJØPEKONTRAKT

Mellom Universitetet i Oslo (eier av Tøyenfondet), som selger, og Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS) som kjøper, representerende borettslag/selskap angitt i pkt. 2 nedenfor er dags dato inngått slik avtale:

1. Avtalen gjelder tomter angitt under pkt. 2 som borettslagene/selskapene har festet i henhold til løpende eller utløpt festekontrakt, og som er bebygd.
2. Selger overdrar til kjøper følgende eiendommer (tomter):

Navn/adresse	gnr/bnr.	festet/bebygd av
Sofienberggt. 54	229/138	A/S Tøyenbygg 2
Sofienberggt. 56	229/140	Sameiet Sofienberggt. 56
Monradsgt. 17 a-d	229/88	Sameiet Monradsgt. 17
Helgesensgt. 71 - 71b	"	"
Hovindveien 7-9	128/39	A/S Hovindveien 7-9
Hovindveien 11-13	128/40	A/S Hovindveien 11-13
Monradsgt. 13	229/87,139,	Sofiemo borettslag
Sofienberggt. 55, 57	141	"
Ringgt. 1-5	229/104,108	A/S Heibergløkka Borettslag) <i>utgår</i>

3. Kjøpesummen er for de i punkt 2 nevnte eiendommer kr. 7.500.000,- kronersyvmillionerfemhundretusen.

Kjøpesummen skal erlegges kontant. Når avtalen er godkjent av begge parter, betales kjøpesummen 30 dager etter departementets godkjennelse av salget, jfr. pkt. 8.

4. Overtagelsen anses for å ha skjedd pr. 1.1.1990 og fra dette tidspunkt betales 12% rente p.a. av kjøpesummen. Herfra fragår den gjeldende festeavgift som måtte være betalt eller forfalt for 1990, mens kjøperen belastes utgifter for 1990 vedrørende tomtene, så som eventuell eiendomsskatt og offentlige avgifter.
5. Kjøperen kjenner eiendommene/tomtene og er selv ansvarlig for å ha gjort seg kjent med grunnboken og eiendommens reguleringsmessige situasjon, og overtar eiendommene slik de er med eventuelle påvilende heftelser. Selger er uten ansvar for eventuelle heftelser, feil eller mangler, herunder eventuell arealmangel.

Selger innestår for sin hjemmel og for at tomtene er fri for pengeheftelser.

6. Skjøte utstedes, mot betaling av kjøpesummen, etter nærmere anvisning fra OBOS.
7. Med unntak for ^{selgeren}advokat- og konsulentonorar o.l. betaler kjøper alle omkostningene ved overdragelsen, således dokumentavgift, tinglysningsgebyr og eventuelt konsesjonsgebyr o.l.
8. Universitetets inngåelse av denne avtale er betinget av godkjenning fra Utdannings- og forskningsdepartementet. På kjøpers side er avtalen betinget av godkjenning fra de kompetente organer innen OBOS.

---oOo---

Nærværende avtale i to eksemplarer hvorav partene har ett hver.

Oslo, den 9. oktober 1990

In Universitetet i Oslo

Jan D. Myr
adv.

For Oslo Bolig- og Sparelag

Jens Ole Hauge
adv.

KJØPEKONTRAKT

Mellom Universitetet i Oslo (eier av Tøyenfondet), som selger, og Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS) som kjøper, representerende borettslag/selskap angitt i pkt. 2 nedenfor, er dags dato inngått slik avtale:

1. Avtalen gjelder tomter angitt under pkt. 2, som borettslagene/selskapene har festet i henhold til løpende eller utløpt festekontrakt, og som er bebygd.
2. Selger overdrar til kjøper følgende eiendommer (tomter):

Navn/adresse	gnr/bnr.	festet/bebygd av
Frydensgt. 5	229/10	Øvre Tøyen Borettslag
Frydensgt. 1-3	229/4,5,	Nordre Tøyen Borettslag
Finnmarksgt. 51/57	6,7,8,9.	"
Helgesensgt. 76-78	229/25,26	Borettslaget Tøyen 2
Monradsgt. 21	"	"
Grenseveien 22-27	128/30	Borettslaget Keyserløkka Nord
Bergliotsvei 1-13	"	"
Sofienberggt. 59-61-63	229/143	A/S Sofienberggt. 59
Bergliotsvei 2	128/42	Keyserløkka Øst Borettslag
Einarsvei 2-6 og 1-21	"	"
Finnsvei 1-7 og 2-10	"	"
Grenseveien 39-43	"	"
Økernveien 76-84	"	"
Helgesensgate 82 og 84	229/29,30	A/S Helgesensgate 82
Einarsvei 8-42 og 23-33	129/41	Borettslaget Keyserløkka Syd
Eindrives vei 1-3 og 2-6	"	"
Grenseveien 13-17	128/46	Frydenbergbakken B/L)
Helgesensgt. 79-81-83	229/27	A/S Helgesensgt. 79

3. Kjøpesummen er for de i punkt 2 nevnte eiendommer kr. 32.500.000,- kronertrettitomillionerfemhundretusen.

Kjøpesummen skal erlegges kontant. Når avtalen er godkjent av begge parter, betales kjøpesummen 30 dager etter departementets godkjennelse av salget, jfr. pkt. 8.

4. Overtagelsen anses for å ha skjedd pr. 1.1.1990 og fra dette tidspunkt betales 12% rente p.a. av kjøpesummen. Herfra fragår den gjeldende festeavgift som måtte være betalt eller forfalt for 1990, mens kjøperen belastes utgifter for 1990 vedrørende tomtene, så som eventuell

eiendomsskatt og offentlige avgifter.

5. Kjøperen kjenner eiendommene/tomtene og er selv ansvarlig for å ha gjort seg kjent med grunnboken og eiendommenes reguleringsmessige situasjon, og overtar eiendommene slik de er med eventuelle påhvilende heftelser. Selger er uten ansvar for eventuelle heftelser, feil eller mangler, herunder eventuell arealmangel.

Selger innestår for sin hjemmel og for at tomtene er fri for pengeheftelser.

6. Skjøte utstedes, mot betaling av kjøpesummen, etter nærmere anvisning fra OBOS.

7. Med unntak for ^{selger}advokat- og konsulentonorarer o.l. betaler kjøper alle omkostninger ved overdragelsen, således dokumentavgift, tinglysningsgebyr og eventuelt konsesjonsgebyr o.l.

8. Universitetets inngåelse av denne avtale er betinget av godkjennelse fra Utdannings- og forskningsdepartementet. På kjøpers side er avtalen betinget av godkjennelse fra de kompetente organer innen OBOS.

---oOo---

Nærværende avtale i to eksemplarer hvorav partene har ett hver.

Oslo, den 9. oktober 1990

In Universitetet i Oslo

Jan Ditt
adv.

In Oslo Bolig- og Sparelag

Jens Ole Haug
adv

På begynnelsen av 1980-tallet var byfornyelsen i Oslo kommet godt i gang. I tillegg til Oslo Byfornyelse AS, der Oslo kommune var hovedaksjonær, var OBOS og USBL også store og viktige samarbeidspartnere for Oslo kommune.

På bakgrunn av Oslo kommunes generelle byfornyelsesprogram ble det våren 1982 vedtatt å prioritere blant annet Vålerenga som byfornyelsesområde. I desember 1983 vedtok bystyret disposisjonsplanen for Vålerenga. Der var det forutsatt at Strømsveien skulle stenges. Den representerte en betydelig miljøbelastning for fornyelsesområdet på grunn av den store trafikken. Forutsetningen var at Strømsveien skulle stenges for gjennomgangstrafikk, men opprettholdes som intern hovedferdselsåre for innfart til byen for fotgjengere og syklister.

I desember 1984 vedtok formannskapet å engasjere OBOS som gjennomføringsorgan for byfornyelsen på Vålerenga. Det ble deretter ført forhandlinger mellom kommunen og OBOS om innholdet i byfornyelsesavtalen. Disse forhandlingene tok lang tid. Etter suksessen vi hadde hatt med å bruke Jens Christian Hauge som forhandler under «Den store tomtehandelen», var vi enige om at vi også skulle bruke han som rådgiver i forhandlingene om en ny byfornyelsesavtale med Oslo kommune. Oslo kommune brukte til vanlig en standard byfornyelsesavtale som både Oslo Byfornyelse AS, USBL og også vi stort sett aksepterte med mindre endringer. Når det gjaldt Vålerenga følte vi at det var annerledes. Dette var en byfornyelsesavtale for et stort område der det skulle bygges 500-550 nye boliger. Strømsveien, som gikk midt gjennom byfornyelsesområdet (fra Etterstad til Galgeberg), var på den tiden Norges mest trafikkerte vei. Dette var bakgrunnen for at det var vedtatt å bygge en ny Vålerenga-tunnel, som først skulle avlaste Vålerenga for trafikk, deretter var det meningen å lage bro over Lodalen og en ny Ekeberg-tunnel slik at hele Gamlebyen og hele Gamle Oslo inklusive Grønland skulle slippe den store gjennomgangstrafikken som den var plaget av. Alle disse veisystemene har som kjent nå vært i drift i flere tiår.

Utkastet til byfornyelsesavtale ble godkjent av styret i OBOS mot én stemme i slutten av oktober 1987. Det var Oslo kommunes representant fra Arbeiderpartiet, Ole Jacob Frich, som stemte mot forslaget til byfornyelsesavtale. Han mente at tomteprisen som OBOS skulle betale for de kommunale tomtene, var altfor høy. Prisen var avtalt til et gjennomsnitt på kr. 1700 pr. kvm. Kommunen hadde imidlertid lagt til grunn at halvparten av boligene skulle privatfinansieres, og for disse skulle det betales kr 2400 pr. kvm., mens for den andre halvparten (som det ble forutsatt skulle Husbankfinansieres) skulle det bare betales kr. 1000 pr. kvm. Ole Jacob Frich mente at avtalen burde reforhandles. For å få ned prisene burde alle boligene Husbankfinansieres, mente han, og at det burde bare bygges OBOS-tilknyttede borettslag.

Det tok lang tid å komme frem til teksten i den endelige avtalen. Etter børskrakket høsten 1987 begynte boligmarkedet å forverre seg utover våren 1988. Jeg hadde i

lang tid vært bekymret for at både boligpriser og tomtepriser hadde nådd et altfor høyt nivå etter frislippet av bankene i 1985/86. Jeg hadde erfaringene etter opphevelsen av prisreguleringen i 1982 friskt i minne. Den gang satt OBOS plutselig med 1000 usolgte boliger i fanget, og måtte dekke store tap. Vi insisterte derfor på å få med noe i avtalen om at den kunne reforhandles dersom det skjedde noe uforutsett. Vi fikk derfor inn et avsnitt om endrede forhold der det heter i kjent Jens Christian Hauge-stil:

«Denne avtalen hviler på gjensidig tillit. Partene har en felles forståelse av at avtaleverket er stort og komplisert og vanskelig å avbryte når det først er satt i gang. Oppstår uforutsette situasjoner, herunder vesentlige uforutsette endringer i markedet, vil partene forhandle om jenking av avtalen som fremstiller seg som rimelig i den nye situasjonen».

Vi hadde mange møter med byfornyelsesetaten og Børre Seip før vi fikk aksept for denne formuleringen. Det ble således ganske oppsiktsvekkende da vi senere kom til voldgiftssaken og ingen av kommunens saksbehandlere, heller ikke Børre Seip, kunne huske hvordan denne formuleringen kom inn, til tross for at den er sterkt avvikende fra de standard byfornyelsesavtalene som kommunen da hadde. Som kjent skjedde det store endringer i boligmarkedet fra 1988 til 1993 ved at boligprisene omtrent ble halvert.

Byfornyelsesavtalen mellom Oslo kommune og OBOS ble først undertegnet i august 1988 og godkjent av bystyret senere på høsten. Like etter sommeren 1989 satte OBOS i gang med å bygge det første borettslaget. Det var Sætrehjørnet Borettslag, på hjørnet mellom Strømsveien og Østerdalsgata. Den nye Vålerenga-tunnelen ble åpnet i mars 1989. Det ble imidlertid raskt klart at trafikkreduksjonen i Strømsveien som følge av den nye tunnelen ble adskillig lavere enn man hadde regnet med. I oktober 1989 tok OBOS derfor opp spørsmålet om stenging av Strømsveien. Her gjorde vi rede for at vi allerede var i gang med et mindre felt på 30 boliger og at vi hadde husbanktilsagn på ytterligere 53 boliger i det neste byggetrinnet som vi hadde planlagt å starte i november 1989. Videre var det planlagt oppstart av ett område pr halvår i de neste to årene, til sammen ca. 550 boliger.

«Dersom Strømsveien ikke stenges for gjennomkjøring eller trafikken ikke dempes på annen måte er det tvilsomt om OBOS får solgt sine første boliger. Vi vil da ikke kunne starte opp de etterfølgende delfelt, med den følge at nedlagt kapital vil forrentes med ca. 10 millioner kroner pr. år. Dette kan OBOS ikke akseptere».

OBOS forventet at Oslo kommune og Statens Veivesen sammen ville komme frem til en løsning som kunne redusere trafikken ned til det forutsatte nivå i løpet av det nærmeste året. Brevet var stilet til samferdselsbyråd Leif Nybø. Han sa i samtaler at han hadde stor sympati for våre synspunkter, men han var likevel ikke villig til å gjøre noe. I februar 1990 skrev vi et nytt fortvilet brev til Byrådet. Denne gang ved byråd for byutvikling, Sigurd Østen. Her minnet vi om bakgrunnen for inngåelsen av byfornyelsesavtalen, der det i bystyrevedtaket om disposisjonsplan for Vålerenga fra 1983 het at «hovedveisystemet alternativ 2 nr. 1, med tilknytningspunkt for

Vålerenga ved Galgeberg og stengning av Strømsveien og Enebakkveien tas som en forutsetning». Vi ba om at kommunen oppfylte følgende betingelser: At trafikken i Strømsveien ble redusert til maksimum 6000 kjt./døgn ÅDT og at kommunen ga en skriftlig erklæring om at den ville gå inn for å stenge Strømsveien for gjennomkjøring senest innen 1995. Å stoppe Vålerenga-utbyggingen på det nåværende tidspunkt ville være svært kostbart. Vi minnet om at det for tiden løp 9,75 millioner kroner per år i rente eller 812 500 kroner for hver måneds utsettelse av prosjektet. OBOS hadde sammen med en trafikkeksperter selv utarbeidet en straksplan som ville lede mer trafikk over i Vålerenga-tunnelen slik hensikten alltid hadde vært. For øvrig påpekte vi i OBOS at vi betraktet kommunens manglende oppfølging av forutsetningene i disposisjonsplanen som kontraktsbrudd i henhold til punkt 2 i byfornyelsesavtalen. Dersom ikke kommunen var villig til å oppfylle sin del av forpliktelsene, herunder disposisjonsplanen, måtte OBOS vurdere å kreve oppgjør for tomter og nedlagte kostnader i henhold til punkt 22 i byfornyelsesavtalen. Til slutt i brevet het det: *«OBOS ønsker ikke å avbryte sitt engasjement på Vålerenga, men føler seg tvunget til å påpeke de dramatiske konsekvensene av manglende oppfølging fra kommunens side når det gjelder stenging eller struping av Strømsveien».*

Allerede den 7. februar fikk vi et møte kommunalrådene Sigurd Østen og Leif Nybø samt representanter fra Veidirektoratet. Veidirektoratet understreket at de var innforstått med ønskene fra OBOS. Fra vår side understreket vi at vi nå måtte få en ny «villighetserklæring» om å opprettholde forutsetningene for Vålerenga-utbyggingen. OBOS ville ikke starte nye byggeprosjekter i området før man så salgsresultatene av første byggetrinn. Her var salgsstarten utsatt til mai 1990 i håp om at man da hadde fått en avklaring om å stenge Strømsveien. I et brev fra byråd Leif Nybø så han ikke bort fra at man kunne få til først en struping og så en stenging av Strømsveien innen 1995. Byrådet så positivt på bidraget fra OBOS i form av en trafikkplan. Den 12. mars hadde vi et møte med Veidirektoratet sammen med vår trafikkeksperter Jostein Mundal. Fra dette møtet gikk vår prosjektsjef Per Andersen ganske oppløftet. Konklusjonen på møtet var nemlig at Veidirektoratet umiddelbart skulle fremme en sak om stenging av Strømsveien for inngående trafikk, med sikte på vedtak i kommunen før 1. mai 1990. Veidirektoratet sendte brev til Oslo Veivesen om at de burde forestå den praktiske og formelle delen av stengesaken. Men Oslo Veivesen ville ikke stenge Strømsveien. Det ville heller ikke bydelsutvalget i bydel 14 Helsefyr-Sinsen som motsatte seg en overføring av trafikk som de mente ville bli en konsekvens av stengingen. Bydelsutvalget i Gamle Oslo støttet derimot stengingen av inngående løp i Strømsveien fullt ut.

Byrådet slår Vålerengaprojektet over ende.

Men det hadde også skjedd en politisk endring. Fra 28. mars 1990 kom Fremskrittspartiet inn i byrådet. Peter N. Myhre fra Fr.P. var sterkt imot stenging av Strømsveien. Det nye byrådet ville ikke stenge. Planene fra Veidirektoratet ble stoppet og det skjedde ingen ting med henvendelsen fra dem.

I februar 1991 tok OBOS på ny saken opp med byrådet. Byråd Merete Johnsen hadde nå overtatt som byråd etter Leif Nybø som ansvarlig for samferdsel. I brevet henstilte vi inntrengende til Oslo kommunes ledelse om at den sørget for å legge forutsetningene til rette, slik at Vålerenga-prosjektet kunne gjennomføres etter planene. Det var vår oppfatning at når Oslo kommune ikke hadde handlet på grunnlag av en plan som partene og de fleste interesserte hadde samlet seg bak, var det sannsynligvis fordi det hadde kommet en ny politisk vurdering av Vålerenga-prosjektet, og i særdeleshet dets hovedforutsetning om å stenge Strømsveien. Fremskrittspartiets synspunkter var velkjente for oss. Vi gjorde ellers oppmerksom på at vi hadde kontaktet høyesterettsadvokat Jens Christian Hauge som mente at kommunen her hadde en klar rettsplikt til å handle. Dersom kommunen ikke nå gjorde noe ville den misligholde byfornyelsesavtalen og stå økonomisk ansvarlig overfor OBOS.

Men byråd Merete Johnsen sto fast på at Strømsveien ikke skulle stenges. Dette ble vi først meddelt i et møte vi hadde med byrådet den 20. februar. Byråden laget like etter et notat til samferdselskomiteen i bystyret datert 28.2.1991 med byrådets begrunnelse for å gå imot stenging av Strømsveien. OBOS oppfattet byrådets begrunnelse dithen at miljøargumentet talte imot en stenging. Vår trafikkeksperter Jostein Mundal hadde imidlertid i sin rapport av februar 1990 sagt at miljøkonsekvensene ved ikke å stenge, var betydelig større enn ved å stenge. Dette underrettet vi Samferdselskomiteen i bystyret om i brev av 2. april. I brev av 10. april 1991 fastholdt imidlertid byrådet at Strømsveien ikke skulle stenges.

Vi tar ut stevning

På bakgrunn av alt dette så OBOS ingen annen utvei enn å ta ut stevning mot kommunen. Dette ble gjort den 24. juni 1991, da Jens Chr. Hauge sendte stevning til voldgiftsretten. Utover høsten var det diverse noteutveksling med svar og tilsvare mellom våre advokater. Hauge mente at han ikke var den som burde prosedere saken i retten. Det følte han seg for gammel til, sa han. Han var da 76 år og anbefalte oss sterkt å bruke sin kollega Johan Fr. Remmen. Det ble derfor han som prosederte saken videre for oss.

Ved valget i 1991 ble det endring av det politiske flertallet i Oslo kommune. Fra 1. januar 1992 tiltrådte Rune Gerhardsen som byrådsleder og han hadde blant annet med seg Rune Bjerke som byråd for finans og Terje Kalheim som byråd for byutvikling. Jeg kjente Rune G. og Rune B. ganske godt. Rune Gerhardsen hadde jeg kjent siden jeg ble aktiv i AUF i Oslo i 1970 og Rune Bjerke hadde jeg rekruttert til AUF

i 1975. Rune Bjerke hadde også hatt sommerjobb hos meg i OBOS i to somre på midten av 1980-tallet, mens han studerte.

Det nye byrådet hadde i sin tiltredelseserklæring at Strømsveien skulle stenges. Vi håpet derfor at det nå skulle være mulig å få til en avtale med det nye byrådet. Men så lett var det ikke.

Allerede noen dager etter at byrådet hadde tiltrådt, sendte jeg den 10. januar et brev til byråd Terje Kalheim, som var ansvarlig for byutvikling og dermed for alle byfornyelsesavtaler. Vi ba om et møte hvor vi kunne gå gjennom diverse forhold mellom OBOS og Oslo kommune. Vi fikk avtalt et møte som fant sted den 9. mars. Jeg hadde innstilt meg på et møte på to-mannshånd med Terje Kalheim og hadde derfor ikke med meg noen fra OBOS. Til min store overraskelse stilte Terje Kalheim med «hele hoffet» på møtet. Han hadde med seg hele fem rådgivere med byutviklingsdirektør Rolf Jensen i spissen. Vi hadde flere saker på dagsorden, men Vålerengasaken var den viktigste. Jeg redegjorde for våre planer på Vålerenga og nevnte at vi nå hadde lagt ned ca. 135 millioner kroner i tomter og planer eks. Sætrehjørnet Borettslag. Så selv om byrådet nå ville fremme sak om stenging av Strømsveien var ikke striden tilbakelagt. I vår stevning hadde vi krevet 12 millioner kroner pr. år fra mai 1990. Så erstatningsspørsmålet ville derfor ikke være løst selv om Strømsveien ble stengt. Kalheim var tydeligvis helt uforberedt på våre økonomiske krav. Jeg sa at jeg mente at ballen nå lå hos Oslo kommune. Kommunen burde skrive et brev til oss og gjøre formelt oppmerksom på at den nå ville stenge Strømsveien og så spørre om hva vi kunne gjøre noe i fellesskap for å løse problemet.

Det var enighet om at kommunen skulle skrive et slikt brev og at OBOS deretter skulle gå i forhandlinger med Etat for eiendom og utbygging. Jeg nevnte også at det etter hvert hadde gått opp for staten at dersom det skulle bli byfornyelse i de større byene, så måtte staten inn med større byfornyelsestilskudd. Det burde derfor være fullt mulig for Oslo kommune å gå i samtaler med staten for å få til byfornyelsestilskudd for alle disse forholdene på Vålerenga.

Den 19. mai sendte jeg et brev nytt til Oslo kommune ved byråd Terje Kalheim og minnet om vårt møte den 9. mars. Vi hadde fortsatt ikke hørt noe fra kommunen. Jeg ba der om at vi tok opp formelle forhandlinger med kommunen i henhold til byfornyelsesavtalen punkt 22 om en jenking av avtalen av andre grunner enn de trafikale. Som det het i avtalen: «*Oppstår uforutsette situasjoner, herunder vesentlige uforutsette endringer i markedet, vil partene forhandle om jenking av avtalen som fremstiller seg som rimelig i den nye situasjonen*». Det viktigste punktet i en slik reforhandling ville være å få tomteprisen ned. Jeg antydte derfor at vi burde gå i forhandlinger for å se begge tingene i sammenheng for å komme frem til en omforent løsning. På dette tidspunktet hadde OBOS lagt ned 149,4 millioner kroner på Vålerenga inkl. tomtekjøp, prosjektering og planleggingsutgifter, gebyrer og renter. Av dette var 55 millioner kroner kjøp av tomter, 70,9 millioner kroner var planleggingskostnader og 23,6 millioner kroner var renter frem til 1. juli 1992. Denne summen inkluderte ikke Sætrehjørnet Borettslag som var ferdigbygget i september

1990, og nå stod med ca. halvparten av boligene usolgt. Den 22. juni fikk vi et nytt møte med byråd Terje Kalheim, denne gang sammen med et enda større «hoff». Fra OBOS stilte jeg, utbyggingsdirektør Erik Grøstad og advokat Jan-Erik Nielsen. På møtet ble man raskt enige om at det burde settes ned en engere gruppe fra begge parter til å reforhandle byfornyelsesavtalen. Fra kommunens side ble det også nevnt at kommuneadvokaten burde delta i denne gruppen. Hittil hadde ikke kommuneadvokaten vært involvert i denne saken. På bakgrunn av den negative utviklingen i boligmarkedet antydet jeg at OBOS måtte ha en kompensasjon i størrelsesorden 30 – 50 millioner kroner for at det skulle være mulig å fortsette med byfornyelsen på Vålerenga. For øvrig nevnte jeg på ny at Oslo kommune og OBOS i fellesskap burde prøve å gå inn i samtaler med staten om å få byfornyelsestilskudd til Vålerenga-prosjektet.

Jeg snakket den gang hyppig med alle politikere. Kommunalminister Kjell Borgen ble nesten en venn etter alle de hyggelige samtalene vi hadde. Som kommunalminister kjørte han 20 mil fra Rena til Klækken en grytidlig lørdags morgen for å holde foredrag for Representantskapet i OBOS. Hans statssekretær var Solveig Torsvik som jeg også hadde kjent fra mine unge dager i AUF. Kjell Borgen og Solveig Torsvik var av dem som mente at det var viktig å øke byfornyelsestilskuddene for at ikke byfornyelsen i de store byene skulle stoppe helt opp. Krisen i boligmarkedet tidlig på 90-tallet hadde gjort at byfornyelsesselskapene i alle de større byene var i ferd med å klappe sammen. OBOS kjøpte som nevnt annet sted i denne beretningen, Trondheim Byfornyelse av Trondheim kommune i 1993. Oslo Byfornyelse stoppet i praksis sin virksomhet i 1990 og ble avviklet fra 1992. Solveig Torsvik fikk til en økning i byfornyelsestilskuddet til de store byene i regjeringens forslag til statsbudsjett. Så vidt jeg husker var det på 80 millioner kroner. Det var i utgangspunktet en uspesifisert avsetning i statsbudsjettet. Hun sa at dersom det ikke kom inn søknader til Kommunaldepartementet på minst dette beløpet i god tid før Statsbudsjettet skulle salderes i Stortinget oppunder jul, var det svært sannsynlig at Stortinget ville stryke hele eller deler av posten. Vi brukte derfor mye tid på å få med Oslo kommune på å lage en søknad til Staten om et stort byfornyelsestilskudd som ville gjøre det mulig å restarte byfornyelsen av Vålerenga, selv i et vanskelig boligmarked. Vi prøvde å snakke med alle: Terje Kalheim, Erik Kruse Jensen, Børre Seip og Rolf Jensen med flere i kommunen. Men forholdet mellom Staten og Oslo kommune har aldri vært godt. Jeg hadde likevel store problemer med å forstå hvorfor man ikke bare kunne sette seg ned og skrive et slikt brev. Jeg kunne gjerne gjøre det for kommunen, og dermed sikre dem og oss et tilskudd på i størrelsesorden 50 millioner kroner fra 1993. Men det kunne ikke kommunen være med på. OBOS søkte likevel kommunen i desember 1992 om tilskudd til dekning av nedlagte grunnkostnader i Sotahagen Borettslag på Vålerenga. Det var det eneste det var aktuelt for OBOS å søke om støtte til mente kommunens saksbehandlere. Men det var ikke mye hjelp i. Kommunen ved Etat for eiendom og utbygging svarte på vår søknad at: «*Etaten har vurdert søknaden og funnet det riktig ikke å treffe vedtak før man har forhandlet fornyelsesavtalen på Vålerenga*». Her hadde nok kommuneadvokaten hatt en stor finger med i spillet. Det

gjorde at kommunen heller ikke fikk noe tilskudd fra Staten. De sendte aldri noen søknad. Her var det ikke mye drahjelp å få.

Kommuneadvokaten kommer på banen.

I brev av 31. juli 1992 fikk vi et forslag fra kommunen om å oppnevne et utvalg som skulle arbeide for å få løst tvistesaken i minnelighet. Kommunen foreslo at utvalget fikk et noe komplisert mandat. OBOS foreslo et litt enklere mandat. Men vi kom nå i gang, og den 26. august hadde vi et møte med kommunen med kommuneadvokaten i førerrollen. Her presenterte OBOS sine krav.

På grunn av de pågående samtalene med ble vi enige med kommunen om at voldgiftssaken skulle utsettes.

Frem til jul skjedde det ingen ting. Den 19. januar sendte vi et nytt brev og minnet om vårt møte den 26. august. Siden den gang hadde vi bare vært i muntlig kontakt med saksbehandlere i kommunen, men uten å ha fått noen tilbakemelding. Dette kunne kanskje skyldes at kommunens advokat hadde sluttet hos kommuneadvokaten.

Den 19. februar fikk vi endelig til et møte med representanter fra kommuneadvokaten og kommunens administrasjon sammen med advokat Remmen, Grøstad og Per Andersen, i tillegg til meg fra OBOS. I dette møtet gjorde vi i OBOS det klart at hvis det ikke ble noe resultat av disse forhandlingene om en minnelig ordning ville alternativet for OBOS være en heving av avtalen og anmodning om at voldgiftsretten fastsatte de økonomiske konsekvenser av en slik heving. Kommunen var åpen for at de arealene som ikke var bygget ut kunne tilbakeføres/overføres til kommunen sammen med det planleggingsarbeidet som var knyttet til disse områdene. Partene ble enige om at man i neste møte skulle forhandle konkret om vilkårene for en slik tilbakeføring. I brev av 3. mars fikk vi et tilbud i to alternativer fra kommunen, men som begge var nærmest til både å gråte og le av. Det var i praksis ingen kompensasjon til OBOS. Det ble holdt et siste forhandlingsmøte den 5. mars der vi ble enige om at det ikke var mulig å finne frem til en minnelig ordning.

Forhandlingene var dermed avsluttet og måtte behandles av Voldgiftsretten. I styremøtet i OBOS 17. mars 1993 ble det vedtatt å heve byfornyelsesavtalen om Vålerenga mellom kommunen og OBOS. Styret beklaget at Oslo kommune ikke var villige til å oppta reelle jenkingsforhandlinger slik som forutsatt i byfornyelsesavtalen, og påla administrerende direktør å heve byfornyelsesavtalen. Adm. direktør ble også gitt fullmakt til å føre eventuelle forliksforhandlinger med Oslo kommune i samråd med vår advokat dersom dette var formålstjenlig.

Grunnlaget for hevingen var den endrede markedssituasjonen i kombinasjon med Oslo kommunes manglende vilje til å gå inn i reelle jenkingsforhandlinger i samsvar med avtalens forpliktelser. Den endrede markedssituasjonen hadde selvsagt også avgjørende betydning for fremdriften.

Hva var det egentlig som skjedde i kommunen? Jeg ba om et møte med byrådsleder Rune Gerhardsen og fikk det. Han mente at kommuneadvokat Bugge hadde et horn i siden til OBOS. Hvorfor visste han ikke. Ikke vi i OBOS heller. Han sa at jeg også burde ta en prat med Rune Bjerke. «*Kommuneadvokat Bugge har satt opp Rune noe ordentlig imot deg og OBOS*», sa han. Kommuneadvokaten mente åpenbart at OBOS var noen upålitelige luringer. Til Rune Gerhardsen og Rune Bjerke hadde han også fortalt at et absolutt worst case scenario for kommunen i en voldgiftssak var at kommunen måtte betale 17 millioner kroner til OBOS og samtidig få tilbake alle tomtene og alt materialet. Det vurderte han til i utgangspunktet å være en god deal for kommunen. Med den stemningen som var i kommunen mente Rune Gerhardsen ellers at han var bundet på hender og føtter.

Dal/Brenna-saken

Like etter at Rune Gerhardsen tiltrådte som byrådsleder hadde jeg prøvd å løse en annen og mindre sak men han. På Dal/Brenna hadde OBOS blitt bedt av kommunen om å være med på et forskningsprosjekt om billigere boliger ved at det skulle graves grunnere grøfter. Vi fikk oversendt en ferdig undertegnet avtale. Det skulle bygges 27 boliger på en eiendom. Vi skulle betale 438 000 per tomt. Vår prosjektsjef i OBOS, Per Eigil Hansen, så imidlertid at ved å dandere husene litt annerledes på tomten kunne vi få plass til 8 hus til. Dette gjorde vi kommunen oppmerksom på og sa at vi var innstilt på å betale for 8 flere tomter. Antagelig fordi det hadde kommet nye saksbehandlere i kommunen mente man nå at den prisen som opprinnelig var avtalt pr. hus på kr. 438 000 var altfor lav. Kommunen økte uten videre prisen til kr. 515 000 per tomt, og den totale tomteprisen gikk opp fra 11,8 til 18,1 millioner kroner. Det aksepterte vi ikke. Vi mente det var en for høy tomtepris her. I mellomtiden hadde vi prosjektert for nærmere 1 million, og med datidens renter hadde vi inklusive renter et utlegg på omkring 1,5 millioner kroner. Vi tok ut stevning og denne saken var også i ferd med å ende i rettsapparatet. Jeg syntes det var for dumt om en slik sak om et såpass lite beløp skulle havne i retten. Men det så ut til å være eneste mulighet for at vi skulle få tilbake våre nedlagte kostnader. Jeg spurte derfor Rune Gerhardsen om det ikke var mulig å få til et kompromiss der vi fikk tilbake våre nedlagte kostnader og at vi fikk tilbake bare halvparten av rentetapet. Rune Gerhardsen syntes det var en fornuftig ordning. Han tok saken med seg inn i apparatet. Like etterpå kunne vi lese en helside i VG med bilde av Rune Gerhardsen der det sto «Hjelper sine venner». Her sto det at Rune Gerhardsen ville hjelpe meg og sine venner i OBOS med å få løst en tvist med kommunen der vi ikke hadde noen krav. VG's kilde kunne ikke være noen annen enn kommuneadvokaten personlig. Vi fikk etter hvert løst denne saken ved at OBOS etterga alle renter og bare fikk tilbake

GULL- KANTET FORLIK får politisk etterspill

Av TOR M. NONDAL

Det gullkantede forliket mellom OBOS og byrådet får nå politisk etterspill. Høyres gruppeleder Michael Tetzschner rasler med sablene og krever at byrådsleder Rune Gerhardsen forklarer hvorfor OBOS – til tross for kommuneadvokatens råd – fikk 850 000 kroner for et prosjektarbeid som aldri ble bestilt av Oslo kommune.

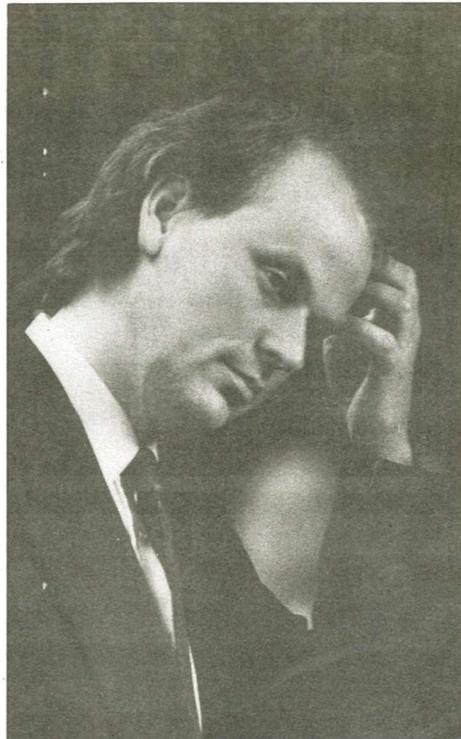
– Når kommuneadvokatens råd overprøves, ønsker vi å vite på hvilket grunnlag byrådet baserer sin beslutning. Dersom det er begått feil, vil saken få parlamentarisk etterspill ved at byrådet må beklage måten saken er håndtert på, sier Tetzschner.

redegjørelse legges frem for finanskomiteen.

– Det skal svært sterke argumenter til for å overprøve råd av denne type fra kommuneadvokaten. Vi må få vite hvem som tok beslutningen om å utelate disse vesentlige opplysningene fra saken. Dersom byrådet sitter på opplysninger og argumenter som ikke er kjent

gjørelser, og det finnes ingen presedens for at kommuneadvokatens redegjørelse skal være en del av sakstremstillingen, sier Gerhardsen, som blankt avviser de nære forbindelsene mellom Arbeiderpartiet og OBOS som bakgrunn for forliket.

– Det har ingen ting med saken å gjøre, sier han.



våre nedlagte kostnader. Dette skjedde etter at jeg selv hadde forhandlet med kommuneadvokat Bugge. Men i et møte jeg hadde med Bugge kom han med den oppsiktsvekkende opplysningen at vår tekniske direktør Erik Grøstad, som var en svært dyktig byggemann, og som tidligere hadde vært sjef for Oslo kommunes Holmlia-kontor (som Dal/Brenna-tomtene lå under), var meget korrump. Dette visste visstnok alle i kommunen. Jeg ble dypt sjokkert. Jeg hadde aldri hørt at det var noe som heftet ved Erik Grøstad. Jeg måtte derfor bruke mye tid på å ringe til mange i Oslo kommune for å høre om de mistenkte Erik Grøstad for noe. Alle jeg snakket med ble like overrasket som meg. Erik Grøstad var en hedersmann. Denne uttalelsen sa derfor adskillig mer om kommuneadvokaten enn om Erik Grøstad.

Men slik som stemningen var, og etter flere avisoppslag, turte ikke Rune Gerhardsen å gjøre noe som bidro til at det nok en gang ble fremstilt som at han skulle hjelpe sine venner i OBOS. Rune Bjerke fikk jeg ikke i tale på denne tiden, antagelig fordi han var redd for å bli beskyldt for å hjelpe sine venner han også.

Midt oppi forberedelsene til voldgiftssaken om Vålerenga, sendte kommuneadvokat Helge Olav Bugge ut et oppsiktsvekkende brev til Etat for eiendom og utbygging, til finansavdelingen og til Kultur og byutviklingsavdelingen. Etter at OBOS sitt krav var blitt utvidet til 139 millioner kroner mente han at saken var kommet i en helt ny stilling. «De ovenstående adressater bes overveie hvilke (privatrettslige) posisjoner

kommunen kan benytte for å dempe OBOS' prosesslyst. OBOS har som kjent i den senere tid signalisert at man på en rekke forskjellige punkter ønsker å saksøke.

Dagens Næringsliv

NYHETER

Torsdag 6. august 1992 · 7

Skjuler informasjon om betaling til OBOS

Av JARLE AABØ

Oslos byrådsleder Rune Gerhardsen (Ap) har trosset kommuneadvokaten og gitt OBOS 850 000 kroner for et prosjektarbeid kommunen aldri har bestilt. Kommuneadvokaten mener det i mange år har vært for nære kontakter mellom OBOS og kommunen. Byrådet holder kommuneadvokatens redegjørelse skjult for formannskapet.

Ifølge dokumenter fra byrådet startet denne saken i 1985 i forbindelse med at Oslo kommune planla å bygge ut Brenna-feltet sydøst i Oslo. OBOS fikk da en forespørsel fra kommunen om boligbyggelaget var interessert i å delta.

Kommunens prosjektleder for utbyggingen, Erik Grøstad, er nå ansatt som direktør i OBOS.

Uten skriftlig avtale om kjøp av en tomt på feltet startet OBOS et omfattende prosjektarbeid. Det viste seg senere at OBOS og kommunen ikke ble enige om tomtens verdi, og OBOS forsvant ut av prosjektet.

Krever 2,2 millioner

Til tross for dette sendte OBOS i mai 1989 en regning til Oslo kommune på 1,4 millioner kroner. OBOS ville ha dekket sine utgifter, noe det forrige borgerlige byrådet nektet å gå med på.

I mars 1991 går OBOS til sak mot Oslo kommune der borettslaget krever, med renter, 2,2 millioner kroner i erstatning. Nok engang bestrider Oslo kommune kravet.

Etter flere runder stiller OBOS følgende ultimatum 2. juli i år: Betal 850 000 kroner innen 1. august, hvis ikke blir det rettsak. Ifølge de samme byrådspapirene er det etal for eiendom og utbygging som legger premisse for

byrådsleder Rune Gerhardsens beslutning om å gå med på dette siste utspillet fra OBOS.

Det Rune Gerhardsen helt utelukker fra byrådsakken er kommuneadvokat Helge Olav Bugges redegjørelse. Han vender tomme lened for forliket, og er meget kritisk til de nære båndene mellom OBOS og Oslo kommune.

Kommuneadvokaten skriver i sin redegjørelse at etat for eiendom og utbygging ikke har klart å skaffe sikre nok opplysninger om hvorfor OBOS satte igang prosjektarbeidet uten noen avtale med kommunen. Bugge skriver videre:

«Uryddig samliv»

«Den reelle forklaring på at fakta er sparsomt belyst synes og være et nært — og i forhold til kommunens anskaffelsesregler — uryddig samliv mellom Oslo kommune og OBOS gjennom mange år, noe som synes å ha medvirket til at ingen av partene har vært særlig opptatt av vanlige kontraktrettslig formalisering.»

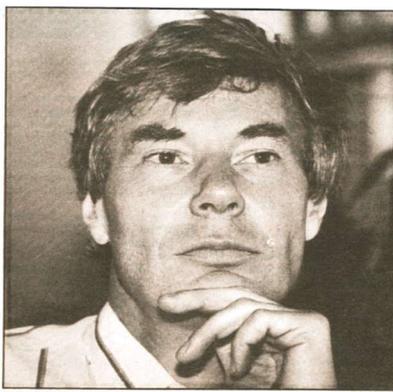
Bugge drøfter også OBOS-direktør Grøstads rolle:

«Uten at jeg har sikre holdepunkter for dette kan det også ha spillt inn at samme person, nemlig Erik Grøstad har sittet på begge sider av bordet i denne konkrete saken. Først som Oslo kommunes mann, senere med permisjon fra Oslo kommune som OBOS' mann.»

Disse to momentene alene mener Bugge er nok til at kommunen ikke bør inngå et forlik med OBOS.

Elaten som Rune Gerhardsen har valgt å lytte til har følgende begrunnelse, ifølge byrådspapirene:

«Elaten anslår verdien av OBOS' arbeid til å utgjøre ca. kr. 600 000 og finner at differansen mellom ovennevnte beløp og en forlikssum på kr. 850 000 er for liten til at kommunen bør involvere seg i en usikker rettsak.»



TROSSET ADVOKATEN: Byrådsleder Rune Gerhardsen har gått med på å betale OBOS 850 000 kroner for arbeid som ikke var bestilt. Kommuneadvokatene imot forliket, og kritisk til de nære båndene mellom OBOS og Oslo kommune.

Foto: PER STÅLE BUGGERDE

Byrådet fattet vedtaket om forliket 31. juli og har sendt det videre til formannskapet som en orientering. Det Rune Gerhardsen derimot ikke gjør er å legge ved redegjørelsen fra kommuneadvokaten, datert 19. juni 1992. Saken har bare to vedlegg, et oversiktskart og et brev fra kommuneadvokaten til OBOS fra 18. juni. I brevet til OBOS bekrefter kommuneadvokaten at kommunen skal behandle forslaget om forlik raskt, men skriver ingenting om hva han mener om et eventuelt forlik.

Da Statens Granskningsutvalg gransket Oslo kommune avslørte det flere tilfeller der byrådet hadde slett informasjon overfor formannskap og bystyre. Utvalget

mente dette var meget alvorlig. Formannskapet får saken til orientering 19. august.

Hyttetyv tatt

STAVANGER: En 40 år gammel tsjekkisk statsborger er pågrepet i Bygland i Seisdsdal og har tilstått tyverier fra 16 turisthytter i Rogaland og Vest-Agder siden 25. juni. Mannen vil bli bøtelagt og utvist fra landet. (NTB)

Varetekt uten dom

En Kragerø-mann som ifor satt seks dager i varetekt uten å ha blitt fremstilt for forhørsretten, har fått 20 000 kroner i erstatning etter et forlik med Staten. Forliket kom etter at mannens advokat Knut Rognlien hadde varslet saksøml mot Staten og truet med å bringe Norge inn for menneskerettskommissjonen i Strasbourg, skriver Klassekampen. (NTB)

Omkom på skip

STAVANGER: En polsk mann omkom under et arbeidsuhell på den norske lastebåten «Scanlifter» tirsdag. Ulykken skjedde da mannen skulle sikre lasten i det ene lasterommet mens båten var ute i åpen sjø utenfor Stavanger. «Scanlifter», som går i linjeart mellom Norge og Tyskland, eies av redieret Difko Leasing International AS i København, men er registrert i Arendal. (NTB)

3000 flere ledige

Køen av personer uten jobb fortsetter å vokse, viser uketallet fra Arbeidsdirektoratet. 153 433 personer, tilsvarende 7,2 prosent av arbeidsstyrken, er nå uten ordinært arbeid. På en uke er antallet helt ledige økt med 2727 personer, slik at 132 790 personer — eller 6,2 prosent av arbeidsstyrken — nå hverken har arbeid eller tilbud om et av Arbeidsdirektoratets arbeidsmarkeds tiltak. (NTB)

«Vennetjenester på løpende bånd»

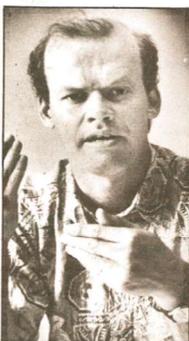
Fremskrittspartiet og Høyre mener OBOS-forliket er en eneste stor tjeneste overfor venner innen arbeiderbevegelsen. — Dette er nok et eksempel på vennetjenester i «rørslas», som har kommet på løpende bånd etter at Oslo fikk et sosialistisk byråd, sier Arve Lønnum jr. (Frp). At Gerhardsen skjuler informasjon overfor formannskapet mener Lønnum er et oppsiktsvekkende grovt tillitsbrudd. Lønnum sier at han kommer til å forfølge saken.

Frp mener det er uakseptabelt av kommunen å betale penger for et arbeid kommunen aldri har bedt om, og Lønnum anklager Rune Gerhardsen for ikke å ivareta kommunens økonomi.

Også Høyre mener denne saken er langt utenfor hva partiet kan akseptere fra byrådet.

— Når det gjelder tvistesaker der motparten har et nært forhold til Arbeiderpartiet, gir Rune Gerhardsen etter. En ting er at man har et annet skjønn, men i de saker kommunen fra før av har nektet forlik bør det usedvanlige tungtveiende grunner til for å endre kurs. Det juridiske terrenget har ikke endret seg, og vi avventer byrådets begrunnelse, sier tidligere byrådsleder Michael Tetzshner (H).

Fungende byrådsleder Gro Balas er meget tilbakeholden med kommentarer, og viser til at saken er unntatt offentlighet. Hun tilbakeviser at byrådet gikk med på forliket av hensyn til OBOS og dets forhold til arbeiderbevegelsen. □



FORFØLGER SAKEN: Nok et eksempel på vennetjenester i «rørslas», sier Arve Lønnum jr. (Frp) om OBOS-saken.

Foto: JARLE AABØ

NÆRINGSGLIVS KONFERANSEN '92

KRISTIANSUND N. 1. OG 2. SEPTEMBER 1992

En konferanse for den som ønsker å utnytte investeringer på nærmere 42 mrd. kr. som grunnlag for industrisatsing og utnyttelse av primærnæringene som utgangspunkt for etablering og vekst fram mot år 2000.

DENNE KONFERANSEN VIL PRESENTERE TRE TYNGDEPUNKTER SOM «LOKOMOTIVER» I UTVIKLINGEN:

- Sunndalsøra med Hydro Aluminium sine planer for modernisering og utbygging.
- Tjøldbergodden med gasslandføring og metanolproduksjon.
- Kristiansund i forbindelse med administrasjon for oljeleting, basetjenester og service-senter.

FOREDRAGSHOLDERE:

Radiokasør Ivar Eskeland, adm.dir. Dag Flaa, Hydro Aluminium AS, ass.dir. Bjørn Billington, Statoil, sjefsredaktør Hans Henrik Ramm, Norsk Oljerevy, statsråd Ole Knapp, visesadm.dir. Terje Osmundsen, NHO, styreform. Jens Ullveit Moe, Ullveit-Moe Gruppen, utvalgsleder Ragnar Christiansen, prog.leder SPUNG-prosjektet Kjell Oppegard, NTNf, markedsdir. Ove Molland, AKVAFORSK, 1. kons. Bjørn Erik Johnsen, forskningssjef Lars Overrein, Forskningsparken AS A/S, meieri- og fiskeri- og kjøttindustri, Østlandsmeieriet, fylkesordf. Grethe W. Bjørlo, ordf. Knut Baardset, Aure komm.

Vil du være med på laget?

For ytterligere opplysninger ta kontakt med:
NÆRINGSGLIVSKONFERANSEN '92/K-Forum
P.B. 401 - 6501 Kristiansund N.
Telefon 073 79 111 - Telefax 073 76 657

kommunen. Det vil da være uvanlig om kommunen fortsatte å tilgodese OBOS med nye avtaler og innrømmelser på andre områder, uten som et ledd i et eventuelt forlik».

Et vendepunkt i OBOS-historien.

Da styret i OBOS mars vedtok å heve byfornyelsesavtalen med kommunen, skjerpet de tonen i sitt vedtak i forhold til det forslaget til vedtak som jeg hadde foreslått. Vi var nå kommet til et veiskille i forhold til Oslo kommune. Vi hadde aldri tidligere vært i en rettstvist med kommunen. Vi hadde ofte vært uenige, men vi hadde alltid klart å finne frem til konstruktive løsninger. Med den nye tonen som var kommet i kommunen, og som vi i stor grad tilskrev kommuneadvokaten, var at OBOS bare skulle sitte stille og finne seg i alt som kommunen foretok seg. Vi så at det heller ikke var så mye å tape i forhold til kommunen. Det var lenge siden Oslo kommune hadde tildelt oss noen tomter. Vi hadde innsett at dersom vi skulle bygge på tidligere kommunale tomter måtte disse kjøpes til aller høyeste markedspris. Slik som situasjonen var på boligmarkedet, med full bankkrise der staten hadde overtatt både DNB og Kreditkassen, regnet vi også med at det gikk mot slutten på byfornyelsen. Dermed var det ingen formelle samarbeidsrelasjoner igjen mellom Oslo kommune og OBOS.

Brevet som kommuneadvokaten hadde skrevet til de tre adressatene var merket unntatt offentlighet, men på en eller annen måte hadde Aftenposten fått tak i det. Og de sendte det til oss. Vi sendte et harmdirrende svar til Oslo kommune ved byrådsleder Rune Gerhardsen. Vi skrev at vi var opprørt over formuleringene i brevet. Vi var ukjente med at Oslo kommune hadde tilgodesett OBOS med avtaler på andre områder slik det var påstått i Bugges brev. Vårt forhold til kommunen hadde vært preget av kontrakter og avtaler av forretningsmessig art som alle tålte dagens lys. Vi minnet om at da kommunen i sin tid festet bort tomter var dette til borettslagene i OBOS og ikke til OBOS. Det var kommunens innbyggere som fikk nyte godt av lave festeavgifter. OBOS bygget alt til selvkost. I tillegg fikk kommunen tildele 25-50 % av boligene til folk med spesielle behov. Vi reagerte også sterkt på den mulige fortolkningen av det leddet i brevet som gikk ut på at kommunen for tiden ikke ville inngå avtaler med OBOS med mindre det var et ledd i et eventuelt forlik vedrørende byfornyelsesavtalen om Vålerenga. *«Dersom en slik avstraffingsmetode som dette blir benyttet vil vi måtte forsvare medlemmenes, borettslagenes og OBOS' interesser på de måter vi finner nødvendig»*, skrev vi. Det siste var en typisk Jens Christian Hauge-formulering. Motstandsmannen i ham var ikke død.

Reportasjer

OBOS: Gigantkrav mot Oslo

OBOS krever 139 millioner kroner av Oslo kommune etter byfornyelsesstriden på Vålerenga.

ONE STIDAH.

Det er et av tidens største krav mot Oslo kommune. Kommunedevokaten ankyder nå at boligelskapet ikke bør få flere avtaler med kommunen. «Det vil være uvanlig om kommunen fortsatt tilgodeser OBOS med nye avtaler og innrømmelser på andre områder, uten som ledd i et

eventuelt forlik», skriver kommunesadvokat Helge Olav Bugge i et fortrolig brev, som er sendt flere kommunale etater.

Bugge ber etatene overveie hvilke privatrettlige posisjoner kommunen kan benytte for å dempe OBOS' pressanstyt, fordi han ventet flere saksmål fra selskapet. Etat for eiendom og utbygging har også fått beskjed om ansvaret å kontrollregne selskapets tapsberegning.

— Et uflint og meget usaklig utspill. Vi har hørt tilsvarende fra kommunesadvokaten før, men vi er ikke noe kommunalt underbruk. Vi klarer oss utmerket uten

Oslo kommune, men trodde vi kunne bidra til å løse problemer innen boligområdene, sier OBOS-direktør Martin Møland.

Stoppet opp

Helt siden 1990 har Oslo kommune og OBOS kranglet om byfornyelsen av 560 boliger på Vålerenga. Byggearbeidene ble da stanset, fordi kommunen ikke holdt løftet om å stenge Strømsveien for biltrafikk.

I 1991 krevde OBOS 12 millioner kroner i årlig erstatning inntil veien ble stengt.

Nå har selskapet sagt

opp byfornyelsesavtalen, og krever hele 139 millioner kroner av kommunen. Dette er blant de syv største kravene Oslo kommune noen sinne har mottatt. Saken skal behandles i voldgiftsretten i juni.

De 139 millionene er et kombinert hevnings- og erstatningskrav i forbindelse med boligene som ble planlagt mellom Galgeberg og Eiterstad. OBOS vil ha refundert sine utgifter til tomtegrunn og planlegging, siden utbyggingen aldri ble noe av.

Kun 30 leiligheter ble bygget før arbeidene stoppet opp, og disse hadde sel-

skapet store vanskeligheter med å få solgt.

— Salget gikk enormt tregt fordi Strømsveien ikke var stengt, sier informasjonssjef Stein Drogseth. Det sene salget påførte selskapet ekstrakostnader, som OBOS nå også vil ha refundert.

— Uflint utspill

— Vi klarte ikke å bli enige om reforhandling av byfornyelsesavtalen. Fikk aldri i gang en ordentlig dialog, sier Møland.

— Trafikken i Strømsveien og deretter fallet i boligmarkedet presset frem en

reforhandling. Når dette ikke førte frem, ble vi nødt til å si opp avtalen, forteller Møland.

Han mener å ha sterke kort på hånden, ettersom selskapet bare ber om å få dekket faktiske utgifter det har hatt. Stridsposisjonen kan eventuelt bli rentekostnadene, tror han. Rentene utgjør en stor andel av selskapets krav.

Voldgiftssaken mellom Oslo kommune og OBOS ble berammet første gang for halvannet år siden, men ble utsatt for at partene skulle forsøke å komme frem til en minnelig ordning.

Voldgiftssaken

Voldgiftsforhandlingene fant sted siste uken før jul i 1993. Slik blir det jo festlige juleforberedelser av. Det mest oppsiktsvekkende under rettsforhandlingene var at kommunens representanter ikke kunne huske hvorfor man fikk inn formuleringene i § 22 om at partene ville forhandle om en jenking av avtalen dersom det oppsto uforutsette situasjoner, herunder vesentlige uforutsette endringer i markedet. Med all den diskusjonen vi hadde hatt for å få til denne formuleringen var det merkelig hvor lite kommunens saksbehandler husket. Børre Seip hadde heller ikke registrert at det var noen vesentlig endring i markedssituasjonen, der vi satt i retten like før jul 1993. På det tidspunktet hadde boligprisene blitt halvert fra 1988.

Voldgiftsdommen ble avgitt den 22. mars 1994. Av en eller annen grunn ble den ikke oversendt til advokat Remmen før etter arbeidstid den 24. mars. Den kvelden hadde OBOS såkalt Mini Grand-fest i kantinen i OBOS. Vi har i OBOS hatt en årelang tradisjon for å invitere samtlige ansatte på en skikkelig årsfest for å presentere regnskapstallene. Festene ble i mange år avholdt på Grand, og ble derfor kalt for

Grand-festen. Jeg lovet tidlig i min karriere at vi alltid skulle holde en slik fest for de ansatte dersom vi fikk så gode resultater at vi syntes det var forsvarlig å bruke penger på dette. I årene 1991 til 1994 var de økonomiske resultatene så dårlige i OBOS at vi ikke spanderte på oss en storslått fest på Grand. I stedet ble det pizza og rødvin i kantinen. For selv om resultatene var dårlige i disse årene, var innsatsen til de ansatte desto sterkere. Det var en lagånd og en stå-på vilje i disse årene som gjorde at vi sammen fikk solgt alle de tomme boligene. Vi syntes derfor at de ansatte i høyeste grad fortjente en fest, men vi fikk gjøre det rimelig. Så om kvelden 24. mars var jeg i kantinen i OBOS og presenterte regnskapene til OBOS for 1993.

Advokat Remmen prøvde å ringe meg hjemme. Dette var før mobiltelefonens dager så vi var ikke alltid lette å få tak i. Hjemme hos oss var min kone. Hun hadde fulgt såpass med i denne saken at hun skjønnte at det var viktige og positive nyheter som kom i dommen. Hun dro derfor fra to barn hjemme, satte seg på T-banen og kom ned i OBOS og overleverte nyheten. Midt under Grand-festen gikk jeg derfor opp på mitt kontor og fikk advokat Remmen til å fakse over dommen. Jeg satte meg så ned og skrev en pressemelding.

Morgenen etter ble pressemeldingen gjennomgått og finpusset. Jeg hadde fra tidligere en avtale med Arbeiderpartiets gruppeleder i bystyret Bernt Bull om et møte fredag 25. april kl. 1030. Han hadde ikke vært særlig engasjert i denne saken og trakk bare på skuldrene av dommen og det jeg hadde skrevet i pressemeldingen. Men etter at jeg var ferdig med møtet hos han visste jeg at byrådet satt og hadde lunsj. Siden dette var fredag før palmesøndag regnet jeg med at de fleste var tilstede. Og det stemte. Jeg kom dermed inn i byrådslokalene der de aller fleste byrådene var tilstede. Jeg delte deretter ut pressemeldingen til alle de tilstedeværende, Terje Kalheim, Rune Bjerke, Gro Balas m.fl. Jeg husker ikke om Rune Gerhardsen var tilstede. Jeg sa så smilende at *vi knuste dere i voldsrettssaken*. Kommunadvokaten hadde ikke rukket å orientere dem før jeg kom, så mine nyheter kom litt brått på dem. Deretter gikk jeg uten noen lange samtaler. Min opptreden i byrådslokalene gjorde visst et uutslettelig inntrykk. Siden kommunadvokaten hadde sagt at absolutt worst case for kommunen var å tape 17 millioner, og dommen gikk ut på at de måtte betale 56 millioner, fremsto dette også for alle byrådene som et knusende nederlag for kommunen.

Vi var ganske fornøyd med dommen, men ikke helt. Voldgiftsretten mente at byrådsvedtaket av februar 1991 der byrådet nektet å stenge Strømsveien verken umiddelbart eller på noe definert fremtidig tidspunkt var et erstatningsbetingende mislighold av kommunens forpliktelser overfor OBOS. Vi følte således at vi fikk fullt juridisk medhold på dette punktet. På denne bakgrunnen kom retten til at OBOS skulle få en erstatning på halvparten av det tap som OBOS har lidd. Den andre halvparten mente voldgiftsretten måtte tilskrives det reelle fallet i eiendomsmarkedet i disse årene. I tillegg måtte kommunen erstatte fullt ut det tapet OBOS har lidd ved å måtte annullere kontrakten med en entreprenør for borettslaget

Sotahagen. Videre måtte kommunen dekke de tomtekostnadene som OBOS hadde investert i prosjektet. Voldgiftsretten la ellers til grunn at heving av avtalen ikke skyldes noen av partene og OBOS fikk derfor ikke renter på nedlagte tomteinvesteringer. OBOS fikk heller ikke erstattet fullt ut de planleggingsutgiftene som vi hadde hatt, ei heller renter av det beløpet vi fikk.

Jeg uttalte i pressemeldingen at: *«Dette viser at også det offentlige må overholde inngåtte privatrettslige avtaler og at det er erstatningsbetingende å bryte disse. Dersom Oslo kommunes påstander i saken skulle vært tatt til følge, ville det vært svært risikofylt for enhver privatbedrift å inngå avtaler med kommunen. Dommen bør således være en alvorlig vekker for kommunen»*. Til slutt beklaget vi at det hadde vært nødvendig å gå til sak mot kommunen og at det hadde vært nødvendig å gå til det skritt å heve avtalen om utbygging av Vålerenga. Men kommunens opptreden i saken og resultatet av dommen viste at dette dessverre var nødvendig. Til slutt i pressemeldingen het det at: *«Etter at denne saken nå er endelig avgjort håper imidlertid OBOS at samarbeidet med kommunen kan fortsette basert på forretningsmessige sunne prinsipper og klare avtaler»*.

Dette siste viste seg imidlertid å være et optimistisk ønske. Fra 1. januar 1994 ble Norge med i EØS. Det innebar blant annet en plikt for det offentlige at alle kjøp og salg av varer og tjenester, herunder tomter, skulle skje til dokumentert markedspriser. Dermed var vi for alltid ferdig med et samarbeid med Oslo kommune der vi kunne levere rimelige boliger mot at de leverte rimelig tomter og infrastruktur.

Jeg tror dommen ble en vekker for Oslo kommune. Tidligere hadde de også tapt en ikke så ulik sak mot USBL. Her hadde USBL påtatt seg å bygge et nybygg i Gamlebyen. Før man skulle bygge skulle det foretas arkeologiske utgravinger som det var forutsatt at staten skulle betale. Når det ikke skjedde mente kommunen at USBL måtte ta regningen. Her fikk USBL fullt medhold og kommunen måtte betale omkring 16 millioner til USBL inklusive renter.

Når kommunen ble stadig mer umoralsk, slik som vi oppfattet det, hadde det en klar sammenheng med kommunens dårlige økonomi. Alle saksbehandlere gjorde sitt ytterste for å spare kommunen for utgifter og å sørge for inntekter ved å selge til høyest mulig pris. På Holmlia opplevde vi for eksempel at ved justeringer av tomtegrenser mellom borettslagene og kommunen, så mente kommunen at borettslagene kunne få en godtgjørelse på ca. 10,- kr./m² der kommunen trengte noen kvadratmeter, for eksempel i forbindelse med en barnehage. Dersom det var omvendt, at borettslaget trengte noen kvadratmeter i forbindelse med en parkeringsplass eller endring av en veitrase, så mente kommunen at disse tomtene da var verdt 300,- kr/m². Kommunen skjønnte ikke helt at OBOS hadde innsikt i korrespondansen til alle borettslagene. Vi reagerte selvsagt sterkt på at kommunale saksbehandlere kunne oppføre seg slik. Tomtene var jo i alle praktiske henseende helt like.

Byråd Terje Kalheim satt i byrådet fra det tiltrådte 1. januar 1992 og i hele fireårsperioden frem til 1. januar 1996. Bare noen måneder etter at han gikk av som byråd, i mai 1996, ble Terje Kalheim oppnevnt som kommunal representant i OBOS' styre. Der ble han sittende helt til høsten 2005 da de nye borettslovene trådte i kraft. Fra da av var det slutt på kommunal representasjon i OBOS' styre. Men tidlig etter at Terje Kalheim kom med i styret i OBOS, hadde vi en gjennomgang i styret av hva denne saken hadde kostet oss. Regnskapsmessig hadde OBOS alltid ført forsiktige regnskaper slik at vi aldri inntektsførte renter og utlegg for bygg under planlegging. Vi hadde i tillegg gjort noen avsetninger tidligere, så da dommen kom medførte ikke det noen tap som kom fram i regnskapene til OBOS. Gjennomgangen som vi hadde i styret viste imidlertid tydelig at alle kravene som vi hadde presentert for retten var reelle krav. Terje Kalheim gispet litt. I kommunen hadde man nok den oppfatning at vi stilte med oppblåste og konstruerte krav. «Jøss, tapte dere så mye?», sa Terje Kalheim. Og det gjorde vi jo. Saken viste jo også med all tydelighet for både administrasjon, styre og representantskap i OBOS hvor risikofyllt det var å drive med boligbygging - og ikke minst storstilt byutvikling, som dette var. Ikke minst var det risikofyllt når man hadde avtaler med kommunen. Men i tillegg kunne også markedet påføre oss store tap. Terje Kalheim var for øvrig et meget bra styremedlem i OBOS i de årene han var med, og bidro flere ganger til å få mer fart i boligbyggingen.

OBOS får erstatning på 56 millioner kroner

Av GARD U. SANDVIG

Oslo kommune tapte «Vålerenga-saken» mot Oslo Bolig- og Sparelag (OBOS). Voldgiftsretten har dømt kommunen til å betale OBOS en erstatning på 56 millioner kroner, inklusive renter.

Bakgrunnen er at OBOS inngikk en byfornylingsavtale med Oslo kommune i 1987. Forutsetningene for byfornylingen på Vålerenga var at den sterkt trafikkerte Strømsveien skulle stenges før

første byggetrinn startet. Men veien ble ikke stengt, og OBOS fikk derfor meget store problemer med å selge de nybygde boligene.

OBOS valgte etterhvert å heve byfornylingsavtalen med Oslo kommune, og krevde samtidig at kommunen skulle dekke de tap OBOS hadde lidt. I tillegg krevde OBOS å få tilbake nedlagte kostnader til tomtekjøp og prosjektering. Forholdet mellom OBOS og kommunen ble etterhvert me-

get anspent, og det endte med at OBOS så seg tvunget til å saksøke Oslo kommune.

Voldgiftsrettens dom sier at kommunens manglende stengning av Strømsveien er et erstatningsbetingende mishold av kommunens forpliktelser overfor OBOS.

OBOS får dekket planleggingskostnadene og tomteinvesteringene. Men rentekostnadene som har påløpt i tomteprosjektet dekkes

ikke. Retten har kommet frem til at OBOS skal få dekket noe over halvparten av sitt krav når det gjelder øvrige prosjekteringskostnader.

– Dommen viser at også at det offentlige må overholde inngåtte privatrettslige avtaler, og at det er erstatningsbetingende å bryte disse. Dersom Oslo kommunes påstander i saken skulle vært tatt til følge ville det vært svært risikofyllt for enhver privat bedrift å inn-

gå avtaler med kommunen. Dommen bør således være en alvorlig vekker for kommunen, sier administrerende direktør Martin Mæland i OBOS.

– Dette er en voldgiftsdom, og den er endelig. Mer er det ikke å si om saken, sier spesialrådgiver Nic. Skjelstad i kultur- og byutviklingsavdelingen i Oslo kommune.

Stiansensaken

Vålerengasaken var ikke den eneste vanskelig saken OBOS hadde å stri med ved inngangen til 1990-årene.

I 1987 inngikk vi, etter mange samtaler og lang saksbehandling, en avtale med Oslo kommune om å bygge 1000 eldreboliger i løpet av de kommende fem år. Initiativet til avtalen var tatt av byrådsleder Hans Svelland allerede i februar 1986. På den tiden var boligmarkedet på sitt heteste. Etterspørselen helt på slutten av jappetiden, var enorm. Selv etter børskrakket i oktober 1987 fortsatte den høye boliggetterspørselen en liten stund. Først etter påske i 1988 opplevde vi at boliggetterspørselen forsvant.

Stiansens entreprenørforretning AS fått kjøpt en tomt av Oslo kommune på Hauketo, der det var forutsatt at det skulle oppføres Husbankfinansierte eldreboliger. Stiansen ble henvist av kommunen til å gjøre en avtale med OBOS. I oktober 1987 ble det inngått en såkalt intensjonsavtale mellom Stiansen og OBOS om å oppføre ca. 50 Husbankfinansierte eldreboliger. Vi så for oss at intensjonsavtalen deretter ble erstattet av en vanlig avtale ihht Norsk Standard. Den gang betydde en «Husbankfinansierte bolig» at den både hadde akseptabel pris, kvalitet og standard.

Først like før jul sendte Stiansen over sitt pristilbud, kalt kostnadsoppstilling, til OBOS. Da jeg fikk dette inn på pulten min den 12. januar 1988, gikk jeg nesten i lufta. Tilbudet viste at prosjektet ville få priser på 17 400 kr/m². Det var de høyeste boligprisene jeg noen gang hadde sett. Et tilsvarende prosjekt på Holmlia med livsløpsstandard, Tiriltoppen borettslag, hadde priser på vel 9 400 kr/m². I et annet eldreboligprosjekt i Urtegata på Grønland, der kommunen på samme måte hadde henvist Selmer Entreprenør AS til OBOS, kostet boligene vel 11 400 kr/m². Dette var i et byfornyelsesstrøk, der man også hadde omkostninger til riving.

Den 19. januar sendte jeg et brev til Stiansen der jeg sa at prisene var helt uakseptable og ikke ville ha noen mulighet for å bli akseptert av Husbanken. For at avtalen mellom oss fortsatt skulle stå ved lag ba jeg om at prisene ble redusert med ca. 6 000 kr/m². Dette brevet ble senere under behandlingen i Lagmannsretten og Høyesterett kalt for «Kaldusjen».

Vi følte at Stiansen prøvde å lure oss. Samtidig med kostnadsoppstillingen hadde de sendt den første fakturaen. Jeg påpekte at utbetalinger skulle skje etter godkjent betalingsplan basert på fremdriftsplan. Vi hadde ikke fått noen av delene. Etter avtalen skulle OBOS skaffe byggelån. Men byggelån fikk man først når man hadde fått lånetilsagn fra Husbanken. Det var ikke søkt om Husbanklån fordi vi ikke tidligere hadde fått noe pristilbud. Vi hadde også sett at Stiansen allerede hadde startet

byggearbeidene. Husbanken hadde nylig sendt ut rundskriv om at byggearbeidene ikke måtte starte før Husbanktilsagn forelå. Ellers kunne man ikke regne med å få Husbanklån. Jeg ba derfor om at byggearbeidene ble stanset inntil Husbanktilsagn forelå.

Men så lett var det ikke. Stiansen var i utgangspunktet ikke villig til å redusere prisene. Ved framleggelsen av Statsbudsjettet for 1988 hadde også regjeringen fremmet forslag om en ny låneordning, som skulle administreres av Husbanken, et såkalt Husbank II-lån. Disse lånene kunne gis til både større og dyrere boliger enn de vanlige Husbanklånene. Mens renten på et vanlig Husbanklån startet på 5% og hadde en såkalt rentetrapp og steg med 1%-enhet i året opp til 13%, så startet Husbank II-lånet med en rente på 13,5%. Stiansen søkte om Husbank II-lån, og fikk det. Da mente de at forutsetningen i avtalen om Husbanklån var oppfylt. Vi mente derimot at avtalen var hevet siden Stiansen ikke ville redusere sine priser. Det ble mange møter utover våren. Jeg husker spesielt ett møte der fru Stiansen, tidligere miss Norway, kom seilende inn på styrerommet i OBOS iført hvit minkpels, som den reneste mannekeng. Hun var utdannet frisør og var daglig leder i selskapet. Hennes mindreårige datter hadde fått selskapet i forskudd på arv i forbindelse skilsmissen fra Dag Stiansen. (Han påstod for øvrig overfor meg at det ikke var hans datter. Men han var gift med Bente Stiansen og derfor den legale faren. Han hadde derfor utbetalt forskudd på arv for å være ferdig med dem.)

Bente Stiansen skjelte oss først ut fordi vi var så dumme og håpløse. Da det etter hvert gikk opp for henne at det ikke var så enkelt, begynte hun å gråte og forlot møtet. Stiansens Entreprenørforretning var åpenbart kommet i alvorlige økonomiske vansker.

Først da boligmarkedet begynte å bli dårligere, sommeren 1988, var Stiansen villig til å redusere prisene noe. Men da hadde toget gått for dem. Prisene ble uansett ikke redusert nok i forhold til våre krav.

Stiansen tok ut stevning og saken kom opp for Oslo Byrett like før jul i 1999. Å sitte i retten helt frem til lille julaften var det ingen fest over. Stiansen ba om en erstatning på ca. 30 millioner kroner pluss 18% rente. Byretten kom skjønnsmessig til at OBOS skulle betale 17 millioner kroner pluss 3,8 millioner i rentekompensasjon. Retten kom til at Stiansen selv måtte bære tapene ved å selge 20 av leilighetene til priser som lå vesentlig under det nivå som retten la til grunn. Det ble med andre ord en deling av kostnadene. I 1989 hadde OBOS et overskudd på 1,1 millioner kroner etter skatt og etter å ha overført 12,5 millioner kroner til Risikofondet for usolgte boliger. Utover senhøsten 1989 var tapene på usolgte boliger begynt å melde seg for alvor. Den formelle egenkapitalen til OBOS var på 57 millioner kroner. Sammen med tapene på

usolgte boliger som vi så komme, var dommen meget alvorlig for oss. Dommen ble anket.

Lagmannsretten behandlet saken i januar 1991. Her vant OBOS, og Lagmannsretten uttalte blant annet:

«Prisen et fundamentalt poeng ved avtaleinngåelse, og når pris ikke er avtalt, vil det vanligvis være en meget sterk formodning for at endelig avtale ikke er sluttet. I særlig grad gjelder dette avtaler som angår betydelige verdier eller arbeider som i det foreliggende tilfelle. Lagmannsretten er derfor etter bevisføringen kommet til at det i oktober 1987 ikke ble inngått en avtale som forpliktet OBOS til å overta prosjektet til den pris Stiansen krevet.»

Stiansen anket til Høyesterett, og de slapp saken inn. Høyesterett kom til samme konklusjon som Lagmannsretten. Førstevoterende uttalte blant annet:

«Jeg finner at oktoberavtalen ikke kan være slik å forstå at OBOS var bundet til å godta den pris Stiansen krevde, forutsatt at omkostningsnivået ble godtatt av Husbanken. Jeg er enig med OBOS i at oktoberavtalen måtte ses som første trinn i et to-trinns avtaleopplegg. En endelig avtale mellom partene om gjennomføring av prosjektet ville derfor først være inngått når prisen var nærmere avklart. Et slikt avtaleopplegg var for øvrig vel kjent i bransjen.»

Dommen ble avsagt i september 1992. Dermed kunne vi i OBOS puste lettet ut. Et tap på 30-40 millioner kroner ville ikke vært lett å bære på dette tidspunktet. I 1990 og 1991 hadde OBOS så vidt gått med overskudd etter å ha dekket tapene på usolgte boliger.

Stiansens Entreprenørforretning gikk konkurs etter dommen. Denne entreprenøren hadde i sine velmaktsdager vært en av Oslos ledende entreprenører, og bygget blant annet ut store deler av Stovner (Tante Ulrikkes vei). Firmaet hadde sammen med Selvaagbygg fått mange store oppdrag av Oslo kommune.

Nordsetersaken.

Etter at Stiansen hadde gått konkurs, dukket det opp en sak på Nordseter. Der hadde også Stiansen bygget ut på oppdrag fra Oslo kommune. Det viste seg at balkongene hadde for liten overdekning med betong og derfor ble rammet av «betongsyken».

OBOS hadde her fått i oppdrag av Oslo kommune å danne borettslag og å tildele halvparten av boligene. I likhet med Hauketoprosjektet var heller ikke dette et vanlig OBOS-prosjekt. Men OBOS brukte standarddokumenter ved stifting av borettslag, også når vi overtok bygg som vi ikke hadde planlagt og var ansvarlige for byggingen av. Her stod det blant annet at OBOS skulle føre kontroll med byggearbeidene. Siden Nordseter var en totalentreprise på oppdrag fra Oslo kommune, hadde byggeavdelingen i OBOS ikke funnet det nødvendig å ha full byggekontroll. Honorarene for dette var derfor halvert og vi hadde en enkel byggekontroll.

Men da saken kom opp for retten var det bare en part igjen å saksøke, siden Stiansen som hadde gjort jobben var konkurs. Pga. våre dårlige kontraktbestemmelser ble OBOS som byggekontrollør gjort ansvarlig for den manglende betongoverdekningen av balkongene. OBOS hadde vist uaktsomhet. Normalt ville man i en slik kontrakt hatt bestemmelser om at man måtte vise grov uaktsomhet for å komme i ansvar. Men det hadde ikke OBOS tatt inn i kontrakten. Saken gikk helt til Høyesterett og dommen ble avsagt i mai 1997. Her ble OBOS dømt til å betale en stor erstatning til borettslaget. Saken fikk også konsekvenser for naboborettslaget. Totalt måtte OBOS ut med ca. 45 millioner kroner. Men i 1997 var bankkrisen over, og tidene annerledes. OBOS hadde et overskudd på hele 88 millioner kroner i 1986, og 85 millioner kroner i 1997, etter å ha utbetalt erstatningene.

I Høyesteretts dom het for øvrig:

«OBOS har videre trukket frem de ikkekommersielle sider av forholdet mellom OBOS og tilknyttede borettslag til fordel for innskrenking av ansvaret. Men slik jeg ser det, kan dette ikke føre til at borettslagene og deres medlemmer har et svakere erstatningsrettslig vern i forhold til OBOS enn det som følger av vanlige rettsprinsipper.»

Dermed tok også Høyesterett effektivt livet av selvkostmodellen. OBOS måtte i fremtiden sørge for å ha så store overskudd på sin boligbygging at vi kunne utbetale erstatninger, dersom noe gikk galt. Tidligere var alle feil blitt belastet borettslagene fordi man bygget til selvkost og ikke hadde noen avsetninger til å dekke feil og mangler, eller tap på usolgte boliger, for den saks skyld.

Både på Fornebu og i Kværnerbyen kan beboerne være glade for at OBOS har hatt evne og vilje til å rette opp feil og mangler etter entreprenører som har slurvet eller gjort grove feil, og senere har gått konkurs. Da er det OBOS som byggherre som må rydde opp.

Forbrukermakt. OBOS utfordrer gamle monopoler.

Fra Oslo Kabelnett AS til Canal Digital.

I OBOS har vi alltid vært opptatt av at våre medlemmer skulle få gode produkter til rimelige priser.

Når OBOS bygget boliger var det en klar målsetning å få mest mulig for pengene. Boligene skulle være solide og skikkelige, men samtidig nøkterne og uten noe luksuspreg. Anbudskonkurranser skulle sørge for at de til enhver tid beste og billigste entreprenørene fikk jobbene innen de ulike fagområdene.

På noen områder var det ingen konkurranse. Televerket sørget med årene for å legge inn telefonledninger i alle nye bygg. De hadde monopol og abonnentene betalte faste priser.

Utover på 1970-tallet satte stadig flere opp store TV-antennene for å kunne ta inn svensk TV. Da øket man antall kanaler på TV-en fra en til tre! På Ammerud fikk for eksempel OBOS satt opp en fellesantenne i vesthellinga på Romsås og laget felles antenneanlegg for alle borettslagene der. Det var klart allerede da innflyttingen i Alunsjø borettslag startet i 1965. Dette var bare fem år etter at kong Olav stod for den offisielle åpningen av fjernsynet i Norge den 20. august 1960. Mange borettslag fulgte etter og satte opp store antenner på taket og installerte kabelanlegg i boligene, slik at de formidlet både NRK og svensk TV. OBOS fikk firmaer som var spesialister på antenneanlegg til å installere og etter hvert drifte anleggene.

Da OBOS startet med Holmlia-utbyggingen på begynnelsen av 1980-tallet foreslo som vanlig vår konsulentavdeling innen elektro at vi burde installere kabel-TV i alle leiligheter. Men OBOS var nå kommet til at hele det felles antenneanlegget som bandt bygninger og områder sammen, burde eies av borettslagene gjennom et felles selskap. Derfor stiftet OBOS Holmlia Kabel TV AS.

Kablene ble installert i leilighetene samtidig med at Televerket la inn telefonledninger. Innen telefoni eide Televerket/Telenor kablene helt til stikkontakten i veggen inne i leilighetene.

Installasjon av kabel i borettslagene gikk ut på anbud. Men det var ikke mange leverandører. På begynnelsen av 1980-tallet var det stort sett bare en stor og en liten kabelinstallatør. Den lille var antenneinstallatør Odd Rygh. Den store var Janco, som i dag heter GET. Innen kabel TV insisterte OBOS på at borettslagene skulle eie TV-

kablene som var i eget bygg. Dette har med årene vist seg å være en meget viktig beslutning. Men felleskabelen som gikk fra antennen og frem til de ulike byggene var eiet av kabeloperatøren. Det var som regel også kabel-operatøren som skaffet TV-signalene. Dermed fikk operatøren makt over hvilke TV-kanaler som skulle sendes ut på kabelnettet.

Det skjedde mye på mediefronten ved inngangen til 1980-årene. I 1981 ble i realiteten NRKs monopol opphevet. Det ble gitt konsesjon til mange nærradioer og til lokale kabelfjernsynssendinger. OBOS ble tidlig med på dette. Vi fikk tidlig konsesjon både til å drive med nærradio, OBOS-radioen og kabelfjernsyn, OBOS-TV. Vår informasjonssjef Arne Michael Olsen fulgte svært godt med i utviklingen og var en aktiv pådriver for at OBOS tok i bruk nye medier. Informasjonsavdelingen hadde den gang også alt ansvaret for opplæring av styrene i borettslagene. OBOS har i alle år drevet med en omfattende kurs og opplæringsvirksomhet av styrene i borettslagene og drift av borettslag. Det vi så den gangen var at det var to temaer som gjorde at det kom mange på generalforsamlingene i borettslagene. Det ene var vindusutskifting eller lettere rehabilitering, som nettopp var kommet i gang. (Større rehabiliteringsoppgaver i borettslagene kom først for alvor i gang på slutten av 1980-tallet). Det andre var installering av kabel-TV.

En høstdag i 1983, like etter at jeg hadde overtatt som administrerende direktør, fikk vi besøk av en sjarmerende amerikaner. Han var utdannet innen TV-bransjen i USA med blant annet mastergrad i telekommunikasjon og kabel-TV og hadde vært programdirektør for et amerikansk TV-selskap, Warner Brothers, før han slo seg ned i Norge med sin norske kone. Han het Jim (James R.) Salvador. I Norge jobbet han for Lørenskog Kabel-TV, som var en ren kabelinstallatør. De jobbet bare med installasjon på oppdrag fra andre og de hadde ingen konsesjoner til å formidle TV-signaler. Men Jim Salvador kunne mye om kostnadsstrukturen innen kabel-TV. Tidligere hadde han også jobbet for Janco. Han hadde et enkelt spørsmål til oss: Hvor mange ganger var OBOS villig til å betale for de kablene som Janco installerte hos borettslagene? *«Nå betaler dere minst tre ganger det det koster å installere kablene og få levert TV-signaler»*, sa han. Dette var helt nytt for oss. Vi trodde at ved bruk av vanlige anbud alltid fikk de beste prisene. Men innen kabel-TV var det ingen konkurranse. Han syntes vi burde starte vårt eget selskap og søke om konsesjon til å levere TV-signaler. Lørenskog Kabel-TV kunne legge kabler for oss på samme måte som for Janco og til samme pris. Det ville gjøre OBOS i stand til å levere mye billigere kabelanlegg til borettslagene og med lavere månedskostnader til drift og lisenser.

Dette var noe å tenke på. Min første tanke var imidlertid at det ville være enklere å ta saken opp med Janco og be om at de satte fornuftige priser. Vi fikk raskt til et møte

med ledelsen i Janco, Jan **AN**dersen & **CO**. De lo av oss da vi ba om bedre priser. De ville ikke svare på spørsmål om borettslagene måtte bruke samme firma som leverte signalene til å utføre service på anleggene og om de ville levere fjernsynssignaler til en forsvarlig pris og uten betingelser. De var blitt noen ordentlige arrogante monopolister.

Da gikk vi gang med å etablere vårt eget selskap. Den 12. januar 1984 stiftet vi Oslo Kabelnett AS, som ble et datterselskap av OBOS Forretningsbygg AS. Jim Salvador ble ansatt som daglig leder og vår ekspert på å utforme de tekniske anleggene. Vi hadde med oss medieforsker Arild Bomann, som i årevis arbeidet for forbrukerinteressene i kabelmarkedet og var en av hovedpådriverne for at borettslagene selv skulle ha kontroll over sine egne kabelnett. Han ble varamann til styret. USBL ville også være med. De fikk 8% av aksjekapitalen. Forretningsfører Egil Berg i USBL gikk inn i styret sammen med blant annet Ivar Mathisen og meg. Styreformann ble Thor Haug, som satt i styret i OBOS og på den tiden var styreleder i OBOS Forretningsbygg. OBOS ville eie over 90% av aksjekapitalen i selskapet slik at vi kunne gi konsernbidrag. Vi så for oss at dette kunne bli et underskuddsforetak de første årene. I 1986 tok Jim Salvador over som teknisk direktør i selskapet, og vi ansatte informasjonssjef i OBOS, Arne Michael Olsen, som daglig leder. Han hadde et brennende engasjement for både for nærradio og kabel-TV.

Vi fikk til et godt forhold til Televerket. Vi fikk leid plass til å sette opp store parabolantennener på tårnet på Røverkollen. Vi fikk også trekke fiberkabler i deres rør fra Røverkollen på Romsås og ned Kalbakken. Televerket, etter hvert TBK, var formell eier av kablene, men Oslo Kabelnett betalte dem og hadde evigvarende bruksrett til dem. Fra Grorud/Kalbakken leide vi linjekapasitet av Televerket i fiberkabler som de allerede hadde lagt, for å binde byen sammen. På den måten kunne vi knytte anleggene på Oppsal og Lambertseter til Oslo Kabelnett uten selv å grave ned milevis med kabler. Men i Groruddalen og ned til Nordre Åsen gravde vi stort sett ned kablene selv.

Det var nok på den tiden mange i Televerket som gjerne skulle vært med på å bygge ut et konkurrerende kabel-TV anlegg til Janco. Det var i Televerket mesteparten av norsk ekspertise satt den gangen. Det var mange der som så at en ny teknologisk fremtid var på trappene. Men de regulatoriske forholdene gjorde at de ikke fikk lov til å være med. Til gjengjeld var de meget vennlige mot oss

Vår inntreden i kabel-TV-markedet gjorde at prisene på installasjon av nye kabelanlegg i borettslagene ble redusert til ca. en tredjedel av hva det var før. Også månedsavgiftene ble vesentlig lavere. Janco var nødt til å følge med og satte ned prisene de også. Konkurransen virket. Det ergerlige var at ikke alle borettslagene

knyttet seg til våre linjer. Mange forble kunder hos Janco etter at de satte ned prisene, selv om de så at de var blitt lurt og hadde betalt for mye i årevis. For at et kabelanlegg skal bli lønnsomt må man ha mange kunder som kan være med å dekke kostnadene til de relativt dyre stamkablene. I Groruddalen, der vi gravde ned alle kablene selv, slet vi med å få nok kunder. I 1998 investerte vi også i såkalt trådløst Televerk-samband fra Romsås til Oppsal for å knytte nettene sammen og for å legge bedre til rette for betal-TV. Som forutsatt gikk Oslo Kabelnett AS derfor med underskudd. Men underskuddene ble større enn vi likte.

Hensikten til OBOS med å starte et kabelselskap var ikke å bli noen ny teknologibedrift. Vi så at borettslagene var svært opptatt av kabel-TV og vi var opptatt av at de skulle få de beste tilbudene. For å få til det måtte vi skape konkurranse. Det hadde vi klart. Da kunne godt noen andre drive Oslo Kabelnett videre. Helst Televerket. Jeg hadde tidlig i 1987 en samtale med generaldirektør Kjell Holler i Televerket. Kunne Televerket tenke seg å overta den videre utvikling og drift av Oslo Kabelnett AS, slik at vi hadde to sterke aktører i bransjen? Det kunne Kjell Holler godt tenke seg at de gjorde. Men da så han for seg at alle norske husstander etter hvert fikk installert kabel-TV på samme måte som telefon, og at alle betalte samme avgift enten man bodde i Oslo eller i Finnmark. Det syntes jeg var helt uaktuelt. På Ammerud var det kanskje en meter stamkabel per bolig: i grisgrendte strøk kunne det kanskje være mange hundre meter stamkabel per bolig. Jeg så ikke for meg at borettslagene i Oslo skulle være med å subsidiere distriktene. For øvrig hadde ikke Televerket anledning til å kjøpe aksjeselskaper. Vi ble enige om å fortsette samarbeidet der vi kunne.

Men utviklingen gikk sin gang. Det ble etter hvert klart for de fleste at telemonopolets tid var forbi. Internt i Televerket hadde de allerede i 1984 opprettet Televerkets Bedriftsinterne Kommunikasjon, TBK, som en egen interimorganisasjon for virksomhet som man regnet ville bli konkurranseutsatt. Fra 1. januar 1988 ble TBK omgjort til et aksjeselskap. I 1988 ansatte TBK AS en pensjonert direktør fra Årdal og Sunndal verk, dr. ing. Jon Kvam. Han ble ansatt for å bygge opp en ny Kabel-TV-divisjon i TBK.

Våren 1989 tok vi opp igjen samtalene med ledelsen i Televerket. Nå hadde jeg snakket med Tormod Hermansen, som hadde overtatt som konsernsjef i Televerket. Og han var det fart i. Vi ble da enige om at TBK kjøpte virksomheten til Oslo Kabelnett AS. Televerket og TBK hadde fortsatt ikke anledning til å kjøpe aksjeselskaper, så de måtte kjøpe innmaten. Den 7. april 1989 inngikk vi avtale med TBK om at de overtok hele virksomheten, med abonnenter, kabler, anlegg under oppføring og det hele. Til grunn for overdragelsen lå at TBK skulle drive virksomheten videre etter samme

prinsipper som Oslo Kabelnett. Ingen av oss var imidlertid sikre på om Televerket og TBK fikk lov til å beholde kabel-tv-virksomheten i fremtiden. I avtalen lå det derfor et punkt om at OBOS hadde forkjøpsrett til hele TBK's kabelvirksomhet i Oslo-området dersom virksomheten skulle privatiseres og selges. Daglig leder i Oslo Kabelnett, Arne Michael Olsen, ble med over som markedssjef i TBK og Jim Salvador fikk en annen stilling. Resten av de ansatte ble omplassert i OBOS eller skaffet seg andre jobber. Annveig Ghebreselasie, som var regnskapssjef i Oslo Kabelnett, jobber fortsatt i OBOS (april 2017) som forvaltningskonsulent.

Ved salget av Oslo Kabelnett hadde vi oppnådd vårt mål innen kabel-TV. Det var skapt reell konkurranse også på dette markedet noe som kom alle våre medlemmer og andre forbrukere til gode i årene framover.

For Telenor var beslutningen om å bygge opp en kabel-TV-divisjon og å kjøpe virksomheten til Oslo Kabelnett starten på et stort og framtidsrettet eventyr. På den tiden visste vi ingen ting om et kommende internett som ville kreve bredbånd med stor kapasitet. I dag heter TBKs kabel-divisjon Canal Digital.

Under et besøk hos TOBB i Trondheim i 2013 fikk jeg en hilsen fra Jon Kvam via hans datter, som var styremedlem i TOBB. Hun ville overbringe en hilsen og si at jeg måtte huske på at det egentlig var jeg som hadde startet Canal Digital. Det var nok å ta litt hardt i. For uten Jim Salvador og Arne Michael Olsen hadde Oslo Kabelnett AS aldri sett dagens lys. Men heller ikke uten meg.

OBOS Energi AS.

I 1990 kom den nye energiloven som førte til at vi i 1991 fikk den såkalte kraftmarkedsreformen. De lokale e-verkene hadde inntil da hatt monopol på å levere strøm til forbrukerne gjennom sine egne strømmnett. Fra da av ble det åpnet for at alle kunne selge strøm gjennom nettene til e-verkene. Nettleie og strømlevering ble to forskjellige ting.

I OBOS mente vi at dette burde gi oss mulighet for å gå til storinnkjøp av strøm, for dermed å få lavere priser. Vi mente at vi representerte en så stor del av forbrukermarkedet i Oslo på strøm, at vi burde få kvantumsrabatt, eller maktrabatt. Men gamle Oslo Lysverker, som nå var omdøpt til Oslo Energi AS, var ikke innstilt på å gi noen rabatt på salg av strøm til OBOS. De hang fortsatt i den gamle holdningen at alle abonnenter måtte behandles likt. Samtalene pågikk over lang tid.

Vi gikk også i forhandlinger med Akershus Energi. Sommeren 1994 fikk vi, etter lange forhandlinger, til en avtale som gjorde at alle våre boretthavere i Lørenskog fikk

tilbake ca. 300 kroner for strømmen de brukte i 1993 og like mye i rabatt for 1994 og årene framover. Vi fikk fine oppslag i avisene.

Arbeiderbladet 15.7.94

Billigere strøm for OBOS-boere



PENGER Å SPARE: OBOS-medlemmene på Lørenskog kan nå glede seg over lavere strømregninger.

(Illustrasjonsfoto: Tom Gustavsen)

Av Therese R. Ridar

ROMERIKE: Hvis du er andelseier i OBOS' borettslag på Lørenskog, får du en hyggelig overraskelse når neste strømregning dukker opp.

Du får tilbake 300 kroner av det du betalte i strøm i fjor. Strømmen i 1994 vil bli satt ned med omtrent det samme beløpet.

OBOS har lenge forhandlet med Akershus Energiverk på vegne av sine medlemmer. I disse dager (uke 29 og 30) mottar alle OBOS-husstander i Lørenskog sine akonto

strømavregninger fra AEV. Rabatten for andre halvår 1993 vil bli etterbetalt ved at det aktuelle beløpet blir trukket av på regningen. det vil også gå ut en forklaring til husstandene, der hver enkelt andelshaver blir orientert om denne rabatten.

– Grunnen til at strømregningen nå kan reduseres, er den nye energiloven, forklarer markedsdirektør i AEV, Jørn Myrer. – Den gir mulighet til å kjøpe energi fritt i markedet. Store bedrifter kan derfor presse ned prisene i større grad enn før, sier Myrer.

Rabatten er på 3,3 øre pr. kilowatt for andre halvår 1993, og 1,8 øre pr. kilowatt for 1994.

Etter et siste forhandlingsmøte med konsernsjef Øyvind Refsnes i Oslo Energi, der vi var forberedt på at han nok en gang ville si nei, hadde vi gjort alt klart for å starte for oss selv.

I 1995 startet vi OBOS Energi AS og søkte om konsesjon hos NVE. Det fikk vi. Så vidt jeg vet var OBOS det eneste selskap utenom kraftbransjen som startet et eget energiselskap for omsetning av kraft. Vi fikk kontakt med Bergen Energi, som var villig

til å drive energiselskapet for oss. Det gjaldt alt vedrørende kjøp og salg av strøm over kraftbørsen, samt fakturering og regnskap.

Men Oslo Energi hadde sagt tydelig fra i avisene om at de ikke var villige til å redusere strømprisene, nærmest uansett. Vannmagasinene deres var fulle den høsten, men det hjalp heller ikke.

Aftenposten MANDAG 18 AUGUST 1997

nyheter

3

Landets kraftmagasiner er fulle

Ikke billigere strøm fra Oslo Energi

Oslo Energi kommer neppe til å tilby billigere strøm til kundene selv om landets kraftmagasiner nå er fulle av vann. Asker og Bærum har konkrete planer om priskutt.

CHRISTIAN ALTMANN
(tekst og foto)
Kristiansand

For ett år siden var de store kraftmagasinene så å si tørket ut på grunn av lite nedbør og minimal snøsmelting. Da føk strømprisene i været.

Nå er magasinene igjen fylt til randen. Det er over 23 prosent mer vann i landets kraftmagasiner enn i den tilsvarende periode i fjor. Den svært gode magasin situasjonen ser imidlertid ikke ut til å gi lavere strømpriser.

Asker og Bærum

En spørrende Aftenposten har foretatt, viser at kun ett elektrisitetsverk har konkrete planer om å redusere prisen på el-kraft til husholdningene. Det er Energiselskapet Asker og Bærum som kutter, men de var i utgangspunktet blant landets aller dyreste.

- Det er en stabil lavere kraftpris som gjør at vi reduserer prisen. Så får tiden vise hvordan utviklingen blir, sier markedsjef Per Christiansen i Energiselskapet Asker og Bærum AS.

Oslo

Landets største el-leverandør i husholdningsmarkedet, Oslo Energi, vil trolig ikke selge billigere strøm selv om magasinbeholdningen er tilbake til det normale - og vel så det. I



Attraksjon. Det velfylte Vatnedalsvatnet i Bykle er blant de store kraftmagasinene i Aust-Agder. Turister tar gjerne en tur dit, og kan konstatere at fyllingsgraden er høy.

dag koster standardproduktet i Oslo Energi 27,7 øre/kWh.

- Vi ser at prisen i de markedene vi handler i, er på vei oppover. Derfor avventer vi en prisjustering. Om prisen senere vil gå opp eller ned, er jeg usikker på akkurat nå, sier markedsjef Kjell Stamgård i Oslo Energi.

Han legger til at det kun er små mengder som handles i de deler av terminmarkedet som i det siste har opplevd en prisøkning. Dermed trekker Stamgård den konklusjon at markedet tross alt ikke forventer en prisøkning. Heller tvert imot. Oslo Energi vil likevel vente og se.

- Vi ser en prisjustering noe an. Prisene på de lange kontraktene ser tvert imot ut til å stige noe. Det viktigste for prisbildet fremover er ikke at magasinene er fulle nå, men hvordan været blir i høst, sier salgssjef i Akershus Energi- verk Erik Johansen.

Inngår man en ettårig leveringsavtale med Akershus Energiverk nå, koster det deg 31,2 øre/kWh. Da er moms og forbrukeravgift inkludert. Akershus Energiwerks nettopris blir 19,7 øre, mens prisene på kraft for de nærmeste ukene basert på kraftbørsens ukemarked, er rundt 14 øre. Akershus Energiwerks stan-



Avventer. Landets største el-leverandør i husholdningsmarkedet, Oslo Energi, vil trolig ikke selge billigere strøm selv om kraftmagasinene er fulle. (Foto: SCAN-FOTO)

dardpris (H4) er på 28,5 øre med avgifter.

Også i Bergenshalvøens Kommunale Kraftselskap (BKK) avventer de. Informasjonssjef Kjell Harald Lunde sier at det vil være svært avgjørende for prisene om det kommer mye regn denne høsten.

Også i BKK ligger standardprisen på i overkant av 29 øre/kWh inklusive avgifter. Halvårsresultatet for kraftkonsernet i Bergen er ikke klart ennå, men Lunde karakteriserer årets seks første måneder som «tålig bra».

På Sørlandet har det - i likhet med på Østlandet - vært

en tørr sommer. Men verkets kraftmagasin i Setesdalsheiene er fylt godt opp, og da Aftenposten var ved Vatnedalsvatnet i Bykleheiene før helgen, var magasinet minst trekvart fullt. Noen prisreduksjon er imidlertid ikke i sikte.

- Vi har hatt lave priser de siste månedene, og har ikke særlig store marginer å gå på, sier energidirektør Ole Th. Dønestad i KEV.

Siden juni har KEV operert med 25,9 øre/kWh for standardproduktet, den variable kraftprisen. Dette er blant landets billigste. Om det blir enda billigere, avgjør KEV-ledelsen og styret i september.

Aftenposten var meget interessert i det som foregikk. Samme dag som styret i OBOS behandlet opprettelsen av selskapet, den 21. september 1995, hadde de et oppslag på førstesiden av Aftenposten der det stod: «OBOS kan bli Oslos nye kraftgigant»:

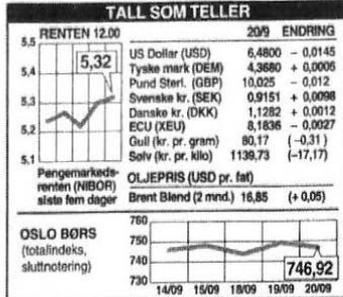
Torsdag 21. september 1995

Aftenposten ØKONOMI



DOW JONES-INDEKSEN

steg 0,54 prosent etter stor interesse for AT&T-aksjer. Selskapet skal nemlig deles opp i tre deler. Sluttnotering: 4752,69



RETT PÅ SAK

«Makt bak krava»

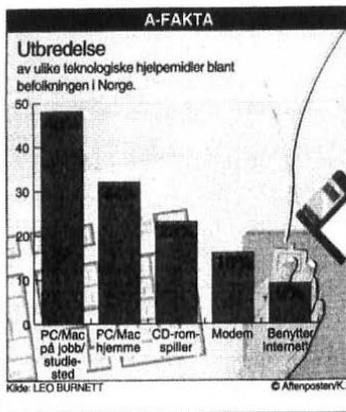
For alle dem som vil glede seg over lavere strømpriser – og dermed forhåpentlig lavere regninger – bringer Aftenposten i dag en nyhet som bør lyde som musikk i stivrosne ører:

Mye taler altså for at beboerne i 60 000 OBOS-leiligheter i overskuelig fremtid vil få anledning til å kjøpe rimelig strøm fra et helt nytt «kraft-selskap» – OBOS Energi. Og som om ikke dette er nok, kan kanskje også mange hundre tusen medlemmer av Forbrukersamvirket etterhvert se frem til gode strømtilbud blant epler og tomater i samvirkelagene.

To store «pressgrupper» kan dermed bidra til at dereguleringen av kraftmarkedet, som til nå har hatt liten virkning for den enkelte, endelig kommer forbrukerne til gode. Ved å «shoppe» rundt i energimarkedet vil store kunder som OBOS og Forbrukersamvirket utvilsomt ha påvirkingskraft til å «styre» frie kraftpriser nedover.

Ingen bør frykte at OBOS & Co blir alene om å utøve denne type markedsrett i fremtiden. Det finnes såpass mange trekklfulle leiligheter i dette landet at folk vil vite å «organisere» seg i tide. Omsider ser det ut til at det formelt sett avvikelde kraftmonopolet støtes ut i kulden – der det vitterlig hører hjemme.

Johanne Spilten



SKRUR PÅ STRØMMEN: OBOS-sjef Martin Moland ønsker å tilby de 60 000 som bor i OBOS-leiligheter elektrisk strøm.

Foto: SCAN-FOTO

OBOS blir strømførende

OBOS vil skaffe de 60 000 beboerne i sine leiligheter billigere strøm ved å etablere et eget energiselskap og levere dem strømmen via dette selskapet.

BRIT MYHRVOLD

OBOS-styret behandler forslaget i dag. Også Forbrukersamvirket vil inn på energimarkedet, for å skaffe sine medlemmer billigere strøm. Forbrukersamvirket planlegger et prøveprosjekt på Østlandet fra 1996. Men et OBOS Energi kan trolig oppnå vesentlig større fordeler på energisiden enn Samvirkelagene.

Hvis OBOS-styret sier ja til administrasjonens forslag, får beboerne i 60 000 OBOS-leiligheter et nytt tilbud.

I dag er hver enkelt beboer i våre borettslag kunde hos f.eks. Oslo Energi. Det vil ikke være nødven-

dig i fremtiden, sier utviklingsdirektør Sverre Bugge i OBOS til Aftenposten. Da kan det enkelte borettslag bil kunde, et a konto beløp for strømregningen betales via husleien, og det hele avregnes hos den enkelte beboer en gang i året.

Trenger partner

Planene innebærer at OBOS' eget energiselskap blir et profesjonelt selskap som kjøper inn strøm. OBOS vil skaffe seg en samarbeidspartner i form av et annet energiselskap, eller en porteføljeformidler eller et selskap som driver kraftmegling. OBOS vil skaffe seg tilstrekkelig kompetanse ved hjelp av denne partneren. Eventuelt vil selskapet kjøpe inn strøm på anbud.

Bugge sier at det det ikke finnes legale hindre for å gjennomføre en slik modell. Det finnes likevel en del skjær i sjøen og endel spørsmål det må forhandles om, blant annet



med Oslo Energi. Et av spørsmålene gjelder de gebyrer kraftselskapene tar for bytte av strømlieferandør. Disse byttegebyrene har vært oppe i 4000 kroner. Nå sier regningssjefene at maksimalt gebyr er 200 kroner.

Rå gebyrer

Ifølge Bugge bruker mange E-verk maksimalgebyrer som standard, selv om gebyret egentlig bare skal dekke selvkost. Gebyret er fastsatt ut fra en enebolig, men for OBOS vedkommende dreier det seg om opptil 60 000 leil-

heter, slik at gebyret bør bli lavere. Da borettslagene i Gjøvik skiftet strømlieferandør, fikk man forhandlet seg ned i et gebyr på 27 kroner pr. leilighet, sier Bugge.

Målere

For å gjennomføre det nye systemet må det fattes vedtak med to tredjedels flertall i det enkelte borettslag om at strømlieferansene heretter er et styreansvar.

OBOS må også forhandle med Oslo Energi A/S om kjøp eller leie av de strømmålere som finnes i den enkelte leilighet. Hvis ikke det fører frem, vil OBOS innhente tilbud på nye målere. OBOS kommer trolig ikke til å selge strøm til sameier, selv om selskapet forvalter mange slike boliger. I et sameie kan man ifølge Bugge ikke fatte fler-tallsvedtak om felles strømlieferanser. I så fall må hver enkelt eier gå inn i en avtale.

Også Samvirkelagene er

på hugget i spørsmålet om kraftleveranser. Forbrukersamvirket innsar at folk bare bruker 13 øre av hver krone på dagligvarer, og ser seg derfor ut nye virksomhetsområder. Samtidig har man sett at dereguleringen av kraftmarkedet har hatt liten virkning for den enkelte forbruker.

Samvirkelagene

- Vi arbeider i første omgang med et prøveprosjekt som vil omfatte ca. 5000 medlemmer på Østlandet, sier Trond Soll, som har ansvar for området medlemsfordeler og medlemskort i Forbrukersamvirket. Hvor dette skal skje vil han ennå ikke si. Prosjektet er basert på dagens teknologi.

- Dessverre er den nye teknologien ennå for dyr til at det lønner seg å ta den i bruk, men vi er ikke fremmed for tanken å bidra til masseproduksjon av nye målere, slik at prisene synker, sier Soll.

RETT PÅ SAK

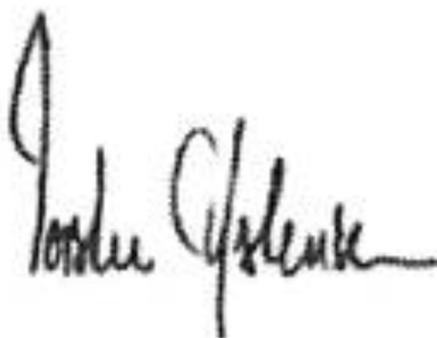
” «Makt bak krava» ”

For alle dem som vil glede seg over lavere strømpriser – og dermed forhåpentlig lavere regninger – bringer Aftenposten i dag en nyhet som bør lyde som musikk i stivfrosne ører:

Mye taler altså for at beboerne i 60 000 OBOS-leiligheter i overskuelig fremtid vil få anledning til å kjøpe rimelig strøm fra et helt nytt «kraft-selskap» – OBOS Energi. Og som om ikke dette er nok, kan kanskje også mange hundre tusen medlemmer av Forbrukersamvirket etterhvert se frem til gode strømtilbud blant epler og tomater i samvirkelagene.

To store «pressgrupper» kan dermed bidra til at dereguleringen av kraftmarkedet, som til nå har hatt liten virkning for den enkelte, endelig kommer forbrukerne til gode. Ved å «shoppe» rundt i energimarkedet vil store kunder som OBOS og Forbrukersamvirket utvilsomt ha påvirkningskraft til å «styre» frie kraftpriser nedover.

Ingen bør frykte at OBOS & Co blir alene om å utøve denne type markedsrett i fremtiden. Det finnes såpass mange trekkfulle leiligheter i dette landet at folk vil vite å «organisere» seg i tide. Omsider ser det ut til at det formelt sett avviklede kraftmonopolet støtes ut i kulden – der det vitterlig hører hjemme.



Over nesten hele førstesiden av Økonomisidene inne i avisen stod det at «OBOS blir strømførende». Aftenpostens økonomiredaktør hyllet vårt initiativ; «For alle dem som vil glede seg over lavere strømpriser - og dermed forhåpentligvis lavere regninger - bringer Aftenposten i dag en nyhet som bør lyde som musikk i stivfrosne

ører.» Og videre: «Ingen bør frykte at OBOS & Co blir alene om å utøve denne type markedsmakt i fremtiden....»

Samme dag stod også styreleder i Fagerholt borettslag fram i avisen og sa at det var mye penger å spare på å kjøpe egen strøm gjennom OBOS Energi. Utviklingsdirektør Sverre Bugge i OBOS, som var sentral i opprettelsen av selskapet, sa at OBOS Energi ville få en omsetning på minst 350 millioner. Jeg tror vi skremte ledelsen i Oslo Energi ganske bra. Endelig hadde de fått en fiende. Det er godt å kunne vise til en ekstern trussel når man tvinges til å effektivisere. Jeg jobbet i Oslo Lysverker fra 1977 til 1980. Da vitset vi mye om hvor mange som egentlig jobbet i selskapet. Var det halvparten eller bare 30%?

Nyheter

Penger å spare på egen strøm

Brukerne kan spare fem prosent av strømprisene hvis OBOS overtar ansvaret for strømleveranser fra Oslo Energi.

**LIV HEGNA
INDAR STORFJELL (foto)**

Dette sier Halvard Opstad i Fagerholt borettslag på Trosterud. Han kjemper for lavere strømpriser i borettslag.

- Vi forlanger billigere strøm. Hver husstand vil kunne spare nok til et månedskort i året. Borettslaget selv vil kunne spare 40 000 kroner i strømutgifter i tillegg til 21 000 kroner i leie av



OBOS-KRAFT: - Vi vil ha billigere strøm, sier Halvard Opstad i Fagerholt borettslag på Trosterud.

strømmlære, mener Opstad.

Som formann i borettslaget har Opstad jobbet hardt for å redusere energiprisene og derved slippe å søke husleiene til folk. Det er en generell oppslutning om tiltaket blant beboerne. Men i Oslo Energi har han møtt veggen.

- De har vært vanskelig og lite løstekompende. Hver enkelt måler koster i leie og avlesning. Med én leverandør blir det bare én fellesmåler i stedet for ti-talls, sier Opstad.

For Fagerholt borettslag med 17 blokker og 683 leiligheter gir årlig 21 000 kroner med til å betale leie av målere fra Oslo Energi.

- Vi ønsker å spare på målere i tilfuktrom og lignende. Det er unødvendig å ha så mange, sier Opstad.

Fellesutgiftene til strømmen i Fagerholt borettslag er rundt 800 000 kroner i året. En reduksjon på fem prosent betyr penger som enten kan investeres i trivsels-tiltak i borettslaget eller benyttes for å unngå at husleiene stiger.

Mengden hver enkelt husstand bruker av strømmen vari-

erer, avhengig av om man tillater seg å ha luksussartikler som oppvaskmaskin og lignende eller ikke. Rundt regnet ligger strømutgiftene på 8 000 kroner for lys plus varme. Fem prosent av dette vil kunne spares dersom OBOS blir «strømløse», mener Opstad.

Frykter konkurranse

Oslo Energi frykter konkurransen fra OBOS dersom OBOS begynner for seg selv innen strømforsyning. Dette sier markedsjef Gunn Olund i Oslo Energi til Aftenposten i en kommentar. I alt seks prosent av Oslo Energis energiomsetning går til husstander i OBOS. Olund understreker at Oslo Energi ikke går konkurs, selv om OBOS-kundene velger å trekke seg ut.

Furuvig innstiller han en konstruktiv dialog med OBOS for å drøfte den nye situasjonen som er oppstått.

Ifølge Olund ligger Oslo Energi prissmessig på rundt gjennomsnittet for landet som helhet når det gjelder strømmen levert til husholdningene.

- Jeg tror det blir varskelig å oppnå besparelser av betydning ved å skifte leverandør, sier han.

OBOS-strøm for 350 mill. kr.

Den nye energigiganten OBOS vil få en omsetning på minst 350 millioner kroner, ifølge utviklingsdirektør Sverre Bugge i OBOS.

Aftenposten bragte i dag nyheten om at OBOS akter å starte eget kraftselskap for strømlevering til borettslag og forretningsbygg. Bugge fremma i formiddagstidene i dag planene for OBOS-styret.

Bugge har analysert utviklingen av maktforholdet mellom Oslo Energi og forbrukerne, og konkluderer med at konkurransen ikke fungerer til forbrukernes beste.

- Den politiske styringen er blitt sterkt svekket, sier Bugge. Han tror det nye blystyret i Oslo vil privatisere strømforsyningen ytterligere.

- Målet blir å gi Oslo Ener-

gi mest mulig avkastning. Det er all grunn for forbrukerne til å alarmere og rusle seg, sier han.

Dengang markedet for kabel-TV-nett utviklet seg som energimarkedet nå gjør, startet OBOS sitt eget kabel-TV selskap.

- Dette presset prisene ned. Da selskapet vårt hadde oppfylt sin oppgave, solgte vi det. Jeg sier ikke at vi skal selge energiselskapet dersom OBOS bestemmer seg for å etablere det i dag. Men vi vil kunne oppnå den samme virkningen, sier utviklingsdirektør Bugge.

Det er rundt 60 000 OBOS-leiligheter i Oslo-området. I tillegg har OBOS Næringsbygg 300 000 kvadratmeter med forretninger og næringsbygg, som også vil kunne kobles opp i det nye selskapet. Det blir trolig ikke tale om å selge strømmen til de mange sameierne som OBOS forvalter. Sameierne må eventuelt selv velge å kjøpe fra det nye energiselskapet.

Torsdag 21. september 1995 **Aftenposten**

Så fulgte avisen opp med at 110 borettslag på kort tid hadde sagt opp kontrakten med Oslo Energi. Fra før hadde 51 andre borettslag gjort det. OBOS Energi varslet også lavere priser enn Oslo Energi. Vi var også helt sikre på at den fastavgiften som Oslo Energi tok var altfor høy. Den skulle blant annet dekke fakturakostnadene. Dette kunne vi gjøre billigere. Å sende ut fakturaer og drive med innkreving var vi gode på.

Den 18. desember 1995 kunne Aftenposten gledesstrålende meddele at det blir «Billigere strøm i Oslo». Det årlige fastleddet ble satt ned fra kr 615 til kr 430,50. Beløpene inkluderte moms og var en nedgang på kr 184,50 per husstand. «Vi tror at Oslo Energi føler seg presset av at OBOS nå etablerer OBOS Energi AS», uttalte jeg til

Aftenposten. Jeg opplyste også at OBOS ville arbeide videre for å få senket strømprisene.

Vårt etablering av OBOS Energi AS var en suksess. Vi bidro til kraftig konkurranse på strømmarkedet ved selv å kjøpe strøm over kraftbørsen. Etter hvert meldte det seg på mange aktører som ville være med å konkurrere. Men det måtte en utenforstående som OBOS til for å få fart i konkurransen.

Norge var for øvrig et av de første land i verden som avregulerte strømmarkedet. Det gjorde at det etter hvert så kjente amerikanske selskapet Enron etablerte seg i Norge. De var hva man kalte en typisk «Trader». De var på flere kurs og møter hos meg. Men

110 borettslag sier opp kontrakten med Oslo Energi

Boligselskaper handler billig-strøm på børs

110 borettslag innenfor OBOS sier opp sine kontrakter med Oslo Energi når fristen for bytte av kraftleverandør går ut i dag. Fra før har 51 borettslag meldt seg ut av kommunens kraftselskap.

■ GUNNAR ZACHRISEN

– Med dette har snart halvparten av borettslagene i OBOS meldt seg ut av Oslo Energi, sier Arild Rebbeng, utviklingssjef i OBOS.

Boligbyggelaget OBOS tar selv over kraftleveransene gjennom kraftselskapet OBOS Energi. Selskapet som inntil for 3 måneder siden var uten en eneste kunde, har med de nye «strømflyktingene» mer enn fordoblet kundemassen. Volumet på kraftomsetningen innenfor OBOS Energi er allerede over 100 GWh.

Samtidig varsler også OBOS Energi reduksjonen av prisene, slik at selskapet legger seg på 15,9 øre per kilowatt time – det vil si 1 øre under Oslo Energis nye, reduserte pris fra og med 1. juli.

– UNDERLIG

– Vi er jo ikke egentlig opptatt av å

selge strøm. Men OBOS vil være i dette markedet helt til Oslo Energi selv klarer å tilby en mer konkurransedyktig pris, sier Rebbeng.

Han synes selv det er underlig at lille OBOS Energi skal kunne tilby lavere pris enn sin hovedkonkurrent. Rebbeng mener at stordriftsfordeler ved administrasjon og faktureringssystemer heller burde favorisere Oslo Energi. De to selskapene kjøper i hovedsak kraft på den samme kraftbørsen.

Borettslagenes flukt fra Oslo Energi må føles som et nytt slag for Oslo Energi, som tross prisreduksjoner fortsetter å miste kunder i husholdningsmarkedet. I første omgang er det bare fellesstrømmen i borettslagene som melder flytting.

– I løpet av neste kvartal vil vi komme med gode tilbud også for husholdninger, både til hele borettslag og enkeltkunder i boretts-

lagene. Etter hvert ser vi for oss at strømanregningen blir en del av husleieblanketten for beboerne, sier Rebbeng.

60.000 HUSSTANDER

Med 60.000 Oslo-husstander i ryggen må OBOS-planene føles som en viss trussel for Oslo Energi, som fra før har mistet et tusentall husholdningskunder og en rekke næringslivskunder til konkurrentene.

Fredag ble det også kjent at Hus-

eiernes Landsforbund har inngått en avtale med selskapet Hallingkraft AS. Selskapet garanterer 27.000 småhuseiere og 40.000 husholdninger i Huseiernes Landsforbund et halvt øre reduksjon på strømprisen. Mange av disse medlemmene finnes i Oslo.

Oslo Energi har de siste par årene mistet et tusentall kunder i husholdningsmarkedet, i tillegg til en del større næringslivskunder.

det viste seg at de bare var interessert i derivater og finansielle produkter innen kraftmarkedet. Det ble derfor aldri aktuelt for oss å samarbeide med dem.

Etter hvert kom det andre på banen, blant annet forbrukermyndighetene og diverse politikere. Hvis markedet først var avregulert så skulle det være konkurranse. I

september 1997 kunne Aftenposten fortelle at Oslo-borgere som de første i landet kunne skifte strømlleverandør hver uke om de ville.

Jeg tror vi bidro vesentlig til å få fart på konkurransen.

Billigere strøm i Oslo

Oslo Energi kutter det faste abonnement med 185 kroner. Det betyr at Oslos husholdninger sparer 35-40 millioner kroner.

PERTH. MAGNOR

Oslo Energi setter ned det årlige abonnementet fra 615 til 430,50 kroner, beløpene inkluderer moms, og er en nedgang på 184,50 kroner. Beløpet er fast, uavhengig

av hvor mye strøm man bruker.

- Vi tror reduksjonen i avgiften kommer fordi Oslo Energi føler seg presset av at OBOS nå etablerer OBOS Energi A/S, sier administrerende direktør Martin Mæland i OBOS til Aftenposten.

- Det er klart vi tar hensyn til en så stor og betydningsfull kunde som OBOS, men først og fremst er det alle Oslos husholdninger vi har i tankene. Vi vil være konkurransedyktige i hele markedet i hele Oslo, sier salgssjef Lars Melbostad i Oslo Energi.

Strømprisen, som kommer i tillegg til fast-beløpet, består av kraft- og overføringspris og inklusive alle avgifter og moms blir prisen 44,28 øre pr. kilowatttime (kWh) fra 1. januar, mot 46,00 øre pr. kWh 1. januar i år.

I forhold til dagens priser sparer en husholdning med 80 kvadratmeter bolig som oppvarmes med elektrisk kraft og med et forbruk på ca. 15 000 kWh spare rundt 100 kroner i året, ifølge Melbostad.

Overføringsprisen (transportkostnadene) er blitt litt høyere. Det fører til at alle

som bruker mindre enn 30 000 kWh får litt lavere utgifter til strøm, mens det blir svak oppgang for dem med høyere forbruk. 30 000 er nullpunktet som ikke medfører endring. Oslo Energi har 290 000 abonnenter.

- OBOS har nå søkt om konsesjon for OBOS Energi, og vil fortsette å øke presset for å få senket strømprisene ytterligere. Endel av hensikten med å opprette OBOS Energi er imidlertid allerede oppnådd, siden husholdningenes faste avgifter nå er redusert, sier Mæland.

Åften tett på HVERDAGEN

Tips oss på 97 22 86 30 03, fax 22 86 36 84 eller på e-mail: tips@tipsposten.no

CE betyr ikke kvalitet
Har du lagt merke til bokstavene CE når du kjøper på de fleste markeder for elektrisk utrustning? Det er et trykk som betyr at produktet er godkjent av CE-organet i EU. CE-merket er et trykk som betyr at produktet er godkjent av CE-organet i EU. CE-merket er et trykk som betyr at produktet er godkjent av CE-organet i EU.

Franskmenn mister lysten
Den sagromste franske sonydleren ikke lenger hva den skal for underveis som vanlig (offisielt) i landet i løpet av året. 500 personer over 18 år svarte på spørsmålet om sitt privatliv.

Dårlig ånde kan måles
Er du redd for at du skal ha dårlig ånde? Så redd at du blir stanset av det? Du kan forhindre dette med enkle tiltak. Dårlig ånde er nemlig vanligst i oppdage søvn, på samme måte som dårlig ånde er for eksempel hvalk. Men når det er lavtrykk i kroppen, kan dårlig ånde og søvnproblemer oppstå. Det er viktig å vite at dårlig ånde er et tegn på at kroppen din ikke fungerer som den skal.

Få flere stauder
September er den beste plantetiden for nye stauder. Saker tåler nemlig ikke pløring og høsting ennå, og det er derfor godt å plante nå. Stauder har det med å bli seg selv, og de fleste stauder er gode å plante nå. Stauder har det med å bli seg selv, og de fleste stauder er gode å plante nå.

Ny spenning i kampen om strømkundene

Nå kan du skifte leverandør av strøm hver uke

Landets billigste strøm
Her er landets billigste strømleverandører som Oslo-borgere kan benytte seg av. Oversikten gjelder ett år fastpriskontrakt fra 6. oktober i år. Leverandørene er rangert etter kostnad ved et forbruk på 30 000 kWh. Prisene er inklusive forbruksavgift (1,62 ør/kWh), merverdiavgift og eventuelt fastleste. Nettforbruk kommer tillegg til denne listen. Kilde: Konkurrentstyret.

Leverandør	Nettpris/kWh	Nettavgift
Magnor Energi	800,33/039	-27,50
Tanler Energi	73,54/120	-28,00
Global Energi AS	63,84/677	-28,03
Uthor	82,84/600	-28,13
Tromsø Energi AS	73,98/1011	-28,44
Global Energi AS	61,81/000	-28,45
Stranda Energi AS	70,28/300	-28,80
Kilbuck Energi AS	58,57/810	-28,80
Vest-Agder Energi AS	58,57/700	-28,80
Troms Kraftnett AS	810,21/000	-28,84
Horten Energi AS	52,73/200	-28,86
Vestfold Energi AS	52,73/100	-28,86
Hammarkraft AS	62,84/100	-28,89
Alnabru Kraft AS	63,80/200	-28,90
Oslokraft AS	56,30/400	-28,94
Beitstad Energi AS	69,11/350	-28,94
Oslo Kraft AS	62,80/100	-28,94
Oslo Energi AS	72,43/410	-28,95

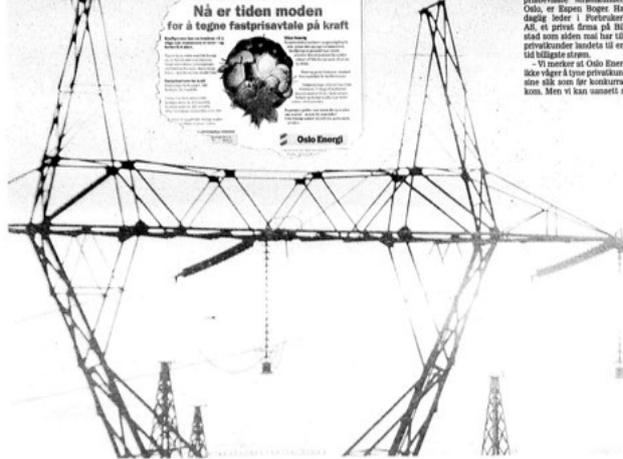
Om nøyaktig to uker kan Oslo-borgere som de fleste i landet skifte strømleverandør hver uke. En eneste telefon kan spare deg for over 1000 kroner i året.

DAG HVERDAGEN
Kampen om Oslos privatebæret strømleverandører går nå inn i en ny fase. 1. oktober åpner Oslo Energi Nett for at alle privatbæret leverandører kan skifte strømleverandør på én uke. Det betyr at du kan skifte leverandør på én uke. Det betyr at du kan skifte leverandør på én uke. Det betyr at du kan skifte leverandør på én uke.

Ikke redd konkurranse
Administrerende direktør Hans Erik Høen i Oslo Energi er på sin side ikke redd for å miste suverenitet som leverandør av å åpne opp for utenlandske leverandører. Høen er ikke redd for å miste suverenitet som leverandør av å åpne opp for utenlandske leverandører.

Tjener på endring
Det er ikke første gang det går et lys opp for Egil Imset. I juni kvitter han seg med Oslo Energi og sparte 1275 kroner i året.

Imset har sett lyset
Egil Imset (60) ble lei høy strømpris. Han byttet ut Oslo Energi og sparte 1275 kroner året.



Tjener penger på Enøk
Oslo kommunes Enøk-fond gir deg tilskudd for å utføre bl.a. strømsparingstiltakene nedover. For å få disse pengene må tilskuddet være minst 1000 kroner til sammen, og de må utføres innen ett år. Du kan også få tilskudd fra Oslo Energi Enøk AS.

What is Watt?
Watt er et fagligtrykk som kan brukes i flere sammenhenger. Watt (W) er måleenheten for effekt, og angir altså styrken. En kilowatt (kW) betyr 1000 watt. Kilowatt-time (kWh) er måleenheten for energimengde. En kilowatt-time (kWh) er 1000 watt i 1 time.

Slik er Egils strømgrenskapp:
Forbruk: 35 000 kWh i året
For (Oslo Energi AS)
Kraftpris: 10 200 kroner
Nettleste: 6000 kroner
Sum: 21 800 kroner i året



Tjener på endring. Det er ikke første gang det går et lys opp for Egil Imset. I juni kvitter han seg med Oslo Energi og sparte 1275 kroner i året.

Slik sparer du strøm
Nedre delen av bildet viser en av de mange små og store tiltakene som kan utføres for å spare strøm. Her er noen tips for å kutte ned på overforbruket: Lutt fust og effektivt, gjennomsnittlig i noen minutter. Pøngel er å skille innvaltet uten å gå, vegg og inventar til kasse. Da tar det kortere tid å få temperaturen opp igjen.

Slik er Egils strømgrenskapp:
Forbruk: 35 000 kWh i året
For (Oslo Energi AS)
Kraftpris: 10 200 kroner
Nettleste: 6000 kroner
Sum: 21 800 kroner i året

Telenoravtalen

I 1991 overtok Tormod Hermansen som generaldirektør for Televerket. Han var klar over at Televerket måtte gjennom en storstilt omstilling for å overleve i en helt ny tid for tele- og it. Han ble en pådriver for en massiv omstilling av Televerket.

Liberaliseringen av telemarkedene var på vei. NetCom fikk konsesjon til å opprette et konkurrerende mobilselskap i 1991. I 1994 ble Televerket omdannet til et statsaksjeselskap og i 1995 byttet de navn til Telenor. Hermansen var en gammel kjenning av meg. Vi hadde flere samtaler i løpet av de første årene etter at han tiltrådte. Jeg mente at OBOS burde få rabatt på telefonitjenester og at rabatten måtte være større i Oslo enn andre steder fordi det var mye billigere å installere og drive telefonanlegg i tettsteder enn i grissgrendte strøk. Hermansen var ikke uenig i det. Men de første årene var det mange hindringer for å få til en slik løsning.

I 1995 etablerte svenske Telia seg i Norge. De ønsket å gi Telenor konkurranse på alle områder. Vi gikk i samtaler med Telia om de kunne tenke seg å gi rabattavtaler med våre borettslag og medlemmer. Det kunne de naturlig nok svært gjerne tenke seg. Å inngå en avtale med OBOS ville kunne gi dem en stor markedsandel i løpet av kort tid dersom de satte prisene tilstrekkelig mye lavere enn Telenor. Men Telia var mer kreative enn som så. Den gangen kunne man bare ringe med såkalt lokaltakst innen egen kommune og til nabokommunene. For telefoni over lengre avstander var det såkalt fjerntakst, -som var vesentlig dyrere. Telia foreslo å dele landet tre soner. Sør-Norge, Midt-Norge og Nord-Norge, med lokaltakst innen disse sonene og fjerntakst mellom dem. Det betydde at det ville være lokaltakst for å ringe mellom Oslo, Bergen og Stavanger.

Disse samtalenene med Telia foregikk i 1997. Vi hadde allerede i 1996 inngått en intensjonsavtale med Telenor om å få til rabatter på telefoni, men det gikk uhyre tregt å få til noe i praksis, hovedsakelig på grunn av regulatoriske forhold. Først fra 1. januar 1998 ble telemonopolet på taletelefoni opphevet. Vi ville inngå en avtale med den leverandøren som vill gi de beste tilbudene til våre medlemmer. Men så ble Telia borte. Vi fikk ikke lenger kontakt med dem. De svarte overhodet ikke på våre henvendelser.

Lite ante vi at Telia løpet av høsten 1997 førte fusjonsforhandlinger Telenor. Disse førte som kjent ikke fram, men Telia kom allikevel ikke tilbake til oss, muligens fordi det tok lenger tid før telemonopolet på taletelefoni ble opphevet, enn det de hadde lagt til grunn.

Men den konkurransen som Telia hadde tenkt å sette gang i et samarbeid med oss kom uansett. I løpet av 1998 raste prisene på fjerntakst. Først kom Telia, så Telenor

og så Tele 2. I begynnelsen av 1999 ble Telias virksomhet i Norge lagt ut for salg. For å få flest mulig kunder bestemte de seg for å fjerne all fjerntakst og at alle telefonsamtaler til hele landet bare skulle betale lokaltakst. Telenor fulgte øyeblikkelig opp. Og fra 1. juli 1999 var fjerntakster blitt et historisk begrep i Norge. Visekonsernsjef Jon Fredrik Baksaas kunne fortelle at en ti minutters samtale mellom Oslo og Bergen som i 1989 kostet kr. 29,50 på dagtid, nå ville koste kr. 2,65. Men prisene hadde også sunket mye i årene før fjerntakstene ble tatt bort. Så prisnedgangen fra 1. juli 1999 var bare på 50% i forhold til toppnivået noen år før. Våre forsøk på å få i gang konkurransen i telemarkedet hadde kanskje også her bidratt til at prisene sank raskere enn de ellers ville ha gjort.

I februar 1998 fikk vi endelig til en samarbeidsavtale med Telenor med betydelig rabatt for våre medlemmer. Som styremedlem i NBBL hadde jeg nevnt mine samtaler med Telenor og Hermansen. Adm. direktør i NBBL, Per Eggum Mauseth, var ikke sen om å innlede lignende samtaler. NBBL fikk raskt til en lignende avtale for resten av landet. Men OBOS ville sammen med USBL ha større rabatter i Oslo. Det fikk vi.

Men avtalen var så god at Janco allerede i mai klaget den inn for Konkurransetilsynet. De mente at avtalene som NBBL og OBOS/USBL hadde inngått kunne binde opp borettslagene på en uheldig måte. Janco hadde også planer om å komme seg inn på telemarkedet, og var naturlig nok redd for at med så gode priser som vi hadde fått ville det bli vanskeligere for dem å komme inn i markedet uten å tape penger. Telia hadde etablert seg i Norge i 1995 og hadde tapt penger hvert år, selv med de høye prisene da som var i markedet. Konkurransetilsynet varslet inngrep i brev av 3. juni 1998. I løpet av høsten kom de imidlertid til at avtalene var greie. Den 11. november kom så Post- og Telesynet på banen for å stoppe avtalen. De mente at ikke-diskrimineringskravet i offentlignettforskriftens § 3-2 gjorde at Telenor måtte gi rabatt til alle hvis de ga rabatt til oss. Stakkars Telenor. Post- og Teletilsynet hadde åpenbart ikke fått med seg at konkurransen i telemarkedet så vidt var begynt. Den 17. desember kom også Forbrukerombudet på banen. De stilte spørsmål ved hele avtalen, og anså det for å være i strid med markedsføringslovens §1 å sende tilbud om varer eller tjenester til en forbruker uten forutgående avtale. At en medlemsorganisasjon prøver å inngå gode avtaler for sine medlemmer hadde tydeligvis gått dem hus forbi. Men etter et greit svar fra NBBL trakk de seg tilbake. Men i januar 1999 meldte Forbrukerrådet seg på banen. Forbrukerrådet støttet oss og var kritiske til Post- og Teletilsynet sin inngripen. Først i 2001 konkluderte Post- og Teletilsynet med en form for ikke-vedtak. De forbød ikke avtalen, men la til grunn at Telenor måtte gi tilsvarende rabatter til andre «sluttbrukere og videreselgere».

Telenoravtalen ble en stor suksess for OBOS. Beboerne i borettslag som var forvaltet av OBOS fikk i flere år en rabatt på over 50 millioner kroner per år. I avtalen stod det at Telenor alltid skulle ha konkurransedyktige priser. Til å begynne med var ikke konkurransen så skarp. OBOS gikk derfor inn som deleier i et annet teleselskap, SmartCall. For å få kunder måtte dette selskapet alltid ha de laveste prisene. Dermed hadde vi også selv etablert en benchmark for Telenor. SmartCall var ingen økonomisk suksess for OBOS. Men med de resultatene selskapet var med å bidra til for våre medlemmer, ble vi alltid tilgitt av vår generalforsamling når regnskapene skulle godkjennes.

Gode rabattavtaler

OBOS arbeidet stadig med rabattordninger. Ved inngangen til 2000-tallet vokste OBOS Eiendomsforvaltning AS sterkt. OBOS forvalter i dag flere boliger som ikke er tilknyttet OBOS enn boliger i såkalt ekte tilknyttede lag. Den gangen opplevde vi at det ikke var uvanlig at et sameie som vi fikk til forvaltning tjente mer på Telenoravtalen enn de betalte oss i forvaltningshonorar. Sameier hadde også ofte dyre forsikringsavtaler. Gjennom våre ordninger var det heller ikke uvanlig at de sparte mer i forsikringspremie enn de betalte til oss. Det samme gjaldt for lag som hadde oljefyring. De sparte mer på oljeinnkjøp enn de betalte oss. Hvis de i tillegg hadde dyre lå, kunne de også spare mye på å flytte lånet sitt til OBOS.

Telenoravtalen ble fornyet flere ganger, og ga gode besparelser frem til ca. 2005.

Da var konkurransen i markedet så stor både på telefoni, mobiltelefoni og internett at den etter hvert ble faset ut.

Bilforsikring med Tryg Hansa

Vi fikk også til en meget gunstig bilforsikring for våre medlemmer gjennom Tryg Hansa. De hadde fått det for seg at OBOS-medlemmer var gamle og meget forsiktige i trafikken. Derfor gav de oss et ekstremt godt tilbud. Det var så godt at vi ikke trodde på det. Vi ba derfor om at vi fikk en tre-årig avtale, slik at de ikke bare øket prisen etter ett år. Det fikk vi. For en ungdom som kjørte en WV Golf var premien kr. 3 500 per år. I de andre forsikringsselskapene lå premien for unge bilførere med maken bil på ca. 15 000 per år. Ganske enkelt fordi unge bilførere hare flere bilskader enn eldre.

Det gikk som det måtte gå. Bilselgere over hele landet solgte OBOS-medlemskap og billig bilforsikring. Tryg Hansa tapte omkring 250 millioner kroner på avtalen. Etter to år ble selskapet kjøpt av danske Codan. De bare brøt avtalen og var forberedt på rettsaker fra de forsikrede. Men selv om OBOS prøvde å få med noen medlemmer på en slik sak, ble det ingen ting av. De fleste var meget fornøyd med den lave premien de hadde hatt, - så lenge det varte.

TELENORAVTALEN GODT MOTTATT

FINANSVISEN ONSDAG 18. FEBRUAR 1998 • NYHETER 13

Telenor «gir» OBOS 50 mill.

Telenor har tilbudt boligselskapene OBOS og USBL rabatt på over 50 millioner kroner for at 90.000 boligghavere fortsatt skal holde seg til Telenor.

Av Martin A. Fosbøl

«Som enkeltkunde er det kanskje ikke så lett å oppdage fordelene i den nye konkurransen i telemarkedet, men med 135.000 medlemmer og 80.000 boliger er det ingen tvil om at OBOS-gruppen i enkelte situasjoner stiller med betydelig forhandlingsmakt.

Gruppen har allerede irritert på seg Dale Energi før et selskapet forhandlet seg til rabatter gjennom andre strømløpere, og nå har boligselskapet også sikret medlemmene store rabatter på vanlig telefoni.

55 millioner

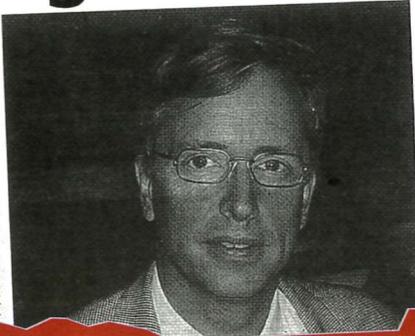
Stor forbeholdt med Telenor

den tidligere statsmonopolisten Telenor.

— Ja, det er jo et belep som maner ganske bra. Jeg regner med borettslagene vil være ganske raskt med å behandle dette, så beboerne snart vil kunne benytte seg av tilbudet, sier informasjonssjef Age Faltersen i OBOS.

Flere rabatter

I tillegg til minimumrabatten på 600 kroner året, får beboerne ytterligere rabatter på mellom 20 og 30 prosent av det fakturabeløpet som overskytter 4.000 kroner, som omrenter utgjør en lav gjennomsnittlig



Telenoravtalen er godt mottatt både av beboere og media.

I februar inngikk OBOS en avtale med Telenor som gir alle beboerne i borettslag, sameier og andre boligselskaper, som er forvaltet av OBOS og USBL, en meget pen rabatt på telefonregningen.

Bakgrunnen for avtalen er at telemonopolet for taletelefoni ble opphevet fra 1. januar i år. Beboerne i borettslag og sameier er strategisk viktige kunder for Telenor. Samtidig er kostnadsstrukturen for Telenor lavere i konsentrerte bebyggelse enn den er i mer grisdrende strøk. Dette gjør det også lettere for Telenors konkurrenter å komme inn med lavere priser enn det som hittil har vært vanlig i Norge i de konsentrerte boligområdene. OBOS har i tillegg til Telenor også sjekket ut priser hos andre teleselskaper og forhandlet med et annet selskap. For tiden er det ingen som kan tilby rimeligere telefon tjenester enn Telenor for personer med et vanlig telefonforbruk. Når rabatten bare gis til medlemmer som bor i borettslag, sameier osv. skyldes det-

te at rabatten av konkurransemessige grunner er forbeholdt den som bor i konsentrerte boligområder.

Vi har registrert at enkelte har klaget Telenor inn for Konkurransetilsynet og andre myndigheter. For vår del synes vi det hadde vært mye hyggeligere om Telenors konkurrenter kunne gitt oss bedre tilbud enn det Telenor gjør i stedet for å fremsette klager. På vegne av våre beboere vil vi alltid være åpne for å ta imot de beste tilbudene.

Telenoravtalen er meget positivt mottatt både av våre beboere og av media. «Telenor gir OBOS 50 mill.», heter det i en helsides overskrift i Finansavisen. OBOS har regnet ut at den rabatten våre beboere får på telefonregningen i gjennomsnitt er like stor som det beboerne gjennom borettslagene betaler i forvaltningshonorar til OBOS. Sammen med andre rabattordninger som OBOS har fremforhandlet for oljeinnkjøp, forsikringsord-

ninger, revisjonstjenester, strøm gjennom OBOS Energi m.m., er det etterhvert mest gunstig for boligselskaper å bli forvaltet av OBOS, i en del tilfeller kanskje til og med lønnsomt.

OBOS vil også i fremtiden arbeide for å finne til gunstige løsninger for våre medlemmer og beboere slik at det skal være økonomisk lønnsomt å være tilknyttet OBOS-løsning.

Ulf Helge Olsen

Forvaltningsvirksomheten i OBOS.

Fra dyr, dum og dårlig til best i verden.

I OBOS, og boligsamvirket for øvrig, hadde vi uoppsigelige forretningsføreravtaler med borettslagene, av mange også kalt evigvarende avtaler. Det var det mange som ikke likte. Høyre hadde i mange år programfestet at dette måtte forbys ved lov.

Grunnen til at OBOS og det øvrige boligsamvirket hadde uoppsigelige forretningsførerkontrakter var historisk bestemt. Det var gjort flere forsøk på å få i gang kooperativt byggeri før OBOS ble stiftet i 1929. I Erling Annaniassens tre-bindshistorie om boligsamvirket er det bilder av flere nydelige prosjekter som ble reist i Oslo i kooperativ regi på 1920-tallet og før. Fredrikstad kooperative Byggeselskap ble startet i 1922 og Bislet Kooperative Byggeselskap og Boligforening ble stiftet i 1927. I 1924 stiftet 18 fagforeninger i hovedstaden Fagforeningenes Kooperative Bolig- og Byggelag (FKBB). De fikk oppdraget med å bygge Holtet Hageby på Ekeberg. Det var her Jacob Christie Kielland og Martin Strandli traff hverandre, noe som var viktig for opprettelsen av OBOS. Den viktigste praktiske erfaringen høstet de med selve organisasjonsformen. Selskapet klarte ikke å gjennomføre flere byggeplaner trass i at målet var kontinuerlig byggeri. Erfaringene fra Ekeberg fortalte hvordan man ikke skulle være organisert for å sikre de hussøkendes interesser. De to søkte derfor etter andre kooperative organisasjonsformer. Da de fant det, bygget på erfaringene til HSB i Stockholm, som ble stiftet i 1924, kom Kielland og Strandli til å spille nye hovedroller.

I 1928 stiftet Bygningsarbeiderforbundet sitt eget byggeselskap, Bygningsarbeidernes Boligproduksjon (BB). Dette selskapet fikk oppgaven med å bygge ut Etterstad I, det som senere er blitt kalt OBOS bygg nr. 1. Bygningsarbeiderne tok i 1929 initiativet til å stifte Oslo og Omegn Bolig og Sparelag (OOBS), som det het da. Selskapet ble stiftet som et forvaltnings- og leieboerselskap i tillegg til å være et byggeselskap. Det ble organisert etter mønster av HSB og fikk også en egen sparekasse. Tanken var at de bygg som ble reist av BB skulle forvaltes av OOBS. Dermed ville man med tiden få en stab som kunne ivareta de hussøkendes interesser også i tider der konjunktorene eller annet hindret kontinuerlig byggeri. Kontraktene ble i praksis uoppsigelige. Siden OBOS i starten ikke hadde noen stab, men var en rent frivillig organisasjon, måtte man leie folk til å forestå forvaltningen av det første bygget som ble reist, Etterstad I. Da gikk man til LO. Og den første forretningsføreren for borettslag i OBOS ble advokaten i LO, Trygve Lie. Han ble senere som kjent både norsk utenriksminister og FNs første generalsekretær.

Da jeg startet i OBOS i 1980 hadde vi ikke verdens beste rykte på noen områder. Sosialdemokrater og SV-ere likte oss per definisjon fordi vi drev med sosial boligpolitikk. Men i praksis opplevde jeg at de også hadde mange kritiske oppfatninger om oss. Det gikk på mange ting. Stortingsrepresentant Torbjørn Berntsen truet for eksempel med at staten måtte gå inn å bestemme tildelingsreglene våre, fordi han mente at «OBOS-adelen» stadig fikk de beste boligene. Det resulterte i at det ble nedsatt en egen tildelingskomite sommeren 1980, der dommer John Grini ble leder og jeg ble sekretær. Av andre medlemmer var blant annet varaordfører Per Høybråten fra Kr. F. og formannskapsmedlem Jan Haldorsen fra Ap. De var begge vennligsinnede, men kritiske til noe av det OBOS stod for, og gjorde.

Vi var i stadige diskusjoner med våre borettslag, særlig de nybygde. Det var alltid noen byggefeil eller påståtte byggefeil. Jeg husker hva vår gamle sjef for gartneravdelingen i OBOS, Ola Ødegård, en gang sa: *«Etter et tildelingsmøte er alle de som har fått tildelt en bolig opprømte og glade. De elsker OBOS. Men på dette tidspunktet har vi ennå ikke rukket å gjøre noen feil, vet du»*, sa han. Og litt rett hadde han nok i det. Men samtidig fikk vi klager for påståtte feil. Noen beboere klaget på at bodene ikke var gode eller fine nok, selv om de var helt etter tegninger og prospekt. Andre klaget på at det ikke var jord rundt rekkehuset, slik at man ikke fikk plenen til å gro. Etter en slik klage dro Ola Ødegård opp til et borettslag med en spade og spurte hvor det ikke var jord, der det skulle være det. Deretter stakk han spaden i jorda helt ned til skaftet. Da stilnet den klagen. De hadde bare glemt å vanne. Men det var selvsagt også helt vanlige byggefeil. Når man bygget boliger til selvkost under Husbankens strenge kostnadsregime, ble det nok altfor ofte valgt billige løsninger og som dermed tidvis var beheftet med feil og mangler. Det vi i OBOS var mest bekymret over, var at vi litt for ofte måtte velge for billige materialer, som var lite holdbare, bare for å holde oss innenfor Husbankens kostnadsrammer. En billig fasade som senere krevde mye vedlikehold, kunne i det lange løp bli mye mer kostbar enn en dyr fasade som nesten ikke trengte vedlikehold. Vi hadde derfor en årelang diskusjon med Husbanken om å få bruke bedre og dyrere materialer. En løsning på dette fikk vi først etter det statlige 3B-programmet, Bedre Boliger Billigere som ble slutført i 1988. Etter at vi omkring årtusenskiftet frigjorde oss fra Husbanken for å finansiere nye borettslag, kunne bygge den standarden vi ønsket og bruke de materialene vi ville. Dette resulterte i at klager og mangler på nye leiligheter etter hvert ble nesten borte.

Men det at OBOS ble oppfattet som en monopolbedrift, som forsvarte streng prisregulering, hadde forkjøpsrett til billige brukte leiligheter og uoppsigelige

forretningsførerkontrakter, gjorde at vi på den tiden stadig var i den politiske skuddlinjen. Det skapte et inntrykk av at vi ikke var særlig effektive, flinke eller profesjonelle på noen områder. Vår service var heller ikke topp.

Mot en slik bakgrunn hadde vår forvaltningsavdeling ingen lett oppgave når de startet med forvaltningen av nye borettslag. Det var mang en ansatt i OBOS som var temmelig utslitt etter feider med diverse borettslagstyrer, særlig i fasen der nye lag ble overlevert fra OBOS til beboerne. Noen kontorer bortenfor meg satt en helt utslitt medarbeider som var lettere alkoholisert. Var det noe min forgjenger Ivar Mathisen ikke tålte, så var det alkohol på jobben. Derfor undret jeg meg over at han var der. Men han var blitt utsatt for så mye psykisk terror, som vi vel vil kalle det i dag, av noen borettslag i overleveringsfasen, at han ikke var seg selv lenger. Ivar Mathisen og OBOS hadde derfor bestemt seg for å ta vare på ham så godt de kunne de par siste årene før han gikk av med pensjon.

I 1982 var det en stor sak i Arbeidsmiljøutvalget i OBOS om at det ikke så ut til at medarbeidere i OBOS rakk å bli pensjonister. Forvaltningssjef Øyvinn Hoem døde plutselig, mens han var i full jobb. Avdelingsbestyreren for vårt Ellingsrudkontor, Kaare Hansen, døde også brått et par måneder etter at han gikk av med pensjon. Flere av dem som nærmet seg pensjonsalderen var også ganske utslitte av det presset de følte fra styrene. Ass. forvaltningssjef Ørnulf Holum var i bedre psykisk form da han døde over 90 år gammel, enn da han gikk av med pensjon etter fylte 67 år. Det var uro i organisasjonen. I forvaltningsavdelingen følte de seg også for lite sett av ledelsen. Ledelsen var bare opptatt av bygging ble det sagt.

Men det var også andre forhold som plaget ledelsen i OBOS. Økonomien i OBOS ble ansett for å være skjør. Hele overskuddet, og mer til, bestod av renteinntekter på å forvalte borettslagenes husleiemidler. Summen av alle husleieinnbetalinger som ble betalt inn til en konto i OBOS, gjorde at vi alltid hadde en stor positiv kasse. Disse midlene ble stort sett brukt til byggelån i nye prosjekter. Borettslagene fikk en vanlig, men kanskje litt lav, innskuddsrente på sine innskudd. Vi lånte ut pengene til normert byggelånsrente, til våre borettslag som var under oppføring, og fikk dermed en pen rentemargin. (Ja, byggelånsrentene var på den tiden også fastsatt av staten når lånet senere skulle konverteres til et Husbanklån). Til gjengjeld hadde borettslagene relativt lave forretningsførerhonorarer. Men både i styret og på generalforsamlingen til OBOS var det kommet ønsker om at OBOS burde gå i balanse uten tilskudd fra finansvirksomheten.

Kampen om inspektørtjenestene

I forretningsførerkontrakten med det aller første borettslaget til OBOS, Borettslaget Etterstad 1 fra 1931, stod det at: *«eiendommen skal holdes i ordentlig og vel vedlikeholdt stand og assureres mot brann og vannskade. Moderselskapet har rett til ved henvendelse til styret å få adgang til å foreta besiktigelse av samtlige leiligheter for å kontrollere at vedlikeholdet blir tilfredsstillende utført.»*

Denne formuleringen gjorde at OBOS etter hvert ansatte inspektører, som så til at bygningene var i god stand. Da Husbanken kom etter krigen hadde den en lignende klausul i sine låneavtaler. OBOS måtte inspisere pantet på vegne av Husbanken, og se til at bygningene var i god stand. Dermed fikk OBOS etter hvert et stort inspektørkorps, som ikke tok betalt for sine tjenester. Men inspektørene, som stort sett var fagfolk, som tømmermestre, malermestre, elektrikere, rørleggere, osv. gjorde mer enn å bare inspisere. De ga også råd om hva borettslagene måtte eller burde gjøre for å holde bygningene sine i god stand. Burde vinduene bare males eller måtte de byttes ut. Hva måtte man gjøre med fasaden, med taket, med fyrkjelen, med el-anlegget, osv. Dermed ble de i praksis gratis vedlikeholdsinspektører for borettslagene. Det hadde borettslagene absolutt ikke noe imot. I forvaltningsavtalen mellom OBOS og borettslagene var det en gang i tiden også kommet inn en formulering som etter hvert skapte mye hodebry for administrasjonen. Fra 1931 hadde forvaltningskontraktene tydeligvis hatt litt forskjellig innhold. Men i OBOS var man opptatt av at alle skulle behandles likt. Dermed kom det inn en formulering i kontraktene der det stod: *«I tillegg kommer andre arbeidsoppgaver som er eller blir vanlig praksis i OBOS.»* I årsberetningen fra 1979 stod forvaltningsavdelingen spesielt omtalt. Her stod det blant annet: *«Det siste punktet i kontrakten (nevnt foran) er det som er vanskeligst å definere, og også det punkt som trenger grenseoppgang mellom det som er vanlig forretningsførerarbeid og det som er konsulentoppdrag.»*

I 1980 og 1981 prøvde Ivar Mathisen å ta betalt for inspektørtjenestene. Han og teknisk sjef Trygve Elster la saken fram for styret og representantskapet i OBOS. De var i første rekke opptatt av å stoppe *ekspansjonen* av vedlikeholdsavdelingen, som da hadde vokst til 20 inspektører.

I representantskapet fikk han og styret ingen forståelse for at OBOS skulle ta 150 kroner i betaling for hver konsultasjon. De som møtte fra borettslagene i representantskapet mente at dette var en del av forretningsføreravtalen og innbakt i forretningsførerhonoraret. Men dette var administrasjonen og styret ikke enig i. Ivar Mathisen fikk så mye verbal juling i representantskapet, ikke minst av styreleder Torstein Hoff i Kalbakken borettslag, at han og styret ikke var motivert for å legge saken fram for representantskapet for tredje gang. Etter et benkeforslag vedtok representantskapet den 16. mars 1981: *«Gebyr for tjenester (utvalgsinnstillingen)*

sendes tilbake til administrasjonen for kritisk gjennomgang.

Forretningsførerhonoraret for borettslag innebærer de tjenester som er inngått i kontrakten, og må derfor sees i sammenheng med dette.»

Etter det andre nederlaget i representantskapet foreslo administrasjonen (anført av Trygve Elster, som var øverste sjef for vedlikeholdsavdelingen,) igjen at styret den 28. april 1981 skulle innføre et konsultasjonshonorar på 150 kroner som en prøveordning for to år. «*Det er derfor nødvendig å motivere borettslagene til å engasjere seg mer aktivt i vedlikeholdsproblemene, ved selv gjennom styrer eller vaktmestere å foreta besiktigelser, eventuelt gjennom direkte engasjement av håndverkere ved enklere vedlikeholdsarbeider*», het det i styresaken. Men styret i OBOS mente etter nederlagene i representantskapet at det var riktig å la saken få hvile, og valgte å utsatte saken på ubestemt tid.

«*Dette får du ta deg av*», sa Ivar Mathisen til meg da jeg ble påsatt som assisterende direktør våren 1982 (med tiltredelse fra 1.9). «*Økonomien til OBOS tåler ikke at vi har 20 mann som ikke har noen inntjening og som bare fortsetter å vokse i takt med kravene fra borettslagene*», sa han. (Fra økonomisk teori vet vi at etterspørselen går mot uendelig når prisen er null).

Samtidig som striden om gebyrer for vedlikeholdstjenester raste, nedsatte styret i OBOS den 3. februar 1981 en egen komité med representanter fra styret, representantskapet og administrasjonen for å utrede mulighetene for å sette grenser for omfanget av OBOS sine oppgaver som forretningsfører for borettslagene. Komiteen, som fikk navnet Grensesettingskomiteen, og avga sin innstilling den 16. mars 1982.

Problemet til OBOS var at formuleringene i de da gjeldende forretningsførerkontraktenes §7, kunne tolkes på mange måter. Men hovedkonklusjonen til komiteen var at OBOS uten tvil ga en langt bedre service enn andre forretningsførere og til en adskillig lavere pris. I OBOS var selvkost og lave priser et mantra. Spørsmålet man stilte var derfor om man på noen områder kunne sløyfe noen mindre viktige oppgaver man gjorde for borettslagene istedenfor å øke honorarene. Komiteen gikk gjennom alle formuleringene i §7 i forretningsførerkontrakten og kom med forslag til innstramminger. Når det for eksempel i kontrakten stod at OBOS skulle delta i borettslagenes styremøter, burde dette begrenses til anslagsvis 2 til 4 møter per år og til møter av tre timers varighet. Det var mange eksempler på at enkelte styrer hadde møter med få ukers mellomrom og at de kunne vare fra kl. 18-19 til midnatt. Noen borettslag var spesielt berømte for at de slet ut sine driftssekretærer (i dag: forvaltningskonsulenter). Når det gjaldt avtalens bestemmelser om å føre borettslagenes regnskaper mente komiteen at dette burde dette gjelde selve

borettslagets regnskap. Dersom man i tillegg skulle føre regnskapet til garasjelaget, leie av garasjeplasser, leie av frysebokser, avgift for antenneanlegg, inkassosaker (dette var før gebyrenes tid), osv, burde dette gjøres mot ekstra betaling. Føring av borettslagenes korrespondanse måtte begrenses til å følge opp daglig drift og enkle styrevedtak, og ikke gjelde alle borettslagets ulike utvalg. Det burde heller ikke kunne forstås slik at vi var borettslagenes ubetalte konsulenter ved vedlikeholds- og rehabiliteringssaker, mente utvalget.

Men innstillingen fra utvalget ble liggende. Dette var noe vi måtte arbeide med over tid.

I administrasjonen diskuterte vi hva vi kunne gjøre for at forretningsførselen skulle fremstå som mer fleksibel enn det den gjorde etter gjeldende kontrakter. Alle ble behandlet likt. Man mente at det var et viktig offentlig prinsipp. Både forvaltningssjef Øyvind Larsen og jeg var mer av den oppfatning at når noen betalte for en vare kunne de selv bestemme hvor mye de ville kjøpe av den. Spesielt hvis enhetsprisene var de samme. Noen borettslag brukte oss svært mye, og noen nærmest utnyttet oss. Dette gjaldt spesielt for inspektørtjenestene. Mens andre derimot, gjorde svært mye av arbeidet selv. Det var veldrevne lag, uten kverulanter, med enkle styremøter. Noen hadde spurt om de ikke kunne få gjøre mer selv, og heller få et redusert forretningsførerhonorar. Vi mente at større valgfrihet var viktig. Fra 1. juli 1983 innførte vi en prøveordning for 15 borettslag av varierende størrelse fra det minste på 20 leiligheter til det største på 670. Lagene fikk 25% reduksjon i forretningsførerhonoraret mot å gjøre mesteparten av det arbeidet som driftssekretærene vanligvis gjorde og at inspektør- og vedlikeholdstjenester ikke inngikk i kontrakten. Prøveordningen varte ett år og ble så gjort permanent, men under noe tvil. Prisreduksjonen ble justert til 20%. For vi klarte ikke å redusere kostnadene vår like mye som vi ga i rabatt. Men vi i administrasjonen var enige om at det måtte vi klare over tid.

Først høsten 1984 kom administrasjonen tilbake til styret med forslag om hva som burde gjøres med vedlikeholdsavdelingen. I juni nedsatte jeg et lite utvalg med vår nye og drivende forvaltningssjef Rolf Jarlsbo som leder. Vedlikeholdsavdelingen bestod på det tidspunkt av 24 medarbeidere. Av disse arbeidet 16 direkte for borettslagene. Resten jobbet for AS OBOS Forretningsbygg og for kommunens personal- og trygdeboliger, som vi forvaltet den gangen (ca. 10 000 boliger). Kostnadene til avdelingen utgjorde 5-5,5 millioner kroner. Dette utgjorde ca. 15 % av gjeldende forretningsførerhonorar. Vi foreslo ganske enkelt at alle lagene fikk gratis inspektør/vedlikeholdstjenester for inntil 15% av sitt forretningsførerhonorar, omregnet etter kr. 250,- per time. Tjenester ut over dette måtte betales med kr. 250

per time. De borettslagene som måtte ønske det, kunne få en årlig tilstandsrapport innenfor sin ramme. Dette sluttet styret seg til med applaus den 12. november, og med tilbakevirkende kraft fra 1.7.84.

Forbedret husleieinnkreving.

På møtet den 12. november 1984 fremmet vi flere saker til styret om effektivisering og forbedring av forvaltningstjenestene. Arvid Sveen tiltrådte som økonomisjef høsten 1984. Han satte i gang i stort tempo. Da jeg kom til OBOS i 1980 var det dårlig med statistikk over hva vi gjorde. Å måle prestasjoner var ikke høyt verdsatt. Da jeg for eksempel høsten 1982 ville vite hvor mange saker en «byttedame» (som stort sett foretok oppgjør ved bruktboligomsetningen) behandlet per uke og måned, ble det nesten streik. Fagforeningen mente at dette var overvåking av de ansatte.

Vi hadde heller ingen regulær rapportering av husleierestanser. Det holdt å rapportere til årsoppgjøret. Men systemene våre kunne kjøre det oftere hvis vi bare ba om det. Fra min tid som kommunalpolitiker visste jeg at sosialkontoret i Oslo var svært irritert på OBOS pga. behandlingen av husleierestanser. Det hendte at sosialkontorene ringte til OBOS og ba om at vi ikke purret mer. Restansene ville bli betalt når sosialkontoret fikk ferdigbehandlet saken, ble det opplyst. Det ville ta noen måneder. Men i løpet av den tiden kunne sosialkontoret ha byttet saksbehandler og glemt avtalen med OBOS. Kunden fikk ikke lenger purring og var glad til. Etter et år eller så kunne OBOS oppdage at her var noe galt. Sosialkontoret ble purret og ble meget irriterte på oss. For nå var restansen blitt kjempehøy. Hvorfor hadde vi ikke purret før? Jeg spurte våre saksbehandlere om hvem som hadde gitt dem fullmakt til å ta saken ut av systemet og gi folk henstand? Vel, det kunne de ikke svare på. Det var bare slik det alltid hadde vært.

Arvid Sveen ble satt på saken og satte i gang. Han fikk relativt raskt oversikt over restansene. Det som bekymret oss var at antall beboere som skyldte husleie for over ett år var svært stor. Marit Moe, som var sosialsjef i Oslo kommune, og som senere ble personalsjef i OBOS, mente at vi måtte være mye tøffere. Jo raskere folk som trengte hjelp kom til sosialkontoret, desto lettere ville det være å hjelpe dem. Hvis restansene ble for store kunne det lett ende med utkastelse, noe som ville innebære en mye større og vanskeligere jobb både for oss og sosialkontoret. Vi måtte slutte å gi henstand. Våre saksbehandlere fikk derfor beskjed om at heretter var det slutt på å gi henstand, også til Oslo kommune.

Fra oktober 1984 la vi om våre purrerutiner. Husleien skulle egentlig betales forskuddsvis, men med 10 løpedager, som det het den gangen. Den gang var ikke banktjenestene elektroniske, så det tok 10 dager, og av og til mer, fra man hadde

betalt husleien i banken, og til pengene var registrert inn på vår konto. Vi og jeg fikk svært mange henvendelser om de nye purrerutinene. Tidligere purret vi første gang den 30. i måneden, det vil si en måned etter at husleien var forfalt. Vi endret dette til den 16. i måneden. Da hadde vi gitt seks dager i tillegg til de ti løpedagene. Mange pensjonister mente dette var urettferdig. For de fikk ikke sin pensjon før den 20. Jeg måtte rundt på kveldsmøter i flere pensjonistforeninger, eldresentre og menigheter for å forklare dem at da måtte de ta et beløp tilsvarende en måneds husleie ut av banken og betale straks. Deretter kunne de fortsette å betale husleien den 20. Da betalte de 10 dager for tidlig i stedet for 20 dager for sent. Det var sikkert noen som ikke hadde så mye i banken heller. Alle var ikke like fornøyde med svaret, men det gikk seg til. «*Du er nå så flink til å snakke for deg du*», sa sognepresten på Manglerud til meg etter et slikt møte. Fra 1. januar 1985 innførte vi et gebyr på kr. 60 ved påkrav. Styret var helt enig i disse tiltakene. Ved behandlingen av gebyrsaken i november 84, ba styret om at administrasjonen arbeidet videre med å få innført morarenter på for sent betalt husleie, med virkning fra 1. juli 1985. Det fikk vi til. Arvid fikk etter hvert tak i en ny leder av Husleieavdelingen, Eli Finsveen, som tidligere hadde jobbet i Studentsamskipnaden med husleieinnkreving. Hun bidro til å profesjonalisere vår husleieinnkreving ytterligere.

I 1992 overtok Bente Gry Opsahl som leder for avdelingen. Den ledet hun i 25 år helt til hun gikk av med pensjon våren 2017. Under hennes ledelse tror jeg trygt vi kan si at vi ble landets ledende på dette området. Som nevnt annet steds var det bare et par flere medarbeidere i avdelingen i 2017 enn i 1980, mens volumet på husleieinnkrevingen økte fra under 800 millioner, til over ti milliarder kroner. Dette var en av hovedgrunnene til at vi fra 1992 kunne redusere forretningsførerhonoraret og samtidig øke overskuddet.

Rentekomiteen og forretningsførerhonoraret.

I sammenheng med at liberaliseringens vinder blåste over landet mente mange av borettslagene i OBOS at organisasjonen måtte tilpasse seg markedet også når det gjaldt rentepolitikken. OBOS hadde i alle år hatt svært lave forretningsførerhonorarer. Disse lå til dels langt under det andre forretningsførere og boligbyggelag hadde. OBOS kunne øke sine satser med ca. 80% før vi kom opp på den normen som NBBL opererte med, og som de fleste boligbyggelag fulgte. Den gang var det vanlig i mange bransjer å lage normer for hvordan prisene skulle være. Den mest kjente var kanskje Ingeniørnormen som fastsatte priser for rådgivende ingeniører. Dette ble forbudt etter at prisdirektoratet ble omgjort til Konkurransetilsynet og vi fikk ny konkurranselovgivning. En av grunnene til at OBOS kunne holde så lave honorarer var at vi betalte borettslagene litt lavere rente enn

det de ville fått om deres midler var plassert i bank. Det var dette flere hadde begynt å reagere på. Flere styremedlemmer jobbet i bank og så at rentene i bankene var begynt å stige. Før 1982/83 var det vanlig å gi null prosent rente på bedriftenes såkalte foliokonti bankene. Men på begynnelsen av 1980-tallet begynte bankenes innskuddsrenter å bevege seg. På den tiden hadde bankene 5-7% rentemargin. Da denne etter hvert gikk ned, kom gebyrene i stedet.

På denne bakgrunn nedsatte styret i OBOS i 1983 en egen rentekomite for å vurdere rentepolitikken til OBOS. Komiteen ble ledet av økonomi og finanssjef Bjørnulf Sandberg. I mai 1984 ble komiteens innstilling behandlet både i representantskapet og styret i OBOS. De sluttet seg til at OBOS i sin rentepolitikk, både på innlåns siden og utlåns siden foretok markedstilpasning (understreket i styret, for ordet markedstilpasning var ikke et vanlig ord i OBOS den gang), i forhold til det regulerte kredittmarked (som det var den gang), både når det gjaldt rentesatser og øvrige betingelser.

Administrasjonen fikk i oppdrag å følge opp utviklingen i låne- og kredittmarkedet og foreslå endringer i rentesatser og øvrige betingelser (les:gebyrer) for styret i tråd med utviklingen i markedet. Administrasjonen fremmet også (som nevnt i foran) forslag til styret om å effektivisere husleieinnkrevningen og å vurdere valuteringsdatoen som ble benyttet overfor borettslagene. Når vi skulle gjøre upopulære tiltak var det viktig at styret var enig og stod bak oss.

Som nevnt foran satte nytilsatt økonomisjef Arvid Sveen i gang i stort tempo. Første oppgave var å lage budsjett for 1985. Det ble behandlet i styret både den 12. og den 30. november. Våre økonomiske fremtidsutsikter så ikke så lyse ut. Jeg hadde i 1982 laget et langtidsbudsjett på oppdrag fra styret, ansporet av nestleder Stein Halvorsen. Det viste at vi ville gå med underskudd i løpet av noen få år hvis ikke vi klarte å finne nye inntektskilder. Lønningene økte langt mer enn inflasjonen, som også var høy. Vi ville ikke klare oss lenge ved bare å inflasjonsjustere våre honorarer, som forvaltningshonorarer og byggehonorarer. De siste ble fastsatt etter Ingeniørforeningens såkalte Ingeniørnorm, minus 10% i OBOS, for vi skulle alltid være billigere. I tillegg til dette hadde kommunen sagt opp avtalen med oss om forvaltning av trygdeboligene, som OBOS hadde bygget for kommunen på 1950-tallet. (Blant annet høyblokkene som står i Ryenkrysset og Teisenkrysset og mange andre steder). Det var nærmere 5000 (meget små) boliger og ga oss et inntektstap på 1 million kroner i året. Vi klarte ikke å redusere kostnadene tilsvarende. På budsjettmøtet den 30. november ble det også foreslått å øke rentene på borettslagenes midler ganske kraftig. Renten på borettslagenes mellomregningskonto med OBOS ble satt til 10%. Det var 2% mer enn OBOS hadde på sin egen hovedkonto i Kredittkassen.

Utlånsrenten til medlemmer og borettslag ble satt til 13%. Rentene til borettslagene skulle endres fra 1.4.85. Totalt innebar dette en merkostnad for OBOS på ca. 7 millioner kroner.

På denne bakgrunn foreslo Arvid for meg at vi måtte øke forretningsførerhonoraret med hele 20% fra 1.7 1985. Det ville gi en økt inntekt på 2,2 millioner kroner for 1985 og det dobbelte på årsbasis. Inflasjonen var den gang på ca. 5,5-6,0%. Med en slik økning av forretningsførerhonoraret ville OBOS få et budsjettmessig overskudd på vel 6 millioner kroner. Jeg fremmet dette forslaget for styret, som godkjente vårt forslag like før jul.

Kunngjøringen av økningen i forretningsførerhonoraret skapte et skikkelig rabalder. Jeg fikk massevis av brev og telefoner, og mye tilsnakk av tillitsvalgte som jeg traff. At årsresultatet til OBOS viste seg å bli det dobbelte av budsjettet, gjorde også at jeg fikk litt pepper.

Mange husket at vi i 1981 hadde doblet medlemskontingenten fra kr. 50,- til kr 100,-. Borettslagene betalte medlemskontingenten sammen med forretningsførerhonoraret. Et gjennomsnittlig forretningsførerhonorar lå den gangen på rundt 400 kr. per leilighet i året. Mange så derfor på økningen i kontingenten som en kraftig økning av forretningsførerhonoraret. Økonomisjef Bjørnulf Sandberg ble intervjuet av journalist Else Brudevoll i Aftenposten om den store kontingentøkningen på hele 100%. Hun kunne være ganske humoristisk når hun intervjuet folk, men det kunne bli ganske sarkastisk og giftig når det kom på trykk. Sandberg kunne i hvert fall berolige henne med at økningen i kontingenten ikke tilsvarte mer enn en halvliter og en loff.

Det tok seg ikke like bra ut på trykk over flere spalter i Aftenposten.

Men etter hvert så roet det seg både i 1981 og i 1985. Generalforsamlingen i OBOS var mer opptatt av andre ting, som forkjøpsrett, rentefradrag, eiendomsskatt og husleieinnkreving.

OBOS Eiendomsforvaltning blir til.

I tillegg til å foreslå grenser for hvor omfattende vår forretningsførsel skulle være innenfor et standard honorar, hadde grensesettingskomiteen også gjort noe annet, og som for meg fremstod som meget viktig. De hadde innhentet forretningsførerkontrakter fra alle tenkelige konkurrenter, med både priser og vilkår. Disse viste at OBOS med all tydelighet allerede den gang hadde det høyeste innhold av tjenester i sine kontrakter og de laveste prisene. Problemet vårt var at vi ikke ble oppfattet slik. Vi ble oppfattet som dumme, dårlige og dyre. Den gang trodde forøvrig svært mange av beboerne at husleien de betalte gikk til OBOS, og til å dekke

kostnadene til et enormt byråkrati på Hammersborg. De skjønnte ikke at mesteparten av husleien gikk til å betale renter og avdrag på Husbanklånet og til driftskostnader som strøm forsikring, vaktmester, osv. Bare en liten del var forretningsførerhonoraret gikk til OBOS. Dette var en viktig grunn til markedsføringskampanjene som vi startet med i 1983, og som er omtalt foran. På grunn av prisreguleringen og at vi hadde uoppsigelig forretningsføreravtaler, ble vi også av mange, blant annet store deler av media, oppfattet som halvkommunistiske. Mange både mente og trodde at OBOS var så dårlige og ineffektive, at vi måtte ha uoppsigelige kontrakter for ikke å miste kunder. Mange mente at vi var helt avhengige av kommunal støtte og beskyttelse for i det hele tatt å kunne overleve. Hvordan kunne vi i det hele tatt bevise at vi var gode og effektive, når kundene ikke hadde noe sammenligningsgrunnlag? Styrene og beboerne i våre borettslag ante ikke hva andre forretningsførere tok i honorar og hvor stort tjenestetilbud de ga. Siden kontraktene var uoppsigelige var det ingen som hadde sjekket hva de ville få av priser og vilkår hvis det hadde vært mulig å bytte forretningsfører. Hvordan skulle vi kunne fortelle borettslagene at de fikk svært gode tjenester til svært gode priser? Kunne den oppfatningen som folk hadde av oss ha noe å gjøre med det generelle servicenivået i OBOS? Vi forvaltet også noen få borettslag som ikke var tilknyttet OBOS. Men som hovedregel hadde OBOS ikke ønsket å påta seg forvaltning av borettslag som ikke var tilknyttet OBOS med forkjøpsrett for medlemmene. Ivar Mathisen fortalte meg at han med bestyrtelse hadde takket nei da kommunen spurte om ikke OBOS kunne overta forvaltningen av Kragstogen sameie, som Selvaag bygget for kommunen. Vi forvaltet ikke for private. Da vi startet opp med OBOS Eiendomsforvaltning reflekterte han over hvordan han i det hele tatt kunne ha ment noe slikt. Dette var en inngrodd holdning i boligsamvirket den gang. I svenske HSB brukte de ennå 25 år til, før de begynte å forvalte borettslag for andre enn sine egne lag. Kunne vi ikke endre på dette og påta oss forvaltning for hvem som helst og vise for all verden at vi var konkurransedyktige? Allerede den gang mente både jeg og andre at de uoppsigelig forretningsførerkontraktene en dag ville bli forbudt. Det måtte vi forberede oss på.

Det passet meg derfor godt at det ble min oppgave, sammen med forvaltningsavdelingen, å følge opp konklusjonene til Grensesettingskomiteen.

Høsten 1981 gikk Øyvind Larsen av som styreleder i OBOS, og ble ansatt som forvaltningssjef etter Øyvinn Hoem, som døde brått. Øyvind Larsen var en meget effektiv forvaltningssjef. I 1981 og 1982 kom de første Wang tekstbehandlingsmaskinene til OBOS. Det var forvaltningsavdelingen på hovedkontoret som fikk dem. De innebar en enorm effektivisering av skrivearbeidet i forvaltningsavdelingen som utarbeidet hundrevis av årsberetninger og hadde mye

standard korrespondanse. Øyvind mente at dette også burde føre til at vi trengte færre ansatte. Tidligere hadde alle driftssekretærene, som i praksis var en slags administrerende direktører for 15-17 borettslag, hver sin personlige sekretær/skrivedame (ja, det var bare damer). Driftssekretærene jobbet meget selvstendig og hadde store fullmakter. (Husk at ordet sekretær den gangen hadde en helt annen klang enn i dag. Håkon Lie var sekretær i Arbeiderpartiet og i LO heter ledelsen fortsatt Sekretariatet. Utenriksministeren i USA heter fortsatt Secretary of State). Systemet med en driftssekretær og en egen sekretær gjorde oss også litt sårbare. Ved sykdom var det ingen automatisk stedfortreder. Dyktige forværelsesdamer kunne ordne med mye, men ikke med alt. Øyvind organiserte derfor driftssekretærene i grupper på tre, med kun to forværelsesdamer. Det vil si at vi sparte en stilling for hver tredje driftssekretær. Nyordningen var ikke populær, men gikk seg fort til. Sommeren og høsten 1982 skjedde det så mye annet at dette bare ble bare en del av omstillingen i OBOS.

Øyvind Larsen mente også at vi burde forvalte boliger for andre enn bare våre egne medlemmer. Øyvind kom fra stillingen som leder av valgsekretariatet i Oslo kommune (og gikk senere tilbake til samme jobb), og kjente kommunen godt. Han mente at OBOS burde overta forvaltningen av samtlige kommunale boliger. Kommunen hadde den gang om lag 15 000 egne boliger. Varaordfører Hans Svelland, som var gruppeleder i Høyre, var heller ikke fremmed for en slik tanke. Mens vi arbeidet med disse planene dukket advokat Sigurd Klomsæt opp, sammen med en studiekamerat, som ikke hadde avsluttet jusstudiene. De mente at vi burde stifte et eget aksjeselskap og starte med aktiv markedsføring av våre forvaltningstjenester overfor såkalte frittstående borettslag. Klomsæt løp rundt i stort tempo. Men så kom den første regningen. Ikke skjønnte jeg at han hadde brukt så mange timer. Så vi hadde en siste samtale og samarbeidet med Klomsæt ble avsluttet. Kameraten hans fikk fast ansettelse som driftssekretær i OBOS. Han var hos oss et par-tre år. Så stjal han kopi av alle rutiner og maler i OBOS og begynte hos advokat Klomsæt, som bygget opp en egen forvaltningsvirksomhet. Vi vurderte å anmelde forholdet, men kom til at vi lot det være.

Men den 13. august 1982 vedtok styret i AS OBOS Forretningsbygg å starte **Oslo Eiendomsforvaltning AS**, som et datterselskap av AS OBOS Forretningsbygg.

Opprettelsen av et forvaltningsselskap medførte for øvrig at OBOS Forretningsbygg AS måtte endre sine vedtekter, slik at det kunne drive med forvaltning av boliger. Det hadde vært heftige diskusjoner i ledelsen og styret om hva selskapet skulle kalles. Den første konklusjonen var at OBOS hadde så dårlig rykte og image at dersom vi skulle skaffe oss forvaltningsoppdrag utenom OBOS, så burde vi ha et nøytralt navn.

Selskapet kunne heller skryte av at det brukte OBOS sine gode systemer. Dermed ble selskapet først hetende Oslo Eiendomsforvaltning AS. Men i november 1982 ba styret i OBOS om at selskapet skiftet navn til **OBOS Eiendomsforvaltning AS**, og slik ble det.

Vi skrev brev til kommunen og tilbød oss å overta forvaltningen av deres boligmasse. Men selv om varaordføreren ville, var ikke boligrådmannen like villig. Det hele rant ut i sanden og ble aldri noe av.

Men det var ikke så enkelt å starte med boligforvaltning for andre enn andelseierne. Ifølge boligbyggelagsloven §1 c, kunne OBOS stifte aksjeselskaper som drev virksomhet av betydning for boligsamvirket. Videre stod det at «Når særlig sterke grunner foreligger, kan departementet samtykke i at et boligbyggelag også har til formål å forestå oppføringen og i tilfelle forvaltning av bygg på vegne av andre enn andelseierne.» Det var nok her særlig tenkt på byggeri og forvaltning for kommunene. Vi la derfor saken frem for representantskapet i OBOS med forslag om å søke departementet om tillatelse til å drive med forvaltning for andre. Det sluttet representantskapet seg til. Kommunalminister Arne Rettedal hadde ingen sans for at departementet skulle kontrollere alt mulig. Så vi fikk en relativ rask avklaring på at det var greit å starte et eget selskap som drev med forvaltning for andre.

Sommeren 1983 ble Steinar Andresen ansatt som daglig leder for selskapet. Han hadde en solid formell bakgrunn, men ingen direkte erfaring fra boligforvaltning. Like etter, i august ble Nils Bøhler ansatt som regnskapskonsulent. Selskapet hadde egne lokaler i samme bygg som Oslo Byfornyelse i Nedre gate 8. Vi laget markedsføringsmaterieell og Andresen løp rundt i styremøter i frittstående borettslag for å få dem til å bytte forretningsfører og komme til oss. "*Topp systemer, pyton image*", uttalte han til internavisen Akkurat NÅ. Det gikk smått med å skaffe nye kunder. Andresen holdt bare ut i to år.

Av forskjellige årsaker valgte OBOS sommeren 1983 å stifte et helt nytt og «rent» aksjeselskap med navnet OBOS Eiendomsforvaltning AS. Formell stiftelsesdato var 7. juli 1983. Reelt sett hadde selskapet da vært i drift i nesten ett år.

Fra oktober 1983 overtok selskapet forvaltningen av **Forsvarets Boligbyggelag** med ni borettslag rundt omkring i hele landet.

Etter Andresen ansatte vi Ivar Hansen, vår tidligere avdelingsbestyrer på Lambertseter, som ny leder av selskapet. Det gikk bedre. Ivar hadde mange års erfaring med forvaltning. I tillegg til sin naturlige sjarme kunne han svare på alle spørsmål om praktiske problemer som styrene ofte stilte. Men det tok tid å få nye kunder. Som regel ville styrene legge saken om å bytte forretningsfører fram for sin

generalforsamling. Kanskje passet det ikke for dem å ta det på vårens generalforsamling heller. De ville vente til neste år. Så det gikk tregt. Men selskapet vokste stadig.

Gjennombruddet for OBOS Eiendomsforvaltning kom da jeg fikk en telefon fra konsernsjef Tor Moursund i Kreditkassen. Kreditkassen var vår faste bankforbindelse. Høsten 1985 var jeg, finanssjef Bjørnulf Sandberg og Ivar Mathisen, (som hadde gått over som adm. dir. i OBOS Forretningsbygg AS etter at han gikk av som konsernsjef) på vår årlige lunsj med ledelsen i banken. Under samtalen spurte jeg Tor Moursund om han ikke syntes det var litt betenkelig at banken drev med boligforvaltning i konkurranse med en av sine aller største kunder? Kreditkassens Eiendomsbestyrelse forvaltet ca. 18 000 boliger. Dette burde jo OBOS overta, sa jeg. Moursund sa at han ikke var helt bekvem med bankens Eiendomsbestyrelse, av flere grunner. Men mer skjedde det ikke. Men så, to år senere, senhøstes 1987, ringer han og spør: «Mæland, står du fortsatt ved det du sa i samtalen med meg på lunsjen for to år siden om at OBOS er villig til å overta vår Eiendomsbestyrelse?» Det kunne jeg svare bekreftende på.

«Da må du vite at den dessverre ikke er helt veldrevet. Vi tjener ikke penger på dette. Det er heller ingen ting i hele banken jeg får så mange klager på, som Eiendomsbestyrelsen», sa han. Forutsetningen for banken var at pengestrømmene fra borettslagene og sameiene fortsatt gikk gjennom Kreditkassen, men ble kjørt inn i konsernkontosystemet til OBOS. Siden banken var vår hovedbankforbindelse, var det ikke noe problem for oss.

Dermed satte vi i gang en prosess. Til å begynne med var det visekonsernsjef Lange Paulsen som ledet prosessen fra bankes side, etterfulgt av banksjef Ola Saltrøe. Fra vår side var det økonomisjef Arvid Sveen og jeg som ledet prosessen.

I Kreditkassen var de meget demokratiske. OBOS måtte forplikte seg til å tilby alle ansatte i Kreditkassens avdeling for Eiendomsbestyrelse fast ansettelse i OBOS. Men de ca. 25 medarbeiderne i Eiendomsbestyrelsen fikk lov til å velge om de ville være med over til OBOS Eiendomsforvaltning eller bli i banken. Vi forberedte oss på å ta imot mange nye medarbeidere, flere enn vi hadde bruk for. Men den gang var det adskillig større stas å jobbe i bank enn i OBOS. Vi måtte lyse ut stillingen som leder for den nye sammenslåtte avdelingen OBOS Eiendomsforvaltning og Kreditkassens Eiendomsbestyrelse. Ivar Hansen likte det dårlig. Han trodde han var leder, som han sa. Men det var også en leder i Eiendomsbestyrelsen som vi måtte ta hensyn til. Vi hadde laget utlysningsteksten slik at det var Ivar Hansen som var aktuell som leder. Det viste seg til slutt at ingen av de ca. 25 medarbeiderne i Kreditkassen ville bli med over til OBOS. Dermed fikk vi en lett personellmessig oppgave. Ivar Hansen kunne

fortsette som leder, men i nye lokaler. Vi måtte overta Eiendomsbestyrelsens lokaler i Karl Johans gate 16. Vi måtte bare få tak i noen flere medarbeidere. Vi ville klare oss med halvparten av det Eiendomsbestyrelsen hadde, inkludert de medarbeiderne vi hadde fra før. Det eneste vi måtte betale for ved overtagelsen var møblene som stod i lokalene i Karl Johans gate.

Formell overtagelse ble satt til 1. september 1988. Innen den tid måtte vi ha fått lagt over alle opplysninger om de 18 000 boligene og de ca. 270 boligselskapene. Det viste seg at Kreditkassen ikke hadde noen datasystemer som var tilpasset eiendomsforvaltning. Dette var en avdeling som tydeligvis ikke hadde hatt noen oppmerksomhet eller prioritet hos bankens ledelse. I vårhalvåret førte man borettslagenes årsregnskaper, med relativt dårlige systemer. I dette tidsrommet betalte man alle borettslagenes fakturaer som kom inn, men de ble ikke bokført. Det ble først gjort etter at årsoppgjørperioden var over. Fakturaene ble liggende i skoesker i påvente av bokføring. Elektronisk konvertering av data, var derfor umulig. Vi måtte gjøre alt for hånd. Vi fikk til en kjempedugnad i OBOS, der hele regnskapsavdelingen, lønningskontoret og folk fra forvaltningsavdelingen satt og punsjet (den gang brukte man punsjemaskiner for legge data inn i datamaskinene) inn alle opplysninger om selskapene og alle de 18 000 leilighetene. Det var en kjempejobb. Men det skapte en utrolig god stemning på huset. Vi var blitt en vinnerbedrift. Dette ville bety en kolossal vekst i vår forvaltningsmasse. Nå skulle vi ta markedet.

Men så lett var det ikke. Lederen for Eiendomsbestyrelsen var advokat Terje Jacobsen. Han var meget misfornøyd med Kreditkassens håndtering av saken og av medarbeiderne. Han fikk med seg noen av sine dyktigste medarbeidere og begynte for seg selv. Han ga tilbud om forretningsførsel til alle selskapene. Han hadde jo full tilgang til kartotekene og kjente personlig de fleste styrelederne. Så selv om Kreditkassen ikke akkurat hadde verdens beste systemer for boligforvaltning, så hadde Terje Jacobsen personlig et meget godt renommé.

I OBOS visste vi at vi ikke fikk med oss alle selskapene over til OBOS Eiendomsforvaltning AS, men vi visste ikke hvilke som heller ville bli med over til Jacobsens nye selskap, så vi måtte legge inn alle dataene om alle selskapene i våre systemer, for å være klare til å ta over fra avtalt dato den 1. september.

Til slutt endte vi opp med å overta ca. 9 000 boliger, litt over halvparten av lagene og boligene. Det var vi godt fornøyd med. Det gjorde at OBOS Eiendomsforvaltning nærmet seg 13 000 forvaltede boliger og var blitt et av de største forvaltningsselskapene i landet. Totalt sett for hele OBOS-konsernet økte antall forvaltede boliger fra litt over 60 000 til vel 70 000 boliger. Vi hadde også lært en del i

prosessen. Neste gang ville vi stille noen andre krav til en mulig selger av et forvaltningsselskap. Overfor Kreditkassen hadde ikke det vært mulig uansett, fordi vi ikke betalte noe for selve selskapet.

I 1992 overtok vi forvaltningen av hele eiendomsimperiet til Dag Stiansen. Han sparte svært store administrasjonskostnader ved å overlate driften til oss. Det ble hyggelige presseoppslag og god markedsføring for oss.

Dagens Næringsliv

Uke 29 - Onsdag
15. juli 1992

Nr. 161 - Årg. 103
Løssalg kr. 15,00



Overlater styringen til OBOS

Boligbyggelaget OBOS skal overta driften av Dag S. Stiansens 18 bebygde eiendommer og noen tomter i Oslo. Stiansen (bildet) og OBOS Næringsforvaltning inngikk kontrakt om dette igår.

—Jeg ønsker å få en mer rasjonell drift av virksomheten, forklarer den mediesky eiendomsbaronen Dag Stiansen. Han har de siste årene hatt en tilbaketrukket rolle i virksomheten.

SIDE 9

Eiendomsbaron lar OBOS ta styringen

Av ANNE CECILIE REMEN og LINE N. BORREVIK

Mangemillionær Dag S. Stiansen (43) inngikk i går kontrakt med OBOS om drift av sitt eiendomsimperium. Stiansen eier i alt 18 eiendommer og noen tomter i Oslo.



— Jeg ønsker å få en mer rasjonell drift av virksomheten, forklarer den mediesky eiendomsbaronen Dag Stiansen.

Han blir dermed bare rentenist av eiendomsvirksomheten som hans far i sin tid bygget opp. Stiansen har de siste årene hatt en tilbaketrukket rolle i virksomheten.

OBOS Næringsforvaltning har inngått avtale om forretningsførelse av selskapene Stiansen Eiendomsforvaltning A/S og Dag Stiansen Gårder, bekrefter leder Frode Karlsen i OBOS Næringsforvaltning. Avtalen trer i kraft 1. oktober.

— Forretningsførelsen gikk ut på anbud, og OBOS kom med det beste tilbudet. Det er betydelig gevinst å hente gjennom stordrift, sier styreformann Svein R. Nordberg i Stiansen Eiendom.

Avtalen innebærer at Stiansens administrasjon legges ned, og de syv i staben hos Stiansen Eiendomsforvaltning mottok i går oppsigelser. Heller ikke selskapsforvalter gjennom mange år, Gerd Darner, er sikret jobb hos Stiansen lenger.

Stiansens imperium omfatter 600 leiligheter og 18 000 kvadratmeter næringseiendom i Oslo. Klans eiendommer var i 1985

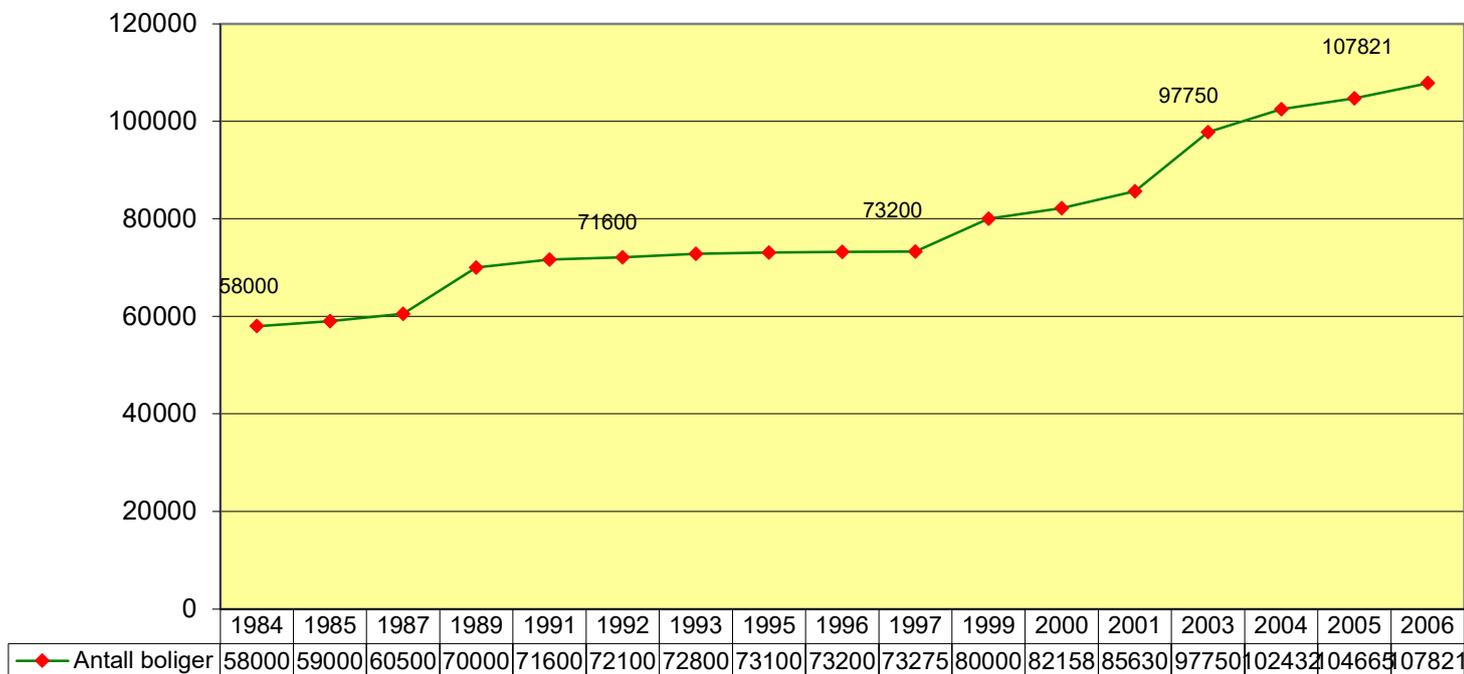
TREKKER SEG UT: Mangemillionær Dag S. Stiansen trekker seg helt ut av driften av sitt eiendomsimperium. Forretningsførelsen vil bli overtatt av OBOS.

Foto: SCAN-FOTO

verdsatt til 500 millioner kroner. Ingen ønsker å kommentere innholdet i avtalen, og om dette betyr endrede betingelser for leietakerne. Stiansen har tidligere hatt en rekke rettsaker mot seg fra leietakere som har reagert på nye, forverrede leieforhold. □

De neste årene økte forvaltningsmassen i OBOS lite, i snitt med 500 per år fram til 1997. Etter bankkrisen bygde også OBOS lite. De siste usolgte boligene på Holmlia, som hadde stått tomme i et par år, ble først solgt sommeren 1993. Vi fikk heller ikke så mange nye frittstående borettslag og sameier inn til forvaltning. Folk var forsiktige etter krisen. Sakte kom boligbyggingen i gang igjen.

Antall forvaltede boliger pr 1.1 hvert år.



Men i 1996 begynte det å skje ting igjen. Ivar Hansen hadde i vært på et boligseminar og truffet Jon Schiøtz, som var eier av Centrum Eiendomsbestyrelse AS.

Forvaltningsmassen til Centrum hadde tidligere vært eiendomsavdelingen i Bøndernes Bank (senere Fokus Bank, nå Den Danske Bank), som Schiøtz hadde fått av banken. Schiøtz nærmet seg pensjonsalderen og ville selge. Vi ble raskt enige om en avtale. Men vi satte som en forutsetning at tre av hans nærmeste medarbeidere avga lojalitetserklæring til nye eiere. Grunnen til dette kravet var selvfølgelig at vi var usikre på dem, ut fra det vi hadde hørt i markedet. Og ganske riktig. To av de tre var illojale. Da de hørte at Schiøtz ville selge, startet de sitt eget selskap bak hans rygg og prøvde å få med "sine" borettslag over i det nye selskapet. Men av de 5 200 boligene som Centrum forvaltet fikk de bare med seg 1 200. Det ble derfor ikke noe av handelen i 1996. Men året etter prøvde vi på nytt. Da ble vi også raskt enige.

Selskapet ble overtatt den 1.9.1997. Schiøtz satte som forutsetning at hans nestleder Tom Holter skulle overta som leder av selskapet når han selv gikk av med pensjon.

Det hadde vi ingen problemer med, og Holter ledet senere selskapet på en utmerket måte. I løpet av 1997 fikk vi også inn til forvaltning ca. 1 500 andre boliger, hvorav bare 100 kom fra byggevirksomheten til OBOS. I de følgende årene fikk vi inn ca. 1 000 boliger i året til forvaltning i OBOS Eiendomsforvaltning. I selve OBOS var

byggevirksomheten lav på slutten av 1990-tallet og ved inngangen til 2000-tallet. Bare noen hundre boliger per år. Først i 2003 kom vi oppi 750 ferdigstilte nye boliger og vi ferdigstilte over 1 000 nye boliger i 2005. Så OBOS Eiendomsforvaltning AS vokste vesentlig raskere enn OBOS, som bare fikk nybygde tilknyttede borettslag til forvaltning.

Den 1.10.2000 kjøpte vi «innmaten» av forvaltningsselskapet Forvaltor AS i Ski, som var store i Follo-markedet. De forvaltet omkring 2 500 boliger. Eier og daglig leder Cato Hellevik var en utrolig effektiv og dyktig forvalter. Etter at han gikk over til å bruke systemene til OBOS forvaltet han tre-fire ganger så mange selskaper som en «normal» boligforvalter. Men jeg tror ikke han hadde normal arbeidstid. Han trengte også systemene til OBOS for å ha full oversikt og orden. Det året vokste forvaltningsmassen i OBOS med over 3 500 boliger.

I 2002 gikk vi i forhandlinger med advokat Terje Jacobsen om å kjøpe hans forvaltningsselskap, med samme navn. Han hadde også utviklet seg til å bli en meget dyktig boligforvalter. Det ble overtatt 1. oktober samme år. Han hadde ca. 7 500 boliger til forvaltning. Dermed hadde vi overtatt nesten alle de boligene som Kredittkassen tidligere hadde til forvaltning. Terje Jacobsen hadde imidlertid gjort sitt selskap vesentlig mer lønnsomt enn det Kredittkassens Eiendomsbestyrelse var. Så for hans selskap måtte vi betale noen millioner. Totalt vokste forvaltningsmassen i OBOS med 12 000 fra 2001 til 2002 og vi nærmet oss 100 000 forvaltede boliger. Det passerte vi i 2003.

OBOS fikk etter hvert, og av mange grunner, et meget godt ord på seg i markedet. Øivind Aastorp overtok som leder for OBOS Eiendomsforvaltning i 2001 og er der fortsatt. Sammen med Arne Sundstrøm, Anette Lona og i godt samarbeid med Anni Brock og nye forretningsutviklere utviklet de stadig bedre systemer og rutiner. Nesten uten markedsføring vokste OBOS de neste årene med 4 000 – 5 000 boliger i året, og forvaltningsmassen passerte 200 000 forvaltede boliger ved utgangen av 2015, omtrent samtidig med at medlemsmassen passerte 400 000. I disse tallene inngår selvsagt også fusjonene med andre boligbyggelag som Hetland, Tønsberg, Fredrikstad, Hamar, Elverum. Stor-Bergen, Ålesund, med flere.

Men den viktigste grunnen til veksten var det renomméet vi hadde fått i markedet. Styre i borettslag og sameier som ikke var riktig fornøyd med den forvalteren de hadde, tok kontakt med oss for å få tilbud. Jeg hadde mange hyggelige opplevelser ved at folk jeg kjente kom bort til meg og sa at nå var de også blitt forvaltet av OBOS, og de var meget fornøyd. Før årtusenskiftet ble det nærmest ansett som håpløst at OBOS skulle komme inn på forvaltningsmarkedet i Oslo vest. Da vi kjøpte Centrum Eiendomsbestyrelse fant vi ut at dette selskapet skulle være vår spydspiss mot

markedet i Oslo vest. Når vi fikk forespørsler ga både OBOS Eiendomsforvaltning og Centrum Eiendomsbestyrelse inn tilbud. Centrum Eiendomsbestyrelse la seg alltid litt høyere i pris. De fikk som oftest tilslaget på Vestkanten. Vi hadde litt moro av det.

«Vi på Frogner overlater
forretningsførselen til OBOS»

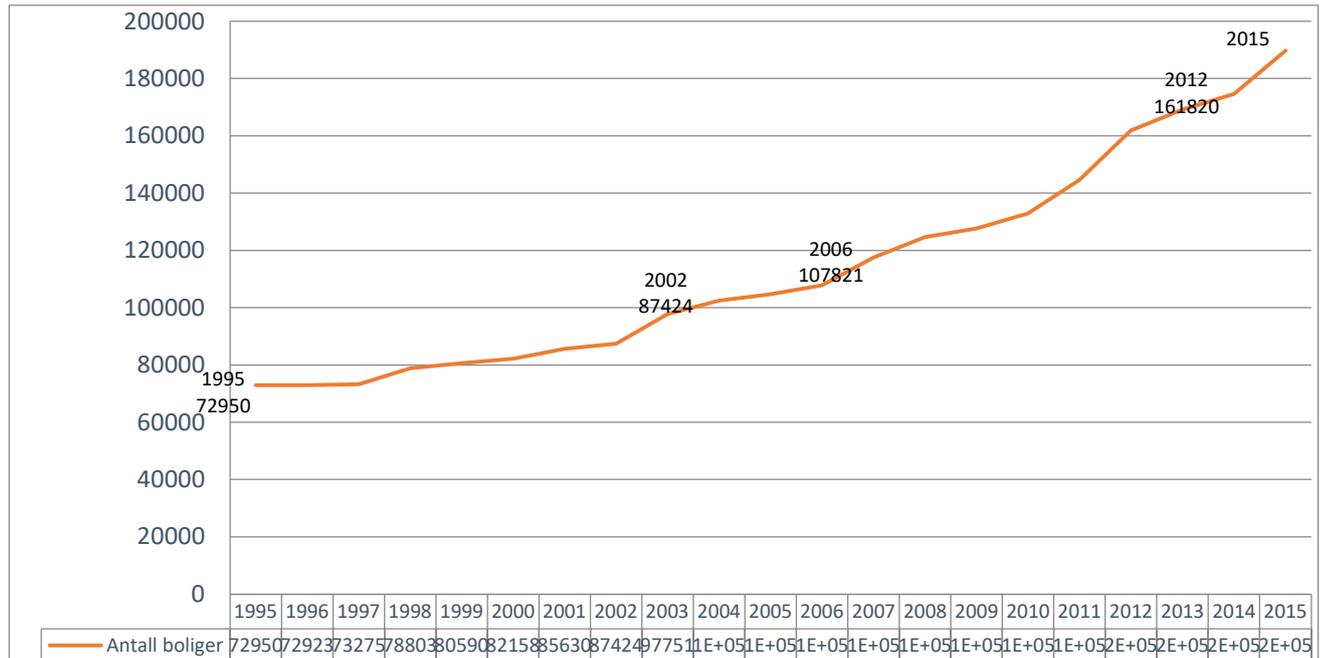
«Det er gitt en spesiell plass for OBOS i vår historie. Men det fikk jeg da styret engasjerte nye forretningsførere. Fra OBOS Det samlet seg virkelig ikke her på Vestkanten. Vini og Tullu var helt enige. De er jo noen søte, vesle og yngre mennesker. Kjenner viens, tenker jeg, men andremann ville snudt seg i går. Men det hadde her samlet seg ingen grunn til.»

OBOS er forretningsfører for 388 tilfattede boligprosjekter i Oslo-området. Boligprosjekter, summer, borettslag og aksjeselskaper gjør nemlig lurt i å ha en konsulent fra OBOS. En alliert forretningsfører vil gjøre det enklere å leve i fellesskapene, få budsjettene til å gå i hop og årsmøtet til å foregå roende og avsluttet. All på styrets kommando. Og til styremedlemmene gir aksjonæren sin innsett i boligprosjektet, kan de hoppe på et kurs eller to. OBOS liker det masse. For det er nettopp (kjennet) at boligprosjektet har den best verdifulle boligressursen i Oslo. Høy boligverdi og gode boliger er verdifulle i seg selv. Og stemme forbruk. OBOS kan basere sine beslutninger på kjennet, fordeling, levering, vedlikehold og revidering. En rasjonell driftsmodell gjør det mulig å konkurrere på pris – uten at det går ut over kvaliteten. Derved kan boligprosjektet gi et bedre tilbud enn forvaltningsselskapene. Bli det noen kroner til overs, kan man alltid operere dem ut som et aksjeselskap. For eksempel.

OBOS
Det gode liv i Oslo
OBOS, Hamneberg veg 1, 0178 Oslo, tlf. 22 86 50 00, Internet www.obos.no, epost: doeb@obos.no

For produktet fra de to selskapene våre var de samme. Folkene våre var heller ikke ulike. Men det var nok en utbredt oppfatning mange steder at man var litt for fin til å ha noe med OBOS å gjøre. Så fikk man heller betale litt mer.

Forvaltede boliger pr. 1.1.2015



Nytt husleiesystem

I mange år var det AS EDB (EDB står for Elektronisk DataBehandling), som i dag er en del av EVRY ASA, som kjørte våre husleiesystemer og (via en underleverandør) fikk printet og sendt ut husleiegiroene. Innbetalingene gikk både gjennom bankgiro til vår bankkonto i Kreditkassen og gjennom Postgiro, for dem som foretrakk å betale på Posten. (Disse systemene ble senere slått sammen.)

IBM kom til oss og mente at vi burde utvikle vårt eget husleiesystem. De visste selvsagt at hvis vi kjørte større systemer så måtte vi ha mer datakraft. OBOS var blitt en gryende storkunde.

IBM overtalte oss til å sette i gang med å utvikle et nytt husleiesystem. Vi fikk tak i et konsultentselskap, ISI, som programmerte systemet for oss. En av konsulentene der John Kardash, fortsatte som IT-konsulent i OBOS helt til pensjonsalderen. Han ble en meget verdifull ressurs for oss. Jeg var meget nervøs da vi tok det nye systemet i bruk i 1988. Når det gjelder innkreving av husleier kunne det ikke aksepteres at noe gikk galt. Da ville vi få en telefon- og brevstorm fra våre kunder. Men systemet var grundig testet, så det burde gå bra. Det nye systemet var dessuten mye mer fleksibelt og effektivt enn det gamle.

Frem til 1988 hadde husleierestansene ved nyttår ligget på rundt 20 millioner kroner. Forskuddene på husleie hadde ligget på mellom 40 og 50 millioner kroner. (Husleier som ble betalt før forfall den 1. januar ble regnet som forskudd. Som nevnt foran betalte mange pensjonister sin husleie den 20. i hver måned når de fikk utbetalt sin pensjon. Husleierestansene var de husleiene som ikke var betalt en måned etter forfall.) I 1989 øket husleierestansene til 33,3 millioner kroner fra 19,2 millioner kroner i 1988. Og i 1990 økte de videre til 36,1 millioner. Det var nær en fordobling av restansene på to år. Og dette hendte like etter at vi hadde fått det nye systemet. Det tok litt tid før alvoret i det som skjedde gikk opp for oss. Etter at vi fikk det nye systemet fulgte vi utviklingen i restansene meget nøye fra måned til måned. Var det noe galt med det nye systemet som rapporterte mye høyere restanser og lavere forskudd, eller hadde det gamle systemet underrapportert? Ting ble sjekket og dobbeltsjekket. Men både det gamle og nye husleiesystemet var helt i orden.

Bankkrise, gjeldskrise og utkastelser.

Det var bankkrisen som satte inn. Fra 1987 til 1993 økte antall personer som var helt eller delvis arbeidsledige i Norge og som mottok dagpenger, fra under 40 000 til over 160 000. Først i 1994 begynte arbeidsledigheten å synke igjen. Oslo ble hardere rammet enn landsgjennomsnittet, blant annet fordi bank- og finansnæringen og en

del andre tjenesteytende næringer måtte gjennomgå en hestekur, som blant annet medførte at staten måtte overta både DNB og Kreditkassen, landets to største banker. Folk fikk dårligere råd. I mange familier var en av ektefellene arbeidsledig. Og alle kjente noen som hadde mistet jobben. Stadig flere fikk problemer med å betale husleien i tide. Sosialkontorene ble nedrent. Dette medførte at husleierestansen øket.

Vi var nødt til å effektivisere våre husleiesystemer ytterligere. Men det hjalp bare delvis. Det offentlige apparatet var overhodet ikke forberedt.

Sosialkontorene i Oslo var ikke bemannet for å ta imot den flommen av nye sosialhjelpssøknader som de fikk. Sosialklientene fikk time hos saksbehandler på sosialkontorene flere måneder frem i tiden. Men ofte gjorde ikke sosialkontorene noe med saken. Vi kunne derfor ikke gi henstand. Det ville bare føre til større tap på vår hånd. Fra en borettsligning sluttet å betale husleien og til leiligheten ble frivillig solgt eller tvangssolgt kunne det ta fra ett til tre år. Enkelte flyttet bare fra gjeld og leilighet til utlandet, slik at det var umulig å få tak i dem.

Byfogden i Oslo var heller ikke forberedt på å ta imot og behandle alle begjæringer om utkastelse som kom til rettsapparatet. Flere ansatte hos Byfogden hadde også private oppfatninger av hva som måtte til for å få stengt en leilighet. «Her bor det barn», var det en som sa. Dermed nektet han å stenge leiligheten. Andre nektet å stenge leiligheten fordi sosialkontoret behandlet saken. Det gjorde at prosessene med å få solgt leilighetene og få inn nye beboere som kunne betjene husleien tok enda lenger tid. Dette innebar større tap for oss og for bankene. I 1990 begjærte OBOS, på vegne av boligselskapene vi forvaltet, over 3 000 utkastelser og Byfogden gjennomførte ca. 1000 utkastelser, dvs en tredjedel av antall begjæringer. Men til tross for det store antall utkastelser, dvs stengning av leiligheter, ble det bare begjært 40 tvangsauksjoner. De fleste sakene ble således løst før leilighetene ble tvangssolgt. Det kunne være slekt og venner som hjalp folk med å betale det de skyldte, slik at leilighetene kunne gjenåpnes, eller det kunne være sosialkontoret som trådte til i siste øyeblikk. Men vi fikk også til en del frivillige salg, der sosialkontorene ikke kunne hjelpe.

Sammen med Byfogden gjorde vi store anstrengelser for å få sosialkontorene til å skjerpe seg. Ofte ga de hjelp til folk først etter at de var kastet ut av en leilighet og de i praksis stod på gaten. Da fikk de hjelp til å betale all skyldig leie, med alle de gebyrene som var påløpt i mellomtiden, ikke minst til det offentlige. Dermed kunne de flytte inn igjen. Hvorfor kunne de ikke reagert før? Det hadde vært mye billigere for kommunen, og gitt mindre stress flere steder. De verste tilfellene var når sosialkontorene skrev ut en sjekk til klientene, som de så skulle levere i OBOS som

oppgjør for alt utestående. Men en del klienter klarte ikke å stå for fristelsen når de fikk så mye penger mellom hendene. Sjekken ble innløst i en bank og pengene brukt på andre ting enn å betale skyldig husleie. Dette var ikke uvanlig for folk med rusproblemer.

For de fleste som kom i problemer var det ikke bare husleien som var problemet. Under den såkalte jappetiden fra 1985 til 1988 ble bankene avregulert og sluppet fri. De kunne låne ut så mye de ville. Boligprisene i OBOS fordoblet seg på tre år. Noe av dette skyldtes selvsagt opphevingen av prisreguleringen i 1982. Mange hadde fått så stor gjeld at de ikke kunne bære den. Frem til 1992, da rentene begynte å synke, var rentene meget høye. En boliglånsrente på mellom 15% og 18% var ikke uvanlig. Topprenten i Husbanken var på 13%. Bankene hadde fra 1986 begynt å selge lån. Når

Aftenutgave.
Mandag 13. mai 1991.
Uke 20. Nr. 214.
132. Årg. Kr. 8.00

Aftenposten

aften

Barna takl

Over 8000 tsjekkiske barn malt som takk for norsk hpedisk utstyr fra aksjonen «ben». Nå skal tegningene av vikinger stilles ut i Norge.

Kastes ut av OBOS

Familier bor ikke tryggere i OBOS-leiligheter enn andre steder. Ifjor ble 3 000 begjært utkastet, og hele ett tusen måtte pakke sine eiendeler og finne seg annet husvære. Selvfølgelig er det manglende husleiebetaling som er årsaken, men adm. direktør Martin Mæland i OBOS mener at man både kunne spare penger og unngått en rekke tragedier hvis sosialkontorene hadde kommet inn tidligere i krisene. Side 2

GO' aften

2. SEKSJON

Stafett for slitne ben

Det var ikke bare stjerner som løp Holmenkollstafetten. Folketfesten ble folkefest nettopp fordi gutta på byn, svigermor og damene fra kantinen på jobben stilte opp. Og gjorde sitt beste, selv om bena verket. Side 19

Posthornet gjallet



for kurderne



man fikk et boliglån var det ikke uvanlig å prakke på kundene et billån i tillegg. Derfor var mange nødt for selge leiligheten for å kvitte seg med (store deler av) gjelda de hadde. Dette gjaldt særlig for folk som mistet jobben eller som ble skilt. Disse ville

Husleiegaranti til borettslagene - Teoretisk husleie

OBOS hadde en egen avtale med våre tilknyttede borettslag om såkalt teoretisk husleie. OBOS hadde gjennom en slik avtale påtatt seg å overføre 100% av teoretisk husleie til borettslagene på en bestemt dato hver måned, enten beboerne hadde betalt husleien eller ikke. Hvis det oppstod tap var det således OBOS som måtte dekke disse. På den annen side hadde borettslagene overlatt all husleieinnkreving, med tilhørende rett til rettslig inkasso, utkastelse, tvangssalg, osv. til OBOS. OBOS hadde således all interesse i å ha et effektivt og strømlinjeformet system for husleieinnkreving, inkasso og til slutt utkastelse og tvangssalg, dersom husleien ikke

JULENS GLADE LYSESLUKKER
Godt å vite på nyttårsaften: Stearnlyset slukner sammen med deg. Lormts Morkved er mannen bak det nye sikkerhetslyset. Side 11

ALLTID FORAN

Dagbladet
Torsdag 29. november 1990 • • • • Nr. 288 • Uke 48. 122. årgang. • Lossalg kr 7,00

TUSENTIPSET - RING (02) 20 00 00

Råfrefke bankkort-tyver
Side 9

Sporebankens MINIBANKKORT
00001110052

Madonna:

Farlig å bo i borettslag: NABOEN KONK - DU MÅ BETALE

Bare kjoleskuppet står igjen etter beboerne som for halvannen år siden rammet fra denne rekkehusleiligheten i Oslo. De slarte ikke de knallhvide buss-giffene - som stadig blir verre. (Foto: Arne V. Hoem)

KONG OLAV: TELEGRAM-HILSEN:
Kong Olav ønsker håndballjentene all mulig lykke videre i VM. Hanna Hegh (til høyre) satt stor pris på telegrammet da fikk til Se-oul fra Slot-tet i går.

- Lykke til, jenter
Sporten

FOR SEXY
Madonna slutter ikke å sjokkere: I sin nye video «Justify my love» går hun til sengs med en mann og en kvinne samtidig. Det blir for mye, selv for den verdensomspennende TV-kanalen MTV som ikke vil vise videoen. Side 39

15.000!
Tore Skoglund
Knut Smistad/Arnulf Ellertsen
Tre herrer - HELT BORTREIST
Fra elgjakt til Stortinget. Fra OL-byen til syden...
En ellevill, lun og annerledes «reiseskildring», full av frodig nordnorsk humor!
kr 169,- (db)

BOK
ekstra
CAPPELE!

...MEN PRESTEN STOPPER VM-KAMPEN

ble betalt. Som nevnt hadde vi i praksis første prioritets pant i leilighetene for ubetalt husleie. Teoretisk sett ville vi derfor ikke tape penger pga. ubetalt husleie, før restansene var større enn verdien på leiligheten. Men i praksis ble det allikevel tap fordi mange leiligheter ble stående uten at noen betalte husleien for dem og fordi mange leiligheter hadde lav verdi. Året 1991 ble det verste økonomiske året for OBOS. Det året tapte vi også tre millioner på ubetalte husleier. Vi diskuterte derfor flere ganger i ledelsen om vi hadde råd til å fortsette med å garantere borettslagene full husleie.

På den tiden var det nesten daglige oppslag i pressen om «Gjeldskrisen». En vanlig påstand var at de som bodde i borettslag måtte betale naboens husleie dersom ikke naboene betalte den selv. Det var noe rett i dette. I mange boligbyggelag og i

Bankene fikk store tap pga. av husleietap. Siden OBOS hadde ubegrenset pant for ubetalt husleie, ble det ofte lite igjen til å tilbakebetale til bankene når husleierestansene var dekket. Først hadde leilighetene sunket i verdi, og dermed redusert bankenes pant, og deretter kom vi og tok en stor del av leilighetens salgsverdi for å dekke husleietapene, av og til alt. Dette medførte naturlig nok flere samtaler med bankene, som mente dette var urimelig, selv om det var lovlig. Det var vi for så vidt ikke uenig i. Etter hvert endret vi vår praksis, slik at vi for ettertiden bare hadde pant i 12 måneder. Da den nye borettsloven kom i 2005 ble panteretten for husleie satt til 2 G (Grunnbeløpet i Folketrygden).

Tvist med Oslo kommune

Men Oslo Kommune var ikke enig at OBOS hadde lov til å dekke ubetalt husleie gjennom sin panterett for husleien i leilighetens adkomstdokumenter. Oslo kommune hadde ytt flere milliarder kroner i Etableringslån til vanskeligstilte for å hjelpe dem med å kjøpe leilighet. Lånene ble gitt fra Husbanken til kommunene, som så lånte dem ut på eget ansvar og selv måtte dekke eventuelle tap. Lånene kunne bare gis til vanskeligstilte. Oslo kommune skjerpet Husbankens krav til hvem som kunne få lån. I OBOS spøkte vi med at kommunens regler var slik at det bare var folk som kunne bevise at de aldri ville være i stand til å tilbakebetale lånene som hadde rett til å få dem. Når bankkrisa kom og leilighetene falt i verdi tapte Oslo kommune ifølge vårt senere styremedlem Terje Kalheim, om lag en milliard på disse etableringslånene. På bakgrunn av dette gikk Oslo kommune til rettsak mot OBOS, fordi de mente at vi ikke hadde rett til å dekke husleietapene med pant i leiligheten. Spesielt hevdet de at dette gjaldt leiligheter der OBOS hadde vært så dumme å slippe beboerne inn i leiligheten før Oslo kommune hadde fått somlet seg til å utbetale etableringslånet. Dermed ble pantet opprettet etter at leiligheten var tatt i bruk. Vi trodde at vi var snille med kommunen og beboerne når vi slapp dem raskt inn uten at formalia var i orden. Kommunen pleide jo å gjøre opp for seg. Men at dette senere skulle brukes mot oss?? Det hadde vi ikke forventet. Men Oslo kommune fikk heldigvis ikke medhold i retten. Både i denne saken og Vålerenga-saken undret jeg meg over kommunale saksbehandlers selektive hukommelse, som i begge sakene medførte at de fremførte påstander som for meg fremsto som rene løgner. Men det heter vel erindringsforskyvning.

I 1991 ble jeg valgt inn i representantskapet og kontrollkomiteen i Kreditkassen, etter at staten hadde overtatt Norges nest største bank. De var bankforbindelse for både oss og USBL, i tillegg til de fleste entreprenørene i Norge. Som nevnt annet steds fikk USBL store problemer under bankkrisen. Men i stedet for å bli slått konkurs, så ettergav Kreditkassen hele gjelden til USBL på 300 millioner kroner. Men en av

banksjefene i Kreditkassen kunne gledesstrålende fortelle meg at husleierestansene i USBL ikke var større enn i OBOS. De var begge steder på rundt 30 millioner kroner. Jeg måtte da minne han på at dette beløpet måtte deles på 60 000 leiligheter i OBOS og 10 000 i USBL. Det vil si at husleierestansene i OBOS lå på ca. en sjettedel av det de var i USBL! Det var en stor fjær i hatten for vår husleieavdeling.

Utover i 1992 fikk vi solgt stadig flere av de tomme leilighetene. I mai 1992 hadde tallet sunket til 203 tomme leiligheter, fra over 400 ett år tidligere. Men 25 av leilighetene hadde stått tomme i over tre år.

Våren 1992 begynte endelig rentene å synke og sommeren 1993 begynte boligprisene igjen å stige. Krisen var over.

Omstilling og nedleggelse av avdelingskontorer

Utviklingen av forvaltningsvirksomheten i OBOS skjedde over mange år. Det var allerede en i hovedsak godt drevet virksomhet da jeg kom i 1980, men den hadde som OBOS for øvrig, et dårlig rykte, delvis med rette. Jeg hadde også en sterk mistanke om at den gikk med underskudd, for medarbeiderne hadde gjennomgående dårlig økonomisk forståelse på bedriftens vegne. Driftssekretærene, som forvaltningskonsulentene ble kalt den gangen, bestod utelukkende av menn, og kalte seg «top twenty». Min jobb ble å forbedre hele imagen til OBOS. Vi måtte luke ut de tingene vi var misfornøyd med, gjøre ting enda bedre. Dette gjaldt spesielt økonomien. Først i 1988 hadde vi klart å utvikle så gode økonomisystemer at vi visste hva vi tjente og tapte penger på. Da viste det seg som ventet at forvaltningsvirksomheten gikk med tap. Mer overraskende var det at også byggevirksomheten vår gikk med store tap i et normalår.

Men omstilling er sjelden en dans på roser når det står på. Som i de fleste bedrifter hadde også OBOS medarbeidere av forskjellig kvalitet. I forvaltningsavdelingen følte jeg ikke alltid at alle de gamle gutta var like lojale. Noen av driftssekretærene fortalte meg sågar at som ung direktør kunne jeg ikke komme her og komme her. Det var de som hadde kontakt med og representerte eierne. De hadde nærmest daglig kontakt med styrelederne i 15-20 borettslag, og de hadde helt andre oppfatninger om det meste. Jeg fikk ofte brev fra borettslag som var misfornøyd med et eller annet i OBOS. Men merkelig nok var styrene aldri misfornøyd med arbeidet i forvaltningsavdelingen, bare i andre avdelinger. Det skapte en dårlig stemning mellom forvaltningen og andre avdelinger. De fleste av disse klagebrevene var skrevet og undertegnet av våre driftssekretærer på vegne av styrene. Begrunnelsen for at våre egne ansatte kunne skrive klagebrev til sin egen organisasjon og klage på kolleger, var at OBOS hadde i oppdrag «å føre borettslagenes korrespondanse», som

det stod i kontraktene. Jeg la relativt raskt ned forbud mot at våre driftssekretærer kunne skrive brev til egen organisasjon. Hvis borettslagenes styrer ville klage, måtte de selv forfatte brevene og selv undertegne. Men vi kunne gjerne maskinskrive brevene for dem. Dette skapte en viss misnøye, men gikk seg etter hvert til. Jeg oppdaget imidlertid at det fortsatt var et par driftssekretærer som skrev sure brev til egen administrasjon, og som de bare fikk styrelederen i borettslaget til å undertegne på. Dette var ofte klager over påståtte feil som var gjort i husleieavdelingen, regnskapsavdelingen, bruktboligavdelingen eller vedlikeholdsavdelingen, men som ofte skyldtes at driftssekretæren selv ikke hadde gjort jobben sin skikkelig. Styrene klaget nesten aldri direkte på driftssekretærene. Det anså de som svært vanskelig. Da en driftssekretær gikk av med pensjon, ble han hyllet og takket av etter alle kunstens regler av alle «sine» borettslag. Uken etter at han var gått av med pensjon, gikk det største av borettslagene han forvaltet til søksmål mot OBOS for alle feil og utelatelser som driftssekretæren hadde begått de siste årene. De krevde et høyt erstatningsbeløp. Men de hadde aldri klaget på ham i alle de årene han hadde jobbet for dem. Vi kom heldigvis raskt frem til en løsning med borettslaget som kostet oss noen tusenlapper.

Under bank- og boligkrisen måtte vi, som nevnt foran, spare penger overalt. Vi hadde sett at alle våre avdelingskontorer var svært dyre i drift. De gikk med et par millioner i underskudd per kontor sammelignet med å gjøre alt fra Hammersborg. Vi vedtok derfor å legge ned våre kontorer på Manglerud og Oppsal og å slå sammen kontorene på Ellingsrud og Furuset og å flytte det til Tveita. Kontoret på Holmlia lot vi være, fordi vi ikke syntes vi kunne forlate Holmlia midt i en krise og mens bydelen fortsatt var under utbygging.

Våre planer om nedleggelse ble raskt kjent i organisasjonen og skapte som ventet frykt og støy. Jeg fikk et klagebrev fra et borettslag, og jeg så med en gang at det var forfattet av en av våre egne, selv om det var undertegnet av styreleder. Når saken ble behandlet i styret i OBOS, forberedte jeg dem på at vi kunne få en storm av klager og at de fleste antagelig ville være forfattet av egne ansatte som ikke ville bytte arbeidsplass. For selv om vi skulle nedbemanne, så skulle ingen sies opp. De ansatte skulle bare flyttes til hovedkontoret eller til Tveita-senteret. Et av våre styremedlemmer, Håvard Hogna, ble meget oppbrakt over å høre dette. «Slikt skal vi ikke finne oss i», sa han. «Si fra i organisasjonen om at hvis noen ansatte medvirker til klaging, så får de sparken». Det var styret enig i. Å ha styret i ryggen når man gjør tøffe grep er alltid bra. Jeg sendte ut en melding om at medvirkning til klager ville få personalmessige konsekvenser for den enkelte.

Vi sendte brev til alle borettslagene som ble berørt om at vi planla å legge ned de nevnte avdelingskontorene. Men vi sa at vi kunne opprettholde kontorene dersom de var villig til å betale ca. 50% mer i forvaltningshonorar enn de gjorde. Noen få borettslag var faktisk villig til det, men de fleste aksepterte at kontorene måtte legges ned for å spare penger. Vi fikk ingen flere klager. Jeg tror kanskje at de ansattes representanter i styret også hadde formidlet at styret mente alvor.

Jeg følte at jobben med å omstille den gamle forvaltningsavdelingen var tung. Det satt en kultur i veggene og hos de gamle gutta om at de var suverene. De hadde god kontakt med styrelederne og hadde en betydelig yrkesstolthet. De oppfattet seg selv som en slags administrerende direktør for de borettslagene som de forvaltet. De visste alt bedre enn ledelsen, og de visste alt bedre enn styrene i borettslagene. Ingen av delene var bra. Min oppfatning var at de var rådgivere for borettslagene, og at det var styrene som bestemte. Det gikk anekdoter om driftssekretærer som ba andelseiere holde kjeft hvis de stilte spørsmål på generalforsamlingene.

Men tidene var ikke som før. Etter hvert som tiden gikk, kom det stadig flere høyt utdannede mennesker inn i styrene. De var eksperter på alt mulig. Det var advokater og revisorer, økonomer og ingeniører fra alle fagområder. De var kunnskapsrike og forventet å bli behandlet med respekt. Men det kom etter hvert også nytt blod inn i forvaltningsavdelingen. Reidun Holm ble ansatt som første kvinnelige driftssekretær/forvaltningskonsulent i 1982. Ikke så lenge etter ansatte vi Trude Larsen som den første kvinnelige avdelingsbestyreren på Ellingsrud. Trude hadde små barn. Jeg så fort at hun var svært mye mer effektiv enn de gamle gutta. Hun var ikke avhengig av å jobbe overtid fra klokka 1530 til klokka 1900 de kveldene hun hadde styremøter fra klokka 1900. Hun fikk alt gjort i arbeidstiden.

Men det spørsmålet som hele tiden gnaget meg var: Var vi gode nok til å møte konkurransen hvis det ble lovmessig forbudt å ha uoppsigelige kontrakter? Ved inngangen til 1990-årene så vi at holdningen til konkurranse, økonomi og kundebehandling var adskillig bedre i OBOS Eiendomsforvaltning. De visste at de måtte kjempe både for å få og for å beholde kundene. De gråt og var lei seg hvis en kunde sa opp.

På slutten av 1980-tallet klarte vi å følge opp Grensesettingskomiteens forslag om å redusere antall styremøter som våre folk måtte møte på fra ubegrenset, til fire møter i året av inntil tre timers varighet, pluss generalforsamlingen. Tid ut over dette begynte vi å fakturere. Det var også noe helt nytt som mange av de gamle var imot. OBOS skulle ikke begynne med slike kapitalistiske ting som å fakturere. Dette satt også langt inne hos mange styrer, og jeg fikk mye kjeft fra noen styreledere, men som vanlig gikk det seg også til. Den gamle ordningen var håpløs og opplagt i strid med

Arbeidsmiljøloven. Enkelte styrever hadde styremøter hver måned. Noen av styremøtene varte til midnatt. Hvis en driftssekretær hadde 16 lag og ett møte per lag per måned, ville man ha møter hver kveld mandag, tirsdag, onsdag og torsdag. Selv om heldigvis ikke alle hadde møter så ofte, var den gamle ordningen uholdbar. I årsmøtesesongen var det uansett ikke uvanlig å ha møter hver kveld, noen ganger to møter per kveld. For eldre mennesker uten barn kunne det gå, men ikke for unge mennesker med små barn. Grunnen til at våre ansatte hadde akseptert det så lenge var antagelig at de hadde god overtidsbetaling, og hovedsakelig var gamle menn (sett med mine 40 år gamle øyne). I 1997 gikk vi enda lenger og laget nye forretningsførerkontrakter. Der reduserte vi antall styremøter som vi måtte møte på i borettslagene,- til to i året.

Høsten 1990 engasjerte jeg en konsulent, Lars Erik Soknes, som jeg traff på et seminar, og som drev med forandringsledelse. Han hadde tidligere vært salgsdirektør i Rank Xerox, og var ekspert på «repeated sales», som det het på nynorsk. Det var akkurat det OBOS drev på med. Vi solgte de samme produktene år etter år. Mitt mål var at vi skulle ha stadig nye og bedre versjoner av disse produktene. Vi måtte sørge for at kundene alltid var fornøyd med oss i en verden der det skjedde store forandringer. OBOS fikk egen dataavdeling i 1982. PC-en kom i 1984 og internett kom i 1995-96. (Under OL på Lillehammer i 1994 var det bare tre amerikanske TV-stasjoner som hadde internettforbindelse og som gjorde at Televerket og NRK måtte sette opp linjer for dem).

Våren 1991 gjorde Soknes en stor undersøkelse både blant medarbeiderne og kundene i forvaltningsavdelingen. Han så klart våre problemer med at driftssekretærenes holdninger og adferd tidvis kunne skape gnisninger internt og mye unødig arbeid for OBOS. På den annen side merket han seg at de ansatte hadde en betydelig yrkesstolthet, som gikk på å tilfredsstille kunden, dvs styrelederen, «koste hva det koste ville». Og det gjorde det. Mitt standardeksempel i mange år var driftssekretæren som brukte en dag på å finne ut hvor et borettslaget kunne kjøpe et lass sand til barnas sandkasse billigst, for å spare kanskje femti eller hundre kroner. Et lass sand kostet den gang under 500 kroner tilkjørt. En dags arbeidsinnsats for en driftssekretær kostet mer enn det dobbelte av dette. Økonomiforståelsen var generelt lav. Å bruke 1000 kroner på å spare 50 kroner var ikke god økonomi. Soknes hadde også sett av undersøkelsen at mange av kundene våre, det vil si styrelederne, hadde et lite bevisst forhold til tjenestene de mottok. Hans konklusjon var at vi hadde for gode ytelser i forhold til de prisene vi tok. Det stemte godt med vår egen oppfatning. Soknes mente at vi kunne få kostnadsbesparelser/inntektsøkninger i størrelsesorden 15-20% innen ett år. Det mente jeg var nødvendig. Vi måtte redusere

prisene spesielt for de største borettslagene. For selv om vi trodde at vi var konkurransedyktige på pris, så var jeg redd for at de store lagene betalte for mye. Etter min mening var det mye billigere å forvalte store lag enn små lag, målt per leilighet. Dette mente jeg at våre maler for fastsettelse av forretningsførerhonorar, som var laget over samme lest som de NBBL brukte, ikke tok nok hensyn til.

Sommeren 1991 satte vi i gang prosjektet «FRI KONKURRANSE» i forvaltningsavdelingen. Det ble satt i gang et systematisk arbeid for å forbedre systemer og rutiner. Vi måtte lære medarbeiderne at de ikke kunne gi mer service til kunden enn det de betalte for. Dette var begynnelsen på en prosess som stadig fortsetter. Det tok mange år før alle forvaltningskonsulentene ble fortrolige med å fakturere for overforbruk og ekstratjenester. Etter hvert kom dataterminaler og senere PC-er i bruk hos alle medarbeiderne. Vår fantastiske IT-avdeling bidro til at vi stadig lå i fronten på å bruke stadig nye og bedre datamaskiner og IT-systemer. Trude Larsen, Arild Rebbeng, vår første økonomisjef Hanne Berg og mange andre ga betydelig bidrag til de forbedringsprosessene vi gikk igjennom. Senere kom Anni Brock, som startet sin karriere som «skrivdame» på Manglerudkontoret på slutten av 1970-tallet. Hun ble etter hvert direktør for forvaltningen av samtlige tilknyttede borettslag landet rundt. Hennes store kunnskaper om forvaltning og evne til å systematisere bidro i stor grad til å ta oss helt inn i «den digitale hverdagen».

Min oppfatning var som nevnt at vi skulle være rådgivere for borettslagene. Derfor var det helt naturlig at vi etter en lang omstillingsprosess skiftet ut den gamle tittelen driftssekretær, med den mer moderne tittelen forvaltningskonsulent. Mange av de unge som var ansatt syntes det var gammeldags å ha en tittel som het noe med sekretær. Da vi fra 1. oktober 1993 skiftet tittelen til forvaltningskonsulent, ble dette tatt imot med jubel. Vi hadde også fått forvaltningskonsulentene til å forstå at de ikke bare var styresekretærer. De var rådgivere for borettslagene i hvordan de skulle skape gode miljøer og hvordan borettslagene skulle ta best mulig vare på, og foredle, de milliardverdiene som lå i eiendomsmassen.

Jeg var alltid en hund etter tiltak som kunne effektivisere driften. Da jeg satt i styret i Kreditkassen hadde de et prosjekt om å finne ut hvilke produkter de tapte eller tjente penger på, og hvor mye de tjente på de enkelte produktene. De visste sjelden hva det kostet å lage et produkt. Det slo meg at det gjorde ikke vi i OBOS heller. Hva kostet det egentlig å lage en faktura, et regnskapsbilag, et regnskap, en økonomisk rapport, et likviditetsbudsjett, utlønning av styrer og vaktmestere, en husleiegiro, en purring, en årsberetning, en styreinncalling, osv, osv,...

Kreditkassen brukte Deloitte Consulting som hadde et bra system for å analysere og finne ut av dette. I 1999 engasjerte vi dem for å gjøre samme jobb for OBOS.

Resultatet av deres analyser ble en øyenåpner. Vi fant ut hva våre kostnader var «på alt». Det gjorde oss i stand til å sammenligne flere av våre priser med våre konkurrenter. Var vi effektive og dyktige nok? Det var vi heldigvis stort sett. Det gjorde oss også i stand til å sette mer riktige priser på våre produkter ut til kundene. Noe som slo oss sterkt var at alle de små boligselskapene i OEF hadde altfor lave forretningsførerhonorarer. Vi kom derfor til at vi måtte doble prisene for de minste lagene. Vi regnet da med at de ville forsvinne. Men det gjorde de ikke. De ville fortsatt bruke oss.

HBRI - Hammersborg regnskaps- og Innbetalingservice

Etter bankkrisen, jeg tror det var i 1996, ba DNB om et møte med oss. De lurte på om vi kunne tenke oss å overta den husleieinnkrevningen som de drev på med for noen av sine kunder. De hadde en liten avdeling i Bergen som innkrevde husleie og årsavgifter mm for frittstående boligselskaper, små forretningsførere og foreninger.

Virksomheten hadde tidligere vært en del av Bergen Bank, som ble fusjonert med DNC og ble til DNB. Derfor lå avdelingen i Bergen. Den bestod av tre personer og gikk med underskudd. DNB hadde sjekket markedet og hadde kommet til at OBOS var den eneste de trodde kunne overta denne virksomheten. Vi skulle slippe å overta de ansatte og vi skulle få hele virksomheten gratis på noen betingelser. For det første måtte vi lage et aksjeselskap som ikke het noe med OBOS. Her skulle vi kreve inn husleie på vegen av forretningsførere som var våre konkurrenter. For det andre måtte vi love å ikke øke prisene de første to årene. Så føyde de til at hvis vi laget et selskap med et navn som hadde ordet «regnskap» i seg, så trodde de det ville være en fordel. For her var det mange boligselskaper som hadde dårlige regnskapsførere. Jeg tror det var Arvid Sveen som opp med det klingende navnet Hammersborg Regnskaps- og Innbetalingservice AS, som ble forkortet til HBRI. Fra før hadde vi selskapet Hammersborg Inkasso.

Dermed overtok vi nesten 10 000 innkrevingsobjekter fra DNB. Lederen av husleieavdelingen, Bente Gry Opsahl, satte på to mann over en kort periode til å integrere de nye selskapene i vårt husleiesystem. Deretter overtok datasystemene jobben. Det ble to millioner rett på bunnlinjen til OBOS. Mens DNB hadde drevet denne virksomheten med underskudd.

Uoppsigelige forretningsførerkontrakter.

Som nevnt foran var det flere både i ledelsen og styret i OBOS som mente at tiden for å opprettholde ordningen med uoppsigelige forretningsførerkontrakter nærmet seg slutten. NBBL hadde vært en sterk forkjemper for å beholde ordningen. Det samme var mange boligbyggelag. De var nok alle redde for at i en fri markedssituasjon så ville

enten OBOS eller andre forretningsførere komme å utkonkurrere de lokale boligbyggelagene. Også i tillitsapparatet i OBOS var det mange som mente at uoppsigelige kontrakter var en del av det kooperative systemet og at dette måtte beholdes.

Helt siden jeg begynte i boligsamvirket hadde jeg stadig forundret meg over de sterke ideologiske oppfatningene som mange, ikke minst i NBBL, hadde. Hvor hadde de dem fra? I Norge var det fire ting boligsamvirket var redd for å miste. Den ene var boligsubsidiene med sine generelle subsidier til alle. Selektive virkemidler var Høyrepolitikk. Den andre var prisreguleringen, uansett hvor feilkonstruert man måtte se at den var. Den tredje var forkjøpsretten. Den fjerde var de uoppsigelige forretningsførerkontraktene. Jeg ble tidlig kjent med HSB og den svenske boligkooperasjonen. I Sverige ble både prisreguleringen av borettslag og de uoppsigelige forretningsførerkontraktene avskaffet på slutten av 1970-tallet/begynnelsen av 1980-tallet. Våre svenske venner så på dette som en helt naturlig utvikling. Det de fryktet, og som de trodde ville ødelegge den svenske boligkooperasjonen, var hvis myndighetene avskaffet de enorme generelle svenske boligsubsidiene. Disse var flere ganger større enn i Norge. Da prisreguleringen ble opphevet i 1982 hadde vi i Norge vennet oss til at boligsubsidiene, med de store rentesubsidiene i Husbanken, var i ferd med å forsvinne. Dette bidro ikke til å ta livet av norsk boligsamvirke. NBBL fryktet at opphevelse av prisreguleringen og fjerning av uoppsigelige forretningsførerkontrakter ville ta livet av oss, noe det ikke hatt gjort i Sverige. Svenskene ville av ideologiske grunner heller ikke forvalte andre borettslag enn sine egne før lenge etter årtusenskiftet, til tross for at de mistet mange lag til kommersielle forvaltningsselskaper. Jeg skjønnte ikke dette.

Under bankkrisen fra 1989 til 1993 var det mange boligbyggelag som fikk store problemer. Sammen med NBBL fikk vi i 1991 Stortinget til å bevilge 100 millioner kroner til omstillingsmidler i boligsamvirket. Mange boligbyggelag som reelt sett var konkurs fikk også fra noen hundre tusen kroner til noen få millioner til nedbetaling av gjeld, hvis deres bankforbindelse gikk med på å slette eller strekt redusere boligbyggelagets gjeld. Disse midlene gjorde at de største boligbyggelagene i Norge utenom OBOS klarte å overleve. USBL fikk som nevnt 300 millioner kroner i gjeldsettergivelse fra Kreditkassen og klarte dermed å overleve. Tobb og BOB fikk også store gjeldsettergivelser. Men mange lag hadde vært nødt for å gjøre vanskelige grep for å overleve. Det var nedbemanning og omstilling. I Fredrikstad Boligbyggelag gjorde de noe uvanlig. De øket forretningsførerhonoraret til borettslagene langt ut over det normale, - og forsvarlige, for dekke inn tap på boligbyggingen.

Fordelingen av omstillingsmidlene fra staten ble utført av et tremannsutvalg ledet av professor Kåre Lilleholt. I 1997 ble han også leder av NOU-utvalget som laget de nye borettslovene som kom i 2005. Han ble meget oppbrakt over at et boligbyggelag som Fredrikstad, kunne misbruke sin monopolmakt til å ta ekstra betalt fra borettslagene bare fordi de hadde uoppsigelige forretningsførerkontrakter. I NOU-en om de nye borettslovenen står det bl. a. : «*Det har neppe nokon gong vore meininga at burettshavarane på dette viset skulle hefte indirekte for tap i bustadbyggjelaget, tvert om har det gjennom åra vore lagt stor vekt på at dei tilknytte burettslaga er skjerma mot risikoen med byggjeverksemda.*» Da jeg hørte om hva de hadde gjort i Fredrikstad tenkte jeg at dersom OBOS hadde gjort noe slikt ville det blitt dramatiske oppslag i pressen. På bakgrunn av det som skjedde i Fredrikstad så jeg for meg at tiden med uoppsigelige forretningsførerkontrakter gikk mot slutten.

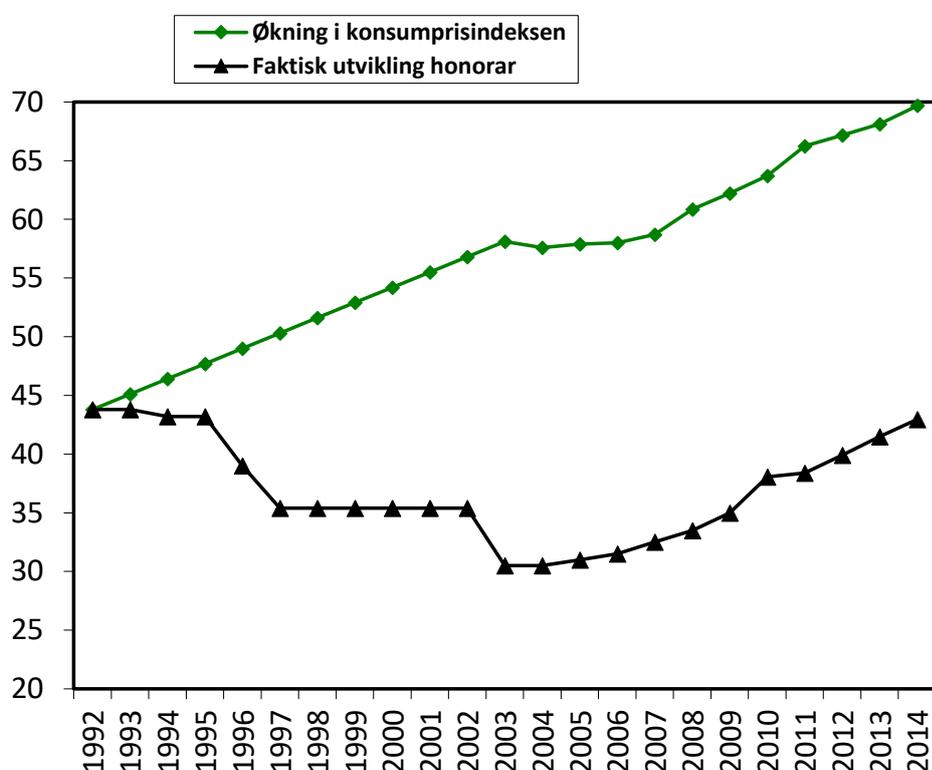
Reduserte forretningsførerhonorarer

Jeg kom derfor til at OBOS heller burde gjøre det motsatte, nemlig å prøve å redusere våre forretningsførerhonorarer. Vi hadde et godt utgangspunkt. Vi hadde satt i gang gode prosesser ved hjelp av Soknes i 1991 og vi fikk stadig bedre datasystemer. Dette burde komme borettslagene til gode. Dersom vi klarte å redusere våre forretningsførerhonorarer, spesielt for de største lagene, ville vi bedre vår konkurransekraft. For de små borettslagene våre hadde vi så lave honorarer at vi ikke så for oss at en forretningsfører med regneferdigheter ville overta disse til forvaltning med samme lave honorarer. Men for de større lagene var det ikke umulig at vi kunne få tøff konkurranse på pris. Vi måtte derfor bli bedre både på pris og kvalitet. Fra 1. januar 1992 startet vi med å fryse prisene. Vi la som nevnt ned avdelingskontorene våre på Manglerud, Oppsal, Ellingsrud og Furuset. I stedet for de to siste opprettet vi et nytt kontor på Tveita. De neste fire årene reduserte vi prisene litt hvert år. I 1995 og 1996 reduserte vi prisene betydelig. Den viktigste grunnen til at vi klarte det var at vi fjernet alle gratistimene til vedlikehold som var inkludert i forretningsførerhonoraret. Det var baret fåtall av borettslagene som benyttet seg dette. Ordningen skapte også mye kluss med vanskelig diskusjoner med borettslagene. Nå fikk vi rene linjer. Vi fikk til en ytterligere reduksjon av noen størrelse i 2003. Deretter har prisene steget litt hvert år. Men de har ikke steget mer enn at de i 2015 fortsatt var nominelt lavere enn i 1992.

År	Pynten Borettslag	Teisen Borettslag	Tveita Borettslag	Solfjellet Borettslag
1992-1993	367 300	341 950	717 290	414 550
1994	373 000	356 080	577 610	410 000
1995	354 150	331 130	429 700	395 950
1996	335 300	314 500	429 700	381 900
1997-1999	301 272	285 452	429 700	343 720
2000-2002	259 144	215 944	335 864	299 600
2003-2005	272 100	237 540	349 300	317 576

Utvikling av forretningsførerhonorar over 20 år.

Forretningsførerhonoraret i millioner kroner (sort kurve), sammenlignet med hva det ville vært hvis det var blitt økt med konsumprisindeksen i hht. kontraktene (grønn kurve).



I 1992 gikk vi med et lite underskudd på forvaltningen av borettslag.

Som nevnt var det først i 1988 vi fikk så gode økonomisystemer at vi visste hvilke tjenester og produkter vi tapte og tjente penger på i OBOS. Da så vi blant annet til vår overraskelse at i det året tapte vi 20 millioner kroner på å bygge boliger til «selvkost». Det var da det gikk opp for meg at selvkost er lik selvbedrag. I en selvkostmodell er det lett å legge på kostnader inntil man når smertegrensen for hva noe kan selges for. Flere av prosjektlederne i OBOS var gode til det. Alle gode ønsker skulle tas med i byggekostnadene. Det kostet.

I 2015 tjente OBOS mange millioner på å forvalte boliger. Hvordan var det mulig når prisene hadde gått ned? For lønningene og andre kostnader hadde gått opp. Forklaringen er både enkel og vanskelig. Det skyldes effektivisering og produktivitetsøkning. Vi omorganiserte regnskaps- og forvaltningsavdelingen. Det var ikke alltid like populært, men det virket. En god del av behovet for omorganisering kom av utviklingen i datasystemene. De ble stadig bedre. Mens hver forvaltningskonsulent hadde egen sekretær i 1982, har de nå ingen. I 1992 klarte en regnskapskonsulent å lage 15-17 regnskaper. Nå ligger tallet på omkring 80. Husleieavdelingen, eller avdelingen for Innbetalingservice, som den heter i dag, har omtrent like mange ansatte i dag som i 1980. I 1980 ble det innkrevd omtrent 300 millioner kroner i husleie. I dag kreves det inn over 10 milliarder kroner. Alt dette innebærer at enhetsprisen er blitt redusert.

OBOS ble kort sagt landets dyktigste og beste boligforvalter. Da Romerike Boligbyggelag i 2012 beskyldte oss for å subsidiere forretningsførerhonoraret, fordi vi var så billige, måtte vi smile. Vi tjente vitterlig millioner.

I 1997 nedsatte regjeringen et lovutvalg for å lage helt nye borettslover. Man skulle ikke flikke på de gamle lovene lenger, men lage helt nye. Jeg ble oppnevnt som medlem av utvalget. Professor Kåre Lilleholt ble, som nevnt foran, leder av lovutvalget. Det ble ganske fort en debatt i utvalget om de uoppsigelige forretningsførerkontraktene. Selv om det ville ta noen år å avvikle ordningen var det klart for meg at dette var begynnelsen på slutten for denne ordningen. Lovutvalget fremmet tidlig forslag om at man i fremtiden ikke kunne ha uoppsigelige kontrakter. Det vanlige ville bli avtaler med seks måneders oppsigelse. For tilknyttede borettslag kunne man fortsatt ha uoppsigelig forretningsførsel i inntil ti år.

I OBOS var vi kommet til at tiden med uoppsigelige avtaler nå var forbi. Til generalforsamlingen våren 2000 fremmet vi et forslag om total avvikling av de uoppsigelige kontraktene. Hvis ikke borettslagene var fornøyd med oss burde de få anledning til å si oss opp. Vi innførte seks måneders oppsigelse som standard med

34 LIVSSTIL

■ NOK NÅ. Administrerende direktør Johnny Brevik i Boligbyggelaget på Romerike (BORI) mener Obos har fått for stor makt. Her foran utbyggingen av leiligheter på Metro-senteret i Lørenskog. Foto: Øyvind Elvsborg.



Mener Obos har for mye makt

■ EIENDOM

Boligbyggelaget på Romerike (BORI) har meldt Obos inn til Konkurransetilsynet. – Grensen for hvor stor Obos bør bli er oversteget for lenge siden, sier administrerende direktør Johnny Brevik i BORI.

ANITA HOEMSNES
OSLO

På kontorene i annen etasje, med utsikt over Lillestrøm torg legger Brevik brevet til Konkurransetilsynet fra seg på det store hvite konferansebordet. Brevet inneholder oppdrammet frustrasjon over hvordan Norges største boligfor-

valter, Obos, nærmest støvsuger markedet for oppkjøpsklare boligbyggelag – og i tillegg presser prisene på forvaltning av lagene til langt under det konkurrentene klarer å matche.

For dominerende

– Bare det siste året har Obos fusjonert inn tre boligbyggelag. Nå står ett til for tur. Når Obos bare legger lag etter lag under seg, får det for stor markeds- makt. Grensen er nådd for lenge siden, sier Brevik.

Fusjonen med Hamar og Omegn Boligbyggelag som Obos annonserte tidlig i oktober, fikk begeret til å renne over for Brevik og BORI. Han mener Konkurransetilsynet må vurdere å stoppe fusjonen for å hindre at Obos allerede dominerende markedsposisjon blir enda større.

Obos oppgir selv at det har en markedsandel på 27 prosent

landet sett under ett, men hvis man ser på de områdene hvor de har størst virksomhet, så varierer markedsandelen fra 52 til 75 prosent, sier Brevik.

BORI har selv en markedsandel på fem prosent innenfor det samme området.

Mistanke om prisjuk

Obos hadde en omsetning på to milliarder kroner i 2010. Fra Obos spede begynnelse som boligaktivitører i Oslo i 1929, har boligbyggelaget vokst til i underkant av 300.000 medlemmer fordelt på Østlandet og de store byene på Vestlandet. Obos har i tillegg forvaltningen (regnskap, huseiendomsforvaltning osv) av nær 2000 boligselskap.

Det er på dette området Brevik mener at Obos misbruker sin markeds- makt.

I brevet til Konkurransetilsynet sier Brevik at de mistenker at Obos kan prise seg lavt i

forvaltningsmarkedet fordi de kryssubsidier utgiftene til forvaltningsvirksomheten med finansinntekter fra konsernet.

– Noe som ikke i seg selv er ulovlig, men hvis det gjøres for å bli kvitt konkurrenter, er det ulovlig, sier han.

– Vi har i tre konkrete tilfeller hatt grunn til bekymring for om Obos har opptrådt ulovlig, og derfor har vi sendt bekymrings- melding til Konkurransetilsynet. Jeg har liten tro på at de prisene Obos har er røffe priser med fortjeneste, sier Brevik.

Han understreker at de ikke har noe imot konkurranse, men at den må være basert på like vilkår.

Mangfoldet forsvinner

Administrerende direktør Jan Egil Trondsen i Follo Boligbyggelag som holder til på andre siden av Oslo i forhold til BORI, deler noe av bekymringen over

Obos store dominans i regionen. – Obos gjør en kjempegod jobb, men det har jo slått meg at de klarer å holde prisene veldig lave, sier han.

Mer enn lave priser, er Trondsen bekymret for at Obos dominerende posisjon bidrar til at mangfoldet av boligbyggelag forsvinner. Antall boligbyggelag er redusert fra 100 til 61 på få år.

– Ingen er tjent med at noen blir for dominerende. Vi er opptatt av å bygge sosialt til forskjellige grupper i de områdene vi kjenner. Risikoen ved sentralisering er at det kun jages prosjekter der marginene er høyest. Det kan gjøre at lokale prosjekter ikke blir realisert, sier Trondsen.

Han understreker at Follo Boligbyggelag alltid har konkurrert greit med Obos i sitt område.

anita.hoemsnes@dn.no

77 Underlig

OSLO: Fredag måtte representanter fra Obos inn på teppet hos Konkurransetilsynet for å forklare seg om fusjonen med Hamar Boligbyggelag og pris- settingen på forvaltningskon- trakter. Forklaringen var god nok for tilsynet, som har besluttet å godkjenne fusjonen og ikke se nærmere på pris- settingen.

Informasjonssjef Åge Pettersen i Obos synes BORIs klage til Konkurransetilsynet var «underlig».

– Jeg kan ikke se at denne fusjonen gjør at vi blir noen større konkurrent til BORI enn det vi er nå. Og når det gjelder prissetting, så har vi gode data- systemer som gjør at vi kan ha konkurranseverdige priser, sier Pettersen.

– Hva er din kommentar til at Konkurransetilsynet vil følge nøye med på Obos videre?

– Vi spiller på lag med Konkurransetilsynet, så det er helt i orden, sier han.

Vil følge Obos nøye

OSLO: Igår ble det klart at Konkurransetilsynet ikke kommer til å sette ned foten for Obos' fusjon med Hamar Boligbyggelag, men seksjonsleder Eivind Stage i Konkurransetilsynet sier det er opplagt at Obos er stor aktør i markedet.

– Vi har vurdert fusjonen, og vi har endt på at vi ikke har noen innsigelser på denne fusjonen konkret, men Obos er en aktør vi vil følge særskilt med på, sier Stage.

Han understreker at det at de

har avsluttet denne fusjons- saken, ikke har betydning for vurderingen av eventuelt senere fusjoner Obos vil inngå i.

Hver sak vil bli vurdert konkret. Konkurransetilsynet vil heller ikke prioritere å gjøre ytterligere undersøkelser om hvorvidt Obos presser prisene for lavt når de gir tilbud om forvaltning av borettslag og sameier.

– Vi vil ikke prioritere denne saken, men vil som sagt følge Obos nøye, sier Stage.

OBOS/BORI

■ Et boligbyggelag er et samvirke- foretak med medlemmer. Hovedfor- mål er å skaffe og forvalte boliger for medlemmene.

■ Obos-konsernet fikk et resultat før skatt på 634,9 millioner kroner. Den samlede omsetning var 2 milliarder kroner, mens egenkapitalen var på 5,4 milliarder kroner ved årets slutt.

■ Obos har i underkant av 300.000 medlemmer, og er forvalter for 144.000 boliger.

■ BORI (Borettslaget på Romerike) hadde et resultat på 13,7 millioner kroner av en omsetning på 242 mil- lioner kroner.

øyeblikkelig virkning fra etter generalforsamlingen den 10. april 2000. Det ble satt noen vilkår, blant annet at borettslagene måtte ha 2/3 flertall på sin generalforsamling for å kunne si opp avtalen.

Fram til jeg sluttet i OBOS var det ikke et eneste lag i «gamle OBOS» som sa opp sin avtale om forretningsførsel. Men det var visst et par lag i noen av de boligbyggelagene som vi fusjonerte med, som har sagt opp.

Fritak for moms for tilknyttede borettslag

Fra 1. juli 2001 ble det innført moms på tjenester i Norge. En typisk tjeneste er forretningsførsel. Dermed ville det bli moms på forretningsførerhonoraret. Det hadde inntil da vært fritatt for mva. I forbindelse med innføringen av reformen arbeidet både NBBL og OBOS iherdig for at borettslagene fortsatt skulle få slippe moms på forretningsførerhonoraret. Adm. direktør i NBBL og jeg hadde flere møter med Finansdepartementet. Karl Eirik Schjøtt-Pedersen var finansminister da reformen ble innført. Vi snakket med han flere ganger. Men det var vel kanskje hans statssekretær Ellen Mo, som til slutt fikk inn i lovverket at borettslag skulle være unntatt for moms, også etter at reformen var innført. Dette så vi på som en stor seier i boligsamvirket. Når NBBL og OBOS jobbet hver for seg, men allikevel for å oppnå det samme, så fikk vi ofte gode resultater.

Noen år etter at de uoppsigelige forretningsfører-kontraktene ble borte, ble det som ventet, et press på å fjerne dette unntaket fra momsreglene. Og begrunnelsen var forståelig. Det hemmet konkurransen. For regelen gjaldt bare når et tilknyttet borettslag var forvaltet av sitt eget boligbyggelag. Dersom borettslaget valgte en annen forretningsfører, måtte de betale moms. OBOS opplevde således å få borettslag til forvaltning fra andre boligbyggelag. Da måtte de betale moms. Men OBOS var mer enn 25% billigere, (og kanskje også ofte bedre), så det lønte seg for dem. Men for et lite effektivt boligbyggelag, så kunne de ha inntil 25 % høyere honorar enn andre og likevel være billigere enn konkurrentene. Fra 1. januar 2015 forsvant dette momsfrirket, og alle borettslag måtte betale moms.

Men borettslagene i OBOS hadde i den perioden spart over 200 millioner kroner på vår innsats.

Bedre utdannede medarbeidere

Ved hjelp av IT og stadig bedre utdannede medarbeidere har vi hele tiden klart å forbedre oss og ligge i front av utviklingen. Like før jeg begynte i OBOS høsten 1980 hadde kontorsjef Jan Neergaard hatt en gjennomgang av utdanningsnivået blant de vel 200 ansatte i OBOS. Ca. 80% av medarbeiderne hadde bare 7-årig folkeskole. Høyest utdanningsnivå var det naturlig nok i Teknisk sektor, med alle ingeniørene, samt noen arkitekter og sivilingeniører.

Da jeg gikk ut av styret i Kreditkassen i år 2000 hadde de akkurat utarbeidet en oversikt over utdanningsnivået i banken. Jeg dro hjem til OBOS og fikk laget en tilsvarende undersøkelse. Den viste at i år 2000 hadde medarbeiderne i OBOS et vesentlig høyere utdanningsnivå enn Kreditkassen.

Som nevnt var det de første årene av min tid i OBOS mye styr og diskusjoner med borettslagene og deres styrer. Jeg var svært opptatt av hva vi kunne gjøre for å unngå dette. Å endre på rutiner satt langt inne både hos vår daværende advokat og våre medarbeidere. Men det gikk seg til etter hvert. Min oppfatning var at når vi en gang fikk vanlige oppsigelig kontrakter så måtte våre priser og service være så gode at borettslagene virkelig ville være kunde hos oss. Og det fikk vi til. Vårt tilbud av tjenester ble stadig bedre og bredere. Elektronisk fakturabehandling.

Hjemmesideløsninger. HMS-moduler. Energiregnskap for borettslagene og mye mer.

Jeg mente at hvis vi tok godt vare på våre borettslag, så ville de forhåpentligvis ta godt vare på organisasjonen OBOS. Det fikk vi til. Samarbeidet med borettslagene ble etter hvert meget harmonisk. Fra å være uglesett og utskjelt ble vi med årene ansett for å være meget gode. Forvaltningssjef Anni Broch ble en viktig medarbeider for meg. Hennes jobb ble, med god hjelp av dyktige medarbeidere, å utvikle stadig bedre rutiner, samt å være min kontaktperson mot borettslagene. Da visste jeg at det aldri ville bli noe tull.

Etter hvert fikk vår forvaltning ord på seg til å være «state of the art».

Underskuddsfordelingen - eller rentefradrag for borettslavere.

Det var skattedirektoratet som fant på det merkelige ordet «Underskuddsfordeling», eller «borettslagets ligningsmessige underskudd».

Opprinnelig fikk ikke borettslavere fradrag for de rentene som borettslaget betalte på sine felleslån og som den enkelte beboer indirekte nedbetalte gjennom husleien. Etter hvert som byggekostnadene og fellesgjelden i borettslagene økte, ble dette sett på som en stadig større urettferdighet. I 1968 nedsatte Borthen-regjeringen «Boligbeskatningskomiteen», som avgav sin innstilling i 1972. Den foreslo at også andelseierne i borettslag skulle få adgang til å trekke fra de gjeldsrentene som borettslaget betalte fra inntekten ved skatteliggingen. Men i 1972 var den første folkeavstemmingen om EEC/EU. Statsminister Trygve Bratteli gikk av fordi folket stemte nei og Korvaldregjeringen kom. Men høsten 1973 var Bratteli tilbake som statsminister. Per Kleppe var finansminister for Arbeiderpartiet fra 1973 til 1979. Arbeiderpartiet ville helst avskaffe hele rentefradraget, og i hvert fall ikke utvide ordningen. Ivar Mathisen og resten av boligkooperasjonen krevde likhet i beskatningen i forhold mellom folk som eide sin bolig direkte, og de som eide sin bolig gjennom et borettslag. De mente at man enten fikk avskaffe hele rentefradraget for alle, eller så måtte borettslavere også få fradrag for de rentene som de betalte gjennom borettslagenes felleslån.

Det gikk etter hvert opp for Arbeiderpartiet at rentefradraget ikke var en ordning som det gikk an fjerne uten å miste mange velgere. Enden på visa ble derfor at man utvidet ordningen, slik at også borettslavere fikk fradrag for rentene som de betalte gjennom husleia. Regjeringen uttalte derfor i 1973 at den ville fremme forslag til endringer som likestilte ulike eierformer. Og i 1975 ble kravet fra boligkooperasjonen imøtekommet. 32 000 andelseiere i OBOS nøt godt av ordningen i 1975 og enda flere ville det bli i 1976 stod det i årsberetningen til OBOS.

Men Skattedirektoratet hadde laget en komplisert ordning. Rentene kunne først trekkes fra året etter at de ble betalt. Først måtte borettslagets regnskap godkjennes, slik at man kunne bruke det 100% korrekte tallet for borettslagets renteutgifter. Dermed ble man liggende ett år på etterskudd. Dette var det Skattedirektoratet ga det klingende navnet «Underskuddsfordelingen». Det skulle ikke være lett for vanlige folk å forstå dette. I OBOS var vi passe fornøyd. Å få trekke fra gjeldsrentene i ligningen et år på etterskudd var bedre enn ikke å få trekke fra renter.

Boligkooperasjonen fortsatte sin kamp for å få full likhet mellom eierformene. Da Arne Rettedal ble kommunalminister i 1981 var han helt enig i at ulike eierformer skulle behandles likt. Det ble også uttalt som en målsetting i hans boligmelding. I Finansdepartementet var det verre. Det ble min jobb å fortsette med det som Ivar Mathisen og andre hadde holdt på med lenge. Mange andelseiere følte at den gjeldende ordningen var urettferdig. Saken ble tatt opp på generalforsamlingen i OBOS flere ganger. Høsten 1985 fikk jeg et møte med finansminister Rolf Presthus(H). Han var meget hyggelig, men å forandre på reglene for underskuddsfordelingen, slik at rentene kunne trekkes fra samme år som de ble betalt, kunne han ikke gjøre noe med. Han hadde snakket med Skattedirektoratet og de frarådet sterkt å endre på reglene. Så slik ble det. Men både NBBL og vi stod på videre.

I OBOS ble vi såpass irriterte at styret sommeren 1987 nedsatte et eget utvalg, som skulle ha kontakt med ligningsmyndighetene, for å forbedre oss på å få til rentefradragene samme år som rentene ble betalt. Rolf Hansen ble formann. Kari Garmann(Høyre), som var kommet inn i styret i OBOS, hadde vært politisk rådgiver for Arne Rettedal, ble også med i utvalget, samt advokat og senere dommer Dagfinn Grønvik. Finanssjef Bjørnulf Sandberg var sekretær. Utvalget la frem sin innstilling høsten 1987 og foreslo at den ble sendt Finansdepartementet for å få tatt saken opp på nytt.

Gunnar Berge (AP) gikk på som finansminister i 1986. Han hadde jeg kjent siden jeg gikk på gymnaset og ble med i AUF. Styreleder Rolf Hansen, som hadde vært både forsvarsminister og miljøvernminister, hadde sittet i regjeringen sammen med Gunnar Berge. Vi fikk avtalt et møte og la frem vår innstilling. Men Gunnar Berge

hadde også snakket med Skattedirektoratet. Og han hadde forberedt seg på vår argumentasjon. De frarådet fremdeles sterkt en endring. Boligbyggelagene i Norge ville umulig klare å produsere korrekte underskuddsfordelingslapper til alle andelseierne i løpet av januar måned, bare dager etter at regnskapsåret var omme. OBOS ville sikkert klare det, mente de. Men ikke de andre. Dermed fikk vi det ikke til denne gangen heller.

Så kom Arne Skauge (Høyre) som finansminister høsten 1989. Det ble en reprise av samtalen med Gunnar Berge. Bare ett år senere, høsten 1990 ble Sigbjørn Johnsen (AP) finansminister. Han kjente jeg også fra mine AUF-dager. Men han ville heller ikke gå inn for til å endre reglene.

Men i 1991 var det kommunevalg. Vi hadde tatt saken opp med folk på Stortinget. Vi fikk god kontakt med Harald Ellefsen (Høyre) fra Trondheim. Han var Høyres talsmann i forbindelse med den store skattereformen. Han tok saken opp i Stortinget og gjorde den også til en mediesak. For Arbeiderpartiet ville det være en skikkelig tapersak i byene å gå mot at borettslavere skulle ha like forhold med villaeiere og selveierboliger, når Høyre var for dette. Dermed snudde de. Sigbjørn Johnsen og Finansdepartementet foreslo at alle borettslavere kunne trekke fra gjeldsrenter samme år som de ble betalt. Ved innføringen betydde det at man kunne trekke fra rentene for to år, både for 1990 og 1991. Formelt sett ble ordningen forklart med den nye skattereformen som kom i 1992. Men uten Harald Ellefsen ville det nok gått enda noen år før vi hadde fått det til. Det ville jo vært fullt mulig å få fradrag for rentene ett år forsinket også etter skattereformen. Billigere for staten vill det også blitt siden skattesatsen ble senket til 28% fra 1992.

OBOS fikk med den nye ordningen en stor jobb. I løpet av januar måtte vi fordele rentene i alle borettslagene på alle beboerne, for to år, og sende ut skriftlig melding til andelseierne. Mange hadde også flyttet i løpet av det året rentene skulle fordeles på og da måtte rentene fordeles på gammel og ny eier. Mange hadde også flyttet ut året etter, og mange hadde glemt å oppgi ny adresse. Så det ble litt av en jobb.

Min første sekretær i OBOS, Irene Huse, hadde arbeidet for OBOS i mange år, og jeg var den tredje administrerende hun var sekretær for. Mennesker med så stor erfaring var det godt å ha med seg. Hun fortalte en søt historie om da OBOS første gang sendte underskuddsfordelingslappene til andelseierne. OBOS fikk et hyggelig brev fra en andelseier i Tveita borettslag. Hun skrev at hun var en stor venn av OBOS og boligkooperasjonen. Hun erkjente fullt ut, og var enig i, at solidaritet mellom beboerne og de hussøkende var et viktig prinsipp i boligkooperasjonen. Men nå hadde hun fått et brev der det stod at hennes andel av underskuddsfordelingen i OBOS var på litt over 10 000 kroner. Hun kunne være med å dekke en liten del av

underskuddet i OBOS, men så mye som 10 000 kroner hadde hun ikke på noen måte råd til. Jeg antar hun ble glad da hun fikk vite at istedenfor å dekke et underskudd ville hun få penger tilbake på skatten.

Skattedirektoratets påstand om at boligbyggelagene datamessig ikke ville klare å lage underskuddslapper i tide, ble gjort grundig til skamme. Det ble ingen problemer i boligsamvirket med å få dette til i praksis. Som det stod i Aftenposten: **Skattefest i OBOS.**

Aftenposten
 Tirsdag 25. juni 1991
 Side 26, Nr. 283
 132 trykkr. 8,00

Aftenposten

Filippinere vil bombe vulkanen Side 6

Miljøetsatsing skal redde Gamle Oslo Side 5

Røyk og lukt fra Vestre krematorium Side 10

Skattefest for OBOS-beboere

Enkelte OBOS-beboere kan trekke fra hele 75 000 kroner i renter på selvangivelsen i år. Årsaken er overgangsordningen for borettslag i forbindelse med skattereformen, som gir rentefradrag både for 1990 og 1991. Mange kan glede seg over lav skatt resten av året. 60 000 OBOS-andelsiere i Oslo får trekke fra 400 millioner kroner på skatten utover de fradrag de normalt ville ha trukket fra.

Harald Norman (bildet) i Tiriisletta borettslag på Holmlia er blant dem som høster mest. Han håper å slippe skattetrekket resten av året. Norman kan trekke fra 130 000 på ligningen i år, 70 000 av dem er hans andel i underskuddet i borettslaget, og det er det dobbelte av det normale fordi han kan trekke fra for to år. Han tror ikke mange i borettslaget vil vente med å hente ut skattefordelen. Side 2



FOTO: PER SVENSON

Politiet steinet i bygård

Politiet klarte ikke å få ut husokkupantene i Tolfte gate 18 i en aksjon innatt. Etter en time måtte politiet gi opp etter å ha blitt møtt med stein og skrot. Eieren av den okkuperte gården sier at gården skal restaureres. Side 2

Strid om alarminnkjøp

Oslos eldre og syke skal få 5000 nye trygghetsalarmer, men politikernes strides om hvem som skal få millionoppdraget. - Uryddig saksbehandling, sier Arbeiderpartiet og SV, som krever granskning av saken. Bystyret avgjør torsdag hvem som får oppdraget. Side 4

Kongelig kulturliv i Tonsberg



FOTO: TORA KILSTAD

Regatta-snekken fra Færder

De fleste stoler langt kysten med regatta for seg selv, har sin egen båt. Nå skal Færder, der Færderregatta nå har blitt statens viktigste regatta. Det er som en Gullin Arker skulptur i miniatyr. Fremdeles bygges noen skulpturer av stål, som representerer et stykke levende kulturarv. Ikke minst takket være Færder Regattaring. Side 12

Ekstra til oppussing fra Staten

Nye statlige sysselsettingsmidler til Oslo gjør at Universitetsplassen blir satt istand, sammen med en rekke andre steder. «Chr. Radich» kan glede seg over en million kroner til utbedring. Av de statlige sysselsettingsmidlene får Oslo i år ca. 53 millioner kroner. Akershus får 8,9 millioner kroner i ekstrabevilgninger. Side 5

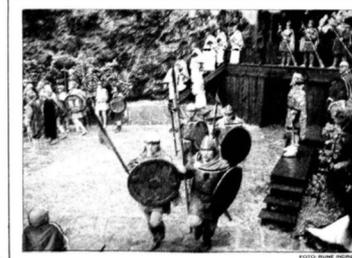


FOTO: RUNE HENRIK

Kongespill på kongelig anmodning

Idag stormer stridsmenn og bønder frem for vår nysignede konge. Kongeparet hadde bledt spesielt om å få se utdrag av stykket «Krisikongene på Moster», fremført av Bomloterater. Kong Haralds besøk på Bomlo følger tidligere kongers faste tradisjoner. Side 3

Avdeling St. Hanshaugen
 H. Steneng/L. Ulvhus
 19 02 00 00

CC-VEST
 Lørdag 18
 19 73 19 14

TANTE ROSE
 BARNEBOUTIQUE

Kjempesalg 20-50%
 på nesten alle varer

SALG ÷30-50%

Papagena

BOGSTADVEIEN 12, OSLO 3
 TLF. 02 46 53 87

EKSTRAFLY LANZAROTE

UKENTLIG FRA GARDERMOEN FRA 4. JULI

EKSTRAPLASSER TIL MALLORCA, ZAKYNTHOS, OG KORFU UKENTLIG I HELE SOMMER

KONTAKT DITT REISEBYRÅ, ELLER RING SAGA 02/33 00 00

SAGA SOLREISE

DIREKTE TIPSTELEFON:

02/33 60 00

RING **Aftenposten** DET GJØR-NEK SEG

Andra telefonnumre: Sentraltbord 02/86 30 00

PHILIPS PR 50

Alltid tilgjengelig

- Markedets mest fleksible mobiltelefon
- Markedets lengste batteri
- Markedets mest avanserte mobiltelefon

70 forhandlere over hele Norge

Demonstrasjons-TELEFONER

Pris kr. **5990,-**

NORSK A/S PHILIPS

PERSONSØKER PRG 1020

Allt godt forverdes av en personsøker + mye mer.

Kr. **1590,-**

Reservat: Bole Sandnes, 70 10 02/74 10 10

Fra Sparelag til OBOSBanken.

Sparelaget stiftes

Da bygningsarbeiderne i 1929 tok initiativet til å stifte Oslo og Omegn Bolig og Sparelag (OOPS), som det het da, ble det organisert etter mønster av vår svenske søsterorganisasjon HSB (Hyresgjesternas Spar- og Bygnadsforening) og laget fikk derfor en egen sparekasse. Det var en oppfatning at man måtte spare før man kunne kjøpe bolig. Andelskapitalen som den enkelte måtte skyte inn for å bli medlem var også høy. Den var på kr. 25,- fra starten. Det tilsvarte omtrent en månedslønn i 1929. Sparevirksomheten ble også lovhjemlet da fikk borettslovene i 1960. Det kom inn i boligbyggelagslovens formålsparagraf, § 1 b). Sparemidlene kunne lånes ut til formål innen boligsamvirket.

Da jeg startet i OBOS hadde ikke sparingen stort omfang. I 1980 var den på 47,6 millioner kroner, og den var synkende. Dette var en tid med høy inflasjon. Fra januar 1980 til januar 1981 steg prisene med 15,2%, og fra januar 1981 til januar 1982 steg konsumprisindeksen med over 11%. Det lønte seg ikke å spare. Sparerentene var vesentlig lavere enn prisstigningen. Da jeg overtok i 1983 var sparekapitalen sunket til 39,8 millioner kroner. Men OBOS forvaltet også borettslagenes likvide midler. Det betydde at borettslagene hadde sine «bankkonti» i OBOS. Av en total årlig husleieinnkreving på 764 millioner kroner i 1980, var ca. 120 millioner kroner stående på konto i OBOS til enhver tid. Beløpet var stort sett konstant over året og økte år for år i takt med økt husleie. Den høye inflasjonen og endringene i Husbankens rentesystem medførte høye husleieøkninger i disse årene. I 1983 disponerte OBOS 201 millioner kroner av borettslagenes husleiemidler. Årlig husleieinnkreving var da kommet opp i 1 340 millioner kroner.

Sparemidlene og borettslagsmidlene ble for det meste lånt ut til borettslagene og litt til andelseierne til kjøp av bolig. I 1980 hadde borettslagene lånt nesten 130 millioner av OBOS. Andre, det vil si andelseierne hadde lånt nesten 29 millioner kroner. Det var således stort samsvar mellom innlån og utlån.

Som nevnt foran fikk vi store problemer med å selge våre nye boliger, spesielt på Holmlia, etter at prisreguleringen i praksis ble opphevet i september 1982.

Innskuddet for en rekkehusleilighet på Holmlia var på den tiden ca. 250 000 kroner. Svært mange klarte ikke å skaffe så mange penger. Utlånsvirksomheten til bankene var fortsatt regulert. For å få lånt penger i banken måtte man ha spart i mange år. Min egen relativt ferske erfaring fra boligmarkedet var at det å skaffe seg boliglån var det største hinderet for å få kjøpt seg en bolig dersom man ikke hadde egenkapital. Oslo var en by full av akademikere som jobbet i stat og kommune. Nesten ingen nyutdannede akademikere hadde egenkapital. De hadde stort sett bare studielån. Men bedre låntakere enn et akademikerpar, med fast jobb i det offentlige, kunne ikke finanssjef Bjørnulf Sandberg og jeg tenke oss. Men hvordan skulle vi skaffe oss midler til utlån når vi hadde så lite sparemidler? Vi tok saken opp med kommunen. Og her kunne de faktisk bidra. Det viste seg at kommunen hadde lånerammer i flere banker som den pga. den allerede tyngende gjeldssituasjonen som kommunen var i, ikke ville

benytte seg av. OBOS kunne få benytte seg av disse lånemulighetene. Det gjorde at vi kunne låne 20-30 millioner kroner i hver av bankene Kredittkassen, Sparebanken Oslo Akershus og Bergen Bank. Det ble til sammen nok til mange utlån til innskudd i nye boliger for våre medlemmer. For å dekke våre kostnader lånte vi midlene ut med et påslag på 0,25% over den rente som vi lånte til i bankene. Dette ble en vinn- vinn-situasjon, og boligsalget på Holmlia løsnet. Senere forhandlet vi avtaler med UNI-forsikring (i dag en del av Storebrand) om nye lån på flere ti-talls millioner. På denne måten utvidet vi «bankvirksomheten» til OBOS betydelig. Utover på 1980-tallet begynte flere borettslag å få nedbetalt sine Husbanklån. Men de var nå blitt så gamle at de hadde behov for vedlikeholdslån. Etter at bankene ble avregulert i 1985/86 begynte vi å låne inn midler for videre utlån fra flere hold, ikke minst fra Realkreditt.

Like før jeg tiltrådte som konsernsjef, ble min forgjenger Ivar Mathisen invitert ned på kontoret til sjefen i Norge Bank, Knut Getz Wold. Både Ivar og jeg hadde sittet i bystyret sammen med hans kone Gerd Woll, i flere år, så vi kjente dem godt. Getz Wold var styremedlem i borettslaget der han bodde. De hadde søkt om vedlikeholdslån i OBOS. Men det var blitt avslått. Getz Wold mente at OBOS burde ha plikt til å låne ut midler av sin likviditet fra borettslagene til vedlikeholdslån til de eldre lagene. Ivar Mathisen kom rød i toppen tilbake på kontoret og fortalte at han hadde lekset opp for Getz Wold. At akkurat han, av alle, kunne si noe slikt, han som var sjef i Norges Bank! Det var uhyrlig. Det var jo han og finansdepartementet som hadde bestemt at bankene ikke fikk låne ut mer penger til OBOS og andre. Det var jo på grunn av han at OBOS ikke hadde flere midler å låne ut. Derfor hadde ikke OBOS mulighet til å skaffe nok penger til alle borettslagene som ønsket vedlikeholdslån i 1983. Jeg tror Ivar Mathisen ga Getz Wold noe å tenke på.

På begynnelsen av 1970-tallet gikk boligbyggelaget Ungdommens Egen Heim i Trondheim konkurs. De hadde lånt ut husleiemidlene med dårlig sikkerhet, noe som påførte andelseierne tap. Det ble en skandale og det ble krevet at loven måtte endres. Et lovutvalg ble nedsatt og loven ble endret. Da kom det inn i loven at man kunne motta sparemidler i samsvar med regler gitt av kongen. De siste forskriftene ble laget i 1965. Kommunaldepartementet glemte imidlertid å lage nye forskrifter for forvaltning av borettslagenes midler etter at loven ble endret i 1977.

Sikringsfondet

Da boligbyggelagsloven kom i 1960, ble det bestemt at et boligbyggelag kunne motta sparemidler fra andelseierne i samsvar med bestemmelser gitt av kongen. Kommunaldepartementet fastsatte disse bestemmelsene i en forskrift som kom den 28. august 1961. Sparemidlene ble sikret i noe som het «Boligbyggelagens sikringsfond», som ble administrert av Bankinspeksjonen (nå: Finansstilsynet). Det ble betalt inn en årlig avgift på 1 promille av de samlede spareinnskudd. Nesten alle midlene som ble betalt inn til fondet kom fra OBOS og utgjorde ca. 40 000 kroner i

året.

Da boligbyggelaget Ungdommens Egen Heim i Trondheim gikk konkurs i 1976 ble praktisk talt hele sikringsfondet brukt til å dekke sparerne i dette boligbyggelaget. På midten av 1980-tallet var det derfor bare noen få hundre tusen kroner i fondet. Alle var enige om at fondet ikke var tilstrekkelig til å sikre sparerne i OBOS. På dette tidspunkt var det bare tre andre boligbyggelag som drev med sparing, USBL, Bergen og Omegn BBL og Ålesund BBL. De drev alle med å avvikle sine spareordninger. Så i praksis var Sikringsfondet til for OBOS. Det var også en annen ulempe med sikringsfondet. Forskriften bestemte at vi bare fikk lov til å låne ut penger med maksimalt 10 års løpetid. Det syntes vi var for kort nedbetalingstid på et boliglån. Vi tok derfor kontakt med Kommunaldepartementet, Finansdepartementet og Bankinspeksjonen allerede i 1980 for få til en ny ordning. Først i 1986 ble vi ble enige med myndighetene om at vi kunne etablere en stiftelse, «Stiftelsen OBOS-innskytternes sikringsfond», som vi transporterte 1. prioritets pantedokumenter til. Hvis OBOS skulle gå konkurs ville stiftelsen sitte på pantedokumentene, og pantet, som OBOS fikk i borettslagene når vi lånte penger til dem. Stiftelsen ble etablert i 1986 etter vedtak både i styret og representantskapet i OBOS. Styret i stiftelsen ble valgt av representantskapet i OBOS. Den ble skattefri. Men «Boligbyggelagenes sikringsfond» som var administrert av Kredittilsynet fortsatte også å bestå. Etter 1985 ble vi imidlertid fritatt for innbetaling helt frem til 1995.

Forsøk på fusjon med USBL

I 1988–1993 hadde vi bankkrisen. USBL benyttet seg av samme system som OBOS. De forvaltet også borettslagenes penger. Men USBL hadde alltid vært fattige. De hadde derfor ikke brukt mye av likviditeten fra borettslagene til å låne ut til rehabilitering eller annet til borettslag med god pantesikkerhet. De hadde brukt likviditeten til å finansiere driften, til å kjøpe tomter og til å gi byggelån til borettslag under oppføring. I den store tomtehandelen i 1986 kjøpte USBL blant annet et stort tomteområde på Klemetsrud/Mortensrud. Her satte de i gang utbyggingen av et stort boligområde på flere hundre boliger, selv om bare noen få leiligheter var solgt. Jeg tror de bare hadde solgt fire boliger der. Dette gjorde at USBL kom i store økonomiske vanskeligheter da krisen satte inn. De hadde gått med underskudd i både 1988 og 1989. Men smellen kom i 1990. Da måtte de ta nedskrivninger på tomter og usolgte boliger. Kreditkassen, som også var USBLs bankforbindelse, så for seg at de måtte ta tap på 300 millioner kroner. Mer eller mindre tvunget av Kreditkassen kom USBL til oss i april 1990 og ba om forhandlinger om en fusjon. Vi satte mange på saken for å ta en grundig selskapsgjennomgang av USBL. Vi følte at vi etter et par ukers gjennomgang av deres økonomi, rutiner, systemer og avtaler, visste mer om dem enn de visste selv.

Vi våget ikke å fusjonere med dem på de vilkår som ble satt av Kreditkassen. Vår vurdering var at deres eiendeler ikke var så mye verdt som de selv mente. Direktøren i USBL, Ragnar Hurum, hadde liten erfaring

med forretningsdrift. Han skjønnte kanskje ikke hele systemet i USBL og boligsamvirket. Til IBM, som USBL skyldte mye penger, hadde han ifølge IBM sagt at de bare hadde midlertidige likviditetsproblemer. De eide jo 10 000 leiligheter i Oslo, så alle måtte vite at de var solide, hadde han sagt. Men USBL hadde selvsagt ikke noe eierskap til alle borettslagsleilighetene.

Noen av tomtene som vi mente var altfor høyt verdsatt var tomtene på Mortensrud, som ennå ikke var bebygget. Men de tomtene fikk USBL solgt til Selvaagbygg, og dermed ble Kreditkassens tap redusert mer enn vi trodde var mulig.

Mens forhandlingene med USBL og Kreditkassen stod på, vurderte vi det som en reell mulighet at selskapet ble slått konkurs. Dersom det hadde skjedd ville beboerne i USBL ha tapt ca. fire-fem måneds husleie som var brukt til byggelån og tomter. Jeg kontaktet derfor ekspedisjonssjef Jan Kristiansen i Kommunaldepartementet og sa at dersom USBL gikk konkurs ville det bli et «helvete» i media på grunn av tapte husleiemidler for vanlige folk. Alle som var midt inne i en leilighetsoverdragelse ville også komme ille ut. Utbetaling av innbetalt oppgjør kunne stoppe opp og hjemmelsoverføring ville bli uklar. Jeg sa til han at han måtte regne med å stå på Dagsrevyen og forklare det norske folk hva som hadde skjedd. For departementet skulle ha laget nye regler for forvaltning av borettslagenes midler etter lovendringen i 1977, men det hadde de glemt. Han ble litt blek. Jeg gikk også til direktør Aasmundstad i Kredittilsynet og fortalte det samme. De burde også være forberedt på å svare hvis noe skjedde, selv om de ikke hadde noe ansvar for denne sektoren. Enden på historien var at Kreditkassen ettergav ca. 300 millioner kroner i gjeld til USBL og lot dem få leve videre. Betingelsen fra Kreditkassen var at hvis de fikk overskudd på driften i fremtiden, så skulle Kreditkassen få de første ca. 20 millionene. Kjell Jacobsen overtok som leder i USBL. Han slanket staben og effektiviserte organisasjonen der kraftig. USBL klarte seg bra og er i dag et solid selskap med over en milliard i egenkapital.

Sparingen i OBOS øker

Utover på 1980-tallet øket vi vår markedsføring for sparevirksomheten. Vi hadde ofte en liten rubrikkannonse øverst i høyre hjørne på førstesiden i Aftenposten, like ved siden av avisnavnet. Den var godt synlig. Vi øket sparerentene så mye vi kunne, og hadde stort sett alltid en av landets beste sparerenter. Sparevolumet begynte å øke. Fra 1987 til 1988 ble sparevolumet nesten fordoblet, fra 65 til 127 millioner kroner. Vi hadde også fast en helsides annonse i OBOS-bladet med informasjon/reklame for sparingen. Alle medlemmene burde få med seg dette. Til tross for den tunge markedsføringen forble våre gode sparetilbud en av de hemmelige tjenestene i OBOS. Jeg vet ikke hvor mange konferanser og selskaper jeg har vært i der vi kom inn på sparingen i OBOS, og der mangeårige medlemmer sa at disse gode tilbudene visste de virkelig ikke noe om, selv om de var flittige lesere av OBOS-bladet. Men noen fikk det heldigvis med seg. I 1990 var sparevolumet kommet opp i 230 millioner kroner. Under bankkrisen mistet svært mange forbrukere tiltroen til de store bankene og folk tok ut sparepengene sine. Det var bare to spareinstitusjoner som økte sparevolumet.

Det var den statlige Postsparebanken (nå en del av DNB) og OBOS. Det hendte at folk kom med plastposer fulle av tusenlapper som skulle plasseres i OBOS.

OBOS

Mandag 8. april 1991

GØ'ften

Spareglade OBOS-medlemmer

Mens mange søker lån og økonomisk rådgivning hos OBOS på Hammersborg, finnes det også de som sparer. Siden nyttår har spareglade medlemmer skyttet inn 50 millioner kroner i «OBOS-banken», som lokker med opp til 11,4 prosent rente. Side 14

Spareglade OBOS-medlemmer

Gjeldskrisen herjer ikke hele folket. Spareglade medlemmer har siden nyttår skyttet inn 50 millioner kroner i «OBOS-banken». Men andre søker lån og økonomisk rådgivning på Hammersborg.

ROLF ERIK NIELSEN

OBOS-bokstavene står for Oslo Bolig- og Sparelag. Og om boliglån ikke har vært den frikostige i det siste, så har sparingen svingt seg opp. Et

ter en pen tilvekst hvor kunne OBOS ved årsslutt notere 20 millioner medlemskroner på sparekonto, og nå er beholdningen plutselig hoppet opp til 200 millioner.

I OBOS' låne- og spareavdeling mener leder Idunn Reed at flere forhold har samvirket. Nå opplever folk at sparepenger kan avulne. I stedet for å tæres av kraftig inflasjon og særlig rentestigning, og samtidig som storbanken har skremt adskillige innlåstere med sine sjokkreknaker, lokker OBOS med særdeles høye renter – helt opp til 11,4 prosent.

– Det mangler saktens ikke forespørsler om hvordan det er med sikkerheten i OBOS. Da kan vi fortelle at sparepengene er garantert av et uavhengig sikringsfond som Kredittilsynet passer på, sier Reed.

Råd mot uråd

Mens noen har penger å satte ned, suger andre på labben. Det merkes også på Hammersborg, der tilslaget har tatt seg opp av folk som søker råd mot uråd.

Reed forteller at OBOS etablerte en økonomisk rådgivningstjeneste for et par år siden, altså før gjeldsbolegen spisset seg.

– Godt råd kan ikke gjøre underverker for dem som er kommet hardest ut å kjøre. Men mange kan få bedre pusterom loka, ved å samle små lån til et større med gunstige betingelser, og ved ellers å bli mer økonomisk bevisst. Når folk søker hjelp her og vi innledningsvis skal kortlegge

de faktiske forhold, så er det enkelte som knapt vet hva de har i fast lønn, og sielt ikke hva de har i faste utgifter – bare at det ikke går løst. Og kaotisk privatøkonomi kan ikke gjerne opptre hos byråsjefen som hos budassistenten, er Reeds erfaring.

Dele på 12

Overstikt er første betingelse. Noe så enkelt som å legge sammen årets faste utgifter og dele på tolv, kan være det rene sesam. Da vet man den gjennomsnittlige månedslønnen, og den som får salt av det beløpet hver måned, behøver ikke å få avsettelsener når en gul eller blå giro ramlar ut av postkassen. Pengene som samler seg opp foran en stor utgiftsmåned, kan stå på en egen og rentebærende konto.

Og nå vet man hva man har til overs til bilf – eller barkebød.

– Mange som oppsøker oss, har en lovlig og ryddig økonomi, men vil kjøpe ny eller større bolig og lurer på hva slags lån de kan få, og hva de kan makte. Da må vi blant annet pose kaldt vann i blodet. Men det bender også at overfordrings trenger forsikrende ord om at dette går greit, sier Reed.

For boligkjøperne er dagens prisnivå det hyggeligste på mangeårige år, så sant man har arbeide og penger. Men mange vil gjerne se hva det blir til med det nye skatte-systemet. Også for økonomisk rådgivere er det visst å forholde seg til en reform som er varslert, men der detaljene ennå er avvevende.

Utover på 1990-tallet fortsatte sparingen å vokse. Etter hvert kunne OBOS låne penger til lavere rente i markedene enn det vi betalte til sparerne. Men vi mente det var bra for oss å ha en god sparedekning. Markedene viste seg å være mye mer labile enn sparerne adferd. Hvis bare oppførte oss skikkelig, ville sparerne ha tillit til oss. Da bankkrisen og krisen i boligmarkedet var på sitt verste i 1990-91 måtte også OBOS gjennomføre store slankeoperasjoner og nedbemanning. Dette er omtalt annet sted. Men på et allmannamøte spurte jeg de ansatte hvor mange av dem som ville våge å ha sparepengene sine i OBOS hvis driften av OBOS gikk med underskudd. Det var det ingen som ville. «Ja, da vet vi hva vi har å gjøre», sa jeg. «Våre medlemmer vil tenke det samme. Så vi må gjøre alt vi kan for å unngå å gå med underskudd. Hvis sparerne mister tilliten til OBOS og tar ut pengene sine, vil vi få virkelig problemer. Da vil vi få en likviditetsmessig krise». Som kjent klarte vi å unngå å gå med underskudd. Men det var så vidt. Sparingen fortsatte å øke. I år 2000 passerte sparingen en milliard og året etter 1,5 milliarder kroner. Men våre utlån øket adskillig kraftigere enn sparingen. I år 2000 hadde vi lånt ut nesten 4 milliarder kroner til medlemmer, borettslag og andre (stort sett datterselskaper).

Norge blir med i EØS.

Allerede våren 1991 begynte OBOS å vurdere om vi burde omdanne sparevirksomheten til en OBOS-bank. Daværende finanssjef Cato Kjølstad laget et notat om hva vi måtte gjøre for å omdanne oss til bank. Finansvirksomheten hadde vært den viktigste inntektskilden til OBOS under bankkrisen, og som vi midt inne i i 1991. Samtidig forhandlet Norge om å bli medlem i EU/EØS. Jeg snakket en del med Tormod Hermansen, som på den tiden var departementsråd i finansdepartementet. Han ga oss råd om å bruke advokat Harald Arnkværn som rådgiver. Han trodde at staten på et eller annet tidspunkt kom til å regulere virksomheter som OBOS og NKL (Coop), som drev med sparing og utlån på forskjellig vis.

Styret i OBOS kom til at vi ikke ville etablere oss som bank i 1991. Det var for stor usikkerhet, og vårt spare- og utlånsvolum var for lite til å dekke kostnadene med å etablere oss som bank. Men tanken ble ikke forlatt. I januar 1992 hadde Arvid Sveen og jeg en samtale med banksjef Jan Tore Berg-Knutsen og hans økonomidirektør Øyvind Engen om LO og Landsbanken kunne tenke seg at OBOS overtok 90% av Landsbanken. Vi trodde at LO kanskje var moden for å slutte med bankvirksomhet etter som bankkrisen gikk mot slutten. Landsbanken var den eneste forretningsbanken som hadde klart seg uten statlig hjelp gjennom bankkrisen. Men både formannen og nestformannen i LO var skeptisk til dette. Styret i OBOS ba om at vi holdt saken varm. I november 1993 hadde vi igjen et styreseminar der saken stod på dagsorden. Helge Lem hadde overtatt som finanssjef høsten 1991 og hadde laget et nytt «kompendium» om banketablering. Men også nå konkluderte styret med at volumet vårt var for lite og kostnadene til banketablering for høye. Med Helge Lem fikk OBOS inn en mann med bred bankerfaring som vi fikk mye nytte av.

Fra 1994 ble Norge med i EØS. Forhandlingene om en avtale hadde pågått i flere år. I OBOS var vi klar over at noe ville kunne skje med vår virksomhet dersom vi ble medlemmer i EF (som det het den gang) eller det kom en EØS-avtale som i praksis ville bety det samme. Vi nedsatte derfor en gruppe med vår nye finanssjef Helge Lem og vår gamle finanssjef Bjørnulf Sandberg for å utrede hva konsekvensene av et EF/EØS-medlemskap ville bety for OBOS. De reiste til blant annet Tyskland, Italia og Østerrike for å sjekke hvordan boligkooperasjonen hadde innrettet seg der. De kom fort til at det var på finanssiden dette kunne gi endringer for oss. EFs første bankdirektiv sa at en finansinstitusjon er en institusjon som tar imot sparemidler og låner ut midler til allmennheten. I OBOS tok vi imot sparemidler og lånte ut midler. Men ikke til allmenheten. Vi lånte bare ut til medlemmer og borettslag, det vil si til virksomhet innen boligkooperasjonen. Vi mente dermed at vi ikke trengte å omdanne sparevirksomheten til OBOS til noen finansinstitusjon. Men helt sikre var vi ikke. De store boligkooperative organisasjonene i EF-landene hadde fått unntak fra EFs første bankdirektiv. Det hadde ingen av de norske forhandlerne tenkt på. Vi oppdaget også dette for sent og hadde heller ikke spilt inn dette til våre forhandlere. Et annet forhold var at boligkooperasjonen i EF i all hovedsak er et system for

kooperative utleieboliger og ikke kooperativt eie som vi har i Norge. I en typisk tysk «Bau und Sparverein» (bygge og spareforening) var det foreningen som eide leilighetene i borettslagene. Sparemidlene ble brukt til å finansiere byggingen av utleieboligene. Dermed lånte man bare ut penger til seg selv og ikke til medlemmene til kjøp av bolig.

OBOS blir finanskonsern

Høsten 1993 fikk OBOS et litt sjokkerende brev fra Finansdepartementet på høring. Her stod det at OBOS i løpet av noen måneder måtte omdanne seg til en sparebank for å oppfylle EØS-avtalen. Fordi vi relativt godt forberedt og antagelig kunne mer om akkurat dette enn departementet, protesterte vi heftig. Vi mente at vi ikke var en finansinstitusjon. Kravet om at vi nærmest øyeblikkelig måtte omdanne oss til en sparebank ble trukket tilbake. Departementet la til grunn at OBOS ikke var en finansinstitusjon etter EF's første bankdirektiv. De tilpasset i stedet forskriften fra 1961 om boligbyggelagens adgang til å motta og forvalte sparemidler fra andelseierne. Men «På grunn av den usikkerhet som knytter seg til dette vil departementet vurdere å søke om unntak fra første bankdirektiv for boligbyggelagens vedkommende». Saken ble deretter sendt på høring til Kredittilsynet og Norges Bank. Var OBOS en kredittinstitusjon i henhold til EU-reglene? Så vidt jeg husker konkluderte både Kredittilsynet og Norges Bank med at OBOS ikke var en kredittinstitusjon. Dette sluttet Finansdepartementet seg til og dermed var saken ute av verden, trodde vi.

Men i 1997 kom det en ny saksbehandler i Kredittilsynet. Han mente bestemt at OBOS var en kredittinstitusjon. Saken ble sendt på ny høring. Den 22. oktober 1997 konkluderte derfor både Kredittilsynet, Norges Bank og Finansdepartementet med at OBOS var en kredittinstitusjon etter EF-direktivene. Bankforeningen hadde hele tiden ment at boligbyggelag som OBOS var å anse som en kredittinstitusjon. En tilpasning i forhold til bankdirektivene kunne etter departementets syn gjøres ved å endre forskriftene fra 1961 om boligbyggelagens adgang til å motta og forvalte sparemidler. Departementet viste til at norsk banklovgivning i noen tilfeller inneholdt en mer omfattende regulering enn det som følger av minimumskravene i EØS-direktivene. Kredittilsynet ble derfor bedt om å utarbeide forskriftsendringer og å vurdere om det var tilstrekkelig å legge til grunn minimumsløsninger for så vidt gjaldt boligbyggelag.

Etter mye utredning og brevskrivning konkluderte Kredittilsynet ved brev av 26. mai 1998 at OBOS drev finansieringsvirksomhet etter finansieringsvirksomhetslovens § 1-2 og påla OBOS om å søke om konsesjon, dersom virksomheten skulle fortsette. Den 13. juli 1998 søkte OBOS om konsesjon som finansieringsforetak. Kredittilsynet støttet søknaden, men gjorde oppmerksom på at «Det følger av Norges forpliktelser etter EØS-avtalen (innskuddsgarantidirektivet) at selskap som gis tillatelse til å drive virksomhet som kredittinstitusjon skal være medlem av en offentlig godkjent

innskuddsordning.»

Den 23. mars 1999 fikk OBOS konsesjon som finansieringsforetak av Finansdepartementet. Vi ble også gitt tillatelse til å danne finanskonsern. Vi hadde to andre virksomheter som også var underlagt Kredittilsynet, nemlig vårt inkassobyrå og eiendomsmevlingsvirksomheten. Vi kunne fortsette å være et boligbyggelag. Vi måtte innen 31. desember 1999 etablere en betryggende sikringsordning godkjent av Kredittilsynet.

Men det siste kravet fra Finansdepartementet var lettere sagt enn gjort.

I 1997 hadde Kredittilsynet stilt spørsmål ved om OBOS-innskytternes sikringsfond sikret sparerne midler på en god nok måte. Den 21. juni 1999 sendte OBOS søknad både til Sparebankenes og Forretningsbankenes sikringsfond om å bli medlem. Dette fikk vi ganske raskt avslag på. De ville ikke ha OBOS som medlem. I møte med oss foreslo Kredittilsynet at vi fikk en annen bank til å stille 100% garanti for innskuddene. Det protesterte vi på høsten 1999. Vi foreslo isteden en sikringsordning lik den verdipapirforetakene hadde. I januar 2000 svarte Kredittilsynet at de ikke trodde det ville være mulig for OBOS å etablere en tilfredsstillende garantiordning basert kun på bankgaranti. Kredittilsynet ville heller be Finansdepartementet om å vurdere å pålegge OBOS om å bli medlem i Sparebankenes eller Forretningsbankenes sikringsfond med hjemmel i banksikringsloven. Departementet hadde det travelt med andre viktige oppgaver. Derfor ble fristen for å etablere en sikringsordning utsatt flere ganger. Først den 30. juli 2001 svarte departementet. De var enige med Kredittilsynet om at OBOS måtte bli medlem av en av bankenes sikringsordninger. Finansdepartementet mente at det var mest naturlig at OBOS ble med i Sparebankenes sikringsfond. Departementet la også opp til at mesteparten av midlene som OBOS hadde innbetalt til Boligbyggelagens Sikringsfond, som Kredittilsynet forvaltet, kunne overføres til Sparebankenes sikringsfond. Dette var en sak OBOS hadde tatt opp med Kredittilsynet flere ganger tidligere. Men først måtte forskriften av 1961 endres, slik at dette ble lovlig.

fredag 29. desember 2000

Finansavisen 17

Vil ha fond for seg selv

Bankene stritter kraftig imot Regjeringens forslag om at ikke-banker skal kunne være medlemmer av banksikringsfondene. Dette ville gjort at blant andre OBOS kunne tilby samme sikkerhetsnett som bankene.

Av Are Haram
are.haram@finansavisen.no

Dette nettet skal sikre innskuddskundene i bankene.

OBOS-nekt

I høringsnotatet velger bankorganisasjonene OBOS som eksempel. OBOS søkte om medlemskap i begge sikringsfondene i 1998, etter å fått tillatelse til å drive finansiell virksomhet. Begge fond avsto søknaden, blant annet fordi det ville bringe OBOS' entreprenørvirksomhet inn i sikringsfondene. Hadde OBOS skilt ut finansieringsvirksomheten i eget selskap ville problemet vært løst og medlemskap ville være kulant.

FNH og Sparebankforeningen mener derfor at de som har bankvirksomhet har den adgangen de trenger og at det ville være galt å trekke inn annen type virksomhet i sikringsfondene.

Bakgrunnen for at Finansdepartementet foreslår at ikke-banker skal kunne delta i sikringsfondene er EU-bestemmelser, som fastslår at «ingen kredittinstitusjon som har fått tillatelse i denne medlemsstaten» kan motta innskudd der-

Finansdepartementet foreslår at alle norske kredittinstitusjoner må delta i et sikringsfond. Det gjelder også institusjoner som ikke er banker. Dette har fått FNH (Finansnærings Hovedorganisasjon) til å reagere kraftig. I sin høringsuttalelse tar FNH sammen med Sparebankforeningen avstand fra ideen, på vegne av det de kaller en samlet banknærings. De krever at forslaget blir utsatt inntil det er foretatt en grundigere og mer prinsipiell gjennomgang av konsekvensene.

— Forslaget er tynt begrunnet og gir heller ingen anvisning for hvilke institusjoner som er aktuelle, sier direktør Sverre Dyrhaug i FNH.

FNH og Sparebankforeningen viser til bankenes særstilling, både til å motta innskudd og når det gjelder sikkerhetskrav. Banker har ikke lov til å drive finans-fremmed virksomhet i samme selskap.

Derfor vil det være galt å pålegge andre institusjoner, med



Ved brev av 2. januar 2002 ble OBOS pålagt medlemskap i Sparebankenes sikringsfond. I brev av 2. juli 2002 fikk OBOS også unntak for noen paragrafer i banksikringsloven som åpenbart ikke passet for oss. Finansdepartementet instruerte deretter Kredittilsynet til å overføre nesten 9 millioner kroner fra Boligbyggelagens Sikringsfond til Sparebankens sikringsfond. Dette gjorde at vi egentlig betalte en betydelig inngangsbillett til Sparebankenes Sikringsfond. Mens begge bankforeningene tidligere hadde vært meget negative til oss, følte vi at ting gikk seg til underveis og at vi ikke ble møtt med negative holdninger fra bankforeningene eller bankene da vi kom med.

Det var ikke bare fordeler med å være et finanskonsern. Vi så ut til å bli rammet både av bestemmelsen om største enkeltengasjement, og om regelen om at et finansieringsforetak bare kan ha inntil halvparten av sin egenkapital plassert i aksjer og eiendom. Vi var spesielt overrasket over at vi ble rammet av reglen om største enkeltengasjement. Den sa at største utlån til en kunde maksimalt kunne utgjøre 20% av ansvarlig egenkapital. Alle våre datterselskap ble samlet sett på som en kunde. År 2000 kom Kredittilsynet på inspeksjon. De var ikke enige i at vi var et finanskonsern med såkalt konsolidert tilsyn, slik vi hadde lagt til grunn. De mente at de bare hadde tilsyn med inkassoselskapet og eiendomsmeglingen, i tillegg til morselskapet, og ikke med f.eks. OBOS Forretningsbygg AS. I Storebrand, KLP, Vital (nå DNB) hadde de også tilsyn med deres eiendomsselskaper. Da vi søkte om konsesjon hadde vi utlån til datterselskaper på ca. 1600 millioner kroner. Dette måtte reguleres ned til halvparten av bokført egenkapital i OBOS morselskap. Den var på knappe 900 millioner kroner ved utgangen av 1999. I 2001 søkte vi om unntak fra loven. Det ble avslått i 2003. I mellomtiden hadde den ansvarlige egenkapitalen til OBOS øket til 1600 millioner kroner og utlånene var redusert til ca. 1375 millioner kroner. Saken ble klaget videre til Finansdepartementet. Men den ble avslått også der. Til slutt fikk vi en mild overgangsordning fra Kredittilsynet, slik at vi i løpet av fire år måtte komme under grensen. I 2008 hadde OBOS mor en egenkapital på 3,2 milliarder kroner, og største enkeltengasjement kunne dermed være på ca. 640 millioner kroner. Vi klarte lett å tilpasse oss dette. Men det kostet penger. For OBOS lånte inn penger fra markedet til langt lavere renter enn våre datterselskaper OBOS Nye Hjem og OBOS Forretningsbygg. Dermed fikk konsernet mange millioner ekstra i rentekostnader. Bestemmelsen om at vi bare kunne ha maksimalt 50% av vår egenkapital plassert i aksjer og andeler kokte heldigvis bort. Vi søkte først om unntak i 2004. Vi fikk ikke svar på søknaden. I mellomtiden var loven endret, slik at den ikke skulle gjelde for konsernforetak. I 2007 skrev vi derfor til Kredittilsynet og påpekte det. De var enige i vår lovforståelse og behandlet derfor ikke vår søknad om unntak. Med alle de eiendommene vi etter hvert eide og alle aksjene vi hadde i våre datterselskaper, og som ble stadig større, samt aksjeporteføljen vi etter hvert hadde fått i AF-gruppen og Veidekke, var dette bra. Hadde den gamle regelen bestått, og vi ikke hadde fått unntak, ville det hemmet vår utvikling ganske betydelig de kommende årene.

Finanskrisen høsten 2008. OBOS blir med i Terra-gruppen.

Den 15. september 2008 gikk investeringsbanken Lehman Brothers konkurs. Amerikanske myndigheter grep ikke inn. Dermed ble hele verdens pengemarkeder rammet av akutt krise.

I OBOS hadde vi i lang tid følt at dårlige tider var i emning. Fra 2007 og helt til sommeren 2008 hadde Svein Gjedrem i Norges Bank satt opp renten hele 14 ganger «i små, men hyppige skritt», som han sa. Renteøkningene medførte at boligsalget stoppet opp. I 2008 satte OBOS bare i gang ett prosjekt; Lønnealleen borettslag på Tveita. Vi hadde noen hundre leiligheter under oppføring som ikke var solgt. Situasjoner med dårlig boligsalg hadde vi opplevd før. Det var vi vant med og kunne takle. Vi tok i bruk de samme virkemidlene som vi brukte på 1980-tallet. Fra april 2007 til desember 2008 falt bruktboligprisene i OBOS fra 32 000 kr/m² til 26 000 kr/m². I stedet for å sette ned prisene på nye boliger, tok vi den brukte boligen som kundene hadde i innbytte. Den kunne vi gi en bra pris for, og kundene sparte også nærmere kr. 100 000 i salgsomkostninger for sin bruktbolig. Vi etablerte en såkalt «boligbank», som kjøpte de brukte innbytteleilighetene og fikk i oppdrag å selge dem igjen så raskt som mulig. Man måtte ha både god økonomi og likviditet for å klare dette. Det trodde vi at vi hadde.

Men det som skjedde den 15. september gjorde at pengemarkedene i hele verden, også Norge stoppet opp. Det var ingen penger å få lånt verken i obligasjonsmarkedene eller i bankene. Bankene kom opp i samme problem som OBOS. De hadde forpliktet seg til store utlån, men klarte ikke å låne inn nok penger til å klare sine forpliktelser. Det var som om man var i butikken etter en stor lørdagshandel. Man dro kortet og visste at man hadde tusenvis på kontoen. Men det kom opp en beskjed om banken hadde dessverre ingen penger. De var lånt ut!

OBOS hadde store trekkrettigheter i alle de større bankene da krisen oppstod. Våre borettslag var inne i en periode med store rehabiliteringsprosjekter. OBOS hadde innvilget dem lån for å finansiere prosjektene. Hundrevis av millioner skulle utbetales til borettslagene i løpet av høsten. Dette hadde vi tenkt å finansiere med å ta opp obligasjonslån i markedet. Men obligasjonsmarkedet var i realiteten stengt. Det var ikke mulig å få tak i penger. En slik situasjon hadde vi også forutsett. Derfor hadde vi sikret oss, og betalt for, trekkrettigheter på til sammen flere milliarder kroner i alle de store bankene. Avtalen var at vi måtte ringe to dager før når vi trengte over 200 millioner kroner. Etter et par uker ringte vi DNB og bestilte 300 millioner kroner. De dro fram avtalen og viste til noen nødbestemmelser. Vi skjønte at de ikke hadde penger. Da ringte vi Nordea. Pengene kom etter et par dager. Da vi noen dager senere trengte ytterligere noen hundre millioner ringte vi igjen til Nordea. Da ble vi innkalt til møte. For å få mer penger nå, måtte vi skifte hovedbankforbindelse fra DNB til Nordea, fikk vi beskjed om. Et meget «sjarmerende» møte. Hvis Nordea hadde oppført seg annerledes hadde vi kanskje gjort det. Men med den oppførselen, syntes både Helge Lem og jeg at det var utenkelig. Etter hvert kom DNB over sjokket

og fikk mer orden på seg. I OBOS hadde vi Lambertseter Nye senter under bygging. Her trengte vi et lån på ca. 500 millioner kroner. Et slikt lån hadde vi ikke sikret oss. Vi var vant med å ta slike lån på anbud og der beste långiver fikk tilslaget. Nå var markedene stengt. DNB trakk da til og prioriterte å gi lån til oss. Det var det ikke alle som fikk.

Det gikk etter hvert opp for staten at noe måtte gjøres. Selv snakket jeg med mange. For dette var en sjokkartet opplevelse. Å se at det ikke var likviditet tilgjengelig i samfunnet, var skremmende. Alt kunne stoppe opp. Hvordan skulle vi klare å betale for oss da? Jeg prøvde å ringe gamle kjente i finansdepartementet. Men ingen der ville snakke med meg. Jeg snakket flere ganger med Bjørn Skogstad Aamo i Kredittilsynet. Jeg hadde en lang telefonsamtale med Svein Gjedrem i Norges Bank, som lå syk hjemme.

Myndighetene kom etter hvert til at den beste muligheten for å skaffe kreditt til bankvesenet og samfunnet for øvrig, var at Norges Bank lånte ut penger til såkalte Boligkredittforetak. Finansminister Kristin Halvorsen kalte ordningen for «Gullkortet». Boligkredittforetak var en ny type av finansinstitusjoner som var kommet til i Norge utover på 2000-tallet. Disse foretakene, som var eid av banker, ga lån mot 1. prioritets sikkerhet innenfor 75% av boligens verdi. Boligkredittforetakene finansierte seg i obligasjonsmarkedet ved å utstede såkalte OMF-er (obligasjoner med fortrinnsrett). Det vil si at obligasjonseierne hadde sikkerhet i alle boligpantene. På grunn av at boligkredittforetak, og lån til bolig, ble sett på som enda sikrere enn banker, fikk de lånt penger i markedet enda billigere enn bankene.

Norges Bank kom til at de kunne låne ut penger til boligkredittforetakene mot pant i OMF-er. Det ville tilføre likviditet til bankmarkedet, uten subsidier, og med god sikkerhet for Norges Bank. Problemet var bare at ikke alle banker og finansinstitusjoner hadde egne boligkredittforetak. OBOS var en av dem. Vi hadde sjekket mulighetene og delvis forberedt en søknad om å etablere et eget boligkredittforetak før finanskrisen. Men for oss, som var en ganske liten finansinstitusjon i den store sammenheng, vurderte vi det som dyrt å etablere eget foretak. Kostnader til datasystemer og rating fra et internasjonalt ratingbyrå ville koste mer enn det smakte. Vi hadde ikke stort nok volum til å dekke disse kostnadene. Vi hadde også undersøkt muligheten for samarbeid med andre bankgrupper. Det viste seg at den eneste bankgrupperingen som hadde etablert et boligkredittforetak som kunne ta imot pantobligasjoner fra borettslag, var Terra Boligkreditt. Terragruppen var en bankkonstellasjon som bestod av de 75 minste sparebankene i landet. Alle Terra-bankene benyttet seg av et eget dansk datasystem, som de var medeier i, mens resten av de norske bankene benyttet banksystemene fra Evry.

Direktør Bjørn Skogstad Aamo i Kredittilsynet sa at de kunne behandle en søknad fra oss om å etablere vårt eget boligkredittforetak i løpet av en uke! De var meget hjelpsomme og så fullt ut farene for samfunnet hvis bankene skulle stoppe opp. For oss ville en slik løsning være grei på kort sikt. Men i en normalsituasjon ville vi få alle kostnadene.

Men samtalene våre med Terra viste at de var villig til å ta imot oss som medeier

både i Terragruppen og i Terra Boligkreditt på kort varsel. Helge Lem og jeg så på det som en bedre langsiktig løsning.

Da saken kom til behandling i styret i OBOS i februar 2009 skjedde en pussig episode. En ivrig styrerepresentant valgt av de ansatte fikk med seg de to andre ansatterepresentantene og sa at de var imot at OBOS skulle gå inn i et så skandalisert selskap som Terra-gruppen. I 2007 opplevde selskapet den såkalte Terra-skandalen. Et

datterselskap av Terra-gruppen, Terra Securities, hadde plassert penger for flere norske kommuner i kompliserte amerikanske finansprodukter med høy risiko. Kommunene tapte mange hundre millioner kroner. Terra Securities AS gikk konkurs høsten 2007.

De ansattes styrerepresentanter skapte usikkerhet i styret. Flere andre styrerepresentanter begynte også å stille spørsmål om vi kunne «ofre vårt gode navn og rykte» på å bli medeiere i Terra-systemet. Jeg ble tatt litt på sengen. Jeg trodde alle skjønnte hvilken krise vi og samfunnet var oppe i. OBOS **måtte** skaffe seg tilgang på likviditet for å kunne fortsette som finansinstitusjon og som boligbygger. Terra-skandalen var det for lengst ryddet opp i. De 75 sparebankene som utgjorde Terra-gruppen hadde alle et meget godt renommé. Men jeg ble så sjokkert over oppførselen til en del av styremedlemmene at jeg sa at hvis de ikke aksepterte dette, så måtte styret selv ta ansvaret for den videre driften av OBOS. Da ville jeg ikke tørre å ha ansvaret lenger. Vi var ikke en dag for tidlig ute for å få tilgang til penger fra Terra

4 | ØKONOMI

4000000000
Torsdag 19. februar 2009

OBOS inn i Terra

■ Sikrer lån til borettslag

■ Får tilgang til «gullkortet»

Borettslag betaler nå høyere rente enn privatpersoner på boliglån. OBOS hjelper sine borettslag ved å kjøpe seg inn i Terra-Gruppen

BJØT MYHRVOLD
JON NAUGE (foto)

Finanskrisen har gjort det vanskelig å finansiere borettslag. De fleste bankene behandler lån til borettslag som næringslån. Nå bruker OBOS 100 millioner kroner på å gå inn som eier i Terra Boligkreditt (9,9 prosent) og i Terra-Gruppen (2 prosent) for å sikre muligheten til å gi sine borettslag gunstige lån.

Gullkort. Via Terra Boligkreditt får OBOS også tilgang til bruken av finansminister Kristin Halvorsens «gullkort». Bankens boligkredittforetak får tilgang til billigere innlån enn bankene ellers. Det er også gjennom boligkredittforetakene bankene har mulighet til å bruke gullkortet.

Terra Boligkreditt er foretaket det eneste boligkredittforetak som gir lån til borettslags felleslån. Uten Terra ville OBOS ha



Konsernsjefene Stein Ole Larsen (Terra-Gruppen) og Martin Møland (OBOS) ser for seg samarbeidsmuligheter også innenfor forsikring, kort og eiendomsmegling.

måttet kutte i utlånen til borettslag. Det ville gi dramatiske konsekvenser. OBOS-forvaltet

borettslag og samseler har planer for vedlikehold og rehabilitering for 2-3 milliarder kroner i år.

Dessuten ville det gi negative virkninger for arbeidsplassene. OBOS anslår at gode lån til borettslagene sikrer 3000 arbeidsplasser i byggebransjen.

land. Borettslag har etter finanskrisen opp til 0,75 prosent høyere rente enn vanlige private låneunder med pantelån, enda det ifølge Møland burde være omvendt.

Dette er OBOS

OBOS er Norges største boligbyggelag med 220 000 medlemmer.

OBOS er også finanskonsern. For et år siden var de samlede utlånene på 9 milliarder til boligkjøpere og privatpersoner.

Utlånene økte med 3 milliarder kroner i fjor.

OBOS driver også med forvaltning, næringsleiedom og eiendomsmegling.

Terra-Gruppen

Terra-Gruppen eier 78 lokale sparebanker som har en samlet forvaltningskapital på 175 milliarder kroner. Gruppen tilbyr en rekke finansielle tjenester og produkter.

Terra Boligkreditt hadde ved forrige kvartalsutlån på vel 12 milliarder kroner.

Illustrasjon: Isak



Tannleger, trykkerier og transportbyrå

Det er nå det er bra med forandring!

Kontakt oss for en samtale om bedriften din og 2009. Ring oss i dag: 22 01 57 50
Jock Inge Amesen

Sandnes Sparebank
Fra Vestlandet til Vågå
Helsø 111 01 01 01
Røstveit 107 01 21 01
www.sandnes-sparebank.no

Boligkreditt. Jeg ville i så fall gå av som konsernsjef samme kveld. Og det hadde jeg

gjort. Heldigvis var vår styreleder Jan Tore Berg-Knutsen en gammel, kunnskapsrik og erfaren bankmann. Han fikk rodd det greit i land. «Nå må vi puste gjennom nesen», sa styrelederen. Etter en omfattende debatt ble administrasjonens innstilling, skrevet av Helge Lem, enstemmig vedtatt. Opprinnelig hadde Helge Lem og jeg forhandlet oss frem til at vi skulle eie 9,9% av både Terra-gruppen AS og Terra Boligkreditt AS. Men i Terras styre var de redde for at OBOS skulle bli for dominerende. De andre bankene var små. Det slo meg at flere av bankene kom fra kommuner som hadde et befolkningsunderlag på størrelse med Tveita borettslag. Og i kommuner av denne størrelsen hadde de både kommuneadministrasjon og egen sparebank! Løsningen ble derfor at vi gikk inn som eier av 2% i Terra-gruppen AS og betalte nesten 34 millioner kroner for det, og som eier av 9,9% i Terra Boligkreditt AS for 63 millioner kroner, til sammen nesten 100 millioner kroner. Ved å bli med i Terra boligkreditt kunne vi også skaffe våre borettslag bedre lånebetingelser.

Jeg kom med i styret i Terra boligkreditt og ble raskt styreleder der. En kort stund var jeg også med i styret i Terra-gruppen. Jeg så det som en av mine oppgaver å få skiftet navn på selskapet så raskt som mulig. Det satt litt lenger inne å få alle med på enn jeg hadde trodd, selv om det også var mange som mente det samme. Men i 2013 skiftet selskapet navn til Eika-gruppen og Eika Boligkreditt.

Dagens Næringsliv
DN

Flere velger fastrente
– Da det var på det høyeste, vurderte jeg å ta opp lån for å betjene lånet. Sånn vil jeg ikke ha det, sier Bente Bergene. Side 20

Tjener på riggfiasco
Berge Bernt Larsen sitter igjen med 15 millioner, mens långiverne i PetroProd kan tape to milliarder. Side 6-7

PRIVAT **Jeg er blitt lurt trill rundt**

ØKER MEST
Torsdag 18. februar 2011
UKE 8 NR. 42 – Arg. 120
Lesetid: 25
305.000 lesere hver dag

Frykter bankkollaps
Reisefel Erik Thorsen. Side 8-9

Korrupsjonsmistanke i Innovasjon Norge Side 26-27

Desperat pengejakt i Obos

Måtte kjøpe seg inn i Terra

For å komme seg ut av en akutt pengeknipe måtte Obos-sjef Martin Mæland bla opp 100 millioner. Pengene ble brukt til å kjøpe seg inn i Terra Gruppen og Terra Boligkreditt. Side 5

NØRKELTALLENE

Børsstigning	7,02	Øst	1	Lurs	0,01	Revidertaks	221,09	3,89 %	Olje Brent, 1. pos.	40,08	4,23 USD	Prognoseledertross 3m	3,52 %	1 kvartal	Ber's ind. S&P
--------------	------	-----	---	------	------	-------------	--------	--------	---------------------	-------	----------	-----------------------	--------	-----------	----------------

God avkastning. Lave kostnader.

Flytt fripolisen din til Silver **NÅ!**
Send sms SILVER til 1960.

SILVER
www.fripolisen.no

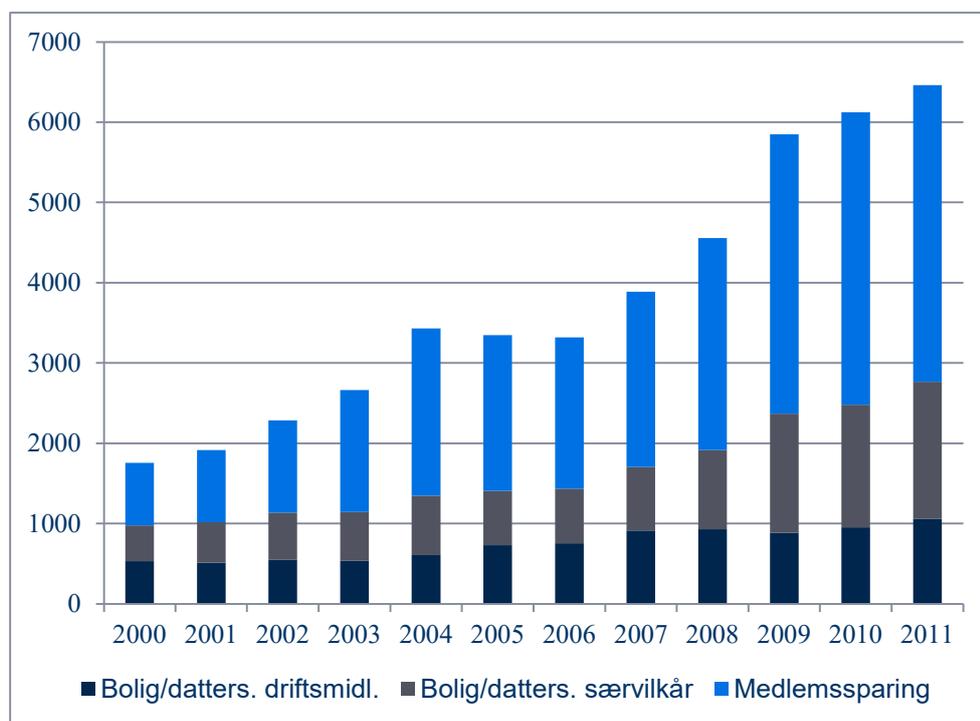
OBOS etablerer bank

På styreseminaret høsten 2010 ble det vedtatt å nedsette en prosjektgruppe for å vurdere dagens situasjon, alternativer, muligheter, konsekvenser og risiki for OBOS-konsernet ved en eventuell etablering av bank. Prosjektgruppen ble ledet av Helge Lem, som på ny skulle vurdere om vi burde omgjøre spare- og utlånsvirksomheten vår til en bank.

Vi hadde tidligere fått Basel I og Basel 2-reglene om kapitaldekning og et omfattende regelverk for øvrig. Nå var Basel 3 på trappene. Finansvirksomheten til OBOS var basert på egenutviklede datasystemer både for sparing og utlån. Det hadde fungert bra så langt. Våre egenutviklede systemer hadde dessuten vært rimelige både og utvikle og å drifte. Vår IT-avdeling hadde også her gjort en meget god jobb. Men ville de holde i fremtiden, med de økte systemkrav som myndigheten ville sette? Ville vi kunne overleve i fremtiden uten å ha kortløsninger og betalingstjenester via internett? Vi hadde sett at vi de siste årene hadde hatt en svakere volumutvikling på grensen til stillstand. Konkurransen i bankmarkedet var blitt stadig tøffere. Vi måtte få opp veksten. Prosjektgruppen la frem sin innstilling 28. februar 2011, og

konklusjonen til gruppen var at den anbefalte at vi etablerte oss som bank. Den var redd for at vi ellers bare ble en finansinstitusjon som forvaltet borettslagenes midler. Ved etablering av en bank burde det ligge store muligheter for oss innen privatmarkedet med vår store medlemsbase.

Forvaltede sparemidler Medlemmer og borettslag, millioner kroner pr. 01.01



På styremøtet i OBOS den 14. mars ble det prinsipielt vedtatt at vi skulle etablere OBOS Bank. Primært skulle dette gjøres gjennom oppkjøp av en eksisterende bank inne Terra-systemet.

Forsøk på fusjon med Bien Sparebank

Det neste halve året hadde vi samtaler spesielt med to Terra-banker. Det var Fornebubanken og Sparebanken Bien i Oslo. Vi engasjerte eksterne konsulenter til å bistå oss i vurderingene av hvilken bank som passet best sammen med OBOS og hva vi måtte gjøre for slå oss sammen. Bien var allerede omdannet til en såkalt aksjesparebank. Det vil si at banken var et aksjeselskap. Men alle aksjene var eid av Sparebankstiftelsen Bien. Det var derfor lettere for OBOS å bli medeier i denne banken.

På styremøtet den 21. november 2011 la administrasjonen frem et forslag om at OBOS skulle kjøpe aksjemajoriteten i Bien Sparebank. Sparebanken Bien var stiftet i 1885 og var eneste gjenværende sparebank i Oslo. Det ble foreslått å gjøre en rettet

emisjon mot OBOS. Betalingen for aksjene skulle være et tingsinnskudd bestående av vår spare- og utlånsvirksomhet. Vårt eierforhold i banken skulle bestemmes ut fra hvor stort volum vi tilførte sammenlignet med hva Bien hadde fra før. Det var enighet om at OBOS skulle eie 87,5% og Sparebankstiftelsen Bien skulle eie 12,5%, og banken skulle hete OBOS Sparebank. Planen var at transaksjonen skulle gjennomføres 30. juni 2012. Ved at vi la vår finansvirksomhet inn i Bien hadde vi også løst problemet med hvilket datasystem vi skulle velge. Bien brukte systemene til Terra-gruppen, det såkalte SDC-systemet, (Scandinavian Data Center). Det var dansk og utviklet som et alternativ til Evry-systemene, som de små bankene ikke var fornøyd med.

Begge styrene sluttet seg til fusjonsplanene. Det var også enighet om at banksjefen i Bien, Hans Grøholt, skulle bli banksjef i den sammenslåtte banken. Om kvelden den 5. desember var Helge Lem og jeg nede i lokalene til Bien og holdt en presentasjon for alle de tillitsvalgte i bankens styre og forstanderskap. Vi syntes at vi merket en viss skepsis til planene. Den 14. desember var vi i konsernstyret i Terra-gruppen og presenterte planen. Men det var ingen glød og engasjement fra Grøholts side. Det hadde kanskje gått opp for han at med OBOS som nesten 90%-eier av banken ville vi ikke bare sitte å se på at han drev den videre som før. Vi ønsket selvsagt å integrere den så mye som mulig med øvrig OBOS-virksomhet, for å få flest mulig kunder og for å gi best mulig service til våre medlemmer og borettslag. Utover i januar 2012 snakket vi med flere styremedlemmer i Bien. Vi sa at dersom de ikke var bekvem med fusjonen var det kanskje like greit å avlyse den. Vår vurdering var at det var bedre å gå videre på egen hånd enn å få en evig diskusjon mellom staben i Bien og oss i OBOS om hvordan banken skulle drives.

Den 25. januar hadde Aftenposten en dobbeltside om «Den lille Bien som levde alene i 127 år», men som nå skulle bli til OBOS Sparebank. Ironisk nok hadde vi da nettopp blitt enige om å droppe hele fusjonen. Så dagen etterpå kunne Aftenposten meddele at «Bien Sparebank forblir selvstendig».



1885 GÅR: U.S. Fotoene viser de åttende og niende år for Hammersborg. Spareforeningens bygning hadde tidligere sitt eget hus der Stortorv i utkanten Hammersborg, rett bak Torgvakt.

«Mannen fra Bien»
 Han var utvilsomt en av de mest populære og mest respekterte i byen. Han var en av de mest populære og mest respekterte i byen. Han var en av de mest populære og mest respekterte i byen.



SILVJE SÆVIG. De nye serverer er utvilsomt de mest populære og mest respekterte i byen. Han var en av de mest populære og mest respekterte i byen.



12.1.12 I HÅNDTAK: Spareforeningens nye styre er utvilsomt en av de mest populære og mest respekterte i byen.

Har mange av kontonummene i hodet

Den byggete bak skranken da månedens var 175 kroner. I dag er Hagbladet klar over at den ikke er siste «bankdamer».

«Jeg kan ikke si noe for det. Kontonummene er i hodet mine og i hodet mine. Kontonummene er i hodet mine og i hodet mine. Kontonummene er i hodet mine og i hodet mine.

SOMMEREN GJØR HODENE. Spareforeningens nye styre er utvilsomt en av de mest populære og mest respekterte i byen.

Den lille Bien som levde alene i 127 år

I 1885, på Hammersborg, kom den til verden. Navnet var Bien. Og denne lille banken har faktisk klart seg helt alene – helt til nå. Om kort tid blir byens aller siste lokale bank slukt av OBOS. Hva vil skje med særeppet? Og all personlig service?

Christiane Bank og Creditbank. Alle sammen var utvilsomt lokale banker for Hammersborgs borgere. I dag er særeppet overtatt av internasjonale finanskonserner. Spareforeningens Bien er helt alene igjen som den eneste lokale bank i Hammersborg.

«Det er godt at vi ikke blir overtatt av OBOS. Da ville alle bankene snart ha forsvunnet.»

«Det er godt at vi ikke blir overtatt av OBOS. Da ville alle bankene snart ha forsvunnet.»



12.1.12 I HÅNDTAK: Spareforeningens nye styre er utvilsomt en av de mest populære og mest respekterte i byen.

STURLE SCHOLZ NÆRØ
 sturle.nero@aftenposten.no

«Det er godt at vi ikke blir overtatt av OBOS. Da ville alle bankene snart ha forsvunnet.»

«Det er godt at vi ikke blir overtatt av OBOS. Da ville alle bankene snart ha forsvunnet.»

«Det er godt at vi ikke blir overtatt av OBOS. Da ville alle bankene snart ha forsvunnet.»



12.1.12 I HÅNDTAK: Spareforeningens nye styre er utvilsomt en av de mest populære og mest respekterte i byen.

Bien Sparebank forblir selvstendig

Oslos siste lokale bank avlyser samarbeidet med OBOS. Dermed forblir Bien Sparebank like selvstendig som den har vært i snart 127 år.

STURLE SCHOLZ NÆRØ
 sturle.nero@aftenposten.no

Aften bragte i går en større reportasje om den lille finansinstitusjonen i Teatergaten. Etter planen skulle Bien løpet av våren ha blitt til OBOS Sparebank.

«Det er grenser»
 Omtrent samtidig med at går-dagens avis ble trykket, trakk banken seg fra forhandlingene

går, er samtlige av Oslos «egne» banker for lengst overtatt av nasjonale og internasjonale finanskonsern.

– Forhandlingene har pågått siden i høst. Det var en spennende strategisk utfordring å forsøke å utvikle et samarbeid med OBOS. Til slutt fant administrasjon og styre ut at det er bedre å fortsette på egenhånd, som en liten sparebank med veldig personlig service og oppfølging. Bien er solid, med en egenkapital på 2,5 milliarder kroner. Også soliditeten er meget god, fremholder banksjefen.

«Mannen fra Bien»
 Den daværende Spareforeningen Bien kom til verden på Hammersborg sommeren 1885. Opprinnelig drev den kun med



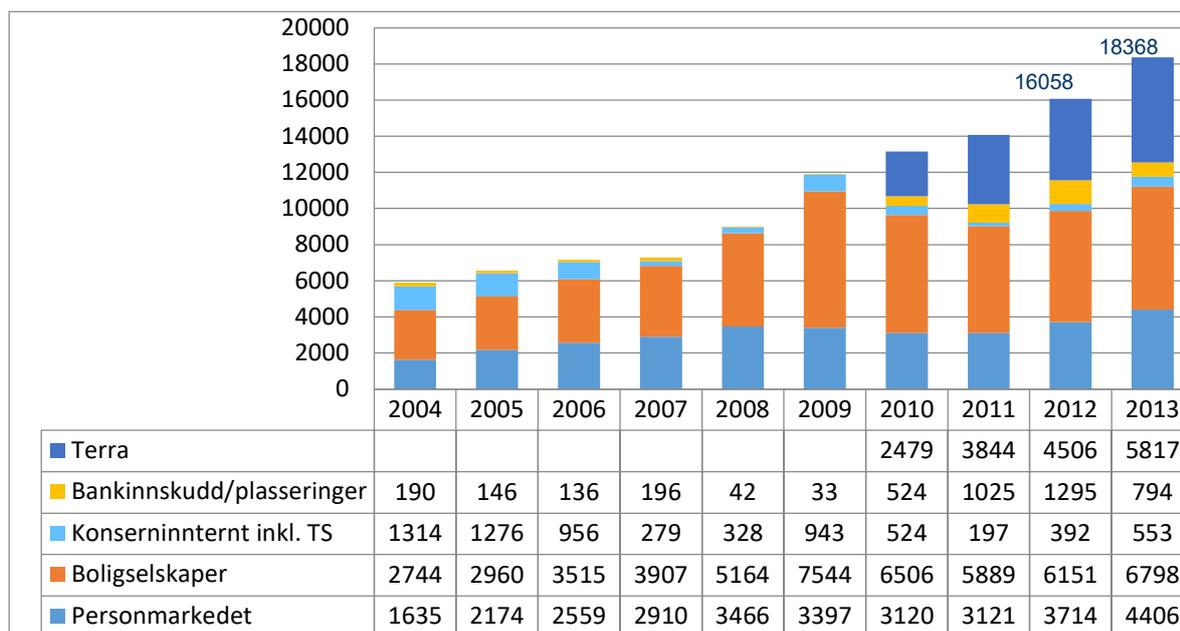
Etablering av egen bank.

Ette bruddet med Bien arbeidet vi videre med å etablere en bank på egen hånd. En av de viktigste beslutningene var å velge datasystem. Siden vi ikke ble med i Bien, som hadde SDC som datasystem, stod vi fritt til å velge mellom dette og Evry, som tidligere het EDB Businesspartner. Etter lange og kompliserte forhandlinger med Terra-systemet kom vi til at systemet deres var for risikablet for oss å bruke. Deres avtalestruktur var heller ikke god, særlig når det gjaldt konsekvenser ved manglende leveranse. Systemet var også mer designet for mindre banker enn oss. I Evry ville vi bli en ordinær kunde. Der kunne vi også håpe at de store bankene brøytet litt vei for oss. I Terra og SDC-systemet ville det fort være omvendt. Det kunne bli tungt. Vår påtenkte banksjef Marit Midttun, som tidligere hadde vært nestleder i Bien, mente også at Evry-systemene ville være mye bedre for OBOSBanken. Å ikke velge Terras system var politisk vrient. Det gjorde at vi som største eier i både Terra og Terra Boligkreditt, ville bli stående utenfor det som var det viktigste interessefelleskapet i Terra-gruppen, nemlig bankenes datasystemer. Vår viktigste grunn til å bli med i Terra, var uansett ikke å få tilgang til et datasystem, men til Boligkredittselskapet. Etter flere styrebehandlinger valgte styret i OBOS den 27. august 2012 å gå for Evry-systemet, som alle de store bankene benyttet. Det medførte stor misnøye i Terra-gruppen.

Den 19. november besluttet styret å sende konsesjonssøknad til Finansdepartementet om å etablere OBOSBanken og søknaden ble sent to dager senere. Da trodde vi at vi hadde forberedt det meste for omdanne vår gamle Lån & Spar-avdeling i OBOS til OBOSBanken. Det var en grundig søknad utarbeidet av vår egen advokat Boddvar Kaale, med vedlegg var den på ca 50 sider. Konsesjonssøknader skal alltid først behandles av Finanstilsynet. De brukte bare vel to måneder på å anbefale at vi fikk konsesjon. Nøyaktig seks måneder etter at vi sendte inn vår konsesjonssøknad fikk vi svar fra Finansdepartementet.

**Utlån til personmarkedet og
boligselskaper inkl. Eika Boligkreditt**

millioner kroner pr. 31.12



OBOS søkte om å få opprette en forretningsbank, og fikk konsesjon til det, og til å eie banken 100% gjennom datterselskapet OBOS Finans Holding AS, som fra før eide OBOS Forsikring. Finansdepartementet var kommet til at OBOS ikke kunne eie et forsikringselskap eller banken direkte. OBOS Finans Holding AS ble derfor startet da vi etablerte OBOS Forsikring AS i 2007.

Det ble ingen sparebank av oss, det ville ikke vært mulig. En aksjesparebank ville ikke vært praktisk. Konsesjonene ble gitt på en rekke vilkår. De fleste var på plass før vi fikk konsesjonen og 11. juni 2013 fikk vi beskjed om at alle vilkår var oppfylt og banken kunne startes.

Men vi fikk oss en liten overraskelse. Ett av vilkårene fra finansdepartementet var at OBOSBanken ikke kunne yte kreditt til andre selskaper i OBOS-konsernet. Vi fikk en sterk innstramning da vi ble en finansinstitusjon i 1999 og ble rammet av regelen om største enkeltengasjement. Dette reduserte dramatisk ytterligere muligheten for OBOS til å låne til sine datterselskaper. Men å ikke kunne låne ut noe som helst til f. eks. OBOS Forretningsbygg AS, syntes vi var rart. Vi klaget til finansdepartementet over vilkårene. Da vi fikk konsesjonen trodde vi at dette bare gjaldt i overgangsperioden der vi flyttet virksomheten over fra OBOS til banken. OBOS kunne jo låne penger til datterselskaper, dog innenfor regelen om største enkeltengasjement. Men finansdepartementet stod på sitt. Dette var en standardformulering for hindre at vi drev såkalt «bankiervirksomhet». I sitt svarbrev til oss presiserte departementet dette ytterligere. Dermed var det helt slutt på at OBOS kunne låne penger til egne datterselskaper. Vi måtte være glade for at OBOS nå hadde en så solid egenkapital at vi kunne klare oss uten. Både banken og OBOS fortsatte sin raske vekst, og banken

har ved utgangen av 2018 mer enn fordoblet sin forretningskapital (forvaltningskapital+ plassert i Eika og OBOS Boligkreditt).

Og til slutt ble vi medlem av Bankforeningen, som jeg opp gjennom årene ikke hadde opplevd som noen venn av OBOS eller boligkooperasjonen. Og vi ble ønsket varmt velkommen. Tidene hadde forandret seg.

Utleieboliger i OBOS.

OBOS var på mange måter stiftet som en motpol til det man i gamle dager kalte for «gårdeierveldet». Før krigen lå det aller meste av Oslos boligmasse innenfor dagens Ring 2, og det aller meste av dette igjen var utleieboliger. Hele 75% av Oslos befolkning bodde i utleieboliger ved krigens slutt. Det var derfor god klangbunn for Arbeiderpartiets program om at «alle skulle ha rett til å eie sin egen bolig, alene eller i felleskap med andre», som det stod i programmene etter krigen. OBOS og boligkooperasjonen ble redskapet som staten og kommunene brukte for å skaffe boliger til folk flest.

I tillitsmannsapparatet i OBOS, og spesielt blant den eldre garde i representantskapet, var det en klar oppfatning av at OBOS var en organisasjon for folk som bodde i borettslag som de eide selv, eller for medlemmer som ønsket å få seg en slik bolig. Vi var ikke en organisasjon som drev med utleieboliger. Dette var også tenkningen da borettslovene ble laget. Boligbyggelagene hadde ikke lov til å permanent eie utleieboliger.

Men etter at Willoch avregulerte bankene, ble det mye lettere for folk å få lån, og boligprisene steg kraftig. Fra 1985 til 1987 hadde vi den såkalte «jappetiden», der folk tok opp store personlige lån og hadde et høyt forbruk. Som vist i grafen på side 64 steg boligprisene i OBOS fra kr. 3 990 per m² høsten 1985, til kr. 7170 per m² høsten 1987. De steg videre til kr. 9 250 i annet halvår 1988. I oktober 1988 passerte prisene toppen på over kr 10 000 per m². Så begynte de å synke og ble halvert frem til 1993.

De økende boligprisene satte i gang en debatt om hvor vanskelig det var for unge og vanskeligstilte på boligmarkedet. Byfornyelsen hadde pågått i nesten ti år. Den hadde medført at mange av de rimeligste utleieboligene i Oslo var blitt borte. Bakgårder var revet. Bygårder var fornyet. Der ble små leiligheter gjerne slått sammen til større leiligheter. Etter rehabilitering ble bygårdene som regel gjort om til borettslag eller selveierboliger. Disse leilighetene ble ikke prisregulert, med unntak av de første

årene, fordi som va fornyet av OBOS og USBL. Det ble langt færre utleieboliger. Alt dette medførte at boligprisene steg sterkere enn man noensinne kunne huske å ha sett. Det skapte uro og politisk debatt. Alle de politiske ungdomspartiene engasjerte seg i debatten. Det ble etterhvert et krav om at det måtte bygges flere utleieboliger. Selv om de fleste mente det var riktig å holde fast ved målet om at alle burde eie sin egen leilighet, så mente også stadig flere at det var behov for utleieboliger som et supplement, bl.a. for unge mennesker på vei inn i boligmarkedet og for folk som bare skulle være for eksempel i Oslo i ett år eller to. Det var også et stort behov for studentboliger.

Utleieboliger for ungdom kom politisk på moten

Høsten 1986 nedsatte NBBL et eget leieboligutvalg som skulle se på de juridiske sider ved utleie i boligsamvirket. Utvalget ble også bedt om å vurdere finansieringsmessige forhold og å foreslå løsninger på forvaltningsmessige forhold. Leder for utvalget ble den kjente SV-politiker Roar Wiik, som var daglig leder i det statlige «Selskapet for innvandrerboliger». Andre medlemmer var dommer John Grini, advokat Per Aavatsmark fra Leieboerforbundet og finansdirektør Bjørnulf Sandberg fra OBOS. Sandberg hadde innad i OBOS i lengre tid vært en varm talsmann for at vi burde bygge utleieboliger. Utvalget avga sin innstilling den 20. mars 1987. Utvalget foreslo at boligsamvirket snarest burde komme i gang med å bygge utleieboliger. Men den tids høye renter, var dette ikke mulig uten subsidier. De foreslo derfor at Husbanken ga et vanlig grunnlån og et såkalt «utleielån» som toppfinansiering istedenfor innskuddene i vanlige borettslag. «Utleielånet» måtte være rente og avdragsfritt, helst for et ubegrenset tidsrom, men at det kunne tas opp til vurdering hvert 10. år. Slik som boligbyggelagsloven var formulert hadde ikke boligbyggelagene den gang ikke anledning til å eie utleieboliger. For å drive med dette måtte det derfor gjøres gjennom for eksempel en boligstiftelse.

Høsten 1987 var det kommunevalg. NBBL var ikke alene om å engasjere seg for utleieboliger. Oslo Høyre hadde også satt ned et utvalg som avga sin innstilling den 10. mars. Oslo Høyre gikk også inn for å bygge utleieboliger for unge i etableringsfasen. De foreslo at det ble bygget flere mindre leiligheter, at forbudet mot ett-roms leiligheter ble opphevet, og at kommunen inngikk et samarbeid med OBOS, der OBOS frigjorde leiligheter mot at kommunen skaffet OBOS tomter og at det ble bygget 10% utleieboliger på nye boligfelter. Det ble en slags politisk kamp om hvem som var først og best.

Den 21. februar holdt statsminister Gro Harlem Brundtland en tale på AUF's landsmøte. Den ble anslaget for statens nye satsing på utleieboliger. Her sa hun at de som har tapt på utviklingen de siste årene er den yngste generasjonen på boligmarkedet, som både møter høye boligpriser og høye renter. Som et strakstiltak ville Regjeringen heve Husbankens ramme til etableringslån med 350 millioner kroner for 1987. Det ville gi 3 500 flere lån til førstegangsetableringer. I tillegg sa hun at regjeringen arbeidet med et opplegg for etablering av utleieboliger. For å få fart på opplegget var Regjeringen innstilt på å sette i gang forsøksprosjekter i samarbeid med interesserte kommuner og organisasjoner, og ville stille 50 millioner kroner til disposisjon for dette i 1987. Her hadde det vært god kontakt mellom regjeringsapparatet og NBBL. For dette var nesten helt det samme som kom i NBBLs utredning som ble avlevert en måned senere. Bjørnulf Sandberg hadde laget dette opplegget til finansiering allerede i 1986.

Allerede den 17. mars la jeg saken frem for styret i OBOS, med forslag om at vi gikk i forhandlinger med Oslo kommune om å starte et prøveprosjekt. Etter statsministerens tale hadde jeg vært i kontakt med både ekspedisjonssjef Jan Kristiansen i Kommunaldepartementet og byråd Michael Tetzschner i Oslo kommune. Tetzschner var opptatt av å vise at Oslo kommune og Høyre var like engasjert i denne saken som Ap-regjeringen.

OBOS holdt på den tiden på med å utvikle et boligprosjekt i Hedmarsgata 3, 5, 7, 9 og 11 på Vålerenga. Prosjektet hadde av flere grunner gått tregt. Det stod et par gamle gårder på eiendommene. En natt ble gårdene okkupert. Husokkupantene var imot at man rev gårder med rimelige utleieboliger og i stedet bygde dyre borettslagsleiligheter. Jeg kom raskt til at dette var et perfekt prosjekt å gjøre om til utleieboliger. Jeg engasjerte personlig arkitekt Truls Thorenfeldt til å tegne et utleieboligprosjekt for oss. Han hadde tegnet noen meget bra prosjekter for oss på Grünerløkka. Men et slikt prosjekt måtte kunne realiseres raskt for få være med i forsøksordningen. Jeg kontaktet derfor adm. direktør Inge Dolve i firmaet Moderne Bygg AS, som hadde bygget mye for OBOS opp gjennom årene. Jeg hadde bare noen måneder tidligere vært i en radiodebatt med han sammen med NRKs mangeårige økonomimedarbeider Jens Sollie. Der hadde Inge Dolve tatt til ordet for at OBOS måtte velge totalentrepriser som ble utviklet i samarbeid med entreprenøren. Nå ble han tatt på ordet. Han sa senere at dette ikke ble så lett. For våren 1987 hadde Moderne Bygg ingen ledige ressurser. Men han klarte allikevel å gi oss et akseptabelt tilbud. Truls Thorenfeldt hadde tegnet et meget effektivt utleieboligprosjekt. Snittstørrelsen på leilighetene var på 45 m². det var 52 to-roms leiligheter på 41 m² og 27 tre-roms på 52 m² pluss en fire-roms og fire ett-roms leiligheter. Husbanken

hadde den gang en regel om at det minste de kunne finansiere var to-roms leiligheter på minimum 56 m². Disse leilighetene var mindre. Jeg inviterte kommunalminister William Engeseth til kontoret mitt og viste han tegningene. «Skal leilighetene være sååå store?», utbrøt han. Dette var jo rene luksusen i forhold det han hadde måttet ta til takke med da han studerte i Oslo. Vi ble raskt enige om at han skulle få Husbanken til å godkjenne disse. Deretter gikk turen til Stortingets kommunalkomite. Der var det også stor anerkjennelse for raskt og godt arbeid. Men alle syntes at leilighetene var vel store. Det syntes byråd Michel Tetzschner også. Han lovet å gjøre sitt beste for at byggesaken gikk raskt igjennom i de kommunal organer. I månedsskiftet mai/juni hadde vi alle planer klare for kommunal godkjenning. Bjørnulf Sandberg og jeg gikk til kommunen for å prøve å få planene raskt igjennom. Også kommunens saksbehandlere mente at leilighetene var alt for små. Da vi påpekte at byråd Tetzschner, kommunalministeren og Stortinget mente at de var for store, la saksbehandleren seg flat. Han skjønnte at dette var en politisk prioritert sak. Men kunne vi lage leilighetene slik at to mindre leiligheter senere kunne slås sammen og bli gjennomlyste, lurte han på? Det kunne arkitekt Thorenfeldt vise han at vi allerede hadde tenkt på. Det ville være en relativt enkel operasjon å slå sammen to små boliger til en stor. I oktober hadde vi fått alle kommunale tillatelser. Like etter startet vi rive- og gravearbeidene. Jeg har i alle mine år i OBOS aldri opplevd en så rask saksbehandling. Når noe er politisk prioritert er det utrolig hva man får til.

Også i Husbanken gikk saksbehandlingen greit. Fordi alle var opptatt av at nå skulle ting skje raskt så aksepterte de at vi satte i gang før Husbanken hadde ferdig behandlet saken. De var blitt holdt fullt orientert hele veien. Men i kjent Husbankstil fikk vi ikke finansiert hele byggekostnaden. Husbanken gikk ut fra sine egne beregninger over et slikt bygg skulle koste å bygge basert på kostnader fra bygg over hele landet. I Oslo var det alltid dyrere å bygge. Vi var derfor vant med at OBOS ofte måtte bistå med toppfinansiering for å få et borettslag fullfinansiert. Husbanken ga heller ikke lå til parkering. I Hedmarksgata var det parkeringskjeller under hele huset, så det var muligens grunnen til at vi ikke fikk fullfinansiert bygget. Av total byggekostnad på 46,2 millioner kroner fikk vi 29,5 millioner kroner i ordinært Husbanklån og 12,0 millioner kroner i rente og avdragsfritt utleielån. Toppfinansieringen på 4,8 millioner måtte OBOS skaffe. Det ville ikke blitt mange utleieboliger i Oslo hvis man ikke hadde hatt OBOS i ryggen.

Thorenfeldt tegnet mange av soverommene så små at det bare var plass til en dobbeltseng inne i soverommet. Endeveggen stod ved enden av senga. For å komme seg ut av rommet ble det laget en skyvedør på hver side av dobbeltsenga. Jeg har senere fått høre at noen kaller dette for en Laila-løsning, visstnok etter en

saksbehandler i Husbanken som kom opp med denne smarte løsningen. Men dette hadde Thorenfeldt tegnet for oss antagelig mange år før Laila begynte i Husbanken.

I løpet av sommeren 1987 kom Kommunaldepartementet ut med forslag til standardvedtekter for Utleieboligstiftelser. I samtalen med Oslo kommune ble vi enige om å opprette en stiftelse sammen med kommunen, der også USBL ble med. (Ja, de har fått mye gratis av oss opp gjennom årene). Stiftelsen fikk navnet UBO Boligstiftelse, og startkapitalen ble satt til kr. 500 000. Oslo kommune gikk inn med kr. 200 000, USBL med kr. 50 000 og OBOS med kr. 250 000. Michael Tetzschner ville ikke på noen måte ha formell kontroll over denne stiftelsen. Husbankrenten var den gang 5% det første året. Så øket den med en prosentenheter i året til 12% (senere 13%) i det 7. året. Hvis man startet husleieberegningen basert på 5% rente, ville rentebelastningen og dermed husleien stige med 16,7% fra år en til år to, når renten øket. Michel Tetzschner sa at han ikke ville ha folk hylende på Bystyrets galleri når husleien gikk opp. Fastsettelsene av husleiene i stiftelsen skulle ikke være en kommunal sak. Men kommunen ble med i stiftelsens styre. De fikk to representanter, USBL en og OBOS to styremedlemmer. På styremøtet i OBOS den 24. august ble opprettelsen av stiftelsen godkjent. Kommunen stilte med tunge representanter til styret, anført av byutviklingsdirektør Rolf H. Jensen.

Den 2. februar 1987 begynte Fritz Huitfeldt som eiendomssjef i OBOS. Han hadde tidligere sittet i styret oppnevnt av Oslo kommune. Fritz hadde i oppgave å kjøpe boligtomter for OBOS og å forvalte egne eiendommer som skulle utvikles til boligprosjekter. Han fikk også ansvaret for å følge opp eiendommene i Hedmarksgata. Etter at eiendommene ble okkupert var ikke det noen lystelig jobb. Fritz fikk bilde av seg selv på krykker på førstesiden av Klassekampen. Da vi skulle starte byggearbeidene måtte okkupantene ut. Det ble store avisoppslag med bilder av de stakkars okkupantene. En mann fra Vålerenga ringte meg og sa at en som var på bildet så visst ikke var noen stakkars okkupant. Han bodde i eget hus på Vålerenga. En gammel dam ringte meg også. Hun presenterte seg som bestemoren til en av okkupantene. Hun spurte hvor disse gamle bygningene var verdt. Jeg tror jeg sa at de nok ville koste 12-13 millioner kroner. Da spurte hun om hun kunne få kjøpe eiendommene for den prisen, for hennes kjære barnebarn ville så gjerne bo der.

Da vi skulle starte byggearbeidene hadde vi en pressekonferanse. Der dukket Klassekampen opp med 20 okkupanter på slep. De hadde med seg ferdige manus til protester og resolusjoner. Da de hadde snakket ferdig spurte jeg hvem av dem som het «Rita». Hun rakk opp hånden. Jeg hilste fra hennes bestemor som ville kjøpe eiendommene, så fattig var hun nok ikke. Det ble munterhet i forsamlingen og hun ble flau. Så spurte jeg han som eide hus på Vålerenga hvor mye det hadde kostet.

Han kjente jeg igjen fra bildet og beskrivelsen innringeren hadde gitt meg. Han ble meget flau, for han trodde åpenbart at ingen visste at han eide et hus. Det ble munterhet i forsamlingen og den litt truende stemningen som var ved begynnelsen av møtet løste seg helt opp da okkupantene forlot salen. Da hadde de også fått vite at det skulle komme 84 nye rimelig utleieboliger istedenfor de falleferdige rønnene de hadde okkupert.

En sak som skapte mye irritasjon for oss senere var eierforholdet til tomten. Husbanken forlangte rent generelt at tomtene måtte eies av kommunene og festes bort til utleiestiftelsene på rimelige vilkår. Vi solgte derfor tomten vår til Oslo kommune for kr. 1 775 000, en svært beskjeden pris, som lå langt under markedspris. UBO festet så tomten av kommunen. Vel ti år senere, i 1999, tilbød kommen UBO/OBOS Utleieboliger AS å kjøpe tomten tilbake for 15 millioner kroner, nesten det tidobbelte. Det ergret oss sterkt. Det ble heller ikke noe av. Da kommunen i 2014 kjøpte alle utleieboligene fra OBOS løste problemet seg også praktisk. Kommunen også eier og bortfester for flere av de første tomtene som vi bygget utleieboliger på.

I juli 1987 vedtok regjeringen å nedsette den såkalte «Boligetableringsutredningen». Jeg ble leder for den såkalte referansegruppa. De andre medlemmene var lederne av de politiske ungdomspartiene. Det var Jens Stoltenberg fra AUF, Børge Brende fra Unge Høyre, delvis supplert av Elisabeth Aspaker, Marit Arnstad fra Senterungdommen, Trond Nystad fra Kr.Fs Ungdom og Per Sjøholm fra LO. Utvalget avga sin innstilling i tre bind i september 1988. Med som utreder var bl.a. Husbankdirektør Ivar Leveraas.

Utredningen ga en meget god oversikt over etableringsproblemene. Unge Høyre kom antagelig til at den medisinen som vi foreskrev var for sosialdemokratisk. De trakk seg da de hadde lest utredningen, en måned før den ble offentliggjort, med begrunnelsen at framdriften av utredningen var for dårlig. Jeg tror vel heller at Børge Brende ikke likte helt den rollen vi tillat Husbanken i boligpolitikken. Sammen med meg var Ivar Leveraas meget aktiv i gruppa og det ble kanskje for mye av det gode. Etter at utredningen i praksis var ferdig skrevet trakk de seg fra utvalget i august 1988. Utredningen ble overlevert kommunalministeren 14. september. Når man tar på seg de lange brillene må det vel kunne innrømmes at utredningen neppe har satt store og varige spor etter seg i bolighistorien.

Prosjektet i Hedmarksgata 3-11 ble ferdig sommeren 1988. I dette prosjektet fikk kommunen rett til å besette 40% av boligene. Deres krav var inntil 50%. Det var i utgangspunktet en forutsetning fra Husbanken at kommunene skulle stille med rimelige tomter for at man skulle få utleielån. Videre ble det forutsatt at kommunene skulle besette en stor del av boligene som Husbanken finansierte.

Utleieboligene var i utgangspunktet beregnet på ungdom under 30 år og ikke generelt for vanskeligstilte. Dette ble tolket slik at OBOS tildelte sin del av boligene til ungdom og kommunen tildelte sine boliger til vanskeligstilte, men prøvde å prioritere ungdom. I Hedmarksgata viste det seg at når 40% av beboerne var kommunale klienter, ble dette for mye i samme bygg. Vi fikk store problemer med orden og hærverk. En narkoman som kommunen hadde flyttet inn, ødela en leilighet for over 250 000 kroner. Vi etablerte relativt raskt en slags beboerstyrer i utleieboligene, slik at vi fikk et bindeledd mellom oss og beboerne. Dermed kunne vi raskt få melding når ting ikke fungerte. Problemene i Hedmarksgata ble så store at vi måtte ta dem opp med kommunen. Vi ble enige med byråd Sigurd Østen at vi i fremtiden skulle ha litt lavere kommunal andel av boligene, og at kommunen silte sine klienter bedre. Folk uten bo-evne kunne ikke flyttes inn i nye leiligheter.

Formål og målsettinger for UBO

Våren 1988 la Byrådet i Oslo frem en sak for bystyret om status i UBO og formålet til stiftelsen. Her stod det at intensjonen var å bygge små og rimelige boliger, som i hovedsak skulle benyttes som gjennomgangsbolig for ungdom. «Husbanken legger vekt på at boligene normalt ikke skal være større enn 50 m², og at beboerne skal ha begrenset botid», stod det bl.a. i saken. Videre het det at det var et mål å oppnå variert beboersammensetning. Inntil halvparten av boligene skulle tildeles av kommunen og resten av OBOS/USBL. Inntil halvparten av de boligene som kommunen tildelte skulle gå til ungdom i en vanskelig sosial/medisinsk livssituasjon. Kommunens øvrige kvote skulle tildeles etter behovsprøving. Kommunen satte aldersgrensen for ungdom til 25 år. I OBOS satte vi den til 30 år. Botiden skulle begrenses til 3-5 år. Det skulle tas sikte på å skaffe inntil 300 leiligheter pr. år frem til år 2000. Byrådet pekte også på at Husbankens lånerammer var for knappe til å dekke alle kostnadene ved bygging i Oslo, særlig i indre by.

Byrådet redegjorde også for at UBO våren 1988 arbeidet med hele 13 andre prosjekter, som alle var navngitt. Da det kom til stykket viste det seg at bare fire av disse ble realisert. Tre i regi av OBOS og ett i regi av USBL.

Husleiefastsetting i UBO

I 1988 var startrenten i Husbanken 5% og den økte med en prosentenheter per år til 12% i det 7. året. Det var ingen krav om at utleieboligene skulle leies ut til noen form for selvkost. Men det var en forutsetning at leien skulle være rimelig, dvs. under markedsleie. Jeg så raskt at dette kunne bli et problem. Ved beregning av husleiene i Hedmarksgata la vi inn høye driftskostnader. Det viste seg at de ble adskillig høyere enn vi forutså, og mye høyere enn i borettslag. Det var hard bruk av både bad og

kjøkken, samt i oppgangene. Men mesteparten av husleien gikk til å betale renter i Husbanken. Vi regnet raskt ut at når Husbankrenten passerte 8-9% ville husleien i UBO bli høyere enn markedslei. Det var selvsagt en umulighet. Jeg resonerte som så: Det er kommet mange boligstiftelser. De er ikke så gode som oss til å forvalte boliger. Når Husbankrenten går over 8% vil de ikke ha høye nok husleier til å kunne betale alle rentene i Husbanken. Dette vil skje tidligere i de andre stiftelsene enn hos oss. Da må staten og Husbanken finne på noe for å unngå at disse stiftelsene går konkurs. Jeg hadde vært mange ganger i Sverige og studert utleieboliger i SABO, den svenske allmennyttige boligorganisasjonen for utleieboliger. Medlemmene i denne organisasjonen var kommunale selskaper eller stiftelser, som eide til sammen over en million svenske utleieboliger. I Malmø hadde den kommunale utleieorganisasjonen vært (nær) konkurs tre ganger. Som en av direktørene der forklarte: Når rentene og andre kostnader gikk opp svarte man med å øke husleiene. Men når husleien økte fikk man problemer med å leie ut. Det for dyrt. Dermed sank inntektene i stedet for å øke.

Dette måtte vi unngå. Det var viktig å ha leid ut alle boligene hele tiden. I motsetning til de fleste andre boligstiftelsene startet vi med å fastsette husleien beregnet på 7% Husbankrente og ikke 5%. Det ga oss et likviditetsmessig overskudd de første par årene. Dermed slapp vi også å øke husleien med over 15% etter ett år, når Husbankrenten gikk opp fra 5% til 6%. (En renteøkning fra 5 til 6% er en økning på 16,67%). I 1991 begynte vi allikevel å bli litt bekymret. Da dekket ikke husleien i Hedmarksgata lenger rente- og driftskostnaden til eiendommen. Vår økonomiavdeling laget stadig nye likviditetsanalyser for å følge med. Men fra 1990 fikk vi inn nye utleieboliger som gav likviditetsmessig overskudd de første par årene.

I 1992 kom omslaget. Da begynte rentene i Norge å synke. Bankrentene sank fra 15-16% til 8-9%. Husbanken lå alltid litt etter i sin rentefastsettelse, både når rentene gikk opp og ned. Topprenten i Husbanken ble satt opp fra 12% til 13% i 1990. De neste årene sank Husbankrenten til 11% fra sommeren 1991 og videre ned til 7,5% fra 1994. Fra da av visste vi at husleiene ville dekke våre kostnader. Fra 1. januar 1996 endret hele rentemodellen i Husbanken seg. Fra da av fikk vi også tilbud om fast rente, som vi var raske til å ta i bruk for våre utleieboliger. Vi visste ikke om renten ville gå opp igjen, så fast rente reduserte vår risiko betydelig.

Den politiske luften ut av utleieballongen.

Etter valget i 1987 gikk luften litt ut av utleieballongen. Det tok derfor tid før vi kom i gang med flere prosjekter. Men i 1990 ferdigstilte vi hele fire prosjekter. De var kommet til på ulik vis. To av dem hadde kommunen skaffet tomter til. De to andre var kjøpt i markedet. Ett av dem kjøpte vi av Selvaag, med kommunen som mellommann.

De to som kommunen skaffet tomter til var på Oppsal og Grefsen. Her ble hele kommunens kvote, som her var på 50%, brukt til HVPU-boliger. Det ble to meget vellykkede prosjekter, uten problemer av noe slag, verken i internt eller i forhold til naboer.

Via kommunen kjøpte UBO et prosjekt av Selvaagbygg på Skullerud, med 71 leiligheter. Det skapte etter hvert store problemer for oss. Det startet med at vi fikk inn tre narkomane banditter som gjorde innbrudd i naboenes leiligheter, boder og biler. Alle utebodene ble etter hvert ramponert, slik at ingen turte å ha sykler, dekk eller annet der. Dette gjorde at de litt mer ressurssterke leieboerne flyttet ut. Man trengte etter hvert ingen OBOS-ansiennitet for å flytte inn på Skullerud. Dermed flyttet somalierne inn. Det så for oss som om UDI utstyrte alle flyktninger med 500 kroner for å melde seg inn i OBOS. Til slutt bodde det syv slitne norske familier i huset og resten var somaliere. Blokken var et svalgangshus. Sjøppelen ble kastet på bakken rett fra svalgangene. Våre vaktmestere måtte rydde opp hver morgen og kveld. Leiligheter ble ødelagt. Heisen ble ødelagt gjentatte ganger. Det så ut som det ble urinert på etasjevelgeren inne i heisen hver natt. Det stanket ubeskrivelig og elektronikken ble ødelagt. Like bortenfor hadde kommune gjort om noen tidligere personalboliger til utleieboliger. Her bodde det etter hvert også hovedsakelig somaliere. Vi fikk klager fra naboene. Det ble flere interne diskusjoner hva vi skulle gjøre med blokken.

I november 2003 sluttet styret seg til at vi gjorde blokken om til et borettslag, der ungdom fikk fortrinnsrett til å kjøpe boligene. Styresaken som jeg hadde skrevet, og som hadde overskriften «Hvor mye skal vi satse på utleieboliger», ble begynnelsen på slutten for OBOS sin satsing på utleieboliger. Alle de som bodde i blokken fra før, fikk tilbud om å kjøpe sin bolig til en meget hyggelig pris. Men det var det bare noen få som gjorde. Vi pusset opp blokken eksteriørmessig, skiftet heis, reparerte bodene og sørget for at bad og kjøkken var i orden. Så ble leiligheten solgt til ungdom som oppussingsobjekter til en meget hyggelig pris. De som kjøpte her fikk meget raskt en stor verdistigning.

OBOS skaffet etter hvert flere prosjekter. Vi la også inn alle utleieboligene vi hadde i OBOS Forretningsbygg. Disse var bygget fra 1950-tallet og utover. Opprinnelig hadde de vært obligasjonsleiligheter, og mange lå i tilknytning til våre kjøpesentre.

Vi fikk et morsomt prosjekt via Oslo kommune. Det var to hjørnetomter i krysset Christian Mikkelsensgate og Vogtsgate, med adresse Vogtsgate nr. 10 og 28. Dette var gamle bygg som Oslo kommune hadde ervervet ved hjelp av Oslo Byfornyelse for å utvide Christian Mikkelsens gate. De hadde omplassert beboerne og revet byggene. Oslo Byfornyelse ville etter hvert ikke overlevere nybyggingsprosjekter til OBOS, slik

bystyret i sin tid hadde forutsatt. På slutten av 1980-tallet begynte de å oppføre nybygg selv. Med kommunen i ryggen drømte de om å bli større enn OBOS og om å starte virksomhet i utlandet. Men tomtene i Vogstgate 10 og 28 fikk de ikke til å utvikle. De prosjektene de lanserte ble for dyre for Husbanken og lot seg ikke realisere. OBOS ble bedt av kommunen om å overta. Arkitekt og senere professor Geir Dyrvik tegnet de to tårnene som står der i dag og de er en slags portal videre bortover Ring 2 når man kommer i bil fra Carl Berners plass og passerer Vogstgate. Det ble 68 boliger fra 35-42 m² i tårnene, og de ble såpass rimelige å bygge at vi fikk utleielån i Husbanken.

Kommunen forlater UBO

I april 1991 fikk UBO et brev fra Oslo kommune der de uttrykte store problemer med sin habilitet når de deltok i UBOS styre. Kommunale representanter kunne ikke være med og behandle saker i styret i UBO, og etterpå delta i behandlingen av de samme sakene i Oslo kommune. Det hadde vi ingen problemer med å forstå. Verre var kommuneadvokatens påstand om at stiftelsesformen var meget uheldig og at OBOS også var inhabile og ikke kunne være sekretariat for stiftelsen. Det mente kommuneadvokaten var i strid med stiftelseslovens §7. Kommunen ønsket derfor å tre ut av stiftelsen.

Vi fant påstandene om at OBOS ikke kunne være sekretariat og at våre styremedlemmer var inhabile som svært alvorlige. Jeg tok derfor saken opp med statssekretær Solveig Torsvik og ekspedisjonssjef Jan Kristiansen i Kommunaldepartementet. Det var de som hadde laget standardforskriften til UBO og andre lignende boligstiftelser landet rundt. De mente at dette burde avklares av Justisdepartementets lovavdeling. Jeg tok derfor kontakt med justisminister Kari Gjesteby, som inntil hun ble justisminister, hadde vært styremedlem i OBOS. Hun tok saken, siden Solveig Torsvik mente det var riktig, men tilføyde: «*Martin, du må ikke tro at Justisdepartementet kan være et utredningskontor for OBOS når dere har vanskelige saker*». Vi påpekte i vårt oversendelsesbrev at hvis styremedlemmer oppnevnt av OBOS var inhabile, ville det også ramme samtlige boligstiftelser i landet og antagelig en hel rekke andre stiftelser. Vi reiste også spørsmål ved om arbeidet med utleieboliger eventuelt kunne organiseres på annen måte, f. eks. som aksjeselskap. I slutten av mai fikk vi svar fra Justisdepartementets lovavdeling. De sa for det første at det var klart forutsatt i forarbeidene til loven at stifterne eller representanter for disse kunne delta stiftelsens styre. Der det var forutsatt et samarbeid mellom en stifter og stiftelsen, dvs. OBOS og UBO, ville det bare oppstå inhabilitet når det var interessemotsetning mellom stiftelsen og organisasjonen. Justisdepartementet påpekte at for OBOS og UBO syntes organisasjonens og stiftelsens

interesser å være sammenfallende. Dermed var problemet løst. Oslo kommune ønsket allikevel å tre ut av UBO. OBOS tilbød seg å overta hele ansvaret for stiftelsen, samt å avklare om USBL ville være med videre. Det viste seg at USBL hadde planer om å lage sin egen boligstiftelse. Oslo kommune trådte ut av stiftelsen fra 1. januar og USBL fra 1. mai 1992. Dermed satt OBOS igjen som enestifter. USBL fikk med seg over i sin egen stiftelse ett prosjekt som de hadde lagt inn, Sofienberggt. 5. Det ble overført til bokført verdi. De fikk videre med seg kr 100 000 av stiftelseskapitalen, dobbelt så mye som de gikk inn med. De fikk også en kompensasjon for på kr. 200 000 for bortkastede midler til prosjektering av prosjektet Haugerudhagan. Dette prosjektet viste seg nå senere å bli bygget likevel, så helt bortkastet kan USBLs prosjektering ikke ha vært.

Kommunale garantier forsvinner

I 1994 vedtok Oslo kommune på prinsipielt grunnlag å slutte og gi kommunale garantier for boliglån. Dermed fikk vi ikke lenger Husbanklån og tilskudd til utleieboliger. Vi tok saken opp med kommunen og sa at OBOS kunne kontragarantere for lån til UBO, slik at enhver risiko for kommunen ble fjernet. Men det hjalp ikke. Heller ikke Kommunaldepartementet og Husbanken ville endre reglene om å kreve kommunal garanti. Dermed ble det full stopp i bygging av nye utleieboliger. I 1997 tok Aftenposten opp saken. Kommunen lovet da å ta saken opp til ny vurdering, og senere på året ble vedtaket opphevet. Det tar imidlertid lang tid å komme i gang med nye prosjekter

Kommunen nekter å gi økonomisk garanti

Nei til utleieboliger

Ved å nekte OBOS garanti på lån i Husbanken, har Oslo kommune sørget for at byen har gått glipp av et stort antall nye utleieboliger.

HILDE LUNDGAARD

Alle politiske partier i Oslo er enige om at byen trenger flere utleieboliger. Helst skal det være boliger med en overkommelig leie.

Tilsvaret var det Oslo bystyre satte som i 1994 satte en effektiv stopper for Husbankens låne- og tilskuddsordning for slike boliger i Oslo.

Husbanken gir lån og tilskudd til bygging av utleieboliger til utleie i etableringsfasen, funksjonshemmede eller andre vanskeligstilte husstander. Men ordningen krever at kommunen garanterer for lånet.

-Flasko

Fra slutten av 80-tallet har OBOS bygget nærmere 500 slike boliger i samarbeid med kommunen, forteller administrerende direktør i OBOS, Martin Mæland.

Men i 1994 vedtok bystyret på prinsipielt grunnlag ikke lenger å garantere for boliglån. Det bunnsolde OBOS var ikke noe unntak. Ifølge Mæland medførte det umiddelbar bråstopp for nye utleieboliger.

Ikke engang tilbud om å kontragarantere, slik at enhver reell risiko ble fjernet, ble akseptert av kommunen, forteller Mæland, som spør seg om politikerne var klar over hva de gjorde da de stanset ordningen.



Gjenopptar. Høyres Grete Hornvædt vil garantere for ti utleieboliger.



Får ikke. OBOS-direktør Martin Mæland vil gjerne bygge flere utleieboliger. Men kommunen vil ikke garantere for lån i Husbanken. (Foto: JAN TOMAS ESPEDAL)

OBOS har også prøvd å få Kommunaldepartementet til å lempe på kravet om kommunal garanti. Så langt har det ikke resultert i annet enn at tidligere kommunalminister Gunnar Berge har svart at departementet er åpne for å vurdere andre typer garantier.

Husbankens egen statistikk viser at interessen for finansieringsordningen er blitt temmelig laber. I 1995 ble det bare gitt tilskudd til 59 utleieboliger over hele landet.

Jeg nøler ikke med å kalle ordningen en flaske så langt, sier Mæland.

Men nå er det mye som tyder på at Oslo kommune vil

åpne døren til Husbankens finansieringsordning på nytt. Onsdag behandler byutviklingskomiteen et forslag fra Høyre om igjen å garantere for lån til utleieboliger.

Vi ser at det er et nødvendig virkemiddel for å få OBOS og andre private på banen, sier forslagsstilleren, Grete Hornvædt. Hun får følge av Frp's Siv Jensen, som primært mener staten bør lempe på garantikravene.

Men kommunen har en plikt til å stille opp. Forutsatt seriøse aktører, slik som OBOS, vil vi støtte forslaget, sier hun.

Endring av boligbyggelagsloven og omorganisering til aksjeselskap.

I 1992 ble boligbyggelagsloven endelig endret. Som nevnt tidligere hadde ekspedisjonssjef Jan Kristiansen og jeg hatt en årelang og tidvis humoristisk debatt om at OBOS drev sin eiendomsmeglervirksomhet ulovlig. Eiendomsmeglerforbundet mente det, og hadde fått medhold av lovavdelingen i Justisdepartementet. H.r. Annæus Schiødt kom imidlertid til at dette ikke var riktig. Vi hadde derfor drevet vår eiendomsmegling ufortrødent videre. Jeg sa til Jan Kristiansen at hvis departementet mente at vi drev ulovlig, så fikk han enten ta initiativ til å endre loven eller komme å arrestere meg. Den gang leide Kommunaldepartementet hele høyblokken vår, så jeg traff han ofte i det felles inngangspartiet til høyblokken og lavblokken. Han ba flere ganger om ikke vi kunne be om en lovendring. Til det svarte jeg hver gang at vi mente at vi drev lovlig.

Men i 1992 kom omsider lovendringene. Da ble det i lovens §1, formålsparagrafen, gjort flere tillegg. I § 1d) ble det nå slått fast at vi kunne bygge og forvalte boliger for

andre enn andelseierne. Det måtte vi tidligere ha tillatelse fra departementet for å kunne gjøre. I §1 e) ble det tatt inn at vi kunne drive med eiendomsmegling og i §1 f) ble det bestemt at vi kunne lage aksjeselskap for å eie boliger for utleie. Det hadde tidligere vært forbudt, og det var derfor vi måtte ha virksomheten for utleieboliger i en stiftelse.

Ved revidering av strategien til OBOS i 1995 ble det drøftet om det var riktig av OBOS å fortsette å bygge utleieboliger i regi av en boligstiftelse. Hvis vi stiftet et aksjeselskap ville verdien av utleieboligene som OBOS eide, inngå i balansen til OBOS. Dersom boligene steg i verdi ville dette styrke egenkapitalen til OBOS. Det var noe vi i høyeste grad hadde bruk for. Skulle selskapet gå konkurs ville vi tape aksjekapitalen.

Våren 1996 vedtok styret i OBOS å stifte OBOS Utleieboliger AS, med en aksjekapital på 10 millioner kroner, som kunne økes til 60 millioner kroner. Da hadde det vært stopp på kommunale garantier fra 1994. UBO ble fortsatt sittende som eier av de 470 boligene som de hadde bygget. Men etter 1996 var det ikke mye fart i byggingen av utleieboliger lenger. I Oslo kommune var dette merkelig nok ikke prioritert. Jeg regnet ut at kommunen ville kunne spare store beløp på å bygge egne utleieboliger, i stedet for å leie en mengde meget dyre hospitsplasser, slik kommunen den gang gjorde. Ved å blande inn litt «normale» leieboere kunne man skaffet bolig til mange vanskeligstilte. Men Oslo kommune ville ikke benytte seg av Husbankens ordninger, med eller uten hjelp av oss. Jeg skjønnte aldri hvorfor.

Avviklingen av stiftelsen UBO.

Like før jul i 1998 sendte vi brev til Kommunaldepartementet og ba om deres synspunkter på å omdanne/oppløse UBO i henhold til stiftelseslovens kapittel IV. Vi mente at det langt mer hensiktsmessig å eie utleieboliger gjennom vårt nye selskap OBOS Utleieboliger AS. Vi ville gjerne ha departementets vurderinger før vi eventuelt søkte Fylkesmannen om å omdanne stiftelsen. I mai 1999 fikk vi svar fra departementet. De hadde forståelse for våre argumenter, så lenge boligene fortsatt skulle leies ut til de målgrupper som var bestemt. Det hadde vi ingen problemer med. Vi skrev deretter brev til Fylkesmannen og søkte om få omdannet UBO, slik at OBOS Utleieboliger AS overtok alle aktiva og passiva i stiftelsen UBO. I januar 2000 aksepterte Fylkesmannen dette og UBO ble avviklet.

Adm. direktør Kjell Jacobsen i USBL hadde fulgt med på hva vi gjorde. Han spurte meg om å få kopi av vår korrespondanse med departementet og Fylkesmannen. Det

fikk han. Dermed gjentok han vår prosess og også USBLs boligstiftelse ble oppløst og overført til deres utleieboligsselskap.

Kjøp av Aldersboliger for læger AS

I 1998 fikk vi en henvendelse fra Lægeforeningen om vi kunne tenke oss å kjøpe et boligselskap som de eide. Det var et aksjeselskap der de eide B-aksjene, mens beboerne hadde A-aksjer som kunne innløses når de flyttet eller døde. Eiendommen var meget pen, hadde 48 små leiligheter, med 24 ett-roms og 24 to-roms.

Eiendommen og lå på Nordberg og var meget bra. Ulempen med eiendommen var at alle som bodde der skulle ha rett til å bo der livet ut, med en meget lav husleie. Vi fikk derfor kjøpt eiendommen rimelig. Vi foretok noen aktuarberegninger over hvor mange år det ville ta før vi kunne overta leilighetene. De har senere vist seg å være feil. Det var stort sett eldre «læge-enker» som bodde i boligene. Deres menn hadde tydeligvis tatt godt vare på dem. For det så ut som de ble 100 år alle sammen. Så det tok tid å få tilgang til boligene for våre medlemmer. Av hensyn til de opprinnelige beboerne gjorde vi dette til utleieboliger for voksne, med en nedre aldersgrense på 50 år. Representantskapet i OBOS godkjente det. Likviditetsmessig var driften av disse boligene en dårlig sak. Men verdiøkningen på eiendommen har nok vært meget stor.

Ikke lenger gjennomgangsboliger.

Meningen med utleieboligene var at det skulle være gjennomgangsboliger, med en leietid på 3-5 år. Etter at husleieloven ble endret ble stort sett alle husleiekontrakter inngått for tre år. I 2001 gikk en rekke kontrakter ut. Noen av dem var fornyet både en og to ganger før. Men skulle vi oppfylle formålet om at dette skulle være gjennomgangsboliger, var det måte på hvor mange gager vi kunne fornye. Flere fikk derfor i god tid før kontrakten gikk ut melding om at den ikke ville bli fornyet. Beboerne gikk til media og både Aftenposten og Dagsavisen laget store oppslag. «OBOS for rikfolk» og «OBOS rensker boligblokk» var overskriftene. Karin Andersen fra SV tok saken opp i Stortinget. Skulle virkelig folk kastes ut når de betalte husleien sin? Kommunaldepartementet var plutselig ikke lenger enig med seg selv og de forutsetningen som ble satt da ordningen med utleieboliger for ungdom ble etablert. De mente at folk burde få forlenget sine husleiekontrakter. Og slik ble det. Det ble på mange måter også en del av slutten på utleieboliger til ungdom.

De som hadde fått fornyet leieperioden et par ganger før var ikke lenger unge. Når vi nå skulle forlenge på ubestemt tid, sa det seg selv at det ble adskillig færre ledige leiligheter å tildele i løpet av et år. Våre utleieboliger for ungdom ble i stadig større grad vanlige sosialboliger.

EKSTRA
Skole & utdanning

Drig Østern (f.h.) og Hanne Kolstøm.

«Harry-by» skal lokke studenter

■ Drammen trenger flere studenter, men hvorfor kan en splittet og midlertidig skolested stå klar til å ta imot offentlige og private høyskoler om få år.

Side 26-27

Dahl om nazister

■ - Kanskje skal vi slutte å brennemerke dem som tysker. Fikkedrog og eugheit bekjemper ikke ny nazisme, kommenterer Hans Fredrik Dahl (tilde). Han mener tiden er inne for å vise toleranse og empati for utgruperte. Lær historien hans boka «De store ideologienes tid 1911-1933».

KULTUR side 22-23

«Han var som elever flest... En god gutt.»

■ Rektor Arne-Lise Gjerdv ved Bøler ungdomsskole om hovedmistaken i Holmlia-drapet.

Side 6-7

Ap-lag krever forbud mot nazi-organisasjoner

■ Uholdbart, er dommen stortingsrepresentant Shabbaz Tariq fellt over Ap-regjeringens tiltak mot nazivolden.

Side 8

10 ulver skutt på Østlandet

Side 4

Dagsavisen

www.dagsavisen.no Onsdag 31. januar 2001 Årgang 117 Uke 5 Nr. 30 Løstlig kr. 9

OBOS for rikfolk

Bygger luksusleiligheter – kaster ut leietakere



Stig Martinussen og Elisabeth Leeland har fått utkastelse fra OBOS. Sammen med barna Rebecca (på mamma arm), Alexander og Kim-Andre må de nå finne et nytt sted å bo. (Foto: Stein Marfberg)

■ Det første salgsmøtet i forbindelse med utbyggingen av Pilestredet Park ble kanskje ikke helt som utbyggerne OBOS og Selmer hadde håpet. Nærmere 100 fram-møtte OBOS-medlemmer hadde anledning til å kjøpe leilighet, men bare sju så seg i stand til å gjøre det.

■ Mens OBOS selger leiligheter i sentrum til fem millioner, kastes betalingsvillige leieboere på Østkanten på gata. Etter å ha bodd i Stallerudveien på Bøler i Oslo i snart sju år, må familien Leeland og Martinussen nå ut.

Side 10-11

<p>GOMAN FERSEK NAKKEKOTELETTER</p> <p>39⁹⁰</p>	<p>FERSK SEIFILET</p> <p>29⁹⁰</p> <p>Spis mere fisk!</p>	<p>FERSK SILDEFILET</p> <p>24⁹⁰</p>	<p>6-PK TDK VIDEOBAND</p> <p>99⁹⁰</p> <p>VM-tilbud</p>	<p>SNOW ACTION AKEBRETT</p> <p>298⁹⁰</p>
<p>DEL DU TRENDER, HELT ENKELT. DEL DU TRENDER, HELT ENKELT. DEL DU TRENDER, HELT ENKELT. DEL DU TRENDER, HELT ENKELT.</p>				

Boligbygg fått i oppdrag å kjøpe mange hundre nye leiligheter til kommunen. Utleieboligene til OBOS ville passe dem bra. Av en eller annen grunn ble ikke dette protokollert. Men høsten 2013 orienterte jeg om at vi var i samtaler med både byrådsavdelingen og Boligbygg. Boligbygg ønsket først å overta boligene i begynnelsen av 2014.

Etter at vi tok kontakt med byrådsavdelingen og Boligbygg fikk Boligbygg raskt fullmakt fra Byrådet til å gå i forhandlinger med OBOS om å kjøpe våre utleieboliger. Etter en intern vurdering kom vi til at vi ikke kunne selge alle utleieboligene. Av de 757 utleieboligene som OBOS hadde igjen, kunne vi selge 617 i 16 eiendommer. Tolv av de 16 eiendommene var finansiert av Husbanken. Tre av eiendommene var utleieboliger som OBOS Forretningsbygg hadde bygget på 1950-60-tallet. En av eiendommene var en rehabilitert byfornyelsesgård. En del leiligheter som var integrert i våre forretningsbygg fant vi det vanskelig å selge. Vi ville også beholde «Aldersboliger for Læger».

Både vi og kommunen laget takster på eiendommene. Vår verdivurdering, som vi både utførte selv, og brukte en ekstern takstmann til, var på kr. 1 527 885 000,-. Kommunens takstfolk kom til at markedsverdien var på kr. 1 402 046 000,-. Kommunen gjennomførte også en due-diligence prosess ved hjelp av BDO. Her fant de ting som de mente det ville koste 40 millioner kroner å utbedre. Vi ble enige med kommunen om å selge til kr. 1 350 000 000,-. På bakgrunn av eiendommenes historie, der flere av byggene var blitt til ved hjelp av kommunen, var vi villig til å gi en rabatt på 5%. Oslo kommune er budet av EU-reglene, som gjør at de både må kjøpe og selge til markedspris. Men storkunderabatter er det lov å få. Den fremforhandlede prisen innebar etter vår oppfatning en rabatt på 150-200 millioner kroner. Til tross for dette fikk OBOS en bokført gevinst på nesten en milliard kroner. Som alle andre boliger hadde de steget enormt i verdi i løpet av alle de årene vi eide dem. Den 28. april 2014 ble saken godkjent av styret i OBOS. Bystyret vedtok kjøpet først i oktober.

Salget av utleieboligene ble en lykkelig løsning for både kommunen og OBOS. Uten OBOS sitt store engasjement ville aldri disse utleieboligene sett dagens lys. Etter hvert som boligene i stadig mindre grad ble et tilbud til våre unge medlemmer og i stadig større grad ble boliger for flyktninger og vanskeligstilte, fant de en god havn hos Oslo kommune.

Byfornyelsen i Oslo og avviklingen av Oslo Byfornyelse AS

I 1967 hadde Oslo en befolkning på 490 000. I 1975 var den falt til 460 000 og i 1984 nådde folketallet et bunnivå på 447 000, før det begynte å stige igjen.

I 1970 hadde Oslo 204 400 boliger. Av disse manglet hele 12 000 både bad og WC. Nesten 29 000 boliger manglet i tillegg enten bad eller WC. Et annet stort problem i Oslo var det store antall ett-roms leiligheter. Hele 45 000, eller 23% av boligmassen var ett-roms leiligheter. Selv om det på begynnelsen av 1970-tallet fortsatt var stor boligmangel i Oslo, følte politikerne at man nå også måtte gjøre noe i indre by, der alle de gamle leiegårdene med små leiligheter uten bad og WC fantes. Høsten 1974 vedtok bystyret å danne et kooperativt/kommunalt byfornyelsesselskap. Inntil da var det stort sett OBOS og noen andre, som hadde gjennomført byfornyelse i Oslo, gjennom rivning og nybygging. Mest kjent er nok Enerhaugen, men det var også mange andre store prosjekter, som Sagene Sanering og Sandaker. Andre store prosjekter som andre gjennomførte var på Grünerløkka, Bjølsen og Tøyensenteret med omkringliggende bygg. Nå måtte man også ta tak i en dårlige eksiterende bebyggelsen, som ikke skulle rives. Vedtaket fra 1974 kokte bort, muligens fordi Oslo fikk et nytt borgerlig flertall ved valget i 1975.

Høsten 1977 vedtok Oslo Bystyre å opprette selskapet Oslo Byfornyelse AS. Stiftelsen fant sted den 30. juni 1978. I tillegg til Oslo kommune ble flere private aktører, som ble sett på som ideelle organisasjoner, med som aksjonærer i selskapet. Oslo kommune hadde 51% av aksjene. Oslo og Akershus Sparebank (senere Sparebanken NOR, nå fusjonert inn i DNB) og Norges Brannkasse (kommunenes cooperative forsikringsselskap, senere fusjonert med Norske Folk til UNI forsikring, som igjen ble fusjonert inn i Storebrand), gikk inn med 20% hver. OBOS fikk i 6,5% av aksjene, USBL fikk 2,4 % og Oslo Leieboerforening, Oslo Huseierforening, Norsk Bygningsindustriarbeiderforening og Entreprenørens Lands sammenslutning fikk 0,2% prosent hver. Selskapet ble stiftet med 10 millioner kroner i aksjekapital, og den ble stående uforandret i hele selskapets levetid.

Ivar Mathisen ble med allerede i det forberedende styret fra oktober 1977 og helt til 1984. Da selskapet ble stiftet fikk kommunen fire representanter, Norges Brannkasse og Sparebanken fikk en sammen og OBOS fikk ett styremedlem. De mindre aksjonærene fikk en sammen.

Oslo Byfornyelse kom fort i gang. I 1980 kjøpte selskapet gamle leiegårder med over 900 boliger. Målet for Oslo kommune var å fornye 2000 leiligheter per år, hvorav Oslo Byfornyelse skulle stå for halvparten. Men selv om Oslo Byfornyelse kom godt i gang, kom de aldri opp i det tempoet som kommunen hadde satt som mål. OBOS fikk flere fine nybyggingsprosjekter i samarbeid med selskapet, så som Stølmakergt-kvartalet på Grünerløkka, Jordal på Vålerenga, m. fl. Som regel eide også OBOS noen av de

eiendommene som inngikk i de nye prosjektene. I de nye prosjektene var det vanlig at kommunen hadde rett og plikt til å tildele minst halvparten av boligene. Dermed kunne OBOS tildelte resten til medlemmene etter ansiennitet. Nye boligbygg skulle som hovedregel bygges av OBOS. Men etter hvert gikk Oslo Byfornyelse over til å bygge dem selv. De fikk til og med en avtale med kommunen om at den hadde rett og plikt til å kjøpe alle de nye boligene som selskapet reiste. Den gjaldt frem til 1987. Frem til da hadde Oslo Byfornyelse i realiteten ingen salgsrisiko verken for nye eller rehabiliterte boliger. Dette var kanskje hovedgrunnen til at ledelsen i selskapet hadde lite fokus på risiko i byggeprosjektene.

Egen byfornyelsesavdeling i OBOS.

I 1982/83 ble det en tiltagende politisk debatt om hvordan man kunne øke tempoet i byfornyelsen. Dette endte med at både OBOS og USBL gikk aktivt inn i byfornyelsen på samme måte som Oslo Byfornyelse og det kommunale selskapet Grønland Byfornyelse AS. I 1984 ble OBOS tildelt oppgaven med å bygge ut og fornye Vålerenga langs Strømsveien fra Galgeberg til Gjøvikbanen. Dette var et prosjekt som skulle gi over 500 boliger. Vi ansatte arkitektene Kirsten Arge og Per Andersen i vår tekniske avdeling til å være prosjektledere. I mai 1985 besluttet styret i OBOS å etablere egen avdeling for byfornyelse, som også skulle drive med rehabilitering. Solveig Aaen ble ansatt som leder. Fra 1. juni 1986 var avdelingen fulltallig med seks medarbeidere. Det første rehabiliteringsprosjektet vi gikk i gang med var Østerdalsgt. 4-6 på Vålerenga, som OBOS hadde eid i mange år.

Her traff vi på en meget spesiell beboer. Han var vel både narkoman og gal. Hans far hadde sittet i tysk fangenskap sammen med finanssekretær (i dag ville tittelen vær finansdirektør) Rolf Wilhelmsen i OBOS. Rolf klarte å hjelpe sønnen til sin gamle fangekamerat med å få en liten leilighet i denne «saneringsgården». OBOS hadde i sin tid kjøpt gården for å rive den. Da vi gikk i gang med å rehabilitere gården, ble den omdannet til borettslag, og alle fikk tilbud om å kjøpe de leilighetene de bodde i. Da tørnet det for vår beboer og han gikk i gang med å true og plage en rekke av våre ansatte, meg inkludert. Han skulle drepe de fleste av oss. Han brøytet seg bl.a. vei, forbi alle og inn på kontoret mitt, der han skjelte meg ut etter noter og truet med å drepe meg. Men jeg var større enn han, så jeg tok han i kragen og leide han ut på gangen. Da snudde han seg i døra og spyttet meg midt i ansiktet med en diger klyse. På kontoret til salgssjef Torbjørn Moen tok han en skrivemaskin og kylte etter han. Den traff ikke Moen, men et av de store vinduene på kontoret hans i første etasje. Det ble knust. (Neste gang noen av disse vinduene ble knust var da Breivik smalt av bomben i Regjeringskvartalet.) Vår leieboer ble til slutt dømt til fengselsstraff og fikk

ikke lov til å komme i nærheten av OBOS mer. Da han et års tid senere allikevel oppsøkte oss, kom politiet straks og hentet han. Østerdalsgata 4-6 ble et flott rehabiliteringsprosjekt. Sammen med utleieboligene i Hedmarksgata og Sætrehjørnet borettslag, som var det eneste vi fikk bygget av vår store Vålerengaplan, fikk vi ferdigstilt et helt kvartal, med et fint indre gårdsrom.

Men vårt arbeid i byfornyelsen gikk tregt. Flere av de store prosjektene som vi jobbet med ble aldri noe av. I tillegg til Vålerengaprojektet, gjaldt dette prosjekter som Rudolf Nilsens plass og overbygging av Majorstuen stasjon. Vi fikk ikke kjøpt eiendommer fort nok og klaget stadig på at kommunen brukte alt for lang tid å få på å fatte nødvendige byfornyesvedtak som gjorde oss i stand til å kjøpe, evt ekspropriere, og starte planlegging av byfornyeskvartaler. Vi ble bedt av kommunen om å planlegge området Meyerløkka ved gamle Rikshospitalet. Vi brukte store beløp på å utrede byfornyes her. Men stor lokal motstand gjorde at politikerne ikke våget å vedta et byfornyesprogram for området. Det var en av de første gangene jeg lærte at man ikke kan stole på kommunen. Skal man bruke penger på et samarbeid med kommunen må det foreligge en avtale med erstatningsklausul hvis ting ikke går som forutsatt. Men på dette tidspunktet hadde vi allerede flere prosjekter med kommunen som senere kom til å gå galt. Der vi gjorde den største innsatsen når det gjaldt rehabilitering av gamle gårder, var på Sofienberg. Her fornyet vi flere kvartaler. Ett av de rehabiliterte prosjektene, Sverdrupsgate 22, ble antagelig det første borettslaget som ble rehabilitert med sikte på god energiøkonomisering. Det var også miljøvennlig på flere andre områder enn energi.

Inn i styret i Oslo Byfornyes AS.

Etter at jeg overtok som adm. direktør i OBOS skrev Ivar Mathisen et notat til meg i november 1983 om problemstillinger i Oslo Byfornyes, der han fortsatt var styremedlem. Det var reist spørsmål om å øke aksjekapitalen i selskapet. OBOS hadde stiftet OBOS Eiendomsforvaltning AS. Ønsket vi å overta ansvaret for å forvalte rehabiliterte gårder? Burde vi opprette en egen byfornyesavdeling? (noe vi vedtok året etter). Selv ville han gå av som styremedlem i selskapet våren 1984. OBOS sin deltagelse måtte avklares, skrev han. Han mente at jeg måtte gå inn i styret. For byfornyesoppgavene ville være meget sentrale for OBOS også i årene fremover.

Dermed ble jeg valgt inn i styret i Oslo Byfornyes på generalforsamlingen våren 1984. Her ble jeg bl.a. godt kjent med Per Aavatsmark, som også hadde vært med i styret siden starten. Han var advokat og hadde tidligere sittet i bystyret for SV og AP. Det var han som senere tok initiativet til at vi kjøpte alle Osvold-eiendommene.

Styrearbeidet i Oslo Byfornyelse var lærerikt på mange måter. Men jeg forstod aldri helt selskapets regnskaper. Jeg mente at Oslo Byfornyelse umulig kunne eie eiendommer for mange hundre millioner kroner, dersom de fortløpende hadde stiftet borettslag som disse eiendommene skulle overføres til? Da burde vel disse eiendommene ligge i borettslagenes regnskaper? Det var administrasjonen og styreleder ikke enig i. Dette tok jeg opp flere ganger. Administrasjonen mente at selskapet hadde store skjulte verdier i eiendomsmassen pga. den store verdistigningen som skjedde på eiendommene hvert år. Styrelederen, h.r. adv. Ragnar Horn fra KrF mente at vi ikke skulle bruke tid på dette. «*Ja, Ja Mæland*», sa han. «*Jeg vet du er opptatt av dette, men regnskapene er i orden og vi er enige om at styremøtene må være ferdig til kl. 1100*». Jeg ble nok ansett som litt masete.

Jeg var også uenig i at Oslo Byfornyelse selv skulle stå for nybygging av boliger der gamle gårder var revet. Dette mente jeg skulle overlates til OBOS og USBL i henhold til gamle avtaler og vedtak, noe jeg heldigvis fikk protokollert. Jeg mente at selskapet heller ikke hadde nok egenkapital til dette. Men kommunalråd Sigurd Østen støttet selskapets administrasjon og dermed kunne de gå i gang med å bygge flere nye prosjekter.

Da Oslo Byfornyelse ble startet var det en forutsetning at selskapet skulle drive sin virksomhet etter selvkostprinsippet, på samme måte som OBOS drev den gangen, og for så vidt virksomheter i Oslo kommune.

Ny administrerende direktør og ny styreleder

Høsten 1986 sluttet Ole Løken, som hadde vært direktør i selskapet siden starten. Advokat Erik Magnæs, som kom fra Husbanken, ble ansatt som ny adm. direktør fra 1. januar 1987.

Ved generalforsamlingen i mai 1988 trakk Horn seg som styreleder og tidligere varaordfører Per Høybråten fra Kr.F. gikk på som ny styreleder. Inn i styret kom også advokat og tidligere statssekretær i Justisdepartementet Kai Ekanger fra Ap og banksjef Bjørn Kittelsen fra Sparebanken Oslo Akershus (som senere ble til Sparebanken NOR og i dag er fusjonert inn i DNB).

De dårlige tidene som satte inn fra årsskiftet 1987/88 medførte også andre endringer. Fra 1986/87 endret Oslo kommune sine standard byfornyelsesavtaler. Dette ble gjort uten politisk behandling, men temmelig sikkert med godkjenning fra Byrådet som tiltrådte i 1986. Der kommunen tidligere både hadde rett og plikt til å kjøpe minst 50%, og som regel 100% av de nybygde og rehabiliterte leilighetene til Oslo Byfornyelse, hadde man fra endringene trådt i kraft bare en **rett** til kjøpe leilighetene og ikke en plikt. Det gjorde at Oslo Byfornyelse alene måtte bære tap for tomme

boliger. Ledelsen i Oslo byfornyelse hadde åpenbart ingen bekymringer i forbindelse med dette. Det viste seg at de ikke hadde protestert da de nye reglene kom. Styret ble heller ikke informert.

Etter hvert som tomme og usolgte boliger øket på utover i 1988 og 1989 ble tap på boligbygging et uvant problem for selskapet.

Administrasjonen i selskapet hadde andre bekymringer, og de var reelle nok. De hadde laget et strategidokument og var i gang med et større strategiarbeid. Bakgrunnen for strategiarbeidet var at det var for liten tilgang både på utbedringslån og oppføringslån fra Husbanken. Det gjorde at det ikke var mulig å opprettholde den planlagte produksjonene verken på rehabilitering av gamle gårder eller på nybygging. (Jeg hadde tidligere stemt imot at selskapet skulle ha en stor egenproduksjon av nye boliger, både fordi jeg mente risikoen var stor i forhold til selskapets egenkapital og fordi jeg mente at OBOS og USBL i h.h.t. tidligere avtaler skulle stå for dette.) Men høsten 1988 hadde Oslo Byfornyelse en høy nyboligproduksjon. Bankene var nå blitt mindre villige til å gi selskapet lån til kjøp av kostbare eiendommer for riving og nybygging pga. tapsrisikoen. Bankene mente at selskapet hadde for liten egenkapital. Administrasjonen pekte også på at det var redusert kommunal tilrettelegging, risikodeling og annen bistand til løpende gjennomføring. Men til tross for alle farene som ble påpekt hadde strateginotatet en offensiv tone. Hvis bare Oslo Byfornyelse fortsatte å forbedre seg, var det åpenbart helt utenkelig at ikke stat og kommune ville stille opp for selskapet. Det var ingen spor i notatet om at man så noen sammenheng mellom farene som ble påpekt og selskapets egen økonomi og likviditet. Det var kanskje ikke så rart. Hele staben i Oslo Byfornyelse var idealister som var opptatt av byfornyelse og beboernes ve og vel. De kunne alt om kjøp og rehabilitering av gamle bygårder, alt om offentlig støtte- og låneordninger, alt om kommunal saksbehandling. De samarbeidet i utgangspunktet godt med kommunen om saksbehandling, omplassering av beboere, osv.. Men de var ikke forretningsfolk og faren ved å drive et eget aksjeselskap så de ikke. Erik Magnæs ble ansatt fordi han var meget kompetent til å drive med byfornyelse, ikke fordi han var noen forretningsmann. De ansatte i selskapet anså, som mange andre, at dette var et kommunalt selskap. De regnet nok med at kommunen stod bak både politisk og økonomisk. Det var det samme som mange trodde om OBOS også, før prisreguleringen forsvant i 1982. Her hadde jeg lært en hard lekse fra 1983. OBOS måtte klare seg uten noen form for økonomisk eller politisk bistand, stå på egne ben og klare seg selv økonomisk. Vi måtte til og med dekke tap som egentlig var kommunens. Jeg trodde at det kanskje kunne være litt erfaringsoverføring her.

To brev til kommunen

Strategidokumentet ble drøftet på flere styremøter. Styret var mindre offensive og mer forsiktige enn administrasjonen. Det ble den 24. oktober protokollert at administrasjonen skulle utarbeide et opplegg med sikte på å få en avklaring av Oslo kommunes målsetting for, - og forpliktelser overfor selskapet. I forbindelse med budsjettbehandlingen på styremøtet den 4. november ba styret om at administrasjonen gjorde en vurdering av selskapets eiendomsmasse og av selskapets bemanning. Styret mente at det burde selges eiendom og nedbemannes. På styremøtet den 23. november la administrasjonen frem et utkast til brev til Oslo kommune hvor selskapets behov for gjennomgang av situasjonen m.h.t. risikofordeling og tilrettelegging av fornyelse, ble presisert nærmere. På grunnlag av dette skulle det innledes forhandlinger med kommunen. Brevet ble sendt den 1. desember.

I løpet av høsten 1988 forverret boligmarkedet seg vesentlig. På styremøtet den 23. november spurte jeg administrasjonen hvor mange ferdige nybygde og utbedrede leiligheter man hadde, som stod usolgte og tomme. I salgsrapportene stod det ingenting om tap på usolgte boliger. Det var ingen fikk jeg til svar, kanskje noen få. Men det var ingen tap. De ble belastet borettslagene. Det var merkelig sa jeg. For jeg kjørte nesten hver dag forbi bygg med nye og rehabiliterte leiligheter i regi av Oslo Byfornyelse, der det ikke var lys i vinduene verken morgen eller kveld, og som åpenbart var tomme. Mine mistanker om at noe var alvorlig galt med måten å tenke økonomi på, ble styrket. I OBOS fikk jeg rapport hver mandag formiddag om hvor mange tomme leiligheter vi hadde og hvor stort siste ukes tap var. For oss var det helt utenkelig at borettslagene, dvs. de fremtidige beboerne skulle ta tapene. Jeg tror kanskje at administrasjonen i Oslo Byfornyelse hadde en oppfatning av at kommunen hadde ansvaret for alle boligene. Det hadde kommunen lenge hatt. Men etter 1986 var standard byfornyelsesavtaler endret slik at utbygger måtte ta salgansvaret.

Men Per Høybråten hørte etter. Han lurte på hva vi burde gjøre hvis vi nå ble eksponert for tap på usolgte leiligheter. Min erfaring fra OBOS var at vi måtte ha nok egenkapital til å tåle tap. Jeg foreslo derfor at vi ba kommunen om å øke egenkapitalen i selskapet, helst ved å skyte inn mer aksjekapital, eventuelt ved å øke den kommunale garantien. Per Høybråten sørget derfor for at det ble laget et brev til som ble sendt til Oslo kommune, i tillegg til det første brevet. Den 1. desember ble det derfor sendt to brev til kommunen. I det siste brevet søkte selskapet om på få øket den kommunale garantirammen som selskapet hadde overfor bankene med 100 millioner kroner, fra 150 til 250 millioner kroner. Den 8. desember ble det avholdt møte mellom selskapet representert både med administrasjonen og styrets leder Per

Høybråten og nestleder Kai Ekanger. Oslo kommune var representert med byrådene Tetzschner og Østen, samt flere fra administrasjonen. Konklusjonen på møtet var at vi skulle få skriftlig svar når byrådet hadde behandlet saken.

Regnskapet for 1988

Allerede i slutten av januar la selskapet frem utkast til driftsregnskap for 1988. Selv var jeg ikke tilstede på dette årets første styremøte fordi jeg gikk på Solstrand-programmet. Det fremlagte regnskapet viste et overskudd på over 4,7 millioner kroner. Da jeg kom tilbake tok jeg opp mine gamle kjepphester med Høybråten og Ekanger. Den 27. februar hadde jeg et to timers møte med Høybråten og Ekanger. Jeg fortalte dem mer i detalj hva jeg fryktet kunne være galt med regnskapene. Til tross for alle de usolgte leilighetene, så jeg ingen spor til tapsavsetninger i regnskapet. Det var heller ingen vurderinger av om eiendommene som selskapet eide hadde falt i verdi og måtte nedskrives. I motsetning til Horn, som ikke hadde tatt mine bekymringer alvorlig, tok Per Høybråten dette svært alvorlig. *«Hvis du mener det er så alvorlig, som kanskje er den eneste i styret som har erfaring, og kan noe om dette, så må vi komme til bunns i det»*, sa Høybråten. Det var Kai Ekanger helt enig i. Men hvordan skulle vi gå frem? Vi ble enige om at Høybråten og Ekanger tok en prat med direktør Magnæs om at han kunne få låne økonomisjef Hanne Berg fra OBOS. Jeg hadde også tidligere tilbudt at OBOS kunne låne ut et par kompetente medarbeidere på økonomi og finans. Nå skulle Magnæs ta imot Hanne Berg, enten han ville eller ikke. Hun begynte i Oslo Byfornyelse i mars 1989. Omtrent samtidig med at hun begynte måtte selskapets økonomisjef gå på dagen. Han hadde gjort ting som økonomisjefer ikke skal gjøre, og som ikke hadde noe å gjøre med hans manglende kompetanse. Selskapet hadde allerede leid inn Rune Thoralfsson fra konsulentselskapet Hartmark Iras til å bistå med det pågående strategiarbeidet i selskapet. Han og Hanne Berg fant hverandre fort. Hanne ble konstituert som ny økonomisjef i selskapet. Hun kom etter bare noen dager til meg og sa at regnskapene i Oslo Byfornyelse umulig kunne være riktige. Det som var enda tydeligere for henne og Thoralfsson var at likviditeten i selskapet var elendig.

Likviditetskrise

På neste styremøte som var 7. april, jeg ba derfor administrasjonen om at vi fikk en likviditetsoversikt til styret med en prognose over likviditetsutviklingen fremover. Forsalget til regnskap for 1988 ble fremlagt på ny med et overskudd på over 4,7 millioner kroner før skatt. På samme møte ble det også fremlagt en rapport fra OPAK, som selskapet hadde engasjert for å vurdere verdien av selskapets eiendommer. I den stod det at selskapets egne eiendommer hadde en verdi som lå 26 millioner kroner over bokført verdi. Men for eiendommer der man ennå ikke var begynt å

bygge/rehabiliterer lå verdien ca. 46 millioner kroner under bokført verdi. I tillegg måtte man regne med tap på prosjekter som var under oppføring på ca. 20 millioner. Dette var ikke reflektert i forslaget til regnskap. Pga. den usikkerheten som Hanne Berg, Rune Thoralfsson og jeg hadde skapt, ble behandlingen av regnskapet utsatt.

Til tross for advarslene fra Hanne Berg og Thoralfsson ble regnskapet godkjent på møtet den 14. april. Styret følte seg imidlertid overhodet ikke sikker på om regnskapet var korrekt. Men administrasjonen med adm. direktør i spissen presset på for å få regnskapet godkjent. Oslo kommunerevisjon hadde også godkjent regnskapet. Styret hadde imidlertid hørt på noen av mine bekymringer og vedtok å skrive om årsberetningen for å tilkjenne den store usikkerheten som rådet.

«Selskapet er i både 1988 og 1989 påført tap på grunn av sviktende salg av både nye og utbedrede boliger. Fordi byggeregnskapene ikke er avsluttet er disse tapene ikke tatt inn i regnskapet for 1988», føyde man til. Videre het det i den endrede beretningen, som ble godkjent den 21. april: *«De bokførte verdiene av selskapets eiendommer har i tidligere år alltid ligget under markedsverdi. Ved årsskiftet 88/89 er det grunn til å tro at de reelle verdiene har sunket. Den skjulte egenkapitalen som tidligere har ligget i selskapet er således redusert.»* Etter møtet snakket jeg med Høybråten. Men hva kan vi gjøre, spurte han, når kommunerevisjonen har godkjent regnskapet? Min vurdering var at jeg ikke trodde kommunerevisjonen var vant med, og kompetent til å vurdere byggeregnskap, aksjeselskaper og verdiendringer i eiendomsmarkedet. Jeg foreslo at vi engasjerte Otterstads Revisjonskontor AS, som var revisor i OBOS. De var etter min mening meget dyktige på å revidere eiendom, byggeregnskap og borettslag. Høybråten og Ekanger var enig i at vi gjorde det, for å få trygghet i at regnskapene var så korrekte som mulig.

På et ekstraordinært styremøte den 21. april ble selskapets strategi på ny drøftet på bred front. Styret måtte: a) få en avklaring av rammebetingelsene til den tunge byfornyelsen, b) få en statusgjennomgang av Oslo Byfornyelse AS og c) se på mål, utviklingsmuligheter og organisering av Oslo Byfornyelse. Vedrørende punkt a) ble det nedsatt en arbeidsgruppe. Når det gjaldt punkt b) vedtok styret et forslag fra meg om å engasjere OPAK A/S til å foreta en ny analyse av markedsverdiene av selskapets eiendomsmasse og å engasjere Otterstads Revisjonskontor AS til: *«å foreta en økonomisk analyse av selskapets balanse, og komme med forslag til tiltak for slanking av balansen»*, som det stod i vedtaket. Begge ble bedt om å levere sine rapporter før 2. juni.

Kommunen avslår garantisøknad

Den 21. april fikk vi svar fra kommunen på vår søknad om økt kommunal garanti på 100 millioner kroner. Den ble avslått. Vi ba om en begrunnelse for dette. Det fikk

vi i brev av 12. mai. Den var rar. Kommunen hadde tydeligvis ikke forstått hvilken situasjon selskapet var i, og heller ikke hvordan boligmarkedet hadde utviklet seg i løpet av det siste halve året. Kommunen mente at selskapets prosjekter under bygging kunne belånes mer!!

På styremøtet den 12. mai ble saken om utvidelse av den kommunale garantien tatt opp nå nytt. Det ble vedtatt å avholde et snarlig møte med kommunen i forbindelse med fremming av en ny, revidert garantisøknad. Dette ble også sett i sammenheng med en likviditetsoversikt som administrasjonen la frem. Her stod det at i et normalalternativ ville selskapet ha 25 millioner kroner i likviditetsreserve ved halvårsskiftet. I et «worst-case» scenario ville selskapet mangle 3-4 millioner ved halvårsskiftet. «*Jeg understreker imidlertid at vi ikke forventer en slik utvikling da store deler av kjøpslånene nå påregnes snarlig innvilget*», skrev adm. direktør i styresaken.

Før styremøtet kom Hanne Berg og Rune Thoralfsson bort til meg og sa at det ikke lenger fantes tilgjengelig likviditet i selskapet. Regninger var ubetalt og det ville ikke være penger til neste lønnskjøring. Dette var jo noe helt annet enn det som stod i den skriftlige rapporten fra adm. direktør. Dette måtte de fortelle styret. Jeg gikk inn på kontoret til Magnæs og spurte hvordan det forholdt seg med likviditeten. Han innrømmet straks at den var elendig. «*Men hvordan kan du da skrive en positiv rapport til styret*», spurte jeg? «*Hva annet skulle jeg gjøre*», spurte han tilbake. «*Banken sitter jo i styret (Bjørn Kittelsen). Hvis de fikk vite hvordan det egentlig stod til med likviditeten ville de stoppe å innvilge alle nye lån*». «*Hvordan går det an for deg som er advokat å lage falske styrerapporter*», spurte jeg. Han ble ille til mote. For lett hadde han det ikke. Men for meg understreket det den manglende realitetsforståelsen som ledelsen i selskapet hadde, når det gjaldt økonomi og ansvar. For hva håpet de på å oppnå ved å holde informasjon tilbake for styret og å lage falske rapporter?

På styremøtet redegjorde Thoralfsson og Berg for hvordan de så på likviditetssituasjonen og regnskapet. De mente selskapet ville være insolvent innen utgangen av juni. De frarådet også styret å undertegne regnskapet, selv om revisjonen var beredt til å avgi en normal revisjonsberetning. Behandlingen av regnskapet ble derfor utsatt.

Per Høybråten tok straks opp saken med byrådet, og han fikk allerede den 16. mai et møte mellom styret i Oslo Byfornyelse og byråd Sigurd Østen. Her ble selskapets situasjon gjennomgått, inklusive likviditetssituasjonen. Styret tok på nytt opp kommunens avslagsbrev av 21. april og begrunnelsesbrevet av 12. mai. Konklusjonen på møtet var at det var viktig å drive videre, men styret understreket at det forutsatte en garantiutvidelse til fortsatt drift og at egenkapitalen måtte styrkes. Kommunen ba

selskapet om å vurdere nye løsninger for utvikling av risikoprojekter. På møtet tok vi også opp at vi ønsket at det ble valgt en ny revisor. Kommunen lovet å svare oss raskt.

Den 23. mai fikk vi et svarbrev fra kommunen angående rammebetingelsene for Oslo Byfornyelse. Kommunen ville fortsatt ikke øke selskapets egenkapital. På vårt spørsmål om kommunen kunne påta seg forpliktende kjøpsansvar for selskapets produksjon, slik det var før 1987, svarte kommunen at dette var inngående drøftet med selskapet før de nye byfornyelsesavtalene ble tatt i bruk, og at selskapet den gang ikke hadde noen innvendinger mot de nye byfornyelsesavtalene. Dette kunne det virke på meg som om selskapets ledelse hadde glemte. De hadde fortsatt å kjøpe og ekspropriere eiendommer som før, selv om selskapet fra 1987 hadde hele det økonomiske ansvaret selv, og også etter at boligmarkedet begynte å synke etter årsskiftet 1987/88. Men i 1986, da dette ble drøftet, var markedet på topp, og man var nok ikke spesielt opptatt av risiko.

Adm. direktør Erik Magnæs var tydeligvis også irritert på Rune Thoralfsson, som var innleid for å drive med strategi, men som blandet seg bort i regnskapene. Den 18. mai leverte derfor Thoralfsson et notat til Magnæs der det bla a. stod: *«På bakgrunn av ditt ønske om å få en skriftlig oppsummering av mine betraktninger vedrørende Oslo Byfornyelses årsregnskap for 1988 har jeg skrevet følgende notat.»* Deretter kommenterte han bl.a. balansen der han mente at Oslo Byfornyelse hadde konsolidert inn borettslag som i realiteten var egne juridiske enheter. Dette var galt. Under resultatregnskapet mente han at å ta renteinntekter fra «klienter», dvs. borettslag under bygging, ikke var korrekt. Pga. sin korte tid i Oslo Byfornyelse kunne han ikke kvantifisere eventuelle korreksjoner. Men det gikk nok også opp for Magnæs at Hanne Berg og Thoralfsson hadde en kompetanse som man ikke hadde i Oslo Byfornyelse. På styremøtet den 9. juni ble Thoralfsson engasjert på deltid som økonomisjef i selskapet, innleid fra Hartmark Iras, mens man søkte etter en permanent løsning. Det ble således han og Hanne Berg som laget de endelige regnskapene for 1988.

Rapporten fra Otterstad

Den 31. mai leverte Otterstad sin analyse av balansen. Den var på 16 sider og inneholdt mye krutt. Han påpekte, som jeg trodde, at *«konsernregnskapet» var en blanding av flere juridiske selskaper, der konsernforhold ikke var tilstede»...* *«Vi viser til at det blant annet er inntatt regnskaper fra 74 borettslag, som juridisk intet har noe med Oslo Byfornyelse AS å gjøre ut over det forhold at man eier andeler.»* Når

administrasjonen, og det gamle styret, aldri hadde hørt på meg, var det nok fordi de trodde at dette var greit. Kommunerevisjonen hadde jo godkjent det. Otterstad påpekte en rekke feil ved regnskapet. I tillegg påpekte han at selskapet hadde tatt imot borettssinnskudd fra beboere på ca. 113 millioner kroner som ikke var sikret. Det var i strid med borettssloven. Videre påpekte han at i alle aksjeselskapene som Oslo Byfornyelse eide, var det aldri avlagt regnskap, holdt styremøter eller generalforsamlinger. Det var ikke beregnet skatter av latente salgsgevinster og ikke utfylt ligningsdokumenter. Regnskapet som var avgitt for 1988 var etter Otterstads mening ikke satt opp i henhold til aksjeloven, regnskapsloven og god regnskapsskikk. Dette medførte at regnskapet var beheftet med vesentlige feil og mangler.

I en samtale med meg, før han leverte rapporten, sa Otterstad at: *«Under hver stein vi snur ligger det et ormebol. Men vi har overhodet ikke hatt tid til å se på alt».*

Rapporten ble lagt frem på styremøtet den 2. juni. Styret vedtok å oversende Otterstads rapport til Oslo kommunerevisjon for uttalelse. Rapporten fra OPAK var sendt tilbake til dem for å rette opp åpenbare feil og mangler. Den omhandlet bl.a. bare deler av selskapets eiendomsmasse. Styret tok det nye regnskapet til foreløpig orientering i påvente av endelig rapport fra OPAK og Kommunerevisjonens svar. Den 6. juni la OPAK frem en revidert rapport. Den viste at selskapets eiendomsmasse hadde en mindreverdi på nærmere 100 millioner kroner. OPAK skrev bl.a. *«Oslo Byfornyelse har kommet i en meget vanskelig økonomisk situasjon, fordi markedet har gjort det vanskelig å realisere store deler av selskapets eiendomsmasse. ... Bedriften bør struktureres annerledes. ... hvor Oslo kommune fullt og helt får det økonomiske ansvar for hvert prosjekt i tråd med de politiske vedtak».* ... eller: *et frittstående aksjeselskap med tilstrekkelig egenkapital ... og tilføres mellom kr 150 og kr. 200 millioner med et ambisjonsnivå på ca. 500 boligenheter pr. år».*

Basert på rapportene fra Otterstad og OPAK hadde administrasjonen laget et nytt regnskap som ble fremlagt i samme møte. Det viste et underskudd på hele 75 millioner kroner. Før styremøtet kom Hanne Berg bort til meg og viste meg regnskapet da det var klart. Jeg mente at vi også måtte forberede styrelederen på dette regnskapet før han kom i styremøtet. Høybråten ble noe sjokkert. *«Ai, ai, dette er store tall for en kirkeverge»*, utbrøt han. Han hadde nylig fått jobben som ny kirkeverge i Oslo.

På styremøtet den 2. juni la jeg frem en egen protokolltilførsel. Der minte jeg om at jeg tidligere på prinsipielt grunnlag hadde stemt imot at Oslo Byfornyelse skulle påta seg nybyggingsoppgaver. Jeg mente dette var i strid med stiftelsesforutsetningene for selskapet. Jeg hadde også advart mot å gå inn i store prosjekter. Rapporten fra Otterstad viste at styret var blitt feilaktig og mangelfullt informert om selskapets

økonomiske stilling over lengre tid. Når Kommunerevisjonen har godkjent regnskapene i alle år, mente jeg at det kunne konstateres at kommunerevisjonen hadde gjort kritikkverdig arbeid. Videre skrev jeg at dersom kommunen ikke ga forpliktende tilsagn som ville sikre selskapets drift innen 1. juli, så måtte selskapet levers til skifteretten.

Regnskapet ble godkjent underforutsetning av at kommunerevisjonen kunne godkjenne dette regnskapet også, og at de kunne godkjenne de nye regnskapsprinsippene som nå var lagt til grunn. Det kunne de.

Den 9. juni skrev selskapet et nytt brev til kommunen og gjorde oppmerksom på den alvorlige situasjonen som selskapet var i. Vi gjorde oppmerksom på at selskapet nå var insuffisient, dvs. at gjelden var større enn eiendelene. Vi var også straks insolvente. Kassakreditten vill være oppbrukt i slutten av juni. Det forelå et umiddelbart likviditetsbehov. Selskapet påpekte også at det burde være strukturert annerledes, slik OPAK hadde påpekt.

Den 14. juni var det et nytt møte med Byrådet, der byrådslederen hadde med seg både finansbyråd Merete Johnsen og byutviklingsbyråd Sigurd Østen. Vi stilte fire stykker fra styret i selskapet og tre fra administrasjonen. Byrådsleder Michael Tetzschner ville vite mer om «glidningen i virkelighetsoppfatningen», som måtte være skjedd på kort tid i styret, om regnskapsprinsippene og «om hvilke strategiske planer styret hadde ut over å skrive brev til kommunen». Konklusjonen på møtet var at byrådslederen ville komme tilbake til likviditetsproblemet.

På ekstraordinært styremøte den 16. juni ble det, på bakgrunn av møtet med Byrådet, protokollert at styret ikke ville ta initiativ til å oppløse selskapet. På et nytt ekstraordinært styremøte den 19. juni ble regnskapet endelig godkjent og undertegnet. Styreleder Per Høybråten la ved en protokolltilførsel. Styrelederen beklaget at man først de siste to-tre ukene hadde fått det reelle tallmessige bildet av selskapets økonomiske status. Han mente også at Kommunerevisjonen hadde gjort et kritikkverdig arbeid.

På styremøtet ble det også vedtatt å selge fire relativt store planlagte nybyggprosjekter på Grønland, Tøyen og Rodeløkka til Selmer-Furuholmen (i dag Skanska). Byrådet hadde mottatt et tilbud fra selskapet den 13. juni. Det ble straks oversendt Oslo Byfornyelse. Etter noen forhandlinger og reviderte tilbud av 17. og 19. juni kunne styret allerede seks dager etter at det første tilbudet var mottatt vedta salget. Styremedlem Håkon Nielsen, som kom fra Fellesforbundet, protesterte i en egen protokolltilførsel om at han som styremedlem valgt av Oslo kommune, var

pålagt å stemme for salg av disse prosjektene, som han mente ikke ville være bra for selskapet i det lange løp.

På enda et ekstraordinært styremøte den 20. juni drøftet styret en handlingsplan for tiltak for å bedre selskapets økonomiske situasjon. På dette møtet fremmet også styremedlemmet fra Sparebanken, Bjørn Kittelsen en egen protokolltilførsel. Her stod det at han og banken hadde lagt til grunn at Oslo Byfornyelse var kommunens utførende organ innen byfornyelsen. Det skulle derfor drive til selvkost. Banken hadde lagt til grunn at selskapet ikke drev ordinær næringsvirksomhet. Når det ikke hadde lyktes å få avklart forutsetningene til banken, om at kommunen stod bak selskapet, måtte han trekke seg som styremedlem, fordi hans deltagelse da ville være i strid med Sparebankloven.

Handlingsplanen ble behandlet på enda et ekstraordinært styremøte den 27. juni. Siden flere av styremedlemmene hadde varslet at de ville trekke seg, ble saken overlatt til det nye styret som skulle velges noen dager senere.

Den 30. juni ble det avholdt ordinær generalforsamling i selskapet. Kommunens representant i generalforsamlingen krevde at behandlingen av årsberetning og regnskap ble utsatt i minst en måned, slik at hovedaksjonær kunne sette seg bedre inn i regnskapet. Styret hadde i styremøtet den 9. juni fremmet forslag om å velge Otterstads Revisjonskontor AS som ny revisor. Dette ba også kommunen om få utsatt. Utsettelsen ble vedtatt med kommunens stemmer mot stemmene til samtlige andre aksjonærer.

Per Høybråten hadde bedt seg løst fra styrevervet, siden han i nær fremtid skulle tiltre en stilling som etatsjef i Oslo Kommune. Han skulle bli Kirkeverge. Også Kai Ekanger fikk ut av styret. Inn kom advokat Erik Hirsch som ny styreleder og tidligere sosialminister Ruth Ryste som ny nestleder. Øvrige styremedlemmer ble gjenvalgt.

Alvoret i Oslo Byfornyelse var etterhvert begynt å gå opp for Oslo kommune. Den 22. juni foreslo Byrådet at 70 millioner av Oslo Byfornyelse AS sine lån i byfornyelsesfondet og i Kommunalbanken, ble omgjort til ansvarlig kapital i selskapet. Byrådet nevnte salgene av de fire prosjektene på Grønland /Tøyen og Rodeløkka til Selmer-Furuholmen. Salget ville bedre selskapets likviditet. Grunnen til at Selmer-Furuholmen ville kjøpe disse prosjektene, selv i et dårlig marked, var at byfornyelsesarbeidet her var startet før 1987, noe som gjorde at det var kommunal kjøpsplikt for de nybygde boligene. For øvrig ba kommunen Oslo Byfornyelse selv om å stoppe prosjekter der kommunen hadde kjøpsplikt. Kommunens egen økonomi var også elendig på denne tiden.

Byrådet var nok på dette tidspunktet ikke sikker på om de ville la Oslo Byfornyelse AS leve videre. *«Det er av største betydning at selskapet kan få tid til å foreta de nødvendige omstillinger. Dersom en konkurssituasjon etableres nå, vil Oslo kommune kunne risikere tap i størrelsesorden 150-200 mill. kr., samt at byfornyelsesarbeidet kan bli meget skadelidende.»*

Bare seks dager etterpå sluttet bystyret seg til Byrådet forslag. I en felles merknad fra H, A, SV og KrF het det: *«Den foreliggende sak reflekterer i sterk grad den vanskelige situasjon som preger bransjen og markedet. Oslo kommunens sentrale redskap i fornyelsesarbeidet, Oslo Byfornyelse AS, er brakt i en økonomisk situasjon som nødvendiggjør en kommunalt initiert og garantert omstrukturering av selskapets kapitalbase. Komiteens medlemmer fra H, A, SV og KrF vil derfor understreke at de økonomiske uklarheter og vansker som nå preger selskapets drift, ikke kommer til belastning for beboere i Oslo byfornyelses prosjekter».*

Ap vil selge Oslo Byfornyelse

Arbeiderpartiet ved Rune Gerhardsen tok kontakt med meg å spørre om OBOS kunne overta administreringen av Oslo Byfornyelse eller kjøpe selskapet. Den 29. juni hadde vi et møte på hans kontor i rådhuset. Jeg svarte ved å sende et tre-siders notat til han med kopi til Erna Ansnes og Tom Pape. *«Slik forholdene er har OBOS ingen ønsker eller ambisjoner om å overta dette selskapet. Dersom vi får en henstilling fra kommunen basert på et tverrpolitisk flertall i bystyret om å hjelpe til med å overta eller administrere Oslo byfornyelse vil vi imidlertid være villig til å vurdere dette. Forutsetningen er at dette gjøres i et nært samarbeide med kommunen, og på betingelser som vi kan akseptere»*, skrev jeg bl.a. i notatet. *«Dersom kommunen ønsker at OBOS skal overta, dvs. kjøpe Oslo Byfornyelse AS, finner jeg dette vanskeligere. OBOS må i så fall få kommunale garantier for alle de mulige tap som selskapet kunne bli påført på bakgrunn av det som allerede er gjort i byfornyelsen»*, skrev jeg til slutt. Det ble ikke noe av.

Det nye styret hadde sitt første møte den 4. august. Ulf Hougen møtte fra sentraladministrasjonen i kommunen. Han opplyste at en sak om organiseringen av den planmessige byfornyelsen i Oslo ville bli behandlet av bystyret i løpet av et par måneder. Styret var enig i at utfallet av den saken ville være avgjørende for selskapets fremtid. Men selskapet måtte uansett mestre sine egne økonomiske problemer, og gjennom egen handlingsplan jobbe videre med driftsgrunnlag og driftsform for selskapet. Det var en rådende oppfatning blant styrets medlemmer (i motsetning til administrasjonens) at en nedbygging av selskapets «eiendomslager» var et viktig og nødvendig element i planen.

Kommunen hadde i løpet av sommeren bedt styret om å vurdere på nytt tapsavsetningene på 61,3 millioner kroner i regnskapet. Styret så ingen grunn til å fravike de vurderinger som det gamle styret hadde lagt til grunn for det foreliggende regnskapet. Det ble også henvist til at OPAK mente at markedsverdien av selskaps eiendommer pr 31.12.88 var ca. 100 millioner kroner under selvkost/bokført verdi.

Den nye styrelederen Erik Hirsch var handlekraftig og effektiv. Styret var enig i at daglig leder måtte byttes ut. Etter underhåndsdøftelser med styremedlemmene inngikk han en sluttavtale med Erik Magnæs. Han skulle stå i stillingen frem til 1. oktober, men få lønn en god stund lenger. Det ble tatt opp diskusjoner med Hartmark Iras om å få leid inn en ny daglig leder snarest.

På styremøtet den 25. august fikk styret vite at kommunen ønsket å endre regnskapet. Kommunen mente at en nedskrivning av eiendommer på 10-15 millioner var mer riktig enn styrets forslag på 39,8 millioner kroner, fordi det ikke var dokumentert noen varig svekkelse av eiendomsmassen. Avsetning til tap burde også reduseres fra 21,5 millioner kroner til 10 millioner kroner. Styret hadde forståelse for at det kunne være ulike syn på nedskrivninger, men ønsket ikke å endre sitt regnskap.

Kommunen ønsket heller ikke på bytte ut Kommunerevisjonen. Det gjorde hele styret ganske opprørt og følgende ble protokollert og sendt kommunen: *«Styret uttrykte enstemmig at det ville være fullstendig uholdbart om nåværende revisor skulle bli sittende, etter alle de regnskapsmessige miserer som nå var avdekket, og som revisor klart er medansvarlig i. Kommunerevisjonen har vist seg å være helt uskikket som revisor i selskapet. ... Det er helt nødvendig med en ny, toppkvalifisert revisor. ... Dersom generalforsamlingen mot styrets klare mistillit til nåværende revisor likevel skulle gjenvelge Kommunerevisjonen, må styret vurdere sin egen stilling i selskapet».*

Den 30. august ble det av ny ordinær generalforsamling i selskapet. Kommunen vedtok, som varslet, å endre regnskapet. Fra å vise et underskudd på 75 millioner, viste det etter kommunens endringer et underskudd på «bare» knappe 39 millioner kroner. Valg av revisor ble utsatt til ny ekstraordinær generalforsamling som skulle avholdes den 24. oktober. Bjørn Kittelsen fra Sparebanken trakk seg fra styret, pga bestemmelsene i Sparebankloven. Han ble ikke erstattet.

Allerede to dager etter generalforsamlingen, den 1. september, var det nytt styremøte. Her vedtok vi å ansette Atle Sundelin som ny midlertidig daglig leder fra 5. september og Rune Thoralfsson som ny midlertidig økonomisjef, begge innleid fra Hartmark Iras.

Erik Magnæs hadde lagt frem et notat om salg av flere eiendommer, som hadde vært lagt ut til salg til høystbydende. Fire eiendommer ble vedtatt solgt. Kjøpere var

entreprenørene Fagbygg, Byggholt og Ragnar Evensen, som på den måten sikret seg jobber. Bare de ansattes representant i styret stemte imot.

Eiendomssalgene gjorde at selskapet syntes å ha sikret sin likviditet ut året. Men økonomisjef Thoralfsson var ikke sikker på om det holdt. Det ble vedtatt å selge flere prosjekter og næringslokaler. For 1990 mente han at selskapet måtte ha likviditetstilskudd. Det kunne se ut som selskapet hadde nok likviditet ut mars måned i 1990. I et notat til den ekstraordinære generalforsamlingen den 24. oktober foreslo daglig leder Atle Sundelin at de øvrige aksjonærene, ut over Oslo kommune, burde transportere sin aksjer gratis til kommunen. Styrelederen hadde avklart med alle de andre aksjonærene at de ikke ville delta i noen kapitalutvidelse.

På den ekstraordinære generalforsamlingen den 24. oktober 1989 ble det orientert om refinansieringen av selskapet. Byrådet hadde ikke ferdigbehandlet saken, og den måtte derfor utsettes. Byrådet hadde sluttet seg til forslaget fra Sundelin om at de andre aksjonærene ga fra seg sine aksjer. Valg av ny revisor ble også utsatt. Kommunerevisor Thorleiv Borgundvaag hadde sendt et 10-siders brev der han protesterte på det meste i rapporten fra Otterstad. Selskapet hadde valgt å behandle borettslagene som egen eiendom, skrev han. Dette var som kjent helt galt. Men med hans forklaring skjønnte jeg hvorfor administrasjonen i selskapet og jeg hadde snakket forbi hverandre i flere år. De trodde nok at dette var ok. Det hadde ikke falt meg inn at det gikk an å tenke slik ut fra den erfaringen og kunnskapen jeg hadde fra OBOS.

Det ble innkalt til enda en ekstraordinær generalforsamling den 24. november. I mellomtiden hadde Byrådet vedtatt at Oslo Byfornyelses lån i Byfornyelsesfondet, med inntil kr. 57,5 millioner kroner skulle gjøres om til ansvarlig kapital. Generalforsamlingen anså dermed refinansieringen som gjennomført. Kommunen mente at man ikke kunne velge Otterstad til selskapets revisor. Dermed ble Ernst & Young valgt. Generalforsamlingen konstaterte også at samtlige aksjonærer unntatt USBL og Leieboerforeningen hadde ville overdra sine aksjer vederlagsfritt til kommunen. Grunnen til at USBL satte seg på bakbeina var at selskapets nye direktør Ragnar Hurum ble blek ved tanken på at selskapet hans også her ville tape 240 000 kroner. USBL var også oppe i alvorlige økonomiske problemer på denne tiden. De kom imidlertid etter og transporterte sine aksjer til kommunen de også. Den 23. november overdro vi våre aksjer i Oslo Byfornyelse AS gratis til kommunen.

På styremøtet den 28. november gikk styret gjennom selskapets videre muligheter. Styret anbefalte å sikre videre drift. Kommunen måtte kjøpe ut de nødvendige eiendommer fra selskapet til selvkost i h.h.t. en spesifisert liste. Selskapet måtte tilpasse seg markedet. Det måtte øke sine inntekter og bli mer forretningsmessige. Prisnivået til OBOS og USBL burde være retningsgivende. Styret foreslo videre, uten

at det var foreslått av meg, at kommunen senere solgte en majoritet i selskapet til en virksomhet med sammenfallende mål og interesser, for eksempel OBOS. Videre vedtok styret å nedbemanne selskapet. Stadig flere eiendommer ble vedtatt solgt.

For store skattefradrag

Styreleder Erik Hirsch tok også tak i et par andre forhold. Oslo Byfornyelse hadde ambisjon om å stifte borettslag tidlig når de kjøpte en eiendom, for at beboerne skulle få rentefradrag for alle renter som var i byggeprosjektene. Rentenivået den gang lå på 14-15%. Det viste seg i praksis at det ofte tok et år eller mer etter kjøpet, før de fikk kontorstiftet et borettslag for eiendommen. Men alle renter som var påløpt prosjektet ble allikevel lagt inn i borettslagets regnskap. Dermed fikk beboerne fradrag for mer renter enn det de hadde lov til å få. Selskapet hadde også kjøpt en rekke gårder som var eid av aksjeselskaper. Man kjøpte da aksjeselskapet. Men som nevnt i Otterstads rapport, det var aldri laget egne regnskaper for disse selskapene, det var ikke laget selvangivelser, og det hadde ikke vært generalforsamlinger. Det var heller ikke betalt noen skatt. Saken ble tatt opp med ligningsmyndighetene. De kom til at det enkleste var å glemme hele saken. Dette var ikke gjort i forbrytersk hensikt og det var ingen som hadde tapt på det, med unntak av skattemyndighetene selv.

Nye daglige ledere

Styret hadde allerede i september 1989 vedtatt å lyse ut stillingen som daglig leder. I desembermøtet ble Svein Dovland ansatt som daglig leder fra 2. januar 1990. I møtet like over nyttår ble Terje Lüder-Larsen ansatt som økonomisjef. Det ble arbeidet videre med en overføringsavtale for «tvilsomme eiendommer» til Oslo kommune. Kommunen arbeidet videre med den fremtidige byfornyelsen. I midten av mars foreslo Byrådet en midlertidig løsning for Oslo Byfornyelse, der kommunen gav selskapet et ansvarlig lån på 50 millioner kroner. Men allerede i begynnelsen av april la Byrådet frem en ny sak der de foreslo å gi Oslo Byfornyelse et likviditetslån på 50 millioner kroner, for å gjøre selskapet umiddelbart likvid, og deretter tilføre selskapet nødvendige midler i samsvar med likviditetsbudsjettet for 1990. Samtidig ble det vedtatt å foreta en styrt avvikling av selskapet. Dette ville bli langt billigere enn en konkurs, som også ble vurdert. En styrt avvikling ble beregnet til å koste kommunen ca. 120 millioner kroner, mens en konkurs ville koste 280 millioner kroner.

Ved utgangen av april hadde bystyret ennå ikke vedtatt dette. På møtet den 26. april meddelte styrelederen at Svein Dovland ville fratrukke sin stilling som adm. direktør for selskapet. Han deltok heller ikke på møtet. Han var der i fire måneder. Økonomisjef Terje Lüder-Larsen ble så ansatt som ny adm. direktør. Jeg meddelte på dette møtet

at jeg ville trekke meg fra styret. Selskapet var nå 100% kommunalt, og det var i realiteten vedtatt avviklet. Det var nå bare Gunnar Eng fra UNI-forsikring og jeg igjen av eksterne styremedlemmer.

Styrt avvikling

Den 9. mai 1990 vedtok bystyret byrådets forslag om en styrt avvikling av selskapet, samtidig med at selskapet fikk et likviditetstilskudd på 50 millioner kroner.

Arbeiderpartiet protesterte heftig, men de var i mindretall, så det hjalp ikke.

Arbeiderpartiet mente at Oslo Byfornyelse skulle drives videre og at man tok opp med staten for å få etablert/utvidet utlånsordningene i regi av Husbanken.

Dagens Næringsliv 31.03.1990

Styrt avvikling av Oslo Byfornyelse

Av GARD UCHERMANN SANDVIG

Styrt avvikling eller konkurs? Oslo Byfornyelses endelige skjebne avgjøres i Formannskapet onsdag. Etter det Dagens Næringsliv har grunn til å tro kommer Oslo kommune til å sprøyte inn 50 millioner kroner for på den måten å få til en styrt avvikling. Oslo kommune vil lape mindre på en styrt avvikling enn en konkurs.

— Byrådet er nødt til å se på konsekvensene av et eventuelt konkurssalternativ i forhold til at vi gjennom en kapitalinsprøytning på cirka 50 millioner kan få til en styrt

avvikling av Oslo Byfornyelse, sier nestleder i det nye byrådet og byråd for byutvikling, Sveinung Lunde (H).

— Vi bare avventer situasjonen. Blir det styrt avvikling vil vi selvfølgelig innrette oss etter det ved å legge opp en nærmere definert avviklingsplan. Vi trenger i første omgang 50 millioner kroner for å få til en styrt avvikling. Kommunen vil tape minst på en styrt avvikling, sier styreformann i Oslo Byfornyelse, Erik Hirsch til Dagens Næringsliv.

— Hvis det ikke blir et vedtak om styrt avvikling, er det bare én utvei. Vi må begjære Oslo Byfornyelse konkurs, sier Hirsch.

Overordnet mål

— Blir det en styrt avvikling eller går det mot konkurs for Oslo Byfornyelse, Sveinung Lunde?

— Det er for tidlig å si. Fra byrådets side vil det foreligge en endelig avklaring mandag, slik at Formannskapet kan fatte et vedtak onsdag, sier Lunde.

— Det overordnede for byrådet vil være de økonomiske konsekvenser for Oslo kommune. Poenget er å minimalisere det totale tapet for kommunen, sier Lunde.



KONKURS? — Fra Byrådets side vil det foreligge en endelig avklaring mandag, slik at formannskapet kan fatte et vedtak onsdag om det blir en styrt avvikling eller konkurs for Oslo Byfornyelse, sier Sveinung Lunde.

Bilde: TH. OLSEN

— Jeg minner om at det nye byrådet bare har sittet i knappe to døgn, sier Lunde.

OBOS har imidlertid tidligere sagt seg interessert i å overta det kommunale selskapet, men på én betingelse: Først må kommunen sørge for å bringe Oslo Byfornyelse

aktivt byfornyelsearbeid i Oslo. Det er fremdeles mange kvartaler som trenger rehabilitering. Men viktig poeng er at det offentlige innsats i Oslo Byfornyelse og Grønland Byfornyelse skal håndteres gjennom rammebetingelser og tilrettelegging for byfornyelse og ikke gjennom et direkte finans

Samlet forskning

Av HARALD BERGLIHN

BERGEN: Oppdragsforskningen i Tromsø samles i ett selskap. Dette er hovedkonklusjonen i en rapport Vaageutvalget la fram i Tromsø i går.

Utvalget fikk like før nyttår i oppdrag å utrede en organisatorisk samling av oppdragsforskningen i Tromsø. De forutlår nå at Fiskeriteknologi Forskningsinstitutt (FTFI) og Forskningsinstituttet ved Universitetet i Tromsø (FORUT) blir en organisasjon. Utvalget foreslår at staten blir hovedaksjonær i det nye selskapet som får navnet Nordforskning A/S. De forskningsutredende instituttene blir datterselskaper under Nordforskning.

Oslo kommune taper 200-300 mill. kroner

Rudolf Nilsens plass

Etter at avviklingen var vedtatt, og jeg for lengst var ute av styret, ble jeg kontaktet av byråd Sigurd Østen. Han lurte på om ikke OBOS kunne kjøpe eiendommene som Oslo byfornyelse hadde ved Rudolf Nilsens plass. Der hadde OBOS jobbet sammen med Roar Wiik i SIBO og USBL om et større prosjekt, som gikk over flere kvartaler. Oslo Byfornyelse eide flere av eiendommene i et av disse kvartalene. Det endte med at vi kjøpte disse gårdene. Vi eide også en gård selv i kvartalet. Vi manglet da bare to-tre gårder på å eie hele kvartalet. En av dem eide kommunen. Den fikk vi makebyttet med en annen gård vi eide på Kampen. De siste fikk vi etter hvert kjøpt. Selv om gårdene var i ekstremt dårlig stand, tok det mange år før vi fikk til å rive alle gårdene og bygget noe nytt. Jeg tror at jeg hadde med tre forskjellige kommunalministre på befaring i dette kvartalet for å vise dem hvordan et byfornyelsesområde i Oslo så ut. Kommunalminister Kjell Borgen kom trippende i lakksko på befaringen. Det var helt feil skotøy når man skulle på tur i slummen. Vi hadde også med kommunalkomiteen på tur hit. Det var etter å ha sett forholdene her at kommunalkomiteens leder Oddrun Pettersen, fra Finnmark, utbrøt: *«Og jeg som alltid har trodd at det er folk i Finnmark som har bodd dårlig»*. Kostnadene ved å kjøpe alle eiendommene kom på ca. 20 millioner kroner. Det syntes vår revisor Otterstad var mye. Jeg måtte hvert år overbevise han, om at eiendommene var verdt så mye, noe han trakk i tvil flere år på rad.

Etter at vi omsider fikk revet gårdene, fikk vi bygget et stort kontorbygg ut mot Vahlsgate, der Plan og Bygningsetaten flyttet inn. Vi fikk også bygget et borettslag mot Heimdalsgata og en blokk med utleieboliger mot Urtegata. Da kontorbygget var ferdig la vi det ut i markedet og solgte det. Vi tjente ca. 100 millioner på det. Da fikk jeg endelig bevist både overfor revisor og styret at tomten minst var verdt det vi hadde kjøpt den for.

Senere kjøpte vi også et kvartal på Grønland, der vi etter noen makebytter med Olav Thon også fikk bygget et borettslag og en blokk med utleieboliger i det såkalte Nordbykvartalet.

Krisen i bank- og eiendomsmarkedet hovedårsak til avviklingen.

Den egentlig grunnen til at Oslo Byfornyelse ble avviklet var etter min mening ikke bare den feilaktige regnskapsføringen, og rot med formalia. Men hvis selskapet hadde brukt riktige regnskapsprinsipper og ført regnskapene riktig, hadde styret og kommunen kunnet gripe inn tidligere. Da ville tapene blitt mindre. De feilaktige regnskapsprinsippene gjorde at selskapet kjøpte for mange eiendommer som de ikke burde ha kjøpt, og holdt på med dette for lenge. Slik regnskapene ble ført var det

tilsynelatende lønnsomt for selskapet å kjøpe gårder som man kunne begynne å prosjektere på. Så vidt jeg husker inntektsførte selskapet 1/3 av de planlagte prosjekteringskostnadene, straks man startet med arbeidet. Dermed veltet man lønns- og driftskostnadene i selskapet over på prosjektene. Selskapets ledelse så heller ikke i tide at boligmarkedet falt som en stein fra begynnelsen av 1988. Om ikke før, burde man tatt rev i seilene da.

Uten mitt engasjement, som gjorde at vi først fikk inn Hanne Berg og så Otterstads Revisjonskontor, som sammen med Thoralfsson avdekket hvor dårlig det stod til, så ville nok uansett selskapet blitt avviklet. Det ville bare tatt litt lenger tid før fakta kom på bordet. Men mer en ett år lenger ville de nok uansett ikke klart å overleve.

Da byrådet i mai 1990 kom til at man ville avvikle selskapet var det på grunn av at det for det første at det ville være enda dyrere å slå selskapet konkurs og for det andre at det ville bli ekstremt dyrt å fortsette med byfornyelsen. Fra sommeren/høsten 1988 og frem til 1993/94 var det ikke mulig å selge nye eller rehabiliterte boliger til selvkost. I denne perioden ble markedsprisene på boliger halvert. Eiendommer og prosjekter som Oslo Byfornyelse satt på, sank i verdi med flere hundre millioner kroner. Det var også grunnen til at det tok lang tid å komme i gang igjen med boligbygging og byfornyelse da boligprisene endelig begynte å stige igjen høsten 1993. Krisen i bank- og eiendomsmarkedet fra 1988 til 1993 er omtalt annet sted i denne beretningen. Krisen rammet Oslo Byfornyelse like sterkt som alle andre, kanskje sterkere, fordi selskapet ikke hadde særlig med egenkapital.

Regnskapet for 1989

Regnskapet for 1989 ble gjort opp med et underskudd på hele 120 millioner kroner. Pga. av flere forhold ble generalforsamlingen først holdt i august. Nedskrivningene som Oslo kommune hadde reversert året før viste seg å være en feilvurdering. De skulle nok heller vært større enn mindre. Man burde nok også ha reversert den aktiveringen som selskapet hadde gjort for driftskostnader og renter. Dette utgjorde for 1989 hele 49 millioner kroner i ekstraordinære kostnader. I tillegg kom nye tap.

LØSSALG KR. 8,00 - LØRDAG AFTEN 6. OKTOBER
NR. 457. 131. ARGANG - UKE 40

*alene med!
det siste!*

weekend Aftenposten

BYFORNYElsen — ET MARERITT

● Oslo kan tape milliarder av kroner på erstatninger, usolgte leiligheter og avvikling av byfornyelsen. Et kommunalt mareritt.

● Enkelte ansatte i Oslo Byfornyelse mistenkes nå for økonomiske misligheter. Det viser blant annet Kommunerevisjonens dokumenter.

● Kommunen har et moralsk ansvar og må tilby billighetserstatninger til beboerne, mener Michael Tetzschner.
Side 17--21



Oppgjør med kommunerevisjonen.

I desember 1990 ble Oslo Byfornyelses regnskap for 1989 behandlet i Oslo bystyre. Det viste som nevnt et underskudd på 120 millioner kroner. I styrets årsberetning hadde styret tatt inn et lengre avsnitt om bytte av revisor. Det var noe vi egentlig ikke hadde tenkt å gjøre, men som vi følte oss nødt til. Bakgrunnen for dette var at Kommunerevisjonen, eller noen nær dem, hadde avlevert et notat til Arbeiderbladet (Dagsavisen). I begynnelsen av februar hadde de et skandaleoppslag, der det stod at Kommunerevisjonen ble sparket etter å ha laget en skandalerapport. Der het det at Kommunerevisjonen høsten 1989 avslørte flere betenkelige forhold i Byfornyelsens regnskap. Dette var en så fantastisk påstand og så fullstendig misvisende at styrelederen skrev flere svarinnlegg. Både styret og ledelsen i Oslo Byfornyelse fant Kommunerevisjonens påstander som klart ærekrenkende. Falske nyheter er ikke oppfunnet av Donald Trump.

Men Kommunerevisjonen ga seg ikke så lett. Da saken kom til Bystyret kom Kommunerevisjonen igjen med utrolige påstander i et brev til Oslo Bystyre. Det var

særlig styreleder Erik Hirsch og jeg som fikk gjennomgå, fordi vi hadde angrepet Kommunerevisjonen og sagt at den ikke var kompetent.

Brevet til bystyret fra Kommunerevisor Borgundvaag gjorde at både styreleder Erik Hirsch og jeg skrev hvert vårt brev til bystyret. Styreleder Erik Hirsch svarte med et 11 siders langt brev til bystyret, der han nærmes «gruset» Kommunerevisjonen, ved i detalj å påpeke alle de feil og mangler som var i Oslo Byfornyelses regnskaper, og som ikke revisjonen hadde sett. Selv nøyde jeg meg med et to-siders brev til bystyret.

Krav fra borettslag.

Oslo byfornyelses dårlige regnskapssystemer og slappe forhold til formalia, skapte mange problemer for de borettslagene som de stiftet. Lørdag den 6. oktober 1990 hadde Aftenposten et eget bilag om «Drømmen som brast». Det var fem helsider om problemene i byfornyelsen. Hele 19 borettslag hadde varslet erstatningskrav mot Oslo Byfornyelse. Advokatene trodde at det snart ville være 60. Selskapet hadde som nevnt ikke sikret borettsinnskuddene, slik de skulle i hht loven. Revisor hadde heller ikke avgitt noen erklæring om at innskuddene var betryggende sikret, slik han skulle i hht loven. Selskapet var jevnt over dårlige til å budsjettere. Leiligheter ble solgt basert på budsjett, noe som var vanlig. Men når budsjettene som regel sprakk, og kostnadene ble mye høyere, måtte beboerne betale tilleggsinnskudd for å dekke disse kostnadene. Det var det mange som ikke hadde råd til. Oslo Byfornyelse ble også beskyldt for å ha gjort et dårlig teknisk arbeid, slik at det var mange byggefeil. *«Byggeregnskapene til Oslo Byfornyelse har vært hårreisende»*, sa advokat Erling Rein til Aftenposten. *«Alle inntekter og utgifter til samtlige borettslag er ført sammen i Oslo byfornyelses sentrale regnskap, slik at ingen har oversikt over hva som egentlig hører hjemme i hvert enkelt borettslag. Mye tyder på at Oslo byfornyelse har veltet underskudd fra egen forretningsdrift over på borettslagene i etterskudd»*, fortsatte han. Men slike påstander var et ikke rart at mange borettslag kastet seg på kravet om erstatning.

OBOS Eiendomsforvaltning overtok litt over 20 borettslag til forvaltning Oslo Byfornyelse. Her så vi at det var store mangler ved etablering og driften av borettslagene. Fellesobligasjoner var ofte ikke tinglyst. Vi måtte få Oslo Byfornyelse til å skjøte over eiendommene til borettslagene før vi kunne få tinglyst obligasjonene. Mange borettslag var ikke registrert i foretaksregisteret i Brønnøysund. Da måtte vi rekonstruere generalforsamlingsprotokoller, slik at endringene i styresammensetning ble korrekt.

Mange av borettslagenes krav var nok sterkt overdrevet. Det var en bølge av misnøye som mange kastet seg på, ofte godt hjulpet av advokater som var dyktige til å

fakturere. Det meste kokte derfor bort etter hvert. Men det var en ubehagelig periode for mange.

Ny organisering av byfornyelsen i Oslo

I forbindelse med nedtrappingen av Oslo Byfornyelse gikk det sittende byrådet løs på OBOS for å få oss til å engasjere oss mer i byfornyelsen. I et notat til byråd Sveinung Lunde i august 1990 skrev jeg bl.a.:

«Den viktigste grunnen til at byfornyelsesarbeidet går i stå, er at arbeidet med byfornyelsesprosjekter er svært risikofyllt. Ingen profesjonell vil tørre å gå inn med tyngde i byfornyelsen, med oppkjøp av eiendommer, omplassering av beboere, osv. med de rammevilkår som i dag gjelder. Å kjøpe en byfornyelsesgård, som man ikke vet om man får revet eller utbedret på mange år, er i dag den reneste hasard. Inntil man får avklart om man skal utbedre eller rive i byfornyelsen, i påvente av man kan få kjøpt naboeiendommer som evt. skal legges inn i forbindelse med nybyggingsprosjekter osv, påløper det store kostnader for den som måtte tørre å gå inn i slike prosjekter. Rentebelastningen ved å eie en leiegård, og driftsunderskuddet ved å ha den utleid, gjør at man som en tommelfingerregel i dag kan si at en leiegård må fordoble sin verdi hvert fjerde år, for at utbyggeren skal få igjen sine penger».

Lederen av vår byfornyelsesavdeling Solveig Aaen, skrev i tillegg et syv siders notat som utdypet våre synspunkter. I en tid der også OBOS strevde med store tap på usolgte boliger, kunne vi ikke engasjere oss i tapsprosjekter.

Våren 1991 fremmet Byrådet den lenge bebudede saken om organisering og gjennomføring av den planmessige byfornyelsen. Fremtidens byfornyelse ble overlatt til private. OBOS og USBL var to private aktører. Kommunen skulle legge til rette for byfornyelse i områder og enkelteiendommer hvor mange boliger og utearealer hadde klar understandard. Bystyret vedtok saken rett før sommeren 1991.

Ved valget i september samme høst kom det et nytt byråd, med Rune Gerhardsen fra Ap som byrådsleder, og som arvet saken om byfornyelsen, og mange andre vanskelige saker. Oslo kommune hadde dårlig råd. Dette byrådet prøvde også å få OBOS til å engasjere seg mer. Vi svarte med å sende de samme notatene til dem som til forgjengerne. I 1994 tok byråd Terje Kalheim et initiativ for å opprette et felles kommunalt/statlig fond til byfornyelsesformål. Så fattig som kommunen var, var den avhengig av statlig bistand.

Det ble aldri mer fart i den planmessige byfornyelsen. Men da boligprisene begynte å stige etter 1993 og rentene samtidig ble mer enn halvert, kom også byfornyelsen i gang igjen. Det ble mange private aktører som tok initiativ og fornyet gård etter gård i litt tilfeldig orden. Noen steder ble det revet og bygget nytt. Den eneste byfornyelse

OBOS fikk til på Meyerløkka var således å rive to slitne hjørnegårder og bygge to nye borettslag. Den ene gården Wesselsgate 15, fikk for øvrig Folkemuseet i gave fra OBOS i forbindelse med vårt 70-årsjubileum. Der står «OBOS-gården» fortsatt, om enn i en kraftig fornyet utgave.

Det nye **EUROPA: SLOVENIA** ● SIDE 31-36

Arbeiderbladet

Lørdag 8. mai 1993 TLF: 22 72 60 00 Argang 109 - Uke 18 Nr. 104 Kr 8.00

**Oslo kommunes
BOLIG-
FIASKO**

■ ■ Tre år etter at Oslo kommune overtok dem står fortsatt 358 splittet nye leiligheter tomme.

■ ■ Til nå har kommunen tapt 300 millioner kroner på sin triste bolig-affære.

■ ■ Leilighetene utgjør «dødsboet» etter Byfornyelsen. – Målet er å selge alle boligene innen utgangen av neste år, sier finansbyråd Rune Bjerke (bildet). ● SIDE 11

SELGER OSLO ● SIDE 2-3

THORVALD STOPPER KAMP-STYRKER ● SIDE 12-13

VIL LAGE FAG-FORENING ● SIDE 39

OPERA-DIVAEN ● SIDE 54

PHOTO: ARNE CHE BEMO

Gjeldsettergivelse i byfornyelsen

Oslo kommune slet i flere år med å rydde opp etter Oslo byfornyelse. Hvor mange hundre millioner kroner byfornyelsen kostet Oslo kommune er det vel ingen som vet. Men jeg vil anta at det dreier seg om et par milliarder. I tillegg til kostnadene ved å avvikle selskapet Oslo Byfornyelse AS, kom alle de store tapene ved å ha hundrevis av

nye boliger, der kommunen hadde kjøpsplikt, stående tomme i opptil flere år. På toppen av det hele kom tap på etableringslån og andre lån som var gitt til beboere i byfornyelsen. Det var mange som ikke maktet å tilbakebetale lånene og mange som måtte flytte fra sine fornyede leiligheter. Også OBOS ble sittende som eier av noen få byfornyelede leiligheter, som folk flyttet fra. På det verste overtok vi disse for kr. 1,- i innskudd. Det betydde at OBOS overtok ansvaret for leilighetens andel av fellesgjelden til borettslag. Ved at vi overtok disse leilighetene, sørget vi for at alle leilighetene betalte sin husleie, og dermed gjorde borettslagene i stand til å betjene sine lån.

SV-politikerne Bjørg Ofstad tok et initiativ, som hun fikk flere politikere med på, om å sanere store deler av gjelden som rehabiliterte borettslag hadde i Husbanken. Kommunalminister Gunnar Berge vred seg. Departementet mente at dette var en helt feil måte å bruke subsidier på. I tillegg var det urettferdig. Mange som hadde kjøpt nye boliger da boligprisene var på topp i 1986-88, hadde vesentlig større gjeldsproblemer enn folk i byfornyelede gårder, fordi disse boligene var dyrere og hadde større gjeld. Men SV var Arbeiderpartiets støtteparti i Stortinget. I denne saken allierte SV seg med hele opposisjonen. Og da også Høyre ble med, var det flertall i Stortinget, mot regjeringen, for å sanere gjelden. Dette skulle bare gjøres i rehabiliterte, byfornyelede borettslag hvor det var fattet vedtak om byfornyelse, eller hvor borettslaget befant seg innenfor vedtatte områder for byfornyelse, og som var utbedret innen utgangen av 1993. Ordningen skulle ikke omfatte nybygg. Veiledende gjeldsnorm skulle omfatte fellesgjeld og opprinnelig innskudd og settes til 5.060 kroner pr m².

Stortinget vedtok også at det skulle opprettes et fond på 30 mill. kroner for gjeldssanering for andelshavere som av økonomiske årsaker måtte fraflytte byfornyelede borettslag. Eventuell gjeldssanering skulle her skje etter en individuell prøving, avgrenset oppad til 250.000 kroner pr andelseier.

Stortinget vedtok dette den 1. juni 1994. Totalt kostet dette vedtaket staten nærmere en milliard kroner. Da regningen et par år senere kom på bordet, ble det en stor skandale. Flere politikere som hadde vært med på å vedta dette i Stortinget kunne ikke huske hva de hadde vært med på, og departementet hadde ikke informert nok, mente de. Selv hadde jeg vært på høring i Stortingets kommunalkomite to ganger, en gang sammen med NBBL, og orientert om hva denne ordningen kom til å bety, både økonomisk og praktisk. Men her talte vi for døve ører. For denne ordningen var bestilt av Stortinget, mot Kommunalministerens advarsler. I OBOS syntes vi ordningen var svært urettferdig i forhold til alle de som for eksempel hadde

kjøpt bolig på Holmlia og satt med mye større gjeld enn folk i rehabiliterte gårder. I byfornyelsen fikk alle gjeldsettergivelse, både fattig og rik.

Med dette vedtaket ble diskusjonen om gjeldsofre i byfornyelsen lagt død.

Et annet pussig forhold var at Husbanken ikke ville ettergi gjelden ned til 5 060 kr/m², før all etterstående gjeld var ettergitt. OBOS hadde gitt topplån til et par rehabiliterte borettslag. Lånet var godt sikret innenfor 60% av takst. Men det måtte ettergis for at disse borettslagene skulle få gjeldsettergivelse. Dette er den eneste gangen i alle mine år at OBOS har måttet ta tap på utlån til borettslag. Men lånene var bare på noen hundre tusen til sammen.

Resultatene av byfornyelsen.

Etter at Oslo Byfornyelse var vedtatt avviklet laget byrådet en sak om hvordan den fremtidige organisering av den planmessige byfornyelsen skulle være.

Da den planmessige byfornyelsen startet i 1979 regnet man med at det var 18 000 boliger med understandard i byfornyesområdene. I tillegg var det ca. 8 000 i resten av byen, til sammen 26 000 boliger med understandard. I 1990 regnet man med at ca. 11 500 boliger i byfornyesområdene var utbedret eller revet. Dvs. at det gjenstod ca. 6 500. Utenfor byfornyesområdene regnet man med at ca. 3 000 boliger var utbedret eller revet og at det gjenstod ca. 5 000. Det var i 1990 fortsatt 64 gårder uten wc i indre by. Men av disse var 18 vedtatt revet.

I perioden 1979-1989 var det i gjennomsnitt 1 450 boliger per år som gikk inn i byfornyelsen. I løpet av de ca. 12 årene som Oslo byfornyelse hadde eksistert, var det gjort en betydelig innsats. Oslo Byfornyelse hadde hatt ca. 400 boliger per år gjennom byfornyelsen. De nådde aldri opp til den målsettingen kommunen hadde satt for selskapet. Resten var gjort av andre, som OBOS, USBL, Grønland Byfornyelse AS, som også var eid av kommunene, samt en rekke private aktører.

Når man vurderer byfornyelsen i etterhånd, kan man ikke si annet enn at den stort sett var meget vellykket. Slummen i Oslo sentrum ble borte. Jeg tror ingen hadde drømt om at Grünerløkka skulle gå fra nesten ren slumbebyggelse, med små leiligheter, stort sett uten bad og WC, til å få blant landets høyeste boligpriser.

Men noen steder gjorde Oslo Byfornyelse for dårlig arbeid, ofte ved å velge for billige og dårlige løsninger, noe som senere kostet borettslagene og beboerne store beløp.

Avvikling av Selskapet for Flyktninger og Innvandrere (SIFBO).

Like før sommerferien 1991 ble jeg ringt opp av min gamle studievenninne Anne Ruden, som var avdelingsdirektør i Kommunaldepartementet. Hun lurte på om jeg kunne tenke meg å bli nestleder i styret i SIFBO. Dette var statens selskap for flyktninger og innvandrere og var slått sammen av SIBO, som var statens selskap for innvandrerboliger og FLYBO som var statens selskap for flytningeboliger. Jeg svarte at det kunne jeg under forutsetning av at det ikke var noe tull i selskapet. Nå var jeg nettopp ferdig med Oslo byfornyelse, og jeg orket ikke en slik runde til. Hun bedyret at her var alt i orden.

I begynnelsen av juli ble jeg valgt inn, bl.a. sammen med eiendomsdirektør Gunnar Leganger i Oslo kommunes boligetat. Styreleder var en lærer fra Gudbrandsdalen, som kom fra Senterpartiet. Før jeg dro på ferie fikk jeg tilsendt årsberetning og andre papirer om selskapet. Disse leste jeg i løpet av sommeren. Da jeg kom på det første styremøtet i siste halvdel av august, var jeg allerede litt skremt. For i årsberetningen stod det at selskapets eiendommer hadde falt i verdi med anslagsvis 250 millioner kroner. Selskapet hadde kjøpt eiendommer for over en milliard kroner, så fallet i verdier som stod nevnt i årsberetningen virket rimelig. Men verdifallet var ikke tatt inn i regnskapet. Selskapet hadde så vidt jeg husker, en aksjekapital på 10 millioner kroner og lite egenkapital ut over det. Selskapet hadde bare en kreditor, Husbanken. Selskapet var heller ikke insolvent. Husleiene som selskapet fikk inn var store nok til å dekke alle utgifter, inklusive renter og avdrag på Husbanklånene. I sommerferien hadde jeg også lest Lov om statsaksjeselskaper. Her stod det at styret hadde alt ansvaret for selskapet og staten hadde intet. I OBOS og Oslo Byfornyelse hadde jeg lært at verdifall på eiendom måtte reflekteres i regnskapet. Jeg foreslo derfor på det første styremøtet at vi måtte rette regnskapet. Det ville gi oss en betydelig underbalanse. Jeg trodde imidlertid at det kunne være en mulighet for at boligene som selskapet eide kunne stige i verdi igjen når boligmarkedet bedret seg. Siden selskapet var solvent kunne vi istedenfor å slå selskapet konkurs be om at staten kunne gi oss en økonomisk garanti for at selskapet skulle oppfylle sine økonomiske forpliktelser. Dersom staten ikke ville dette, måtte vi etter min mening levere selskapet til skifteretten. Styret var enig. Administrasjonen og det gamle styret hadde ikke holdt opplysninger tilbake for departementet. De mente det var tilstrekkelig å nevne verdifallet i beretningen. Revisor, så vidt jeg husker fra Ernst & Young, hadde også vært enig i det.

Jeg kontaktet Anne Ruden og Kommunaldepartementet. De ble meget nervøse. Selskapsregnskaper var ikke noe de var vant med. De kontaktet derfor Finansdepartementet. I løpet av kort tid kom det en delegasjon fra begge departementene. De var enig i min vurdering av at regnskapet var feil. Det var ikke nok å nevne i beretningen at eiendommer hadde falt i verdi. Det måtte også avspeile seg i regnskapet. Embetsmennene så nok for seg skandaleoppslag a la byfornyelsen når det kom ut at selskapet hadde to-tre hundre millioner i underbalanse.

Departementene satte derfor i gang et stort apparat. Regjeringsadvokaten ble koblet inn. Allerede den 10. oktober foreslo regjeringen å avvikle selskapet pga dets økonomiske stilling og styret ble avsatt. Det ble mitt korteste styreverv.

Hele selskapet aktiva og passiva, og alle dets 35 ansatte ble overtatt av Husbanken. Boligene ble solgt til de kommunene som de lå i, til en meget fordelaktig pris. Så selv om staten tapte omkring 500 millioner kroner på avviklingen av SIFBO, så medførte det en meget hyggelig start for kommunenes ansvar for flytninger.

Kjøp av Trondheim Byfornyelse AS

Bergen og Trondheim hadde også sine byfornylsesselskaper. Lederen av Institutt for Byfornyning AS, som byfornylsesselskapet het i Bergen, ringte meg og lurte på om ikke OBOS kunne tenke seg å kjøpe det kommunale selskapet. Vår vurdering var dette selskapet ikke var mulig å redde uten store tap, så vi takket pent nei. Selskapet ble nedlagt i 1991.

Vinteren 1990 fikk vi også en forespørsel fra Trondheim kommune om vil ville kjøpe deres selskap, Trondheim Byfornyelse AS. De hadde foretatt en opprydding i selskapet og leid inn en erfaren konsulent til å bistå dem som styreleder. Konsulenten og styrelederen var tidligere sjef i Trondos og NKL (Coop Norge), Knut Værdal. Han mente dette burde være noe for OBOS. Trondheim Byfornyelse eide en betydelig eiendomsmasse med flere hundre leiligheter sentralt i Trondheim. Værdal mente at eiendommene var skrevet ned så mye at dette burde være et godt kjøp. I januar 1990 antydte vi en pris på 10 millioner for alle aksjene i selskapet. Men etter å ha sett nærmere på regnskapet reduserte vi budet til kr. 1. Vi forutsatte også at kommunen måtte ettergi et lån på over 30 millioner kroner.

Vi fikk ikke tilslaget. Det kom et svensk selskap og bød mer enn oss, visstnok ikke så mye mer, men antagelig med mindre krav til gjeldsettergivelse. Men kommunen ville selge til høystbydende. I november samme år kom kommunen tilbake til oss og spurte om vi fortsatt var interessert i å kjøpe selskapet. Den svenske kjøperen hadde ikke klart på finansiere kjøpet. Vi var fortsatt interessert. Vi tok en ny gjennomgang av regnskapet og verdsettelsen av eiendommene. I løpet av 1990 hadde boligmarkedet vært i fritt fall. Vi mente at eiendommene hadde falt med bortimot 15 millioner kroner i verdi siden februar. I juli hadde kommunen vært nødt for å gi selskapet et likviditetslån på over 16,2 millioner kroner. Vi forutsatte at dette lånet måtte ettergis. Jeg tok med meg en ferdig utfylt sjekk på 1,8 millioner kroner opp til Trondheim da vi gikk inn i sluttforhandlingene med rådmann Helgesen i kommunen den 4. desember. Helgenen aksepterte sjekken, selv om han gjerne skulle hatt mer. Han sa at han kunne bitt av seg tunga i forhold til hva han hadde lovet bystyret i Trondheim da kommunen gikk inn med likviditetslånet. Han hadde lovet at dette bare var et svært kortsiktig lån. I stedet ble det et bidrag. Men han så også at eiendomsverdiene hadde rast i løpet av 1990. Vi kjøpte selskapet med regnskapsmessig virkning fra 1. september 1990. Pga. risikoen var det OBOS Forretningsbygg AS som kjøpte aksjene. Men det må allikevel sies at det var et dristig kjøp midt under bankkrisen. I 1990 hadde OBOS et overskudd på bare 417 000 kroner etter store tap på boligbyggingen. OBOS Forretningsbygg hadde et bedre resultat, - på 6,2 millioner kroner. Vi førte ikke konsernregnskap den gangen.

Arvid Sveen og jeg, som hadde ført forhandlingene, trodde vi hadde gjort en god handel, og at det burde være noen merverdier i selskapet. Vi hadde tenkt å selge alle de nye og utbedrede boligene som selskapet eide, helst til de som bodde der, samt rehabilitere og bygge ferdig de uferdige prosjektene i selskapet. Flere var meget sentralt beliggende langs elva. Men der tok vi feil. Markedet hadde ikke nådd bunnen og fortsatte på synke. I løpet av de neste årene fikk vi solgt unna boliger, usentrale tomter og noen prosjekter. Men det ble ingen fortjeneste på oss.

Boligmarkedet i Trondheim var dødt flere år lenger enn i Oslo. Vi gjorde derfor selskapet gradvis om til et selskap for næringseiendom. Vi kjøpte bl.a. hele Ravnkloa og flere andre næringsbygg. Disse fikk vi ombygget og leid ut. Til slutt fusjonerte vi alle våre næringsbygg inn i et stort nystiftet selskap som het Trondheim Næringsbygg AS, der vi ble største aksjonær med i underkant av 30% av aksjene. Dette selskapet kjøpte til slutt Kommunal Landspensjonskasse, KLP. Dermed var vårt første eventyr i Trondheim over. På næringsbyggene tjente vi til sammen over 80 millioner kroner. Det var mye på 1990-tallet

OBOS går inn i entreprenør- og aksjemarkedet.

I 1993 var boligmarkedet på bunnen etter bankkrisen. Utover høsten 1993 og våren 1994 begynte boligprisene å stige igjen. Boligbyggingen kom sakte i gang igjen.

Inn i aksjemarkedet.

Børsen kom også tilbake. I OBOS begynte vi å drøfte med styret om vi ikke burde diversifisere vår risiko noe mer enn vi hadde gjort. Vi hadde hatt alle våre investeringer i boligmarkedet og eiendomsmarkedet. Burde vi ikke også investere i andre typer virksomheter som ikke hadde nøyaktig samme risiko som eiendomsmarkedet? Vi ville i så fall bruke OBOS Forretningsbygg AS som investor. Styret i OBOS Forretningsbygg mente dette var helt riktig strategi. Istedenfor å bygge eller kjøpe et nytt forretningsbygg, burde vi heller investere i andre selskaper med en annen type risiko. I styret i OBOS Forretningsbygg hadde vi bl.a. med konsernsjef Rolf Rønning i NKL, Norges Kooperative Landsforbund, (i dag Coop Norge). Han var svært begeistret for denne måten å tenke på. I NKL hadde han problemer med å få styret sitt med på en slik tenkning, til tross for at NKL hadde store likviditetsoverskudd. Et annet styremedlem var direktør i UNI-Storebrand Carl Henrik Eriksen, som også mente at dette var meget fornuftig. Styret i OBOS gikk også med på at vi gjennom OBOS Forretningsbygg AS kunne investere inntil 100 millioner kroner i aksjer. Dette begynte vi forsiktig med fra 1994. De første aksjekjøpene var i Norsk Hydro, Uni Forsikring (i dag en del av Storebrand) og Kreditkassen (i dag Nordea). Etter at bankkrisen og krisen i boligmarkedet var over hadde jeg en sterk tro på at norsk økonomi ville komme tilbake. Det fikk jeg heldigvis rett i. Så vi hadde flaks med timingen. Vi fikk en meget god avkastning på vår aksjeportefølje. Jeg tror vi hadde omkring 25% avkastning per år. Vi nådde aldri opp i et investeringsnivå på rammen vår på 100 millioner kroner. Vi hadde også i hovedsak solgt de største postene da aksjemarkedet senere falt. Så vi hadde ingen vesentlige tap. Til å begynne med snakket jeg mye med meglerne selv. Det var moro å gjøre noen raske klipp. Men dette måtte profesjonaliseres. Det måtte være flere øyne som fulgte markedet og som laget innstillinger til meg. Til å begynne med var det mest Nils M. Bøhler og meg. Men da vi fikk inn Carl Henrik Eriksen som adm. direktør i OBOS Forretningsbygg fra 1998, fikk vi ordentlig skikk på det. Han hadde en fortid som direktør i Norske Folk/UNI Forsikring/UNI-Storebrand og var vant med å plassere pensjons- og livsforsikringsmidler i aksjemarkedet og andre investeringer. Så da ble all saksbehandling overlatt til han og Nils.

OBOS kjøper seg inn i entreprenør Selmer ASA

I 1995 kjøpte vi en aksjepost i Selmer, datidens største norske entreprenør, for litt over en million kroner. Senere kjøpte vi for en halv million til. Kursen i selskapet steg jevnt og trutt og hadde snart fordoblet seg i verdi. Like før jul i 1999 prøvde NCC å gjøre et såkalt fiendtlig oppkjøp av Selmer. De tilbød aksjonærene 90 kroner per aksje. Men styret i Selmer var negative og oppkjøpet ble avverget. I Selmer var man livredde for å bli overtatt av NCC. Det ville for dem bety at avdelinger som var overlappende ville bli avviklet i Selmer. De var redd for å bli kvistet.

Ledelsen og styret satte i gang et større arbeid med å finne på andre løsninger for å hindre nye fiendtlige oppkjøp. Den 14. februar la Selmer frem sitt årsresultat for 1999, som var meget bra. I presentasjonen som de holdt for oss stod det om eiersituasjonen i selskapet at: «Styret fortsetter arbeidet med løsninger som vil være ytterligere verdiskapende for selskapets aksjonærer i forhold til NCCs bud på selskapet i desember 1999. Flere alternativer er aktuelle – bud basert på privat kapital i samarbeid med ledelse og ansatte, bud fra andre parter og nordiske strukturelle løsninger.»

Konsernsjef Bjørgum i Selmer kom til meg og sa at de gjerne ville ha OBOS med på eiersiden. Han fortalte at et av alternativene de arbeidet med var å etablere et oppkjøpsfond som kunne ta selskapet av børs. Deres tanker var å tilby aksjonærene å kjøpe deres aksjer til kurs 105. Børskursen var i mellomtiden steget til 95. OBOS skulle så inviteres inn i fondet som ville kjøpe til kurs 105. Deretter ville de satse på å øke omsetningen i selskapet fra 7 milliarder kroner til 20-30 milliarder kroner i løpet av en femårsperiode. Deretter ville de legge selskapet tilbake på børs. Dette hørtes spennende ut. Styret ga meg fullmakt til å kjøpe oss inn som en større aksjonær i Selmer.

Jeg ringte Bjørgum og spurte om jeg etter hans presentasjon var i noen slags innsideposisjon siden han hadde fortalt meg om deres planer. Nei, det mente han at vi ikke var, siden dette bare var løse tanker på dette stadiet, og som også var offentlig kjent. Da tenkte jeg at det må da være bedre å kjøpe aksjer til kurs 95 på børs enn til kurs 105 i et fond. Så OBOS begynte å kjøpe aksjer i Selmer på børs. Fra 22. februar til 7. april 2000 hadde vi kjøpt oss opp til en eierandel på nesten 4,5%, noe som gjorde oss til en av selskapets største aksjonærer.

Den 12. april la Skanska inn et bud på å kjøpe hele selskapet til en kurs på 110, pluss at vi skulle beholde utbyttet på kr 4,- per aksje, dvs. totalt kr. 114,- per aksje. Da budet kom ringete konsernsjef Bjørgum meg og sa at nå måtte vi selge. Skanska var en perfekt partner for Selmer.

I løpet av mindre enn to måneder hadde vi tjent 18 millioner kroner. Det var mye da.

OBOS går inn i entreprenørmarkedet. Ragnar Evensen AS

Jeg konstaterte at entreprenørene kom mye fortere i gang med boligbyggingen sin etter bankkrisen enn det vi gjorde. Var vi i OBOS så sjokkskadd etter krisen at vi ikke våget å sette i gang nye prosjekter? De mellomstore entreprenørene hadde, som OBOS, heller ikke så høy egenkapital. Kunne entreprenørene noe som vi ikke kunne? Hadde de en annen, eller bedre, kompetanse enn oss? Det kunne uansett være interessant å komme på innsiden av dem og se hvordan de jobbet. Ryktene ville ha det til at entreprenørene hadde vært flinke til å lure oss opp gjennom årene ved å sende oss tilleggsregninger. Jeg drøftet saken med styret i flere omganger. Dette var en sak som krevde modning. Boligsamvirkets historie når det gjaldt entreprenørvirksomhet var trist. Både NBBL og USBL hadde lidd store tap. USBL hadde eid et stort entreprenørfirma, Ungdomsbygg AS, som også bygget mye for OBOS, blant annet hele Ammerud, sammen med Fagbygg. Ungdomsbygg AS gikk konkurs i 1979. Også NBBL selskaper hadde gått konkurs. Boligsamvirket så ikke ut til å være gode og kompetente eiere.

Vi så på et par entreprenørselskaper og var i dialog med ett av dem, som gjerne ville bli kjøpt opp. Men vi syntes det var for dårlig og droppet det. Men så fikk vi en henvendelse fra entreprenørfirmaet Ragnar Evensen AS. Det var eid av brødrene Ragnar jr. og Jon Erik Evensen. De nærmet seg pensjonsalderen og ville selge seg ned. Firmaet trengte også tilførsel av ny kapital. Ragnar Evensen AS hadde bygget mange tusen boliger for OBOS etter krigen, og var et vel ansett entreprenørselskap. De hadde også en slags felles krigshistorie med OBOS. Fordi selskapet og dets eier Ragnar senior var sterkt antinazistisk, stengte tyskerne selskapet hans under krigen (i motsetning til mange andre entreprenørselskaper som tjente store penger på å jobbe for tyskerne). Da Ragnar Evensen startet opp igjen etter krigen fikk selskapet flere byggeoppdrag fra OBOS uten anbud for å komme i gang igjen. Det glemte familien aldri.

Ragnar Evensen AS var også en av de få entreprenørene som hadde overlevd bankkrisen, uten å påføre bankene tap. Men de hadde heller ikke hatt det lett i disse kriseårene. Etter sommeren 1994 gikk vi inn i en prosess for å kjøpe oss inn i Ragnar Evensen AS og i november ble avtalen inngått. Vi kjøpte vi oss inn i selskapet sammen med Aspelin Ramm og SND (Statens Nærings- og Distriktsutbyggingsfond, nå en del av Innovasjon Norge). Vår inntreden i selskapet skjedde ved at det både ble foretatt en rettet emisjon på 21 millioner kroner mot de tre nye aksjonærene og at vi kjøpte

aksjer fra brødrene Evensen med familier. Hele selskapet ble priset til 63 millioner kroner. OBOS gikk inn med 15 millioner kroner, tilsvarende en eierandel på ca. 24%. SND og Aspelin Ramm gikk inn med 16% hver.

Da vi hadde kjøpt oss inn ringte jeg til lederne av alle entreprenørselskapene i Oslo og fortalte at vi var gått inn på eiersiden i ett entreprenørselskap. Men dette ville ikke forandre vårt forhold til bransjen. OBOS ville også i fortsettelsen bruke det entreprenørfirmaet som var billigst og best i hvert enkelt prosjekt. Ragnar Evensen ville ikke få noen fordeler. Til ledelsen og styret i Ragnar Evensen sa jeg at de fortsatt måtte klare seg på egenhånd og vise at de var konkurransedyktige. OBOS ville ikke gi dem jobber uten at de var best og vant dem i konkurranse med andre. OBOS ville ikke bistå dem økonomisk eller holde dem under armene på andre måter. Vi ville opptre som en profesjonell aksjeeier. Vi ville derimot gjerne selge nye boligprosjekter som Ragnar Evensen AS hadde i egenregi til våre medlemmer. Inge Dolve, som den gang var daglig leder i entreprenørselskapet Moderne Bygg, og senere satt i styret i OBOS i mange år, sa mange år senere til meg. *«Jeg hørte hva du sa da du ringte. Men jeg trodde ikke et ord av det»*. Men det viste seg at jeg snakket sant. OBOS fortsatte å bruke entreprenørene ut fra deres konkurransekraft. Dette var vi også nøye på å vise markedet. Da Skanska bare var så vidt rimeligere enn Veidekke på å bygge Nye Lambertseter Senter, ville OBOS tjent mest på å gi jobben til Veidekke. For der eide vi da 28%. Men Skanska fikk jobben fordi de var billigst, selv om det ikke var mye som skilte.

Da vi kjøpte aksjer i selskapet fikk vi en resultatgaranti fra selgerne, om at Ragnar Evensen AS skulle levere et i overskudd på minimum 8,8 millioner kroner i 1994. Den ble avgitt så sent som 14. november 1994. Det var resultatprognosen på dette tidspunkt, og brødrene følte seg trygge på at man minst ville oppnå et slikt resultat. Hvis resultatet ble bedre skulle vi betale mer for våre aksjer, hvis resultatet ble dårligere skulle vi kompenseres. Vi hadde ingeniør Vedal som foretok en due dilligence-prosess for oss. Han fant heller ikke noe særlig å sette fingeren på. Men det viste seg at de prosjektene som selskapet var i gang med var svært dårlige. De tapte penger over alt. Bare på rehabilitering av et borettslag på Lambertseter tapte de over 10 millioner. Selskapet kom til meg og sa at dette måtte jeg prøve å ordne. De trodde kanskje at de nå skulle få drahjelp av OBOS. Jeg måtte nok en gang fortelle dem at en kontrakt er en kontrakt. Jobben til OBOS var å ivareta borettslagenes interesser. Da regnskapet for 1994 kom våren 1995, viste det et underskudd på hele 37,7 millioner kroner. Vi forlangte at brødrene Evensen kompenserte oss for dette. I et krisepreget forhandlingsmøte var Ragnar Evensen jr. faktisk i ferd med å forlate møtet vi hadde mellom aksjonærene. Hadde jeg ikke fått han inn i møtet igjen ville vi ha levert

selskapet til skifteretten dagen etter, og vi ville lagt skylden på han. Det ville han ikke ha på seg. Han ville også ha tapt mye personlig om selskapet gikk konkurs. Han hadde fortsatt en betydelig aksjepost i selskapet. Så vi kom til enighet. Vi ble også enige om å bytte ut daglig leder. Det ble (som vanlig) min jobb. Vår utmerkede styreleder var bortreist. Før vi kjøpte selskapet hadde jeg spurt daglig leder om det var han som hadde styrt selskapet de siste årene, eller om han måtte gjøre det med påholden penn fra brødrene. Nei, han hadde styrt selv, sa han. Men da jeg ba han om å gå, mente han det var urettferdig. Han hadde bare gjort som han fikk beskjed om fra sine to eiere. Han husket heller ikke vår første samtale.

Vi ansatte Roar Jalland som ny administrerende direktør. Han kom fra Block Watne og var en ordentlig børste. Peter Groth (fra Aspelin Ramm) og jeg hadde en samtale med han før han startet. Vi sa til han at for oss så det ut som at selskapet hadde dobbelt så store overhead-kostnader, som andre entreprenører. Etter fjorten dager i jobben ringer en fortvilet personalsjef meg og sier at han er oppsagt sammen med halve staben på hovedkontoret. Jeg ringte straks til Roar Jalland og spurte hva han hadde gjort. Hadde han virkelig sagt opp halve hovedkontoret etter bare 14 dager på jobb? Ja, sa han. Det var du som sa at jeg skulle gjøre det! Og slik ble det. Det så faktisk ut som han hadde klart å si opp de riktige folkene også, slik at selskapet ikke mistet kritisk kompetanse. Hans grep frigjorde også store krefter ute på byggeplassene, der den lokale ledelsen fikk mye større makt og myndighet. Fagbevegelsens mann som satt i styret var også meget fornøyd. Han hadde vært med på oppturer og nedturer før. Men dette var første gang at noen som startet med en nedbemanning, begynte og sluttet med sjefene på hovedkontoret, sa han.

Roar Jalland klarte å snu hele Ragnar Evensen til selskap som etter hvert gikk med overskudd igjen. Men lett var det ikke. I 1995 viste regnskapet et underskudd på 36,2 millioner kroner. Uten den emisjonen vi var med på ville selskapet gått konkurs. Og vi var farlig nær. Først i 1996 viste selskapet positive resultater igjen. I løpet av 1995 og 1996 kjøpte vi flere aksjer av familien i henhold til en inngått opsjonsavtale og til slutt kjøpte vi Ragnar Evensen jr. helt ut av selskapet. Han var gått lei. Dermed kom vi opp i en eierandel på 35%. Broren Jon Erik Evensen ble imidlertid med videre.

Etter hvert kom styret til at Ragnar Evensen til at vi var for små til å overleve som selvstendig entreprenør i det lange løp. Vi så etter partnere som vi kunne slå oss sammen med, for så å børsnotere selskapet. Med en børsnotering trodde vi at det ville være lettere å få til mer vekst i omsetning og resultater. Entreprenørselskapet Kruse Smith så ut til å kunne være en bra partner å fusjonere med. Men før vi kommet særlig langt med våre sonderinger, kom det en henvendelse fra den, den



gang, mer ukjente entreprenøren AF-gruppen. Kunne vi tenke oss å fusjonere med dem, for så samtidig å gå på børs? AF-gruppen var på det tidspunktet utelukkende eid av ansatte. Men det følte de var et problem. Det var stadig ansatte som skulle bygge hus eller hytte, eller skulle skille seg. Da måtte de selge aksjene sine. Men det var vanskelig å finne riktig pris på aksjene. De mente også at en børsnotering ville løfte selskapet. Vi fant ut at vi passet godt sammen. Ragnar Evensen var en byggentreprenør, mens AF-gruppen hovedsakelig drev med anlegg.

FIA 5300-100 BUD 20195
OBOS
HØVEDADMINISTRASJONEN
HAMNERBORG TORG
0179 ØSLO

Finan **avisen** **Opp 21% i fjor**

ARGANG 6 • NR. 85 LØSSALG KR. 15 00 FREDAG 18. APRIL 1997

I DAG

Skal spare skatt SIDE 5

Entreprenører ble søkkrike

AF Gruppen mot børs
Leif Jørgen Moger og Per Aftreth satset alt de eide da de i 1985 stiftet entreprenørselskapet AF Gruppen. Men så ble også suksessen formidabel, og nå skal selskapet på børs for 140 millioner kroner. For entreprenørduen som er storaksjonærer innebærer dette en solid papirgevinst. SIDE 7

Mot milliarder SIDE 14
BØRS

Skuffende fra PC-Systemer SIDE 13
FINANS

22 mill. i Grenfell-bot SIDE 12
SHIPPING

Dyktig analytiker? SIDE 1
Kjetil Grønsgaard, Alfred Berg

"Vi valgte Lease Plan fordi vi ønsket en enklere og bedre biladministrasjon"
Økonomisjef Eeven Blåsketh, CRAWFORD DOOR AS

Lease Plan
et selskap i APM, AMRO, Lease-ucoppe

OSLO BØRS 1071,88
DOLLARKURSEN 7,06
3 MND. RENTEN 3,40
BRENT-SPOT 16,97

OSLO BØRS: 1100, 1080, 1060, 1040, 1020, 1000, 980, 960, 940, 920, 900, 880, 860, 840, 820, 800, 780, 760, 740, 720, 700, 680, 660, 640, 620, 600, 580, 560, 540, 520, 500, 480, 460, 440, 420, 400, 380, 360, 340, 320, 300, 280, 260, 240, 220, 200, 180, 160, 140, 120, 100, 80, 60, 40, 20, 0

DOLLARKURSEN: 7,5, 7,4, 7,3, 7,2, 7,1, 7,0, 6,9, 6,8, 6,7, 6,6, 6,5, 6,4, 6,3, 6,2, 6,1, 6,0, 5,9, 5,8, 5,7, 5,6, 5,5, 5,4, 5,3, 5,2, 5,1, 5,0, 4,9, 4,8, 4,7, 4,6, 4,5, 4,4, 4,3, 4,2, 4,1, 4,0, 3,9, 3,8, 3,7, 3,6, 3,5, 3,4, 3,3, 3,2, 3,1, 3,0, 2,9, 2,8, 2,7, 2,6, 2,5, 2,4, 2,3, 2,2, 2,1, 2,0, 1,9, 1,8, 1,7, 1,6, 1,5, 1,4, 1,3, 1,2, 1,1, 1,0, 0,9, 0,8, 0,7, 0,6, 0,5, 0,4, 0,3, 0,2, 0,1, 0,0

3 MND. RENTEN: 3,5, 3,4, 3,3, 3,2, 3,1, 3,0, 2,9, 2,8, 2,7, 2,6, 2,5, 2,4, 2,3, 2,2, 2,1, 2,0, 1,9, 1,8, 1,7, 1,6, 1,5, 1,4, 1,3, 1,2, 1,1, 1,0, 0,9, 0,8, 0,7, 0,6, 0,5, 0,4, 0,3, 0,2, 0,1, 0,0

BRENT-SPOT: 20,0, 19,5, 19,0, 18,5, 18,0, 17,5, 17,0, 16,5, 16,0, 15,5, 15,0, 14,5, 14,0, 13,5, 13,0, 12,5, 12,0, 11,5, 11,0, 10,5, 10,0, 9,5, 9,0, 8,5, 8,0, 7,5, 7,0, 6,5, 6,0, 5,5, 5,0, 4,5, 4,0, 3,5, 3,0, 2,5, 2,0, 1,5, 1,0, 0,5, 0,0

OSLO BØRS: Side 30 dager
DOLLARKURSEN: Side 30 dager
3 MND. RENTEN: Side 30 dager
BRENT-SPOT: Side 30 dager

Leif Terje Loddedal, Wihl. Wilhelmssen.
Dollaren hjelper ikke SIDE 15

Fusjon med AF-gruppen

Høsten 1997 ble Ragnar Evensen fusjonert inn i AF-gruppen. Men det gikk heller ikke smertefritt for seg. Roar Jalland satte seg på bakbeina. Dersom han ikke ble konsernsjef i det fusjonerte selskapet gikk han imot hele fusjonen. Det ble brudd i forhandlingene. Fra AF's side ble forhandlingene ledet av advokat Lars A. Christensen fra advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co. Han var en meget dyktig og behagelig person

og ble senere styreleder i det fusjonerte selskapet. Vi opprettet ny kontakt etter bruddet. Hvis vi kunne komme tilbake til dem uten Roar Jalland, ville vi raskt kunne bli enige. Bytteforholdet mellom de selskapene var vi stort sett enige om. Det ble nok en gang min jobb å avvikle en administrerende direktør. I Jallands ansettelsesavtale stod det hva som skulle skje hvis styret ba han om å slutte. Han ble innkalt til mitt kontor om morgenen den 1. august for å diskutere noe annet. Han ble litt satt ut da han fikk høre at han nå skulle slutte. Han ba om tid for å snakke med sin advokat. Det fikk han, men bare frem til kl. 1400. Da kom han tilbake. Han hadde ikke fått tak i advokaten sin, men hadde i mellomtiden lest hva som stod i sin ansettelsesavtale. Avtalen var klar og vi ble raskt enige. Da vi noen måneder senere holdt en avskjedsmiddag for han, sa han at dersom han hadde vært i mine sko, ville han gjort akkurat det samme. Så han hadde «no hard feelings».

Styret i Ragnar Evensen konstituerte siv. ing. Torstein Lange Larssen som ny administrerende direktør i Ragnar Evensen AS. Deretter ble vi raskt enige med AF-gruppen om bytteforhold. AF-gruppen ble priset til 250 millioner kroner og Ragnar Evensen AS ble priset til 110 millioner kroner. Det var nesten en dobling siden vi kjøpte oss inn.

OBOS fikk 9% av aksjene i det fusjonerte selskapet pluss 7 millioner kroner i kontanter. Det var en kraftig verdistigning på vår opprinnelige aksjeinvestering i Ragnar Evensen AS. Allerede 27. august kom børsprospektet.

Senere kjøpte vi flere aksjer i AF-gruppen. I mai 2010 kjøpte vi alle aksjene til gründeren av AF-gruppen, Per Aftret for 408 millioner kroner. Han eide da 15,1 % av aksjene. Han hadde gått av med pensjon et par år tidligere og var kommet til at han måtte bli mentalt ferdig med sin gamle baby. Da måtte han selge alle aksjene sine. Han kom til meg og sa at han bare kunne tenke seg en kjøper av aksjene, nemlig deg og OBOS, som han sa. Vi kjøpte aksjene hans for 38 kroner per aksje, og ble med det selskapets største aksjonær med over 28,8% av aksjekapitalen. Per Aftret bodde den gang på Ellingsrudåsen. Han ble plutselig Groruddalens rikeste mann. Han ble derfor intervjuet av Groruddalen Avis om hva han skulle gjøre med alle pengene. Jo, nå skulle han kjøpe fargefjernsyn svarte han.

AF Gruppen kupper Ragnar Evensen

AF Gruppen fusjonerer inn Ragnar Evensen og blir dermed en betydelig mer slagkraftig entreprenør før børsnoteringen senere i høst. AF Gruppen betaler omkring 90 millioner kroner for selskapet hvilket ser gunstig ut til tross for at det er 50 prosent over hva Ragnar Evensen jr. solgte selskapet for tidligere i år.

Av Steinar Grini

— Det var vel vi som opprinnelig tok kontakt med Ragnar Evensen rett før ferien, men da ble det ikke til noen konklusjon. Så gjorde vi en ny runde etter ferien og i løpet av en uke var avtalen i boks, sier styreformann Leif Jørgen Moger i AF Gruppen til Finansavisen.

AF Gruppen, som har sin styrke innenfor anleggsmarkedet, styrker dermed selskapet inn mot boligbygging og næringsbygg der Ragnar Evensen

har sin styrke.

Ifølge eierne av de to selskapene vil det fusjonerte selskapet få økt slagkraft og bli mer konkurransedyktig i hele bygg- og anleggsmarkedet. Videre mener det at det fusjonerte selskapet vil være godt rustet for ytterligere vekst og bli mindre følsomt for konjunktursvingninger. Tilsammen får de to selskapene mellom 650 og 700 ansatte.

Fusjonssamtalene med Ragnar Evensen er årsaken til

at tidsskjemaet for børsnotering av AF Gruppen er forskjøvet. Nå må vi vente til etter at de to selskapenes styre har behandlet forslaget, sier Moger.

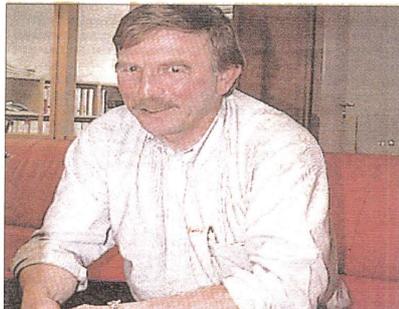
Kupp?

Det er imidlertid mye som tyder på at hovedaksjonærene Leif Jørgen Moger og Per Aftretth gjør hurtig i å sikre AF Gruppen enda mer før børsnotering. I utgangspunktet var selskapet attraktivt priset på 140 millioner kroner etter emisjon på 14 millioner tidligere i sommer, men den reelle kursen er nok høyere enn det de ansatte fikk tegne aksjer for.

Når de nå tar inn Ragnar Evensen, blir det til en pris slapp på moderate 90 millioner kroner. 20 millioner gjøres opp i kontanter. De resterende 70 millionene gjøres opp i 700.000 aksjer i AF Gruppen slik at det totalt blir 2,7 millioner aksjer i selskapet etter fusjonen. Vi har da lagt til grunn en aksjekurs på 100 og en kapitalisert verdi på 200 millioner kroner på AF Gruppen ettersom det indikeres å være en riktigere pris enn den kursen ansatte-emisjonen ble gjort på tidligere i år. Hvis man skulle lagt emisjonskursen mot de ansatte til grunn, ville Ragnar Evensen vært priset til 99 millioner og AF-gruppen til 140.

Børs i september

Ragnar Evensen-sjef Roar Jalland uttalte til Finansavisen rett før ferien at selskapet hadde hatt beilere fra Skanska,



GODT KJØP? Leif Jørgen Moger kjøper Ragnar Evensen til en pris som ligger 50 prosent over hva Ragnar Evensen jr. solgte for tidligere i år. Likevel kan det være et lite kjøp.

man at de ikke var til salgs selv for det dobbelte av de 60 millioner kronene Ragnar Evensen jr. solgte sine aksjer for tidligere i år.

Nå anslår Finansavisen at man har lagt 90 millioner kroner til grunn som pris på selskapet, hvilket med en forventet innløsning på 26 millioner kroner i år innebærer en P/E-multiplikator på 4,8.

Ragnar Evensen omsatte i fjor for 430 millioner kroner og satt igjen med et resultat før skatt på 18,3 millioner kroner hvorav syv millioner kroner var selvsgevinst. AF Gruppen omsatte på sin side 562 millioner kroner i fjor og satt igjen med 23,2 millioner. Etter fusjonen kapitaliseres hele selskapet til

250 millioner basert på kurs 100.

Adm. direktør Roar Jalland i Ragnar Evensen trekker seg fra stillingen som følge av at han ikke er enig med hovedeierne om den fremtidige strategien i selskapet. Dette er andre gang på kort tid for Jalland som av samme årsak sluttet som sjef i Block Watne. De største aksjonærene i AF Gruppen etter fusjonen blir Per Aftretth og Leif Jørgen Moger med 17 prosent hver, OBOS Forretningsbygg med ni prosent, Vital med 6,5 prosent og SND og Aspelin-Ramm Gruppen med seks prosent hver. Selskapet forventer å komme på børs i månedsskiftet august/september.

Lofte Antikviteter

Gro A. Grønnd
President Hærbøgt. 25,
Boks 5300 Majorstuen, 0303 OSLO
(Op. Eilert Sundt/Pres. Hærbøgt.)
Tlf. 22 44 45 66, fax. 22 55 08 38

Meget godt og variert utvalg av norske bondeantikviteter:

- Møbler (rosemalte, malte, trehvite)
- Husgeråd
- Kobber
- Messing
- Glass
- Porselen
- Håndarbeid
- Verktøy
- Ski, m.m.

Grei parkering

Medlem av Norges Kunst- og Antikvitethandlers forening.

Cimtec endelig i plass

Etter et par tunge år, ser dataforhandleren Cimtec i år ut til å klare å kombinere sin raske vekst med kroner på bunnilinjen. Halvårstallene viser betydelig resultatfremgang.

Av Are Sletten

Datascapet Cimtec har de siste årene bygd seg kraftig opp som en forhandlernet med solid posisjon i PC- og Unix-markedet. Men foreløpig har veksten ikke resultert i lønnsomhet, og både i 1995 og 1996 tapte selskapet penger på den ordinære virksomheten.

Første halvår i år viser at omsetningen økte med 26 prosent til 181,9 millioner, mens driftsresultatet steg med 55 prosent til 5,7 millioner kroner.

— Vi har slitt litt et par år. Nå føler vi oss på trygg grunn, sier markedsdirektør Morten Tønseth til Finansavisen. Selskapet melder at alle deler av konsernet har vist vekst, men at selget av maskinvare har vært spesielt bra. PC-salg har økt med 70 prosent i for-

hold til første halvår i fjor. For hele 1997 venter Cimtec en omsetning på ca. 400 millioner, og Tønseth venter at den positive utviklingen på resultatfronten vil fortsette i andre halvår.

Omsetningen i Cimtec-konsernet økte fra 187 millioner i 1995 til 295 millioner i fjor. Veksten kommer som et resultat av omstrukturering av konsernet, men dette har også kostet penger og fjoråret ble gjort opp med et overskudd før skatt på 0,6 millioner. Men det var etter ekstraordinære inntekter på 1,4 millioner kroner.

I motsetning til mange andre datascapere har ikke Cimtec hentet penger fra eksterne investorer. Største eier er adm. direktør Haavard Lien med to tredeler av aksjene. Veksten



I Plass: Adm. direktør og hovedaksjonær Haavard Lien (sittende) og markedsdirektør Morten Tønseth i Cimtec har vokst kraftig de siste årene. Nå ser det også ut til at de klarer å tjene penger.

har vært finansiert ved kassekreditt og leverandørgjeld. Tønseth sier det ikke foreligger planer om å gjøre endringer på eiersiden.

Fusjonsforsøk med Veidekke

I 2000 hadde OBOS også startet med å kjøpe aksjer i Veidekke. Konsernsjef Per Aftretth spurte om vi ville være med å kjøpe opp så mange aksjer i Veidekke at vi kunne tvinge gjennom en fusjon. Det ville vi. En helg ringte vi rundt til alle de største aksjonærene og spurte om de ville selge til oss. Det var det merkelig nok ingen som ville. Verken AF-gruppen eller OBOS ble den gang sett på som naturlige samarbeidspartnere av finanseliten. Så vi la hele saken død før helgen var omme. Men saken kom ut i media og skapte et forferdelig rabalder. I Veidekke ble de nok litt sjokkskadd. De hadde en

oppfatning av at bedriften var eid av de ansatte, som til sammen eide 15-18% av selskapet. Den analysen vi hadde gjort av selskapet sammen med AF-gruppen ble nok også en vekker for ledelsen i Veidekke. Den viste at hvis vi solgte alle virksomhetene til Veidekke utenom entreprenørdelen, så ville vi få like mye for det som hele børsverdien til Veidekke. Da ville vi fått en entreprenørbedrift gratis.

Jeg ble av styreleder i Veidekke. Christian Bruusgaard også spurt om vi virkelig ville avsette Terje Venold, dersom vi hadde overtatt styringen av selskapet. Til det det svarte vi ja. Da ville selvsagt Per Aftret blitt konsernsjef. Det rystet dem, men var nok også en vekker. Det er ikke bare noen dans på roser å være børsnotert.

Læring av styrearbeid

Jeg kom først inn i styret i Ragnar Evensen AS og senere AF-gruppen. Men jeg ble ikke skremt over at de hadde noe bedre kompetanse enn oss. Der var vi minst fullt på høyden. Men det entreprenørene kunne, og som vi ikke var vant med i OBOS, var å vurdere, kunne ta, og styre risiko. I OBOS hang det ennå i veggene at medlemmene måtte ha 20 års ansiennitet for å få kjøpt seg en bolig. Risiko var et ukjent begrep. Jeg har sagt i mange foredrag senere at det verste man kunne gjøre i boligsamvirket i gamle dager var å tjene penger på boligbygging. Det var å utnytte bolignøden. Men det var en ting som var like ille: Nemlig å tape penger. I hele etterkrigstiden, frem til 1982, var det ingen risiko å bygge boliger. Folk stod i lange køer for å få kjøpt en OBOS-leilighet. Selv om det var gått ti-tolv år siden prisreguleringen var opphevet, hadde vi ingen kultur for å ta risiko, og det var liten forståelse for hva det var i vårt tillitsmannsapparat. Det ble en langsom bevisstgjøringsprosess både i administrasjonen, i styret og representantskapet om at vi var kommet inn i nye tider. OBOS måtte lære seg å ta og å håndtere risiko. Jeg holdt flere foredrag i representantskapet om risikoen ved å kjøpe tomter og å bygge boliger. Jeg fikk også lederen av Bankinspeksjonen (i dag Finanstilsynet), Per Melsom, til å holde foredrag om kapitalkrav for finansinstitusjoner, selv om vi den gang ikke hadde noen formelle krav på oss, slik vi senere fikk. Som sparelag burde vi ha en betydelig egenkapital for å trygge våre sparere. Det hadde vi ikke.

Kjøp av aksjer i Veidekke

I 1999 begynte vi, gjennom OBOS Forretningsbygg AS, å kjøpe aksjer også i entreprenørselskapet Veidekke. Vi mente at selskapet var lavt priset på børsen og at det burde ha et betydelig potensiale i et økende byggemarked. Selskapet hadde de siste årene gjort mange oppkjøp hvorav vi syntes noen var rare og som det burde være mulig å reversere for å bedre inntjeningen. De hadde åpenbart heller ikke fått ut synergiene av alle de mer fornuftige oppkjøpene.

Som nevnt ovenfor prøvde vi sammen med AF-gruppen å få kontroll over Veidekke i 2000, ved å prøve å få til en fusjon med AF-gruppen. Etter at det ikke ble noe av dette forsøket, fortsatte vi å kjøpe aksjer i Veidekke. I 2001 hadde vi et styreseminar der jeg fikk fullmakt til å kjøpe aksjer i Veidekke for inntil 500 millioner kroner. Den eneste i styret som var imot å kjøpe aksjer var vår «entreprenørspert» Inge Dolve. Han var tidligere adm. direktør og 50% eier i entreprenørselskapet Moderne Bygg AS. Dette selskapet hadde han tidligere solgt til Veidekke. (Det var nok et mer vellykket salg enn kjøp.) Han var regnet som styrets ekspert på entreprenørspørsmål. Han fikk for sikkerhets skyld sin motstand mot å kjøpe aksjer i Veidekke protokollført. Så feil går det an å ta.

I begynnelsen av oktober 2003 hadde OBOS 23,1 % av aksjene i Veidekke. Vi fikk da tilbud om å kjøpe ytterligere 8,7% av aksjene i selskapet. Det kom etter hvert fram at det var Sunde, eieren av Colorline, som ville selge. Via hans megler akkederte jeg lenge med han om prisen. Jeg skjønnte at vi var eneste kjøper av en så stor post. Dermed fikk vi posten til en hyggelig pris på 55 kroner per aksje. (Aksjene ble senere splittet i fire, slik at denne kursen skal deles på fire i forhold til dagens aksjepris, dvs at vi kjøpte for knapt 16 kroner per aksje). Konsernsjef Terje Venold i Veidekke var sterkt imot at vi kjøpe denne posten, da jeg spurte om hans synspunkter. Han mente at likviditeten i aksjen ville bli så svak at kursen ville gå ned. Han fryktet kanskje også at dette var starten på et oppkjøp av hele Veidekke. Etter dette kjøpet øket vi vår eierandel fra 23,1 % til 31,8%. vår vurdering var at Veidekke ville vokse og øke sin inntjening de neste årene og at kursen burde gå opp. Vi kjøpte også noen småposten slik at vi kom opp i en eierandel på 33%.

Allerede året etter hadde aksjekursen i Veidekke fordoblet seg. Da solgte vi 5 % prosent med 100 millioner kroner i fortjeneste. Vi ble deretter sittende på en eierpost i Veidekke på om lag 28% i flere år. Nesten hver gang senere når jeg traff Sunde sukket han: «Å *de aksjene*». Han skulle nok svært gjerne hatt den gevinsten selv til å finansiere sine to nye Kielferger med.

Vi hadde aldri noen planer om å kjøpe opp hele Veidekke. Vi ville ikke påta oss noe ene-ansvar for et så stort selskap. Vi trodde også at det kunne virke demotiverende på de ansatte om vi kjøpte hele selskapet. Det medeierskapet som var skapt i Veidekke over mange år, så for meg ut til å være svært verdifullt for verdiskapningen i selskapet.

I 2002 kom styreleder i Veidekke og ba om, at jeg som representant for største eier, måtte gå inn i styret i Veidekke. Jeg satt da i styret i AF. Men vi var på dette tidspunktet adskillig større aksjonær i Veidekke enn i AF. Jeg valgte da å gå ut av

styret i AF-gruppen og inn i Veidekke. Konsernsjef Per Aftret i AF, som jeg alltid har hatt et meget godt forhold til, ble lei seg.

I Veidekke tok det noen år før ledelsen fikk tillit til meg. Etter forsøket med fusjonen med AF følte de seg nok aldri helt trygge på hva vi i OBOS tenkte. I 2008 gikk jeg på som styreleder i Veidekke.

I 2014 og 2015 solgte vi oss en del ned i både AF-gruppen og Veidekke, slik at vi kom under 20% eierandel i begge selskapene. Vi hadde da hatt over 1,4 milliarder kroner i utbytte og gevinst i AF-gruppen og nesten 2,4 milliarder i utbytte og gevinst i Veidekke, til sammen 3,8 milliarder kroner i cash i gevinst og utbytte på de to selskapene. Ved årsskiftet 2017/2018 hadde fortsatt aksjene i AF-gruppen og Veidekke en merverdi på over 3,5 milliarder kroner ut over bokført verdi. Således har våre aksjeinvesteringer i disse to selskapene skapt verdier for OBOS på over 7 –syv – milliarder kroner.

I tillegg til de direkte verdiene som er skapt for OBOS fikk vi med årene til et meget godt samarbeid med disse to selskapene. Gjennom en rekke felles eide selskaper er det bygget flere tusen boliger som våre medlemmer har fått kjøpt med, og som OBOS har overtatt til forvaltning. Om OBOS eide 20% eller 50% i slike samarbeidsselskaper er alle boligene blitt solgt gjennom OBOS med forkjøpsrett eller fortrinnsrett for våre medlemmer.

Vi har tidvis også hatt et like godt samarbeid med andre entreprenører og utbyggere, for eksempel Skanska ved utbyggingen av Pilestredet Park. Men samarbeidet med de andre har vært mer av og på.

Kjøp av aksjer i hotellkjeden Norgani ASA

Etter sommerferien i 2006 ble vi kontaktet av SEB Enskilda. De var interessert i å selge aksjer til oss i hotellkjeden Norgani ASA, som var lagt på børs året før. Petter Stordalen, Petter Sundt, Lars Wenaas, m.fl. hadde gått sammen og lagt inn noen hoteller hver og fått aksjer i selskapet isteden. Selskapet var visstnok Europas største hotellselskap. Flere av de opprinnelige investorene, som hadde gått sammen for å starte selskapet, ville selge seg ut etter bare ett år. Enskilda hadde laget en analyse og mente at hotellmarkedet hadde vært i bunnen og at det nå var inne i en vekstfase. Både beleggsprosenten og prisene var på vei opp.

I september 2006 kjøpte vi 10,1% av aksjene i selskapet. Grunnen til at vi kjøpte aksjene, i tillegg til den finansielle dimensjonen, var at vi trodde selskapet ville tilføre oss kompetanse på hotellsiden. Vi regnet med at vi i fremtiden måtte kunne mer om

hoteller. I større byutviklingsprosjekter måtte vi kunne nok til å vurdere økonomien i å bygge hoteller sammen med boliger og kontorbygg.

Arvid Sveen gikk inn i styret. Senere kjøpte vi noen flere aksjer, slik at vår eierandel kom opp i 12.1% med en kostpris på 294 millioner kroner. Børskursen steg. Allerede ved nyttår hadde vi merverdier for nesten 60 millioner kroner.

Baard Bjølgerud, en siviløkonom som tidligere bl.a. hadde vært journalist i Finansavisen, var megler i SEB Enskilda. Han vart en drivende megler som skapte handler. Det var han som hadde ideen til å skape Norgani og som fikk lagt det på børs.

Det var også han som fikk lagt Fornebu Utvikling på børs, - Scandinavian Property Development ASA, som det het da.

I 2006 skapte han et nytt selskap som ble lagt på børs, nemlig Norwegian Property ASA, (NPRO). (Der jeg for øvrig senere var styreleder fra 2016-2018). Torstein Tvenge, Anders Wilhelmsen og andre la inn eiendommer. Linstow AS la inn Aker Brygge. Selskapet hadde Knut Brundtland som styreleder og var meget ekspansivt.

I september 2007 fikk jeg en telefon fra Bjølgerud, om vi ville selge aksjene våre i Norgani. Han hadde en tilbyder som ville kjøpe hele selskapet. Det var Norwegian Property. For å kjøpe hele selskapet måtte de ha med oss, med våre over 12% av aksjene. Det ble mange telefonsamtaler og møter, og mye akkederer med Bjølgerud.

I mellomtiden meldte også Petter Stordalen seg på i budkampen. Han var redd for at alle Norganihotellene med tiden skulle bli Scandic-hoteller. Norwegian Property strakk seg lengst og fikk tilslaget. De ville gi oppgjør i aksjer. Vi skulle få 72 kroner per aksje, som var datidens kurs. (Aksjen har i dag en kurs på ca. 10 kroner per aksje). Da ble jeg irritert. Jeg ville ha kontant betaling for aksjene våre, ellers kunne det være det samme. Etter mye sukk og stønn aksepterte de det. Dette bidro nok til at Norwegian Property strakk den finansielle strikken sin alt for langt. De måtte senere gjennomføre flere emisjoner og aksjekursen falt kraftig.

Men for OBOS sin del medførte dette at vi kunne selge våre aksjer i Norgani med en fortjeneste på 157 millioner kroner, eller godt over 50%, etter bare å ha eid dem i ett år. Det var gode penger å ha med seg inn i den kommende finanskrisen. Litt flaks skal man ha.

Hvorfor bygger OBOS så dyrt?

Den 17. januar 2000 hadde jeg en helsides kronikk i Dagbladet med tittelen: «***Er dagens boligbygging usosial?***»

Opp gjennom årene hadde jeg fått mange spørsmål om hvorfor vi ikke kunne bygge rimelige boliger, slik vi gjorde i gamle dager. Det var også mange anklager om at vi sviktet vårt formål. Da vi senere samme året la ut til salgs de første 158 boligene i Pilestredet Park, sa informasjonssjefen i DNB til meg at vi burde skamme oss som solgte slike dyre boliger. Han hadde tydeligvis vært på salgsmøtet og ville sikkert ha en rimelig OBOS-bolig i et godt strøk.

I Pilestredet Park hadde vi av staten, ved Statsbygg, kjøpt Norgeshistoriens dyreste tomt til da. Staten solgte ikke rimelige tomter. Etter at Norge kom med i EØS fra 1994, måtte både staten og kommunene, kjøpe og selge alle varer og tjenester til markedspris. Bakgrunnen for at vi kunne betale en så høy tomtepris var at vi trodde at markedsprisen for boliger på den meget sentralt beliggende gamle Rikshospitaltomten var høy. De boligprisene vi måtte ha for å klare oss var også de høyeste i OBOS-historien til da (selv om de fremstår som billige i dag). Det var ingen superprofitt å hente på å bygge disse boligene. Marginen vår var på ca. 10%. I tillegg til dyr tomt var vi også forpliktet til å bygge dyrt for å oppfylle alle statens miljøkrav på alt fra riving av de gamle byggene til å bygge datidens mest miljøvennlige bygg. Marginen skulle dekke alle våre interne kostnader, samt ansvar for feil og mangler og ikke minst ansvaret og tap ved usolgte boliger, dersom markedet sviktet. Hvis vi ikke fikk problemer ville vi netto sitte igjen med ca. 5%. Men folk som hadde fulgt OBOS i årevis, men ikke hadde fulgt med i avreguleringen av markedet og alle endringene i lovverket, mente ofte at vi ikke lenger var sosiale og at vi bygget for dyrt. Det var mange som mente at OBOS hadde et spesielt sosialt ansvar.

Boretslovutvalget.

I 1997 ble jeg medlem av det regjeringsoppnevnte «*Borettslovutvalget*», som fikk i oppdrag av regjeringen å foreslå nye boretslover. Leder av utvalget var professor Kåre Lilleholt. Utvalget la frem sin innstilling i juni 2000, og nye de boretslovene ble iverksatt fra 2005.

I tillegg til å lage nye lover, ble utvalget bl.a. også bedt om på vurdere hvilket sosialt ansvar boligbyggelagene i Norge hadde, samt å vurdere selvkostprinsippet og klargjøre prinsippene for prisfastsetting i boligkooperasjonen.

Om sosialt ansvar sa lovutvalget bl.a.:

«For en organisasjon som har til formål å skaffe medlemmene bolig, vil det være merkelig om man lot være å by på attraktive tomter fordi man hadde en oppfatning av at boligprisene var høye.»

Er dagens boligbygging usosial?

Martin Mæland
administrerende direktør, OBOS

Boligprisene i Oslo øket i fjor med 35 prosent. Prisene på nye boliger i sentrale og attraktive strøk som for eksempel ved det gamle Rikshospitalet, nærmer seg 30 000 kroner pr. kvadratmeter. Og også denne typen boligbygging er OBOS og boligsamvirket med på. Er vi blitt usosiale?

Hvorfor bygger OBOS og boligsamvirket så mye dyrere nå enn man gjorde i gamle dager, har mange spurt. Rollen som OBOS har innen boligbyggingen er ikke særlig forandret. Det er rammebetingelsene vi arbeider under, og som fastsettes av stat og kommune, som er endret.

I gamle dager fikk borettslagene som OBOS bygget nærmest gratis festetomter av kommunen. Det er over tjuå år siden Oslo kommune gikk over til å selge alle sine boligtomter til høyeste markedspris. I 1983 fulgte staten etter ved å oppheve prisreguleringen på tomter.

I dag selger både stat og kommune alle sine tomter til høyeste markedspris. Tomteprisene pr. kvadratmeter på sentrale tomter som for eksempel Rikshospitalet, er nå like høye som bruktboligprisene var på Romsås for ett eller to år siden.

Man kan like eller mislike at stat og kommune (og alle andre) selger tomter kun til markedspris, men dette er vedtatt av et bredt politisk flertall både i Stortinget og i bystyret i Oslo.

I gamle dager betalte kommune også for opparbeiding av vei, vann og kloakk inn i boligområdene. Dette er også for lengst slutt og belastes i dag byggekostnadene.

I gamle dager bidro også staten med en meget gunstig boligfinansiering gjennom Husbanken. I tillegg var boligbyggingen helt fritatt for omsetningsavgift (som det het den gangen) frem til 1967. Fra da av gjorde man momsrefusjonen om til et såkalt arealtilskott, som så gradvis ble fjernet frem til midten av 1980-årene.

Gratis tomter fra kommunen, rimelig boligfinansiering og null risiko gjorde at OBOS og boligsamvirket kunne bygge rimelige boliger som ble solgt til selvkost. De som kjøpte disse rimelige og subsidierte borettslagsboligene måtte imidlertid finne seg i at de ble prisregulert. Uten prisregulering ville man fått en vanvittig boligspekulasjon ved at subsidierte boliger kunne selges med betydelig fortjeneste. Prisreguleringen var ikke like populær i alle leire. I 1962 ble prisreguleringen i praksis fjernet, og den forsvant helt i 1988.

Kombinasjonen av boligmangel og subsidierte boliger førte til lange boligkøer. Det er vel således et åpent spørsmål om det var lettere å skaffe seg en bolig før. De fleste



LAMBERTSETER i Oslo, den første og største drabantbyen i Norge. Tidligere samarbeidet OBOS med kommunen, og kunne tilby rimelige boliger. Nå er OBOS like avhengig av markedet som alle andre. Foto: SCANPIX

måtte vente i årevis på en god bolig.

Det er kommunene som har ansvaret for å skaffe bolig til såkalt vanskeligstilte. I gamle dager ble dette gjort i et samarbeid mellom OBOS/boligsamvirket og kommunene. Borettslagene fikk rimelige festetomter og rimelig boligfinansiering, mens kommunen og dens innbyggere fikk rimelige boliger. Kommunen besatte normalt 25 prosent av alle de nye boligene med folk fra sine husøkerlister etter sosiale kriterier. Boligsamvirket solgte boligene etter medlemsansiennitet. Dermed fikk man en fin integrasjon av alle typer mennesker i borettslagene.

Mange synes ikke å ha fått med seg at samarbeidet om den sosiale boligpolitikken (i hvert fall i Oslo) opphørte for tjuå år siden da både stat og kommune gikk over til markedsprising. Etter dette måtte OBOS og boligsamvirket vende tilbake til sine røtter som en privat medlemsorganisasjon, uten noen subsidier eller særordninger i forhold til det offentlige. Vi arbeider i dag under nøyaktig samme vilkår som Olav Thon, Selmer og Veidekke.

Når OBOS i dag selger boliger, må dette skje på markedsmessige vilkår fordi vi må kjøpe alle tomter på slike vilkår. Selve byggekostnadene for boliger bestemmes i dag som tidligere av entreprenørene og

deres underleverandører. Det er det lite OBOS og boligsamvirket kan gjøre noe med.

Selv om OBOS skulle være så dyktige at vi klarte å selge boliger til priser som lå under markedspris, ville dette ikke være riktig. Dette ville bare føre til at «OBOS-adelen» fant frem sine lange ansienniteter for å få kjøpt billige boliger som de så raskt kunne selge med fortjeneste. Dermed ville vi bare skape boligspekulasjon. I dag er det for øvrig ikke lov å prisregulere vanlige borettslagsboliger.

De fleste er enige om at boligprisene er blitt meget høye. Dette er det ikke mye OBOS eller andre utbyggere kan gjøre noe med. For OBOS og boligsamvirket er derfor ikke spørsmålet om man skal bygge dyrt eller billig, men om man skal bygge boliger eller la være. I strøk med rimelige tomter vil boligene være rimeligere enn i strøk med dyre tomter. For en organisasjon som har til formål å skaffe medlemmene bolig, vil det være merkelig om man lot være å by på attraktive tomter fordi man hadde en oppfatning av at boligprisene var høye. I dagens boligmarked er det faktisk slikt at det er størst interesse for noen av de dyrere prosjektene fordi de ligger sentralt til. For OBOS er det imidlertid en målsetting å bygge alle typer boliger på forskjellige steder i Oslo-regionen, slik at vi har et mest

mulig variert og godt tilbud til alle typer medlemmer og deres familier.

Det eneste som kan medvirke til å stagnere veksten i boligprisene i et normalt fungerende marked, er at det fremskaffes mer boligtomter enn det for øyeblikket er behov for. Da vil man få et overskuddstilbud og tomteprisene vil flate ut eller synke. Det er staten og kommunene gjennom lovgivningen og behandlingene av plan- og reguleringsaker som bestemmer hvor mange boligtomter som kommer ut på markedet. Derfor sitter det offentlige alene med ansvaret for dagens situasjon for boligprisene.

For øvrig er OBOS og boligsamvirket en stor organisasjon som omsetter aller mest brukte boliger. Våre eiendomsmeglere omsatte i fjor over 10 000 brukte boliger. De rimeligste av disse kostet bare ca. 1/2 av det de dyrreste kostet. De kan stort sett kjøpes på dagen. Og for nesten hver nye bolig som bygges, dyr eller mindre dyr, så ledigstilles det en brukt bolig, som vanligvis er

vesentlig rimeligere. All vanlig boligbygging i Norge skjer på markeds-

messige vilkår (unntaket er bygging av omsorgsboliger og kanskje noen få utleieboliger). Selv om byggingen av boliger i sentrale og populære strøk blir svært dyr, så kan man ikke si at norsk boligbygging er usosial. Men den er heller ikke sosial. Det riktige vil vel være å si at den er normal.

Ikke lov å prisregulere borettslagsboliger

Boligmarkedet

Hvorfor bygger OBOS og boligsamvirket så mye dyrere nå enn før? Administrerende direktør i OBOS, Martin Mæland, svarer på det spørsmålet mange har stillt seg, og konkluderer med at dagens boligbygging verken er sosial eller usosial. Den er normal.

Det offentlige har ansvaret for dagens boligpriser

«Det blir stundom sagt at bustadbyggjelaga har eit særleg ansvar for å skaffe bustader med nøktern standard og til ein rimelig pris, og kanskje òg at laga skal ta særleg omsyn til grupper som har vanskar med å skaffe seg bustad på den vanlege marknaden.

Ein kan knapt seie at der er noko med bustadbyggjelagsforma spesielt eller samvirkeforma generelt som tilseier at bustadbyggelaga skal ha eit slikt særleg ansvar.»

Videre uttalte utvalget seg om rollefodeling og ansvar i boligpolitikken:

«Bustadpolitikken her i landet byggjer på at den einsilde har ansvar for å skaffe sin eigen bustad. For dei som av ein eller annan grunn ikkje maktar å skaffe ein forsvarleg bustad sjølve, har kommunen eit ansvar etter sosialtenestelova:

«Sosialtjenesten skal medvirke til å skaffe boliger til personer som ikke selv kan ivareta sine interesser på boligmarkedet, herunder boliger med særlig tilpassing og med hjelpe- og vernetiltak for dem som trenger det på grunn av alder, funksjonshemming eller andre årsaker.»

Utvalget avlivet således effektivt mytene om at det var boligbyggelagenes ansvar å drive med sosial boligpolitikk. Det var det ikke. Det var kommunenes ansvar. Grunnen til at mange allikevel oppfattet at boligbyggelagene hadde et slikt ansvar var det nære samarbeidet som hadde vært mellom boligbyggelagene og kommunene etter krigen. Kommunene brukte OBOS og de andre boligbyggelagene for å avskaffe bolignøden etter krigen. Når kommunen fra begynnelsen av 1980-tallet sluttet å bruke boligbyggelagene, hadde ikke OBOS og andre boligbyggelag penger til å drive noen sosial boligpolitikk. Vi hadde knapt nok penger til å kjøpe tomter. OBOS fikk sin siste tomtetildeling fra Oslo kommune midt på 1970-tallet. Men ute blant folk flest er det mange den dag i dag, som ikke har fått med seg omleggingen av boligpolitikken og dens rammevilkår.

Utvalget pekte på at man måtte skille mellom to typer virksomhet som boligbyggelagene drev med: Den som ble drevet på grunnlag av offentlige overføringer og subsidier, og resten av virksomheten.

Utvalget ble også bedt om å vurdere hvilken rolle boligsamvirket kunne ha for å fremme sosial boligbygging. Med sosial boligbygging la utvalget til grunn bygging av boliger med nøktern standard. Om dette sa Utvalget:

«Skal bustadbyggjelaga rette verksemda mot nøkterne bustader i høgare grad enn andre utbyggjarar gjer det, må det vere fordi medlemmene ønskjer det.»

Om selvkostprinsippet sa utvalget bl.a.:

«I dei internasjonale samvirkeprinsippa finn ein ikkje noko om sjølvkost. Ein kan heller ikkje seia at eit slikt prinsipp er noko typisk for samvirketiltaka.....I England i førre århundret var det tvert imot eit viktig prinsipp at handelen med medlemmene skulle skje til «dagens pris».»

Utvalget konkluderer derfor bl.a. med at:

«Utvalet ser det ikkje som aktuelt å lovfeste rammer for verksemda i bustadbyggjelaga som skulle hindre laga i å byggje dyre bustader eller påleggje dei å byggje rimelege bustader.»

Når det gjaldt subsidiert sosial boligbygging uttalte utvalget:

«Utvalet peiker på at samarbeid mellom bustadbyggjelaga og det offentlege må skje på ein økonomisk forsvarleg basis. Det offentlege kan ikkje krevje at bustadbyggjelaga skal løyse sosiale oppgåver ved overføring av større midlar frå laget enn det som ligg i dei normale medlemsfordelane, jfr det som er sagt under punkt 6.6.2 om overføring mellom medlemsgrupper. Det offentlege må med andre ord betale for dei tenestene som bustadbyggjelaget yter.»

Bakgrunnen for de nye borettslovene er således at boligsamvirket selv kan bestemme hvilke priser man vil selge boliger og andre varer og tjenester til. Det sosiale ansvaret er plassert hos kommunene. Og der er ansvaret plassert så grundig at det ikke en gang er mulig å samarbeide med kommunene om sosiale tiltak. Da OBOS for eksempel var villig til å stille rimelig tomt til disposisjon for Oslo kommune i Kværnerbyen for å bygg omsorgsboliger, kunne ikke kommunen ta imot dette tilbudet uten først å ha en anbudskonkurransen. Det tok over et år, og da var bygget under oppføring, så det ble ikke noe av.

Hvorfor var det billigere å bygge før?

Da jeg begynte å arbeide i OBOS høsten 1980 var en av mine første oppgaver å skrive en sak om Byggekostnader og finansiering til OBOS' Årsberetning for 1980. Som kilde brukte jeg byggeregnskapene for ferdigstilte borettslag i OBOS fra 1970 til 1980.

I 1970 kostet en gjennomsnittlig OBOS-leilighet i blokk på 68 m², kr. 116 000.

Momsrefusjon - arealtilskott

Boligbyggingen slapp den gang å betale moms. Det var momsrefusjon på boligbygging gjennom en ordning som ble kalt for «Arealtilskott». Gjennomsnittsboligen fikk et arealtilskott på litt under kr. 17 000. I teorien skulle arealtilskottet være på 17%, som var momssatsen den gang. Men myndighetene (Finansdepartementet) begynte tidlig å låse kronebeløpet, slik at det i prosent utgjorde en stadig mindre andel av byggekostnadene. I 1981 var arealtilskottet kommet ned i 4% av byggekostnadene, og et par år senere ble det fjernet. Fra 1984 var det full moms på boligbygging.

Gratis tomter

Fram til Oslo kommunen la om sin tomtepolitikk ved inngangen til 1980-årene, var tomtene til nye OBOS-borettslag stort sett gratis. Kommunen festet bort sine tomter til borettslagene for en meget rimelig festeavgift. OBOS hadde opp gjennom årene kjøpt noen få tomter, som inngikk i borettslagenes byggeregnskap. Fram til 1983 var tomteprisene også prisregulert. Tomter var derfor stort sett rimelige.

Store Husbanklån med lav rente

Nettoprisen på en gjennomsnittsbolig i 1970 var således kr. 116 000 minus kr. 17 000 i arealtilskott, dvs. kr. 99 000. I tillegg til arealtilskottet, som også ble utbetalt fra Husbanken, ga Husbanken et lån på kr. 79 000. Av en total byggekostnad på kr. 116 000, måtte den enkelte huskjøper betale et innskudd på kr. 20 000.

Kommunal subsidiering av infrastruktur.

I 1970 betalte Oslo kommune det meste av infrastrukturprogrammene ved utbygging av nye boligfelter. Etter som kommunen fikk dårligere råd, måtte borettslagene betale for dette, noe som ble belastet byggeregnskapene. Men de første årene fikk borettslagene et rente og avdragsfritt lån fra kommunen i noen år, for å betale for infrastrukturen. Til sammenligning var infrastrukturkostnadene i Kværnerbyen ca. kr. 350 000 per bolig.

Ikke eiendomsskatt på Husbankfinansierte boliger.

Også den gang var det eiendomsskatt i Oslo kommune. Men for å holde bokostnadene lave for vanlige folk, var husbankfinansierte boliger fritatt for eiendomsskatt.

Hva koster det å bygge en bolig på 68 m² i dag?

En bolig i Kværnerbyen koster i dag ca. kr. 70 000 per m². Det blir en totalpris på **kr. 4 760 000**, mens den i 1970 kostet forbrukeren **kr 99 000**. Tabellen nedenfor anslår hvor mye byggekostnadene er øket med bare pga endrede rammevilkår.

Merkostnadene fra 1970 til i dag kan vi anslå slik:

	2018	1970
Tomt kr. 10 000 kr/m ² x 68 m ²	kr. 680 000	kr. 0,-
Moms, 25% av 40 000 kr/m ² x 68m ²	kr. 680 000	kr. 0,-
Infrastruktur, ca. 2 000 kr/m ²	kr. 136 000	kr. 0,-
Utomhusanlegg, gangveier, lekeplasser, mm	kr. 70 000	kr. 0,-
Parkering	kr. 300 000	kr.10 000
<u>Diverse kvalitetsøkninger/forskriftskrav</u>	<u>kr. 670 000</u>	<u>kr. 0</u>

Økte bygge og tomtekostnader siden 1970: kr. 2 526 000.

Dvs. at med samme rammevilkår i 2018 som man hadde i «gode gamle dager» i 1970, der kommunene og staten satset sterkt på sosial boligbygging, så ville en bolig i dag kostet kr. 2 234 000 istedenfor kr. 4 760 000. I disse beregningene er kostnadene til infrastruktur, kostnader på utomhusarbeider (der standard og kvalitet er vesentlig bedre i dag), økte kostnader pga. økte kvalitets- og standardkrav pga. stadig nye byggeforskrifter, antagelig undervurdert. Det er i våre dager også sjelden å finne tomtepriser på under 10 000 kr/m².

Slik presenterte Aftenposten mandag 4. april 2011, økningen i byggekostnadene i forbindelse med innføringen av stadig nye byggeforskrifter og lovendringer, med mer, de siste årene. Bare kostnadsøkningen de siste årene ble anslått til kr. 600 000 for en to-roms.

Så mye øker byggekostnadene

Flere stikkontakter i stue, soverom og kjøkken:
10 000 kr

Bedre ventilasjon:
70 000 kr

Tykkere isolasjon og bedre vinduer:
70 000 kr

Sprinkling og automatisk brannalarm:
25 000 kr

Snusirkel til rullestol i alle rom:
110 000 kr

Heis i blokker med tre etasjer:
140 000 kr

Trinnfri adkomst:
14 000 kr

Vannbåren energi med rør og radiator:
75 000 kr

Økt byggetid og økt prosjektering:
30 000 kr

Andre krav:

Større krav til ansvarlig søker:	1000 kr
Uavhengig tredjepartskontroll:	30 000 kr
Energimerking:	1500 kr
Lydkrav til vegger mot svalgang:	15 000 kr
Radon:	2000 kr
Utvidet garanti og garantitid:	1500 kr



Hvor mye utgjør fortjenesten på boligbygging?

Enkelte vil innvende til disse beregningene at i gamle dager beregnet ikke OBOS seg noen fortjeneste. Det er riktig. OBOS bygget til selvkost, som nevnt annet steds i denne fortellingen.

I dag vil OBOS ikke sette i gang et boligprosjekt med mindre man har en margin på 10-12%. Dersom man har billigere tomter kan marginen tidvis være større. Når OBOS selger en bolig til 4,7 millioner kroner har selskapet med andre ord en margin på ca. kr 500 000. Men dette er margin, og ikke fortjeneste. Marginen skal dekke alle kostnadene til alt personale i OBOS Nye Hjem AS, samt utviklingskostnader, tap på usolgte boliger, feil og mangler, osv. Men en stor stab må det bygges mange boliger før man har dekket inn sin kostnader. Først deretter kommer fortjenesten. Den trenger man for å bygge opp ny kapital. Boligbyggelag som i gamle dager solgte sine tomter til selvkost, gjorde en bitter erfaring. I den tiden de hadde eid tomten hadde den steget i verdi. Når den så ble solgt til selvkost hadde de ikke råd til å kjøpe en tilsvarende ny tomt fordi den hadde steget i verdi.

For noen år siden (2012) fikk jeg økonomisjef Ottar Åkre i OBOS Nye Hjem til å regne ut hvor mange boliger vi måtte bygge for å gå i null, dvs. ikke å tape penger på vår boligbygging. Han kom til at med de kostnadene vi hadde da måtte OBOS bygge over 618 leiligheter i året for å gå i null. Da var det også null avkastning på tomteinvesteringene. Normalt har man lånt penger til å kjøpe tomter. De har derfor en årlig kostnad som minst tilsvarer rentekostnadene. Dette må også dekkes. Hvis man skulle beregne en normal lånerente på tomteinvesteringene måtte vi med de tomtene vi da eide, bygge 1018 boliger i året for å gå i null. I gode år, uten tap, kan man derfor regne at nettomarginen er på 4-5%. Hvis man hypotetisk kunne tenkt seg at OBOS kunne selge til selvkost, måtte man i et marked uten risiko legge til ca. 6% for å dekke interne kostnader.

Historisk har OBOS ikke tjent penger på sin boligbygging. Tapene var like store som fortjenesten. Overskuddene i «gamle dager» kom fra finans, næringseiendom og aksjer. Det var først de siste årene før jeg gikk, og etter at vi hadde kjøpt Fornebu og Block Watne, av byggevolumet i OBOS var blitt så stort at man fikk store overskudd på boligbygging.

Forholdet til NBBL

OBOS har vært medlem av Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) siden det ble stiftet i 1946. Forholdet mellom de to organisasjonene har variert opp gjennom årene. OBOS har alltid vært den største og tyngste aktøren i norsk boligsamvirke. Men det har ikke alltid vært sammenfallende oppfatninger i OBOS og NBBL om politiske og praktiske ting.

Den første striden mellom OBOS og NBBL kom allerede i 1949. Den første direktøren i NBBL, Carsten Boysen, var kommunist og en sterk kritiker av den måten OBOS organiserte sitt arbeid på etter krigen. Han mente at medlemmene i OBOS ikke ble nok tilgodesett. (Den første tiden etter krigen fikk Oslo kommune tildele 100% av boligene som OBOS bygget på oppdrag av kommunen. Senere ble det 50% og så bare 10%, for så til slutt å ende på normalt 25%). I tillegg til kritikken av OBOS spilte nok også den sterke antikommunistiske holdningen i Norge inn. Etter Sovjets invasjon av Tsjekkoslovakia, og Einar Gerhardsens såkalte «Kråkerøytale», ble det en sterk antikommunistisk holdning i Norge. Kontorene til NBBL ble i stor grad brukt av kommunistene i deres agitasjon mot norsk innmelding i NATO. På NBBLs landsmøte i 1949 ble det valgt et nytt styre til å ordne opp i samarbeidet med OBOS. Det endte med at samtlige ansatte i NBBL, med Carsten Boysen i spissen, ble sagt opp.

Men til tross for stridigheter gjorde NBBL en meget viktig jobb etter krigen. Landet skulle gjenreises. NBBLs arkitektkontor og tekniske kontor bistod nye boligbyggelag og kommuner med å planlegge og bygge infrastruktur og boliger. NBBL forvaltet, - og drev stort sett alle kommunale tomteselskaper landet rundt, og hadde kontorer flere steder i landet. Den tekniske administrasjonen ble etter hvert meget stor. Bygging var viktigere enn politikk.

På 1960-tallet engasjerte NBBL seg i ferdighusproduksjon gjennom selskapet Eidskog Industrier AS på Magnor. I 1970 gikk dette selskapet grundig konkurs. Det var en stor skandale i og for NBBL. Direktør Amundsen i NBBL måtte gå. Stortingsrepresentant og senere finansminister Rolf Presthus fremmet forslag i Stortinget om offentlig gransking av NBBL.

Adm. direktør i OBOS, Ivar Mathisen ble valgt inn i styret i NBBL i 1970 og ble formann i en såkalt øksekomite for å redde NBBLs økonomi, som på det tidspunktet var meget skral. Ifølge historikeren Erling Annaniassen var det ofte slik at ledende OBOS-ansatte ble brukt til å rydde opp når NBBL trengte hjelp. I NBBL og hele boligsamvirket hadde man et sterkt engasjement for den sosiale boligbyggingen. Men viljen til å gi medlemmene bolig til selvkost, kombinert med omfattende forretningsmessig virksomhet var ikke lett.

(Da jeg selv ble viseadministrerende i OBOS i 1982 skjønte jeg ikke at ledelsen og styret hadde turt å drive en så omfattende boligbygging, uten noen økonomisk margin.)

Ivar Mathisen fikk omorganisert NBBL fullstendig. Det han fortalte meg senere, og som han var mest glad for å ha fått til, - var å skille ut den tekniske virksomheten i NBBL, med bl.a. administrasjon av alle de kommunale tomteselskapene, i et eget aksjeselskap, NBBL Utbygging AS. Dette skjedde under stor strid i NBBL. Ivar Mathisen var redd for at dersom den tekniske virksomheten skulle gå konkurs, ville den rive med seg hele organisasjonen. Her var han fremsynt. NBBL Utbygging AS gikk konkurs under bankkrisen, ved inngangen til 1990-årene. Men da rammet det bare NBBL i relativt begrenset grad, selv om det stresset økonomien til NBBL betydelig.

Ivar Mathisen var styreleder i NBBL fra 1979 frem til 1985, da jeg etterfulgte han i styret. Etter avviklingen av prisreguleringen i 1982, og omleggingen av subsidiepolitikken, var det igjen en liten krise i NBBL, og direktør Sørgaard måtte gå i 1983. Norvald Lyngstadaas, som hadde vært leder av Oslo Senterparti, ble ansatt som ny direktør fra 1984. Han hadde tidligere vært økonomidirektør i Ungdomsbygg, som var et relativt stort entreprenørselskap eid av USBL. Ungdomsbygg gikk konkurs i 1980, og det ble enda et av «bevisene» på at boligsamvirket ikke var gode bedriftseiere.

Ivar Mathisen mente at NBBL var for viktig til at Arbeiderpartiet skulle ha monopol på ledende jobber der. Også her var han fremsynt.

Men Lyngstadaas var ikke noe funn for NBBL, og i august 1989 ble han bedt om å gå. Styreleder Egil Berg, som var forretningsfører i USBL (ja det het det der), hadde ikke lyst til å kaste Lyngstadaas. Men jeg fikk alle de andre styremedlemmene med meg på at han måtte slutte, og til slutt også Egil Berg, og det ble vi to som laget sluttavtalen. (Lyngstadaas jobbet deretter i flere år som rådgiver for Senterpartiets stortingsgruppe. Da gruppen måtte nedbemannes etter Senterpartiets dårlige valg i 1997, der partiets stortingsgruppe ble redusert fra 32 til 11 representanter, ansatte jeg han i OBOS som utreder de to siste årene før han gikk av med pensjon. Det var han meget dyktig til).

Mitt merkeligste minne om Lyngstadaas er jeg ble innkalt til hans kontor etter at OBOS i 1988 hadde kjøpt en stor tomt på Svartskog fra Landsbanken. Svartskog ligger i Oppegård kommune, og her fantes et eget boligbyggelag: Oppegård BBL. De hadde klaget til NBBL over at OBOS «presset seg inn på deres territorium». Tenkningen i mange boligbyggelag var, selv så sent som i 1988, at hvert boligbyggelag skulle arbeide i sin kommune, og i hvert fall ikke ha konkurranse fra andre boligbyggelag.

Lyngstadaas holdt en skjennepreken for meg. Det gjorde meg mildt sagt irritert. Syntes han virkelig at det var bedre at Selvaagbygg eller noen andre private entreprenører, som også deltok i budgivningen, heller skulle kjøpe tomten? Var det virkelig bedre enn at OBOS gjorde det? For Oppegård Boligbyggelag eide ikke nåla i veggene og hadde ingen mulighet for å kjøpe en så stor tomt. Jeg sa til han at hvis dette var holdningen til NBBL, ville OBOS ikke kunne fortsette som medlem. OBOS hadde dessuten bygget boliger i nabokommunene i mange tiår. Lyngstadaas gikk taus tilbake til sitt kontor. Men jeg tror ikke jeg klarte å overbevise han om at også boligbyggelagene måtte være innstilt på konkurranse, også fra andre boligbyggelag. Dette var en holdning som var inngrodd i NBBL og i mange boligbyggelag. De ville heller ha konkurranse fra Selvaag, Selmer og Fagbygg enn fra OBOS.

Dette ble et stridstema i NBBL i årevis fremover. Da OBOS kjøpte Trondheim Byfornyelse AS av Trondheim kommune i 1991 var det TOBB sin tur til å være misfornøyd med at vi inntok byen. De ville gjerne være med på å kjøpe selskapet sammen med oss. For vår del kunne de gjerne være med som minoritetsseier, men da måtte de bidra med kapital i henhold til sin eierandel, og ikke overlate til oss å stille med garantier og ansvarlige lån. Men på den tiden hadde de ingen penger å bidra med, så vi kjøpte selskapet alene. Det skapte dårlig stemning mellom TOBB og OBOS i lang tid, kanskje helt til nå. Da OBOS i 2012 inviterte styret og administrasjonen i TOBB til en befaring for å vise dem alle prosjektene vi holdt på med i byen og distriktet, ble det et internt lurveleven i TOBB. Styret takket nemlig ja til å bli med på befaringen. Men administrasjonen ville ikke delta. De ville nok aller helst kaste styrelederen. Da gikk det som det pleier. Administrerende direktør gikk av noen måneder senere.

Per Eggum Mauseth

Våren 1990 ble Per Eggum Mauseth ansatt som ny direktør i NBBL. Han hadde tidligere vært redaktør og informasjonssjef i NBBL og var en aktiv SV-er. Han hadde sittet i SF og SVs sentralstyre i mange år, og han var vararepresentant til Stortinget. Han gikk av som nestleder i SV da han overtok jobben som direktør i NBBL.

Styreleder Egil Berg og jeg gjorde en avtale med han før han ble ansatt om at han nå skulle trekke fra partipolitisk arbeid. Vi ville ikke ha en partipolitisk aktiv leder av NBBL. Det aksepterte han. Men da SV steg på meningsmålingene utover på begynnelsen av 1990-tallet, klarte han ikke å holde sitt løfte. Han ble førstemann på lista til SV ved kommunevalget i 1991 og var deres ordførerkandidat. Da jeg tok det opp med han, sa han at hans løfte bare gjaldt rikspolitikken. Men i 1993 ble han igjen med på SVs liste til Stortinget og fortsatte som vararepresentant for SV på Stortinget helt til 1997. Styreleder i NBBL, Egil Berg kalte det et svik. I politiske kretser ble det

derfor alt for ofte satt likhetstegn mellom SV og NBBL. Det styrket ikke boligsamvirkets sak. I en tid der både Egil Berg og jeg mente at nå måtte boligsamvirket vise at vi dugde i et avregulert og markedsstyrt boligmarked, fikk vi stadig slengt etter oss både fra borgerlige politikere og fra AP-folk hva våre SV-venner i NBBL mente og gjorde.

Men bortsett fra sitt sterke partiengasjement, som styret i NBBL ikke satte pris på, var Per Eggum Mauseth en meget dyktig person. Selv oppfattet han seg heller ikke som SV-er når han opptrådte som direktør i NBBL, men som en fagmann med stor innsikt i det han holdt på med. Jeg tror derfor at han heller ikke selv oppfattet, og kunne forstå, at han ble sett på som SV-er når han opptrådte som NBBL-direktør.

Men i forhold til pressen var det ingen stor ulempe å være SV-er. Der traff han mange likesinnede. Han hadde et meget stort kontaktnett i pressekreter og han var svært aktiv. Han dikterte taler, notater, brev og pressemeldinger i stort tempo. Da Per døde av kreft i 2000 og man skulle rydde etter han, uttalte daværende styreleder i NBBL Tor Holm at: «Per drev ikke med vanlig informasjonsvirksomhet i NBBL, han hadde utstyr til å drive en hel kommandosentral både hjemme og på jobben». Han kunne ringe fra hvor som helst i verden og overføre et diktat, som han så forventet at sekretæren hans skrev ut neste dag og fakset, eller de siste årene før han døde, mailet til han. Per var en meget kunnskapsrik mann som det var morsomt å diskutere med. Men både han og NBBL hang fast i fortiden. Boligbyggelagene skulle være en familie uten intern konkurranse. Alt var bedre før, med mer stat, mer reguleringer og mer subsidier. Dette gikk det an å ha mange meninger om. Men min mening var at når boligmarkedet nå en gang var avregulert, og de generelle subsidiene ble stadig mindre, og lovgivningen ble stadig mer markedsliberal, så måtte vi tilpasse oss det. Hvis vi ikke tilpasset oss, var det stor fare for at vi kunne gå konkurs. Han syntes nok at jeg og OBOS var blitt alt for markedsliberale og kapitalistiske i vår tankegang. Han likte heller ikke at OBOS var blitt så store. OBOS Eiendomsforvaltning AS var for eksempel raskt i ferd med å bli større enn landets nest største boligbyggelag, BOB, i Bergen. Men med årene kom han heldigvis på bedre tanker. Hans siste intervju før han døde var om nødvendigheten av å tjene penger i boligsamvirket.

Han overtok NBBL omtrent midt i den verste krisa. Boligsamvirket rundt omkring i landet var på kne. OBOS gikk så vidt med et overskudd på en halv million. Han gjorde en formidabel jobb med å bidra til å rette opp skuta og få boligsamvirket på fote igjen.

Allerede i 1991 fikk Per overtalt valgkomiteen og landsmøtet om vi burde ha med eksterne i styret til NBBL. Han fikk inn tidligere statsråd og stortingsrepresentant Sissel Rønbeck og Lisbet Rugtvedt, leder av SVs ungdom. Min oppfatning var at styret

i NBBL bare burde bestå av direktører i boligbyggelag, som alle kjente boligsamvirkets utfordringer på kroppen hver dag, - på samme måte som styret i bankforeningen bare bestod av banksjefer. I NBBL hadde man historisk vært opptatt av at halvparten av styremedlemmene skulle være tillitsvalgte, dvs. styremedlemmer i boligbyggelagene. Per fikk i tillegg inn eksterne. Min erfaring med disse styremedlemmene, med noen hederlige unntak, var at de deltok svært lite i styrets diskusjoner. De kunne som regel ikke nok om boligsamvirket. Rekordene hadde vel en lærer som satt i styret i et boligbyggelag i Nord-Norge. Hun ble fløyet til styremøtene i NBBL i Oslo, der hun stort sett satt og sov gjennom hele møtet. Hun tok aldri ordet. Jeg tror det passet Per bra, for da ble det mer administrasjonsstyrt. Per hadde også en utrolig evne til å skrive lange notater om alt mulig som det kunne være interessant å arbeide med. Han hadde en enorm kapasitet og hadde alltid mange baller i luften samtidig. Det ble mange ganger kommentert fra styret at noen av de tankene som Per hadde gjort seg, ikke var aktuelt å gå videre med. Men det ble ikke protokollert. Notatene ble som regel tatt til orientering av styret. Når administrasjonen så satte i gang med saker som styret hadde satt tommelen ned for, henviste Per til sine notater der dette var omtalt, og hadde «glemt» at styret hadde satt tommelen ned. Jeg tror det var en hersketeknikk han brukte og det irriterte flere av oss.

Arbeiderbladet skrev et portrett av han i forbindelse med landsmøtet i 1996. Det var med overskriften: **«Boligsamvirkets hærfører. Han har ikke oppdagat at han er ute av Oslo-politikken.»** *«Men selv om han nå spiller på lag med den mektige Telenor-sjefen Tormod Hermansen og sin boligpolitiske venn i OBOS, Martin Mæland, er likevel ikke Eggum Mauseth alltid en lagspiller. Han har fra tid til annen problemer med å være det. Men folk som er fulle av ressurser er ikke alltid lagbevisste, sier en av hans SV-venner.»*

Kari Gjestebø satt noen år i styret i OBOS. Hun ble med i et utvalg i NBBL. Hun ble rasende på administrasjonen i NBBL. Hvis utvalget kom til andre konklusjoner enn det administrasjonen hadde lagt opp til, så kom ikke dette med i referatet. Der stod administrasjonens konklusjon helt uavhengig av hva utvalget hadde kommet til.

Styreleder i OBOS, Ørjan Steen og jeg, hadde mange ganger tatt opp med NBBL at organisasjonen burde endre sin profil og utvikle seg til å bli en bransjeorganisasjon på linje med entreprenørforeningen, Bankforeningen eller Revisorforeningen, for å nevne noen. Ørjan Steen var dette tidspunktet sluttet som adm. direktør i Securitas og hadde gått over som administrerende direktør i Norsk Sikkerhetsforening (som var «Securitasenes» landsforening). Alle medlemmene i disse foreningene var konkurrenter, men hadde felles interesse av å fremme bransjens interesser, når det gjaldt anseelse, lovgivning og andre rammebetingelser som var spesifikke for deres

bransje. Bransjeforeningene var også ofte opptatt av kompetanse, rekruttering og utdanning. Men den kurs- og opplæringsvirksomhet som de drev på med skulle betales av den enkelte kursdeltager eller dennes firma. Det skulle ikke inngå i de faste avgiftene eller kontingentene, slik at de rike betalte for de fattige bedriftene. I NBBL hadde man liten sans for dette. I bankforeningen var man ikke opptatt av å markedsføre foreningen. Det var bankene som markedsførte seg. Per var opptatt av å markedsføre NBBL og «boligsamvirket», og ikke så opptatt av å få frem boligbyggelagene.

I NBBL hadde man i liten grad klart å skille den forretningsmessige del av driften fra den organisatoriske. OBOS betalte etter hvert en kontingent som ikke stod i noe rimelig forhold til hva vi fikk tilbake fra NBBL. Istedenfor å trekke på ressursene i NBBL var vi heller en bidragsyter med kompetanse og ressurser. I 1994 aksepterte OBOS under stor tvil at vi kunne betale 1,2 millioner kroner året i kontingent som et fast tak. Det var en stor økning for oss. (I kriseårene 1990 og 1991 hadde OBOS et overskudd på kun 0,5 millioner kroner. I 1994 var vi imidlertid kommet opp i nesten 90 millioner kroner.) De minste lagene skulle betale kr. 5000,-. Men vi forventet også at NBBL gjorde noe med egen organisasjon. Mens det øvrige boligsamvirket hadde hatt en nær døden opplevelse, og hadde vært nødt for å rasjonalisere kraftig, hadde NBBL vært en fredet plett, med unntak av NBBL utbygging som gikk konkurs. Men konkursen medførte ikke at NBBL reduserte sin kostnader. (USBL tapte all egenkapital og fikk ettergitt 300 millioner kroner av Kreditkassen og ble nesten halvert i antall ansatte). Året etter hadde NBBL glemt avtalen med OBOS, og ville justere vår kontingent ytterligere opp, samtidig som kontingenten til de miste lagene ble satt ned fra kr. 5000 til kr. 1000 per år. På den tiden var det 102 boligbyggelag med i NBBL og Per var sterkt opptatt av at NBBL måtte ha over 100 medlemslag for å fremstå med tyngde. Selv mente jeg at de fleste av de små lagene ikke hadde livets rett og stort sett manglet det meste av kompetanse. Det ble stilt stadig større krav til boligbyggelagene innen IT, regnskap, eiendomsmegling, byggesaksbehandling og byggejus. Det var ikke lenger nok å være venn med sin lokale kommune og kunne Husbankreglene for å lykkes.

Fra 1. januar 1994 var Norge blitt medlem av EØS. Etter EØS-reglene ble det forbudt for kommunene å selge tomter til annet enn markedspris. Det var den siste spikeren i kista for et historisk godt samarbeid mellom kommunene og boligbyggelagene. I OBOS hadde vi satt i gang et større utredningsarbeid for å forberede oss på hva dette ville bety, og særlig for vår finansvirksomhet. Når det gjaldt samarbeidet med Oslo kommune om å fremskaffe tomter til boligbygging, hadde vi i OBOS for lengst tatt til etterretning at vi ikke lenger hadde noe fortrinn i forhold til andre utbyggere. Oslo

kommune hadde begynt å selge alle sine tomter til markedspris, lenge før Norge kom med i EØS. Men rundt omkring i landet var det ikke slik. Der var det mange steder fortsatt et tett samarbeid mellom de lokale boligbyggelagene og kommunene. Innføringen av EØS-avtalen syntes i stor grad å ha gått NBBL, og de fleste boligbyggelagene (sammen med store deler av det kommune-Norge), hus forbi. NBBL deltok verken i noen debatt eller opplysningsvirksomhet om dette. NBBL var også fraværende i debatten om, og endringene i, plan og bygningsloven og dens stadig nye forskrifter. Eiendomsmevlere ble uglesett i NBBL. Da jeg hadde fått inn i et strategidokument som skulle behandles på landsmøtet i Molde, om at NBBL også ville tilby kurs for eiendomsmevlere, så strøk landsmøtet ordet *eiendomsmevler*. Det måtte hete *boligselger*. Med slike holdninger var det ikke lett å rekruttere gode mevlere, og enda vanskeligere å få dem med på kurs og videreutdanning i NBBL-regi. For NBBL var Husbanken det viktigste de beskjefteget seg med. Det var for så vidt ikke så rart for Husbankens rolle i vanlig boligbygging ble stadig redusert.

I 1993 ble også den nye konkurranseloven vedtatt. Fra 1. januar 1994 ble det gamle Prisdirektoratet omdannet til Konkurransetilsynet. For NBBL og boligsamvirket betydde dette blant annet at det ble forbudt for NBBL å utarbeide og sende ut veiledende priser for forvaltning av borettslag, byggehonorarer og annet. Også boligbyggelagene skulle nå konkurrere med hverandre. Dette var heller ingen stor sak i NBBL, selv om det sammen med EØS avtalen var et veiskille i tenkningen om konkurranse i samfunnsøkonomien.

Etter at jeg hadde sittet i styre i NBBL i fire år etter at Per overtok som direktør, hadde jeg gått lei. I 1994 besluttet OBOS at vi ikke ville stille med kandidater til styret i NBBL. Vi var frustrerte over utviklingen og følte at det var lettere å snakke med de andre store boligbyggelagene direkte, enn via NBBL. I september 1994 laget jeg et notat som ble drøftet med styret i OBOS om hva vi ville med NBBL. Vi mente at NBBLs hovedoppgave var å være en politisk interesseorganisasjon for boligbyggelagene. Boligbyggelagene skulle selv fremstå som medlemmenes talsmann i sine lokalsamfunn. NBBL hadde etter hvert tatt rollen som en slags konsernspiss i boligsamvirket. For flertallet av boligbyggelagene, som var små, og bare hadde en liten del av medlemmene og antall boliger under forvaltning, var dette greit. For de var helt avhengige av NBBL for å overleve. For de større lagene var dette tidvis brysomt. Slik som valgordningen var, hadde de små lagene også flertall på NBBL landsmøter.

For å fremme boligbyggelagenes interesse var OBOS enig i at NBBL måtte drive med informasjon basert på statistikk og utredninger. Men det burde begrenses til det som var relevant og viktig. Det samme med utredningsvirksomheten. NBBL burde ikke

drive med forskning og utredning av almene problemstillinger. Her var Per og jeg åpenbart uenige. Per mente at det ga NBBL tyngde å legge igjen tykke utredninger i departementer og stortingskomiteer, selv om vi visste at de sjelden eller aldri ble lest. Videre mente vi i OBOS at kurs og opplæring, - og andre tiltak som ikke var til nytte for samtlige medlemslag, skulle 100% finansieres av deltakerne. I et lite notat som ordføreren i representantskapet i OBOS, Svein Sandnes, skrev til meg senere oppsummerte han det ganske godt: *«Satt litt på spissen tror jeg NBBLs holdning fortsatt er at kontingenten må økes for at aktivtetsnivået skal opp. Mens OBOS' holdning slik jeg vurderer den, er at i den grad NBBL skal satse på nye serviceaktiviteter overfor sine medlemmer, bør disse legges opp slik at de er konkurransedyktige uten overføring fra kontingentpengene, og at målet bør være at serviceaktivitetene også kan finansiere interesseorganisasjonen, slik at kontingenten kan reduseres til et minimum».*

Sammen med de andre store boligbyggelagene ble vi i løpet av 1995 enige om at NBBL måtte endre sin profil og arbeidsmåte i takt med utviklingen i samfunnet. Direktør Olav Bjaaland i Stor Bergen Boligbyggelag skrev også et notat om «Kva vi vil med NBBL». Der het det bl.a. «NBBL er eigd av BBL. NBBL er primært ein interesseorganisasjon. NBBL er sekundært ein serviceorganisasjon. NBBL skal ikkje drive ordinære forretningsmessige verksemder, fordi a) interessekonflikt og b) vanskeleg å sameine bustadpolitikk og forretningsmessig kompetanse.»

Vi syntes alle det var grunn til å slå fast at det var boligbyggelagene som eide NBBL, og ikke omvendt. Temaet som Bjaaland tok opp om at NBBL ikke skulle drive med ordinær forretningsmessig virksomhet, var etter hvert blitt en liten verkebyll i forholdet mellom NBBL og enkelte større lag.

OBOS ut av NBBL?

Høsten 1995 laget jeg utkast til en styresak som jeg drøftet med noen av styrets medlemmer. Den resulterte i at vi i januar 1996 sendte et brev til NBBL med forslag til endring av NBBL vedtekter. Styret i NBBL behandlet vår henvendelse og laget en innstilling til landsmøtet. De kom oss delvis i møte. OBOS foreslo å ta ut fra §1 Lagsform og formål, et punkt om at NBBL skulle arbeide for en sosial boligpolitikk. NBBL foreslo å flytte denne formuleringen til §2 Virkemidler. OBOS laget formuleringer som innebar at medlemslag i NBBL kunne konkurrere med hverandre. NBBL gjorde en rekke endringer i vårt innspill, som vi følte vannet ut dette. På landsmøtet foreslo OBOS at man også utvetydig måtte slå fast at NBBL ikke skulle drive virksomhet i konkurranse med boligbyggelagene. Det ble nedstemt. Landsmøtet

ville heller ikke ha noe av at teksten om sosial boligbygging skulle flyttes til §2. Det skulle stå i §1. Enden på den visa var at det ble stående både i §1 og §2. Og formuleringen var like uklar. Var det NBBL selv som skulle bedrive sosial boligpolitikk, eller skulle NBBL arbeide for at boligbyggelagene drev med sosial boligpolitikk eller skulle NBBL påvirke myndighetene til å drive med sosial boligpolitikk (som var OBOS sin oppfatning).

OBOS ut av NBBL

Landets største og mektigste boligbyggelag, Oslo Bolig og Sparelag (OBOS), vil ut av Norske Boligbyggelags Landsforbund (NBBL) etter 50 års «ekte-skap». OBOS' 140.000 medlemmer sparer 1,2 millioner kroner i medlemskontingent ved å trekke seg ut av NBBL-systemet.

Av GARD U. SANDVIG
Oslo

– NBBL, med sine mange små boligbyggelag, og OBOS tenker forskjellig. Det vi savner mest som medlem i NBBL er forståelsen for den konkurranse situasjonen som særlig de store boligbyggelagene står overfor. Vi er opptatt av å profilere OBOS som det desidert største boligbyggelaget, og trenger større handlingsfrihet for å gjøre dette.

Derfor ønsker vi å melde oss ut av NBBL, sier administrerende direktør Martin Mæland i



Utmeldelse. Administrerende direktør Per Eggum Mauseth (til høyre) i NBBL er alt annet enn glad for å miste organisasjonens største og mektigste medlem, OBOS og administrerende direktør Martin Mæland.

OBOS. Han opplyser at styrets forslag om utmeldelse skal opp i representantskapet førstkomende onsdag. Representantskapet skal gi sin uttalelse til styret som til slutt fatter den endelige beslutning.

Det betyr at OBOS er ute av NBBL-systemet fra nyttår, ifølge



Mæland.

– Vi håper at skilsmisken ender så fredelig som mulig, og at vi kan samarbeide om blant annet rammevilkår og påvirkning i årene fremover, sier Mæland.

«Trist»

Administrerende direktør Per

Eggum Mauseth i NBBL er all annet enn glad for å miste organisasjonens største og mektigste medlem.

– Et kapittel i norsk bolighistorie er snart over, og jeg synes det er trist at OBOS velger å melde seg ut av NBBL. Vi har jo holdt sammen i 50 år. NBBL driver landsomfattende arbeid, og det er tydelig at OBOS ikke ønsker å være med på en slik satsing. Jeg stiller meg undrende til OBOS' løsning, men må lære ta den til etterretning, sier Mauseth.

– Jeg tror ikke en utmeldelse vil føre til noen krig mellom OBOS og NBBL. Vi er innstilt på å finne samarbeidsformer som gjør at vår boligpolitiske innflytelse ikke svekkes, sier Mauseth.

NBBL-direktøren legger ikke skjul på at utmeldelsen også har sine økonomiske sider.

– En utmeldelse vil gi et merkbart tap på inntektsiden. Vi mister kontingenten på 1,2 millioner kroner, og det kan bli aktuelt å legge om noe av driften. Men det er for tidlig å si noe bestemt om dette nå, fremholder Mauseth.

Undersøkelse svekker Husbanken

Av SJUR SKJJEVLELAND
Oslo

Bare syv prosent av lånekundene valgte Husbanken fordi de ikke fikk lån i andre banker. Opplysningene svekker regjeringens argumentasjon i en pågående sak som er oppe i ESA. Resultatet kan bli at Husbankens monopol på å yte subsidierte lån faller.

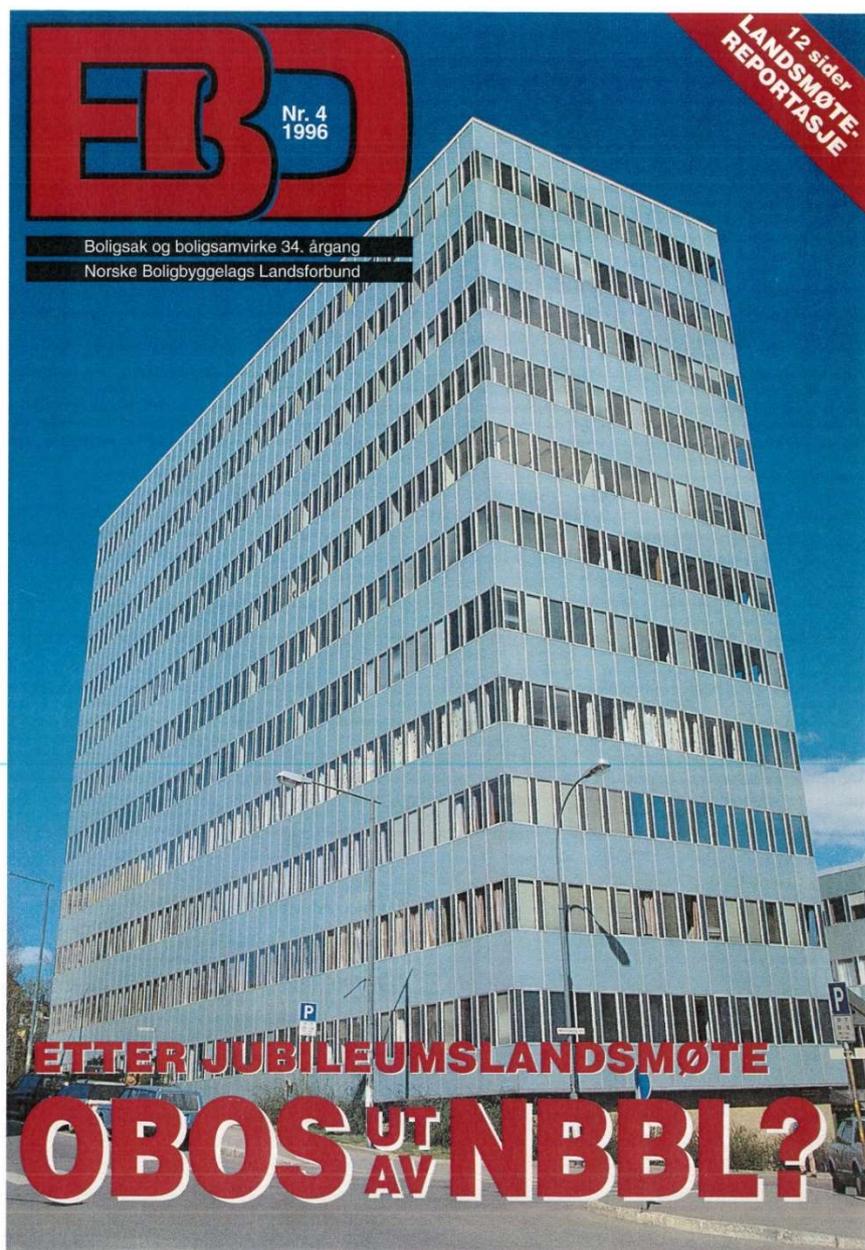
Kundene har tradisjonell valgt Husbanken fordi betingelsene har vært gode, og ikke fordi de har hatt problemer med å få lån andre steder. Kun syv prosent av lånekundene valgte Husbanken fordi de ikke fikk lån i andre banker. Det viser en ny undersøkelse foretatt av Institutt for Sosialforskning (INAS).

Subsidier

Undersøkelsen bidrar til å svekke regjeringens argumentasjon i en pågående sak som er oppe i EFTAAs overvåkningsorgan, ESA. Saken gjelder Husbankens enerett til å gi subsidier til boligbyggere. Bankforeningen klaget saken inn for ESA, fordi foreningen mente at kundene bør kunne

Etter landsmøtet i NBBL den 14. juni 1996, var stemningen i OBOS laber. Vi følte at vi ikke hadde fått noen gjennomslag. Tvert imot så virket det som landsmøtet hadde oppdaget at de kunne stemme ned alt som kom fra OBOS og nærmest hadde glede av å herse med oss. Vår delegasjon til landsmøtet bestod av stort sett hele styret og deler av ledelsen i OBOS. Vi bestemte oss raskt for at nå fikk nok være nok. Før vi gikk fra landsmøtet hadde vi et uformelt styremøte med de seks styremedlemmene som var tilstede på landsmøtet, samt ordføreren i representantskapet, Svein Sandnes. Hele delegasjonen satt med et inntrykk av at OBOS ikke var ønsket i NBBL. Det var kun vår penger og øvrige ressurser som var interessant. Noen innflytelse skulle OBOS ikke ha. At det i kjent stil var distriktene mot hovedstaden var en ting. Men vi følte heller ikke at administrasjonen med Per Eggum Mauseth i spissen stilte opp for oss. Tvert imot. Vi mistenkte Per, som var en mester i fraksjonsvirksomhet fra sine mange år i SV, for å ha hatt en lett jobb når han satte distriktene opp mot OBOS. Vi følte at han var mer opptatt av å forhindre at OBOS skulle ha noen innflytelse enn å ta vare på hele boligsamvirket. Her følte vi at Per virkelig ikke var noen lagspiller.

Vi var så ubeskjedne at vi mente at vi var en svært viktig del av boligsamvirket. OBOS ville klare seg utmerket uten bistand fra, eller samarbeid med, NBBL, også politisk. Det var nok verre for NBBL å klare seg uten OBOS. Vi opplevde flere ganger at både embetsverk og folk fra regjeringen henvendte seg til oss i enkelte saker, fordi de ikke stolte på NBBL.



På møtet under landsmøtets siste dag, fredag den 14. juni ble styret enige om at OBOS varslet sin utmelding fra NBBL. Svein Sandnes mente at dette kunne ses på som en så prinsipiell sak at den burde behandles på et ekstraordinært møte i representantskapet. Hele styret var enig i utmeldingen, bortsett fra Terje Kalheim, som var nytt styremedlem, oppnevnt av Oslo kommune. Han var nylig gått av som

byråd for SV. I henhold til NBBLs vedtekter måtte vi melde oss ut innen 1. juli for å være ute fra årsskiftet. Ellers ville vi bli med ett kalenderår til.

Det ble innkalt til møte i representantskapet den 26. juni. Et utkast til utmeldingsbrev var lagt ved. To dager før møtet sendte Per Eggum Mauseth et brev til OBOS der han beklaget at OBOS ville melde seg ut. Men i brevet fremsatte han også trusler om at dersom vi meldte oss ut ville det ikke «*være naturlig å ha et løpende samarbeid med OBOS*». NBBL ville i fremtiden «*fortsette sitt arbeid ... uavhengig av det syn OBOS måtte ha generelt eller i enkeltsaker*». Brevet skapte reaksjoner. Mot fem stemmer, og 45 for, vedtok representantskapet å anbefale at OBOS meldte seg ut. De fem stemte for et utsettelsesforslag fra Terje Kalheim.

Noen i NBBL hadde tydeligvis snakket med noen i representantskapet i OBOS. Da jeg ringte styreleder Ole Salomonsen i NBBL samme kveld, ble han overrasket over det klare resultatet. Han hadde trodd ut fra det han hadde fått vite i NBBL at stemningen kanskje ville vært annerledes i OBOS. Ole Salomonsen, til daglig direktør i Bodø boligbyggelag, hadde som styreleder medundertegnet på brevet fra NBBL. Han beklaget at brevet hadde fått en uheldig form, og lurte på om det kunne trekkes tilbake. Men det var for sent. Han sa ellers at det var et problem å hankses med Per. Ole Salomonsen var for sin del langt på vei enig i de fleste av synspunktene som OBOS hadde fremmet, og mente at det burde være fullt mulig å komme til enighet som gjorde at OBOS kunne bli i NBBL. Representantskapet hadde vedtatt at de ønsket å se på saken på nytt senhøstes. «*Enten endrer NBBL seg og vi fortsetter som medlem, eller de velger ikke å endre seg, og vi er ute til nyttår*», som styreleder Ørjan Steen uttalte. Salomonsen lurte på om han kunne få komme i representantskapet i OBOS til høsten og innlede om forholdet mellom OBOS og NBBL. Jeg sa for øvrig til han at samtalene mellom NBBL og OBOS burde gjøres på styrenivå. Jeg anbefalte at han ringte til styreleder Ørjan Steen i OBOS.

Umiddelbart etter møtet i representantskapsmøtet vedtok styret å sende utmeldingsbrevet, som ble ekspedert neste morgen. Holdningen til OBOS var at vi egentlig ikke ønsket å forlate det organiserte boligsamvirket, men at vi nå måtte sette hardt mot hardt. Enten måtte NBBL være villig til å endre seg, eller så måtte de se på at OBOS forlot dem.

NBBL og Per Eggum Mauseth var overhodet ikke forberedt på utmeldingen fra OBOS. Det ble også store presseoppslag, som ikke var bra for NBBL. «**OBOS flytter for seg selv**», stod det på forsiden av Dagens Næringsliv den 21 juni. Aftenposten tok saken opp på lederplass: «*Et tilpasningsdyktig OBOS har vist evne til å møte nye utfordringer*». «*Når OBOS vender forbundet ryggen virker det vel begrunnet. Ifølge*

OBOS løs- river seg

Uten at det kan sies å være oppsiktsvekkende, påkaller det mer enn notisens interesse at Oslo Bolig og Sparelag (OBOS) er på vei ut av det landsomfattende NBBL. Slik som utviklingen etterhvert er blitt på boligmarkedet, vil det faktisk være mer overraskende om sporelagets representantskap i overmorgen vender tommelen ned for styrets forslag om utmeldelse av Norske Boligbyggelags Landsforbund.

Den vil i så fall bety at lagets 140 000 medlemmer sparer tilsammen 1,2 millioner kroner i medlemskontingent til NBBL. At dette spiller større rolle for forbundets økonomi enn gevinsten for OBOS og dets medlemmer, synes opplagt. NBBLs adm. direktør Per Eggum Mausest har vel rett i at et «kapittel i norsk bolighistorie snart er over» etter dette, og betegner OBOS' utmeldelse etter 50 års samspill som trist.

Beklagelsen istemmes av den tidligere OBOS-sjef gjennom en årrekke Ivar Mathisen, som fremholder at oppbruddet vil svekke boligkooperasjonens innflytelse overfor myndighetene. Den tidligere varaordfører for Arbeiderpartiet i Oslo burde for så vidt vite hva han snakker om. Men etter vårt skjønn er denne svekkelse inntrådt allerede. Det er markedets fortjeneste.

Nå sier så vel OBOS' adm. direktør Martin Mæland som Eggum Mausest seg innstilt på å samarbeide videre i årene fremover, blant annet om rammevilkår og påvirkning fra boligkooperasjonens side. Vi får se hvilke resultater det gir i praksis.

Når OBOS vender forbundet ryggen, virker det vel begrunnet. Ifølge Mæland tenker man simpelthen forskjellig – NBBL med sine mange små boligbyggelag og OBOS som er landets største og mektigste. Det OBOS savner mest, er forståelse for den konkurranse-situasjon som ikke minst de store boligbyggelagene står overfor. Mæland er opptatt av å profilere OBOS

Et tilpasningsdyktig OBOS har vist evne til å møte nye utfordringer

Hektisk ja

Rusmiddelsekretariatet i Oslo kommune jobber på spreng for å skaffe 22 beboere i hybelhuset i Edvard Storms gate et alternativ.

ERIK HOLLIE

– Vi arbeider aktivt for å finne et midlertidig boalternativ til dem som i dag bor i hy-

belhuset. Tanken er at alle skal flytte til samme sted, og vi flytter også personalet, sier avdelingsjef Astri Ny mark i Rusmiddelsekretariatet.

Hun vil ikke fortelle hvordan det nå arbeides med å få stablet et alternativ på bebo, men bekrefter at de er i forhandlinger med flere aktuelle utleiere.

Ga klare løfter

Beboerne fikk i sin tid løfter om at man ville ha altern-

Stovner- barn vil på skole i ferien

Mer enn 100 Stovnerbarn vil gå på skole i ferien. Men sommer-skolen har bare plass til 50 av dem.

KJERSTI BJØRGO

En annerledes skole er tilbudt Stovner-elevene fra første til sjette klasse får for første gang nå i sommer, og interessen er enorm.

Behovet for et sommertilbud blant Stovner-barn var mye større enn ventet, sier Aslam Absan. Han leder Ressursenteret for pakistanske barn, og er en av initiativtagerne til sommerskolen. Sagene/Torshov og Gamle Oslo har hatt tilbud om gratis sommerskole i flere år allerede, og i disse bydelene har alle som har hatt lyst, fått plass. Disse bydelene setter ikke endelig tak for påmelding før sommerskolen starter 1. juli.

Sommerskolen var i utgangspunktet beregnet på fremmedspråklige elever, men etterhvert har flere og flere norske elever også meldt seg på, sier Absan.

På Stovner er over ti prosent



Mæland tenker man simpelthen forskjellig – NBBL med sine mange små boligbyggelag og OBOS som landets største og mektigste», skrev Aftenposten på lederplass den 24. juni.

Min forgjenger Ivar Mathisen beklaget utmeldelsen, fordi den ville svekke boligkooperasjonen. «Etter vårt skjønn er denne svekkelse inntrådt allerede. Det er markedets fortjeneste», skrev Aftenpostens lederskribent. Og det hadde Aftenposten etter min mening dessverre rett i. I NBBL, i SV-kretser og i deler av Ap, hadde man aldri klart å venne seg til at boligmarkedet var blitt et fritt marked. At boligbyggelagene måtte skaffe seg risikokapital, tjene penger og selge boliger til markedspris var følelsesmessig vanskelige temaer. Det stred mot den gamle selvkostånden og at ingen skulle tjene penger på andres bolignød. Arbeiderbladet hadde et intervju med Terje Kalheim med overskriften: «Nei til å melde OBOS ut av NBBL. Egoistisk å stå alene, mener Kalheim.»

Varselet om utmelding tok litt luven av 50-års-markeringen til NBBL. Men vi sa til dem at de hadde tiden frem til nyttår på komme oss i møte. Gjorde de det, kunne vi trekke vår utmelding.

OBOS melder seg ut av NBBL? FEST og FRAFALL i jubileumsåret

Det tre dager lange jubileumslandsmøtet som markerte NBBLs første 50 år bød både på friske debatter om hva NBBL skal drive med og fester sammenkomster såvel til lands som til vanns. Lite ante de fleste da at OBOS' styre allerede uka etter landsmøtet skulle signalisere at det ønsket seg ut av landsforbundet.

OBOS har, etter et møte med representantskapet, sendt utmeldelsen fra årsskiftet. Representantskapet vil likevel drøfte denne utmeldelsen til høsten, og ønsker å holde muligheten åpen for å trekke den tilbake. Et enstemmig NBBL-styre og flere store boligbyggelag har varslet full oppløsning om landsforbundet selv om OBOS nå går ut. Enkelt boligbyggelag vil også bryte annet samarbeid med OBOS om det blir stønning utenfor fra neste år.

Mer om denne saken på disse to sider. Om landsmøtet forøvrig på de påfølgende sider.

Martin Mæland, OBOS: – Møtt liten forståelse

«Håper på en løsning», sier NBBLs styrelleder. Personlig mener jeg at vi skal legge godvilje til for å få til et enstemmig resultat. Det vil være til beste for Boligsektoren, og det vil være til det beste for OBOS. Hvis vi splinter mister vi jo oss og vår framtid. Boligsektoren ønsker å gjenta seg og er jo et stort og viktig senter. Det er NBBLs styrelse, Ole Salte, som har ledet rådgivningsrepresentantskapet i OBOS 25 år.

Mæland berører at det var viktig å ha en større samling av OBOS' medlemmer og NBBLs styre for å se på saken. Det skjedde faktisk OBOS' 50-årsjubileum. Han mener NBBL, som tidligere samarbeidet og samarbeider med OBOS, har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene.

I noen sammenhenger er vi jo også spesielt i en fase der det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS. Det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS. Det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS.

Interessorganisasjon

Martin Mæland mener NBBL først og fremst er en interesseorganisasjon og arbeid med rammebetingelser. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene.

OBOS' representant vil også ha et viktig rolle i å sikre boligbyggelagene. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene.



Representantskapet i OBOS var innlagt til ekskursjon i møte 20. juni i OBOS-foretaket i Hamnebygd i Oslo-området (se bilde på forside). Etter en orientering om OBOS-styrets beslutning om å melde landsets største boligbyggelag ut av NBBL, ville representantskapet gjerne få drøfte saken nærmere. Utmeldelsen er sendt, men når representantskapet har behandlet spørsmålet til høsten, blir det avklart om utmeldelsen eventuelt trekkes tilbake.

PL NBBLs LANDSMØTE: KÅRE ANDRÉ NILSEN OG DÅG SOLBERG

10 BO 496

Legger godviljen til overfor OBOS



«Håper på en løsning», sier NBBLs styrelleder. Personlig mener jeg at vi skal legge godvilje til for å få til et enstemmig resultat. Det vil være til beste for Boligsektoren, og det vil være til det beste for OBOS. Hvis vi splinter mister vi jo oss og vår framtid. Boligsektoren ønsker å gjenta seg og er jo et stort og viktig senter. Det er NBBLs styrelse, Ole Salte, som har ledet rådgivningsrepresentantskapet i OBOS 25 år.

For oss er det en viktig oppgave å sikre boligbyggelagene. Det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS. Det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS. Det er viktig å ha et godt samarbeid med OBOS.

OBOS ut – hva nå?

BO-fak (den nystiftede komiteen fra sommeren 1982) organiserte som var sender til et representantskap i NBBL mandag 24. juni. Vi spurte om følgende:

1. Er de overrakt over OBOS' beslutning om å trekke NBBL ut av landsforbundet?
2. Hvis ikke, hva ønsker vi til fra NBBL?
3. Vil dere svare på spørsmålet?
4. Hva er de viktigste oppgaver for landsforbundet?

Tor Holm, TOBB: 1. Ja, jeg ble overrakt over at de gjorde det. 2. Ja, jeg er enig i det som er sagt. 3. Ja, jeg er enig i det som er sagt. 4. Det må diskuteres.

K. Helge Othelid, Stavanger BBL: 1. Ikke helt overrakt, men det betyr ikke at jeg synes det er greit. 2. Ja, jeg er enig i det som er sagt. 3. Ja, jeg er enig i det som er sagt. 4. Det må diskuteres.

Ivar Mathisen i NRK-intervju: – Meget uheldig at OBOS går ut



Fulltids OBOS-direktør og nestleder i NBBL, Ivar Mathisen, kommenterte utmeldingen av OBOS ut av landsforbundet. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene. Han mener landsforbundet har en viktig rolle i å sikre boligbyggelagene.

Tilbakeblikk

Når dette skrives over 20 år senere kan man undres over hvorfor dette skjedde. I OBOS hadde det over tid bygget seg opp en frustrasjon over NBBL og dets direktør. Til tross for at han var både meget dyktig og utrolig kunnskapsrik, var han som nevnt ikke alltid noen god lagspiller. Han ville ikke at OBOS skulle få noen stor innflytelse i NBBL. Det tror jeg var delvis politisk begrunnet. Normalt ville en organisasjon være opptatt av å ha største eier med seg, og ikke mot seg. Fra 1982, da prisreguleringen i praksis ble opphevet, tilpasset OBOS seg relativt raskt til en ny markedsituasjon. Vår erfaring med 1000 nye usolgte leiligheter på Holmlia, som ble tilbakelevert til oss i 1982/83 gjorde at vi visste hvor mye vi kunne tape på usolgte boliger. Vi satte i gang et målbevisst arbeid med å øke vår effektivitet og produktivitet. I en selvkostmodell er det lett å skjule at man driver ineffektivt. Erfaringene gjorde at vi hadde redusert

BO 496 11

vår boligbygging betydelig da bankkrisen satte inn fra 1988 og boligmarkedet kollapset rundt 1990. Mange av de andre boligbyggelagene, med USBL i spissen, brakk nærmest ryggen under bankkrisen. På slutten av 1980-tallet fikk jeg ofte slengt etter meg hvor kapitalistiske OBOS og jeg var. Jeg fikk også ofte høre, til langt inn på 1990-tallet, hvor skuffet enkelte lokalpolitikere i Oslo var over at OBOS ikke gjorde slik som de ba om. Per Eggum Mausest var lokalpolitiker i Oslo. At det å gjøre som enkelte lokalpolitikere ba om ville vært en økonomisk katastrofe hadde de ikke noe forhold til. I gamle dager fikk OBOS tomter fra Oslo kommune og vi gjorde det kommunen ba oss om. Før 1982 var det ingen markedsrisiko. Alt vi bygget ble solgt. Etter at prisreguleringen ble opphevet var verden blitt helt annerledes. Samtidig hadde Oslo kommune sluttet å tildele tomter til OBOS. De var gått over til å selge tomter til markedspris, eller høyeste lovlige pris, allerede fra slutten av 1970-tallet. Selv da Norge ble med i EØS fra 1994, og kommunene ikke lenger hadde lov til å tildele tomter til boligbyggelag eller andre, men måtte selge til markedspris, var det svært mange politikere som ikke hadde fått dette med seg. Jeg opplevde at det både i SV og deler av Ap var ganske mange virkelighetsfornektere. Men også i andre partier. Odd Einar Dørum var kanskje den verste. Men da han ble minister innrømmet han i hvert fall at han møtte seg selv i døra. (Da han ble minister ringte jeg han og sa at nå kunne han besørge at staten solgte rimelige boligtomter til oss. Da gikk plutselig EØS-reglene og Statens avhendingsregulativ opp for han også). Mange syntes at boligsamvirket skulle «gjøre som før i tiden og drive med sosial boligbygging». At det ikke var mulig for boligsamvirket å drive med sosial boligbygging uten offentlige subsidier, var det svært mange som ikke skjønnte. Svært mange skjønnte heller ikke hvorfor OBOS og boligsamvirket måtte drive med forretningsvirksomhet. Selv mente jeg at vi var nødt for både å øke våre inntekter og redusere våre kostnader for å være konkurransedyktige. For i en fri markedsøkonomi måtte vi konkurrere med alle andre utbyggere om kjøp av tomter og bygging av gode boliger som våre medlemmer ville, - og hadde råd til, å kjøpe.

NBBL ble hengende igjen i en retorikk om å bevare og styrke Husbanken. Det anså vi alle som viktig. Men boligsamvirket var mye mer enn Husbanken. Vi måtte overleve i et hardt marked med eller uten Husbanken. Våre rammevilkår var ikke annerledes enn de som andre utbyggere hadde. Vi mente at NBBL måtte forstå det nye konkurransebildet og agere ut fra det.

Eksempelet Lerskallen

Et lite eksempel er en regulerings sak som OBOS holdt på med på Lerskallen syd i Oslo. Vi hadde en avtale med Moelven om å bygge for oss der. De hadde bygget et stort

eneboligfelt like ovenfor. Moelven sendte derfor inn reguleringsplanen på våre vegne. Etter årelang behandling i Plan og bygningsetaten var planene endelig ferdige og klare for politisk behandling. Byrådet, med byråd Terje Kalheim anbefalte planen, og sendte den videre til byutviklingskomiteen og bystyret. Fordi det var mange saker som var avklart under behandlingen av denne saken, og byrådet anbefalte planen, tok vi ikke kontakt med Byutviklingskomiteen da de skulle behandle saken. På et felles gruppemøte mellom SV og Ap i byutviklingskomiteen, (de satt sammen i byrådet) tok Per Eggum Mauseth opp saken. Han var da administrerende direktør i NBBL, og satt som politiker i strid med den avtalen vi hadde inngått da han ble ansatt. Han så ingen grunn til at kapitalistene i Moelven skulle få godkjent denne saken. (Dette er gjengitt slik jeg fikk det fortalt av en som var tilstede i møtet). Han hadde tydeligvis ikke lest **hele** saken, for da ville han sett på slutten av saksfremstillingen at det var OBOS som var utbygger. Kanskje ikke de andre komiteemedlemmene heller. For gruppa gikk med på Pers forslag om å gjøre mesteparten av boligområdet om til friområde. Det ødela hele byggeprosjektet. Så ble saken sendt til bystyret, før jeg rakk å reagere. Jeg fikk snakket med Aps gruppeleder og fikk til en liten forbedring før saken gikk i bystyret, slik at ikke hele området ble friområde. For det var uaktuelt å gå tilbake til Byrådets innstilling. Pers opptreden i denne saken kostet oss 15-20 millioner kroner. Det gjorde Per til tidenes dyreste direktør i NBBL. «Å faen», sa Per da jeg forholdt han med hva han hadde gjort. «Hvorfor ringte du ikke før vi behandlet saken?» Så mye for en samfunnsmessig forsvarlig behandling av reguleringsaker. «Hvorfor ringte ikke du», spurte jeg.

Forhandlinger med NBBL.

Den 3. juli sendte NBBL ut et rundskriv til alle medlemslagene. Styret i NBBL og de største lagene hadde hatt et felles møte den 24. juni. De så det som svært lite ønskelig at OBOS meldte seg ut. Styret i NBBL ville legge opp til en dialog med OBOS for å diskutere muligheter for en omforenet løsning. «Så vil det være opp til styret i NBBL å ta stilling til hvilke ønsker og krav fra OBOS som kan imøtekommes», het det i rundskrivet fra NBBL.

Samtalene startet mellom styreleder Ole Salomonsen og Ørjan Steen. I september foreslo NBBL at det ble opprettet et forhandlingsutvalg. Fra OBOS stilte styreleder Ørjan Steen, nestleder Lars Buer, representantskapets ordfører Svein Sandnes og jeg. OBOS hadde allerede før sommeren laget en 11. punkts liste over forutsetninger som måtte oppfylles for at vi skulle fortsette som medlem. Punkt 11 på listen var at adm. direktør i NBBL skulle trekke seg fra aktiv partipolitisk virksomhet.

På det første møtet som fant sted på Engebret Cafe den 10. oktober kom vi ganske langt i forhandlingene. Ole Salomonsen var svært ivrig for å få til en løsning. Etter

forslag fra han ble vi enige om fire hovedpunkter som måtte løses. Det var NBBLs vedtekter som måtte bli mer entydige og presise. Det var konkurranseforholdene innen boligsamvirket, som måtte klargjøres. Vi ble fort enige om at NBBL ikke skulle hindre konkurranse mellom boligbyggelagene. NBBL skulle heller ikke opptre slik at det kunne virke konkurransevridende mellom boligbyggelagene. Det tredje punktet var NBBLs kontingent. Det var enighet om at den skulle gå til dekning av basisvirksomheten. Nivået ble vi ikke straks enige om. Det siste punktet var NBBLs arbeidsoppgaver og langtidsprogram. Det ble enighet om å skille klart mellom interessearbeid og hva som kunne karakteriseres som servicearbeid overfor lagene. Gjennom en komite i NBBL ble det lagt opp til en slik deling av virksomheten, noe som også skjedde fra 1997.

Da saken ble behandlet på representantskapets seminar den 9. november var vi alle innstilt på å trekke utmeldingen tilbake. Det hadde blitt mange møter og mye styr. OBOS hadde ikke fått oppfylt alle sine ønsker. Men vi følte at vi hadde klart å flytte holdningene i NBBL. Fra 1997 gikk både Ørjan Steen og jeg inn i et noe utvidet styre i NBBL.

Per og jeg hadde et utmerket samarbeid i årene som fulgte. Han var som nevnt en utrolig kunnskapsrik mann å diskutere med. Selv om vi ikke alltid var enige hadde vi stor respekt for hverandres synspunkter. Men han likte alltid best å jobbe med sine egne ideer. De hadde han til gjengjeld mange av. Han markerte NBBL på en måte som vi aldri har fått til senere. Like før nyttår år 2000 døde han dessverre av kreft. Det var et tap for oss alle. Selv gikk jeg ut av styret i NBBL våren 2009, og følte at jeg da hadde gjort min verneplikt der. Styrearbeidet i NBBL tok også for mye tid i forhold til hva det gav. Jeg var gått på som styreleder i Veidekke. Våre store investeringer i dette selskapet gjorde det etter hvert viktigere for OBOS enn NBBL.

En suksesshistorie - Husbankaksjonen

Midt oppe i alle stridighetene med NBBL drev vi også med politikk. Høsten 1995 sank rentenivået i Norge ytterligere. Men Husbanken og de andre statsbankene fulgte ikke med på rentenedgangen. I statsbudsjettet som ble fremlagt i oktober 1995, ville Regjeringen lage «nye vilkår» fra 1. januar 1996 for fastsettelse av Husbankrenten. Forslaget innebar at Husbanken først ville redusere sin rente fra 1. januar 1997. I tillegg ville de legge på et administrasjonsgebyr på 0,5%. Det var adskillig høyere enn i private banker. For et lån på kr. 500 000 til en enebolig kunne det forstås at det kostet kr. 2 500 å administrere lånet. Men at det skulle koste kr. 500 000 å administrere et lån på kr. 100 millioner til et borettslag, kunne vi ikke forstå. I OBOS mente vi at vi burde sette i gang med en aksjon. NBBL ville gjerne bli med. Vi mente at det også ville aksjonen større legitimitet og bredde å ha med NBBL.

I tillegg til å ha møter med kommunal- og finanskomiteen på Stortinget, satte vi i gang en stor annonsekampanje der vi oppfordret folk til å klippe ut annonsen og sende den til Stortingets finanskomite.



Synes du det er greit at Husbank-kundene for tredje år på rad sponser Staten, og at dette neste år vil utgjøre 800 millioner kroner? Mener du derimot som oss at dette er urettferdig og uakseptabelt, oppfordrer vi deg til å henvende deg direkte til Stortinget med din protest. Enten du har eget Husbanklån eller Husbanklån gjennom borettslag: La oss vise hvor mange som nå har fått nok av høye Husbank-renter!



70.000 familier
i Oslo krever lavere
Husbank-rente nå!



Den 19. oktober var det to-siders annonser i Aftenposten, etterfulgt av helsides annonser i dagene etter. OBOS betalte for annonsene i hovedstadsavisene. Rundt om i landet fulgte andre boligbyggelag på med annonser i sine lokalaviser. De ble sponset av NBBL. Jeg tror det kom inn over 50 000 protester.

Protestene førte (etter hvert) til at Husbanken fastsatte rentenivået opp og ned med bare noen få måneders forsinkelse i forhold til markedsrenten.

Administrasjonsgebyret ble endret til 0,3%. Det virket.

Så selv om OBOS da stod midt oppe i en alvorlig konflikt med NBBL, klarte vi å drive politikk. Og Per så at en slik aksjon ville ikke NBBL fått til uten å samarbeide med OBOS som hadde penger til å betale for dyre annonser.



50 000 protester kom inn til Stortinget i Husbankaksjonen. Her er Per og jeg fotografert i møterommet til Finanskomiteen.

NBBL de siste årene

De siste 20 årene har NBBL gradvis sklidd ut av norske medias synsfelt. Om man hadde vært mer synlig med en annen ledelse er ikke godt å si. For tradisjonell boligpolitikk har også blitt borte i norske media. Det er blitt mest omtale av boligpriser, renter, gjeldsgraden til norske husholdninger, byggeforskrifter, osv. I våre stridigheter med NBBL var vi opptatt av at det var boligbyggelagene som skulle synes. Det var boligbyggelagene som var boligsamvirket, ikke NBBL. Dette er kanskje blitt noe bedre. Boligbyggelag som har lyktes, er også blitt mer synlige i sine områder. Men for mange boligbyggelag har det ikke gått så bra. De var for små, eller hadde for dårlig kompetanse eller var for dristige før finanskrisen slo til i 2008. Tønsberg og Fredrikstad boligbyggelag ville ikke eksistert hvis ikke OBOS hadde overtatt dem. Det samme gjelder flere andre boligbyggelag som er fusjonert inn i OBOS, USBL eller andre boligbyggelag. Nå er antall boligbyggelag redusert til 42. Det er et mer riktig tall.

For OBOS har det som kjent gått meget bra, helt uavhengig av NBBL. I dag er OBOS også en vel så viktig politisk aktør som NBBL.

Da NBBL (og Per) i sin tid ville flytte fra sine kontorer i Trondheimsveien og ned til dagens kontorer i Øvre Vollgate, så foreslo jeg at NBBL heller skulle flytte inn i lokalene til OBOS på Hammersborg. Vi kunne skaffe ledige lokaler i høyblokka. Sammen tror jeg vi kunne ha utrettet mye mer enn hver for oss. Per fnøys av det. Han ville ikke vært underlagt OBOS.

Kjøp av Kværnerbyen

Historien og Kværner og Kværnerbyen begynner med Olaf Onsum fra Molde. Han overtok gården Kværner med mølle og vannfallsrettigheter i 1853. Samme år omdannet han den til et jernstøperi med produksjon av vedovner. Senere begynte Kværner med vannkraftturbiner. Da vannkraftutbyggingen i Norge tok slutt var tiden over for Kværners industrivirksomhet i Lodalen. Onsum starter for øvrig også Christiania Spigerverk i 1853.

Kværner Bruk i Lodalen ble nedlagt i 1999.

Allerede i 1997 hadde selskapet lagt eiendommen ut for salg. Det var Hadrian Eiendomsmegling som hadde oppdraget med å selge. De hadde laget noen vidløftige planer for tomten som vi ikke trodde på. Vi deltok derfor ikke i noen konkurranse om å kjøpe tomten. Eiendommen ble kjøpt av Norex Group AS, som var eid av Kjell Finstad. Kjell Finstad hadde studert sammen med Arvid Sveen, så de kjente hverandre. Han var egentlig geolog. Han hadde startet sitt eget selskap innen geologi for å lete etter olje i Nordsjøen. Da han solgte selskapet ble han rik, og begynte å investere i eiendom. Han kjøpte eiendommen av Kværner senhøstes 1998 for 325 millioner kroner. Høsten 1999 tok han kontakt med oss via Arvid Sveen. Han påstod da at han allerede hadde klart å leie ut store deler av de gamle industrihallene og kontorlokalene. Vi inngikk en avtale med han om å kjøpe 50% av aksjene i Lodalen Eiendom AS for 37,5 millioner kroner. Det tilsvarte omtrent hans selvkost. Men det fulgte med en betydelig og dyr gjeld. Vi tok forbehold om due diligence. Etter å ha gått gjennom selskapet kastet vi kortene. Leieavtalene så ikke ordentlige ut og det var for mange usikkerheter. Vi tilbød oss isteden å kjøpe hele selskapet. Vi anså det som for risikabelt å jobbe sammen med Finstad. Men Finstad ville da ha minimum 425 millioner kroner pluss tilleggspris for antall kvadratmeter vi bygget. Det ville gi en totalpris på langt over 500 millioner kroner. Det ble avslått.

Høsten 2000 fikk jeg besøk av en venn av Øyvind Hornnæss. Vennen fortalte at Hornnæss hadde kjøpt Lodalen Eiendom av Finstad i februar samme år. Han sa at Hornnæss ikke var noen eiendomsutvikler, i hvert fall ikke i et slikt format som det her var snakk om. Han ville gjerne samarbeide med OBOS. Men siden han ikke kjente meg, hadde han sendt sin venn, som jeg visste hvem var.

Vi var fortsatt interessert og kom i samtaler med Hornnæss og hans advokat. Han hadde med seg en meget dyktig og tillitsfull advokat, Leif Villars-Dahl, som i dag er lagdommer. Vi sjekket med Plan- og bygningsetaten hvilken utnyttelse vi kunne regne med å få på tomten. Den var høy, og høyere enn vi la til grunn da vi snakket med Finstad. Allikevel var vi klar over at vi tok en betydelig risiko, ved å kjøpe denne



tomten. Vi drev samtidig med forhandlinger om å kjøpe Fornebu sammen med NCC. Rune Bjerke, som den gang var styremedlem i OBOS, (nå konsernsjef i DNB) mente at vi heller burde satse på Fornebu, enn på dette «mørke hullet». Men personlig mente jeg at det var mindre risiko knyttet til kjøp av Kværnerbyen enn å kjøpe Fornebu. Vi hadde heller ikke økonomisk løfteevne til å kjøpe begge deler samtidig. Kværnerbyen var sentrumsnært og utbyggingen av Bjørvika og Sørenga ville styrke denne delen av byen i årene som kom. Vi la til grunn en råtomtpris på 2 000 kroner per kvadratmeter. Det var selv på den tiden ganske rimelig, selv om vi måtte regne med minst like mye i infrastrukturkostnader i tillegg. (Med infrastruktur og alle tillegg endte vel kvadratmeterprisen til slutt på mellom 5 000 og 6 000 kroner)

Den 9. januar 2001 inngikk vi avtale med selskapet Bygg og Eiendomsutvikling AS, som Hornnæss eide, om å kjøpe 50% av aksjene i Lodalen Utvikling AS, som eide eiendommen. Vi betalte 37,5 millioner kroner for aksjene i selskapet. Men det fulgte med en betydelig gjeld, slik at total verdi på eiendommen var på 425 millioner kroner. Fra sommeren 1999 til januar 2001 hadde boligprisene i OBOS steget fra ca. 14 000 kr/m² til 16 000 kr/m². Tomteprisene hadde steget prosentvis mer. På dette

tidspunktet visste vi intet om 11. september og dot-com-boblen som sprakk senere samme år.

Hornnæss overlot alt det praktiske arbeidet til oss. Men vi skulle gjerne vært uten han. Høsten 2001 prøvde vi å få kjøpt han ut. Men da mente han at verdien på eiendommen hadde steget med 100 millioner, så det ble ikke noe av.

En alvorlig heftelse

Det var en stor heftelse på utbyggingen av Lodalen. Det var at PEAB hadde fått en tinglyst rett til å bygge alt som skulle bygges der. Den hadde de fått av Finstad, fordi de leide de gamle kontorene til Kværner

Vi satte i gang med reguleringsarbeidet. Vi valgte arkitektfirmaet Arcasa til dette. De laget en meget god reguleringsplan. Men vi ønsket også å få en «second opinion», og engasjerte arkitekt Niels Torp til også å komme med en plan. Den var ikke så ulik Arcasas, men Torp foreslo å heve terrenget i Kværnerbyen hele syv meter, for å komme høyere opp. Det så vi på som et kostbart grep. Det ble Arcasa som fikk utarbeide vår reguleringsplan. Planen ble sendt inn i 2002 og ble godkjent i 2005.

DNB kommer inn.

Øyvind Hornnæss var en person som åpenbart drev med mange ting. Og alt var tydeligvis ikke like vellykket. Allerede fra begynnelsen av 2003 hadde han store problemer med å oppfylle forpliktelsene sine overfor vårt felles utbyggingsselskap. Det gikk hele tiden med underskudd, på grunn av de store lånene, og vi måtte som aksjonærer stadig skyte inn mer arbeidskapital. Like før jul i 2003 gikk hans selskap Bygg og Eiendomsutvikling AS konkurs og DNB overtok aksjene i hans selskap, og dermed også hans eierpost i Lodalen Eiendom. Både han og hans advokat fortsatte imidlertid i styret i Lodalen eiendom frem til generalforsamlingen i april 2004. Deretter ble det DNB og OBOS som i fellesskap gikk videre med utbygging av Kværnerbyen fra 2004.

Næringsbyggene

I september 2007 solgte vi kontorbygningene til tidligere Kværner Engineering, til Oslo kommune. Disse byggene var i reguleringsplanen holdt av til et eventuelt fremtidig skolebehov. Stortingets vedtak i 2002 om 100% barnehagedekning gjorde imidlertid at Oslo kommune hadde behov for å fremskaffe mange nye barnehageplasser. Her kunne det bli ca. 500 plasser. Vi fikk 123 millioner kroner for eiendommen. Det reduserte vår gjeld betydelig og var en stor lettelse for prosjektet.

Vi strevde med å få leietakere til den øvrige delen av de gamle næringsbebyggene. Vi fikk nesten til en avtale med Nasjonalmuseet for kunst om å leie Kværnerhallen. Deres driftige direktør Sune Nordgren arrangerte en kjempeutstilling av en diger installasjon i den enorme og for øvrig tomme Kværnerhallen. Der møtte det opp over 500 personer på en vernissage, med hele kjendis-Norge og kultureliten tilstede, fra ministre og nedover. Sune Nordgren fikk oss også med på å sponse en kjempeutstilling av moderne kunst i «Frosken», et kjempetelt som han fikk bygget på Tullinløkka i forbindelse med 100-års markeringen av Norge som selvstendig nasjon. Det ble en utrolig flott markedsføring av Kværnerbyen før vi startet salget.

Men Nasjonalmuseet var en sammenslåing av flere museer og var ridd av evige personalkonflikter. Sune Nordgren sluttet. Hans etterfølger, som heller ikke ble lenge i stillingen, var ikke interessert i å flytte bystesamlingen til Kværnerhallen, og dermed ble den stående mer eller mindre ubrukt i enda noen år før vi bygget den slik den er i dag.

Byggestart og finanskrise

Samtidig med utarbeidelsen av reguleringsplanen arbeidet vi med planene for det første borettslaget, Turbinen borettslag på 161 leiligheter. Reguleringsplanen ga 161 000 KVM T-BRA til bolig og 48 000 kvm til næring, inklusiv de eksisterende byggene, samt 4 000 kvm til forretning/bevertning. Dette ga oss en kvadratmeterpris for råtomten før infrastrukturkostnader og opparbeiding, på godt under 2 000 kroner per kvm bolig. Det var rimelig.

OBOS hadde i 2001 kjøpt et boligkonsept i Malmø, som het Open House. Det var utviklet av professor Peter Broberg ved Lunds Universitet. (Se annet sted i fortellingen om Open House). Her bygget OBOS en stor fabrikk med 130 ansatte, som laget boligmoduler. Dette skulle gi billigere boliger enn tradisjonelt plassbygde boliger. I Malmø hadde Open House et stort prosjekt med plass til 1 200 boliger i Annestad, like ved Øresundsbroen. Her bygget vi boliger med totale kostnader, unntatt kjøp av tomt, på rundt 20 000 SEK/m². Det var meget rimelig. Vi hadde et håp om å få til dette i Norge også. Vi var svært oppsatt på at det første prosjektet vårt i Kværnerbyen måtte bli en suksess. Da måtte vi ha gode priser, slik at det ble attraktivt å kjøpe. Ved hjelp av fabrikken vår i Malmø, mente vi å få det til.

Ledelsen i PEAB var også positive til å prøve ut nye byggemetoder. Vi kjørte nesten 800 store moduler fra Malmø til Oslo. Den 3. mai 2006 hadde vi det første salgsmøtet. Boligene ble lagt ut for salg med en gjennomsnittspris på ca. 33 000 kr/m². Det var meget rimelig og gjorde boligene attraktive blant medlemmene. Det møtte opp over 500 medlemmer på salgsmøtet. I tillegg til folk som skulle kjøpe

engen bolig, var det foreldre og besteforeldre som stilte sammen med sine barn og barnebarn. Det var moro å se unge mennesker som danset ned midtgangen etter å ha fått velge sin drømmeleilighet ved hjelp av bestemors ansiennitet.

Men PEAB var ingen god entreprenør for vårt nye byggesystem. Ledelsen påstod at bygningsarbeiderne deres ikke likte det nye systemet. Det ble mange byggefeil og mye dyrere enn vi hadde regnet med. Vi kunne ikke helt skjønne at det skulle bli så mye dyrere å bygge slike boliger i Norge. PEAB hadde nok (og kanskje med rette sett i ettertid) priset inn risiko både her og er. Riktignok bygget vi med bare fire etasjer i Malmø, og syv-åtte etasjer i Kværnerbyen. Men bæresystemer for flere etasjer kostet ikke så mye. Frakten kostet ca. 500 kr/m², så det var heller ingen forklaring på de alt for høye prisene vi fikk i Norge, sammenlignet med Sverige. Dette var midt i en tid i Norge der alle byggematerialer og byggekostnader steg kraftig. Boligene ble solgt med tap. Våre erfaringer fra Kværnerbyen gjorde at det dessverre ikke ble bygget flere prosjekter med byggemoduler fra Open House AB i Norge.

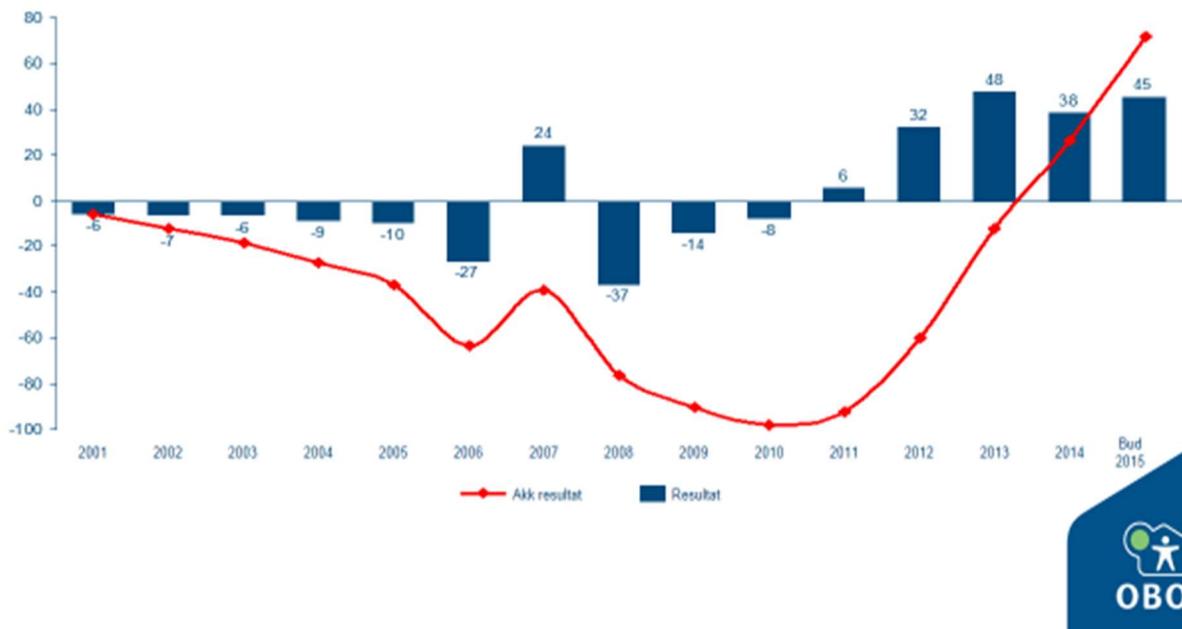
Vi hadde gitt et slags løfte til beboerne at vi skulle holde et noenlunde kontinuerlig byggeri i Kværnerbyen. I 2007 startet vi salget av det andre borettslaget, Møllehullet. I løpet av 2007 og litt inn i 2008 satte Norges Bank opp renten hele 14 ganger, i «*små men hyppige skritt*», som sentralbanksjefen sa. Og høsten 2008 kom finanskrisen. Salget stoppet opp. Vi måtte ta standpunkt til om vi skulle starte boligbyggingen, selv om vi ikke hadde forhåndsolgt 50% av boligene, som var vårt vanlige krav. Vi vedtok å sette i gang. Det medførte at vi hadde flere usolgte boliger da borettslaget var ferdig i slutten av 2009. Neste byggetrinn ble derfor ikke lagt ut for salg før i 2010.

Frem til 2010 hadde OBOS et samlet underskudd på 100 millioner kroner på utbyggingen av Kværnerbyen. Først i 2011 begynte vi å tjene penger og først i 2014 var vi i pluss. Det viser at man må ha god økonomi og god likviditet hvis man skal drive med store prosjekter som går over lang tid.

Avvikling av PEABs tinglyste avtale

Vi var misfornøyde med PEAB og vi kunne ikke helt skjønne hvordan de hadde klart å få en tinglyst rett til å bygge ut hele Lodalen, bare fordi de hadde inngått en leiekontrakt på det gamle kontorbygget. Da vi gravde i de gamle papirene viste det seg at PEAB hadde gjort mer. De hadde også etablert et selskap, som skulle inngå en leieavtale på et av byggene med 10 millioner i årlig leie. Med denne avtalen i hånden hadde Finstad fått (lurt?) en bank til å gi lån. PEAB leide aldri noen lokaler og Finstad hadde forpliktet seg til å kjøpe selskapet tilbake for innskutt aksjekapital.

Boligutvikling i Kværnerbyen OBOS andel av resultat etter skatt



Omsetningen i selskapet som PEAB hadde stiftet var null. Det var aldri inngått noen leiekontrakt. Det hele var et lurei for at Finstad skulle klare å finansiere kjøpet av Kværnerbyen.

Jeg ble kjempeirritert på PEAB. Jeg forlangte å få et møte med Mats Pålsson, hovedeieren og arbeidende styreleder i svenske PEAB (Det opprinnelige navnet på PEAB var Pålsson Entreprenad AB). På den tiden var PEAB involvert i flere korrupsjonssaker, bl.a. ved Ullevål sykehus og Vannverket på Nedre Romerike. De hadde behendig klart å legge all skyld på den tidligere daglige lederen i Norge, svenske Roland Svennson. Han var blitt sendt til Norge av Mats Pålsson for å rydde opp. Dessverre omkom han under tsunamien i Thailand i 2004. Derfor var det lett å legge skylden på han.

Jeg fikk til et møte med Mats Pålsson på Hotell Hilton på Kastrup. Han fikk valget mellom å akseptere at den tinglyste avtalen ble opphevet, eller å lese om alt som PEAB hadde gjort i avisene. Vi fikk en avtale og den tinglyste heftelsen ble avlyst. Men han følte seg «mycket besviken». Om det var over meg eller de som hadde stelt dette i stand, fikk jeg ikke helt klart for meg. PEAB fikk en førsterett til å gi pris på ombygging av Kværnerhallen. Den jobben fikk de noen år senere. De var faktisk billigst og gjorde en grei jobb. Det første byggetrinnet med boliger i Kværnerbyen,

som skulle bygges med moduler fra vår fabrikk Open House i Malmø, hadde de allerede fått.

DNB selger seg ut.

DNB sa tidlig til oss at de ikke hadde noen planer om å holde på med eiendomsutvikling. De hadde opp gjennom årene fått flere eiendommer i fanget etter konkurser. De så gjerne at vi gav dem et bud på eiendommene deres. De satt på bl.a. et stort område i Slemmestad og 1 450 mål på Svartskog. Arvid Sveen og jeg var og så på alle eiendommene. Vi forhandlet i lang tid med dem om å overta deres aksjer i Lodalen Eiendom AS. Vi prøvde å overbevise dem om at eiendommen var verdt mellom 500 og 550 millioner kroner. De mente den var verdt nærmere 700 millioner kroner. Etter en fornyet vurdering i løpet av sommeren 2006 ga vi dem like etter ferien et bud på 95 millioner kroner for deres 50% andel i selskapet. Det priset hele selskapet til 626,6 millioner kroner. DNB aksepterte dette budet, siden vi samtidig inngikk en avtale om å kjøpe deres store eiendom på Svartskog for kr. 60 millioner. Denne eiendommen grenset til eiendommen Torbjørnrud, som vi eide fra før, og som var på 400 mål.

Total tomtepris for Kværnerbyen kom etter dette på 526 millioner kroner, siden vi hadde kjøpt den første halvparten billigere.

Når dette skrives (vinteren 2018) er det bare knappe 150 boliger igjen å selge og bydelen nærmer seg ferdig utbygget. Arcasa arkitekter, som laget reguleringsplanen, fikk oppdraget med å tegne boligene i skråningen nedenfor Konows gate. De snudde blokkene 90 grader i forhold til de opprinnelige planene. Det gjorde at boligene i dette feltet både fikk bedre utsikt og en mye bedre solorientering, - og med bedre balkonger, enn da terrasseblokkene fulgte terrenget nedover, som i de første planene. De ble meget attraktive.

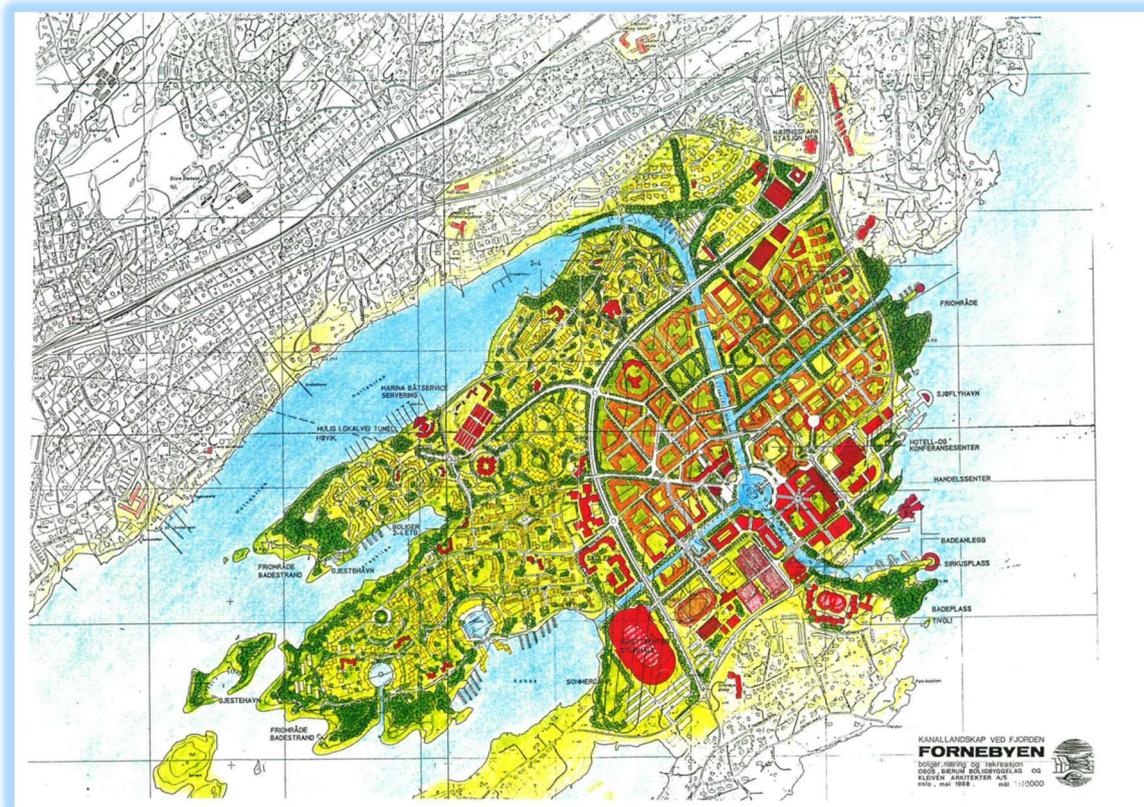
De siste årene er det solgt mange boliger i et godt marked. Det gjør at dette høyrisikoprojektet antagelig også vil tilføre OBOS mange millioner i ny egenkapital. Men som alle vet. De neste tomtene som OBOS må kjøpe for å holde boligproduksjonen i gang koster mange tusen kroner mer per kvm, enn det vi fikk kjøpt Kværnerbyen for.

Kjøp av Fornebu

Flyttingen av hovedflyplassen i Norge fra Fornebu til et annet sted var en diskusjon som pågikk i flere tiår. Det startet i 1965. I 1972 ble det vedtatt at den nye hovedflyplassen skulle i Hobøl. Det var antagelig derfor at administrerende direktør i OBOS, Oddvar Solberg (døde 1968) kjøpte to bondegårder i Hobøl, som vi eier den dag i dag. Senterpartiet var særlig imot Hobøl som ny flyplass. Og etter 1972 ble det oljekrise og nedgang i flytrafikken. I 1988 vedtok stortinget at hovedflyplassen skulle ligge på Hurum, før den i 1992 ble vedtatt lagt til Gardermoen.

Da byggearbeidene på Gardermoen startet visste alle at Fornebu ville nedlagt og den 7. oktober 1998 lettet det siste flyet fra Fornebu. Siden alle hadde visst dette i årevis, kunne man kanskje forvente at planene for hva man ville gjøre med Fornebu for lengst var klare og at man kunne starte med graving og bygging umiddelbart. Men slik var det ikke...

OBOS var tidlig interessert i planene for utbygging på Fornebu. Allerede i mai 1988, da bølgene gikk høyt om valg av Gardermoen eller Hurum, presenterte vi vår plan for utbygging av Fornebu, sammen med Bærum boligbyggelag og Kleiven Arkitekter. Vi foreslo en kanal tvers over den gamle flyplassen fra Holtekilen til Rolfsbukta, samt en tverrkanal inn fra Koksabukta.

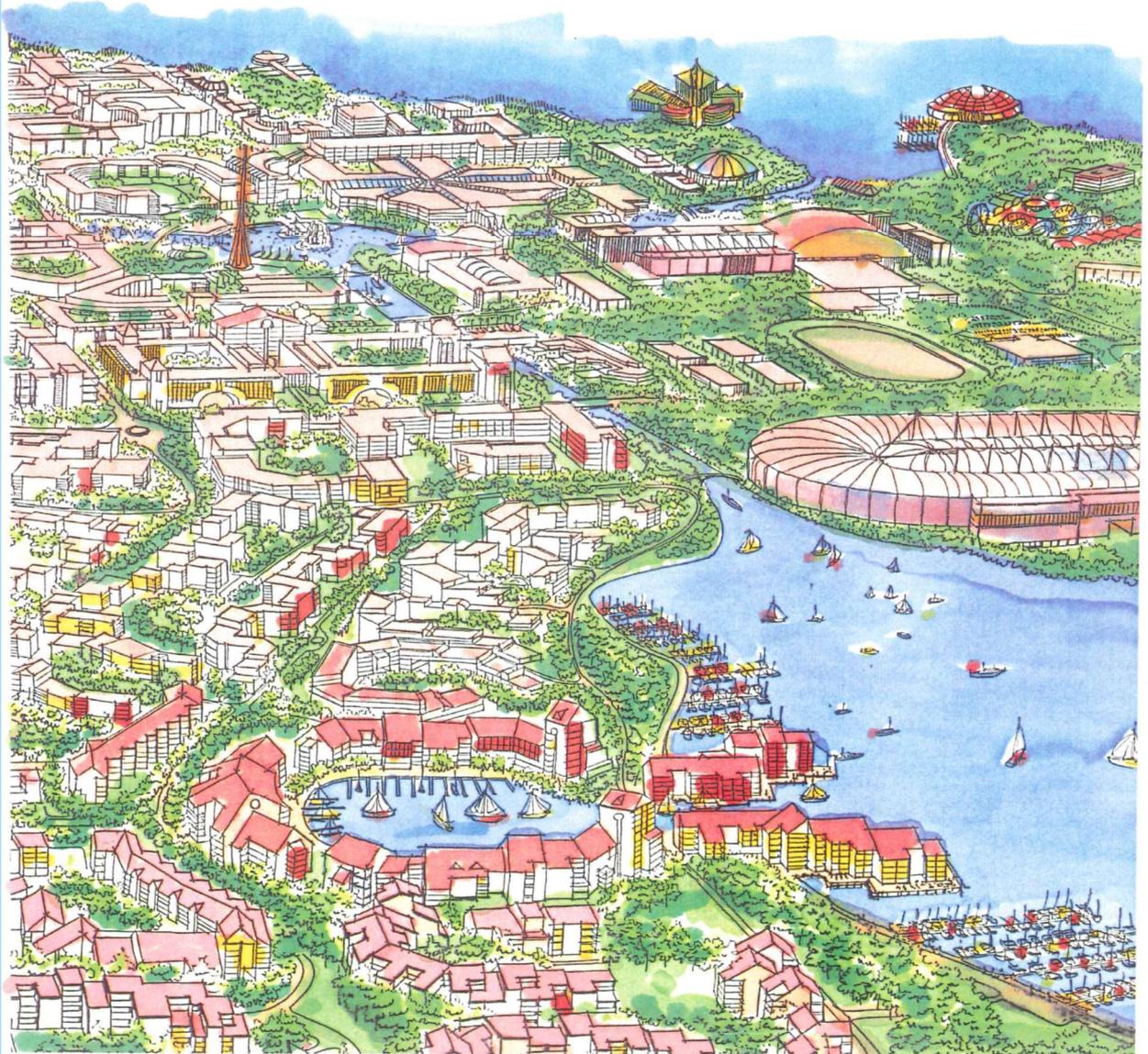


Vi så for oss at det kunne bygges 15- 20 000 boliger, og sa at planleggingen måtte starte nå.

OBOS, BÆRUM BOLIGBYGGELAG OG KLEIVEN ARKITEKTER A.S

FORNEBYEN

KANALLANDSKAP VED FJORDEN



Den 8.oktober 1992 vedtok Stortinget at den nye hovedflyplassen for Oslo skulle ligge på Gardermoen, og nøyaktig seks år senere, den 8.oktober 1998 ble Fornebu nedlagt som flyplass. På samme tidspunkt ble Oslo Kommune eier av ca. 1.500 daa grunnareal og ca. 35.000 m² bygningsmasse gjennom en tilbakefallsavtale fra 1946/47.

Grunnarealet utgjorde ca. 44 % av hele Fornebu-området, og Staten eide det resterende. Det samlede arealet var på ca. 3.400 mål. Det hører med til historien at Staten gjerne ville kjøpe Oslo kommunes arealer, slik at de senere kunne utvikle og selge det samlet. I 1995 bød staten 280 millioner kroner for området og i 1996 bød de 500 millioner. Sett på bakgrunn av at Oslo kommune fikk ca. 2 milliarder kroner netto for tomtene i 2000, var kommunens avslag klokt.

Oslo Kommune ønsker ikke å utvikle/bygge ut området selv, men ville legge hele sitt areal på 1.470 mål ut for salg. Det var da skilt ut 62 mål som var solgt til staten til IT-formål.

Vi hadde jevnlig kontakt med Oslo kommune. De arbeidet i mange år med å forberede salget. Først i 1999 tildelte de salgsoppdraget til Hadrian Eiendomsmegling. De kunne samme høst opplyse oss om at det ville bli laget et prospekt vinteren 2000 og at de ville invitere til budgivning etter 1. kvartal 2000.

Oslo Kommune og Staten (Statsbygg) hadde før salgsprosessen påtatt seg ansvaret for hovedinfrastrukturen, opprydding av forurensing i grunnen og delvis sanering av asfalterte flater. Hovedinfrastrukturen omfattet hovedveier og hovedanlegg for vann, avløp og grøfter for el, tele, IT og fjernvarme. Kostnadene til dette var anslått til over en milliard kroner. Opprydding av forurensing i grunnen ble utført av NCC Norge AS. Oslo Kommune/Staten skulle også stå for overordnet håndtering av masser og opparbeidelse av parkdrag og grøntstruktur. Kjøpers ansvar for infrastruktur skulle starte innenfor utbyggingsområdet.

Våren 2000 var området fortsatt uregulert, men det forelå en kommunedelplan (KDP 2) for området vedtatt i Bærum Kommune 16.06.1999. Der det ble lagt til grunn at Fornebu kunne utbygges med i overkant av 5.000 boliger og over 15.000 arbeidsplasser. Antall boliger ble gjennom vedtak i Akershus fylkesting (22.02.2000) endret til 5.500. Staten anket vedtaket inn for Miljøverndepartementet, noe som førte til at utnyttelsen av området øket med ytterligere 500 boliger til 6.000.

Salgsdokumentene forutsatte at grunnlaget for budgivning på Oslo kommunes eiendommer, skulle være et samlet boligtall på 3.762 med et tillegg på 10 %. Kjøpekontrakten med Oslo kommune forutsatte en ordning med reduksjonsvederlag eller tilleggsvederlag avhengig av faktisk oppnådd regulering.

Det var fremmet en konsekvensutredning for banebetjening av Fornebu, men det forelå ingen politiske vedtak om etableringen. I den utstrekning det ville bli aktuelt med grunneierfinansiering av banen, ville Oslo Kommune påta seg ansvaret for de tomtene kommunen skulle selge.

Det var i prospektet og gjennom politiske vedtak, lagt betydelig vekt på miljø, og det var utarbeidet eget miljøoppfølgingsprogram for Fornebu.

Staten hadde på dette tidspunktet allerede solgt store deler av sine arealer til Norske Skog, som var ferdig utbygget, og til Telenor som startet sin bygging på denne tiden, og IT Fornebu Technoport AS, som var under oppstart.

OBOS fikk en henvendelse fra NCC Norge AS som inviterte OBOS og Norgesgruppen AS med i en konstellasjon for å gi et samlet tilbud på kjøp av Oslo kommunes eiendommer på Fornebu.

NCC Norge AS hadde allerede utført et betydelig arbeide for å få oversikt over alle forhold knyttet til området og budforutsetninger. Arbeidet hadde foregått i alle deler av selskapet, i tillegg til betydelig bidrag fra morselskapets finans-, jus- og bolig-ekspertise. De hadde videre engasjert eksterne konsulenter til juridisk vurdering, ideer vedr utbyggingskonsept o.a.

Vi ble enige om å gå inn med 1/3 – del hver i et eget tomteselskap, hvor en aksjonæravtale skulle regulere partenes rettigheter og plikter, bl.a. slik at NCC skulle være entreprenør på konkurransemessige vilkår for all utbygging innen området. OBOS skulle ha rett til å utpeke meglerselskap, til å forestå boligsalget samt selskap til å forestå forretningsførsel for de nybygde boligene. Videre skulle minst 50 % av boligene selges med fortrinnsrett for OBOS-medlemmer.

Vi antok at utbyggingen av Fornebu ville foregå over 12 til 14 år, med planlagt byggestart i 2002 og avslutning i ca. 2015.

Tilbudsfrist er satt til 19.juni 2000, med en forventet politisk avklaring og beslutning i løpet av november 2000.

Vi leverte innen fristen vårt første bud på hele området på kr. 2.400.000.000. Det kom snart frem at vårt bud var for lavt i forhold til konkurrentene.

Vi hadde satt ned en gruppe fra begge selskapene. Fra NCC stile konsernsjef Paul Løddøen, visekonsernsjef Torodd Bøystad og prosjektleder Kristoffer Eriksen som regnemester. Fra OBOS stilte Arvid Sveen, Arne Brovoll og jeg.

Etter mange samtaler med Hadrian Eiendomsmegling leverte vi et revidert bud den 12. september på kr. 2.650.000.000. De siste 50 millionene var gitt under forutsetning

av at boligtalet på Fornebu ble hevet til 6.000, noe det ble. Men før dette hadde Norgesgruppen hoppet av samarbeidet. De følte at risikoen ble for stor i forhold til den begrensede fortrinnsretten de skulle ha. Dermed ble det bare NCC og OBOS som gav bud sammen på 50/50 basis. Vi vurderte i vårt bud en salgspris på boligene på kr. 28.000,- per BRAs. Vår meglerkjede Exact hadde vurdert prisene til å ligge fra kr. 25.000 til 40.000 per kvm, med hovedvekt mellom 30.000 og 35.000 kr/kvm. Men Bærum kommune hadde et ønske om å bygge inntil 1.000 Husbankfinansierte boliger, til adskillig lavere priser. På budtidspunktet var det heller ikke klart hvor mye Bærum kommune ville kreve i bidrag til sosial infrastruktur. Det var en betydelig usikkerhet.

Men dette budet var også for lavt. Vi hadde nye møter og strakk oss litt lenger. Den 10. oktober leverte vi inn et bud på en fast pris kr. 3.000.000.000,-. Beløpet skulle betales i rater, med siste avdrag i 2011. Budet ble gitt med en rekke forbehold. Bl.a. forutsatte vi at det forelå en løsning på banespørsmålet innen sommeren 2002, slik at Bærum kommune kunne oppheve bygge- og deleforbudet som de hadde nedlagt på området. På dette tidspunkt var vi også villige til å ta ansvaret for Bærum kommunes krav om sosiale infrastrukturkostnader. Det viste seg senere at disse hadde vi undervurdert kraftig. Vi trodde de ville ligge i området 1.500-2.000 kr/kvm, men det viste seg senere at havnet på nærmere 3.000 kr/kvm. Men selger kunne ikke akseptere våre forbehold. Det var de siste dagene også kommet forlydender om at kostnadene til sosial infrastruktur ville bli høyere enn vi hadde lagt til grunn. Og vi måtte ytterligere opp i pris for å få tilslaget. Det gjorde at vi trakk oss fra finalen. Det gjenstod da bare en budgiver, Fornebu Boligspare AS. De ga et bud på 3.075.000.000. De hadde heller ikke så mange forbehold som vi hadde.

I slutten av oktober ble dermed Fornebu Boligspare AS eier av kommunens arealer på Fornebu. De var eid av et garantikonsortium bestående av Scandinavian Development (Erik Bøhler), Orkla AS, Hakon Eiendom (Stein Erik Hagen), Sjølyst Utvikling (Ola Mæhle), Stiftelsen Aeroagos (Buddistmisjonen) og Olympia Holding (Haakon Korsgaard), med Sundal Collier som tilrettelegger. De solgte andeler i selskapet som gav rett til å kjøpe en bolig. Hvordan det gikk med Fornebu Boligspare og dets andelseiere er en røverhistorie for seg selv som ikke tas med her. Dagens Næringsliv hadde et helt lørdagsbilag som forteller historien ganske bra. Sundal Collier hevet over 1.000 kr/kvm i honorarer for sitt arbeid med salg og tilrettelegging. Fornebu Boligspare kjøpte senere ytterligere ca. 230 dekar fra Staten, bl. a. Hundesund. Omtrent samtidig med at vi hadde takket nei til finalerunden, fikk konsernsjef Paul Løddøen og visekonsernsjef Torodd Bøystad sparken i NCC. Grunnen til dette var visstnok overskridelser i noen anleggsprosjekter. Men det som overrasket meg var at

den svenske ledelsen ikke en gang tok en telefon til oss for å orientere om hva de hadde gjort eller hvorfor. Her hadde vi samarbeidet med dem om et milliardprosjekt. Løddøen hadde vært hyppig i Stockholm for å orientere konsernledelsen. Mens vi holdt på med dette hadde den svenske ledelsen gått i gang med å rekruttere ny konsernsjef i Norge, før den sittende visste at han skulle slutte. Espen Pay tiltrådte som ny konsernsjef i NCC Norge omtrent dagen etter at Paul Løddøen sluttet. Jeg syntes det var et alvorlig brudd på tilliten mellom oss. Det medførte at OBOS aldri turte å samarbeide med NCC. Det første samarbeidsprosjektet der NCC bygget for oss, kom først indirekte mange år senere. Da kjøpte de Entreprenør Ole K. Karlsen som var i gang med å bygge for oss på Etterstad.

Kristoffer Eriksen, som var NCCs regnemester i kjøpsprosessen, begynte like etter i OBOS Nye Hjem, der han ble en meget verdifull medarbeider.

Fornebu går på børs.

I oktober 2007 gikk Fornebu på børs under navnet Scandinavian Property Development ASA. De gamle eierne gikk sammen i et nytt selskap og kjøpte det meste av eiendommene på Fornebu for 5,1 milliarder kroner. De gjorde i grove trekk sine tidligere eierparter om til aksjer i det børsnoterte selskapet. Totalt ble det hentet inn 3 milliarder i egenkapital til selskapet. OBOS kjøpte aksjer for 40 millioner kroner og fikk en eierandel på 1,7%. Kostprisen per aksje var 50 kroner. For en småaksjonær kostet en typisk børspost kr. 200 000,-.

Selskapet kjøpte så Hinna Park i Stavanger for 662 mill. kroner, K2-tomten på Fornebu for 280 mill. kroner, 80% av et kombinert kjøpesenter – og boligprosjekt i Odense, kalt OPUS for 462 mill. kroner. Alt sammen ble kjøpt i 2007, like før finanskrisen satte inn i 2008. Selskapet hadde i utgangspunktet betalt for mye for de eiendommene det hadde kjøpt. Finanskrisen gjorde at det måtte foretas store nedskrivninger. Eiendommer ble solgt for halvparten av det de var kjøpt for. Regnskapet for 2008 viste et underskudd på over 2 – to – milliarder kroner.

OBOS kjøper seg opp

OBOS kom inn som en større aksjonær i selskapet høsten 2008. Da kjøpte vi en post fra Aberdeen og kom opp i en eierandel på 12,4% av selskapet. Vi fikk kjøpt aksjen for 20% under børskurs, som fra før var lav, og kom billig inn bakdøren, som Dagens Næringsliv uttrykte det. Aberdeen var noen røvere. Alle som hadde investert i deres eiendomsfond tapte store penger, også her. Aberdeen var forretningsfører for Scandinavian Property Development da selskapet gikk på børs. De skrev bl.a. en avtale med seg selv om at de fikk et suksess-honorar på 100 millioner kroner hvis de

klarte å regulere tomten de hadde kjøpt i Odense. Det klarte de. De brukte omkring 100 millioner på reguleringssaken også. Skrekk og gru. Da jeg som senere styremedlem i Fornebu Utvikling ASA oppdaget dette, mente jeg at vi burde saksøke dem. Men de inngåtte avtale var formelt uangripelige. Det måtte bli store tap og nedskrivninger. I følge Dagens Næringsliv hadde meglerhusene som jobbet med Fornebu (Aberdeen Property Investors, SEB Enskilda, Sundal Collier, DTZ Realkapital) totale honorarer på 641 millioner kroner.

Som eier av over 12% av selskapet ble OBOS en av selskapets største aksjonærer. Arvid Sveen gikk inn i styret for oss.

Forretningsføreravtalen med Aberdeen ble sagt opp sommeren 2008. Ut over høsten samme år fikk SPDE alvorlige likviditetsproblemer. I desember 2008 gikk OBOS sammen med Orkla og Canica (Stein Erik Hagens selskap) inn og ga selskapet et nødvendig likviditetslån på 250 millioner kroner. På det tidspunktet under finanskrisen, var vi noen av de eneste som kunne hjelpe selskapet med kapital. Men det var risikofylt. Vi tok derfor en meget høy rente på 20%, for dette kortsiktige lånet. Samtidig kjøpte vi prosjektet Fornebu Hageby, det såkalte «huset på prærien», (det stod ganske for seg selv) for 100 millioner kroner. Scandinavian Property tapte så vidt jeg husker nesten 200 millioner kroner på dette prosjektet alene. De hadde bygget ferdig garasjeanlegget og to av seks blokker. Men vi ville bare kjøpe prosjektet dersom Bærum kommune gav oss lov til å gjøre noen, etter vår mening mindre, men viktige endringer i prosjektet. Det satt langt inne, men det gikk. Da saken skulle sluttbehandles i Bærum kommune, sa jeg til Hans Kristian Lingsom, som var Bærum kommunes sjef for Fornebu, at dersom denne saken ikke gikk igjennom i kommunen ville antagelig hele SPDE gå konkurs, og boligbyggingen på Fornebu ville bli satt flere år tilbake. For uten disse endringene ville vi ikke kjøpt prosjektet. Dette var midt under finanskrisen, og boligmarkedet var dødt. Uten de 100 millionene fra oss ville selskapet neppe ha overlevd.

I august 2009 måtte selskapet hente inn ytterligere 750 millioner i ny egenkapital for å overleve. Først 700 millioner kroner i en rettet emisjon, og deretter 50 millioner kroner i en reparasjonsemisjon. Emisjonskursen var da 1 –en – krone, ned fra 50 kroner da selskapet ble satt på børs i oktober 2007.

Våre lån ble konvertert til aksjer og OBOS gikk også inn med ny aksjekapital. Totalt øket vi vår eierandel i selskapet til 17,9%. Vi ble nest største aksjonær etter ORKLA, som eide 32,4%. Ved denne emisjonen ble de gamle aksjonærene som ikke deltok i emisjonen kraftig utvannet. Aksjeposten de hadde kjøpt for kr. 200 000, var nå verdt kr. 4 000.

Ny ledelse i det børsnoterte selskapet

Sammen med Orkla fant vi ut at noe måtte gjøres med administrasjonen i selskapet. Den var svak. Etter at Aberdeen gikk ut som forretningsfører, ble det leid inn en daglig leder. Han trakk seg før vi startet med refinansieringen, fordi han mente selskapet finansielle stilling var for svak. Orkla var villig til å sette inn sin daglige leder i Orkla Eiendom AS, Morten Grongstad. Arvid Sveen gikk av med pensjon fra OBOS sommeren 2009. Da var han blitt 67 år gammel, og det var en tvungen aldersgrense i OBOS den gang. Han var fortsatt frisk og rask og det passet godt at han kunne gå rett inn som utviklingsdirektør på Fornebu. Han ønsket ikke å bli daglig leder. Det ble Morten Grongstad. Dermed fikk vi raskt på plass en ny ledelse. Investeringsdirektør Roar Engeland fra Orkla gikk inn som ny styreleder i selskapet. Jeg gikk inn som nytt styremedlem.

Høsten 2009 la selskapet om sin strategi. All eiendom utenom Fornebu ble lagt ut for salg. Mesteparten av eiendommene i Odense ble solgt, samt Hinna Park i Stavanger. Selskapet skulle konsentrere seg om å utvikle Fornebu og skiftet navn til Fornebu Utvikling ASA.

Andelseierne i Fornebu Boligspare hadde gått til gruppesøksmål mot selskapet. I november 2009 klarte den nye ledelsen å forhandle frem en avtale med andelseierne, som gjorde at selskapet kjøpte tilbake 420 av 476 andeler. Det kostet selskapet over 345 millioner kroner. Andelseierne fikk tilbake ca. 80% av det de hadde skutt inn. Men det gjorde at selskapet fikk en vesentlig bedre kontroll over utviklingen av utbyggingen.

Regnskapet for 2009 viste et underskudd på over 700 millioner kroner.

For 2010 sank underskuddet til 100 millioner kroner før skatt.

Den nye administrasjonen jobbet sammen med styret iherdig med å få rettet opp selskapet. Selv om man etter hvert fikk i gang boligbyggingen, var det en tung materie. Rolfsbukta, som var selskapets aller første byggeprosjekt, var ferdigbygget rundt 2009/10. Det var så fullt av byggefeil, at det var helt utrolig. De som hadde styrt Fornebuutbyggingen fra starten hadde ikke hatt peiling på eiendomsutvikling eller byggekontrakter. Arvid Sveen fikk en formidabel jobb med å få fagbygg til å rette opp alle feilene, som de for øvrig mente at ikke skyldes dem. For Fornebu Utvikling ble det dyrt.

Men det aller verste for selskapet var finansieringen. Her fikk vi i sannhet se at det var dyrt å være fattig. Selskapet betalte svært høye renter på sine lån i flere banker, - langt over det vi var vant med i OBOS. Tanken slo meg fort: dette kunne OBOS gjort mye bedre med våre ressurser.

OBOS kjøper selskapet

Aksjekursen til Fornebu Utvikling holdt seg lav. I november 2011 lå den kr. 1,70. ABG Sundal Collier anbefalte kjøp og hadde en «target price» på kr. 3,-. Pga av selskapets dårlige likviditet ble det stadig lagt eiendommer ut for salg. Høsten 2011 ble området kalt «Fornebuporten» lagt ut i markedet via DNB. Området kunne også selges i biter, hvis det ga bedre totalpris. Plutselig meldte Kjell Inge Røkke og Aker seg. I løpet av en helg det det fremforhandlet en avtale, som var den mest kjøpervennlige vår advokat noen gang hadde sett. Røkke ga et bud på 780 millioner kroner. Det var i hvert fall et par hundre millioner kroner mer enn vi hadde regnet med og ga en stor regnskapsmessig gevinst. Det snudde et negativt årsresultat i Fornebu Utvikling til et positivt. Røkke hadde gode forbindelser med Bærum kommune og regnet nok med å få til en bedre utnyttelse av tomten enn det vi så for oss. Omtrent samtidig solgte vi en annen tomt til AF-gruppen. Også den gikk til en pris langt over våre forventninger. Før nedbetaling av lån var dermed den likvide situasjonen til Fornebu Utvikling i løpet av kort tid forbedret med nesten en milliard kroner. Men børsen reagerte ikke på disse meldingene. Kursen stod helt bom stille på kr. 1,70.

Da slo det meg at nå var tiden inne til å kjøpe hele Fornebu. Bokført verdi per aksje var kr. 2,60. Men vi visste at det var store merverdier i tomtene som ikke var bokført. Disse to salgene bekreftet det. Så reelt sett var verdien per aksje godt over kr. 3,00.

Jeg engasjerte Arctic Securities og Mats Syvertsen til å være med å legge en plan for oss. Internt tok jeg med Kristoffer Eriksen, som tidligere hadde vært vår regnemester da vi prøvde å kjøpe Fornebu sammen med NCC og en av våre nye analytikere, Øystein Worren. Fordi dette var meget børsømfintlig, måtte vi være en liten lukket krets. Jeg involverte styreleder Lars Buer i planene. Han foreslo at vi engasjerte advokatfirmaet Selmer som vår juridiske rådgiver. Både vi og Arctic regnet på verdiene i Fornebu Utvikling. Arctic mente selskapet hadde en substansverdi på kr. 4,07 per aksje. Internt kom vi til selskapet hadde en verdi på kr. 3,30 per aksje, pluss kr. 1,40 per aksje i synergier, til sammen kr. 4,70 per aksje.

På toppen av dette hadde jeg en indre formening om at vi kanskje en dag kunne få bygget flere boliger enn det som var vedtatt for fase 2. Det ville kunne gi god lønnsomhet. Alle miljøargumenter talte for at man burde bygge tettere på et så bynært område som Fornebu. I våre opprinnelige planer fra 1988 foreslo vi 15-20 000 boliger, - og ikke 6 000.

Men hvis vi fikk kjøpt selskapet for kr. 2,45 per aksje burde dette også være en fornuftig handel. Det som ville avgjøre om dette ble lønnsomt var om vi klarte å få opp farten på boligbyggingen. Den største risikoen lå i hvordan markedet ville utvikle

seg i årene fremover. Hvor stort volum kunne vi selge per år, og ville tomte- og boligprisene gå opp eller ned? Og hvordan ville renten utvikle seg? Vi hadde bitter erfaring for at det var dyrt å eie tomter i mange år, når renten var høy. Men ved utgangen av 2011 hadde OBOS en bokført egenkapital på nærmere seks milliarder kroner og en substansverdi på omtrent det dobbelte. Det gjorde at vi burde ha råd til å sitte på så store og samtidig attraktive tomter også i en eventuell nedgangsperiode. Vi hadde under hånden også snakket med DNB som garanterte oss finansiering av kjøpet.

Styret godkjenner kjøpet

Vi la opp til å presentere oppkjøpet på det første styremøtet etter nyttår i 2012. Den 30. januar ble saken presentert for styret, uten at det var sendt ut noen papirer på forhånd. Bare styrets leder var forhåndsinformert. Vi hadde laget en bred presentasjon. Det var laget scenarioer for utviklingen på Fornebu, både i et best-case og i et worst-case. Vi så store synergier for OBOS. I et worst-case utfall ville det ikke være prekært for likviditeten eller resultatene til OBOS. Jeg sa litt flåsete til styret at i et best –case scenario ville vi kunne tjene en milliard kroner. I et worst-case kunne vi tape en milliard kroner. Det hadde vi råd til. Vi ville kunne få bygget minst 4 500 attraktive boliger til våre medlemmer der. Med litt flaks, langt flere.

Dagene før styremøtet hadde jeg forhandlet med de største aksjonærene om å få kjøpe deres aksjer. Dersom vi ikke fikk kjøpt aksjene til Orkla og de andre store aksjonærene, kunne vi glemme hele oppkjøpet. Nils Selte, adm. dir. i Stein Erik Hagens selskap Canica, ble den som jeg tok hovedforhandlingen med. Hvis vi ble enige om å få kjøpt aksjene til Hagen, han eide ca. 6%, kunne vi langt på vei regne med å få kjøpt aksjene til Orkla og Erik Bøhler. Stein Erik Hagen var største eier og hovedaksjonær i Orkla. Det ble noen harde forhandlinger med Selte. Det gjorde at jeg måtte helt opp til den smertegrensen, som jeg på forhånd hadde satt, på kr. 2,45 per aksje. Deretter ringte jeg konsernsjefen i Orkla. Han hadde da fått melding fra sin styreleder om at han skulle akseptere å selge aksjene. På den tiden var for øvrig alt innen eiendom i Orkla til salgs. I 2011 hadde vi kjøpt alle Orklas aksjer i Utstillingsplassen Eiendom AS på Hamar. Det var også et godt kjøp og ble formidlet til meg via Morten Grongstad. Konsernsjef Wiggen i Orkla kunne tenkt seg en bedre pris, men da ville det ikke blitt noen handel.

De vanskeligste forhandlingene hadde jeg med lederen av et amerikansk fond, Jeffrey Strong i QVT. De eide over 18%. Pga. tidsforskjellen ble forhandlingene ført i to-tre-tiden på natten. Det satt langt inne å få han med på samme pris som de andre. Men

det gikk til slutt. Alle avtalene ble gjort med forbehold om styrets godkjenning. Dermed hadde vi kontroll på 78% av aksjene før vi lanserte tilbudet.

Styret ga oss ros for å være ambisiøse på OBOS vegne og ga meg fullmakt til å kjøpe hele selskapet, ved å betale inntil kr.2,45 per aksje. Det ville gi en totalpris for utestående aksjer på 1,67 milliarder kroner. Vår eierandel på 17,9% var bokført til 162 millioner kroner. Det ga oss en kostpris på hele selskapet på 1,83 milliarder kroner. Selskapet hadde i tillegg en nettogjeld på knappe to milliarder kroner. Fordi selskapet hadde høyere bokført verdi enn det det ble kjøpt for, ga det oss en «badwill», dvs. merverdier, på ca. 400 millioner kroner.

Dagen etter, den 31. januar, ble tilbudet lansert og vi gikk i gang med å kjøpe aksjer over børs. Vi fikk kjøpt oss opp fra 17,9% til 32,8% i løpet av dagen. Dermed hadde vi kontroll over 92,4% av selskapet. Deretter kunne vi tvangsinnløse resten av aksjene.

Selskapet ble straks tatt av børs.

Det hele gikk utrolig smertefritt. Jeg fikk riktignok et par brev og telefoner fra noen småaksjonærer. En av dem som hadde kjøpt en børspost på kr. 200 000, og nå fikk tilbake under 10 000 kroner, lurte på hvor de andre 190 000 kronene var blitt av.

Deretter satte vi i gang med å integrere selskapet i OBOS. Alle i ledelsen på Fornebu hadde fått en avtale om en «pakke» dersom selskapet ble kjøpt opp. Det benyttet de seg alle av, unntatt Morten Grongstad, som gikk rett til en lederstilling i AF-gruppen. Han mente at han ikke trang en så stor «pakke». Han er i dag konsernsjef i AF-gruppen.

Daniel Siraj hadde nylig overtatt som sjef for boligutvikling i OBOS. Her fikk han sin ilddåp ved å foreta integreringen av selskapet i OBOS. Det gikk meget bra. Men det var ikke bare lett. En stund lurte vi på om de fleste egentlig ville slutte. Det var høy vestkantfaktor i et børsnotert selskap i Bærum.

Flere boliger på Fornebu.

I årene etter 2012 var det stor debatt om den alt for lave boligbyggingen i Oslo-området. Jeg deltok i flere debatter med ordføreren i Bærum, Lisbeth Hammer Krogh. Hun og Bærum kommune fikk mye kjeft for den lave utnyttelsen på Fornebu, både i media og når hun holdt foredrag. Selv var jeg forsiktig med å kritisere henne. Jeg regnet med at dette var noe som ville modnes med tiden. Den nye varaordføreren i Bærum, Ole Kristian Udnes, mente også at det burde være mulig å bygge flere boliger på Fornebu. Jeg kjente begge to fra før de kom inn i politikken i Bærum. Daniel Siraj og jeg gikk våren 2013 i samtaler med dem om hvor mange ekstra boliger det burde være mulig å få til på Fornebu. Deretter arrangerte vi en arkitektkonkurranse som

viste hvor flott det ville bli å bygge ca. 2 500 flere boliger på Fornebu, enn det som lå i de opprinnelige planene, den såkalte KDP 2. Resultat av konkurransen ble vist for formannskapet i Bærum i oktober 2013. Våre forslag viste en økning i bolig-tallet på Fornebu fra de vedtatte 6 300 boligene til opp mot 8 800 boliger. Senere har både Aker og Selvaag kommet på banen med forslag til flere boliger på sine områder, bl.a. konvertering fra næring til bolig på arealene som opprinnelig var ment for IT-Fornebu.

I februar 2018, la Bærum kommune fram Kommunedelplan 3 (KDP 3) for Fornebu.

Der foreslår rådmannen i Bærum at det kan bygges inntil 11 000 boliger på Fornebu.

Dermed skulle alt ligge til rette for at OBOS kan bygge boliger i mange år fremover på Fornebu.

OBOS i Litauen.

I 1989 falt muren i Berlin. I 1990 begynte Sovjetunionen å smuldre opp. Den 11. mars 1990 erklærte Litauen, som den første Sovjetrepublikk sin uavhengighet. Men på dette tidspunktet var det gamle Sovjet fortsatt ikke gått i oppløsning, så frihetserklæringen ble ikke akseptert i Moskva. Sovjet hadde store styrker stående i landet. Det var store demonstrasjoner mot Sovjet. Den 13. januar 1991 angrep Den Røde Arme TV-tårnet i Vilnius og drepte 13 litauiske sivile som protesterte der. De fleste var studenter. Dette førte til store internasjonale reaksjoner. Island var det første landet som anerkjente Litauen som en uavhengig stat. I september ble Litauen medlem av FN og dermed var landet anerkjent av det internasjonale samfunn som egen stat.

De nordiske landene var opptatt av å støtte de nye demokratiene i de Baltiske statene. Norge tok på seg et spesielt ansvar for Litauen. Folk fra ulike departementer reiste rundt og holdt foredrag om «den norske modellen». Min gamle bekjente fra studiedagene, underdirektør Anne Ruden, i Kommunaldepartementet ba om at jeg laget et foredrag om hvilken rolle den norske boligkooperasjonen spilte i et fritt marked. Boligmassen i det gamle Sovjet var statlig eid, og var i meget dårlig forfatning. Ti år gamle blokker så ofte helt falleferdige ut. De kunne ha nytte av å høre om hvordan vi både bygget og forvaltet boliger i Norge.

Foredraget ble skrevet senhøstes 1990 og var på hele 15 maskinskrevne sider. Anne Ruden skrev en seks siders innledning om norsk boligpolitikk og boligkooperasjonens rolle, slik at det totalt ble 20 sider. Det het: «The role of private housing cooperatives in the housing sector. Some experiences from Norway». Foredraget ble først holdt i Bucuresti den 6. desember 1990. Så i Slovakia våren 1991 og i Warszawa sommeren 1991. Deretter ble det holdt av Anne Ruden flere steder i Europa i organer under EU og FN.

Selv fikk jeg aldri tid til å være med på disse foredragsturene om norsk demokrati. Men til Tallin og Warszawa ba jeg om at Arvid Sveen ble med. Der traff han flere fra embetsverket i Litauen. De to viktigste var Paulius Skardzius, som var direktør for boligavdelingen i Vilnius og Algimantas Paulavicius, som var finansrådmann i Vilnius. OBOS ble bedt om å komme til Litauen for å hjelpe dem med å komme i gang med moderne boligforvaltning. Det trang de.

Litt forhistorie

Da det første frie parlamentet i Litauen kom sammen i 1991, var noe av det første de gjorde, å privatisere landet. De var lut lei av kommunismen, der det var en eller

annen kommunistisk pamp, som til slutt hadde all makt. Alle landets innbyggere fikk en voucher, som skulle være deres andel av nasjonalformuen. Med den kunne de gjøre hva de ville. De kunne for eksempel bruke den til å kjøpe leiligheten sin. Alle statlig eide leiligheter skulle privatiseres, og mange brukte voucherne sine til å kjøpe den leiligheten de bodde i. Snart ble store deler av boligmassen privatisert. I løpet av knappe to år, fra 1991 til våren 1993 var 90 % av boligene solgt til meget rimelige priser. Men det var ikke så enkelt som alle trodde. Det hendte for eksempel at fjernvarmen til et boligområde ble borte. Da var man vant med å ringe til det statlige boligkontoret, som etter hvert kom og ordnet det. Men hvem eide fjernvarmerørene nå? Det statlige kontoret mente at fjernvarmerørene var solgt sammen med boligene. Hvor gikk grensesnittet mellom det statlige fjernvarmeverket (som etter hvert også ble privatisert) og de ulike boligblokkene. Før hadde staten eid alt. Men det var til å begynne med ikke laget noen grensesnitt mellom stat, kommuner og private, som klargjorde hvem som hadde ansvar for hva. Man skulle bare bort fra kommunismen. Staten hadde man av historiske grunner ingen tillit til. Det var på denne tiden professor og tidligere statsråd Gudmund Hærnes så betimelig uttalte: «Hvis vi ikke har en sterk stat, hvem passer på den private eiendomsretten da. Må vi passe på eiendomsgrensene våre med gevær?»

Litauerne likte heller ikke den russiske minoriteten i landet. Summen av frigjøringen fra sovjet og russerhatet, var at Russland, som leverte all olje og gass til Litauen, satte opp prisen på olje og gass til verdensmarkedspriser. Tidligere hadde litauerne fått olje og gass i rør fra Russland til svært lave priser. Jeg mener å huske at en liter bensin kostet 7 øre, da vi kom bort der for første gang våren 1993. Den svært kraftige økningen i energiprisene gjorde at det ble store økninger i husleiene for å betale for oppvarming og varmt vann. Folk som hadde kjøpt boligene sine betalte plutselig mye høyere husleie enn da de var statlige leieboere. Det skapte misnøye i befolkningen. Litauen hadde heller ikke råd til å betale russerne for oljen og gassen. De måtte stenge fjernvarmeanleggene noen dager i uken for å spare energi. Det skapte enda mer misnøye. Det gikk også opp for dem at de hadde et ekstremt energisløsende system. De måtte snarest komme i gang med energiøkonomisering.

Det hendte også at takene på blokkene begynte å lekke og fasadene gikk i stykker (de var svært dårlige) og at heisene stod. Hvem eide takene og fasadene på de norske boligblokkene, ble vi spurt om. Hvem hadde ansvaret for heisene? Det fantes ingen lovmessig organisasjonsform for boliger, som gjorde at en eller flere blokker for eksempel var et borettslag eller boligsameie. Folk ble eiere av sine egne individuelle boliger uten noen form for struktur og samarbeid. Det rotet de hadde skapt i sin iver

etter å komme bort fra kommunismen, fikk oss til enda bedre å forstå viktigheten av de norske borettslovene, og som var blitt forbedret gjennom årtier.

Den formelle henvendelsen fra Vilnius kommune, fikk fra Paulius Skardzius den 14. april 1993. «The administration system of private flats is very imperfect», skrev han.

De var “extremely interested in the experience of your firm OBOS”, skrev han videre.

I august var vi på besøk i Vilnius med en delegasjon fra OBOS. Vi traff varaordføreren, finansrådmann Algimantas Paulavicius, som vi senere skulle ha mye med å gjøre, samt Skardzius og en økonomisjef i Vilnius kommune. Vi var også i regjeringen og traff noen i utgangspunktet meget mistenksomme tjenestemenn. Men vi følte at alle møtene var vellykket. Vi følte også at vi klarte å få bort mistenksomheten.

Vi foreslo et samarbeid der vi hjalp dem med å lage en ny lov om boligselskaper, noe de manglet, - at vi startet arbeidet med å lage et eller flere selskaper som kunne organisere forretningsførselen for boligselskaper, - og at vi utredet mulighetene for å komme i gang med rehabilitering av boligbygg, med særlig vekt på energiforbruk og fordeling av energikostnader. Vi burde også se på muligheten for å hjelpe dem med å komme i gang med boligbygging.

I september kom en delegasjon fra Vilnius på besøk til Oslo. I tillegg til fire representanter fra Vilnius kommune var det to statlige. Vi måtte skaffe dem en invitasjon fra Kommunaldepartementet for at de skulle få lov til å reise ut! En av dem var lederen for boligkomiteen i parlamentet. Han ble etter hvert svært begeistret for OBOS. Det førte til at i vi fikk i oppdrag å lage et utkast til ny lov om boligselskaper for dem. Det tok Sverre Bugge seg av. Han va advokat og jobbet da som forretningsutvikler i OBOS. Med bakgrunn bl.a. en bevilgning fra UD og egne midler ble det en laget en forenklet versjon av det beste fra borettsloven og eierseksjonsloven som utgangspunkt for samarbeid med litauiske myndigheter. Vi deltok også på høring i Sejmas (deres Storting) med de forslag vi hadde utarbeidet til nytt lovverk. Vårt utkast til lovverk ble så vidt vi vet vedtatt nesten uten endringer, men med særlig en vesentlig forskjell. Det måtte enstemmighet til for å sette i gang med rehabilitering! Vårt system med simpelt eller 2/3 flertall for å vedta ting, var de skeptiske til. Derfor kom de aldri i gang med rehabilitering i den tiden vi var der.

Sommeren 1993 hadde Vilnius kommune startet et eget aksjeselskap, «Namu Valda» (Vårt Hjem). Selskapet skulle i utgangspunktet være et «not for profit – selskap». Det var stiftet sammen med et statlig entreprenørselskap og det danske selskapet KAB Consult, som var et datterselskap av København Allmennyttige Boligselskap, det nærmeste man kommer boligsamvirke i Danmark. De hadde fått støtte fra EU for å gå inn og bistå Litauen med energiøkonomiseringstiltak. Ut over den støtten de hadde

fått fra EU, og som ble brukt til aksjekapital, hadde de ingen midler eller personellressurser å bistå med. Det var kun deres direktør som reiste att og fram. (De fleste fly til Vilnius gikk fra København).

Våren 1995 ble vi enige med våre venner i Vilnius om at vi kjøpte oss inn det allerede etablerte selskapet, ved at det ble gjort en aksjeemisjon. Vi gikk inn selskapet med et relativt beskjedent beløp, US \$ 35 000. Først i september 1995 var emisjonen registret og vi ble formelt medeier i selskapet. Vi ble eier av 22% av selskapet, det samme som danskene. Vilnius kommune eide ca. 35%, et statlig entreprenørselskap ca. 11% og de ansatte resten. Algimantas Paulavicius, som tidligere var finansrådmann i Vilnius, var blitt ansatt som administrerende direktør i selskapet. Han eide 4%.

Det ble etter hvert en stor aktivitet rundt selskapet. Selskapet satte i gang med prosjektering av nye boliger, stort sett rekkehus og eneboliger.

Det ble holdt en rekke kurs og seminarer. De fleste i Vilnius. Det ble holdt kurs i energiøkonomisering for boligselskaper sammen med Fjernvarmeselskapet i Vilnius. Sammen med Vilnius kommune ble det holdt flere seminarer for boligselskaper om drift og vedlikehold av bygninger og energiøkonomisering. Det ble holdt egne seminarer for firmaer som drev med vedlikehold av boligblokker, deriblant et i København og et i Oslo.

Husleieinnkreving var et stort problem i Litauen. I Sovjettiden var retten til bolig et sosialt gode. Folk som var for fattige til å betale husleien ble ikke kastet ut. Hvor skal de da gjøre av seg, ble det retorisk spurt. I Litauen (og gamle Sovjet) var det ingen sosialhjelpsordninger. Så hvis folk ikke hadde råd til betale husleien fikk heller la være. Så vidt jeg husker var det rundt 40% av husholdningene som ikke betalte leie. Det førte igjen til at de nystiftede boligselskapene, som nå var blitt private, ikke fikk inn nok midler til å betale alle sin utgifter, for eksempel til varmtvann og oppvarming. For ikke å snakke om midler til å vedlikeholde bygningsmassen. Den så stort sett meget sliten ut. Her måtte det gjøres en langsiktig jobb for å komme ut av den onde sirkelen. Pensjonene måtte opp på et nivå som gjorde at folk fikk råd til å betale husleien og det måtte komme ordninger for folk som var arbeidsledige eller hadde dårlig råd av andre grunner. Litauen kom etter hvert i gang med å utvikle seg i retning av et Vest- Europeisk system.

Men det var ikke lett å drive virksomhet i Litauen. I starten hadde selskapet Namu Valda stor politisk goodwill. Selskapet startet med en forsiktig boligbygging. Det fikk bl.a. en avtale med Vilnius kommune om å utvikle et tomteområde ved Oslo gate i Vilnius, som ble oppkalt til ære for OBOS. Her skulle det bygges nye eneboliger. OBOS

foresto reguleringsarbeid og infrastrukturarbeid. Tomtene ble solgt til private utbyggere ("selvbyggere"). Dette arbeidet ble gjort med akseptabel kostnadsdekning og området fremstår som et meget vellykket boligområde. Prosjektet fikk til og med støtte fra Verdensbanken. Vi mente at man burde lage vei, vann og kloakk før man begynte å grave ut tomtene. Det ble gjort. Våre Litauiske venner sa da at det var første gang man hadde tilknytning til infrastruktur før boligene var bygget. Det kom som regel etterpå. Men det var ikke lett å selge boliger i et i utgangspunktet lutfattig land, der få hadde råd til å kjøpe engen bolig. Jeg ville heller ikke bruke pengene til OBOS på risikoprojekter her. Det var et usikkert politisk system med mye korrupsjon, bankene var usikre, og noen gikk konkurs, og markedet var usikkert. Men noen boliger ble det bygget, og vi kom stort sett ned på beina.

Korrupsjon

Situasjonen i Litauen etter bruddet med Sovjet var stusslig. Kontorene var sterile og dårlig utstyrt. Butikkene var nitraste. Boligene så stort sett meget slitne ut.

Økonomien i Namu Valda var svak. Vi bidro med å skaffe dem noen PC-er og utstyr. Det var ikke så mange av dem den den gangen, og særlig ikke i Litauen. Men folk var stort sett velutdannede. De måtte bare lære å organisere seg på nye måter.

Økonomien i Litauen forbedret seg raskt.

Da selskapet i 1999 trang en kapitalutvidelse kom kommunen etter lang saksbehandling til at de isteden ville selge seg ut av Namu Valda. De ville ha ca. kr. 150 000 for sine aksjer. Men de ville ha en budrunde. Algimantas sa at vi burde by det dobbelte. Vi bød tilsvarende ca. kr. 300 001. Vi leverte budet personlig til vararordføreren ett minutt før fristen gikk ut. Et selskap vi forbandt med mafiaen bød 1 litas mer enn oss og fikk tilslaget. Vi fikk høre at det var vanlig å by en litas mer, ikke noen tusen. Da viste man for andre hvem som hadde kontroll over (de korruperte) politikerne. Antagelig hadde varaordføreren selv fylt ut beløpet for vår konkurrent etter at vi hadde levert vårt bud.

Vi hadde også tidligere snakket med ordføreren og varaordføreren. Vi hadde bedt om hjelp til å få saker gjennom systemet. Svarene vi fikk var stort sett at: «Det er vanskelig, men ikke umulig å få til». Samtidig ble tommelfinger og pekefinger gnidd mot hverandre som en beskjed om at mot litt bestikkelse, så lot ting seg ordne. Men det var ikke oss. Så interessen for oss ble gradvis borte.

Nytt selskap

Den nye eiersituasjonen skapte problemer. På generalforsamlingen i 2000 hevdet de nye eierne, som nå eide 35% av selskapet, at Algimantas var korrupt. Vi ba dem dokumentere dette på noe vis, eller gi oss konkrete eksempler. Det gjorde de aldri. På

den første generalforsamlingen hevdet de at OBOS ikke kunne stemme for våre aksjer, fordi vi manglet noen stempler fra myndighetene. Langt mindre hadde vi fullmakt til å stemme for danskenes aksjer. KAB Consult hadde gitt oss fullmakt til å stemme for deres aksjer. Dermed hadde de med sine 35% av aksjene flertall i generalforsamlingen. Da ville de velge nytt styre og avsette Algimantas. Jeg ble rasende og nærmest kastet dem ut av «huset vårt». Jeg var redd det skulle komme til håndgemeng, for de var like mange som oss, og adskillig yngre (og frekkere). Jeg sa at generalforsamlingen ble utsatt et par måneder slik at vi kunne skaffe oss alle formelle papirer på at vi hadde nødvendige fullmakter til å stemme for våre aksjer. Dette aksepterte de merkelig nok og forlot møtet etter litt høy temperatur. Men kort tid etter hørte vi at det hylte i bildekk da to BMW-er kom i stor fart rundt et hjørne. De kom tilbake. Da var jeg redd for at de kom med Kalasjnikovover for å ta oss. Men de kom heldigvis bare tilbake for å forsikre seg om at ikke vi holdt en generalforsamling uten dem.

Vi skaffet oss alle stemplene, hadde ny generalforsamling og sørget for at de ikke fikk kuppet selskapet. Men de var kommet inn i selskapet og fikk innsikt i hvordan vi drev.

Selskapet som nå var blitt medeier sammen med oss av Namu Valda var også en konkurrent av oss når det gjaldt å skaffe seg forvaltningsoppdrag. Det var derfor de ønsket å overta «selskapet vårt». Forvaltningen av boliger i Litauen ble stort gjort at små selskaper, som staten etterhvert solgte. Vår nye medeier vant på mystisk vis de fleste anbudskonkurransene og oppdragene. Men fikk også noen.

Våren 2001 ble forholdet mellom oss så anspent at vi så oss om etter en annen løsning. OBOS hadde gitt Namu Valda et likviditetslån, som egentlig skulle brukes til å øke av aksjekapitalen. Men da Vilnius kommune ikke ville være med på aksjeutvidelsen ble midlene, istedenfor å føre dem tilbake til Norge, gjort om til et likviditetslån, som selskapet trengte for å betale for sitte eget lille kontorbygg. Lånet var oppsigelig ved påkrav og vi hadde pant i kontorbygget. Vi visste at selskapet ikke hadde likviditet til å innfri lånet. De nye eierne, som var største aksjonær, kunne da vurdere om de ville gi et slikt lån i stedet for oss. Det gjorde de ikke. Da måtte Namu Valda melde opphør. Et konkursbo overtok bobehandlingen og solgte kontorbygget. Vi fikk våre penger. Jeg mener å huske at vi tilbake noe av aksjekapitalen også.

Vi var enige med administrasjonen om at vi startet et nytt selskap. Vi tok med oss alle de nesten 20 ansatte og startet selskapet Namu Prieziuros Centras, som kan oversettes til noe slikt som Senteret for huspleie eller husforvaltning eller kanskje «facility management», som det kalles på engelsk. Dette selskapet var et vanlig aksjeselskap.

Nr.	Įrašo data	Operacija akcijomis ir dokumentų, kurių pagrindu padarytas įrašas, pavadinimai, datos, numeriai	Korespondentinės vertybinių popierių sąskaitos numeris	Akcijos, vienetais			Informacija apie akcijų apmokėjimą (tū akcijų sumokėta suma ir mokėjimo data ar nepiniginio įnašo vertė ir jo perdavimo bendrovei data, bei visiškai akcijų apmokėjimo trūkštama suma ar įnešto nepiniginio įnašo vertė, visiškai akcijų apmokėjimo termino pabaiga)	Informacija, susijusi su akcijomis ar akcininku	Akcijų apskaiti tvarkantis asmenis paratai
				Igytos	Perleistos ar anuliuotos	Turimos			
	2006 03 08	Akcijų įgijimas, didinant įstatinį kapitalą	-	6654		7365	Akcijos apmokėtos pilnai 2005 12 01 d.	-	Direktore Sigitā Survilaitė - Mekionienė (parašas)

Namu Prieziuros Centra (NPC), ble registret den 2. mai 2001. Alle ansatte ble med over. Det var bare tre eiere i selskapet. Algimantas, danskene og oss, med en tredjedel hver. Vi kom fort i gang. Allerede i 2003 var det blitt 44 ansatte. Vi fikk et statlig sertifikat som ga oss lov til å administrere og vedlikeholde «borettslag» (joint ownership). Vi ansatte mange eksperter inne ulike fag og ble etter hvert et meget kompetent forvaltningsselskap. Etter at vi startet det nye selskapet ønsket ikke Algimantas å fortsette som leder av NPC. Han hadde funnet en meget dyktig ung dame, Sigitā Survilaitė- Mekionienė, til å overta som adm. dir. Hun var bare 30 år og utdannet som jurist. Hun viste seg som en meget dugelig leder. Hun skjønte seg både på forretning, politikk, økonomistyring, ledelse og det kompliserte juridiske rammeverket vi arbeidet under. Algimantas ble styreleder.

Ved begynnelsen av 2004 var det 44 ansatte i selskapet. I 2004 kjøpte vi ut danskene, slik at Algimantas og OBOS eide 50% hver. OBOS hadde da gått inn med den beskjedne sum på 71.100 litas (ca NOK 170.000 etter datidens valutakurs). Aksjene var bokført til kr. 69.574.

Ved inngangen til 2005 hadde NPC 63 ansatte hvorav 14 arbeidet i administrasjonen. Inntektene i selskapet kom hovedsakelig fra teknisk og økonomisk forvaltning og fra rådgivningsvirksomhet. I 2005 fikk NPC kjøpt et relativt stort forvaltningsselskap som het Pasilaita, det samme som bydelen der det forvaltet boliger i Vilnius. Det forvaltet nesten 4 000 boliger. Ved inngangen til 2006 var det 96 ansatte i selskapet og ved begynnelsen av 2007 var det 112.

Algimantas ville at selskapet også skulle drive med boligbygging. Vi prøvde oss på noen prosjekter. Men markedet var tregt. Jeg tror ikke vi tapte på boligbyggingen, men det var heller ingen stor fortjeneste, om noen.

Selskapet selges

Våren 2007 meddelte Sigita oss at hun hadde fått seg jobb i et større selskap og ville slutte. Vi syntes også at det ble stadig vanskeligere å drive. Korrupsjonen så ut til å blomstre. Uten en sterk styring og kontroll, og som vi følte at Sigita hadde, var jeg redd for at vi kunne komme bort i noe som ikke OBOS ville bli assosiert med. Utover i 2007 begynte også markedene på stramme seg til. Vi ble enige med Algimantas om at vi la selskapet ut for salg.

Algimantas hadde i tillegg til sitt engasjement i NPC også startet med utvikling av næringseiendom i eget selskap. (I hvert fall frem til 2007. Hva som skjedde med han etter finanskrisen vet jeg ikke. Men i 2008/2009 falt boligprisene i landet med 60-70%).

Da vi solgte selskapet forvaltet NPC over 20 000 leiligheter i Vilnius og Kaunas. Men alle eventyr tar slutt en gang. Litauen hadde ikke lenger bruk for u-hjelp til boligforvaltning fra OBOS. Like etter at vi solgte kom finanskrisen, som ble dyp i Baltikum, så vi hadde også flaks med timingen. Så vidt jeg husker fikk vi tilbake alle våre investeringer og litt til. Men det dreide seg bare om et par millioner kroner.

Kjøpet av Block Watne

Block Watne har i mange ti-år vært en av Norges ledende boligbyggere, særlig av villaer og småhus. De ga ut sin første huskatalog i 1959. Selskapet hadde frem til 2012 produsert over 86 000 boliger i Norge og over 80 000 i Sverige, når man tar med hele historien til deres svenske datterselskaper. BWG satset på lokal tilstedeværelse og hadde 21 regionkontorer fra Trøndelag og sørover.

I 1990 overtok Lars Nilsen selskapet. I 2006 ble selskapet børsnotert med Lars Nilsen som 50% eier. Mads Syversen, som den gang jobbet i SEB Enskilda, kontaktet meg og mente at det burde passe bra for OBOS å ha en post i Block Watne da de gikk på børs. Men vi valgte å stå over den gangen. Men vår interesse ble vakt.

Fusjoner med andre boligbyggelag.

Etter finanskrisen i 2008 kom flere boligbyggelag i alvorlige økonomiske vanskeligheter. De fleste av dem hadde svært liten egenkapital. I 2010 fusjonerte OBOS med både Hetland Boligbyggelag, som var det minste i Stavangerregionen, og med Tønsberg Boligbyggelag. Hetland boligbyggelag ville klart seg alene. Men de hadde ikke kapital til å drive med boligbygging. Alene ville de forblitt en liten og svak boligforvalter. Sammen med oss ville de både bli en mer profesjonell forvalter og en betydelig boligbygger i Stavangerregionen. Tønsberg boligbyggelag hadde satset kraftig før finanskrisen. For kraftig i forhold til deres økonomiske evne. Etter noe om og men ble de nærmest tvunget av DNB til å fusjonere med oss. De ville gått konkurs uten oss.

I 2011 fusjonerte vi med Hamar, Elverum og Jæren BBL. Ingen av dem var i fare for å gå konkurs, men de var små og uten kapital. Daglig leder i Hamar BBL, Kjell Magne Brobakken, sa at hvis styret ikke ville fusjonere med OBOS fikk de fortsette uten han. Boligbyggelaget hadde ikke midler til å delta i den storstilte boligbyggingen som var planlagt i Hamarregionen de neste ti år, for det meste i form av konsentrert bebyggelse.

Høsten 2011 fusjonerte vi også med Fredrikstad BBL. De ville gått konkurs hvis vi ikke hadde overtatt dem.

I 2014 fusjonerte vi med Stor-Bergen BBKL. Det var det minste av de tre boligbyggelagene i Bergen, en allikevel ikke lite. Ved å fusjonere ville de kunne bli størst i Bergen.

I 2015 fusjonerte vi med Ålesund.

Fusjonene som var gjort, og som vi så komme, gjorde at vi så oss om etter måter å få i gang boligbyggingen og skaffe våre nye medlemmer bolig ute i distriktene. I de fleste

4 NYHETER



KONKURRENTER. – Selv om vi eier aksjer i selskaper her og der, vil vi være like sterke konkurrenter som før. Børsnoterte selskaper må drives slik, sier konsernsjef Martin Mæland i Obos.
Foto: Espen Braata

Investerer i ferdighus

EIENDOM

Obos blir stor eier i ferdighusprodusenten Block Watne. Obos-sjef Morten Mæland drømmer om forkjøpsrett over det ganske land.

PER-IVAR NIKOLAISEN
OG ØYVIND FINSTAD
OSLO

Tidligere i vår tok Oslo Bolig og Sparelag (Obos) et fire prosents jafs av BWG Homes asa. Igår kjøpte det seg opp til 16,3 prosent av aksjene i selskapet som er bedre kjent som Block Watne. Fra før av har Obos investert tungt i to store entreprenørselskaper og er i dag den største aksjonæren i Veidekke og nest største aksjonær i AF Gruppen.

Obos kjøpte seg opp i BWG Homes etter at hovedaksjonær og daglig leder Lars Nilsen reduserte sin eierandel i selskapet. Gårsdagens aksjekjøp i ferdighusprodusenten kostet Obos 271,5 millioner kroner.

– Eierandelen vår har vært

OBOS' AKSJERI BYGGEBRANSJEN

■ Obos er største aksjonær i Veidekke med en eierandel på 28,02 prosent til en verdi på over 1,8 milliarder kroner.

■ Obos er nest største aksjonær i AF Gruppen med en eierandel på 27,74 prosent til en verdi av over en milliard kroner.

■ Obos er nå nest største aksjonær i BWG Homes med en eierandel på 16,28 prosent til en samlet verdi på 390 millioner kroner.

beskjeden til nå. Vi begynte nylig å kjøpe oss opp etter at Lars Nilsen solgte seg ned, sier konsernsjef Martin Mæland i Obos.

Ønsker forkjøpsrett

Block Watne er store på småhus utenfor de største byene, og har kontorer 21 steder fra Steinkjer til Kristiansand. Dette passer godt inn i Obos' planer om å bli en landsdekkende aktør.

– BWG er blitt en stor boligutvikler over hele landet. Dette kan bli til interesse for de 300.000 medlemmene våre. Vi

ser for oss at vi kan få til en synergi og bidra til å videreutvikle selskapet, sier Mæland.

I dag får medlemmene i boligbyggelaget forkjøpsrett til nye og gamle boliger fra Obos.

– Man kan se for seg at medlemmene får en forrett til å kjøpe nye boliger fra Block Watne før andre kjøper. Og Block Watne vil få ekstra drahjelp i markedsføringer, sier konsernsjefen.

– Så drømmen din er at man ikke skal kunne komme utenom et Obos-medlemskap dersom man skal kjøpe ny bolig hvor enn det måtte være i landet?

– Ja, jeg synes du formulerte

det veldig godt der. Iallfall at folk skal reflektere over om det ikke er smart å ha et medlemskap.

«Risiko i alle ting»

– Ser du ingen faremomenter og utfordringer med å bli så store som Obos nå blir?

– Det er risikoer i alle ting her i livet. Jeg ser ikke noe mer risiko enn i andre forretningsmessige sammenhenger. Block Watne har en dyktig stab og ledelse. Vårt ønske er at de fortsetter som de stever frem. Vi har ingen planer om at det skal gjøre noe annerledes. Vi vil bidra til at selskapet får jobbe like bra videre. Det kan bli tilbakeslag i

markedet og skje uforutsigbare ting, men ikke mer enn i andre forretninger. Boligbygging er generelt risikofyllt, det er bare sånn det er.

Obos-sjefen er imidlertid ikke interessert i konkurrenten Selvaag Bolig, selv om det nå går på børs.

– Det har vært noen forespørsler, men foreløpig har vi sagt nei. Selvaag er mer likt det vi har. Block Watne er noe helt annerledes. Det er i småhussegmentet, og er gunstig lokalisert rundt omkring i landet.

per-ivar.nikolaissen@dn.no
oyvind.finstad@dn.no

En god og langsiktig eier

OSLO: – Obos er en god og langsiktig eier for oss. Utover det ønsker vi ikke å kommentere Obos' øvrige disposisjoner, sier kommunikasjonsdirektør Wibecke Brusdal i AF Gruppen.

Kommunikasjonsdirektør Kai Henriksen i Veidekke vil ikke kommentere Obos' kjøp i BWG Homes.

– Det har vi ingen kommentar

til. Obos driver sin virksomhet, og vi driver vår, sier Henriksen.

Analytiker Simen R. Mortensen i DnB Markets mener Obos' aksjekjøp i BWG Homes er en ren investering.

– Obos er en eiendomsaktør med mye cash og har ingen eiere det skal betales utbytte til. Derfor er det ikke unaturlig for Obos å vurdere å gå inn på eiersiden i

BWG Homes. Det er jo den boligaktøren med best marginer i Norge, sier Mortensen.

Han tror ikke Obos kjøper seg opp i entreprenørbransjen for å sette i gang en konsolideringsprosess.

– Obos har lenge vært storeier i Veidekke og AF Gruppen uten at det har ført til noe konsolidering, sier Mortensen.

av de fusjonerte lagene var boligbyggingen blitt sterkt redusert. I Fredrikstad var hele utviklingsavdelingen avvirket. I Tønsberg hadde de en mann igjen.

Når vi studerte Block Watne nærmere så at de ville kunne passe meget godt inn i vår nye distriktsprofil. Block Watne bygget stort sett småhus i randsonen til flere byer, og hadde hele 25 distriktskontorer. De var spesielt sterke i Stavangerregionen og utenfor Oslo. Vi hadde mange medlemmer som ønsket på bo i småhus, og gjennom Block Watne ville vi kunne gi et meget godt boligtilbud til våre medlemmer som ikke ville bo inne i byene.

Vi så også at BWG-Konsernet hadde en meget dyr finansiering. Med OBOS som eier ville man kunne få en mye rimeligere finansiering og også spare kostnader på flere andre områder. Selskapet hadde en tomtebank på omkring 12 000 boliger til en kostnad på ca. 2,2 milliarder kroner. Vi mente at selskapet i all hovedsak var godt drevet.

Like før finanskrisen hadde Lars Nilsen og BWG kjøpt Myresjøhus og SmålandsVillan i Sverige for hele 1,7 milliarder norske kroner (1,9 mrd SEK). Det var et dyrt kjøp. Nå kunne vi kanskje få kjøpt hele konsernet for under 2 milliarder NOK, der den norske biten var den viktigste.

Vi kjøper oss opp i Block Watne.

Den 11. april 2011 la vi fram en fyldig sak for styret i OBOS der vi foreslo at det ble blitt det gitt en ramme på 130 millioner kroner til kjøp av aksjer i BWG Homes ASA. Vi så at BWG opererte i et segment der OBOS ikke var så mye til stede, dvs.

trehusbebyggelse i form av eneboliger, rekkehus og småskala blokkbebyggelse utenfor de sentrale byene. Ved å samarbeide med BWG håpet vi å kunne tilby våre medlemmer også denne typen boliger. Et eierskap og samarbeid med Block Watne ville også kunne gi oss kunnskap og kompetanse innenfor dette segmentet.

Konsernsjef Ole Feet hadde tidligere snakket med meg om det kunne være mulig å få til en form for samarbeid. I 2010 hadde selskapet nesten 1 000 ansatte i Norge og Sverige og en omsetning som hadde vært sterkt økende etter finanskrisen.

Markedsverdien av selskapet var i april 2011 på 2,35 milliarder kroner og børskursen 24. Vi anbefalte for styret å kjøpe inntil 4,9 %, like under meldegrensen. Både vi og SEB trodde at kursen ville gå ytterligere opp. Etter forhåndssamtaler før styremøtet hadde vi derfor allerede kjøpt en del aksjer. I løpet av en tid fikk vi tak i 4%. Styret sluttet seg til at vi kjøpte oss opp i Block Watne.

I mai 2011 kom en stor post for salg, og vi slo til og kjøpte vel 12% av selskapet.

Dermed var vi oppe i en eierandel på 16,3%, og var nest største eier. I løpet av 2012 plukket vi også opp noen flere aksjer, slik at vi ved utgangen av 2012 eide 19,9% av

selskapet. Men vi var ikke så heldige med timingen. Min vurdering var at vi på dette tidspunktet hadde lagt finanskrisen bak oss. Men i begynnelsen av 2011 fikk vi «etterskjelvet» av finanskrisen. Boligprisene hadde steget sterkt etter 2009, men nå begynte de å falle igjen. Ordreinngangen i Block Watne gikk ned, og det samme gjorde aksjekursen. Fra januar 2011 til høsten 2011 gikk aksjekursen ned fra 18 kroner til 8 kroner per aksje. Vi handlet for det meste aksjer på til kr 12. Ved årsskiftet stod kursen i kr 10. Det ga et betydelig bokført tap. Kostprisen for 19,91 % av aksjene var litt over 500 millioner kroner. Den 31.12.2012 stod aksjen bokført til 319 millioner kroner, dvs. et papirtap på vel 180 millioner kroner. Men vi følte oss relativt trygge på aksjekursen skulle opp igjen. Bare i løpet av høsten 2012 hadde aksjekursen gått opp fra i overkant av 7 kroner til 10 kroner. Vi trodde den kom til å fortsette oppover. Vi så at ordreinngangen igjen begynte å stige.

Jeg satte Daniel Siraj inn i styret i selskapet. Han ble vurdert som en sterk kandidat til å overta etter meg som konsernsjef, og da burde han lære litt om å sitte i styret i et børsnotert selskap.

Samarbeid med Veidekke?

Høsten 2012 hadde vi møter med ledelsen i Veidekke om de ville være med oss for å gi et bud på Block Watne. Etter å ha gått noen runder internt kom Veidekke til at de var tvilende til å delta i et slikt oppkjøpsforsøk. Sjefen for Veidekke i Sverige var meget skeptisk til den svenske delen av konsernet. Han hadde i sin tidligere karriere vært sjef for Skanska i Skandinavia. Skanska eide på det tidspunktet Myresjøhus og SmålandsVillan, som nå var de to svenske selskapene i BWG-konsernet. I januar 2013 fikk jeg Arctic Securities ved Mads Syvertsen til å se på mulighetene for et oppkjøp uten å ha med Sverige (BWG Homes AB). På dette tidspunkt var boligmarkedet i Sverige fortsatt labert. Det var derfor ingen stor interesse i markedet for å kjøpe den svenske virksomheten, slik at denne kunne spinnes av etter et eventuelt kjøp. Samarbeidsforsøket med Veidekke kokte etter dette bort.

I april 2013 fikk BWG Homes AS og Lars Nilsen kjøpt selskapet Kärnhem AB. Dette var et vanlig utbyggingsselskap, som bygget borettslagsleiligheter på samme måte som OBOS. De var plassert i Växjö i Småland, men bygget over hele Sverige. Det viste seg etter hvert å være et godt kjøp.

Block Watne følges nøye.

Våren 2013 kom Mads Syversen tilbake til meg. Lars Nilsen ville da selge seg ut av selskapet. Den 11. mars 2013 hadde vi en grundig presentasjon av Block Watne for styret i OBOS. Vi redegjorde for våre planer for eierskapet i selskapet. Styret sluttet seg til dette.

Aften

Sjefredaktør: Hilde Hangsgjerd
Aften-redaktør: Kjersti Løken Stavrum
Nyhetsredaktør: Ole Erik Almlid
Politisk redaktør: Harald Stanghelle
Digitalredaktør: Skjalg Engebø
Utviklingsredaktør: Anette Mellbye
Administrerende direktør: Lars Erik Torjusen

Tirsdag 31. mai 2011

Blåøyd egenmarkering

DEN POLITISKE nøkternhet har heller skrale vekstvilkår ved inngangen til en hektisk valgkamp. Det må vi bare akseptere.

Likevel kan det selv i valgkampøyemed være en fordel å holde seg til en virkelighet som er til å kjenne igjen for flere enn de mest involverte. Det gjør ikke SVs ordfører kandidat, Marianne Borgen, når hun i en rekke utspill den siste tiden proklamerer at «det reelle ordførervalget står mellom meg og Carl I. Hagen».

Det er en nokså spesiell virkelighetsoppfatning. Utgangspunktet for fordelingen av toppposisjonene i Oslo-politikken vil selvsagt være det styrkeforhold mellom partiene som valget gir. Så skal det forhandles om politikk, posisjon og person – det skal gis og det skal tas. Og i denne prosessen kan det meste skje.

ALT DETTE vet selvsagt Borgen. Derfor må det være tidlig ønsketenkning når hun allerede nå plasserer seg selv i rollen som venstresidens eneste «reelle» ordførerkandidat. Så lett forhandler neppe Arbeiderpartiet bort Rune Gerhardsen. Vi registrerer da også at Oslo Aps leder, Jan Bøhler, mener Borgens utspill er «villedende».

Det er vi enig med ham i. Enda pussigere blir Borgens egenmarkeringer når akkurat hun ser seg tjent med å krones Carl I. Hagen som de borgerlige «reelle» ordførerkandidat.

FABIAN STANG er i dag en enormt populær ordfører. Det innses tydeligvis også Marianne Borgen. I Klassekampen kaller hun ham «en god og samlende ordfører for Oslo». Ordførerkandidat Hagen har på sin side opplevd at ordførermålingene har gitt ham skuffende liten oppslutning. Det er ikke i ordførerrollen velgerne ser hans styrke.

Da er det nokså blåøyd å tro at Høyre skal kaste populære Stang ut av ordførerkontoret til fordel for en lite populær Hagen. Det ville være et underlig taktisk krumspring som fort ville straffe seg.

Alt dette vet selvsagt også Marianne Borgen. For ordførerkampen kan bli interessant nok, men det er i frekkestet laget å utelukke kandidatene for de to største partiene allerede nå. Selv om det nesten er valgkamp.

«Derfor må det være tidlig ønsketenkning når hun allerede nå plasserer seg selv i rollen som venstresidens eneste «reelle» ordførerkandidat»



Leser du OBOS' årsregnskaper for de senere år kan boligkolossene på Ammerud gi assosiasjoner til onkel Skruers pengebinge. Disse 60-tallsblokkene la grunnlaget for konsernets senere velstand. FOTO: BENEDEKTE GROV

Pengebingen

Storkapitalist. I forrige uke ble Obos nest største eier i ferdighusprodusenten Block Watne. Obos har flyttet i villa.



Kommentar

SIRI GEDDE-DAHL

NAVNET «OSLO BOLIG- OG SPARELAG» hadde en sterk klang av filantropi på 1960-tallets Manglerud, der jeg vokste opp. Det var sosial boligbygging, prisregulering og muligheten for folk flest til å eie sin egen leilighet.

Vår fremtid skulle også sikres. Derfor fikk vi Obos-medlemskap med blått plastomslag i dåpsgave.

Nye tider

Riktignok visste vi allerede som førskolebarn at alle hadde betalt noe «under bordet» for sin billett til det forjettede land. Men vi likte lukten av kalde murvegger i blokkoppgangene. Det var trygt og luktet Obos.

Så kom markedsprisene og gjorde en griseheldig generasjon boligformuende. Så kom kreditt- og rentefrislipp og enhver fikk greie som hun best kunne i et brutalt boligmarked. Og så kunne man lure på om man trengte Obos mer.

Men Obos har bare vokst og vokst fra sin unike posisjon. Vi trenger fortsatt nye boliger. Obos-konsernet bygger, meglere, administrerer, drifter, kjøper og selger eiendom og aksjer. Konsernets samlede kapital var ved utløpet av fjoråret 18,2 milliarder kroner, fjorårsoverskuddet 625 millioner. Morselskapet hadde for få år siden en resultatgrad på svimlende 68 prosent.

Pengebingen Obos er blitt største aksjoner i entreprenørgiganten Veidekke, nest største aksjoner i AF Gruppen og nå nest største aksjoner i ferdighusprodusenten BWG Homes (Block Watne).

Man kan se for seg at medlemmene får en forrett til å kjøpe nye boliger fra Block Watne før

andre kjøpere. Og Block Watne vil få ekstra drahjelp i markedsføring, sier Obos-sjef Martin Møland til dn.no.

Drømmen hans er at man trenger et Obos-medlemskap dersom man skal kjøpe ny bolig, uansett hvor det måtte være i landet.

Spillbilde

Obos' vekst og velstand er spillbilde av velstandsutviklingen i etterkrigstiden. Konsernet er blitt storkapitalist, uten eiere som tar utbytte.

Det er ikke noe galt i å være storkapitalist, så lenge en oppfører seg skikkelig. Men vi lengter ikke tilbake til køene og monopoltilstandene. Derfor deler vi ikke Obos' drøm om å dominere boligsalget over hele landet. Obos markedsakt kan bli i størst laget.

Medlemsrabatt på kulturarrangementer og sponsing av Skiforeningen til tross, Obos kjernevirksomhet er ikke filantropi.

siri@aftenposten.no

Været for Oslo og Akershus i morgen:



Været på mobil: Send VÆR eller LVÆR til 1905. Tjenesten koster kr. 5,- og er levert av Aftenposten. Værvarsel er levert av StormGeo

Langtidsvarsel

torsdag		19°C
fredag		22°C
lørdag		22°C
søndag		21°C

Aften

Aftenposten
 Biskop Gunnerus' gt. 14, Boks 1
 0051 Oslo
 Sentralbord: 22 86 30 00

Tipstelefon: 0 22 86
 Aftenredaksjonen: 22 86 40 20
 aften@aftenposten.no

Annonser: 815 00 015
 Telefax: 22 86 40 98
 Privatannonser:
 annonse@aftenposten.no

Abonnement: 0 50 40
 Telefax: 22 86 40 39
 www.aftenposten.no/kundesenter
 abonnement@aftenposten.no

Automatisk servicetelefon
 22 86 44 80
 ved forsiklinger eller uteblitt avis

Den 10. april slo vi til og kjøpte 18,4 millioner aksjer, 13,5% av aksjene, til en kurs på 15 kroner. Vi la til grunn av Lars Nilsen gikk av som konsernsjef og at Ole Feet overtok. Lars Nilsen hadde lenge antydnet at han var blitt stadig mer opptatt av sine andre investeringer. Slik gikk det også. Etter dette kjøpet eide OBOS 33% av aksjene i Watne. Vi ønsket ikke å komme over 1/3 av selskapet og få tilbudsplikt på samtlige aksjer. Lars Nilsen ble sittende igjen med et par prosent av aksjene selskapet. Etter dette kjøpet var OBOS eneste industrielle eier i selskapet.

I løpet av 20123 og 2014 bedret svensk økonomi seg, og boligkjøperne kom tilbake på markedet. BWG Homes i Sverige økte sitt salg og leveransevolum.

Selskapet kjøpes 100%

Den 11. november 2013 gikk vi til styret og foreslo at vi burde kjøpe hele selskapet. Vi hadde da med oss SEB Enskilda som rådgiver. De så den samme muligheten som oss. Både de og vi mente at selskapet nå var svært lavt priset. I midten av november 2013 var aksjekursen i Block Watne omkring 11,50. Med en slik aksjekurs burde vi klare å få kjøpt resten av aksjene til en totalpris på rundt 15 kroner per aksje. Men strategiprofessor Torger Reve, som var kommet inn i styret i 2012, var skeptisk til et oppkjøp. I OBOS var det ofte slik at når ett styremedlem var skeptisk til en sak, så ble den sendt tilbake til administrasjonen for å fremskaffe mer informasjon. Det skjedde her også, selv om jeg gjorde oppmerksom på at vi nå kanskje gikk glipp av en mulighet. Vi kunne ikke regne med at aksjekursen ville holde seg så lav. Det var etter min og våre rådgiveres oppfatning mer sannsynlig at kursen gikk opp enn ned. Den presentasjonen vi hadde hatt i mars hadde styret glemt.

Saken ble utsatt og kursen gikk som forventet opp utover høsten. Men på nyåret gikk kursen ned igjen. I slutten av februar 2014 var kursen på 10,70. Så begynte den på ny å stige. Den 28. april la vi igjen frem en sak for styret om å kjøpe alle aksjene i Block Watne. Den 28. april og de tre foregående uker hadde kursen ligget på rundt 11,50. Vi hadde et en lengre presentasjon, som var en oppsummering av tidligere presentasjoner. Vi mente at framtidsutsiktene for Block Watne var lyse. Vi foreslo at OBOS kjøpte hele selskapet og bød inntil 15 kroner per aksje, inklusiv vårens utbytte. Ved denne kursen ville vi betale en premium på nesten 28%, dvs. relativt normalt.

Dette ble vedtatt av styret. Vi hadde også fått SEB til å stille med nødvendig kjøperfinansiering.

Omtrent samtidig med kjøpet av Block Watne hadde OBOS solgt mesteparten av sine utleieboliger til Oslo kommune for 1,35 milliarder, med en fortjeneste på 1 milliard kroner. Kjøpet av de resterende aksjen i Block Watne koster ca. 1,38 milliarder kroner. Vi trang derfor bare en kortsiktig brofinansiering fra SEB. Utleieboligene

hadde over tid steget mye i verdi, men de ga lav løpende avkastning på ca. 30 millioner per år. BWG-systemet burde kunne gi noen hundre millioner kroner i året i overskudd.

Den 16. mai 2014 la vi fram et tilbud om å kjøpe samtlige aksjer i selskapet for kr. 15 per stykk. Før vi la fram tilbudet hadde vi sikret oss samtykke fra de største aksjonærene om å selge til oss til den tilbudte prisen. Så da tilbudet ble lansert hadde vi kontroll over mer enn 50% av aksjene. Storebrand var den aksjonæren jeg brukte lengst tid på å overtale til å selge til oss. De var også en av de aksjonærene som gjorde at vi måtte opp til vår smertegrense på 15 kroner for å få tilslaget.

Overtagelsen

Resten av oppkjøpsprosessen gikk greit. I mesteparten av tiden med planlegging og forberedelsene til oppkjøpet holdt jeg Daniel Siraj utenfor. Han var styremedlem i selskapet. Vi måtte ikke sette han i en situasjon som gjorde at han måtte melde seg inhabil hvis det skulle oppstå en situasjon i styret i BWG Homes ASA. Først helt i sluttfasen ble han trukket aktivt inn. Da måtte vi involvere en større gruppe for å forberede finansieringen og planlegge overtagelsen og den videre utviklingen av selskapet. Det var stort sett Bjørn Skredderberget og jeg som hadde møter med rådgiverne og som forberedte saken. Bjørn var også vår interne analytiker og regnemester.

Daniel ble ansvarlig for integreringen av BWG-Homes i OBOS. Vi gjorde en større analyse av hva vi skulle gjøre med den svenske virksomheten. På dette tidspunktet var det blitt stor interesse fra flere aktører om å overta alle selskapene i Sverige. Boliggetterspørselen i Sverige var i ferd med å ta seg kraftig opp og boligprisene steg kraftig. Min konklusjon var at vi burde beholde Sverige. Våre to land hadde ofte vært i motfase i boligmarkedet. Det kunne være risikodempende. Vi kunne helt sikkert også lære noe av å ha virksomhet i Sverige. Min filosofi hadde alltid vært at de beste bedriftene konkurrerer med de skarpeste konkurrentene. De største og beste boligprodusentene i Norden var i Sverige. Styret sluttet seg til dette.

Overtagelsen av BWG-konsernet gjorde at OBOS ble Nordens største og ledende boligutvikler og boligprodusent.

Resten av integrasjonen gikk greit. Men blant mange nye medarbeidere finnes det også alltid noen motarbeidere. Etter hvert ble store deler av ledelsen skiftet ut og det gikk bra. Daniel og Ole Feet fant dessverre ikke fram til noen god samarbeidstone. Det gjorde at Ole Feet måtte slutte. Men som alltid i bedrifter man ikke har styrt selv dukket opp noen overraskelser. Det påvirket imidlertid ikke hovedkonklusjonen om

at dette var et meget bra oppkjøp. I 2017 solgte det tidligere BWG-konsernet nesten 1700 boliger i Sverige og nesten 800 i Norge.

Resultatet for BWG-konsernet var i 2016 på 652 millioner kroner og i 2017 på hele 684 millioner kroner. I løpet av fire-fem år har selskapet tjent inn hele kjøpesummen.

OBOS og Block Watne passet sammen som hånd i hanske.

Open House i Malmø

Våren 2002 ble vi kontaktet av Kristoffer Stensrud. Han var medeier i (noe vi den gang trodde var) et større finanshus som het Finance Credit. De kjøpte fordringer og drev med inkasso. Han fortalte oss at Finance Credit var under salg eller skulle børsnoteres i Stockholm, og at han etter salget ville sitte igjen med noen hundre millioner kroner for sin halvdel. Stensrud var tidligere offiser (oberstløytnant og fallskjermjeger), og han hadde også vært president for NATOs reserveoffisersforening og president i Norske Reserveoffiserers Forbund. (Men han så ikke slik ut. Han var tykk som en bamse og lite mobil.)

Personlig eide Stensrud Krone Gruppen. Den bestod av flere selskaper, bl.a. Krone Invest og Krone Eiendom. På en eller annen måte var Stensrud kommet i kontakt med professor Peter Broberg ved Lunds Universitet. Han var en kjent arkitekturprofessor i Sverige som deltok aktivt i samfunnsdebatten. Han var bl.a. en personlig venn av datidens boligminister i Sverige og var ofte på TV. Han var opptatt av å bygge rimelige boliger og hadde laget et system, som han også hadde tatt patent på, - for å lage boligmoduler på fabrikk. Modulene ble fraktet på lastebil til byggeplass og montert der. Broberg mente at hans system var meget fleksibelt og kunne tilpasses alle typer boliger. Derfor kalte han det Open House. Byggetiden på byggeplass var vesentlig kortere enn for vanlig byggeri. Han hadde sitt eget arkitektkontor i Landskrona, som han kalte Landskronagruppen AB. De tegnet ut boligene og modulene. Men for å få realisert sine drømmer måtte Broberg ha en industriell partner med kapital. Her kom Stensrud og hans selskap Krone Eiendom AS inn.

Sammen med Petter Broberg klarte han det kunststykke å få tildelt et stort boligområde på Annestad, Bunkeflostrand, like ved der broen fra København lander i Sverige. Området kunne bebygges med hele 1 200 boliger. Grunnen til at de fikk til en slik avtale med Malmø kommune, var at de lovet kommunen å bygge svært rimelige utleieboliger. Av de 1 200 boligene skulle 90% være utleieboliger (Hyresbostäder). Bare 10% skulle være borettslagsboliger (bostadsrett) som kunne selges fritt i markedet.

Da Stensrud &Co tok kontakt med oss hadde de allerede hatt en liten fabrikk i, der de hadde bygget et prosjekt i Helsingborg, Ridskolan, på 52 leiligheter. Det så helt greit ut. Stensrud hadde fått med seg en tidligere offiserskollega, Tønnes Thomstad, som administrerte direktør i Krone Eiendom. Med seg hadde de også Frode Hagen som var daglig leder, og medeier, i et par av de svenske datterselskapene, bl.a. Hyreshem Malmø, som skulle bygge og eie utleieboligene på Annestad.

Etter at vi hadde hatt et møte med Stensrud og fikk vi i slutten av mai et tilbud om å kjøpe oss inn i Krone Eiendom. De mente at deres nye byggesystem ville revolusjonere byggebransjen og gjøre det mulig å bygge boliger mye billigere. Men de trang en partner som både hadde kapital til å reise en ny fabrikk, med alle nødvendige investeringer i utstyr og materialer, - som hadde kompetanse på boligbygging og som hadde stor tillit i markedet. De mente Krone eiendom var verdt 325 millioner kroner. Men hvis OBOS kjøpte 20-30% av aksjene i selskapet fra Krone Gruppen, ville de redusere verdien av hele selskapet til 125 millioner kroner for å få med oss.

I OBOS mente vi at dette var verdt å se nærmere på. Vi satte ned en gruppe til å gjøre due dilligence av Krone Eiendom. Gruppen ble ledet av Odd Villy Rundmo. Med i gruppen var også en ekstern konsulent, Leif Tore Bugge, fra Finvold Prosjekt. Han var en konsulent vi hadde brukt en del for å vurdere byggekostnader og alternative byggemetoder.

Gruppen ga sin innstilling den 3. september og konkluderte med at OBOS burde investere i Krone Eiendom. Men pga. av usikkerheten foreslo de at vi bare gikk inn med fem millioner kroner. Leif Tore Bugge hadde gått nøye gjennom systemet. Han konkluderte med at vi burde kunne spare mellom kr. 2 400 og 3 400 per m² BRAs. Det var ganske mye med datidens byggekostnader, som var omkring kr. 12-14 000 per m² BRAs.

Samtidig med at gruppen leverte sin innstilling reiste Arvid Sveen, Fritz Huitfeldt og jeg på en IFHP-kongress i Kina, sammen med en stor kommunal delegasjon fra Oslo. (En av de som var med på turen var byrådssekretær Daniel Kjørberg Siraj. Der var her han ble oppdaget).

Mens vi var i Kina ringte Torgeir Stensrud oss flere ganger. Han ville gjerne gjennomføre handelen fort og få tak i de fem millionene som gruppen hadde foreslått å investere. Hans masing på flere av oss gjorde meg mistenksom. Hva var det som hastet sånn? Hadde systemet hans så dårlig likviditet at de var avhengig av fem millioner? Vi var, så vidt jeg husker, ikke en gang ferdig med å diskutere hvor stor eierandel vi skulle ha. Så på telefon fra Kina avblåste jeg hele handelen. Det viste seg å være fornuftig.

Arven etter Norges største finanssvindler

I november 2002 ble Kristoffer Stensrud og hans partner Trond Kristoffersen fengslet. De ble senere dømt til norgeshistoriens strengeste fengselsstraffer for bedrageri.

Finance Credit ble slått konkurs. Det samme ble Krone Gruppen.

På bygg.no kunne man den 3. desember lese at myndighetene i Malmø var meget spent på hvem som ville overta etter Krone-gruppen. Kommunen hadde festet bort en tomt på Bunkeflostrand med plass til 1 200 boliger, like ved brofestet til Øresundsbroen. Det måtte være en skikkelig storaktør som tok over etter Krone-gruppen, fordi prosjektet var kostnadsberegnet til over en milliard. Stensrud hadde lovet at med konseptet til Peter Broberg, skulle man kunne bygge så billig at en tre-rom leilighet på 70 m² skulle få en leiepris på 5 250 svenske kroner per måned.

Selskapet var allerede i gang med å etablere en modulfabrikk i Arløv, like utenfor Malmø, i de gamle produksjonslokalene til SAAB Sonett. Fabrikshallene var på over 10 mål.

Boet til Krone Gruppen tok straks kontakt med oss og spurte om vi ville kjøpe hele selskapet, med alle dets rettigheter, patenter og krav. Allerede den 4. desember inngikk vi avtale med bostyret om å kjøpe alle eiendeler og fordringer i Krone Eiendom for 9,1 millioner kroner. Av dette var det en fordring på en av samarbeidspartnerne til Stensrud, som het Waldeland, på hele 5,8 millioner kroner. Han eide 38% av selskapet ProWaldeland AB, som bygget utleieboligene i Helsingborg. Vi kjøpte hans aksjer samtidig med at vi kjøpte aksjene i de andre selskapene fra Krone eiendom AS. Fra Krone Eiendom kjøpte vi 100% av aksjene i Open House System AB, 75% av aksjene i Hyreshem Malmø AB, 51,8% av aksjen i ProWaldeland AB og 50% av aksjene i Open House systems AB. De øvrige aksjene var eid av Frode Hagen og Petter Broberg. Waldeland eide også 2% av Hyreshem Malmø. I Open House Systems var det også med en dansk oppfinner og ingeniør, som het Peter Madsen, og som drev et konsulentselskap i Danmark. Vi kjøpte alle aksjene av dem. Til gjengjeld fikk Frode Hagen ved sitt selskap Markedscompagniet AS og Peter Broberg 10% eierandel hver i vårt nye selskap Patentbygg Sverige AB, som ble eier av alle de svenske selskapene. I Norge laget vi et eget selskap som het Patentbygg AS, som hadde som eneste oppgave å eie 80% av Patentbygg Sverige AB.

Hvorfor ville OBOS kjøpe Open House-konseptet?

Open House-konseptet innebar at man bygget ferdige boligmoduler i fabrikk. Modulene ble laget på en ramme i galvanisert tynnstål, med gipsvegger og mineralullisolasjon. Modulsystemet skulle gi store muligheter til å sette sammen leiligheter av varierende størrelse og utforming. Tak og fasader kunne tilpasses det lokale bygningsmiljøet og utføres på byggeplass. Ca. 80% av de ferdige bygg kunne bygges innendørs i fabrikk etter industrielle prinsipper. Dette ville gi en helt annen kvalitet enn plassbygde blokker. Systemet var spesielt egnet for bygg over 3 etasjer, og det var godkjent for hele 12 etasjer. Peter Broberg hadde samarbeidet med en rekke professorer ved Lunds Universitet. Patentet var derfor godkjent «for alt», så

som brannsikkerhet, statikk, lydisolering, osv. Modulene var «nøkkelferdige» når de forlot fabrikkene. El-anlegget var testet, og rørsystemene var trykkprøvd. Kjøkken og bad var ferdig installerte. Fasader og tak kunne tilpasses individuelt og monteres eller bygges på byggeplassen. Besparelsen i byggekostnadene var som nevnt foran beregnet å være store. Vanlige byggekostnader på den tiden lå på 12-14 000 kr/m². Det var beregnet at man her kunne spare mellom kr. 2 400 og 3 400 per m².

Modulene og boligene kunne skreddersys med standardiserte løsninger for omsorgsboliger, studentboliger, hotellrom, livsløpsboliger, eller vanlige Husbankfinansierte boliger.

Vi trodde virkelig at med dette konseptet skulle vi både klare å redusere byggekostnadene og forbedre kvaliteten.

Byggetiden ved modulbyggeri var vesentlig kortere enn plassbyggeri. Det gjorde at finanskostnadene ble lavere og leieinntekter kom raskere. Vi fikk lavere riggekostnader, bedre kvalitet, god miljøprofil, ingen fuktproblemer på byggeplass (trodde vi), bedre produksjonsmiljø, færre ansatte på byggeplassen, med mer.

Kort sagt: her var det mange fordeler som burde utnyttes.

Vi går i gang

Stensrud og Co hadde allerede ansatt en direktør i Open House Production, for å bygge opp fabrikkene. Han het Ulf Åberg. Han hadde industribakgrunn og erfaring fra å etablere og drifte industrianlegg. Han virket som en drivende kar.

Ved konkursen i Krone-gruppen var det allerede inngått kontrakt på å leie de store industrihallene etter SAAB i Arlöv.



Bilde: Fabrikken i Arlöv, der SAAB Sonett tidligere ble produsert.

Da vi overtok Patentbygg-konsernet, som det ble hetende, satte vi straks i gang med å innrede fabrikk og lage produksjonslinjer. Mye av produksjonen skulle være datastyrt. Ifølge Peter Broberg skulle det være så enkelt å styre maskiner og utstyr i fabrikk at man ikke var avhengig av kvalifisert arbeidskraft. Arbeidsstokken ble rekruttert relativt raskt, mye gjennom den svenske Arbetsformidlingen. Det var mange innvandrere med dårlige kunnskaper i svensk og ingen fagbakgrunn. Det tiltalte Peter Broberg. Han var en stor tilhenger av integrering. Ledelsen var svensk og hadde teoretisk sett en bra bakgrunn. Men ingen hadde gjort noe slikt som dette før.

AKTUELT

Fra Saab til boligmoduler

Før rullet det ut Saab-biler fra samlebandet på den 11 mål store fabrikk i Arlöv utenfor Malmö. Nå produseres det stadig mer komplette volum-byggemoduler som nå blir til boliger og senere også skal bli næringsbygg.

jan.gunnar.fjeldstad@bygg.no

■ Bak Open House Production AB står det norske boligsamvirkets flaggskip OBOS sammen med minoritetspartnere prosjektutvikler Frode Hagen fra Hønefoss og den svenske arkitektprofessoren Peter Broberg som har utviklet modulsyste- met. Virksomhetene er organisert under morselskapet Patentbygg Sverige AB hvor foruten fabrikk og eiendomsselskaper, er arkitektfirmaet samt noen utviklings- selskaper inngår. Opprinnelig inngikk dette i den svenske virksomheten til Krone Eiendom som rundt siste nyttår ble kjøpt opp fra konkursboet. Tidligere eier var Tor- geir Stensrud som er under etterforskning i forbindelse med Finan- ce Credit-skandalen.



OBOSMANN. Teknisk direktør Odd Willy Rundmo er OBOS sin prosjektleder for Industrisatsingen i Sverige. Han kommer fra OBOS Prosjekt.

Industrialisering

– Vi ønsker å være en sentral aktør i industrialisering av boligbygging, og for oss er utviklingen av modulsyste- met og denne fabrikk en langsiktig satsing, sier konsernsjef Martin Mæland i OBOS til Byg- geindustrien.

Han signaliserer at OBOS gjennom sin industrialiseringsstra- tegi også kan gå inn i andre enga- sjementer. – Men så langt har vi landet på Open House-konseptet. Nå er oppgave nr. 1 å utvikle og profesjonalisere denne fabrikk. Men blir interessen stor for våre boligmoduler i Stockholmsområ-



MODULBYGGING. Modulen begynner å ta form. Nå starter innrednings- arbeidet.

det, kan det bli aktuelt å opprette en ny fabrikk der. Visjonen er å gå bredt ut i verden hvor det er mest mulig sannsynlig med samarbeids- løsninger og lisensproduksjon, fremholder Mæland som opplyser at det nå jobbes med å skaffe eks- teme kunder til fabrikk da pro- duksjonen ikke er forbeholdt egen- regiprojekter.

Kontinuerlig produksjon

– Skal vi få god butikk ut av dette, må vi ha kontinuerlig produksjon i fabrikk, kommenterer OBOS- sjefen.

Veidekkes svenske virksomhet kan bli en av disse kundene for sitt boligprosjekt med 80-90 leiligher- ter på Rådebeck ved Helsingborg.

Men siden produksjonsstarten i juni er boligmodulene levert til et egenregiprojekt med 78 utleiebo- liger i Helsingborg, og nå produse- res det for den nye storutbygging- en av boliger på Annestad utenfor Malmö rett ved Øresund hvor det totalt skal bygges om lag 1200 bo- liger pluss noe næring.

Vurderer kabinkjøp

Fra den første bærende stålram- men settes sammen – via gipsveg- ger, isolering, installasjon av rør og kabler, oppbygging av våtrom, sparkling, maling, innsetting av dører og vinduer samt innredning- til ferdig modul er klar for trans-

port tar det fem dager.

– Dette kan gjøres raskere. Blant annet hemmer tørkeprose- ser fremdriften. Derfor vurderer vi å kjøpe inn ferdige våtrom. Men slik produksjonen nå er lagt opp, er det fortsatt rimeligst å plassbygge baderommene, opplyser prosjekt- leder for Sverige-satsingen, tek- nisk direktør Odd Willy Rundmo som kommer fra OBOS Prosjekt.

Siden produksjonsstarten i juni, er man nå kommet opp i en daglig produksjon på tre moduler på et dagskift. Med normal produksjon skal dette økes til fire som betyr le- veranse av om lag 500 leiligheter i året. Men kapasiteten kan økes til nær det dobbelte ved å innføre to- skifts-ordning.

Tak og fasader

Volum-modulene leveres i dag fullt utrustet med maling samt inn- redning på bad og kjøkken. Det som i dag mangler er yttertak, men her jobbes det nå med å utvikle en løsning i form av en egen takmo- dul. I dag leveres også modulene uten fasade som i dag plassbygges etter kundens ønsker.

– Også her utvikler vi nye kon- septer. Vi har gått ut til 30-40 fasa- deleleverandører i hele Europa for å høre hva de kan levere av løsning- er som kan egne seg for prefabri- kasjon, forteller Rundmo som tror tegifasader fortsatt vil bli produsert på byggeplassen.

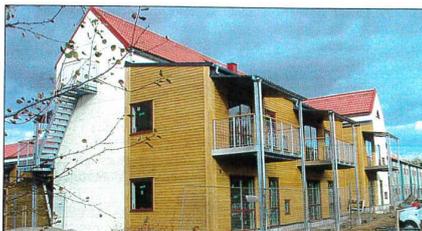
Mer å hente

– Det er fortsatt mye å hente på innkjøpsiden for å bli mer konkurranseedyktig på pris, fremholder Rundmo som opplyser at mye av byggevarene som i dag brukes i produksjonen er svensk og levert av lokale leverandører.

Men allerede i dag kommer san- itærutstyret fra Polen og stålram- mene fra Ungarn. Kjøkkenet av ty- pen Kvik kommer fra Danmark og leveres i løst på pall direkte fra fa- brikk.

– Så langt har vi konsentrert oss om å komme i gang med produks-jonen. Men målet er å skrive sam- arbeidsavtaler med og handle di- rekte uten mellomledd med leve- randører på verdensmarkedet, sier Rundmo som opplyser at det er mulig å få levert parkett fra Kina ferdig kappet til halve prisen.

– Vi har valgt å bygge oss opp gjennom å erfare underveis frem-



FERDIG. OBOS har bygd ferdig 78 utleieboliger i Helsingborg med vo- lummoduler fra fabrikk i Arlöv. Utvendig er de utført med liggende trepanel i lerk kombinert med fasadeplater.

I tillegg til Peter Brobergs arkitektkontor, Landskronagruppen, brukte vi Tyrens som konsulenter. Det var et av Sveriges største konsulentfirmaer. Vi måtte være totalentreprenør selv. Dvs. at vi selv måtte leie inn underentreprenører til graving, infrastruktur, støping av heistårn, osv. Tyrens skulle styre dette for oss.

Odd Villy Rundmo, som var en meget erfaren prosjektleder i OBOS, ble satt på som teknisk direktør for satsingen i Sverige. I motsetning til Arvid Sveen, Arne Baumann og meg, som reiste hyppig opp og ned til Malmø den første tiden, så var Odd Villy ukependler med svensk leiebil, som ble parkert på Kastrup i helgene.

Det svenske boligmarkedet

Det svenske boligmarkedet er annerledes enn det norske. I Sverige er det langt mer vanlig å bo i utleiebolig, «hyres-leilighet», som svenskene sier. På denne tiden fantes ikke selveierleiligheter i Sverige. Den svenske eierformen var villa og rekkehus på egen tomt, eller «bostadsrett», dvs borettslag. I Sverige fantes det på den tiden omkring en million offentlig eide utleieboliger og en halv million privateide utleieboliger. (I Norge fantes det kanskje 25 000 offentlig eide utleieboliger.) Leienivået i utleieboligene var offentlig prisregulert. Ved de årlige endringene av husleien måtte dette gjøres gjennom forhandlinger med Leieboerforeningen.

Ved bygging av nye utleieboliger var det særlig to typer offentlig tilskudd. Det første var et investeringsbidrag, som på den tiden var på over 100 000 SEK per bolig. Det andre var et rentebidrag, der staten subsidierte den renten som eieren av utleieboligene betalte til banken. I tillegg kunne vi få «ekobidrag» for miljøvennlige boliger, samt delvis refusjon av moms.

Svenske politikere som var opptatt av boligpolitikk og bokostnader, hadde oftest en forkjærlighet for utleieboliger. Borettslagsleiligheter hadde øket mye i pris. De var ikke prisregulerte. Å bygge flere utleieboliger ble derfor ofte sett på som den beste måten å hjelpe vanskeligstilte inn på boligmarkedet. Men det kostet. De svenske statlige subsidiene til boligsektoren var kanskje ti ganger større enn i Norge, relativt sett.

Göran Persson var statsminister i Sverige fra 1996 til 2006. Han moderniserte Sverige og satte hele den svenske offentlige sektoren på en hestekur. Svenskene hadde ikke lenger råd til den omfattende velferdsstaten de hadde bygd ut. Dette rammet også boligsubsidiene. Da Fredrik Reinsfeldt overtok som statsminister for de borgerlige høsten 2006, fortsatte han med å redusere boligsubsidiene og fjernet dem til slutt helt. Det som gjorde at dette ikke ble et kjempeproblem for oss var at det generelle rentenivået sank hele tiden.

Ridskolan

Innredningen av fabrikkene gikk relativt fort. Ulf Åberg og hans folk hadde planlagt innkjøp av maskiner og utstyr før vi overtok, og fortsatte for fullt etter at vi overtok, for da fikk de penger til på betale med. Allerede våren 2003 hadde vi produsert de første modulene. Det første prosjektet som skulle ferdigstilles var Ridskolan trinn 3 og 4 i Helsingborg. Det var studentboliger. Trinn 1 og 2 var laget på en midlertidig fabrikk i Helsingborg, og det hadde gått bra. Etter relativt kort tid kom vi opp i en produksjonstakt i fabrikkene på tre moduler om dagen. Målet var fem moduler om dagen. Men det ble stadig oppdaget ting som ikke var helt gjennomtenkt når det gjaldt de tekniske løsningene. Vi kom således inn i en kontinuerlig læresituasjon, der vi stadig fikk til forbedringer av systemet.

Allerede i august 2003 var modulene ferdige til å monteres på byggeplassen i Helsingborg. Som nevnt foran var de svenske boligsubsidiene under omlegging. Frode Hagen hadde heldigvis fulgt med på dette. Hvis vi klarte å starte byggearbeidene på byggeplass før 31.12.2002 ville få vesentlig større subsidier enn om vi startet etter 1. januar. Tre uker etter at vi hadde kjøpt selskapet fikk vi noen gravmaskiner ut på jordet for å starte med grunnarbeidene i romjulen. Det var dristig. For vi følte ikke at vi hadde full oversikt over alle forhold. Men kommunen hadde gitt byggetillatelse. Og det gikk bra. Ridskolan ble et greit prosjekt.

Høsten 2005 inngikk vi en avtale om å selge Ridskolan 1-4. De to første byggetrinnene var ferdigstilt før vi kjøpte selskapet. Handelen ble gjennomført i 2005 og innbrakte oss en pen gevinst. Det første driftsåret 2003 gikk virksomheten omtrent i null. Men i 2004 tapte vi hele 64 millioner SEK på Patentbygg. Bl.a. salget av Ridskolan og Trøtter gjorde at vi i 2005 gikk med 26 millioner i overskudd. Men året etter var det underskudd igjen.

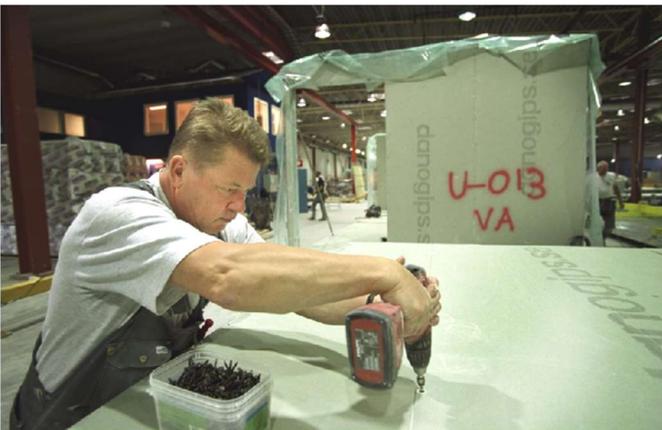
Nedenfor følger noen bilder som forteller bedre enn ord hvordan fabrikkene så ut og hvordan produksjonen foregikk.



Datastyrt produksjonslinje..



...stålrammene monteres..



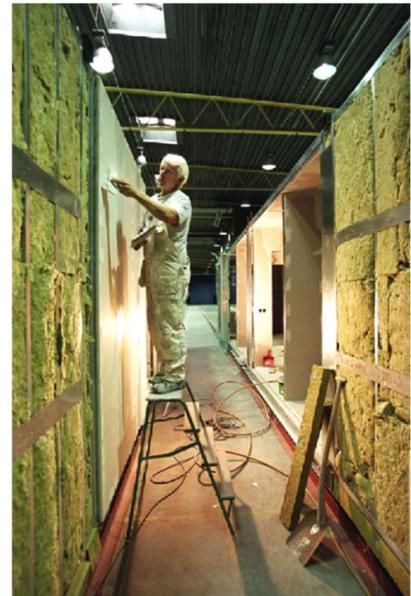
Gipsplater monteres. Ble senere robotisert.



Veggelementet reises.



Modulene tar form



Vegger sparkles og males



I hallen står mange moduler ...



Rør og el monteres i tak, vegger og gulv



Kjøkken og bad settes inn i modulene på fabrikk



Byggeplassen er klar til å ta imot moduler



Modulene heises på plass



Det går fort



**Styret på befaring under monteringen
noen timer, med taket på**



Nesten ferdig montert på bare



Det ferdige produkt med fasader montert på byggeplass.

Annestad

Det neste prosjektet vårt var Annestad. Det var det virkelig store prosjektet som vi hadde fått med på kjøpet. 1 200 boliger skulle det bygges her. Av disse skulle 90% være utleieboliger og bare 10% bostadsrett (borettslag). Kommunen forutsatte at alle de første 300-400 boligene som ble bygget skulle være utleieboliger. Det var mangel på utleieboliger i Malmø, så risikoen for at de ikke skulle bli leid ut var lav. I 2003 forutsatte kommunen at vi ikke skulle leie ut til høyere priser enn 1 000 SEK/m². Da vi var ferdige med modulene til Ridskolan, gikk vi straks over til å produsere moduler til første byggetrinn på Annestad. Byggene var både tegnet og detaljprosjektert for fabrikkbygging av Peter Brobergs arkitektselskap Landskronagruppen AB. Detaljplanene for de 600 første boligene på Annestad var godkjent allerede i 2002.

Den 24. oktober 2003 var det en stor seremoni på Annestad. Vi hadde satt opp de to første modulene til det første bygget på Bunkeflostrand. De utgjorde den første leiligheten i gavlen av den første blokken. Peter Broberg var en kjent mann i Sverige, og en av hans venner var den svenske boligministeren, som var fra Malmø. I tillegg møtte hele den politiske og administrative ledelsen i Malmø by. Boligminister Lars Erik Lövdén stor for snorklippingen og erklærte byggeriet på Annestad for startet. Stor optimisme rådde hos oss alle.



Bilde: Snorklipping. Fra venstre: Martin Mæland, professor Peter Broberg og den svenske Bostadsminister Lars Erik Lövdén.



STÅLPÆLER. På slike stålpæler på byggeplassen skal modulene monteres.

OBOS-boliger i Malmö

Den svenske boligministeren kastet glans over arrangementet da OBOS har startet sin storutbygging i Annestad nær brofestet til Öresundforbindelsen. Her skal det i bygges om lag 1200 boliger hvor OBOS tester ut sitt nye konsept for boligmoduler.

for å være fullt ferdig når produksjonen tok til, kommenterer Rundmo.

Biltransport

De ferdige modulene er nær fire meter brede og varierer i lengde fra fire til 11,5 meter. Vekten ligger mellom 5 og 7 tonn. Før modulene forlater fabrikkene får de tredd over seg en transporthette som blir produsert i Kina. Modulene heises opp på biler, og dette skjer kontrollert ved hjelp av heisekrokar montert på stålrammene i hvert hjørne. Bilen er utstyrt med henger og kjører nattetid tre sammen i kolonne. Et slikt lass blir da på seks moduler som vanligvis utgjør tre leiligheter.

De nærmere 60 arbeiderne slipper å stå ute i regn og blåst. Her finner vi montører, men også tømmere og fagfolk fra mekanisk industri. ■

Utbyggingen skal skje i form av fire såkalte stadsbyer. Hver stadsby består av 8-9 kvartaler med hver 40-50 leiligheter. Området for de to første stadsbyene er ferdig regulert, mens reguleringsarbeidet pågår for de to siste hvor det også kan inngå et hotell og næringsbygg nærmest E6.

Området ligger både vakker og sentralt til 4-5 kilometer fra byen. Mange av boligene vil få en flott utsikt mot Öresund og den smekre broforbindelsen som ligger om lag 500 meter unna. Nærområdet er bebygget med villaer og rekkehus, og kommunen er i gang med å opparbeide et parkområde i tilknytning til boligområdet.

Utleieboliger

De to første stadsbyene består hovedsakelig av utleieleiligheter, såkalte hyreretter, mens to kvartaler skal utbygges med bostadsrätter som best kan sammenlignes med borettslag. Det er offentlig prisre-



VELKOMMEN. Konsernsjef Martin Mæland og viseadm. direktør Arvid Sveen i OBOS ønsker velkommen til byggestart for selskapets store utbygging på Annestad i Malmö med utsikt til Öresund.

gulering for svenske utleieleiligheter. Malmö kommune har for utleieboligene diktert et pristak pr. kvadratmeter som er tatt inn i festekontrakten med OBOS.

– Det er ikke mulig med dagens

byggekostnader å bygge rimelig nok til å få til en utleievirksomhet i balanse. Derfor er vi avhengig av offentlige bidrag i form av tilskudd og momsreduksjon samtidig som

(Fortsetter neste side)

ALTIMA TOTALKONSEPT
Moduler - Elektro - Adkomst - Forskaling
Alt på ett sted, med ett kontaktpunkt.

www.altima.no

ALTIMA

Kapitalbehov.

Da vi kjøpte Open House høsten 2002 hadde vi beregnet at vi hadde et kapitalbehov på 50 millioner kroner. Våren 2003 innvilget styret en ramme på 80 millioner kroner. Det viste seg snart å heller ikke være nok. Allerede i november 2003 måtte vi tilbake til styret for å be om økte rammer. Styret innvilget en total ramme til egenkapital, lån til datterselskaper og garantirammer til bankene, for bl.a. byggelån, på til sammen 180 millioner kroner.

Stadig nye utfordringer

De husleiene vi fikk ved å leie ut på Annestad viste å ikke være høye nok til å forrente byggekostnadene. Men den lave leien vi kunne ta, etter den avtalen Stensrud & co hadde inngått med kommunen, ble markedsverdien på byggene lavere enn byggekostnadene. Hovedgrunnen til at Stensrud & Co fikk tildelt de flotte tomtene på Annestad var nettopp at han lovet kommunen så lave husleier. I sin optimisme trodde han nok at de skulle bygge enda billigere enn det som viste seg å være mulig. For hvert prosjekt vi ferdigstilte måtte vi derfor ta en nedskrivning på differansen mellom byggekost og markedspris. Det ble noen millioner for hvert bygg.

Byggene ble heller ikke feilfrie. Det ble stadig oppdaget nye detaljer som måtte forbedres. Vi måtte selv være totalentreprenør for byggene. Ingen ville ha ansvaret for å sy sammen et bygg med mange underentreprenører og mange nye og ukjente måter å sette opp boligblokker på. Våre bygg varierte fra to til fire etasjer i høyden. Våre moduler var svært sårbare for regnvær. De var pakket i plast på fabrikken og kunne transporteres i all slags vær. Men når de skulle heises på plass måtte de «kles av». Det kunne bare skje i oppholdsvær. Og til slutt måtte vi få på plass taket i en fart. For i Malmø regner det mye, og stort sett på tvers, på grunn av mye vind.

Lave byggekostnader – tross alt

Men samtidig så vi at vi tross alt produserte rimelige boliger. De boligene vi bygget i Malmø i de ca. seks årene vi holdt på der, kostet mellom 18 000 SEK/m² for de første og enkleste byggene vi satte opp i 2003 og opp til 23 000 SEK/m² for de siste borettslagsboligene produsert i 2008. De siste hadde adskillig bedre standard både innvendig og utvendig. Tomtene på Annestad var festet av Malmø kommune. Malmø kommune dekket også en større del av kostnadene til infrastruktur enn det f.eks. Oslo kommune gjorde. I Norge lå

produksjonskostnadene for en bolig i 2006, eksklusiv tomt på ca. 28 000 - 30 000 kr/m². Omregnet fra svenske penger, (kurs den gang ca. 0,85 for en svensk krone), bygget vi boliger mellom 7 000 og 10 000 kroner billigere per kvadratmeter i Sverige enn i Norge. En slik reduksjon i byggekostnadene måtte vi også prøve å få til i Norge. Grunnen til at vi satset i Sverige var nettopp at vi var svært opptatt av hvordan vi kunne få til å redusere byggekostnadene.

Open House eksporteres til Norge.

Hele hensikten med vår satsing på Open House, var å prøve å gjøre noe med de høye byggekostnadene. Vi bestemte oss derfor for å prøve det nye systemet på første byggetrinn i Kværnerbyen, det såkalte felt E2, senere omdøpt til Turbinen borettslag. Prosjektet hadde 166 leiligheter og var 8 etasjer høyt. PEAB fikk kontrakten basert på en tinglyst avtale som fulgte med da vi kjøpte Kværnerbyen. (Se foran om kjøpet av Kværnerbyen). Ledelsen i PEAB var i utgangspunktet positiv til å prøve nye byggemetoder, men staben var ikke det. De prisene vi fikk fra dem var på et helt annet og høyere nivå, enn de vi selv hadde når vi bygget i Malmø. Totalentreprisen fra PEAB, var alene på ca. 23 000 kr/m² og vi endte med en total byggekostnad på 30 000 kr/m². Vi beregnet oss en mindre margin enn vanlig, for å kunne legge boligene ut til salg for 33 000 kr/m². Selv om dette var høyere priser enn vi hadde håpet på, var dette svært rimelige priser for boliger så sentrumsnært. Vi var svært opptatt av å få en god start på salget i Kværnerbyen. Hvis kom skjevt ut fra hoppet og fikk en feil befolkningssammensetning i Kværnerbyen fra starten, kunne det bli vanskelig å selge de neste 1 600 boligene. Det beste tiltaket for å få en variert befolkningssammensetning, var å selge så attraktive boliger at folk måtte ha til dels lang ansiennitet for å få kjøpt en bolig. Gode byboliger og attraktive priser viste seg å virke. Salgsmøtene ble en stor suksess. Jeg var tilstede på begge. Det var moro se unge mennesker, - og dem var det mange av, - som ved hjelp av ansienniteten til mor eller bestemor, fikk tildelt sin drømmebolig. Det var flere som danset nedover midtgangen etter at de vært på scenen og fått valgt sin leilighet. Her gikk mange boligdrømmer i oppfyllelse.

Byggingen ble startet i oktober 2006 og skulle de skulle være ferdige før jul året etter. Tidsskjemaet holdt sånn noenlunde. Men ellers var det mange feil. Vi lurte på om PEAB saboterte oss. Det var et slit å få dem til å rette opp de mest elementære feil. Men å bygge med moduler i 8 etasjer var også en utfordring. I Malmø hadde vi bare bygget i 4 etasjer. Det var mange utbedringer som måtte gjøres. Vi fikk også en kraftig sprekk på innkjøpet av baderomskabinene. Dett var midt i verste tiden før finanskrisen. Alle leverandører satte opp prisene sine kraftig. Bare på

baderomskabinene, som fabrikken vår i Arløv hadde kjøpt inn, for å sette inn i våre egne moduler, fikk vi en ekstraregning på mange millioner. Totalt sett tapte vi mange millioner på dette prosjektet. Men vi fikk en god start i Kværnerbyen.

Vår konklusjon var allikevel at vi ikke ville bygge flere bygg på 8 etasjer med modulene våre. Vi så stadig etter flere prosjekter der vi kunne bruke konseptet fra Open House i Norge. Men flate tomter, der man bare kan grave vekk jorden, slik som i Malmø, er ikke vanlig i Oslo. Turbinene borettslag ble derfor det eneste prosjektet vårt i Norge.

Vi blir sakte bedre.

Etter å ha bygget 300 utleieboliger på Annestad hadde vi rett til å forhandle avtalen med Malmø kommune. Det gjorde vi. Vi fikk ikke til noen vesentlig endring i leienivåene, men vi klarte å øke boligantallet på Annestad fra 1 200 til 1 500. Ved nærmere ettersyn av planene hadde vi sett at dette var mulig uten å ødelegge kvaliteten i prosjektet. Og alle de 300 flere boligene kunne bygges som borettslag. Dvs. at vi kunne øke antall borettslagsboliger fra 120 til 420. Borettslagsboliger kunne på den tiden selges med en mye høyere margin enn det vi vant med i Norge. Det var slik den svenske modellen virket. Kommunene tildelte tomteområder etter et «buty contest»-system. Utleieboliger ble forutsatt bygget uten fortjeneste eller med tap. Dette fikk man anledning til å ta igjen ved å selge borettslagsboliger med god fortjeneste.

Nå fikk vi muligheten til å selge borettslagsboliger til markedspris. Vi fikk også til forbedringer og effektivisering i fabrikken. Det første byggeriet på Annestad hadde en drøss med forskjellige typer moduler. Det ble ingen effektiv fabrikkproduksjon av å lage mange ulike typer moduler. Man fikk ingen repetisjonseffekt. Alle vet at hvis man kjøper to eller flere flatpakkede møbler fra IKEA, så setter man sammen møbel nr. 2 og 3, mye raskere enn nr. 1. Den typen effektivisering fikk vi ikke til med mange ulike moduler. Peter Broberg hadde ikke tenkt på produktivitet da han utviklet systemet. Han var mest opptatt av at systemet kunne brukes til å produsere mange ulike typer hus og leiligheter.

Vi kom etter hvert i gang med boligprosjekter der antall forskjellige moduler ble sterkt redusert. Modulene fikk også gradvis bedre løsninger og bedre kvalitet.

Men vi kom for sent i gang.

Da vi gjorde opp status ved årsskiftet 2007/2008 kom vi til at byggekostnadene i Sverige i tradisjonelt byggeri var omtrent like med våre byggekostnader. Da hadde vi ikke vunnet så mye likevel.

Renteøkning og finanskrise.

I 2007 og 2008 skjedde det mange renteøkninger både i Norge og Sverige for å dempe temperaturen i økonomien. Frem til 2007 hadde vi, som nevnt foran, store prisøkninger hos stort sett alle leverandører til byggeindustrien. I Norge gjennomførte sentralbanksjef Svein Gjedrem 14 små, men hyppige renteøkninger. Vi så at det hjalp. Etterspørselen etter boliger avtok utover i hele 2007 og 2008. Produksjonstakten i fabrikken ble etter hvert adskillig høyere enn salgstakten.

På Annestad hadde vi bygget borettslagsboliger nærmest på en slags spekulasjon. I Open House systemet var det vanskelig å forhåndsselge boligene. På grunn av den lange planleggingstiden måtte innkjøp til fabrikken gjøres lenge før man produserte modulene. Så skulle modulene produseres. Deretter kom den såkalt korte byggetiden ute på selve byggeplassen. Salget av boligene startet som regel en stund før man startet byggingen på byggeplass. Men da var store deler av byggekostnadene allerede påløpt, og byggeriet var i praksis umulig å stoppe. Ved årsskiftet 2007/2008 stoppet vi planlegging og innkjøp til nye prosjekter.

I februar 2008 kom jeg at fabrikken i Arløv ikke lenger hadde noen fremtid. Den måtte nedlegges. Den 18. februar tok styret i OBOS dette til etterretning. Vi satte av 50 millioner kroner ekstra i regnskapet for 2007 til å dekke avviklingskostnadene. Konsernregnskapet til OBOS ble allikevel så godt at det ble tidenes beste.

Jeg stod på en krakk i fabrikken og meddelte arbeiderne at vi dessverre var nødt for å legge ned fabrikken. Den avtalte oppsigelsestiden for arbeiderne i fabrikken varierte fra 14 dager til en måned. Vi var kommet til at vi ville være mer rause enn det. De fleste fikk lønn i tre måneder mot å opptre lojalt i avviklingen. Etter å ha fortalt forsamlingen på ca. 130 mann om vår beslutning (av disse var 99 fast ansatt), fikk jeg utrolig nok applaus. Alle hadde nok sett at vi ikke solgte nok boliger og de var fornøyd med at vi ga dem lengre oppsigelsestid. For øvrig så stilte den svenske arbeidsformidlingen opp på en imponerende og forbilledlig måte.

I september 2008 gikk Lehman Brothers konkurs og finanskrisen satte for alvor inn. Da var det greit at fabrikken allerede var avviklet. Vi reduserte staben til 10 personer og hadde et håp om å få bygget resten av Annestad med tradisjonelt byggeri når tidene bedret seg. Men i Sverige, og spesielt på Annestad, tok det lang før markedet kom tilbake. Etter hvert ble derfor staben redusert til fire personer. Disse bygget flere mindre prosjekter og de leverte positive resultater. Men resten av Annestad fikk vi ikke bygget ut i min tid.

Vi kom levende fra Open House-eventyret

Totalt bygget OBOS nærmere 1 300 boliger i Sverige, hvorav over 1 217 på Annestad. I tillegg ble det produsert moduler til 161 boliger i Kværnerbyen. Av disse boligene var alle på Ridskolan i Helsingborg allerede solgt i 2005.

Da vi la ned fabrikken eide vi 750 utleieboliger på Annestad. I tillegg hadde vi 54 usolgte borettslagsboliger, som vi også leide ut. I 2010 solgte vi alle utleieboligene og de usolgte borettslagsboligene fra OBOS Nye Hjem AS (ONH) til OBOS Forretningsbygg AS (OFB). ONH var ekspert på å utvikle og bygge boliger, ikke å forvalte dem. OFB hadde mer erfaring i på forvalte bygg, både næringsbygg og boliger.

De neste årene sank renten og dermed yielden (avkastningskravet) på næringseiendom. I Sverige anses utleieboliger som næringseiendom. I 2013 solgte vi alle de ca. 800 boligene i Sverige. Det ga en gevinst på nærmere 120 millioner kroner.

I 2014 laget økonomidirektør Oddbjørn Uppsata en oversikt til styret over de historiske resultatene i Sverige. Den viste at vi hadde tapt til sammen 48 millioner kroner etter skatt fra 2002 til og med 2013. Men vi hadde et skattemessig fremførbart underskudd i Open House Production, dvs. fabrikken, på hele 196 millioner kroner. Etter mange og langvarige diskusjoner med Skattemyndighetene fikk vi i 2016 tilbake 60 millioner kroner av for mye betalt skatt.

Dermed endte hele vårt svenske eventyr i pluss. Og i 2014 begynte vi på ny frisk i Sverige ved kjøpet av Block Watne. Våre tre-fire medarbeidere i Malmø ble da slått sammen med det som fra da av ble hetende OBOS Sverige.

Sluttord

Foran har jeg skrevet om noen av de sakene som vi har jobbet med i OBOS i de vel 35 årene jeg jobbet her. Det har selvsagt vært en mengde andre saker som har opptatt oss innen alle virksomhetsområdene til OBOS gjennom alle disse årene. Det har jeg ikke hatt tid til å gå inn på.

Jeg skulle gjerne ha skrevet noe om alle folkene som jeg har jobbet sammen med i OBOS, og hvordan vi har klart å utvikle bedriften til å bli en av Norges største og beste.

Jeg har helt fra jeg begynte vært opptatt av kompetanse og kultur. I 1980 hadde 80% av de ansatte kun 7-årig Folkeskole. Vi var ingen kompetansebedrift. Den kulturen vi hadde i OBOS da jeg startet var heller ikke akkurat kommersiell eller servicevennlig. Den måtte vi endre for å overleve.

Men den sosiale kulturen i OBOS var både sterk og god. Som vår prosjektleder Per Andersen uttrykte det da han gikk av med pensjon og takket for seg: «I OBOS har Martin passet på pengene og Betty (Grønset) på det sosiale». Og slik har det nesten vært. Betty og mange andre har bidratt til et utrolig sterkt og godt sosialt miljø. Det er det jeg savner mest etter å ha sluttet i bedriften.

