

Temahefte for prosjekt Nye boligkvaliteter

Selvbygging

– byggfellesskap, beboergrupper og egeninnsats



Kolofon:

Selvbygging – byggfellesskap, beboergrupper og egeninnsats
© Plan- og bygningsetaten i Oslo
Oslo, august 2021

Temaheftet er utarbeidet i prosjektet Nye boligkvaliteter under avdeling for områdeutvikling.

Styringsgruppe for prosjektet Nye boligkvaliteter er: avdelingsdirektør Erik Simensen fra Husbanken region øst, seniorkonsulent Mariken Vinje fra Eiendom- og byfornyelsesetaten, avdelingsdirektør Andreas Vaa Bermann og enhetsleder Arne Bergsgard i Plan- og bygningsetaten.

Forord

Temaheftet om selvbygging er en av flere publikasjoner som utgis av Plan- og bygningsetaten i Oslo kommune, gjennom prosjektet Nye boligkvaliteter i avdeling for områdeutvikling. I styringsgruppen sitter representanter fra Husbanken og Eiendom- og byfornyelsesetaten i tillegg til Plan- og bygningsetaten.

Nye boligkvaliteter har som mål å bidra til variasjon og mangfold i boligbyggingen i Oslo. I Byrådsplattformen 2019–2023 står det blant annet at man ønsker flere og mer varierte boliger over hele byen, og at kommunen skal «jobbe for flere boliger tilpasset nye og alternative boformer, som kompaktboliger, kollektiv- og generasjonsboliger, selvbygging og by-økologiske prosjekter [...]».

Temaheftet skal bidra til et felles språk og en felles forståelse av begreper og boligkonsepter. Prosjektet skal gi råd basert på erfaringene fra andre prosjekter, slik at det blir enklere for byggfellesskaper å etablere seg i fremtiden.

Målgruppen for temaheftet er deg som er nysgjerrig på byggfellesskaper eller selvbyggerprosjekter, enten fordi du har lyst til å bygge din fremtidige bolig, eller fordi du arbeider med boligspørsmål eller boligproduksjon. Temaheftet kan være nyttig både for initiativtagere, for dialogen mellom beboergrupper og utbyggere, og for dialogen mellom partene i plan- og byggesaksbehandlingen.

Temaheftet er utarbeidet av prosjektleder for Nye boligkvaliteter, Oda Ellensdatter Solberg. Frank Båtbukt har bidratt med tekst, innspill og underlagsmateriale. Takk også til Staffan Schartner, Arild Eriksen, Silje Erøy Sollien og Heidi Lundbakk for gjennomlesning og kommentarer.

Oslo, august 2021

Innhold

Forord..... **2**

Innhold **4**

Innledning **5**

1. Hva er selvbygging? **6**

Selvbygging før og nå 8

Byggfellesskap og beboergrupper – beboere tar selv byggherrerol-
len, eller deler den med andre..... 10

Initiativ..... 11

Planleggingsfasen..... 12

Byggefasen – selvbygging med egeninnsats 13

Selvbygging som byutviklingsstrategi 14

Fakta og uttrykk..... 17

Fordeler med selvbygging **18**

2. Eksempelprosjekter..... **20**

Amstelløft..... 22

Vallastaden 36

Svalin 50

Copper Lane 64

Glashütte Alt-Stralau..... 76

3. Tips! **90**

Tips til byggfellesskaper **92**

1 Danne en gruppe 94

2 Prosess 96

3 Fagpersoner 100

4 Finne en tomt 102

5 Organisasjonsform 104

6 Lån og finansiering 106

7 Byggefasen 110

8 Eieform 112

Hva kan kommuner gjøre?..... **114**

1 Målet med selvbygging..... 116

2 Kunnskap, veiledning og nettverk 118

3 Finansiering av fellesarealene 120

Hva kan utbygger gjøre?..... **122**

1 Partnerskap 124

2 Medvirkning 126

3 Skallkonsept eller delvis egeninnsats..... 128

Tabell over organisasjonsformer og eieformer **130**

Litteraturliste..... **132**

Innledning

Dette temaheftet handler om selvbygging – byggfellesskaper, beboergrupper og egeninnsats. Forrige temahefte handlet om sosiale boformer – boliger med deling og nabofellesskap. Det var hovedvekt på bofellesskapsmodellen, som er fullverdige boenheter med fellesrom i nær tilknytning. En sosial boform beskriver en arkitektur som tilrettelegger for samarbeid og fellesskap, og måten beboere interagerer etter at bygningen er oppført. Selvbygging derimot er et samlebegrep som handler om hvordan fremtidige beboere deltar og påvirker fasene før boligene er klare: fra initiativ til planlegging og byggefase. Det er ikke nødvendigvis overlapp mellom prosjekter med selvbygging og prosjekter organisert som en sosial boform. Men vi ser at mange selvbyggere ønsker seg fellesrom, og at mange bofellesskaper har blitt til ved sterk involvering fra fremtidige beboere.

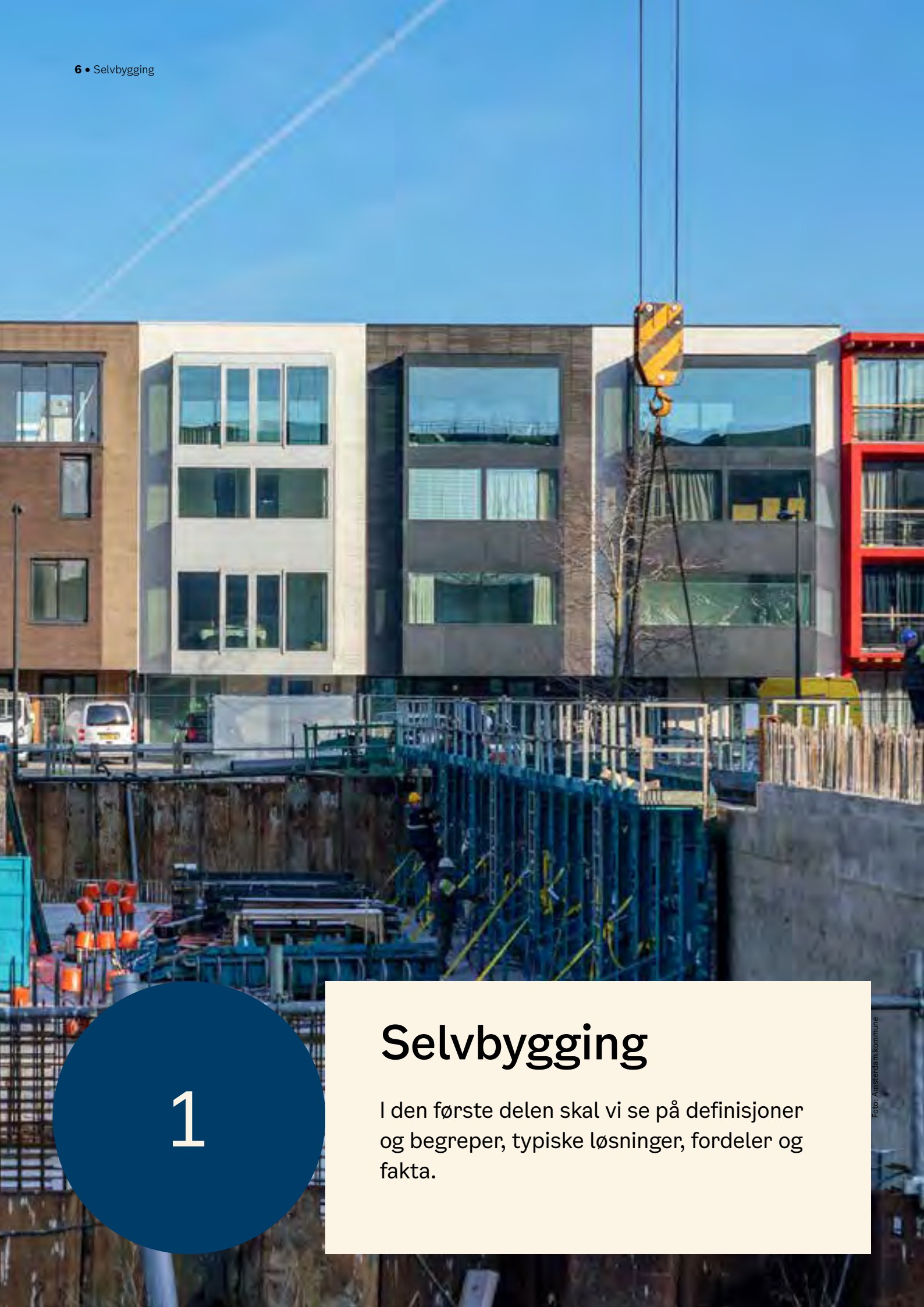
Vi tror at selvbygging kan være ett av flere bidrag for å skape en mer mangfoldig by, og større variasjon i boliger og boligtyper. Ved å tilrettelegge for ulike byggherrer som har behov for ulike tomtestørrelser, tror vi at en ønsket variasjon kan oppstå. Boliger skapt av byggfellesskaper og beboergrupper leverer typisk godt på familieboliger med høy kvalitet og innovative og miljøvennlige løsninger. Boligene kjennetegnes også blant annet av høy stabilitet i beboergruppen og engasjement i nærmiljøet.

Fordi hvert prosjekt er unikt og har ulike forutsetninger, gir vi ikke ut en veileder som gir én fasit på hvordan prosessen skal være. Vi skal vise eksempler på noen boligprosjekter som har blitt til av byggfellesskap eller beboergrupper, og med varierende grad av egeninnsats i byggefasen. Prosjektene har forskjellige omstendigheter, har fått ulik grad av tilrettelegging fra kommunen, og har blitt til med varierende grad av involvering fra de fremtidige beboerne.

Temaheftet har tre deler:
Del 1 består av en generell innføring i hva vi mener med selvbygging. Her definerer vi begreper og viser noen eksempler.
Del 2 er en eksempelsamling hvor vi går nøyere inn på fem boligprosjekter med ulike grader av selvbygging. Prosjektene har noen likhetstrekk, men bruker ulike metoder for å oppnå målet om inkluderende, rimelige og sosiale boliger. Vi ønsker med dette både å inspirere, men også skape et felles grunnlag for en drøfting av hvilke metoder vi ønsker og har mulighet til å implementere i Oslo.
Del 3 er konkrete tips og en huskeliste for deg/dere som vil lage et byggfellesskap. I tillegg er det tre ting vi mener kommunene kan gjøre, og tre ting utbyggere kan bidra med for å gi beboere større innflytelse på sine fremtidige boliger.

Referanser blir angitt som hovedkilder for hele kapitler, og som fotnoter der fakta eller tekst er hentet direkte fra en kilde. På slutten finner du også en litteraturliste.

God lesning!



Selvbygging

I den første delen skal vi se på definisjoner og begreper, typiske løsninger, fordeler og fakta.

1

Hva er selvbygging?

Selvbygging er et samlebegrep som kan deles inn i flere underkategorier. En individuell *selvbygger* er en byggherre¹ som har ansvar for oppføringen av sin egen bolig, mens et *byggfellesskap*² er flere selvbyggere som deler på byggherrerollen. Grupper av fremtidige beboere som ikke har byggherreansvaret, men likevel deltar aktivt i utviklingen, kan vi kalle en *beboergruppe*. En beboergruppe kan delta ved å enten ta initiativ til et prosjekt, eller delta i planleggings- eller byggefasen. Der hvor beboere deltar i selve byggingen av sin egen bolig, vil vi spesifisere dette som *egeninnsats i byggefasen*.

Involvering	Initieringsfasen	Planleggingsfasen	Byggefasen
ingen til lav	Initiert av eksterne parter	Prosess i regi av utenforstående	Nøkkelferdig levering fra entreprenør
lav til middels	Delvis initiert av beboer eller eksternt part	Prosess delvis i regi av utenforstående	Beboerne bygger deler av boligen selv
middels til høy	Initiert av beboere	Prosess i regi av beboerne	Beboerne bygger selv

Skjemaet viser de tre hovedfasene fra initiativ til ferdig bygg. Selvbyggere kan være initiativtagere, delta i planleggingsfasen og/eller byggefasen. I den andre dimensjonen ser vi selvbyggernes grad av deltagelse i hver enkelt fase, fra ingen til høy grad av deltagelse. Noen prosjekter har høy grad av deltagelse fra fremtidige beboere fra start til slutt, mens i andre prosjekter deltar de fremtidige beboerne kun i deler av prosessen.

I forkant av prosessen kan det være tilrettelegging fra stat og kommune, og etter at bygget står klart, kan det være samarbeid om drift. Dersom boligkomplekset har fellesrom i tilknytning til boligene og beboerne samhandler i hverdagen, kalles det bofellesskap. Svært mange bofellesskap har blitt til på initiativ fra en beboergruppe eller byggfellesskap. Les mer om bofellesskap i temaheftet om sosiale boformer.

Hovedkilder for del 1:
Båttbukt, Frank. 2016. Selvbygger i by – Selvbygging som verktøy for boligbygging og byutvikling. Masteroppgave i urbanisme, AHO
Lundbakk, Heidi. 2020. Selvbygging og boligutvikling i by. Masteroppgave i eiendomsutvikling og -forvaltning, NTNU.
Eriksen Skjæaa arkitekter. 2016. Pollen no 3 – Gjør det selv. Pollen forlag.
1. En byggherre er den som bestiller og betaler for oppføringen av et bygg. <https://sn.no/byggherre>.
2. Byggfellesskap er oversatt fra det tyske begrepet baugemeinschaften. Båttbukt, Frank. 2016. Selvbygger i by – Selvbygging som verktøy for boligbygging og byutvikling. Masteroppgave i urbanisme, AHO (s. 11)

Selvbygging før og nå

Før i tiden var de fleste selvbyggere. De var sin egen byggherre og initierte, planla og utførte i stor grad også arbeidet selv. Folk hadde kunnskap og evner til å bygge sine egne hus, som ofte var beskjedne boliger på landet, med få krav og enkle tekniske løsninger. Selvbygging var ikke uvanlig i byer heller. I Oslo sentrum ble murtvengen innført i 1624, og byggingen måtte bli profesjonalisert. Utenfor bygrensene bygget folk fortsatt trehus selv, og småhusområder som Telthusbakken og Rodeløkka er eksempler som står der den dag i dag. I etterkrigstiden brukte både OBOS og USBL selvbygging med egeninnsats aktivt i prosjektene sine for å få ned byggekostnadene. Det var gjerne trehusbebyggelse som to- til firemannsboliger utenfor sentrum. Boligbyggelagene forlot selvbyggerstrategien etter hvert som teknologien muliggjorde effektiv masseproduksjon av boligblokker. I tillegg bygger vi gjerne høyere og tettere i urbane situasjoner, og dette stiller høyere krav til profesjonalitet enn for småhusbebyggelse.

Selvbygging gir fortsatt assosiasjoner til hva som skjer i byggefasen, men det er mer hensiktsmessig å skille mellom hvilke faser i prosessen fremtidige beboere deltar i: fra initiativ til planlegging og til byggefasen. Vi kan altså heller snakke om grader av selvbygging. Vi kjenner til få flerbolig-prosjekter i Norge hvor beboerne har hatt en høy grad av selvbygging i alle tre fasene. Selegrend utenfor Bergen er et slikt eksempel, hvor fremtidige beboere både initierte, planla og gjorde egeninnsats i byggefasen. I neste prosjekt laget av de samme initiativtagere gikk de bort fra denne modellen og brukte mindre selvbygging med egeninnsats etter tilbakemeldinger fra den første gruppen.

Foto: © OBOS



Over: I etterkrigstiden fikk OBOS og USBL oppført flere boligprosjekter i Oslo, gjennom egeninnsats fra selvbyggere. Her er et byggelag i gang med dugnadsarbeid ved oppføringen av Soltoppen på Lambertseter i Oslo.

Under: Telthusbakken ble bygget på herreløst land som var for bratt for jordbruk. I Oslo er det mange slike områder hvor fattige satte opp boligene selv, og noen tok med seg laftehus fra landsbygda. Bygrensen ble gradvis flyttet utover, og trehusbebyggelsen ble innlemmet i byen. I forkant av utvidelser var det gjerne hektisk byggevirksomhet rett utenfor grensen.

Foto: © Hans Emil Erichsen / Oslo Museum



Foto: © Einar Wahlstrøm

Over: Syv av ti eneboliger er oppført av individuelle byggherrer, med varierende grad av egeninnsats. På bildet er en selvbygger i Hovden i ferd med å ferdigstille huset sitt med en stor grad av egeninnsats. Huset er arkitekttegnet, og hovedkonstruksjonen er ferdigproduserte veggelementer montert av profesjonelle. Selvbyggeren gjør de indre arbeidene.

Foto: © Inger Margrethe Hvenekilde Seim



Over: Selegrend i Bergen fra 1976 er et sjeldent eksempel i Norge på et stort boligprosjekt som har blitt utviklet av et byggfellesskap som også hadde egeninnsats i byggefasen. Selegrend-bevegelsen Boligbyggelag ble stiftet av Edvard Vogt, professor i sosiologi, jurist, prest og aktivist. Sosialt mangfold var viktig i prosjektet, og ulike grupper ble kvotert inn.

Foto: © Beate Ullmann



Under: På Eiklandsberget i Kvinnherad gikk 13 familier sammen og planla et byggefelt. Prosjektet fikk lån fra Husbanken. I tillegg til å ta byggherrerollen ytet beboerne egeninnsats i byggefasen: rydding av tomt, støp av grunnmur, opparbeidelse av lekeplass og utearealer, takteking, maling og innvendige arbeider.



Foto: © Teigens fotoatelier

Over: I Blåbærstien (Oksval III-IV) på Nesodden ble representanter for beboerne brukt som en referansegruppe. Beboerne kunne velge ulike ferdigstillingsgrader på interiøret. Arkitektene ga instruksjon på plassen med kurs og veiledning. Hovedgrunnen for å tilrettelegge for selvbygging med egeninnsats var ikke å spare penger, men å få eierskap og individuell tilpasning.

Selvbyggerbegrepet i plan- og bygningsloven

Ordet selvbygger brukes både om en som har byggherreansvar, og en som har personlig juridisk ansvar som selvbygger. En selvbygger som er byggherre, er ansvarlig for å planlegge og oppføre prosjektet og tar alle viktige avgjørelser, som utforming og prosjektøkonomi. De fleste vi i dag omtaler som selvbyggere lar profesjonelle ta over ansvarsrettene, men beholder byggherrerollen selv.

En selvbygger i juridisk forstand er ifølge plan- og bygningsloven en person som søker om ansvarsrett som selvbygger. Ansvarsrett er rett til å påta seg bestemte oppgaver som krever tillatelse etter plan- og bygningsloven, som å søke, prosjektere eller utføre noe på et byggeprosjekt. Muligheten for ansvarsrett for en selvbygger gjelder kun et enkeltstående bygg til eget bruk, slik som enebolig og hytte. Det utelukker dermed blokkbebyggelse og andre småhus, som rekkehus eller tomannsbolig. Man kan søke om personlig ansvarsrett for alle fagområder, og yte en del egeninnsats i byggefasen, men det betyr ikke at man må, eller bør utføre alle arbeidsoppgavene selv. Man må også sannsynliggjøre at det blir gjennomført i henhold til regelverk, og knytte til seg den kompetansen man ikke har selv.

I plan- og bygningsloven benyttes begrepet *tiltakshaver* i stedet for byggherre. Plan- og bygningsloven §23-8, andre ledd: «*Departementet kan gi forskrift om at tiltakshaver kan bygge egen bolig og fritidsbolig, og om ansvarsregler og dokumentasjon i slike tilfeller.*»

Byggesaksforskriften § 6-8. Selvbygger: «*Kommunen kan godkjenne person for ansvarsrett som selvbygger av egen bolig eller fritidsbolig, uten hensyn til kravene til ansvarlige i kapitlene 9, 10 og 11, dersom personen sannsynliggjør at arbeidet godkjenningen gjelder, vil bli utført i samsvar med bestemmelser gitt i eller med hjemmel i plan- og bygningsloven. Ansvarsrett kan gis for funksjonene søker, prosjekterende og utførende for fagområder i tiltaksklasse 1.*»

Byggfellesskap og beboergrupper – beboere tar selv byggherrerollen, eller deler den med andre

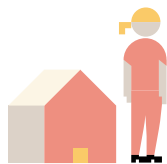
Et byggfellesskap er et organisert fellesskap av flere private byggherrer som sammen planlegger og oppfører boliger, og senere tar boligene i bruk. Det er altså en gruppe som går sammen om byggherrerollen for sine fremtidige boliger. Byggfellesskapet tar alle viktige avgjørelser selv, inkludert å ha siste ord om utformingen av bygget, og ha ansvar for økonomi og finansiering. Et byggfellesskap kan for eksempel knytte til seg en prosjektlos, eller en arkitekt som også bidrar inn i prosessen.

En beboergruppe er fremtidige beboere som er involvert i planleggingen av sine egne boliger. Mens et byggfellesskap tar byggherrerollen selv, kan beboergrupper dele eller overlate denne rollen til andre. I en beboergruppe vil beboernes grad av involvering variere fra prosjekt til prosjekt. Beboergruppen samarbeider gjerne med en utbygger. Det finnes flere modeller for ansvarsfordeling. Utbygger kan ta alt ansvar og risiko, men vi kjenner også til eksempler hvor utbygger og beboergruppe deler på risiko – og fortjeneste.

Innsatsen til byggfellesskaper og beboergrupper er i første rekke knyttet til prosessen før selve byggingen og i mindre grad til det faktiske byggearbeidet. Byggfellesskap og beboergrupper kan, i likhet med alle andre prosjekter, ha innslag av egeninnsats i byggefasen. For eksempel kan de føre opp bygningsdeler eller ferdigstille interiør som kan bygges uten ansvarsrett.

MANGE FORMER FOR SELVBYGGING

Fremtidige beboere er byggherre



Individuell selvbygger

En beboer er byggherre for én boenhet.



Byggfellesskap

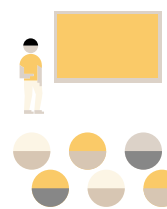
En beboergruppe er byggherre for flere boenheter.

Samarbeid mellom beboere og profesjonell aktør



Beboergruppe i partnerskap

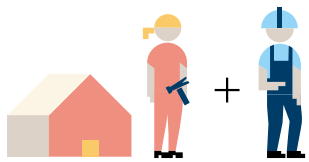
Beboergruppe som inngår partnerskap med utvikler (eller entreprenør).



Beboergruppe som medvirker

Beboergruppe deltar i en tett medvirkningsprosess med påvirkningsmulighet. Det kan være på eget initiativ eller invitert inn av utvikler.

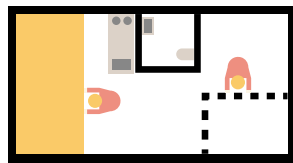
Beboere yter egeninnsats i byggefasen



Ill: PBE

Juridisk selvbygger

Privatpersoner kan søke om ansvarsrett som selvbygger i tiltaksklasse 1. Man må sannsynliggjøre egen kompetanse og knytte til seg kompetanse man selv ikke innehar.



Skallkonsept

Beboer utfører innvendige, ikke-søknadspliktige arbeider. Dette er arbeider som ikke krever ansvarsrett og som kan gjøres innenfor en boenhet etter ferdigattest.

Initiativ

Initiativet til prosjektet kan komme fra beboere selv, fra interessegrupper, fra utbygger, fra kommunen eller fra arkitekt eller annen fagperson. Man beskriver gjerne initiativ til et konkret boligprosjekt som tas av fremtidige beboere eller et nabolag som «nedenfra», og initiativ fra myndighetene eller profesjonelle utviklere som «ovenfra». Initiativ kan komme nedenfra både med og uten kommunal tilrettelegging eller tomtsalg rettet mot målgruppen.

I denne fasen er det viktig å danne en gruppe med beboere som vil forplikte seg til det videre arbeidet, og som blir enige om konsept og viktige føringer for planleggingsfasen.

Interessegruppeinitiert. Flere interessegrupper har skapt boligprosjekter med fremtidige beboere hentet fra sin egen medlemsmasse eller målgruppe. I Norge kjenner vi særlig til interessegrupper for å fremskaffe boliger for eldre. Et eksempel boligspareklubber for eldre, som har fått bygget en rekke prosjekter i Oslo på 80- og 90-tallet. En gruppe som er aktiv i dag er Grønt nabofellesskap (under) som vil bygge et bofellesskap med veganske verdier. Skisseprosjektet er tegnet av Fragment.



Ill: © Fragment/Aestetica

Utviklerinitiert. Utviklere, både kommersielle og ideelle aktører, kan ta initiativ til en prosess som samarbeider med fremtidige beboere i planleggingsprosessen. De kan også bygge med en ferdigstillingsgrad som tillater en del valg fra fremtidig beboere i planleggings- og byggeprosessen. Utviklere kan også rette seg mot en bestemt gruppe, som studenter, seniorer, unge i etableringsfasen eller lignende.



Foto: Oslo kommune

Arkitektinitiert. Mindre tomter er en anledning for mindre eller nyoppstartede arkitektkontorer til å skaffe seg oppdrag og få erfaring, eller for mer erfarne kontorer til å eksperimentere. Arkitektkontoret Zanderroth i Berlin har tatt det ett skritt lenger og startet sitt eget utviklingsselskap SmartHoming. Arkitektene tegner et forslag på en tomt, og SmartHoming får med seg beboere i et byggherrepartnerskap. Big Yard (under) er et av arkitektenes mest kjente byggfellesskapsprosjekter.



Foto: © Simon Menges

Kommunalt initiert. Kommunen kan ha prosjekter hvor beboere yter egeninnsats i byggefasen. Oslo kommune hadde en pilot for ti år siden (til venstre). Unge gjengangere som snart skulle ut av soning fikk lønn og rimeligere husleie i tre år for å pusse opp kondemnerte kommunale boliger. En tømmer hadde ansvar for et arbeidslag på fem personer. Å få eierskap til boligen var viktig, men enda viktigere var sysselsetting og et meningsfullt arbeid.



Beboerinitiert. Initiativet til et boligprosjekt kan komme fra beboerne selv. Slik som med Svalin i Roskilde (over), er det ofte en ildsjel eller en mindre gruppe som kjenner hverandre fra før, som er primus motor og driver frem prosjektet i begynnelsen. Beboergruppen hadde kontraktsfestet innflytelse på prosjektet, mens entreprenøren hadde det formelle byggherreansvaret.

Planleggingsfasen

I planleggingsfasen går et prosjekt fra drøm til virkelighet, eller legges urealisert i en skuff. Målet er gjerne å skape en bolig med gitte egenskaper eller kvaliteter man ellers har problemer med å finne i det ordinære boligmarkedet. Det er stor variasjon i hvor mye fremtidige beboere tar byggherreansvar og deltar i planleggingen under paraplybegrepet selvbygging. De fleste beboergrupper bidrar med egen kompetanse, ideer og erfaringer inn i prosjektet, og noen beboergrupper har prosess- og prosjektledere, byggeledere, arkitekter og revisorer blant fremtidige beboere. Det er likevel svært viktig å knytte til seg erfarne, profesjonelle aktører som kan rådgi gruppen.

Et byggfellesskap tar formelt byggherreansvar, med alt ansvar og risiko det innebærer. De planlegger prosjektet selv. For eksempel skaffer de avtale om tomt og finansiering og forhandler med entreprenør. Mange beboergrupper går i kompaniskap med profesjonelle utviklere for å senke risiko og lette arbeidet. Andre igjen setter bort byggherrerollen til en profesjonell utbygger eller en entreprenør mot å sikre seg en viss innflytelse på det ferdige resultatet. Utviklere eller kommunen kan også velge å invitere fremtidige beboere med i en tett medvirkningsprosess eller invitere til delt ansvar.

Modellen blir til sist en avveining mellom risiko, mulighet for finansiering og byggelån på egen hånd, størrelse og kompleksitet på prosjektet, kompetanse og tid til å yte egeninnsats, og endelig pris på boligene. Det finnes mange varianter av delt ansvar og grad av beboerinnflytelse i planleggingsfasen. Jo flere oppgaver gruppen setter bort, og jo mindre risiko de ønsker

Bølgen i Bergen er en beboergruppe som lenge hadde lett etter tomt for å bygge et prosjekt sammen. De opplevde gang på gang at utbyggerne var interessert i å snakke med dem, men at de kom for sent inn i prosessen til å kunne påvirke utformingen slik de ønsket. Etter et Bopilot-seminar i regi av Byarkitekten i Bergen, dialog med Bergen og Omegn Boligbyggelag og en artikkel i Bergens Tidende ble de kontaktet av en mindre utbygger, Heldal eiendom. Utbyggeren inviterte til samarbeid og hadde en passende tomt, som passet til gruppens ønsker. Nå gjenstår reguleringsprosess og utbygging.



Lange Eng er et bofellesskap i Danmark som ble til ved at beboerne organiserte seg som et byggfellesskap. Beboerne engasjerte selv alle profesjonelle aktører, skaffet tomt og finansiering og forhandlet med entreprenør. Midt under byggingen kom finanskrisen, og entreprenøren gikk konkurs underveis. Prosjektet ble likevel oppført i tråd med den ambisiøse tidsplanen. Bofellesskapet er tegnet av Dorte Mandrup arkitekten.

I Vindmøllebakken i Stavanger har beboerne påvirket i stor grad gjennom medvirkningsprosesser og planlegging. Gaining by Sharing var initiativtaker og prosjektutvikler, mens Solon eiendom var byggherre. I slike prosesser er det svært viktig med en tydelig forventningsavklaring mellom beboergruppen og de profesjonelle aktørene, og en enighet om hva gruppen kan påvirke. Dersom de profesjonelle aktørene har hele det økonomiske ansvaret, har de som regel også siste ord.



Foto: © Helen & Hard arkitekter

Under: Tambourgården av Selvaag i Oslo, tegnet av Espen Viksjø er et typisk skallkonsept hvor beboerne kjøpte et areal med dobbel takhøyde, som de kunne innrede og inndele i rom selv. Leiligheten kom med modulbad og et minimalt kjøkken, samt ferdig bærekonstruksjon til mellometasjen. Det var kø utenfor ved salgsstart, og folk hadde overnattet i sovepose. Beboerne har ansvar selv for å følge tekniske krav for utførelsen av arbeidet som er gjort med egeninnsats.



Foto: © Terje Agnalt

eller har mulighet til å ta, jo mindre er det å spare sammenlignet med å kjøpe ferdig bolig fra en boligutvikler. Det er først og fremst det manglende kravet til avkastning som gjør at byggfellesskap ofte får til rimeligere boliger enn profesjonelle utviklere. I tillegg kan prosjektkostnadene bli lavere ved hjelp av mye ulønnet dugnadsarbeid og egeninnsats i de ulike fasene. For de fleste beboergruppene er ikke en rimelig bolig et isolert mål i seg selv, men en bolig som har de kvalitetene man er ute etter til en pris man kan betale.

Byggefase – selvbygging med egeninnsats

I dette heftet kommer vi til å bruke begrepet egeninnsats i byggefase for å beskrive hvordan fremtidige beboere deltar i selve byggingen av sine egne boliger.

Svært mange enkeltstående selvbyggere, beboergrupper og byggfellesskaper bidrar hovedsakelig i initiativ- og planleggingsfasen, men får levert nøkkelferdig leilighet fra entreprenør. Andre får levert nøkkelferdig leilighet, men med visse tilvalg eller valgfrie planløsninger. Vi vet om selvbyggere som har bygget hele eller store deler av husene sine selv, med egeninnsats på dugnad. Dette er som regel småhusbebyggelse på maks to etasjer, men gjerne organisert i et byggefelt med like hus hvor byggingen har gått på dugnad, og man har hjulpet hverandre med oppgaver som krever flere hender eller en bestemt kompetanse.

Et skallkonsept er en «rå» leilighet hvor beboer kan bygge lettvegger og ferdigstille overflatene og interiøret. Entreprenør ferdigstiller yttervegger, bærekonstruksjon, etasjeskiller og etablerer brannceller. Inne i boenhetene er det kun opparbeidet alt som må være ansvarsbelagt, som bad og et minimalt kjøkken og lydisolasjon. Beboerne kan kjøpe «råbygget» etter ferdigattest, men vi kjenner også til prosjekter hvor beboerne er med i planleggingsfasen og selv kan velge ferdigstillingsgraden. I eksempelsamlingen, del 2, finner du Amstell loft og Amstelbest hvor beboerne kunne velge hvor mye egeninnsats de ville yte. En lav ferdigstillingsgrad ved ombygging av eksisterende bygninger kan også omtales som skallkonsepter.

Over: De fem rekkehusene på Svartlamoen i Trondheim har en høy grad av egeninnsats i byggefase. Det ble initiert av Nøysom arkitekter i samarbeid med boligstiftelsen Svartlamon, men planlagt og bygget av beboerne selv. Profesjonelle bygget bærekonstruksjonen, men alt interiør og yttervegger har beboerne bygget. Husene har blitt svært rimelige, både på grunn av egeninnsats og gjenbruksmaterialer, men også fordi de har fått mange unntak fra krav. Svartlamon kan du lese mer om i temaheftet om byøkologi.

Selvbygging som byutviklingsstrategi

Uten noe kommunal tilrettelegging har beboerinitierte prosjekter begrensede muligheter for å realiseres, spesielt i pressområder som Oslo hvor det er kamp om byggbare tomter. Noen modeller som inkluderer grader av selvbygging, kan fint gjennomføres av utbyggere, eller ved en samarbeidsform mellom fremtidige beboere og profesjonelle. Kjente eksempler er å tilrettelegge for noe egeninnsats i byggefasen via salg av skallkonspeter og invitere beboergrupper inn i en forpliktende medvirkningsprosess i planleggingsfasen. Man kan også inngå kompaniskap og tilby å utvikle en konkret tomt sammen med grupper som har et initiativ eller en idé. For å gjøre det lettere for et byggfellesskap å gjennomføre prosjektet, kan kommunene tilrettelegge prosessen med regulering og salg av tomter tilpasset denne målgruppen. Noen har krav om botid, og at det er et visst antall fremtidige beboere som søker på tomten, mens andre kommuner har ingen krav til beboerdeltagelse og har åpen budrunde. Vi gjennomgår nå de vanligste grunnene kommuner kan ha for å gjøre en ekstra innsats for beboerdrevne boligprosjekter.

► **Forhindre monoton utforming.** En variasjon i type byggherrer kan være med på å skape en variert bebyggelse og motvirke monotoni i gateløpet. Områder tilrettelagt for byggfellesskaper med mindre tomter, har ofte stor arkitektonisk variasjon, og variasjon i boligtyper og boformer. Kommunen kan dele opp og selge mindre tomter der kommunen har større arealer for salg. En arkitektonisk variasjon kan også detaljreguleres med bestemmelser om ulik fasadeutforming, men et mangfold av byggherrer kan gi et arkitektonisk mangfold.

► **Sette i gang utvikling i markedssvake områder.** Vi ser mange eksempler på at kommunen selger tomter til selvbyggere i områder hvor det er lite interesse fra utbyggere. Slik kan kommunen bidra til fortgang i utviklingen av steder de ønsker utbygd, og hvor man har arealer.

Under: Bakgård i Tübingen. Siden 80-tallet har mange tyske byer laget egne programmer for å tilrettelegge for byggfellesskap i urbane strøk. Det har blitt et viktig supplement til tradisjonell boligbygging. Tübingen og Freiburg er foregangsbyer som har brukt byggfellesskaper aktivt for å drive boligutbygging i hele bydeler.

Foto: © Frank Båtbukt



Hamburg har hatt et program for byggfellesskaper som har pågått i 30 år og med mål om at 20 % av boligbyggingen skal være i regi av byggfellesskaper. Kommunen gjør dette fordi de vil skape gode boliger og støtte opp om lokalmiljøet. Lokalt engasjement og sosiale kriterier vektes ved tildeling av tomt. I tillegg er det formelle kriterier: Man må kjenne til konseptet, kunne håndtere byggeprosessen, ha tilknyttet arkitekt og ha finansiering i orden. Kommunen har fire ansatte som jobber med tilrettelegging i en egen avdeling, og kommunen stiller i tillegg krav til en profesjonell *prosjektlos*.

Under: Esmarchstrasse 3 av Kaden Klingbeil Architekten. Berlin har over 100 prosjekter utviklet av byggfellesskaper siden tidlig på 2000-tallet. Mange barnefamilier har sett selvbygging som en mulighet til å utforme sin egen leilighet og bli boende i byen. Byen selger til beste prosjekt, med en fast pris og en fleksibel regulering.



Foto: © Bernd Borchardt



Foto: © Roskilde kommune

Over: Roskilde kommune har tilrettelagt for bofellesskaper i over 30 år. Det er landlige utbyggingsområder som selges som storparseller i stedet for oppdelt i eneboligtomter. I begynnelsen når prisene er lave og det er lite fortjeneste å hente, er det mest selvgrodde grupper som er interessert, mens dette snur når området modnes.

Under: Amsterdam kommune har svært mange tomter tilrettelagt for ulike former for urban selvbygging. Store kvartaler deles i mindre tomter, og større områder tilrettelegges for rekkehus. Vi ser her Marc Koehler Architects' Superlofts, som kombinerer rekkehus og kvartalsstruktur med «åpen bygning» (se faktaboks). Superloftkonseptet kan oppskaleres og skal bli bygget med samarbeidspartnere i mange europeiske byer.



Foto: © Amsterdam kommune

Selvbyggerne er gjerne villig til å bygge i områder hvor det er tilgang på rimelige tomter, samtidig som de har et høyt ambisjonsnivå for egen bolig. Slik kan de bli et trekkplaster for nye investeringer i fremtiden. Denne strategien er brukt i mange andre europeiske land, men svært lite i Norge.

► **Bidra til byliv og nærmiljø.** Mange selvbyggerprosjekter i by tilbyr lokaler for utleie i liten skala, og lokaler til å drive egen virksomhet. Dette skaper også et mangfold i tilbudet av næringslokaler. Kommunen kan selge en tomt, eller leie ut et eksisterende bygg med en konkurranse om beste konsept som bidrar med noe positivt til nærmiljøet eller til bylivet. Konsepter vi har sett vunnet, kan være både næringslokaler og lokaler for lokalsamfunnet. Dette kan målrettes til områder med levekårsutfordringer. For å tilrettelegge ekstra for stabile bomiljøer kan lokal tilknytning telle positivt, og man kan knytte til seg lokale ressurspersoner som kjenner nabolaget i juryen.

Eksempler på hva kommunen kan gjøre:

- Opprette en fast kontaktperson eller en gruppe i kommunens administrasjon som bidrar med veiledning.
- Øke kunnskapsnivået og bidra med underlagsinformasjon, veileder for prosessen, og eksempler på gode kontrakter og vedtekter.
- Ha en modell for regulering og salg av kommunale tomter. Tomtene må ikke være for store, og salgsprosessen må være tilpasset denne målgruppen.
- Bidra med utlånslokale til samlinger og informasjonsmøter.
- Knytte sammen og formidle kontakt mellom initiativtagere og profesjonelle, for eksempel ved en nettside eller regelmessige treff.



Ill: © DRMA AS

Over: Rollag kommune har valgt en annerledes salgsprosess for en boligregulert tomt. De har fått tegnet ut skisseprosjektet «Konglene i Rollag», som består av en samling små hus som er plassert skånsomt i naturlige omgivelser, med minst mulig sprenging og trefelling. Det er også planlagt et grendehus. Kommunen har jobbet med sosiale medier og nettverk for å tiltrekke seg beboere, og 400 personer har skrevet seg på interesselisten.

- **Stabile bomiljøer.** Grupper som har planlagt boligene sammen, har ofte en motivasjon om å bli boende lenge og blir sammensveisede i løpet av prosessen. Dette legger forholdene til rette for en god videre drift og samarbeid, og et nabo fellesskap hvor man kjenner hverandre godt, og hvor få flytter. Det er mange kommuner som bruker selvbygging som en måte å skape bedre sosial miks. Det er spesielt barnefamilier som ofte er tiltrukket av denne måten å skaffe seg bolig på.
- **Rimeligere boliger.** Rimeligere boliger er mulig dersom beboerne gjør egeninnsats i planleggings- og byggefasen. Kommunen kan kombinere boligutvikling til kostpris med veiledet egeninnsats i byggefasen for å gjøre det enda rimeligere.
- **Skaffe flere folk, eller flere boliger.** En annen motivasjon for å tilrettelegge for selvbyggere eller beboergrupper er å skaffe flere innbyggere, noe som er særlig aktuelt for små kommuner. Ved å tilby tilrettelagte tomter kan man tiltrekke seg folk som i utgangspunktet ikke har tilknytning til kommunen, men som ønsker å utforme sin egen bolig. I større byer kan selvbyggere bidra til at det blir bygget flere boliger, ved at de også kan finne små tomter interessante.

Under: Svartlamon i Trondheim bruker en vid palett av selvbygging. Prosjektet er initiert av beboere som okkuperte det forfalne og rivningsklare området. Kommunen har tilrettelagt og formalisert samarbeidet med Svartlamon boligstiftelse og regulert til byøkologisk forsøksområde. Verdien på egeninnsatsen har kommunen estimert til 900 000 kr årlig.¹



Foto: Stavanger utvikling KF

Over: Stavanger kommune har senket byggekostnaden med omtrent 200 000 kr for førstegangskjøpere ved hjelp av egeninnsats i byggefasen. Ved å ta kostpris for selve boligutviklingen, blir den totale besparelsen for den enkelte kjøper mellom 500 000 og 700 000 kr sammenlignet med tilsvarende bolig. Der Stavanger tidligere bygget småhus hvor beboerne deltok i bygging av grunnmur, gulv- og malerarbeider samt innredning av underetasje, skal de nå ha høyere utnyttelse. Derfor blir egeninnsats i byggefasen begrenset til innenfor egen boenhet. Beboere må bo der i minst fem år for å kunne selge videre til markedspris.²



Foto: Svartlamon boligstiftelse

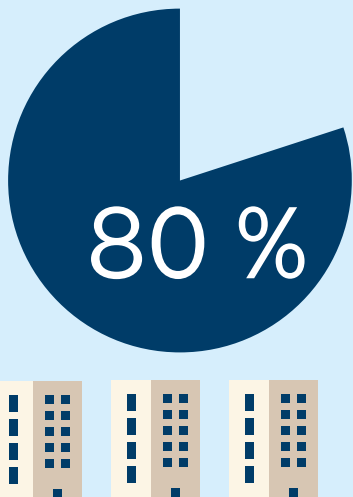


Foto: Svartlamon boligstiftelse

Under: Vinnerprosjektet av Reinventing Cities, «Recipe for future living» på Stovner. Reinventing Cities er en internasjonal konkurranse der storbyer (C40 - Cities Climate Leadership Group) over hele verden jobber for å nå Paris-avtalens mål om klimagassutslipp. Utviklerteam får mulighet til å delta med sine konsepter, som må innfri flere kriterier. Kriteriene er blant annet sosial- og miljømessig bærekraft, som skal sikre høy kvalitet i et ellers markedssvakt område. Oslo kommune deltok i konkurransen i 2018 med to tomter, og det pågår nå en salgsprosess med vinnerteamene.



Illustrasjon © IMIGO og Median



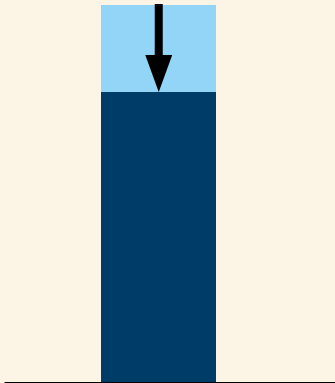
Mer mangfold av byggherrer

Nesten 80 % av boligene i Oslo bygges av de tre største utbyggerne. Ifølge konkurransetilsynet gir dette store svingninger i boligmarkedet ved konjunktur- endringer i økonomien, og standardiserte løsninger. Gjennom selvbygging kan kommunene tilrettelegge for at flere innbyggere og små og mellomstore utviklere får innpass i boligbyggingen. Flere typer aktører kan bidra til et større mangfold av boligtyper og større variasjon og innovasjon.³

N. John Habraken og Open Building

Habraken ga i 1962 ut boken «Supports: An alternative to mass housing» som startet bevegelsen for økt bruker- og beboermedvirkning i masseproduserte flerboligbygg. Ideen om en «åpen bygning» innebærer å dele bygningene i to hoveddeler: støtte og fyll (supports and infill). Støtten er bærekonstruksjon og opplegg for infrastruktur og er permanent. Innimellom støtten kan beboerne fylle inn interiør og planløsning selv. Bygningen er åpen og fleksibel for personlige preferanser og endringer over tid.

Et nettverk av nederlandske arkitekter driver Open Building Society som skal videreføre Habrakens prinsipper om støtte og fyll.⁵



Tyske byggfellesskapsprosjekter har vist seg å være 10–30 % billigere enn sammenlignbare objekter.⁴

Prosjektlos

En prosjektlos er byggfellesskapets representant og prosessleder. Les mer om prosjektlos i del 3, under kapittel om fagpersoner.

Norge – et selvbyggerland

- Omtrent 70 % av alle eneboliger i Norge er oppført av individuelle byggherrer.
- 21 % av dem oppgir at det har tegnet huset selv. Resten er fordelt på arkitekttegnede hus, ferdighus og tilpassede ferdighus. I snitt har de hatt 1000 timer med egeninnsats.
- Selvbyggerne var først og fremst motivert av at de:
- fikk mulighet til å påvirke materialbruk, farger, planløsning og standard (91 %)
- ønsket å utforme boligen selv (89 %)
- fikk mulighet til å gjøre noe egeninnsats på boligen (67 %)²

Ankerbyggherre

I Tübingen deler de ut tomter i to omganger. Først velger kommunen et antall «ankerbyggherrer», gjerne en for hvert kvartal. Ankerbyggherrene har som oppgave å ta ansvar for felles tiltak som garasje eller å opparbeide uteområdet. De er gjerne kommersielle boligutviklere, kommunale boligforetak eller økonomisk sterke byggfellesskaper med en erfaren prosjektleder.¹

I Norge kan man prøve ut å benytte tilsvarende metode for å oppfylle forpliktelsene i utbyggingsavtalene. Selvbyggerne kan gi et kontantbidrag til ankerbyggherren som bygger ut infrastruktur og andre felles forpliktelser i utbyggingsavtalen.

1. Trondheim kommune. 2016. Evaluering av Trondheim kommunens involvering på Svartlamoen.
2. Lundbakk, Heidi. 2020. Selvbygging og boligutvikling i by. Masteroppgave i eiendomsutvikling og -forvaltning, NTNU.

1. Boverket. 2018. Byggemaskiner som en del i bostadsförsörjningen. Rapportnummer: 2018:32 (s. 46)
2. Bartlindhaug, Rolf og Ruud, Marit Ekne. 2008. Beboernes tilfredshet med nybygde boliger. NIBR-rapport 2008:14
3. Konkurransetilsynet. 2015. Konkurransen i boligutviklingsmarkedet.
4. Kärnqvist, Lone og Plewe, Saskia. 2009. Byggrupper - Byggrupper: Gjennomføring av klimavenlig og bæredygtig byutvikling gjennom brukerdrivet og -styrt planlægning. COWI.
5. Les mer på: <https://www.openbuilding.co/> og <https://www.habraken.com/>

Fordeler med å bygge i fellesskap

Høy kvalitet

Som selvbygger har du muligheten til å bygge med et langsiktig perspektiv. Du kan velge miljøvennlige løsninger og kvalitetsmaterialer som krever mindre vedlikehold. Begge deler er økonomisk for beboere på sikt.

Amstell loft har holdbare materialer som eldes med verdighet.
Foto: © Philip Dujardin



Tilpasning og medbestemmelse

Å ha reelle valgmuligheter og medbestemmelsesrett er en svært viktig drivkraft bak mange selvbyggerprosjekter. Som selvbygger kan du tilpasse boligen til egne behov, og legge pengene i de kvalitetene man er opptatt av.

Foto: © Amsterdam kommune

Bomiljø

Selvbyggerprosjekter kjennetegnes av stabile bomiljøer og at få flytter. Prosessen har en stor del av æren, fordi den skaper sammensveisede grupper som varer lenge etter byggeprosessen er over.

Kvartal i Tübingen.
Foto: © Frank Båtbukt



Uutnyttede muligheter

Selvbyggere er gode på å utnytte muligheter som profesjonelle finner ulønnsomme på grunn av beliggenhet, lav utnyttelse eller behov for spesialtilpasning. Du kan se etter muligheter i markedssvake områder, ta i bruk eksisterende bygninger eller utnytte innfilltomter og andre småtomter som ikke egner seg for masseprodusert boligbygging.

For Glashütte Alt-Stralau var det en byggegruppe som så bygget sitt potensial og reddet med det et kulturminne fra riving.
Foto: © Udo Meinel



Lavere pris

Selvbyggerprosjekter har et potensial til å gi rimeligere boliger. Selvbyggere kutter først og fremst kostnader ved at det ikke er profittkrav i prosjektene, og ved å ta hele, eller deler av risikoen. Egeninnsats i planleggingsfasen eller byggefasen kan også bidra til at du kan få en rimeligere bolig

Interior på en av rekkehusene på Svartlamoen. Hver av husholdningene fikk et interiorbudsjett på 50 000 kr. Over tid, med egeninnsats og noe gratis materialer kom de i mål.
Foto: © Line Anda Dalmar

Nabolag

Erfaringer fra byggfellesskap viser at de ikke bare utvikler et tett fellesskap til gruppen de bygger sammen med, men også til naboer. Du som både er en byggherre og beboer har egeninteresse i å skape et prosjekt som også bidrar til et godt nabolag.

R50 – cohousing sitt fellesrom i første etasje vender ut mot gaten, er halveis nedsenket, og er åpent for nabolag og offentlig bruk i tillegg til å være fellesrom for beboere. .
Arkitektur: ifau und Jesko Fezer | Heide & von Beckerath Foto: © Andrew Alberts



Noen vellykkede eksempler

Hvordan eksemplene er valgt ut

Vi har valgt ut en rekke prosjekter som er interessante på grunn av beboernes innsats, og fordi de viser forskjellige kommunale strategier og ulik grad av tilrettelegging. Vi har prioritert prosjekter som er relativt nye, og som ligger i fortrinnsvis Skandinavia og

siden Nord-Europa. I noen av prosjektene, som i Roskilde og i Amsterdam, har kommunen en klar strategi for tilrettelegging av tomter og veiledning for byggfellesskaper. Mens andre eksempler, som i London, har prosjektet blitt til på tross av, heller enn på grunn av, kommunal innsats.

Fellestrekk og variasjon

Vi tar for oss prosjekter som er tatt frem av, tilrettelagt for, eller utarbeidet av beboergrupper og byggfellesskaper. De har ulike initiativtagere og ulike grader av deltagelse i både planleggings- og byggefasen. De har ulik grad av tetthet og forskjellige typologier. De fleste prosjektene er i urbane situasjoner, men vi har tatt med ett prosjekt med småhus hvor en gruppe har planlagt boligene sammen.

Noen av prosjektene hadde aldri blitt til hvis ikke det var for at byggherren hadde en motivasjon for å eksperimentere, eller for å lage kvalitetsboliger for eget bruk.

Hvilke vurderinger vi har gjort

Vi har gjort en kvantitativ studie av eksempelvis størrelse, utnyttelse, leilighetssammensetning og byggekostnad. Vi har også fått et anslag av hva beboergruppene og byggfellesskapene har spart, sammenlignet med å kjøpe en tilsvarende nøkkelferdig bolig.

Selve prosjektet blir beskrevet i tre skalaer: område, prosjekt og planløsning. I tillegg ser vi på de tre dimensjonene for bærekraft: sosial, miljømessig og økonomisk bærekraft. Prosessen beskrives gjennom fire faser: kommunal tilrettelegging, initiativ, planlegging og bygging. I den grad det er særlig samarbeid om drift etter at bygget står klart, blir dette også beskrevet.

Til sist tar vi opp viktige læringspunkter. Det kan være problemstillinger om bokvalitet, eller om prosjektet har andre forutsetninger som kanskje vanskeliggjør et lignende prosjekt i Oslo. Det kan være økonomiske betraktninger, sosiale normer eller organisering og regelverk.

For hvert eksempelprosjekt beskriver vi først om det har vært noen tilrettelegging eller støtte fra det offentlige. Fargen beskriver grad av deltagelse og innflytelse fra fremtidige beboere i de ulike fasene: initiativ, planleggings- og byggefasen.

Ingen til lav

Lav til medium

Medium til høy

2

Eksempelprosjekter

Noter til faktasidene for hvert prosjekt.

Vi tar forbehold om at andre land kan beregne arealet anderledes enn vi regner BRA i Norge. Opplysninger om areal er hentet inn fra de ulike prosjektene, men ikke kontrollert og målt etter vår beregningsmodell for grad av utnyttning. Der vi vet at de regner annerledes, er dette beskrevet.

Prosjektfakta

Sted og år

Amsterdam
2014

Nøkkeltall

Tomteareal

0,36 daa

Byggherre

Bouwgroep Amstell loft

Initiativtager

WE architecten i samarbeid med en gruppe fremtidige beboere

Prosjekterende

Arkitekt: WE architecten
Entreprenør: VanBekkum BV

Organisasjonsform

CPO Amstell loft er en «vereniging», en forening

Entrepriseform

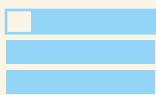
Generalentreprise

Byggekostnad

3,4 mill euro

Tomteutnyttelse

285 %



Etasjer

4 (8)



Antall boenheter og størrelser

7 stk.

grunnflate 84–158 m²

Kostnad sammenlignet med tilsvarende

-10 %¹

Fellesrom og nabolagstilbud

Felles takterrasse

Snittstørrelse m² leilighet

150 m²

M

Kvartalsstruktur

Leilighetsfordeling

Over 80 m² BRA 100 %

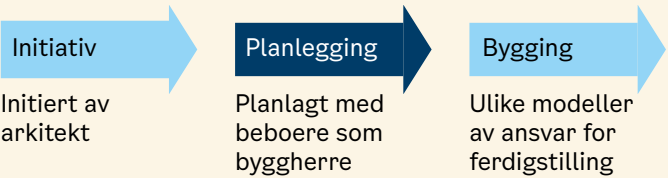
Tilrettelegging eller finansiering

Kommunal tilrettelegging ved regulering og salg av tomter. Amstell loft fikk relativt rimelig tomt fordi det var et prøveprosjekt. Amstell best hadde andre forutsetninger og fikk en høy tomtkost.

Egen tverrfaglig gruppe i kommunen, kartverktøy med tomter og interesselister.

Grad av beboerinvolvering

Arkitektene er initiativtager og får tidlig med seg en gruppe. I planleggingsprosessen tar beboere viktige avgjørelser ordner finansiering og er byggherre. Beboerne stod siden fritt til å planlegge og eventuelt bygge sin egen planløsning og interiør.



1. Arkitektens anslag om vanlig besparelse for byggfellesskaper. Amstell loft hadde høyere fortjeneste på grunn av at tomten og byggekostnaden på det tidspunktet var rimeligere, mens Amstell best hadde lavere fortjeneste på grunn av endrende omstendigheter i tomte- og entreprisekostnad.

Kilder for kapittelet:

Intervju med Wouter van Alebeek og Erik de Vries i WE architecten.

Båtbukt, Frank. 2016. Selvbygging som verktøy for boligbygging og byutvikling. Masteroppgave i urbanisme, AHO (s. 80-130)

Gemeente Amsterdam. 2014. Van kavel tot stad. Zelfbouw in Amsterdam. Plan Amsterdam.

Kärnekull, Kerstin og Rydén, Jan. 2020. Bygg- och bostadsskaper i Nederländerna. Divercity. Hentet fra www.divercity.se.

Amstell loft

Amstell loft og Amstell best i Amsterdam ligger i samme bydel, i samme kvartal, og er tegnet av samme arkitekter, men utviklet med syv års mellomrom. Begge er initiert av WE architecten i samarbeid med en gruppe fremtidige beboere. Gjennom å se på forskjeller og likheter mellom disse to prosjektene ser vi tydelig forskjell på den ytre påvirkningen på selvbyggerprosjekter. Kommunens tilrettelegging for byggfellesskaper har blitt profesjonalisert og strømlinjeformet. Mens Amstell loft ble til i kjølvannet av finanskrisen, ble Amstell best til under høykonjunktur. De økonomiske omstendighetene har hatt innvirkning på både gruppedynamikk, prisnivå og resultat.



Foto: © Philip Dujardin

Arkitektur

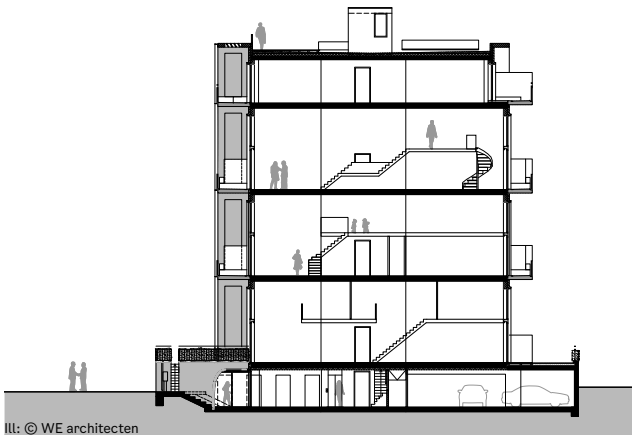
Område

Amstelkwartier er et utviklingsområde langs elven Amstel i Amsterdam. Det er en av de siste store kommunalt eide områdene i Amsterdam, som ble kjøpt opp, planlagt og festet bort av kommunen. Området er planlagt med kvartalsstruktur. Kvartalene er delt inn i mindre parseller som er tilrettelagt for flere typer byggherrer. De minste tomtene er for individuelle byggherrer som kan bygge et høyt og smalt rekkehus. De litt større tomtene er tilrettelagt for mellomstore byggfellesskaper som samarbeider med en profesjonell aktør, og de største er for utbyggere som siden får med seg beboere og deler risikoen. Et hovedmål med dette er å få et mangfold, både i arkitektur, boligtyper og beboere.

Under: Nøye utvalgte materialer i inngangspartiet. Felles inngang til heis og trapperom ligger noen trinn lavere enn gateplan.

Over til høyre: Snitt gjennom bygningen hvor man tydelig ser variasjonen i mellometasjene.

Nede til høyre: Vinduene er delt inn med flere åpningsbare felter, for fleksibel plassering av gulv og vegger.



Til venstre: Amstelbest har inngang rett fra fortauet. Garasjeport er integrert i fasaden.

Under til høyre: Amstelbest i kvartalsstruktur.



Til venstre: Kvartalet hvor både Amstell loft og Amstelbest ligger. De minste tomtene er tilrettelagt for individuelle selvbyggere, og de største tomtene er tilrettelagt for store utviklere. Amstell loft (C3) og Amstelbest (B1) er begge tomt i mellomstørrelsen.

Prosjekt

Amstell loft har tre av fire etasjer med dobbel takhøyde innvendig, med mulighet for å bygge en mellometasje. Dette gir en stor fleksibilitet, blant annet for endrede familiekonstellasjoner. Bygningskroppen er 17 m dyp, men med 5,5 m høyde under taket og høye vinduer slipper solen til langt inn i bygningen. Fjerde etasje er en vanlig etasjehøyde. Arkene, de avrundede vinduene i fasaden, synliggjør at det er doble etasjehøyder innvendig. Samtidig er det lagt opp til at vindusflaten kan deles opp dersom man bygger skillevegger eller gulv. Dette skaper fleksibilitet til å lett flytte innervegger og variere antall og størrelsen på rom, og hvor man vil ha ekstra luft over hodet. Muligheten å tilpasse leilighetene gjør at det samme volumet kan passe for ulike familietyper, og det er både single, par og barnefamilier, både unge og eldre som har funnet seg til rette.

Amstelbest har tre leiligheter etter samme utforming som Amstell loft, med dobbel høyde og dyp bygningskropp. Men ettersom bygningen ligger på et hjørne, har leilighetene med vinduer på tre sider blitt kun på ett plan, og de kalles «panoramahus». Det finnes seks av disse. Leiligheten i første etasje skiller seg ut med et tolv m langt vindusparti ut mot hagen.

Planløsninger

Adkomsten fra gaten til Amstell loft er noen trappetrinn ned til en felles hall med boder og inngang til garasje. Det er lagt opp til en løfteplattform for fremtidige behov, men i dag er det trinnfri adkomst via garasjen. Trapperom og heis og tekniske føringer er plassert midt i bygget og ender opp i et takoppbygg til felles takterrasse. Det er kun laget etasjeskille og inngang fra trapperommet til det nedre planet i hver leilighet. På denne måten er det vanskelig å seksjonere og selge videre to mindre boliger.

Det er svært stor variasjon i planløsninger, funksjoner og materialitet i de ulike leilighetene. Samtlige av leilighetene med dobbel takhøyde har benyttet muligheten til å ha det delvis åpnet i andre etasje. En leilighet er kombinert bolig og atelier for en kunster, mens en annen har blitt til en familiebolig med mange soverom. Mange har valgt å legge soverommene bak mot gården og oppholdsrommene foran ut mot elven. En av beboerne har benyttet den doble takhøyden til å opprette et midlertidig treningsrom, mens han venter på at treningssentrene skal åpne igjen etter pandemien. I en leilighet er det et amfi som går gjennom hele leiligheten og skaper flere nivåer med lagring, bad, baderom og soverom under. Kommunen krevde ikke samlet ferdigattest, men den enkelte kunne søke etter hvert som leilighetene stod klare.

Til venstre: Leiligheten har blitt tilpasset til bolig og studio for en kunster.

I midten: En funksjonell familiebolig med mange soverom.

Til høyre: Beboerne har designet og bygget et amfi som deler leiligheten i to diagonalt. Under det laveste punktet finnes lagringsplass og bad, og under det høyeste punktet ligger soverommet.



Foto: © Philip Dujardin



Foto: © Philip Dujardin



Foto: © Philip Dujardin



Foto: © Valentina Buonanno



Foto: © Valentina Buonanno

Til venstre: Leilighet i Amstebest med dobbel høyde på etasjene.

Over: «Panoramaleilighet» med store vindusflater som slipper inn lys fra tre himmelretninger.

Bærekraft

Sosial bærekraft

Ved å tilrettelegge for selvbyggere legger man også opp til sterkere medbestemmelse og engasjement fra innbyggerne. I dette tilfellet har de fremtidige beboerne fått innflytelse på utformingen av felles boligkompleks. De har hele ansvaret for utformingen av sin egen bolig, og hatt ansvar for gjennomføring og økonomi. I både Amstell loft og Amstelbest er det etablert et godt naboskap. Prosessen gruppene har gått gjennom, er i seg selv et element som skaper samhold. Det er foreløpig ikke noen som har flyttet ut, og fleksible planløsninger har ofte innvirkning på beboerstabiliteten, da man kan endre planløsningen etter skiftende familieforhold, preferanser og interesser. Høy flyttefrekvens brukes av mange som en indikator på lav sosial bærekraft. I begge prosjekter deler beboerne en felles takterrasse. Det er også et felles verksted i kjelleren på Amstell loft.

Miljømessig bærekraft

Amstell loft måtte knytte seg til fjernvarmenettet, som bruker spillvarme fra industri til oppvarming av bygg. Når Amstelbest ble bygget, var reglene endret etter en rettstvist, slik at byggfellesskapene kunne la være å knytte seg til fjernvarme dersom de viste en løsning som var bedre for miljøet enn fjernvarmenettet. Amstelbest har derfor geobrønner som varmer opp huset med jordvarme. Det er også lagt vekt på arkitektur og holdbare materialer som skal vare lenge og eldes vakkert.

Økonomisk bærekraft

Beboergruppene er satt sammen av folk med ulik bakgrunn, yrker og livssituasjon. Selv om det er både unge familier og folk med middels inntekt, er det ikke noen lavtlønte som har fått mulighet til å være med. De to prosjektene hadde derimot ulike økonomiske forutsetninger. Amstell loft ble til i etterdønningene av finanskrisen og bygget i et boligmarked i lavkonjunktur. Tomten ble solgt relativt rimelig av kommunen som en pilot, og gruppen fikk gode betingelser av entreprenørene som sårt trengte jobb.

Når Amstelbest skulle bygges syv år senere, så det annerledes ut. Både tomteprisen og entreprisekosten var nesten doblet. Dette gjorde at det ble svært små marginer i prisforskjellen mellom en nøkkelferdig leilighet i et nybygg fra en boligutvikler, og en selvutviklet leilighet av et byggfellesskap. Risikoen var rett og slett større for den enkelte, og gevinsten var mindre, eller fraværende. Dette gjorde beboergruppen ustabil, og det var mange som hoppet av og kom til underveis. Prisen ble til slutt på samme nivå som en ny leilighet fra en kommersiell utvikler i samme område. Til gjengjeld hadde bygget flere kvaliteter og personlige tilpasninger som man sjelden ser i standardisert masseprodusert boligbebyggelse, for en tilsvarende pris.

Beboerne i Amstell loft kunne ha solgt med solid fortjeneste med en gang, hvis de hadde ønsket. Amstelbest fikk ikke samme gode betingelser som Amstell loft, og fikk heller ikke stordriftsfordeler som en stor utvikler får. Arkitektene lurer i ettertid på om kommunen egentlig ville fått solgt tomten til en privat utvikler ettersom marginene var så små. Og så spør de seg hvor mye dyrere leilighetene ville blitt hvis en utvikler bygget med denne type materialkvalitet.

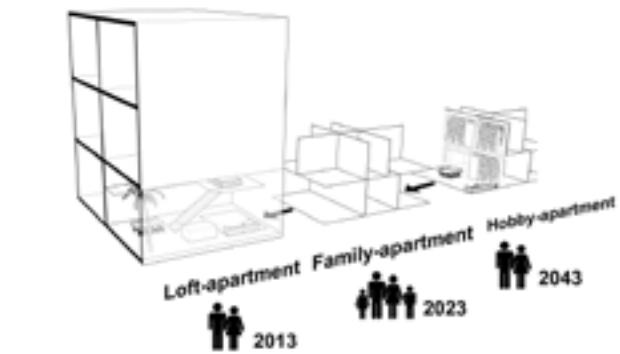


Foto: © Philip Dujardin

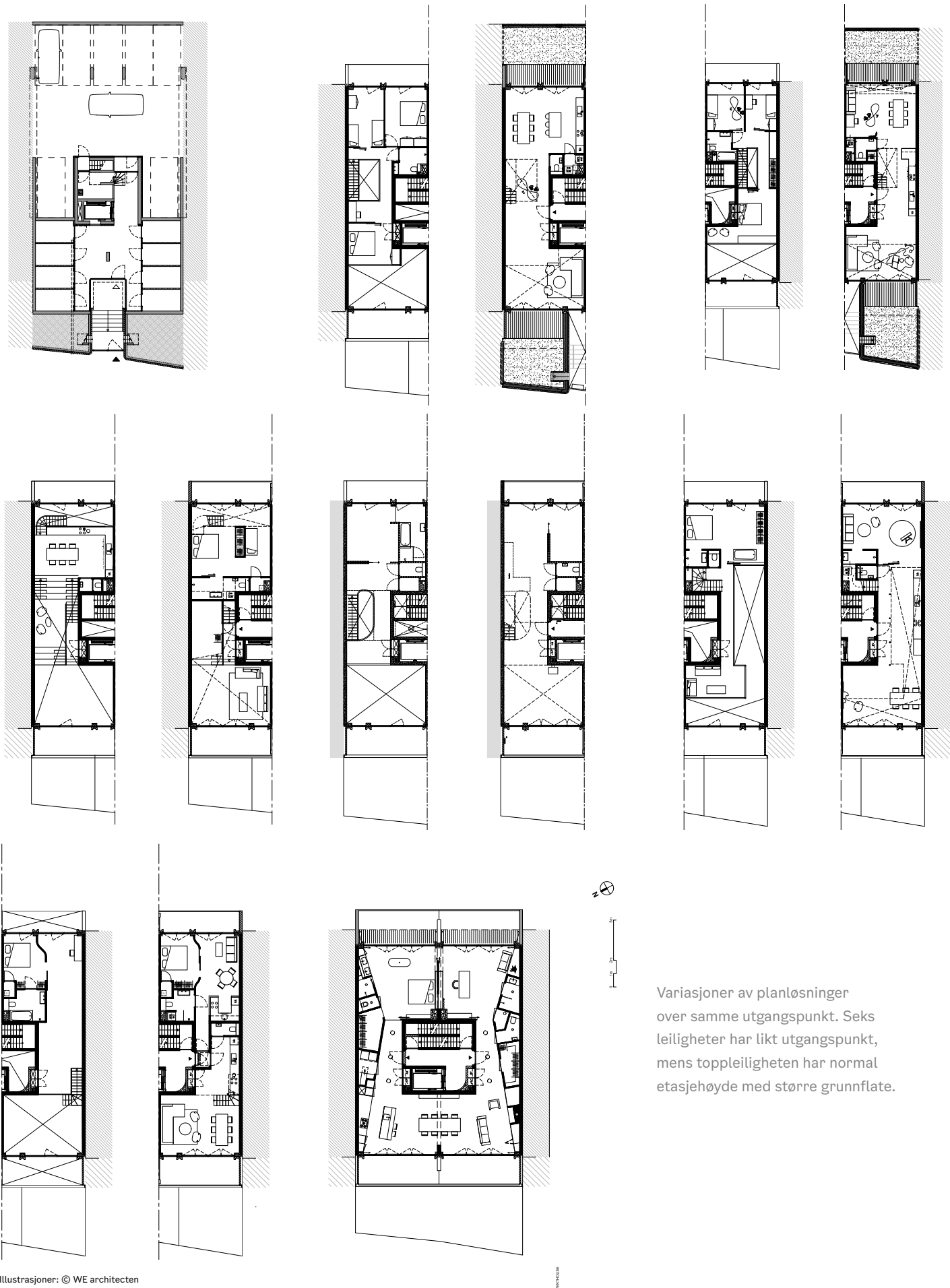


Foto: © Philip Dujardin

Over til venstre: Skallet kan tilpasses ulike leilighetstyper for ulike livsfaser.

Under til venstre: Inngangsparti med boder.

Over: Leilighetene har ulik tilnærming til grad og utforming av mellometasjen.



Illustrasjoner: © WE architecten

Variasjoner av planløsninger over samme utgangspunkt. Seks leiligheter har likt utgangspunkt, mens toppleiligheten har normal etasjehøyde med større grunnflate.

Prosess

Tilrettelegging

Nederland har ikke hatt tradisjon for å tilrettelegge for selvbygging i by. I Amsterdam var det for det første et politisk ønske, og kommunen opprettet et selvbyggerteam i sin administrasjon. For det andre var den økonomiske krisen så dyp i Nederland, at det var vanskelig å selge tomter til utviklere, så selvbygging ble en måte å sette i gang boligbyggingen på igjen.

En egen nettside med en kartløsning viser hvilke tomter som er tilgjengelig for selvbyggere. Et «tomtepass» hører til hver eiendom. Det er et dokument som beskriver og illustrerer hva man kan gjøre innenfor gjeldende regulering, og beskriver hvilke andre regler eller restriksjoner som gjelder for eiendommen. Hver fase av prosjektet blir presentert for kommunen, for å sjekke at det fortsatt er etter intensjonen og kommunens krav. Amsterdam har laget tomter for flere typer selvbygging og byggfellesskaper, målrettet for ulike størrelser og samarbeid.

Initiativ

WE architecten hadde nettopp startet sitt kontor og ønsket å finne en beboergruppe. De satte inn en annonse, hvor de fortalte at de ville ha et åpent møte på en bar i nærheten og forventet to til tre mulige beboere. Det kom nesten 40 personer, og halvparten av de som flyttet inn og fortsatt bor der ti år senere, kom fra denne opprinnelige gruppen. Syv år senere skulle man gjenta suksessen, men det ble en øyeåpner at omstendighetene spiller en så stor rolle. Etter syv år hadde alle utviklere også oppdaget beboergrupper, kommunen hadde laget mange flere regler og begynt å sile mulige prosjekter gjennom intervjuer. Tomteprisen og entreprisekosten hadde doblet seg, noe som førte til at gruppen var mer ustabil.

Ill: © Amsterdam kommune



Ulike kategorier for selvbygging:

- Individuell selvbygging, frittstående
- Individuell selvbygging, ved siden av hverandre
- Sammen i det små, 2–4 husstander
- Sammen i det store, minst 4 husstander
- Eksisterende bygning
- Sammen på vannet

Particulier opdrachtgeverschap. En selvbygger som bygger en enebolig, rekkehus eller byvilla. Selvbyggeren bestemmer selv hvor stor del av prosessen hun vil sette ut til arkitekt eller utvikler.

Collectief particulier opdrachtgeverschap. Et byggfellesskap som danner en juridisk enhet som i stor grad tar kontroll over prosessen og risikoen.

Medeopdrachtgeverschap. En beboergruppe som inngår gjensidig forpliktende samarbeid med en profesjonell aktør. Dette kan være en eiendomsutvikler, arkitekt eller entreprenør, og det er den profesjonelle parten som setter sammen gruppen. Prinsippet er at enkeltpersoner og profesjonelle utviklere har en lik posisjon der kontrollmuligheter og risiko er delt.

Kommunen velger hvem som får bygge

Kommunen velger gruppen, og denne prosessen kan ta et halvt år. Grup-pene melder sin interesse via et registreringsskjema. De som går videre skal levere et motivasjonsbrev, risikoanalyse og et utfylt intervjubrev. Før de velger en gruppe blir det gjennomført intervjuer med to av beboerne for å se på gjennomføringsevnenen. Den gruppen som vinner, skal levere dokumentasjon på mange temaer som sannsynliggjør realismen i prosjektet og kapasiteten til gruppen for å overholde blant annet tidsfrist og budsjett. Dersom opplegget ikke virker gjennomførbart, går man videre til neste gruppe på listen.

Kommunen og byggfellesskapet inngår en opsjonsavtale med et depositum og gruppen kan starte å sikre finansiering. Så kommer kommunen med et tilbud om salg på avbetaling over 50 år. Når gruppen har akseptert avtalen og betalt ett års leie som depositum kan søknads- og byggeprosessen begynne. Gruppen avtaler møte med kommunen som sjekker at prosjektet er innenfor rammene, før søknad om byggetillatelse. Individuelle selvbyg-gere må ha fullført prosjektet innen tre år etter avtalen ble inngått, mens byggfellesskaper har ett år ekstra.

Under til venstre: Byggfellesskapet inspiserer byggeplassen.

Under til høyre: Eksempel på en side fra «tomtepasset», som gir selvbyggerne all informasjon de trenger om tomten samlet i ett hefte.



Foto: © WE architecten

Bouwregels

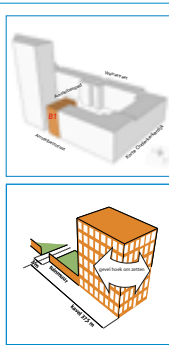
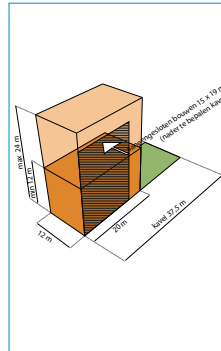
kavelnummer AK1-2a-B1

▼ Kavelinformatie

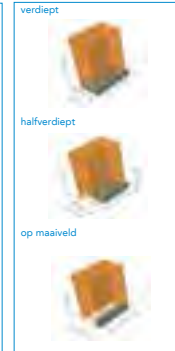
Type ontwikkeling: Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (Samen in het groot)
Kaveltype: Appartementencomplex, aaneengesloten te bouwen
Kavelgrootte: 450 m² (incl. 18 m² achterpad)
Maximaal bruto vloeroppervlak: 1.344 m² bvo
Niet-woonfuncties: Praktijk of vrije beroepsvoering aan huis tot maximaal 40% van het bruto vloeroppervlak
Prijs van de kavel: € 2.941.114,- exclusief btw
Levering grond: Bouwrijpe grond, vroegste moment levering vierde kwartaal 2017. Distributienet is aanwezig in aanliggende straten. De woningen moeten worden aangesloten op stadsverwarming. Er komt geen gasnet.
Maximale oppervlakte te bebouwen kaveldeel: 240 m²
Maximale oppervlakte ondergrondse bebouwing: 264 m²
Vergunningsvrij uitbouwen: Niet toegestaan
Informatie: www.amsterdam.nl/zelfbouw en www.amsterdam.nl/projecten/overamstel



▼ Bouwvolume



▼ Zoekruimte parkeren



Ill: © Amsterdam kommune

17 %

av de boligsøkende i Amsterdamregionen er helt sikker på at de er interessert i en form for selvbygging.

34 %

er kanskje interessert.

Til venstre: Forhagene i første etasje og felles inngangsparti ned en trapp.

I midten og til høyre: Ulike løsninger for dobbel etasje.



Foto: © Philip Dujardin



Foto: © Philip Dujardin



Foto: © Philip Dujardin

Planlegging

Det var i begynnelsen en bekymring for at det skulle bli vanskelig med finansiering. Det er tre hovedkostnader for byggfellesskaper: rådgivere, byggekostnader og tomtepris. Tomten kom ferdig regulert, og kostnadene for den begynte å løpe ved byggestart. I Nederland får du privat huslån ved byggestart, så lenge du har en entreprenør som har gitt et tilbud. Det eneste beboerne måtte betale før man begynte å bygge, var rådgivertjenestene.

Byggfellesskapet Amstell loft var en relativt ung gruppe, og mange hadde erfaring med gründervirksomhet. Disse drev frem store deler av prosessen mot ferdig bygg på egen hånd. De romlige forbildene og referansene til byggfellesskapet var ombygde skoler og fabrikker. I Amsterdam var det få slike bygninger igjen å bygge om. Det som kjennetegner slike rom, er høyt under taket og åpne rom, store vindusflater og solide materialer. Disse arkitektoniske kvalitetene ble videreført i nybygget.

Byggefase

Amstell loft fikk kjøpt seg inn i et felles parkeringsanlegg som noen av utviklerne bygget i samme kvartal. Bygningens konstruksjon, yttervegger, trapp og inndeling i brannceller ble i sin helhet utført av profesjonelle. Beboerne kunne selv velge utførelse og planløsning i den enkelte leilighet. Noen ønsket at de samme arkitektene og entreprenørene også skulle utforme og bygge interiør og planløsning slik at de kunne flytte inn i en nøkkelferdig leilighet. Omtrent en tredjedel hyret inn en annen interiørarkitekt, og den siste tredjedelen bygget og tegnet selv.

Hva kan vi lære?

- ♦ Skallkonsepter legger til rette for individuell tilpasning av leiligheter, som gir husholdningene et handlingsrom som man kun kommer i nærheten av ved bygging av en enebolig. Omhyggelig valgt fasadeutforming, vindusplassering og dobbel takhøyde gir stor fleksibilitet til å forandre og tilpasse leilighetene til endrede familieforhold og arbeidsmuligheter i hjemmet.
- ♦ Kommunen begynte det hele med å arrangere «selvbyggedagene». Så hadde de en åpen dag hvor folk kunne komme og se på konkrete tomter og steder.
- ♦ Det er en egen gruppe i kommunens administrasjon som følger opp selvbyggergruppene. De kan også melde seg på en liste over interessenter, som får beskjed når nye tomter blir ledige.
- ♦ Å bruke tomtepass for salg av tomt til byggfellesskaper er en god idé. I tomtepasset står alt man trenger å vite om en regulert tomt til salgs, og er et spesielt nyttig verktøy for de som ikke er vant til å forholde seg til reguleringsplaner.
- ♦ Erfaringen i 2012 var at selvbygging gav kommunen like store inntekter som tradisjonell utbygging. Selvbygging krever imidlertid mer administrativ støtte og kapasitet i begynnelsen, til man har strømlinjeformet prosessen.
- ♦ Det tar tid å opprette en funksjonell beboergruppe. Hvis kommunen lyser ut en tomt uten noe forarbeid eller varslings på forhånd, kan det være for liten tid for folk å opprette en gruppe som kan svare på en slik utlysning. Mange ganger kommer interessen først når ting begynner å skje.
- ♦ Kommunen har både stilt krav og vært åpne for nye løsninger. Kommunen så mellom fingrene for at beboerne på sikt kunne bygge flere kvadratmeter i sine leiligheter med dobbel høyde. Arkitektene anbefalte at man ikke måtte ha felles parkeringsgarasje, men kommunen sa at det var like regler for alle.
- ♦ I arbeidet med Amstell loft og Amstell best har det vært et savn at man ikke får vite mer om hvilke tall som ligger til grunn for tomteprisen. Kommunen har lagt en viss byggekostnad til grunn for prisen, men i et svært ustabil marked, hvor prisene stiger og synker kraftig, er dette en stor risiko.
- ♦ Krav om botid kan være en måte å sikre at det er beboere som er byggherrer. Kravene ble skjerpet inn da kommunen fant ut at utviklere brukte lånte navn for å få tomter. I dag stiller kommunen krav om tre års botid. Krav om botid kjenner vi også til i Norge, blant annet fra de kommunalt initierte «etablererboligene» i Stavanger, hvor man tidligst kan selge etter fem år.
- ♦ Gruppen kan også bli mer ustabil dersom man ikke klarer å bygge rimeligere enn en nøkkelferdig bolig. Det er lettere å holde gruppen samlet dersom det er en belønning for strevet og den frivillige innsatsen byggfellesskapet legger inn i prosjektet. At det er gode marginer mellom risiko og gevinst i form av rimeligere leiligheter er noe som holder gruppen sammen.

Andre selvbyggerprosjekter i Amsterdam

Et av de første områdene i Amsterdam som ble tilrettelagt for selvbyggere var IJburg som består av seks kunstige øyer med plass til 45 000 innbyggere. Her er det bygget mange småhus som er tilrettelagt for enkeltstående selvbyggere. Det er både eneboliger og rekkehus som ligger langs kanalene, men også større tomter til byggfellesskaper eller utbyggere og beboergrupper i samarbeid. Knallen voor de Hallen er i likhet med Amstell loft et eksempel på CPO modellen, altså et byggfellesskap hvor beboerne selv agerer byggherre.

Steigereiland på IJburg, diverse byggherrer

Steigereiland, som er et område på IJburg, har ca. 400 eneboliger og rekkehus, mens siste byggetrinn har også tomter for byggfellesskaper. Det er et område med eksperimentell boligbygging, med flytende hus, hus på stylder, skallkonsept og selvbygging.

Kommunalt tilrettelagte tomter, regulering og salg



Knallen voor de Hallen

Prosjektet ble nominert til Amsterdam kommune sin pris for nye konstruksjoner 2020. Prosjektet er et av fem bygg i utviklingsområdet De Hallen, bygget på tomter spesielt tilrettelagt for byggfellesskap. Det er ti leiligheter mellom 50 og 200 m². Hver leilighet er spesialtegnet for beboerne, og de kunne velge mellom tre ulike fasadeelementer innenfor et grid.

Kommunalt tilrettelagte tomter, regulering og salg



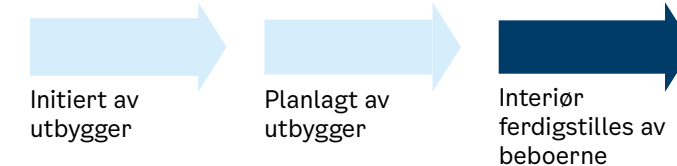
Skallkonsept og dekkekonsept

Et skallkonsept er ikke avhengig av å bli planlagt av de fremtidige beboerne slik som Amstell loft ble. Tambourgården på Tøyen fra 2007 ble kjøpt av beboerne når konstruksjonen stod klar, og alle ansvarsbelagte oppgaver var bygget ferdig: brann og lydisolasjon mellom enheter, bærekonstruksjonen for mellometasje, modulbad og et minimalt kjøkken. Beboer bestemte overflater, detaljer og plassering av innvendige lettvegger. Grundbau und Siedler tar det ett skritt lenger med et eksperimentelt bygg til boligutstillingen i Hamburg. Beboerne bygget alt selv, unntatt bærekonstruksjon og infrastruktur.

Tambourgården på Tøyen av Selvaag

Tambourgården, tegnet av Espen Viksjø, består av 36 leiligheter som ble solgt som m³, ikke m². «Skallet» var på 5 x 5 x 15 m, inkludert et modulbad. Ved salg var det laget fire visningsleiligheter som viste forskjellige planløsninger og muligheter. Ved å legge opp bjelkelag hele veien, trenger ikke beboer å søke om bærende konstruksjon i etasjeskillet.

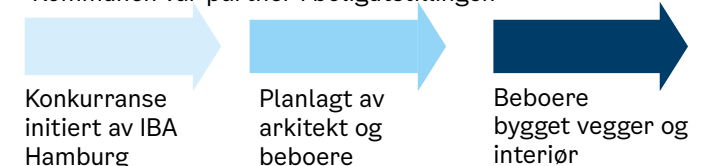
Ingen kommunal tilrettelegging



Grundbau und Siedler

BeL architekten var inspirert av Dom-Ino House av Le Corbusier. Kun bærekonstruksjon, trapperom og sjakter ble bygget som utgangspunkt for selvbygging. Beboerne sparte 25 % av byggekostnadene, og hver husholdning fikk byggematerialer til å bygge ut sin «tomt», sammen med en håndbok for utførelsen. Balkonger som omslutter huset, gjorde behov for stillas overflødig.

Kommunen var partner i boligutstillingen



Prosjektfakta

Sted og år

Linköping
2017

Nøkkeltall

Tomteareal



Antall boenheter iValla

20 stk.

Inkludert to «bokaler»
25 m² – 81 m².

Leilighetsfordeling

80 % under 35 m²
10 % mellom 35 og 50 m²
5 % mellom 50 og 80 m²
5 % over 80 m²

Initiativtager
områdeplan

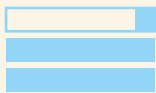
Vallastaden Bo- og
samhällsexpo 2017 eid av
Linköping kommune

Prosjekterende
områdeplan

Okidoki Arkitekter

Tomteutnyttelse
snitt bebygget areal

210 % (BTA)



Fellesrom og
nabolagstilbud

To felles takterrasser og
felles entreterrasser.

Utleielokale og restaurant i
første etasje og to lokaler
som kan gjøres om til
utadrettet virksomhet.

15 % andel i felleshus på
250 m².

Tilrettelegging eller
finansiering

Ekstra arbeid for
kommunen ble finansiert
gjennom budsjett til
boligutstillingen.
Noen kaller denne
prosessen for
"Vallastadsmodellen".
• små byggetomter med
stor blanding av bo- og
disposisjonsformer i
samme kvartal.
• detaljregulering klar
innen «markansvisning»¹
• tildeling utifra kvalitet-
skriterier med fastpris.

Initiativtager BRF iValla

Omniplan projektutveck-
ling i samarbeid med
Urban Properties.

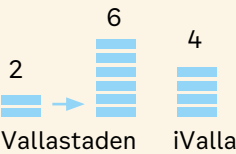
Arkitekt iValla

omniplan

Entreprenør

Fristads Bygg, Laborma
mfl.

Etasjer



Snittstørrelse m²
leilighet

32 m²

Organisasjonsform

Bostadsrätt. Eieboliger
med mulighet for utleie.

Entrepriseform

Delt utførende entre-
prise. (AB 04 med innslag
av ABT 06)

Byggekostnad

30 mill SEK.

Antall boenheter hele
Vallastaden

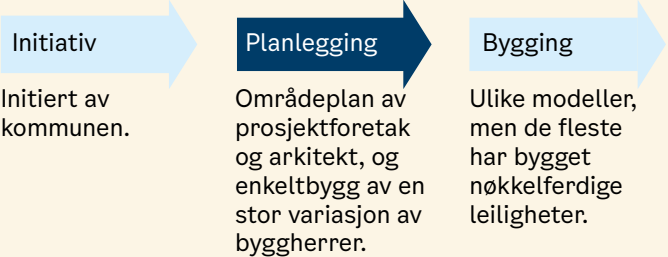
1024
stk.

Prosjektstørrelse og
type

XL/M

Grad av beboerinvolvering

Varierer i de ulike prosjektene fra ingen beboermedvirkning
til at beboer selv er byggherre.



1 I Sverige bruker de «markansvisning» for å beskrive en forhandlingsprosess mellom kommunen og kun én mulig byggherre med opsjon på tomten. «Tomträtt» er en svensk versjon av festeavtale eller tomteleie.

Kilder for kapittelet:

Intervju med Staffan Schartner fra omniplan.

Linköpings kommun. (ingen dato). Vallastaden – Vad vi lärt oss hittills?

Linköpings kommun. 2013. Detaljplan i Västra Vallå för del av INTELLEKTET 1 m.fl. Planbeskrivning & behovsbedömning.

SVEFA. Utvärdering Vallastaden. 2018. Stockholm.

Vallastaden

På et område mellom sentrum og universitetscampus bestemte Linköping kommune seg for bygge en bolig- og samfunnsutstilling kalt Vallastaden. Kommunen satte i gang en plankonkurranse, og vinnerprosjektet delte inn tomtene i små «teiger», for å få inn mange forskjellige byggherrer. Planen stilte få krav til estetikk og utforming for enkeltbyggene, men planen for offentlige rom, veier og infrastruktur var nøye regulert. BRF iValla av omniplan er et arkitektutviklet boligprosjekt med en sentral plassering i Vallastaden, og bygget har flere eksperimentelle løsninger. Prosjektet er et eksempel på noe som vanskelig kunne oppstått under vanlige omstendigheter, uten en tilrettelagt reguleringsplan og tomtestrategi.

Under: BRF iValla har en sentral plassering, ved siden av torget og langs Smestadbacken.

Foto: © Ida Gyulai



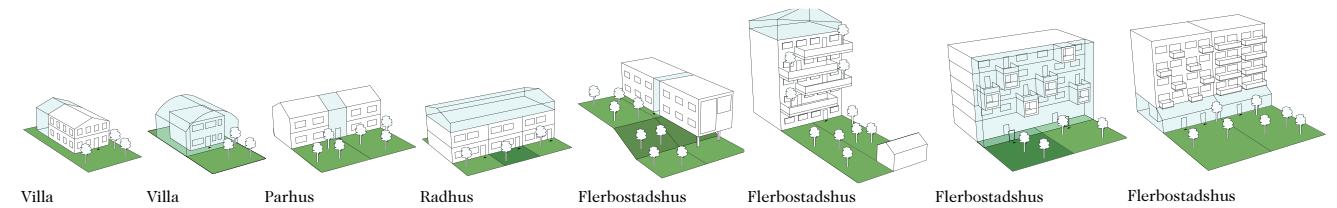
Arkitektur

Område

Mellom oppstarten i 2011 og ferdig boligutstilling i 2017 i Vallastaden ble en hel ny bydel til utenfor den svenske byen Linköping. 10 000 m² og 1000 boliger ble bygget på fem år med en stor grad av variasjon. Et mål for valg av tomt var å knytte sammen universitetscampus med resten av byen. Det skulle bli en komplett bydel med både boliger, service og kultur, ikke en sovende drabantby.

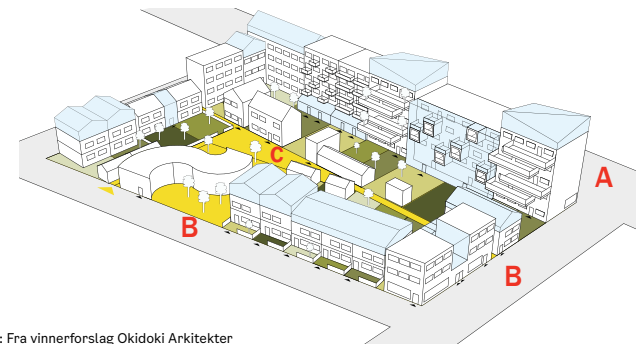
Okidoki sitt vinnerforslag «teiger» la opp til en stor variasjon i tomtestørrelser og la begrensninger på antall tomter per byggherre. Dette har ført til seks ganger så mange byggherrer enn det som er vanlig i et prosjekt av tilsvarende størrelse. Boligutstillingen kunne vise frem en stor variasjon, både i størrelse, materialitet og arkitektonisk uttrykk, typologi, boformer og eie- og leieformer. Estetisk variasjon var ikke et mål i seg selv, men ble en konsekvens av tomtestrategien.

Under: Kart over vinnerforslag med «teiger». Området er bygget i en tett urban struktur sammenlignet med andre forstadsområder i Linköping. Arkitektene gjør dette delvis for å kunne holde av et stort område til park og dyrking, og for at man trenger en viss tetthet for å skape markedsgrunnlag for virksomheter i første etasje.



Ill: Fra vinnerforslag Okidoki arkitekter

Over og til venstre: Mange ulike typologier var ønsket, og gjerne innenfor samme kvartal. Hvert kvartal skulle ha ulike byggherrer, også privatpersoner og små selskaper. Minste tomt er bare 12 m bred.



Ill: Fra vinnerforslag Okidoki Arkitekter

Hver tomt skal ha en felles vinterhage for beboerne. Hvert kvartal har felles uteareal, et felleshus på 100 m² og et felles innglasset areal på 250 m². Første etasje skal tilrettelegges med en takhøyde i første etasje som gjør det mulig med næringslokaler på sikt. Parkering i Vallastaden skjer ikke på egen tomt, men gjennom frikjøp i to parkeringshus som er felles for hele området. I tillegg er det gateparkering for delebiler, bevegelseshemmede og korttidsparkering. Parkeringsdekningen i området er redusert med totalt 25 %. Ettersom det ikke er behov for parkeringskjellere, kan man ha store trær, og man slipper lite aktive fasader til nedkjøringsramper.

Bærende idéer¹

- Teiger for mangfold – en blanding av hustyper och disposisjonsformer i en småskalert tomteinndeling gir forutsetninger for en sosial blandning og stor variasjon av inntrykk og bygningstyper.
- Tetthet for byliv – en tett bydel øker sjansen for møter i hverdagen og gir bedre underlag for service, både kommersiell såvel som offentlig.
- Møter i hverdagen – for å styrke sosiale nettverk skapes møteplasser på ulike sosiale nivåer; den egne boligen, vinterhager på eiendommen, felleshus for kvartalet og Vallapark for sydvestre Linköping.
- Universitetet møter byen – den viktigste plassen for møtet er torget der kollektivgaten i Kunskapslänken møter Campus Vallas hovedgate Corson.
- Parkrom for identitet og velbefinnende – parken og Smedstadbekkens grønne gate knytter sammen bydelen og er viktige deler for å styrke Vallastadens identitet og attraktivitet.
- Gang- og sykkelperspektiv – fotgjengere og syklistar prioriteres i gaterommet for å underlette disse transporter. Biltrafikk er tillatt på de gåendes vilkår og parkering skjer i felles parkeringsanlegg.

Prosjekt

Reguleringsplanen bestemte maksimum antall etasjer i stedet for maksimum høyde på byggene. Dette gjør at også bygninger av tre har bedre vilkår, ettersom trekonstruksjoner ofte bygger mer i høyden. 10 av 40 flerbolighus i Vallastaden er bygget i tre.

Arkitektkontoret omniplan hadde lenge ønsket å gjennomføre et eget byggeprosjekt. Dette kom fra en frustrasjon over rolledelingen mellom arkitekt og prosjektleder, hvor arkitekten kun er en konsulent. Omniplan ønsket å være med på risikoen og dermed de viktige avgjørelsene, ved å bygge selv, eller å ha en andel i et prosjekt. Når Vallastaden dukket opp som en mulighet, var kontoret klar for å svare på oppgaven.

Planløsninger

Etasjeplanene har ingen innvendige bærevegger, og man har derfor stor fleksibilitet i hvordan man vil utforme og eventuelt endre planløsningene over tid. Førsteetasjene er ifølge reguleringsplanen fleksible for å endre bruk til bolig og næring. I dag er det én boenhet, to næringslokaler og to «bokaler» som i dag er boliger, men kan gjøres om til næringslokaler. Det er felles entréterrasser på hvert plan. Takterrassene er felles og har drivhus og dyrkebed, badestamp og åpen peis.

Under: BRF iValla ligger på en sentral hjørnetomt, med næringslokaler i første etasje. I første etasje er det også «bokaler» som kan gjøres om til næring dersom det i framtiden er behov og markedsgrunnlag.



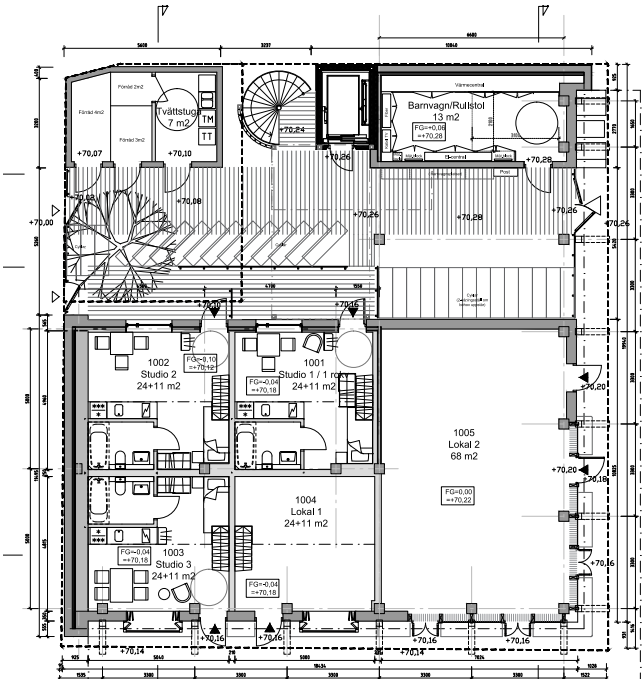
Foto: © Staffan Schartnes

Tekniske løsninger for maksimal fleksibilitet

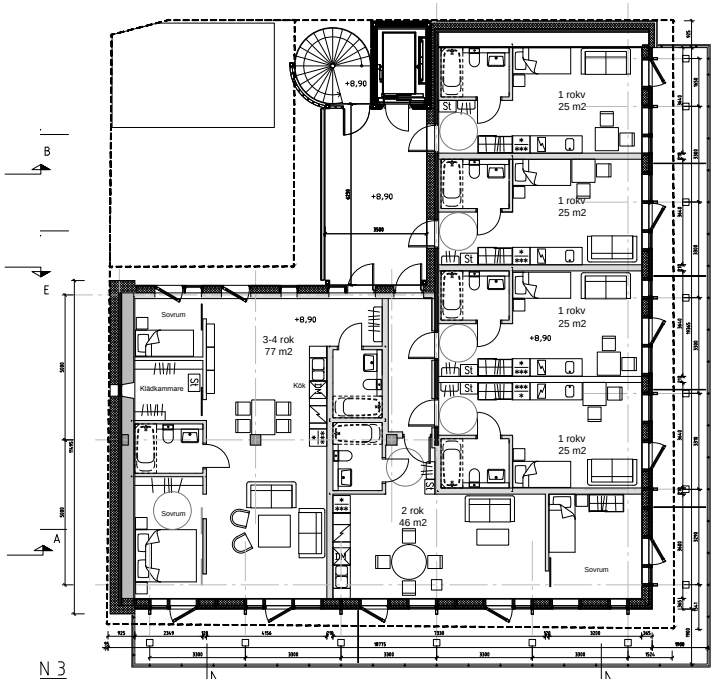
- Trappehuset og heis ligger utenfor yttervegg, så etasjeplanene er helt åpne. Sjøktene ligger i brann gavlen mot tiliggende hus.
- Vann, avløp og el ligger i gulvet. Hver gulvplate er åpningsbar, så man kommer til installasjonene. Man er derfor fri til å plassere kjøkken og bad hvor man vil. Badene er moduler og kan med visse anstrengelser flyttes i sin helhet.
- Varme og ventilasjon er innebygget i gulvet langs fasadene.
- Fasaden består av elementer på 100 + 65 cm som kan byttes ut eller bytte plass. Man er derfor fri til å plassere innervegger, vinduer og balkongdører der man måtte ønske. Det går an å flytte disse også, men da må man tettes på riktig måte så de oppfyller krav om lufttettethet.
- Bærekonstruksjonen er av tre og fasadpanelet er brannimpregnert. Bygningen er isolert med trefiber, med en plate med steinull som brannsjikt. Nøye detaljering for å løse krav til akustikk, noe som kan være vanskelig å oppfylle i trekonstruksjoner.
- Innvendig er det fibergips, som i motsetning til vanlige gipsplater tåler at man skrur i dem.



Under: Plan av første etasje med flere små leiligheter, «bokaler» og næringlokale.



Under: Plan av fjerde etasje med en variasjon av leilighetstørrelser, men flest av de minste.

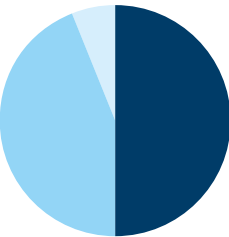


Bærekraft

Sosial bærekraft

Prosesen med regulering og tomteavtaler for små stykker av land er i seg selv et eksperiment for mangfold og demokratisering. Ved å organisere byggingen av et område på denne måten kan flere aktører slippe til, ikke kun de store. I kriteriene for å få tomt var det flere punkter som kan knyttes til sosial bærekraft for boligene med ulike eieformer og boligpriser. Man har fått til en god blanding av det førstnevnte, men rimelige leieboliger har vært vanskelig å få til.

BRF iValla ønsket å tilrettelegge for småsparere som kunne investere i utleieleiligheter i tillegg til beboere som eier og bor der selv. I Norge er dette vanlig i den grad at det har blitt et problem med et fragmentert og lite profesjonelt utleiemarked. I Sverige er det derimot noen få store aktører som driver med utleievirksomhet, og sektoren har et institusjonsaktig preg. Man har derfor fjernet punktet i vedtektene om at man ikke kan leie ut, for å tiltrekke seg private investorer.



- 50 % andelsboliger (bostadsrätter)
- 44 % utleieboliger (hyresrätter)
- 6 % selveiere (äganderätter)

Da boligutstillingen ble planlagt, la man også til «samfunn» i tittelen. Visjonen for utstillingen var «Mennesket bygger byen», med tre temaer: kunnskap, sosial bærekraft og kreativitet.



Over: Siste hånd på verket på et av felleshusene. I området er det også en barnehage, en omsorgsbolig, en skole og syv felleshus – ett for hvert kvartal.

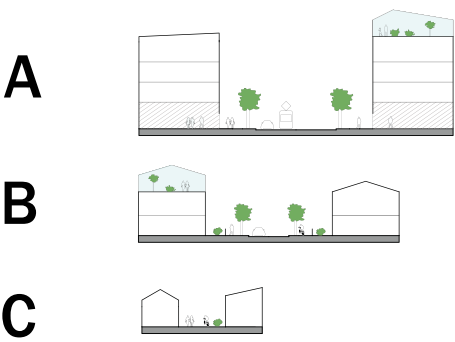
Til venstre: Store områder er satt av til park og dyrking, og man bygget heller tettere bebyggelse i de urbane områdene.



Foto: Vallastaden



Foto: © Johanna Palmqvist



Ill: Fra vinnerforslag Okidoki Arkitekter

Tre typer gater:

A: «Boulevard» med trekker med separate felt for trafikk, sykkel og fotgjengere.

B: «Kvartalsgatene» er sykkelgater, enveiskjørt for biler.

C: «Gårdsgrendene» er smug uten trafikk.

Miljømessig bærekraft

Vallastaden har satset på grønn mobilitet og infrastruktur, og er planlagt for myke trafikanter og deres behov. Gatenett, teknisk infrastruktur og bekkeåpning legger til rette for grønne overflater, mange trær og god overvannshåndtering.

Gjennom området renner Smedstadbäcken som også bidrar til å fordøye overvann. Det går to kulverter på hver sin side av Smedstadbäcken, en løsning kommunen har tatt patent på. Kulvertene inneholder all teknisk infrastruktur: avløp, vann, søppelsug, fiber og fjernvarme. Systemet skaper mer plass til bebyggelse og tillater et smalere gatesnitt. I tillegg er det mer plass til trær, og det tilrettelegger for høy kvalitet i materialbruken i bygulvet, ettersom man ikke har behov for å grave.

For BRF iValla ligger miljøaspektet i at man bygger noe som fremtiden vil beholde, og kan tilpasse byggene til sitt behov ved fleksible løsninger, i tillegg til at bygninger i tre binder opp CO2 . Man kan bytte ut og reparere enkelte bygningsdeler. Gulvet er elementer som kan løftes opp, og badet er en modul som kan flyttes med en jekketralle. Balkongdører og vinduer kan plasseres hvor som helst i fasaden. Potensialet i denne konstruksjonen vil man først se om 20–40 år, når man ser om mulighetene for endring har blitt tatt i bruk og behovene og planløsningene har endret seg.

Til venstre: Smedstadbäcken renner gjennom området. I kvartalene er det er egne overvannsløsninger som tar imot vann fra takflatene og som ledes mot bekken.



Foto: © Ida Gyula

Over: Felles parkeringshus og søppelsug og annen infrastruktur. I tillegg til felles bestemmelser om parkering, overvann og tilkobling til infrastruktur kunne man skåre ekstra miljøpoeng. Det var for eksempel poeng for nullenergi- og pluss hus eller tre som konstruksjonsmateriale.



Til venstre: Bebyggelsen sett fra parken.

Over: Bebyggelsen langs Smestadbäcken. Kulverten muliggjorde en høy detaljeringsgrad på torg og gate.

Økonomisk bærekraft

Det ble fra starten av stilt spørsmål ved den økonomiske bærekraften i et slikt prosjekt fra en del store utbyggere, særlig fordi kommunen bestemte seg for å bruke et relativt perifert område, og fordi tomtene var små. Det var lite interesse fra de større aktørene, og kun 170 boliger fikk «markanvisning » i den første runden i 2013. Flertallet var mindre aktører. Kriteriene ble tilpasset slik at man tillot større aktører å få flere tomter, mot at de gjennomførte byggeprosjektene gjennom ulike selskap , med ulike arkitekter og hadde forskjellige eieformer. På denne måten ivaretok man variasjon, selv om det i grunnstrukturen var én byggherre som hadde flere tomter i samme kvartal.

Mange av byggherrene fikk en stram økonomi i dette prosjektet, spesielt de små og ambisiøse. Lokale boligpriser og høykonjunktur presset byggekostnadene opp, men også for lite kapasitet hos de lokale entreprenørene, tidsfristen for åpning av boligutstillingen, og at prosjektene skulle være nyskapende, gjorde det dyrere. Andre byggherrer forteller derimot at høykonjunkturen var avgjørende for at de satset på dette prosjektet, fordi det var stor etterspørsel. Ingen av byggherrene som er intervjuet i evalueringen, angrep på at de ble med selv om prosjektene ikke har vært veldig lønnsomme. Å delta på en boligutstilling handler også om kompetanseutvikling og synlighet for egen bedrift, som har en verdi i seg selv.

Området var vurdert til å ha lav pris og attraktivitet. Før plankonkurransen anså kommunen at det kun var mulig å utvikle småhus i dette området. På slutten ble området vurdert til B+ eller A-, altså et mye mer attraktivt område. Tomtene hadde en fast lav pris, men både parkeringshuset og felleshuset var fordyrende, og ikke minst den lave utnyttelsen. Den kraftige prisutviklingen i området er et paradoks: Den gjør at kommuneøkonomien går bra, og økte tomtepriser gjør at kommunen får tilbake investeringene sine i fremtiden når resten av området skal bygges ut. Samtidig ekskluderes grupper fra Vallastaden på grunn av det økte prisnivået.

Prosess

Tilrettelegging

I Linköping kommune var det ingen spesiell tilrettelegging for byggfelleskaper og beboergrupper på det tidspunktet da politikerne vedtok at byen skulle være vertskap for en boligutstilling. Med unntak av en venteliste for tomter for enkeltfamilier som ville bygge enebolig og ønsket en tomt fra kommunen, kom resten av tilretteleggingen som en konsekvens av visjonen i vinnerforslaget i arkitektkonkurransen. Kommunen opplevde at den kommunale «verktøykassen» også fungerte for et prosjekt som hadde en ny prosess, og som ønsket et annet resultat.

Initiativ

Kommunen dannet raskt et eget AS som skulle styre prosessen med boligutstillingen. Prosjektorganisasjonen var organisert direkte under kommunestyret slik at ikke organisasjonen skulle være underlagt et hierarki av beslutningsprosesser innad i kommunen eller i et annet foretak. Dette har vært avgjørende for gjennomføringen. Et tilstrekkelig mandat til organisasjonen som gjennomførte boligutstillingen, var også avgjørende. Slik kunne de følge opp hensikten i vinnerprosjektet. Prosjektorganisasjonen ble anmodet fra politisk hold om å våge å teste og ha lov til å feile.

Planlegging

Først ble en åpen arkitektkonkurranse om byplangrep arrangert av Linköpings kommune, Linköpings universitet, Akademiska Hus og Sveriges Arkitekter. Okidoki vant plankonkurransen med sine teiger og en tett, urban bystruktur. Kontoret var sterkt involvert i både reguleringen med tilhørende kvalitetsprogram som konkretiserte vinnerforsalget, og senere i oppfølgingen av tomtfordeling og bedømming av byggherrenes forslag og oppfølging av byggeprosessen. Kommunens administrasjon og boligutstillingsforetaket hadde felles møter slik at byggherren fikk en samlet tilbakemelding på om de hadde oppfylt alle føringer og vilkår. Både kvalitetskriterier, rammesøknad og kriterier for tomtetildeling ble vurdert samtidig av de ulike myndighetene.



Til venstre: Kart over tomtene.

Alle aktørene, også byggherrer for enkelte småhus, måtte samarbeide med de andre byggherrene i kvartalet om felles gårdsrom, og betale seg inn i felles p-hus og felleshus. 13 av småhustomtene ble tildelt gjennom den kommunale tomtetekøen. Fire tomter har blitt tilbudt byggende arkitekter: omniplan, Arkitektstudio Witte, A-direkt og Sandell Sandberg.

Evalueringskriterier med poeng

- Arkitektkontor - flere enn grunnkravet + 2 p/arkitektkontor (maks 6 p)
- Arkitektkontor – wild card-kriterier + 2 p/arkitektkontor (maks 4 p)
- Arkitektkontor som byggherre + 5 p (maks 5 p)
- Antall byggherrer – flere enn grunnkravet + 2 p/byggherre (maks 6 p)
- Virksomheter – kontorbygning + 8 p om hele bygningen bygges for lokaler (maks 8 p)
- Virksomheter – lokaler i første etasje + 4 p/eiendom som inneholder lokale på steder der det ikke er et grunnkrav (maks 4 p)
- Leilighetsfordeling - antall størrelser per tomt + 2 p ved flere enn 3 størrelser/tomt (maks 2 p)
- Energikrav – passivhus + 1 p (maks 2 p)
- Energikrav – plussenergihus + 2 p (maks 4 p)
- Beboermedvirkning + 2 p ved mulighet til å påvirke hele prosessen (maks 4 p)
- Arbeidsmarked + 2 p (maks 4 p)
- Vinterhage + 3 p (maks 9 p)
- Samarbeid med Linköpings Universitet + 1 p/forskningsprosjekt (maks 2 p)
- Nye disposisjonsformer +1 p (maks 2 p)
- Lav månedsleie i leiebolig + 3 p ved < 1250 kr/kvm (maks 3 p)
- Utleieleilighet - avskillbar + 2 p vid min 25% avskillbar (maks 4 p)
- Lydklasse A + 2 p (maks 4 p)
- Trebyggeteknikk + 1 p (maks 2 p)
- Kreativitet og lekfullhet + 1 p/plass (maks 2 p)

Byggefase

Kommunen solgte tomtene med infrastrukturtiltak bakt inn i prisen, men en evaluering viste at tomteprisen burde inkludert både felles tiltak som felleshus og parkeringshus, og prosjektledelse for samordning av prosessen. Dette ville gitt mer forutsigbarhet, spesielt for de mindre aktørene.

BRF iValla er et lite bolighus med 20 boenheter og to utleielokaler som ble skapt av arkitektkontoret omniplan som siden fikk med seg utbygger Urban Properties i utviklingsselskapet iValla. Noen av beboerne fikk være med på å påvirke planløsningen i sin egen leilighet, men antallet og størrelsen på leilighetene ble i utgangspunktet styrt av forutsetningene for kjøpet, som reguleringsplan og kriterier for «tomträtt». Underveis i prosjektet måtte fordelingen endres kraftig, til flesteparten svært små enheter. Over tid vil man se om fleksibiliteten som er innebygget, vil bli tatt i bruk, og hvordan de innebygde mulighetene for å endre installasjoner og fasade blir utnyttet.



Til venstre: Anbudene for tomtene ble vurdert i to faser. Først forpliktet utbygger seg til kvalitetsprogrammet, kravene for tomtetildeling og måtte vise til økonomisk stabilitet. Så kunne man sanke poeng ut fra en liste med 19 kriterier med kvaliteter vist i listen til venstre. Idéene ble vektlagt i stedet for at man vurderte et ferdig uttegnet prosjekt. Dette for å senke terskelen for hvem som kunne delta på et tidlig stadium, ettersom det er ressurskrevende å vise et ferdig prosjekt.

Over: Kulverten med all infrastruktur tilrettelegger for både mindre gatesnitt og gir anledning til en høyere overflatekvalitet på offentlig rom, fordi man slipper å grave.

Hva kan vi lære?

- Prosjektet begynte med en politisk visjon om å flytte grenser for samfunnsbygging, og prosjektgruppen fikk mandat til å våge å prøve og lov til å feile. Kommunen satte retning og stilte spørsmål, men forslagene og løsningene ble tatt frem av en bredde av aktører. Visjonen ble fastholdt gjennom hele prosjektet på tross av at mange viste skepsis mot forslaget, spesielt de større etablerte utbyggerne.
- En deadline for åpning av boligutstillingen fikk fart på prosessen, men gjorde samtidig at økonomien og koordineringen ble vanskeligere enn i et normalt utviklingsområde med bedre tid og utvikling i faser.
- Koordinering av de ulike involverte i kommunen og prosjektadministrasjonen var en stor jobb, men forhindret at byggherrene ble sendt på en byråkratisk runddans. Visjonene ble tolket og konkretisert med Okidoki som rådgiver. Utformingen av bygningene var ikke byggmyndighetenes ansvar, men boligutstillingsforetakets.
- Evalueringen av prosjektet peker på at uklarheter i strukturen også har hatt den fordelen at prosjektet har tiltrukket seg personer med stort engasjement, og mulig personer som trigges av å utfordres av umulige oppgaver. Disse nøkkelpersonene som har vært villig til å legge inn ekstra innsats, har vært svært viktige.
- I evalueringen var det flere byggherrer som uttrykte at kvalitetsprogrammet hadde for mange og for lite konkrete punkter. Poengsystemet for konkurransen om tomteavtalene var lettere å følge opp, selv om noen av punktene her også var vage. Wild card poeng for unge arkitektkontorer var positivt. Andre synes derimot at et poengsystem med svært konkrete punkter fører til to ting: De poengene som er billigst å bygge blir brukt mest, og det åpner lite rom for det ukjente. Man har allerede bestemt seg for hva som er bra, og dermed er man ikke åpen for nye og bedre ideer.
- Involvering og medvirkning burde vært mer omfattende og kommet tidligere, både på innbyggernivå og i dialogen med små og store byggaktører. Det kunne også vært tatt i bruk midlertidige aktiviteter for å gjøre stedet kjent for Linköpings innbyggere.
- Kommunen leide etter hvert inn en logistikkoordinator som koordinerte brann- og sikkerhetsspørsmål, og som ble finansiert av byggherrene. Det hadde vært bedre hvis denne ordningen var planlagt fra begynnelsen, og bakt inn i tomteprisen. Fellesanleggene, felles gårdsrom og felles hus var opp til byggherrene å planlegge sammen.
- Det er ikke økonomi til å ha aktivitet i første etasje i et bolighus med kun fire etasjer. Man må ha minst fem etasjer for å få opp nok salgbart boligareal dersom man ønsker å ha aktivitet i første etasje.
- Det er mulig å lage bestemmelser som ikke gjør at trekonstruksjoner med tykkere etasjeskiller stiller dårligere og dermed blir valgt bort. Hvis man tar utgangspunkt i standard etasjehøyde for betongbygg, må en trekonstruksjon kutte en etasje. I dette tilfellet brukte man etasjeantall i stedet for gesimshøyde.
- Kulvertsystemet har vært en innovasjon som ble mulig fordi det kommunale foretaket Tekniske Verken selv har hatt kontroll på alle installasjoner, el, vann, avløp, fjernvarme og data. Foretaket har derfor en helhetlig koordinering og har vært proaktiv i å drive frem utviklingen.

Områdeplaner med variasjon

Flere som tilrettelegger for en variasjon med mindre tomteparseller, bruker konseptkonkurranser, gjerne med en utlysning av hva enkeltprosjektene kan tilføre bydelene eller nabolaget. Den Tyske universitetsbyen Tübingen har rundt 200 byggfellesskapsprosjekter. Mange av prosjektene ligger i bydelen Französisches Viertel, som er et tidligere militært område. I et større utviklingsområde i Aspern Seestadt i Wien er tomtene i ett kvartal forbeholdt byggfellesskaper. Først ble det avholdt en konseptkonkurranse. Gruppene måtte følge Wiens fire pilarer: sosial bærekraft, arkitektonisk kvalitet, økonomi og økologi, som alle andre utbyggere på kommunale tomter.

Französisches Viertel i Tübingen

Tübingen har over 20 års erfaring med tilrettelegging for byggfellesskaper. I begynnelsen var ikke byggfellesskapene et mål i seg selv, men de viste seg å ha bedre konsepter. I snitt koster et byggfellesskapsprosjekt i Tübingen 15-20 % mindre enn en tilsvarende bolig levert av en tradisjonell utbygger.

Kommunalt tilrettelagte tomter, regulering og salg



Aspern Seestadt i Wien

Gruppene sendte inn skisseprosjekter, og fem grupper ble valgt ut til å få bygge til sammen 150 boenheter. De måtte vise at de fulgte Wiens fire pilarer for boligbygging: sosial bærekraft, arkitektonisk kvalitet, økonomi og økologi. Beboerne har initiert og planlagt alt, men får nøkkelferdig leiligheter. De fem gruppene samarbeider om felles uteareal.

Kommunen har satt av et kvartal for byggfellesskaper



Foto: Baugruppe USA © WUP architektur

Byggfellesskaper i Sverige

Boverket i Sverige har laget et program som deler ut inntil 400 000 kr til byggfellesskaper. Støtten skal gå til utarbeidelse av boligprosjekter, og i 2020 var det åtte grupper som fikk denne støtten. Det er flere av de store byene, blant annet Göteborg, Uppsala og Malmö, som i de seneste årene har gjort forsøk med å tilrettelegge for beboergrupper og byggfellesskaper. Sverige har også hatt et tverrsektorielt innovasjonsprosjekt for bygg- og bofellesskaper kalt Divercity, som har bidratt med et stort kunnskapsgrunnlag og arbeidspakker for slike prosjekter.

Gården i Uppsala

Gården i Uppsala er et annet prosjekt av omniplan, denne gangen som prosjektlos. 30 leiligheter med både eie og leie og felles lokaler er tegnet av Andreas Martin- Löf Arkitekter og skal stå klar i 2021. Uppsala kommune bruker Gården som pilot for hvordan kommunen kan tilrettelegge for byggfellesskaper. I samme område er det solgt en tomt til et byggfellesskap som samarbeider med utbygger.

Kommunen har solgt tomten direkte til gruppen



Urbana Villor i Malmö

I et nedlagt industriområde ligger syv store boenheter i kvartalsstruktur på en liten tomt på 500 m². Fem leiligheter går over en hel etasje uten bærende vegger, og i bakgården ligger det to speilvendte rekkehus, alle på ca 140 m² hver. Prosjektet er inspirert av tyske byggfellesskaper. Arkitektene Pontus Åqvist og Cord Siegel og landskapsarkitekten Karin Larsson, er både beboere og har tegnet prosjektet.

Kommunalt salg av mindre tomter med kvalitetskriterier



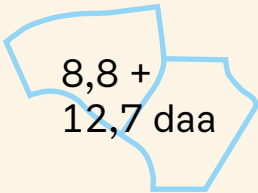
Prosjektfakta

Sted og år

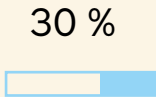
Roskilde
2013 (Svalin)
2016 (Bakketoppen)

Nøkkeltall¹

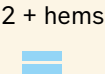
Tomteareal



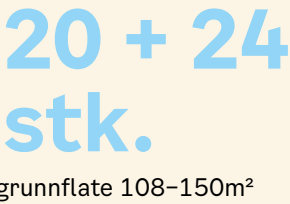
Tomteutnyttelse



Etasjer



Antall boenheter og størrelser



Kostnad sammenlignet med tilsvarende



Fellesrom og nabolagstilbud

Et felleshus for hvert prosjekt med plass til spisesal og storkjøkken. Felles bespisning fire dager i uken.

Snittstørrelse m² leilighet



+ andel felleshus på ca 12 m²

Prosjektstørrelse og type



Småhus solgt i storparseller til én byggherre

Leilighetsfordeling

Over 80 m² BRA 100 %

Tilrettelegging eller finansiering

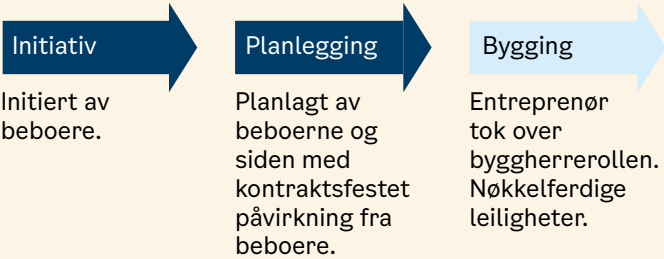
Roskilde solgte tomter i en konkurranse om både pris og kvalitet etter gitte kriterier.

Reguleringen åpnet for fellesrom.

Roskilde kommune følger opp beboergrupper og byggfellesskaper med veiledning og har interesselister.

Grad av beboerinvolvering

En mindre gruppe beboere tok initiativ til Svalin og har siden hyret arkitekt som også var prosessleder. Gruppen hadde anbud på entreprenør som også kunne kjøpe tomten for gruppen, med sikkerhet fra beboerne. Entreprenøren bygget nøkkelferdige bygg som beboerne siden kjøpte.



Svalin og Bakketoppen

Svalin og Bakketoppen er to bofellesskap i Trekroner utenfor Roskilde. Noen få familier tok initiativ for å danne et byggfellesskap og definerte visjon og vedtekter før de fikk med seg en gruppe. Svalin er navnet på et skjold i norrøn mytologi som beskytter jorden mot solens stråler. Prosjektet har en sterk miljøprofil, og bebyggelsen er selvforsynt med energi. Roskilde har en lang rekke bofellesskaper, mange av de beboerinitierte, etter målrettet arbeid over flere tiår.



1. I Danmark regner man bruttoareal, altså inkludert yttervegger og felles trapperom.

Kilder for kapittelet:

Intervju med Søren Blicher i House arkitekter og Anna Brandt Østerby i i Plan- og utvikling i Roskilde kommune. Innspill fra initiativtager Jacob Skjødt Nielsen.

Nielsen, Jacob Skjødt. 2019. At bygge et klimavenligt bofellesskab – Erfaringer fra Svalin. ViGer – Fortællinger fra den grønne frontlinje. Redigeret af Quentin Gausset, Karina H. B. Jensen og Julia B. Hunt (forlagsredaktør). København

Roskilde kommune. 2019. Selvgroede bofellesskaber - Vejledning til jer, der drømmer om at etablere jeres eget bofellesskab. Roskilde kommune.

Arkitektur

Område

Trekroner er et område utenfor Roskilde sentrum, som ligger en halv times togtur fra København. Området er bebygget med småhus i åpen grøntstruktur. Kommunen har jobbet målrettet med å tiltrekke seg bofellesskaper siden 80-tallet. I Trekroner har de delt inn tomtene i større parseller som har plass til 20–25 enheter hver, og et felleshus på minimum 300 m². Svalin og Bakketoppen er to av fire tomter som har blitt planlagt og solgt på «Toppen».

Prosjekt

Svalin har 20 boliger, og Bakketoppen har 24 boliger, som begge ligger i klynger på 3–5 rekkehus rundt hvert sitt felleshus, uteområde og parkering. Rekkehusene har en liten forskyvning som skaper halvprivate uterom mot felleshuset som omkranses av en liten sti. Husene er i to etasjer pluss valgfri hems, og alle tak er i vinkel tilrettelagt for solceller.

Felleshuset inneholder et stort produksjonskjøkken, felles spisesal og allrom, i tillegg til flere mindre rom og gjesterom og teknisk rom.

Til høyre: Svalin og Bakketoppen er svært like. Mens Svalin kun har ett gårdsrom, har Bakketoppen to. Parkeringen ligger ytterst mot veien, slik at det indre gårdsrommet blir felles hage.



Foto: © Karina Tengberg

Over: Èn av husstandene har utvidet den franske balkongen til en altan.

Til høyre: Felleshuset i midten av bebyggelsen.

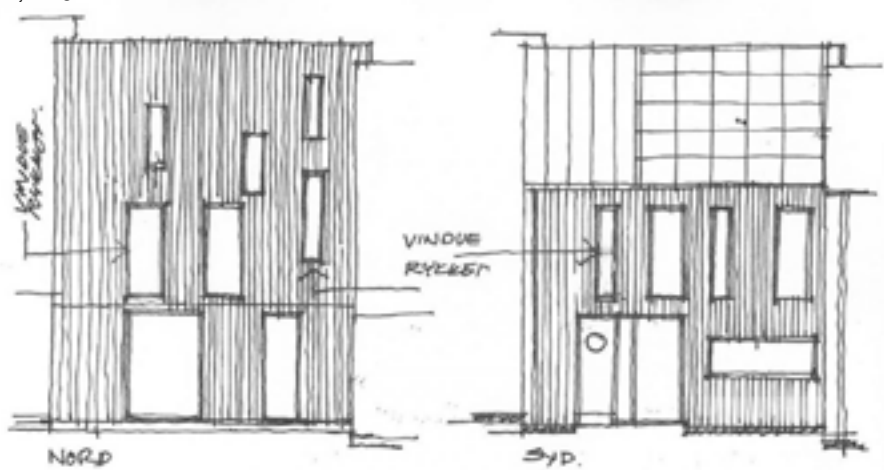


Illustrasjon: House arkitekter

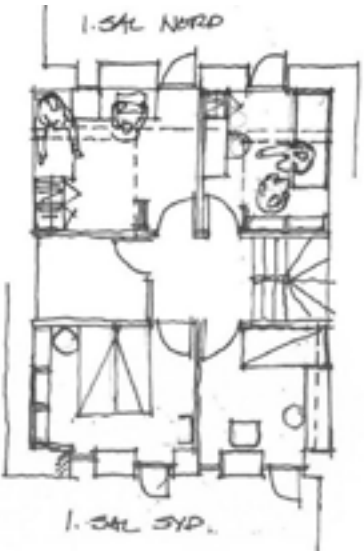
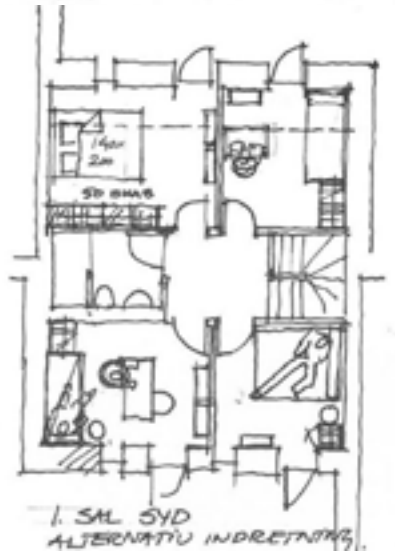


Foto: © Karina Tengberg

Illustrasjoner: © House arkitekter



Rekkehusene har kjøkken og stue i første etasje, med kjøkken vendt mot fellesarealet. Tegningene viser fasader og fire oppholdsrom i andre etasje, med mulighet for mange soverom, eller til annet bruk.



Planløsninger

Standard størrelse på en boenhet er ca. 120 m². Kjøkken og oppholdsrom er på første plan, og på andre plan er det mulighet for fire soverom. Beboerne kunne tilpasse planløsningene og ha en rekke med tilvalg, men kjøpte nøkkelferdige boliger. Felles for alle var at kjøkkenet skulle ligge i første etasje vendt mot et fellesareal i midten.

Bærekraft

Sosial bærekraft

Visjonen var åpenhet, forskjellighet og økologisk bevissthet, og at det skulle være frivillig deltagelse i felles aktiviteter. Ønsket var å ha et aldersblandet bofellesskap, men det var flest barnefamilier som var tiltrukket av småhusene, hyppige fellesmiddager, og et naturnært og landlig område. Det ble derfor en relativt homogen gruppe med barnefamilier med små barn. Gruppen holdt derfor av tre boliger i Svalin til seniorer. Også i Bakketoppen er det en stor overvekt av barnefamilier.



Rekkene er forskjøvet for å skape mindre innsyn og lune kroker. Alle kjøkken er vendt mot felles hage.

Miljømessig bærekraft

I prosjektet har man brukt en kombinasjon av velkjente og utprøvde løsninger for å være mest mulig selvforsynt på energi. Boligene produserer mer energi enn det beboerne forbruker på årsbasis. Elektrisiteten blir dekket fra solcellepanel i sin helhet. Passiv varmekjøling med arkitektoniske elementer som overhengende tak, vegetasjon i espalier, velisolerte yttervegger og høy innvendig termisk masse som tar opp og frigir varme, er med på å holde temperaturen stabil.

Felleshuset har blitt dreid mot syd, og en stor takflate med solceller driver varmesentralen. Det er også brukt både solfangere og geobrønner for å varme opp vann, som igjen forsyner husene med vannbåren varme. De har varmegjenvinning med varmepumpe fra luft til vann. Jorden har blitt testet og klassifisert så den er dyrkbar for spiselige vekster.

Økonomisk bærekraft

Svalin ble til i lavkonjunktur, og entreprenørene var dermed svært presset på å få oppdrag. Beboerne i Svalin fikk derfor muligheten til å hyre en entreprenør som var villig til å legge ut for tomte- og byggekostnader for boligene, mot betaling ved overlevering av ferdig bygde hus. Beboerne stilte sikkerhet i deres egne banker som entreprenøren kunne låne på.

Det var stor interesse for prosjektet, og man gikk derfor i gang med Bakketoppen som stod klart tre år senere. På de tre årene hadde allerede prisen steget så mye, at hver bolig var en million kroner dyrere. Det var egentlig nok interesse fra nye beboere til å lage en Svalin III, men fordi prisene fortsette å stige, ble det for dyrt. Roskilde kommune var også interessert i et annet byggeprosjekt med en profesjonell utvikler. I Danmark er bofellesskap svært populært, og boligene selges videre for høyere kvadratmeterpriser enn for sammenlignbare objekter, selv når fellesarealene er regnet med. Byggekostnadene derimot er tilnærmet like.

Prosess

Tilrettelegging

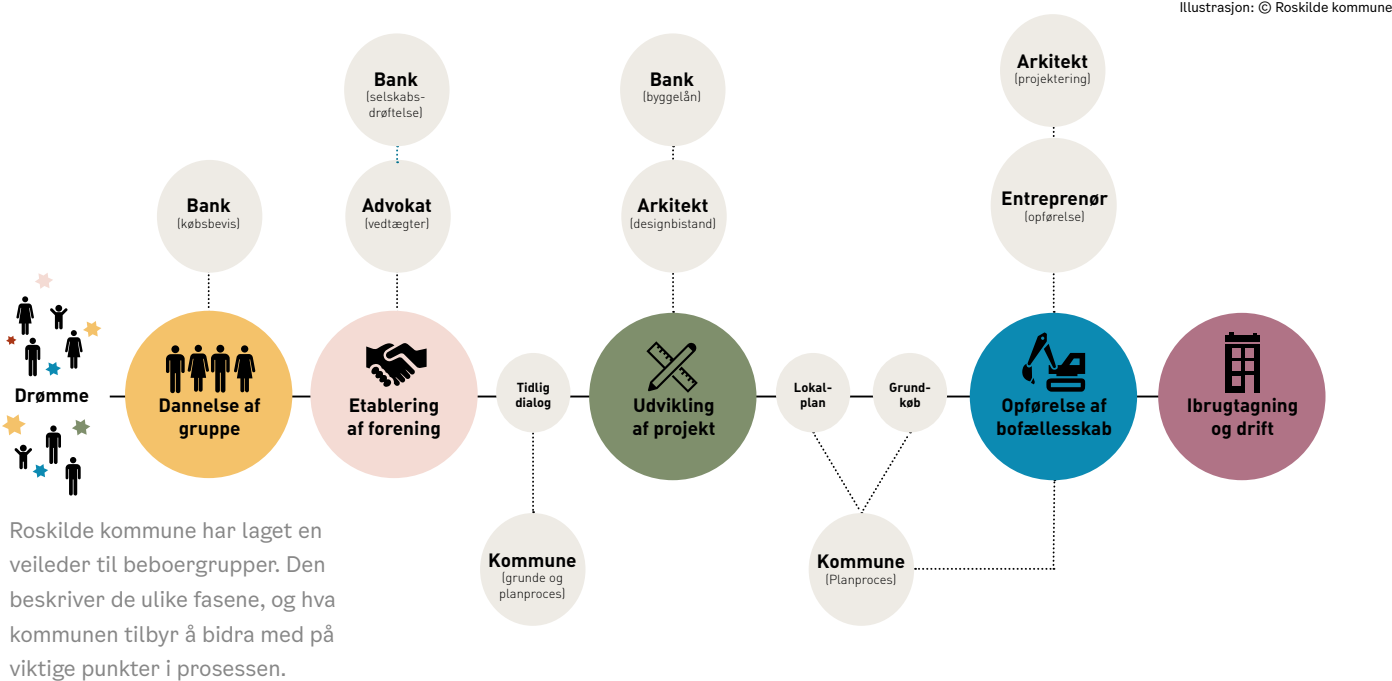
Roskilde er kommunen i landet med flest bofellesskaper, og de har drevet målrettet arbeid helt fra 1980-tallet, og tilrettelagt tomtosalg til bofellesskap som målgruppe fra 1995. I stedet for å stikke ut byggefelt for eneboliger har de regulert og solgt «storparceller». Roskilde har erfaring med at bofellesskaper bringer med seg mange positive sider: Bofellesskaper bidrar til stedsidentitet, tiltrekker innbyggere, bygger et sterkt lokalsamfunn, kan redusere velferdsbehov og øke livskvalitet. I tillegg har de positive sidene smitteeffekt på lokalmiljøet og øker markedsverdien i et område hvor kommunen eier mesteparten av grunnen.

I Roskilde kommune har de to ansatte som har dedikert tid til å jobbe med kommunikasjon, dialog og tilrettelegging for bofellesskaper, som ofte er beboerinitierte. Roskilde skiller ikke mellom bofellesskaper bygd av byggfellesskaper, utviklere, eller ved et samarbeid mellom utviklere og beboergrupper. Tomter blir opparbeidet med infrastruktur og lyses ut som en konkurranse om både pris og prosjektkvalitet. Kommunen kontrollerer utviklingen gjennom både reguleringen og kjøpsavtalen. Kommunen har også laget en veileder som beskriver hvordan man går fram, og tilbyr gratis lokaler som kommunen disponerer til møte- og planleggingsvirksomhet. Det tar omtrent fem år fra start til prosjektet står ferdig.



Pioneren Munksøgård

Munksøgård er en økolandsby med 100 rekkehus, og var en av pionerene av bofellesskaper i Trekroner. Beboerne har planlagt bebyggelsen og drifter den selv. Bebyggelsen er delt inn i fem grupper med hvert sitt felleshus, men gruppene har ulike eie- og leieformer. Det er én gruppe med selveiende og én med andelseie. De tre siste er leieboliger eid av Boligselskabet Sjælland, men beboergruppen bestemmer hvem som får flytte inn. Ett av leieprosjektene er forbeholdt unge, ett er for seniorer, og ett er for alle aldre. Boligselskapet som eier og drifter leieboligene, la ut for tomten også for eieboligene. House arkitekter som jobbet med Svalin, tegnet også selveierboligene på Munksøgård.



Roskilde-modellen

Tomtene reguleres med:

- krav til minimum totalt areal fellesarealer.
- få krav til estetikk og utforming.
- utnyttelsesgrad på max 50%.

Tomtene selge med:

- konseptkonkurranse med bud og innlevering av skisseprosjekt.
- byggeplikt med tidsfrist. Grunnmur skal være påbegynt senest ett år etter salg, og ferdig etter tre år, med mulighet for ett års forlengelse.
- forbud mot videresalg av eiendommen.
- påslag dersom reguleringen endres eller prosjektet blir annerledes enn skisseprosjektet i anbudet.

Når kommunen vurderer salg, ser de på:

- tilbudt pris
- bebyggelsens arkitektoniske kvaliteter. Herunder vektes: boligtype, omfang og disponering, boligens innretning, bebyggelsens fasadeuttrykk.

- bebyggelsens sosiale, landskapelige og bymessige kvaliteter. Herunder vektes: felles utearealer, felleshus og boligens private utearealer.

Annen hjelp fra kommunen er:

- en egen veileder til beboergrupper om hvordan man går fram steg for steg.
- ekstra veiledning.
- gratis møtelokaler for grupper.
- ferdig bygget infrastruktur, som vei vann og kloakk.

Eksempel fra salgsprospektet for eiendommer i Trekroner

3.1 Boligtype, omfang og disponering

Grunden skal anvendes til helårsboligformål med tilhørende felleshus.

Bebyggelsesprocenten må ikke overstige 50, det vil si, at der kan opføres en samlet bebyggelse på maks 3.785 etagemeter. Der kan bygges i op til tre etager. Der er et ønske om, at der opføres boliger i varierende størrelser på 70-95 m².

Som en del af den samlede bebyggelse skal der opføres et fælleshus på minimum 300 m². Bebyggelsen skal disponeres med fokus på udearealer, der indbyder til et levende fællesskab for bebyggelsens beboere. Bebyggelsen skal opleves som imødekommede og som integreret i bydelen.

Udbud af byggegrund i Trekroner. 2019. Roskilde kommune.

Initiativ

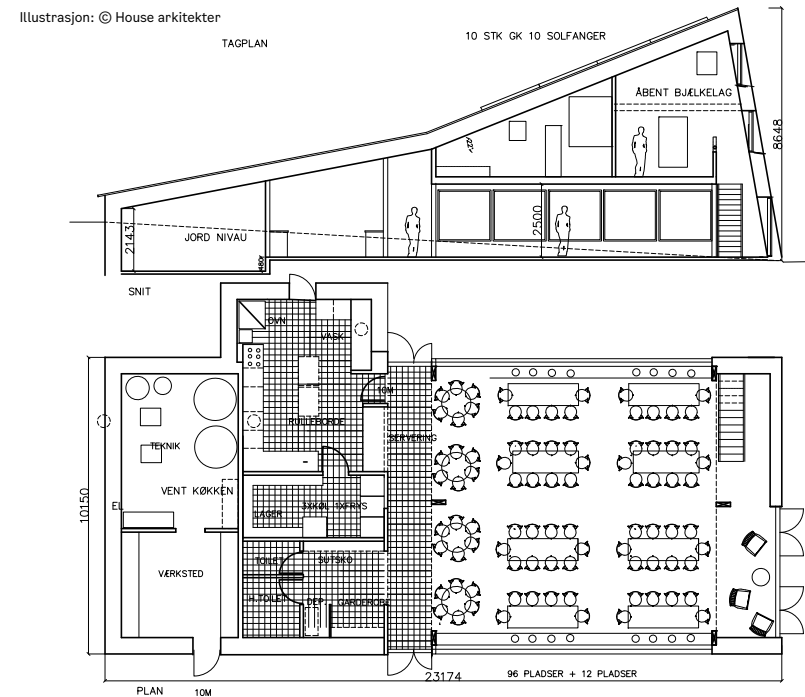
En familie tok initiativet til Svalin. De dannet først en forening og skrev både visjon og tidsplan inn i vedtektene, slik at dette skulle bli fastholdt hele veien. Prisnivået ble også definert i vedtektene. Det skulle være et nøkkelferdig hus for totalt 2,5 millioner inkludert tomt og felleshus. De fikk med seg et par venner, og sammen dannet de startgruppen.

De hadde en tydelig kommunikasjonsstrategi: De opprettet en hjemmeside, hadde rekrutteringsmøter i både København og Roskilde, fikk publisitet i lokalaviser, annonserte i Google og laget et nyhetsbrev til alle interessegruppene som etter hvert rundet 200. Når landskapsplan og skisseprosjekt var klart i grove trekk, var det mulig å finne de 20 familiene som hadde betalingsvilje til å forplikte seg til hvert sitt hus. De meldte seg da inn i byggeforeningen og betalte et innskudd slik at gruppen kunne hyre inn nødvendige rådgivere. De som meldte seg inn, var klar over at det krevde innsats, og at det var en viss økonomisk risiko. Et medlem som trekker seg, skulle få innskuddet tilbake dersom et annet medlem melder seg inn.

En venteliste ble også innført slik at det alltid var noen som kunne trå inn, ettersom man ved erfaring vet at det alltid er noen som faller av underveis. Garantien fra banken var avhengig av en fulltallig gruppe. De hadde også sosiale arrangementer en gang i måneden, slik at nye medlemmer kunne bli kjent med gruppen. Det var også stor interesse for leieboliger og andelsboliger, men eieform ble valgt fordi det var den raskeste måten å realisere prosjektet på.

Under til venstre: Felleshuset til Bakketoppen i snitt og plan. Felleshuset har felles storkjøkken og spisesal i første etasje. Det inneholder også alle felles tekniske installasjoner.

Under: Bilde fra hagen til Svalin etter noen år.



Planlegging

Foreningen var delt inn i arbeidsgrupper som hadde ansvar for å undersøke og gjennomføre ulike oppgaver, blant annet en kommunikasjonsgruppe, byggegruppe og rekrutteringsgruppe. Beslutningene ble noen ganger tatt ved enighet, og noen ganger ved avstemming hvor flertallet avgjorde. Beboergruppen vant pris- og kvalitetskonkurransen med et skisseprosjekt tegnet og prosessledet av House arkitekter, og fikk opsjon på den kommunale tomten. Selv om tomtene ble solgt ved budrunde, var prisen forholdsvis rimelig ettersom det ikke var lenge etter finanskrisen.

Mellomfinansiering fra kjøp av tomt til ferdig bygg, inkludert løpende byggekostnader, er den absolutt vanskeligste perioden å finansiere for byggefelleskaper. Den store utfordringen for slike grupper er å løfte finansieringen fra idé til entreprenør. Arkitektene har gjerne jobbet et år med ide og skissekonsept innen byggetillatelsen foreligger, og det er mulig å få lån. Kunsten gruppen bak Svalin fikk til, var at de klarte å finne en entreprenør som ville legge ut for tomtkostnader og byggekostnader, og få betalt for boligene først ved overtakelse. Gruppen spurte mange entreprenører og fikk til slutt en som var villig til å gjøre dette. Dette var en stor entreprenør med stabil økonomi og et godt forhold til sin bank. Det senket også risikoen i bankens øyne at alle de 20 boligene var solgt med underskrevet kjøpskontrakt og hver sin bankgaranti. I praksis er det i dette tilfellet entreprenøren som er byggherren, men beboergruppen sikret i avtalen at de skulle bli hørt og få delta på byggemøtene.

Byggefase

I dag ville tilsvarende manøver vært mye vanskeligere, for det er nok å gjøre for entreprenørene. Arkitektene tok over størstedelen av dialogen med kommunen, og ble en megler mellom beboergruppen, kommunen og entreprenøren. Entreprenøren vil gjerne ha listen over valgmuligheter så kort som mulig for å kunne bygge rasjonelt, og gruppene vil gjerne ha så mange tilvalg som mulig for individuelle tilpasninger. Da de samme arkitektene ble overført fra lønningslisten til byggefelleskapet til entreprenøren på gruppens betingelse, fikk gruppen en annen bygningskonsulent til å rådggi gruppen og være deres stemme på byggemøtene. Det var ellers en tillitsbasert prosess, hvor man stolte på entreprenøren, og at det avtaleverket man hadde kommet frem til, ville gi gruppen det resultatet de ønsket. Det var likevel trygt å ha en fagperson som tolket og talte gruppens sak.

Byggene ble levert ferdig innredet. Unntaket var et opplegg med bjelker for mulighet til å bygge en liten hems over andre etasje. Det ble også laget franske balkonger i andre etasje, og konstruksjonen ble tilpasset slik at man på sikt kunne etablere altaner på hver side av boligen.

Drift

Byggefeltene har hvert sitt felleshus med felles kjøkken, og fellesmiddag på ukedagene. En gang i måneden lager én familie mat til alle, resten av tiden kan man komme til dekket bord. For travle familier med to foreldre i arbeid er dette noe man sparer enormt med tid på. En prosess med å drive frem et boligprosjekt sammen skaper gjerne sammensveide grupper. Noen ganger har man blitt uvenner, men man har opplevd noe sammen, og blir mer som en familie. Det har vært stor interesse for Svalin. De bestemte seg derfor for å bygge Bakketoppen etter samme modell på tomten ved siden av. Totalt er det nå 44 hus og to felleshus etter samme modell, fordelt på to byggefelt. Gruppen som lagde Svalin I, har et tettere fellesskap enn Bakketoppen, ettersom de måtte utvikle prosjektet sammen.

Felleshuset under bygging med rekkehusene rundt om. Beboerne jobbet sammen om å plante felleshagen.



Hva kan vi lære?

- ▶ En person i planavdelingen og en i tomte- og salgsavdelingen til kommunen bør ha dedikert tid, dersom man ønsker å tilrettelegge for boligprosjekter for beboergrupper eller byggefellesskaper. Roskilde har satt av ca 20 % av arbeidstiden for to personer som trengs for oppfølging.
- ▶ Kommunen må sette tydelige grenser for hva de kan og ikke kan hjelpe gruppene med. Gruppene skal selv arbeide frem prosjektet i samarbeid med sine fagrådgivere, og betale for tjenestene. Dette er ikke kommunens oppgave.
- ▶ Å bruke selvgrodde grupper strategisk som kickstartere, ved å aktivt velge tomter i markedssvake områder, kan bidra til at kommunen kan styre begynnelsen på ønsket byutvikling. Vi har flere områder i Oslo hvor utbyggere har laber interesse for å bygge, på grunn av lave boligpriser på eksisterende boliger. Høye byggekostnader gjør det vanskelig å konkurrere med kvadratmeterpris på bruktbolig. Lave tomtepriser kan tiltrekke seg risikovillige og initiativrike beboergrupper. På lang sikt ser Roskilde at investeringene de gjorde i begynnelsen, har lønnet seg, og tomteverdien har økt, samtidig som man har skapt et livskraftig lokalmiljø. Gruppene bør spørre kommunen hvilke politiske visjoner gruppen kan hjelpe dem med å gjennomføre.
- ▶ For bofellesskap i småhusbebyggelse vurderer Roskilde kommune følgende modell: Et godt bofellesskap har 20–25 boliger og plass til 200–300 m² felleshus. En ideell plassering er at småhusene ligger omkring et felleshus.
- ▶ Kommunen ønsket et seniorfellesskap på en bestemt tomt, men det er ikke lov til å kreve en viss målgruppe. Det er derimot lov til å bruke bilder og markedsføringsmateriell til å signalisere hva slags prosjekt man ser for seg. Utbyggere som siden vil selge eller leie ut til seniorer, kan også bruke markedsføringsverktøy i stedet for å eksempelvis vedtektsfeste en nedre aldersgrense.
- ▶ Arkitektene mener kommunen kunne prøvd å strømlinjeforme prosessene mer, og hjelpe gruppene med å ta viktige beslutninger. Det hadde også vært svært mye lettere hvis slike grupper fikk leie tomt i stedet for å kjøpe den.
- ▶ Et miljøvennlig hus selvforsynt på strøm trenger ikke å eksperimentere med risikable tekniske nyvinninger. Teknologien finnes der, og er etter hvert vel utprøvd og forutsigbar.
- ▶ Det vanskeligste med medvirkningsprosessen er å la alle beboerne føle at de blir hørt. Det er en fordel at arkitekten har mye byggeerfaring, og kan regne på pris og miljøfotavtrykk fortløpende. Man skal også være god på å snakke med folk, og forhandle med både gruppen og kommunen. En stor jobb er å sortere i ønsker og få mest mulig kvaliteter og økologi for minst mulig penger.

- ▶ Jo raskere man får konkretisert ting, så det ikke bare blir snakk, jo bedre kan man kjøre prosess når man jobber med beboergrupper. Det er mange ganger gruppene kneler før de har fått til noe som helst. Prosjektbeskrivelse, formål, tidsplan og budsjett må på plass. Finansiering og hvem som tar risiko, må avklares. Beliggenhet og eieform er beslutninger som må tas svært tidlig i prosessen. Hvorfor orker man? Arkitektene tror det handler om å selv kunne bestemme rammene for sitt liv.
- ▶ Selv om flere single og seniorer var på interesselisten, var det familier med to jobber og barn som nærmet seg skolealder, som var de som meldte seg inn raskest. Ønsket var et aldersblandet bofellesskap, så de måtte aktivt rekruttere inn seniorer i tre boenheter. Initiativtagerne tror at rekrutteringen av et blandet fellesskap hadde vært lettere dersom det også var blandede aldre og husholdningstyper i kjernegruppen av initiativtagere fra begynnelsen av.
- ▶ Initiativtagerne mener det er viktig å feire fremgang underveis. Den første tiden etter innflytting bør brukes til å bygge relasjoner med andre.
- ▶ Å kunne presentere seg som en organisert forening i møte med bank og konsulenter var viktig, da dette gir mer tyngde enn et knippe med enkeltpersoner.
- ▶ Når beboerne er medbestemmende i planleggingen av boligene, føler de ansvar for bebyggelsen. Felles arealer er godt vedlikeholdt, og beboerne har felles dugnader. Hager og felles arealer er vakkert og frodig beplantet med et stort artsmangfold.

Under: Skisse av en husrekke.



Illustrasjon: © House arkitekter

Nye områder i Roskilde

Det er behov for nye løsninger og på Skousbo og på Musicon tester Roskilde kommune nye modeller, både for selvgrodd og profesjonelt utviklede bofellesskaper og urban selvbygging. Kommunen ønsker en innovasjon på boligmarkedet med et mer mangfoldig boligtilbud, og med plass til nye familieformer. Skisseprosjektet på Skousbo med bokonsept og reguleringsplan er utviklet samtidig, og før salg. Dette lager et nytt type samspill mellom beboerprosess, prosjektutvikling, planlegging og investorrekruttering. På Musicon skal de forsøke urban selvbygging etter Tysk modell.

Almenr i Skousbo

I en ny bydel kalt Skousbo, har Almenr vært konseptutvikler og jobbet frem et skisseprosjekt til regulering sammen med en gruppe mulige beboere. Det er 86 boliger fordelt på to bofellesskap. Det er leiligheter, rekkehus og duplex-leiligheter over første og andre etasje. I tredje etasje er det klyngeleiligheter som også er tilpasset for singelforeldre, som kan ta del i fellesskapet når barna har lagt seg.

Kommunalt tilrettelagt konseptutvikling, regulering og salg av tomt



Ill: © Vandkunsten og Almenr

Musicon og urban selvbygging

På Musicon har man tenkt å selge små og medium store tomter fortrinnsvis til selvbyggere og byggfellesskaper. De minste tomtene har plass til rekkehus, de større tomtene flere boenheter. Tomtekjøpere betaler grunnpris for eiendommen og bidrag til infrastruktur, men kommunen bygger infrastrukturen.

Kommunalt tilrettelagt regulering og salgsprosess



Ill: © Vandkunsten

Beboerinitierte bofellesskaper i Norge

Nabolaget i Porsgrunn og Skyttertunet i Kongsberg er begge små bofellesskaper i tundannelse med felleshus. Begge prosjektene er initiert av beboerne, men beboerne har hatt ulike roller i planleggingsfasen. Nabolaget har samarbeidet med Porsgrunn, Bamble og Borgestad boligbyggelag. Boligbyggelaget stod for utbyggingen, men beboergruppen deltok i månedlige dialogmøter med prosjektleder. Skyttertunet kan betegnes som et byggfellesskap fordi de ledet planleggings- og byggeprosessen selv, og selv tok risikoen for tomtekjøpet.

Nabolaget i Porsgrunn

Nabolaget er et bofellesskap for aldersgruppen 50+. Borettslaget har 14 rimelige boliger med et felleshus i midten, som inneholder kjøkken, stue, hybel, badstu og dusj. Prosjektet ble initiert av tre husholdninger som fikk med seg flere fremtidige beboere. 15 dialogmøter i alt gjorde at gruppen ble godt kjent på forhånd.

Ingen kommunal tilrettelegging

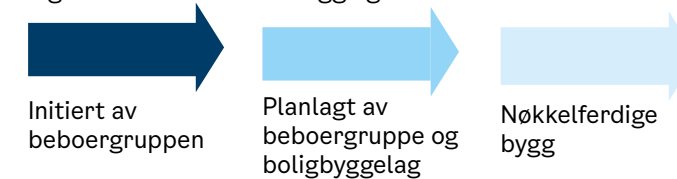


Foto: © Merethe Solstad



Foto: © Gunnar Berge

Skyttertunet i Kongsberg

Skyttertunet består av 13 boliger og felleshuset Blinken, og er bygget i regi av beboerne. De etablerte et aksjeselskap som fikk lån i bank med sikkerhet i eksisterende boliger. Boligene er organisert i sameie, og er bygget med livsløpsstandard med individuelle tilvalg.

Kommunen solgte tomt til gruppen



Prosjektfakta

Sted og år

London
2014

Nøkkeltall

Tomteareal



Byggherre

Copper Lane Group Ltd.

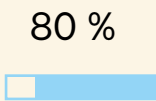
Initiativtager

Beboere

Byggekostnad

£1,8 mill

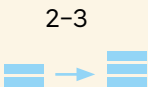
Tomteutnyttelse



Prosjekterende

Arkitekt: Henley
Halebrown Rorrison/
HHbR
Entreprenør: Sandwood
Construction
Bygningsingeniør:
Rodrigues Associates
Energirådgiver: AJ
Energy
Regulering: CMA
Planning

Etasjer



Organisasjonsform

Limited company eier
tomten og fellesarealene
med 999 års feste for
private enheter

Entrepriseform

JCT Intermediate, en
utførelsesentreprise
tilpasset medium
komplekse prosjekter

Antall boenheter og
størrelser

6 stk.

70–165 m²

Kostnad sammenlignet
med tilsvarende

-40 %

Fellesrom og
nablagstilbud

Fellesrom/hall, bad,
vaskeri og verksted. På
dagtid brukes fellesrom
som barnehage.

Snittstørrelse m²
boenhet

116 m²

+ 11 m² fellesrom per bolig

Prosjektstørrelse og
type

S

Lite bofellesskap/
småhus i klynge

Leilighetsfordeling

55–80 m² BRA 12 %
Over 80 m² BRA 88 %

Tilrettelegging eller
finansiering

Ingen kommunal tilretteleg-
ging eller finansiering.

Grad av beboerinvolvering

Beboere initierte og planla boligene, ordnet tomt og finan-
siering, og overtok nøkkelferdige leiligheter.



Kilder til kapittelet:
Intervju med Simon Henley i Henley Halebrown Rorrison.
Moore, Rowan. 2014, 31. august. Copper Lane review – an appealing, harmonious, cost-effective model for communal living. The Guardian.
Gruppens nettside: <https://copperlanecohousing.wordpress.com/>

Copper Lane

Seks husholdninger gikk sammen om å kjøpe og regulere en tomt i et etablert boligområde i London. London har ikke noe spesielt program for å tilrettelegge for byggfellesskaper og beboergrupper, og tomten ble kjøpt på det private markedet. Prosessen tok fem år fra start til de kunne flytte inn i hvert sitt hus arrangert i en klynge med fellesrom i midten. Boligene ble Londons første bofellesskap

Under: Uterommet har ulike soner. Her er sonen for dyrking.



Arkitektur

Område

Tomten ligger i midten av et boligkvartal med rekkehus nord i London. Husene rundt er mellom tre og fire etasjer. Eiendommene rundt har smale hager som ender i en mur som omslutter tomten. Fra 1930 lå det en fabrikkbygning der, og senere var det en periode en barnehage. Tomten ble kjøpt opp av en etiopisk kirke som hadde fått avslag på omregulering til kirke.

Prosjekt

En smal passasje leder deg ned og inn til kjernen av bebyggelsen. Der kan man gå inn til fellesrommet eller ta trappen opp til gårdsrommet. Første etasje er senket ned 1,2 meter for å ikke ta for mye lys og utsyn fra bebyggelsen rundt. Bebyggelsen er organisert i to rekker med tre hus i hver rekke. Rekkene omslutter fellesrommet i underetasjen og et seks meter bredt, løftet gårdsrom. Fire av husene er i tre etasjer og har trekledning, og to hus er på to etasjer med murkledning. Bygningene er lavest i øst og vest der solen står lavest, slik at gårdsrommet får mest mulig sol.



Foto: © Nick Kane

Du ankommer bofellesskapet i svakt skrånende terreng, hvor du enten kan gå opp en etasje, eller inn gjennom fellesrom fra underetasjen.



Foto: © Nick Kane

Flere av boligene har direkte utgang til hagen.



Foto: © Nick Kane

I midten av de to husrekkene ligger et felles opphøyd gårdsrom. Sammen med hagen danner det mange ulike soner, hvor man både kan møtes og trekke seg tilbake.



Ill: © Henley Halebrown

Bebyggelsen er gravd ned en halv etasje for å ta mindre utsyn fra naboene. I underetasjen ligger fellesrommene, og alle beboerne har inngang direkte fra fellesrommet eller rett utenfor.

Bygningens typologi skal reflektere det sosiale livet som tar plass, og fysisk binde sammen beboerne ved å legge opp til mange naturlige treffpunkter i hverdagen. Ettersom alle bygningene i kvartalet rundt vender fremsiden mot gaten og baksiden mot gårdsrommet, gjør bofellesskapet det motsatte. De mest offentlige sonene er inn mot felles gårdsrom. De fleste vinduene er horisontale, og vinduene i underetasjen er større enn vinduene i de øverste etasjene. De skal slippe mye lys inn der lyset er svakest, og skjerme der det er mest risiko for å bli betraktet av nysgjerrige naboer.



Boligprosjektet er omgitt av hagemurene til rekkehusene rundt i samme kvartal.

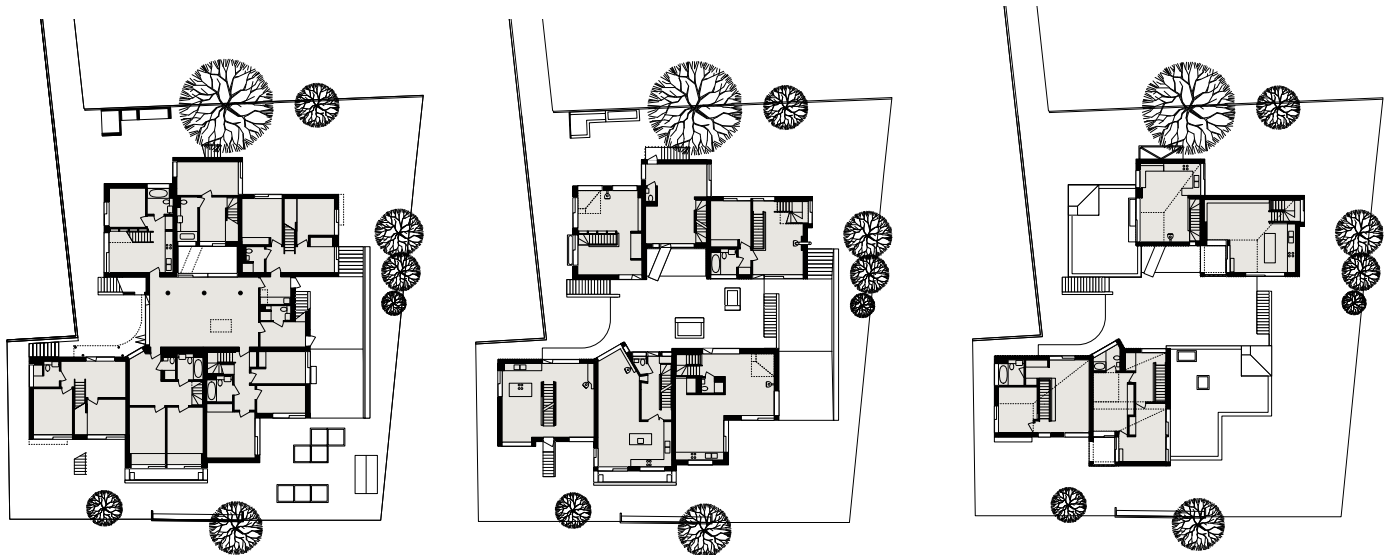


Foto: © David Grandorge

Venstre: I underetasjen ligger et ungdomsrom.

Høyre: De ulike husene har forskjellige kvaliteter, og er utformet og tilpasset den enkelte huseieren.

Under: Plan over første etasje/ underetasje, andre og tredje etasje. Grunnmur og fellesrom er i betong, mens resten av bærekonstruksjonen er av tre.



Tegninger: © Henley Halebrown



Foto: © Ioanna Marinescu

Planløsninger

Hvert hus har to til tre inngangsdører. Fem av seks boliger har direkte inngang til fellesrommet og den siste like utenfor, og alle har tilgang til det hevede gårdsrommet. Man kan gå og hilse på naboene i felles gårdsrom, eller snike seg ut hagedøra. I underetasjen ligger fellesrommene som består av et fellesrom/hall og et lite verksted. Dusj og bad ligger på baksiden av felles hall. Fellesrommet er en forlengelse av huset og er brukt som festsal, treningsrom og verksted. I dag er det en barnehage som leier på dagtid.

Planløsningene er forskjellige, og kjøkkenet ligger på ulike etasjer. Ett hus er for en kjernefamilie med to foreldre og to barn, et annet er for en kunstner som bor alene og har studio i leiligheten. En alenemor bor i ett hus med sine to barn, mens kjæresten har sitt eget hus ved siden av. De seks ulike beboerne kom med sine ønsker, noen med svært spesifikke ønsker mens andre var mer åpne.

Bærekraft

Sosial bærekraft

Gruppen er sammensatt av ulike husholdningsstørrelser og typer. Det er flere single og enslige foreldre og bare én kjernefamilie. Arkitekten tenker det er et stort behov for slike boliger i fremtiden, hvor man har mulighet til å bo sammen med andre i et fellesskap og med felles støtte.

I London har de en lov, «section 106» som sier at alle nye boligprosjekter må bidra til sosiale boliger. Det kan enten gjøres ved å bygge en andel slike boliger i hvert enkelt prosjekt eller ved å gi et økonomisk bidrag til sosial boligbygging. I dette tilfellet med så få enheter ble det et kontantbidrag som beboerne måtte bekoste.

Miljømessig bærekraft

Bygningen er hovedsakelig en tømmerkonstruksjon, men grunnmuren er av betong, i tillegg til fellesrommet med gårdsrommet på toppen. Bygningen er velisolert, og lufttett og har varmegjenvinning på ventilasjonen. Det er også solfangere i taket til forvarming av varmtvann. Rivematerialer som murstein fra barnehagen har blant annet blitt gjenbrukt i felles hage. Regnvann blir samlet opp og brukt i hagen.



Foto: © David Grandorge



Foto: © David Grandorge

Felles hall/oppholdsrom med inngang fra hagen og felles vaskerom.

«Right to build» i England

I 2016 ble det vedtatt en ny lov i England med en «right to build». Kommunene har plikt til å opprette egne registre over de som vil bygge sin egen bolig. De må så regulere nok utbyggingsklare tomter til å møte etterspørselen innen tre år. Vei, elektrisitet, vann og søppelhåndtering skal være klart. Du må være over 18 år og ha en lokal tilhørighet for å kvalifisere.

Utllysning av små tomter i London

London har innført et program med en egen nettside med utlysning for små tomter. Det er mulighet for å registrere seg slik at man blir varslet når nye objekter blir lagt ut. De har også laget en egen standard for prosess og kontrakter, og for hvordan tomten utlyses. Målgruppen er små utbyggere av ulike slag, både private, ideelle og innbyggerinitierte. Offentlig eide tomter er svært ressurskrevende å utvikle hvis de er små. De blir ofte solgt uregulerte i auksjoner, hvor kommunen siden har liten kontroll på kvaliteten på det som kommer til å bli bygget. Noen blir brukt som spekulasjon-sobjekter og solgt gjentatte ganger før de blir bygget ut. Dette er en måte for kommunen å få mer kontroll på ferdig resultat, og for de ulike bydelene å få hjelp til en god prosess.

<https://www.london.gov.uk/what-we-do/housing-and-land/land-and-development/small-sites/making-small-sites-available-small-builders>

Økonomisk bærekraft

Gruppen fikk ikke eget lån til tomtekjøp, og tok derfor en stor risiko og finansierte tomten ved å selge husene sine. I en periode over flere år leide de i stedet. På lang sikt har det lønt seg, ettersom gruppen fikk til å realisere prosjektet. Et hus i området med tilsvarende størrelse koster 40 % mer enn det kostet for gruppen å bygge det selv. Det var vanskelig for gruppen å få finansiering fra en vanlig bank. Gruppen lånte hverandre sekssifrede beløp i planleggingsfasen basert på tillit, og det i en gruppe hvor ikke alle kjente hverandre fra før. Når reguleringsplanen var vedtatt og skisseprosjektet var tegnet ut, fikk de individuelle lån fra Ecology Building Society.

Foto: © Nick Kane



Over og til høyre: Elementer som spiler, avstand, smale vinduer og beplantning skjærer for innsyn og skaper samtidig et lunt uterom.

Foto: © Nick Kane



Foto: © Nick Kane



Foto: © Nick Kane



Venstre. Felles opphøyet gårdsrom på taket til fellesrommet.

Over: Felles hage med murer til nabotomtene på alle kanter.

Prosess

Tilrettelegging

For en utvikler hadde det ikke vært kommersielt interessant å bygge tomten med bare seks boliger. For å ta risikoen og å bruke minst tre år på regulering ville en utvikler trengt betraktelig høyere arealutnyttelse, og gruppen forteller at de andre profesjonelle aktørene som bød på tomten, så for seg ti enheter eller mer, noe som hadde skapt konflikt med det etablerte nabolaget. Det var likevel ikke lett å få tillit fra kommunen ettersom de ikke visste, eller kunne sikre, at de bygget for å bo der selv. Det er stor stabilitet i beboergruppen. Etter syv års botid er det kun én som har flyttet, og det var på grunn av endringer i husholdningssammensetningen.

Initiativ

Initiativtagerne fant tomten til salgs i 2009. Kirken som eide tomten, likte konseptet til gruppen og solgte tomten til dem. De fikk med seg flere interesserte, flere var allerede naboer, og dannet et Limited company som de kalte Copper Lane Group. Limited company er en selskapsform med innskudd, men uten mulighet til å ta ut profitt. Tomten og alle fellesarealene eies av foretaket de opprettet, og hver leilighet har en 999 år lang festeavtale. Seks familier ble med på planene, og alle eiere er direktører i foretaket.

Planlegging

Ti arkitektkontorer ble intervjuet, og Henley Halebrown ble valgt for sin sosiologiske visjon. De ville ikke bare legge til et fellesrom til seks vanlige leiligheter, men skape en egen typologi.

Gruppen måtte bli enige seg imellom om hvem som skulle få hvilken beliggenhet, og hvordan kostnadsfordelingen skulle være. En type likhet er å gi alle akkurat de samme kvalitetene og bygge helt like hus. Gruppen måtte fremforhandle likhet, men ulike kvaliteter. Det kunne være én type generøsitet i ett hjem og en annen kvalitet i et annet hjem. Avgjørelser ble gjort gjennom enighet, men man kunne ikke bare si nei uten å komme med et nytt forslag. Gruppen møttes en gang i uken alene i tillegg til en gang i uken med arkitektene. De tok aldri avgjørelser foran arkitektene, men kom tilbake som en samlet gruppe. Det tok 18 måneder før de fikk reguleringsplan, og det gikk totalt 6 år fra planleggingen begynte til de kunne flytte inn.

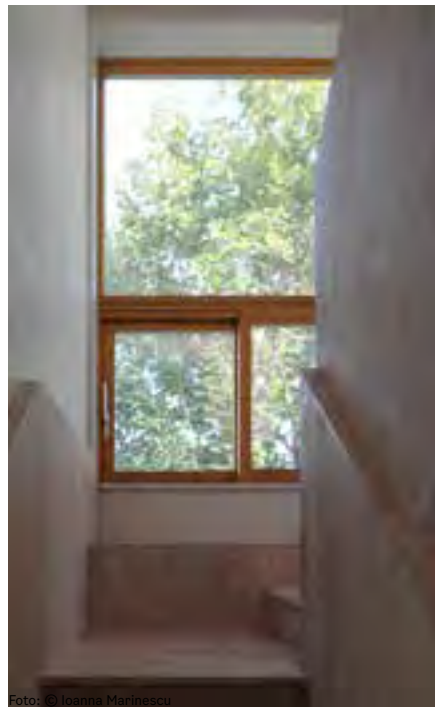


Foto: © Ioanna Marinescu



Foto: © Ioanna Marinescu

En beboer ønsket seg rom som var tvetydige. En stor gang kan bli til et gjesterom.

Hva kan vi lære?

- ♦ Selv om det er enklere med kommunal tilrettelegging for tomter, er det også mulig å få til et beboerdrevet prosjekt ved å kjøpe tomter, eller samarbeide med en utbygger som har tomt. Kommunen kan også legge ut restarealer for salg, eller små enkelttomter.
- ♦ Selv om gruppen har egenkapital og eier hus fra før, kan en tomt i et pressområde kjøpt på det vanlige markedet, innebære en nesten uholdbar risiko. Spesielt dersom den er uregulert. Beboerne solgte husene sine og leide boliger i flere år.
- ♦ Forhandling beboerne imellom om hvem som skal ha den mest solrike delen, og hvordan de fordeler og vektet kvaliteter, gjorde at prosjektet ble bedre. Å lage seks like hus hadde forringet noen av husene. Dialogen skapte en annen typologi enn det hadde vært om man delte inn tomten i seks hus med bitte små private hager.
- ♦ Med profesjonelle aktører som kunder blir ikke arkitektene konfrontert med konflikter eller følelser. Det meste er ferdig definert i jobben som arkitekt hvis man jobber for kommune, boligbygger eller annet foretak som har sine egne regler og måte å gjøre ting på. Men i denne konteksten hvor man har en gruppe som byggherre, og med seks ulike prosjekter i ett, må man vekte ulike ønsker. Man må også som arkitekt spesielt sørge for å ivareta hensynene til de som er mer generøse mot andre og ikke krever så mye for seg selv.
- ♦ Transport til byggetomten var en stor utfordring, for veien var kun 2,4 m bred. Dette satte premisset for valg av byggematerialer og konstruksjonsmetode.
- ♦ Arkitektene jobbet mye mer enn det de fikk betalt for på grunn av alle tilpasningene. Det hadde gått an å spare tid ved å for eksempel lage to typer hus med noen tilvalg i stedet for at alle skulle være helt forskjellige.
- ♦ Gruppen har skrevet kontrakt med myndighetene på at boligene er bilfrie. Det betyr at beboerne hverken kan parkere på tomten, eller få tillatelse til beboerparkering på gatene rundt.
- ♦ Miljøtiltak ble gjort som en følge av hva miljøklassifiseringen de ble pålagt å ha, krevde av tiltak, og ikke det som hadde et mest virkningsfullt resultat. En mindre detaljstyrt miljøklassifisering kunne gitt større effekt og en bedre lokal tilpasning.
- ♦ Gruppen peker selv til Community Land Trust (CLT)-modellen som en alternativ måte å finansiere og utvikle boligene på.

Community Land Trust

En Community Land Trust (CLT) er en ikke-kommersiell organisasjon som utvikler og opprettholder rimelige hjem, nabolagshager, bygninger, puber, butikker eller andre eiendeler på vegne av et lokalsamfunn. Kontrollen over eiendelene legges i hendene på lokalbefolkningen. Denne formen å organisere seg på har sitt utspring fra borgerrettighetsbevegelsen i USA.

En CLT er ikke en juridisk form i seg selv, men er derimot definert i lovverket:

- ♦ En CLT må settes opp for å være fordelaktig for et definert nabolag.
- ♦ Den må være en non-profit. Det vil si at overskudd må komme samfunnet til gode, ikke privatpersoner.
- ♦ Personer som jobber og bor i nærmiljøet, må få mulighet til å bli medlem i CLT.
- ♦ En CLT er medlemsstyrt, vanligvis gjennom et valgt styre.

Byggfelleskap på vanskelige tomter

R50 – cohousing i Berlin er bygget på en tomt som ikke var spesielt attraktiv på markedet, på grunn av krav om tilpasning til eksisterende struktur fra etterkrigstid og 90-tallet. Kommunen prøvde derfor å selge til beboergrupper i stedet. Halvparten av gruppen måtte på plass for å få tilslag på tomten og de måtte ha samlet 500 000 euro. La Borda i Barcelona ble bygget på en tomt mellom bolig og industri som lenge stod brakk. Nabolaget organiserte seg og foreslo et prosjekt som oppfylte kommunens opprinnelige intensjon om sosial boligbygging med rimelige boliger. Kommunen har nå utlyst arkitektkonkurranser for syv andre tomter etter samme modell.

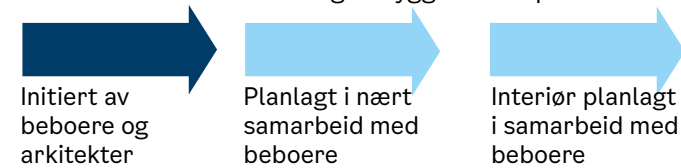
Foto: © Andrew Alberts, Arkitekter: ifau und Jesko Fezer | Heide & von Beckerath



R50 – cohousing

Planløsningen utfordrer gitte standarder som størrelser og fleksibilitet. Det eneste faste i R50 i Berlin er hovedkonstruksjonen med balkongrekke rundt bygget, og en kjerne med trapperom og føringer. Inndeling av arealet i leiligheter, og inndeling av fasaden er gjort av arkitektene i samarbeid med beboerne, og den er fleksibel for endring over tid.

Kommunen tilrettela for salg til byggfellesskap



La Borda

La Borda er Barcelonas første boligprosjekt gjennomført av et byggfellesskap. Det er et femetasjes trehus for 28 husholdninger. Prosjektet ble til som følge av nabolagsaktivisme og er tegnet av Lacol arquitectura cooperativa i samarbeid med fremtidige beboere. Kommunen har en 75 års festeavtale mot at boligene ikke selges til markedspris. Innskuddet er på 180 000 kr, og boligene forbeholdes folk med lav inntekt.

Kommunen festet bort tomt mot rimelige boliger



Foto: © Institut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació de Barcelona

På slutten av 80-tallet satte Tromsø kommune i gang en idékonkurranse for en bratt hjørnetomt. En gruppe organiserte et byggfellesskap, engasjerte arkitekt og vant konkurransen. Amsterdam kommune opererer med en egen kategori for egeninnsats i renovering av eksisterende bygg. De Flat er et eksempel på totalrehabilitering av et bygg av beboerne selv. Det kommunale boligselskapet overlot bygget til den beste ideen. De fant det for kostbart å rehabilitere og rivejobben ville kostet 4 mill. euro i et område med lave priser.



Foto: © Ole-G. Solheim Arkitekt; Blå Strek arkitekter AS / Gudmund Sundlisæther siv.ark. MNAL

Villa Holmboe

Rett utenfor Tromsø sentrum ligger Villa Holmboe. I tårnet på hjørnet ligger fellesrom, og de private boenhetene er fordelt på to fløyer. Gruppen på åtte husstander planla prosjektet i tett dialog med Husbanken. Det ble bygget i 1987-88, med en stor grad av egeninnsats fra beboerne: grunnarbeid, isolasjon av vegger, maling og gulvbelegg.

Kommunen tilrettela for idékonkurranse og salg



De FLAT i Bijlmer av Consortium De FLAT

I forstaden Bijlmer stod det et av landets største boligkomplekser, med gigantiske blokker som ble revet en etter en. For en av de siste forsøkte man en annen metode. Kun fellesarealene ble rehabilitert, og boligene ble solgt svært rimelige som råbygg, men med opplegg for bad og kjøkken. Beboerne kunne velge størrelse og koble sammen rom både horisontalt og vertikalt.

Kommunalt boligforetak solgte til beste konsept

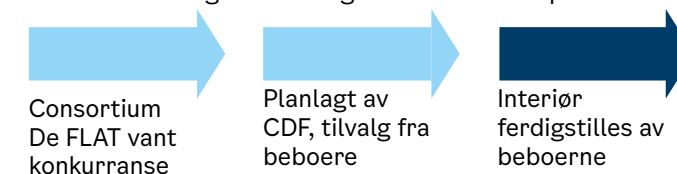


Foto: © Marcel van der Burg/Amsterdam kommune

Prosjektfakta

Sted og år

Berlin
2018

Byggherre

Baugruppe Glashütte
Alt-Stralau

Initiativtager

En beboer og
arkitektkontoret.

Prosjekterende

Arkitekt:
Eyrich-Hertweck
Architekten
Energirådgiver:
Margot Woge

Organisasjonsform

Gesellschaft bürgerlichen
Rechts (GbR) som er
tilsvarende ansvarlig
selskap (ANS)

Byggekostnad

3.465 euro per m² brutto,
inkludert tomt.

Nøkkeltall

Tomteareal

2,9 daa

Tomteutnyttelse

150 %

Etasjer

4

Antall boenheter og størrelser

25 stk.

37 – 300 m²

Kostnad sammenlignet med tilsvarende

– 40 %

Fellesrom og nabolagstilbud

Frisørsalong og en
leilighet som kan åpnes
opp til eventer.

Snittstørrelse m² leilighet

118 m²

Prosjektstørrelse og type

M

Transformasjon og
bruksendring fra
fabrikk til bolig.

Leilighetsfordeling

35–55 m² BRA 4 %
55–80 m² BRA 33 %
Over 80 m² BRA 64 %

Tilrettelegging eller finansiering

Kommunen eide eiendom-
men, og solgte den til
gruppen med en pris som
muliggjorde bevaring og
ombygging til boliger.

Grad av beboerinvolvering

Én av beboerne var initiativtager og fikk tidlig med seg arkitektene. Beboergruppen kjøpte seg inn i en andel med ferdig avgrenset areal, men var med på prosessen med å tegne ut planløsning og detaljering av sin egen boenhet.

Initiativ

Initiert av én
beboer med
arkitektene.

Planlegging

Bebyggelsen
er planlagt av
initiativtager
og arkitekter.
Leilighetene er
planlagt med
beboere.

Bygging

Bygget av
entreprenør
med en stor grad
av oppfølging
underveis.

Kilder til kapittelet:

Intervju med Anita Eyrich i Eyrich-Hertweck Architekten.

Glashütte Alt-Stralau

Et hundre år gammelt, forfallent glassverk i Berlin har blitt bygget om til 25 boliger. Én initiativtager dannet et byggfellesskap og fikk med seg noen engasjerte arkitekter til å overtale kommunen til å redde fabrikken fra riving. Det var ingen andre enn gruppen som på det tidspunktet så verdien i bygget. Bygget har nå blitt rehabilitert og omdannet til boliger med nøye gjennomtenkte detaljer og løsninger.



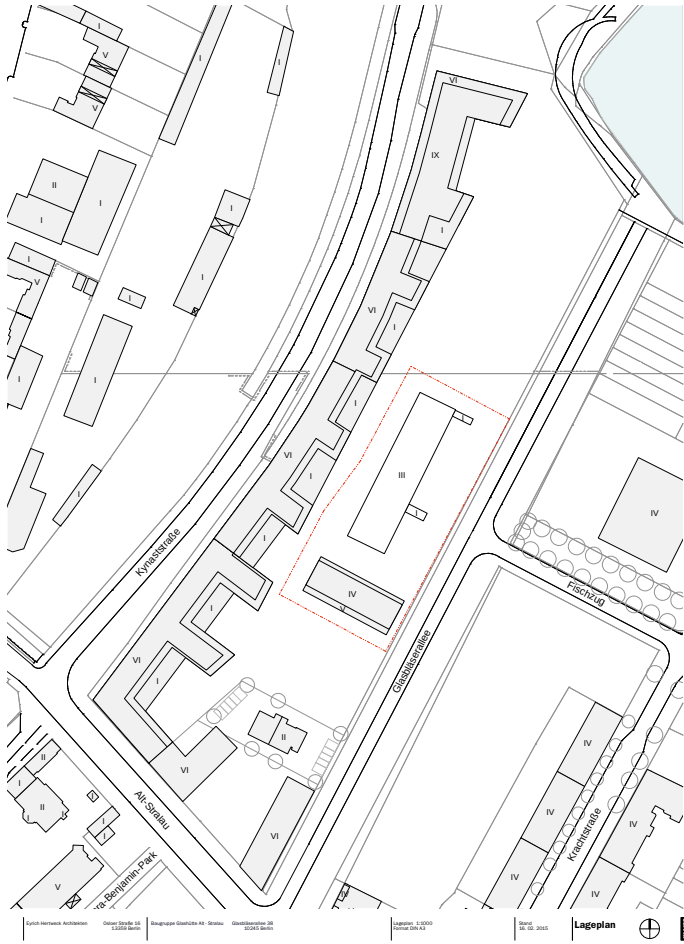
Foto: © Udo Meinert

Arkitektur

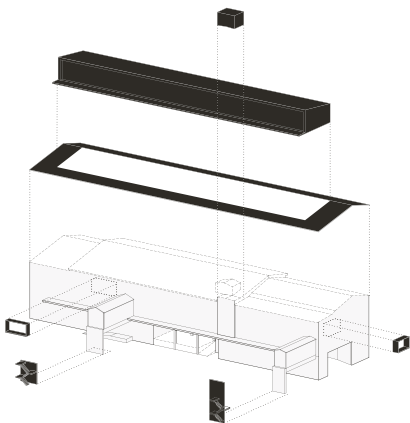
Område

Halvøya Stralau i Berlin er et tidligere industriområde. En etter en har de tidligere fabrikkene blitt revet og erstattet av boliger. Kun Stralauer glassverk fra 1922–23, som ble lagt ned i 1997, stod igjen som et vitne på tidligere tider. Under de 20 årene fabrikken stod tom, ble det brukt til midlertidige konserter og utstillinger, men bygningen forfalt mer og mer. Bygningen ligger i dag rett ved en togstasjon, men tidligere gikk toget rett gjennom fabrikken, noe som er opphavet til den spesielle bygningsstrukturen med gangbroer som tidligere gikk til fabrikkens andre bygninger. De fleste utviklere fant det helt uinteressant å skulle ta vare på bygget på grunn av sterkt forfallen byggemasse og dårlige utsikter til et lønnsomt prosjekt. Kommunen eide bygget og tomten, som stod på tidligere østtysk side av Berlin.

Under: Bilde av fabrikken, da den var brukt som produksjonslokale for glassbeholdere. Bygningens spesielle utforming kom av togskeinnene som gikk tvers gjennom første etasje, og gangbroene over til de to andre bygningene som til sammen utgjorde glassverket.



Over: Fabrikken ligger i et transformasjonsområde på halvøen Stralau, med nye boligbygg på alle kanter. Innenfor tomtegrensen fikk man også plass til et nybygg, hvor felles tekniske føringer ligger.



Prosjekt

I dag er det gamle glassverket blitt til 25 leiligheter med 51 beboere, inkludert 13 barn. Det har blitt lagt mye arbeid inn i detaljeringen av rehabiliteringen. Arkitektene har studert gamle foto for å ivareta det originale uttrykket. Fabrikken et 66 m langt murbygg med mange vinduer, hvor nesten alle var ødelagte når gruppen overtok. Taket måtte repareres. Bygget måtte saneres for asbest, og man måtte fjerne forurensningen i veggene.

Første etasje hvor togene passerte, har blitt bygget igjen av en vegg av glass og sort zink. Bygningen har også fått en ekstra etasje med leiligheter på taket. Nye balkonger er laget i cortenstål så man tydelig ser hvilke elementer som har blitt lagt til i ettertid.

I første etasje er det et næringslokale hvor en frisør holder til i dag. En av beboerne har også et showroom for biler i et stort åpent areal, hvor det også har vært avholdt konserter før pandemien inntraff.



Til venstre: Bygningen har blitt tettet igjen i første etasje, og fått et påbygg på taket. Materialiteten i de nye delene skiller seg fra originale bygningsdeler, ved metallfasader i sink og cortenstål.



Over: De tidligere gangbroene er nå inngangsparti for to av boenhetene. Gangbroene er usiolerte, men kan brukes til opphold på sommeren og som vinterhage.

Planløsninger

Det ligger fire boliger i første etasje hvorav én har egen inngang og de andre har inngang fra trapperommet. Det var kun to trapperom originalt. Ved å bruke de to gamle brokonstruksjonene som privat inngang for leilighetene i andre etasje, og lage fire leiligheter over to etasjer med felles gang i fasaden, har man klart seg med de to eksisterende trappene. Det var derfor ikke mulig for beboerne å bestemme størrelser eller type bolig, men de kjøpte seg inn i det som var mulig å få til.

Alle leilighetene er gjennomgående eller er hjørneleiligheter. Midt i hver leilighet er det en lav boks som inneholder baderom og tekniske installasjoner. Boksen er lav og går ikke hele veien til tak. Slik beholder man det luftige uttrykket i rommet fra tidligere tider da det var en fabrikk.

Én beboer har fått oppfylt sin drøm om en bolig med plass til veteranbilene sine. Han har fått en leilighet over tre nivåer. Den første etasjen er til bilene, og kan åpnes helt opp så han kan kjøre bilene helt inn. På mezzaninen er det gjesterom og bad, og hans private leilighet er i etasjen over. Førsteetasjene er tenkt å også brukes til eventer og konserter.



Foto: © Udo Meinel

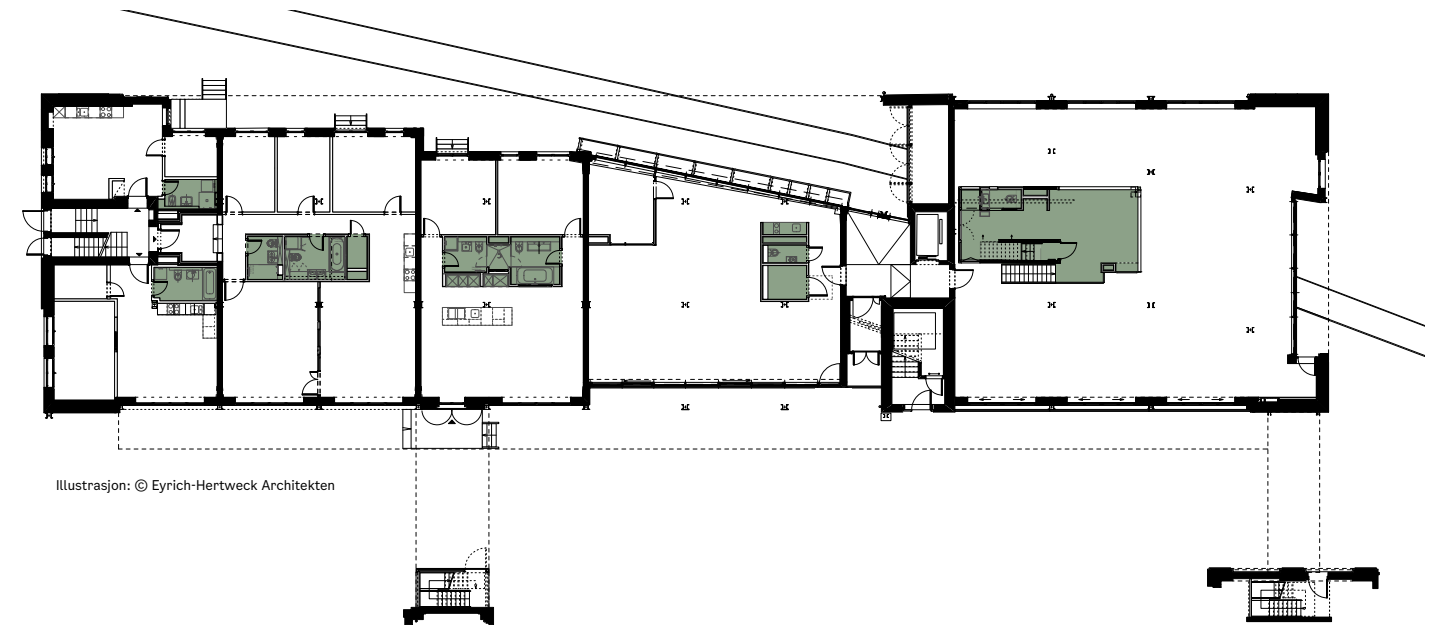


Foto: © Udo Meinel

Alle leilighetene er spesialtilpasset og har synlige elementer fra original konstruksjon og materialitet. På bildet nedest til venstre ser man tydelig de doble vinduene i fasaden.



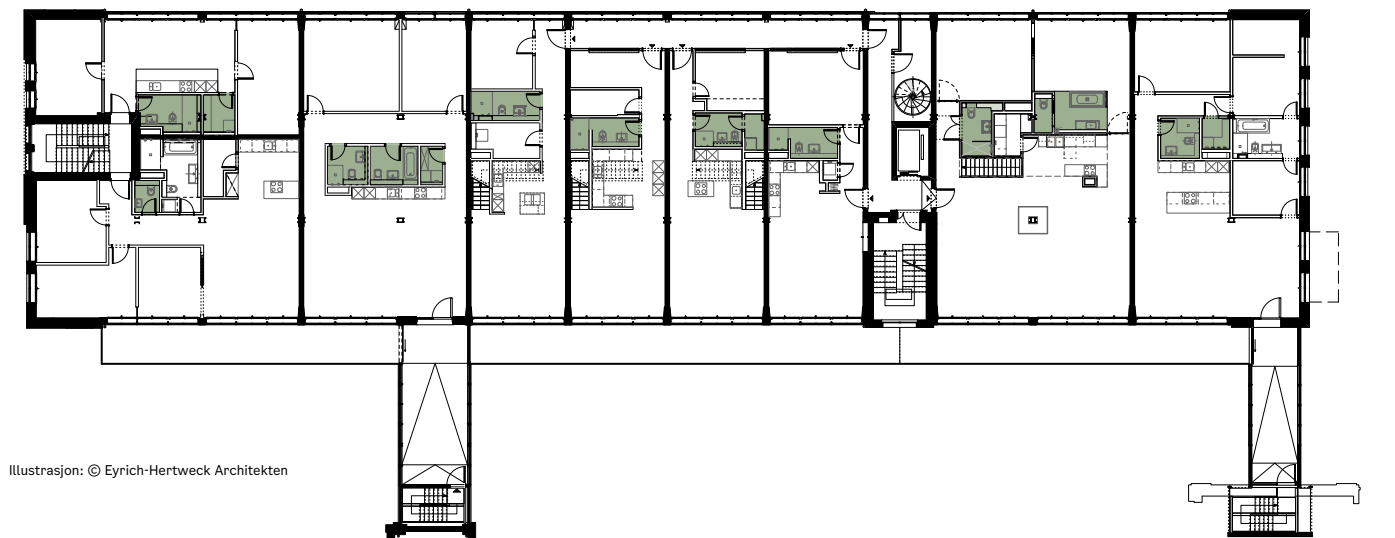
Foto: © Udo Meinel



Illustrasjon: © Eyrich-Hertweck Architekten

Over: Første etasje med det nedlagte jernbanesporet som går tvers gjennom bygningen. Her er det ett næringslokale og tre boenheter, samt boenheten med veteranbilgarasje i første etasje. Ved å bruke gangbroene som innganger, løste man sirkulasjonen i bygget uten å måtte bygge et nytt trapperom. Grønne felter markerer våtrom og tekniske rom.

Under: Plan over 2. etasje med to hjørneleiligheter, to gjennomgående leiligheter med separat inngang fra tidligere broer, og fire leiligheter som går over to plan og som har inngang i felles gang i vestfasaden. Den siste leiligheten har inngang også fra autoverkstedet.



Illustrasjon: © Eyrich-Hertweck Architekten



Bærekraft

Sosial bærekraft

Kommunen solgte tomten med bygningen til en rimeligere pris enn de ville fått hvis kjøper skulle rive og bygge nytt. Kommunen krevde til gjengjeld at tre av leilighetene skulle leies ut rimelig. Disse ble solgt til privatpersoner med vilkår om å videreføre den rimelige leien. Det er mange av boligkjøperne som bor i leiligheten selv, men noen leier også ut. I vedtektene er det også vedtatt et husleietak for alle leilighetene. Berlin har hatt en kraftig økning i leiekostnad de siste årene. De har også satt inn krav om at man ikke kan selge før det har gått ti år.

Miljømessig bærekraft

En ombygging innebærer gjenbruk av hele bygget. Originale bygningsdeler ble beholdt, og noen ble «upcyclet» og fikk ny bruk.

Bygningen hadde opprinnelig svært mye varmetap. På grunn av at fasaden var vernet, var det ikke mulig med etterisolering fra utsiden. Kalsiumsilikat-isolasjon ble brukt på gavlens sider, og de bygget i stedet en luftet indre vegg isolert med trefiberplater. Trefiberplater er diffusjonsåpne, som betyr at de ikke er tette, men kan ta opp fuktighet og slippe det sakte ut. De tar ikke mye plass og kan holde på inntil 15 % av sin egen vekt i fukt, uten å miste sine isolerende egenskaper. Det egner seg derfor godt til innvendig etterisolering. De gamle fabrikkvinduene ble beholdt, og man bygget et indre vindussjikt med isolerte vinduer i stedet.

En utfordring var ståldragene som gikk fra utsiden og gjennom hele bygget og skapte en stor kuldebro. De ønsket å beholde takhøyden og vise frem de originale stålbjelkene, så løsningen ble å isolere drageren ved å lime på plater av trefiberisolasjon 50 cm inn fra ytterveggen for å bremse kuldebroen.

Til venstre: En innvendig spindeltrapp i en av duplex-leilighetene.

I midten og høyre: Gjenbruk av de eksisterende to trapperommene, som har svært forskjellig karakter.

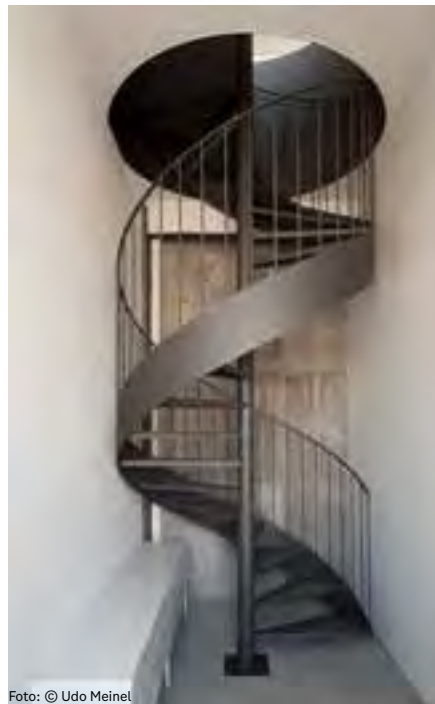


Foto: © Udo Meinel

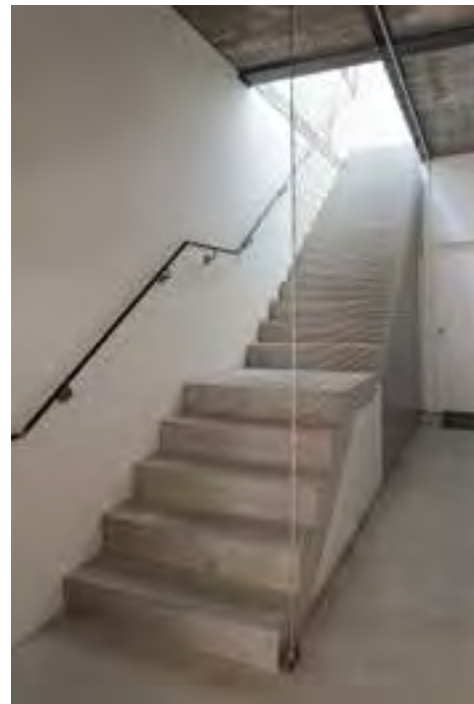
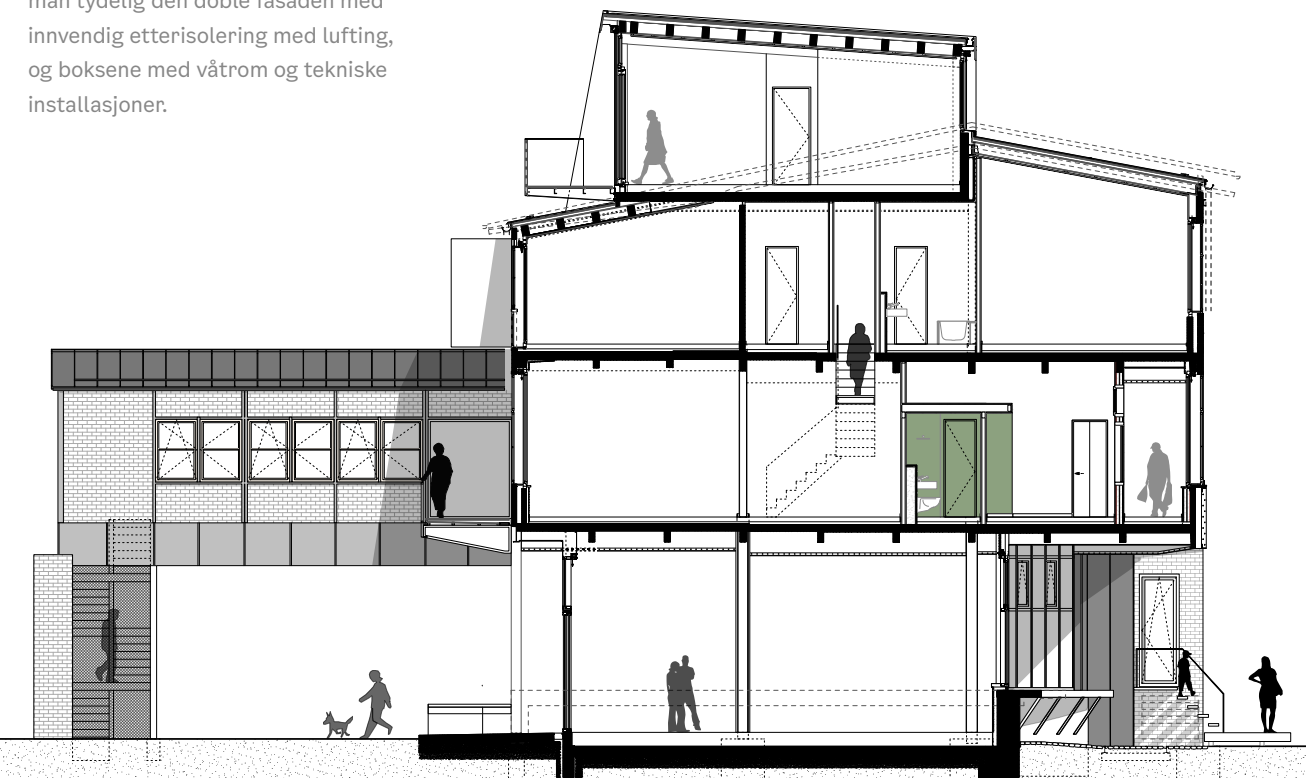


Foto: © Udo Meinel



Over: Interiørdetaljer som viser eksponerte originale detaljer i konstruksjonen. Man ser også hvordan boksene med bad og teknikk er plassert i rommet, med luft over for en opplevelse av takhøyden.

Under: Tverrsnitt av bygningen som viser det nye påbygget på taket av den eksisterende strukturen. Her ser man tydelig den doble fasaden med innvendig etterisolering med lufting, og boksene med våtrom og tekniske installasjoner.



Illustrasjon: © Eyrich-Hertweck Architekten



Til venstre: Vinduene har blitt restaurert, og det er et nytt lag med vinduer på innsiden, med god isolasjonsevne.



Foto: © Udo Meinel

Lån og finansiering i Tyskland

I Tyskland er det særlig lokale banker og banker med sosiale eller miljøvennlige profiler som finansierer byggfellesskaper. Byggfellesskaper anses som stabile lånetagere, som også understøtter sosiale fellesskaper, lokale interesser og hvor spekulasjonselementet er fjernet. Prosjektet brukte selskapsformen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), hvor man hefter solidarisk for samme lån. Innbyrdes i gruppen kan man inngå avtaler som begrenser heftelsen, og den må nevnes til alle man inngår avtale med. Alle i byggfellesskapet må flytte boliglånet sitt til samme bank, for å unngå uenighet om hvilken bank som har prioritet dersom noe skulle gå galt i byggefasen. Dette gjør at gruppens samlede egenkapital legges til grunn for lån og garantier, og at de med mer egenkapital kan stille garanti for andre i gruppen med mindre egenkapital.¹

Økonomisk bærekraft

Gruppen kjøpte tomten av kommunen. Det var ikke de som bød mest, men de hadde det mest overbevisende konseptet for bevaring gjennom bruk. Tomten som gruppen kjøpte, var større enn fabrikkens. Dette gjorde at de kunne bygge et nytt leilighetsbygg ved siden av, og mange av kostnadene ble fordelt på flere, slik som tilknytning til fjernvarme. Tekniske rom ble også plassert i det nye bygget. Byggekostnadene for rehabiliteringen var ca. 30 % dyrere per m² enn for nybygget, uten at man kan sammenligne kvalitetene. Leilighetene i fabrikkens har større takhøyde og en høyere grad av tilpasning og spesialbygde løsninger som dro prisen opp.

Likevel ble prisen per boenhet omtrent 40 % rimeligere for byggfellesskapet enn de ville betalt for en tilsvarende leilighet. Totalt kostet boligene 3 465 euro per m², mens et nybygg i Berlin i 2018 kostet 5 500 per m². Reduksjonen i pris kommer både av at byggfellesskapet fikk en god pris på tomten mot bevaring av fabrikkens, og av at boligprisene i Berlin økte enormt under planleggingen og byggingen.

1. Sollien, Silje Eroy. 2020. Byggfællesskaber – Grunlag for udvikling af en dansk model. Tegnestuen Vandkunsten.

Prosess

Tilrettelegging

Siden 2000 har Berlin fått over 100 av nye boligprosjekter planlagt av byggfellesskaper. Disse har som regel vært selvgrodder grupper som så muligheter i det store antallet ledige tomter i Berlin. Byggfellesskapene er kjent for å eksperimentere med leilighetstyper, materialbruk og deleløsninger. De er også kjent for å levere høy kvalitet og ha miljøambisjoner, og de er nesten alltid passivhusstandard eller bedre. Slike grupper har også vært i front når det gjelder eksperimenter med ulike disposisjonsformer som å blande eiere og leietagere, og finansieringsmodeller hvor man har ulik grad av egenkapital. Tomtene har som regel blitt solgt av kommunen til markedspris, men med kriterier og vilkår som gjør at byggfellesskapene har mulighet til å nå opp i konkurranse med profesjonelle aktører, som lang opsjonstid og fast pris.

I Tyskland er det også en egen statlig ordning som gir skattemessige fordeler for de som rehabiliterer verneverdige bygninger. Kommunen og vernemyndighetene avgjør hvilke deler av tilbakeføringen og oppgraderingen som skal være fradragsberettigede. Det er også vanlig å bruke en selskapsform med delt ansvar for byggfellesskaper, og tyske banker har stor tillit til byggfellesskaper og gode rutiner for samarbeid.



Foto: © Eyrida-Hertwick Architekten

Til venstre: Fremtidige beboere og arkitektene på befaring før byggeprosessen satte i gang.

Nettverk for generasjonsboliger

I 2008 dannet Berlin et «Netzwerkagentur GenerationenWohnen» med fem ansatte. De har hjulpet til med å levere over 1000 boliger initiert av byggfellesskaper. I 2014 stod beboerinitierte prosjekter for 11 % av alle nye boliger. Fremover vil de jobbe for flere rimelige utleieboliger. De største boligkooperativene blir koblet med grupper som har medlemmer som kvalifiserer for kriteriene for å få rimelige boliger.

Initiativ

Initiativtager Tanja Zieske så potensialet i bygningen, og fikk med seg arkitektene i Eyrich-Hertweck Architekten som hun ble kjent med gjennom et annet byggeprosjekt. Sammen drev de intens lobbyvirksomhet i tre år for å sikre at bygningen ble vernet. De måtte også finne en gruppe fremtidige beboere av andre privatpersoner med samme syn på arkitektur og bygningsvern som ville investere i prosjektet. Antikvariske myndigheter allierte seg med gruppen og ble en viktig drivkraft.

Planlegging

Da gruppen fikk tomten, gikk alt veldig fort. Hele gruppen måtte på plass innen to måneder, med 25 husholdninger som ville kjøpe en leilighet, og en næringsdrivende som ville overta lokalet i første etasje. Bygningskonstruksjonen med et stålskjelett med store spenn ga friheter i planløsning, og beboerne har vært med på å tegne sin egen planløsning med individuelle tilpasninger. Noen bestilte også arkitekttegnet interiør. Leilighetstype og -størrelse var gitt på forhånd da beboerne kjøpte seg inn i prosjektet, ettersom bygningen ikke tillot fleksibilitet i sammensetningen av boliger.

Byggefase

I byggefasen var alt satt bort til entreprenør. Arkitektene hadde svært tett oppfølging på byggeplassen, da slike eldre bygninger gjerne byr på overraskelser som må løses underveis. Mange av løsningene og detaljene er utviklet spesielt for dette prosjektet, og krevde en tilleggsprosess som var fordyrende. For å få godkjent løsninger utenfor standard måtte man både snakke med bygningsmyndighetene og entreprenøren, og produsenten måtte teste løsningen og lage en ny standarddetalj som så måtte godkjennes.



Foto: © Udo Meinel

Til venstre og under: Leiligheten med autoverksted i første etasje. Interiøret er under utarbeidelse av beboer og arkitekt. Dette arealet er også planlagt å bruke til offentlige arrangementer.



Foto: © Udo Meinel

Hva kan vi lære?

- Et byggfellesskap klarte å redde et kulturminne gjennom private investeringer og samtidig skape boliger av høy kvalitet.
- Den tyske organisasjonsformen tillater at man ser på finansiering for gruppen som helhet. Dette muliggjør at for eksempel unge familier uten nok egenkapital får mulighet til å kjøpe seg inn, dersom gruppen totalt sett hadde nok egenkapital og garanti. Dette var også tilfellet i Glashütte Alt-Stralau.
- Bruksendring og ombygging av så forfalne bygg er ikke rimelig. Det finnes derimot andre eksempler på rimelig rehabilitering. Dette er som regel kun dersom bygget er i bedre tilstand, og hvis den eksisterende strukturen er lettere å tilpasse til leiligheter. På neste side finner dere et par eksempler på dette.
- Det er viktig å sette sammen en gruppe som virkelig ser verdien og liker estetikken i et spesielt bygg, og som er villige til å gå langt i å ta riktige avgjørelser underveis for å tilpasse arkitekturen til det eksisterende. Dersom man bare vil ha en hvit boks og komfort, er det både rimeligere og raskere med en vanlig, nybygget leilighet.
- Bebyggelsen er et eksempel på hvordan man har måttet tilpasse infrastrukturen og planløsningene til bygget og ikke omvendt. Gjenbruk av trapperom ga lite fleksibilitet i ulike løsninger for tilgang til alle boligene eller heis. Dersom man ikke hadde tatt seg tid og råd til å eksperimentere med detaljeringen og etterisoleringen, hadde mest sannsynlig mye av kulturminneverdien gått tapt.

Under: Interiør i en leilighet. Her ser man tydelig de doble vinduene og isolasjonen som fortsetter en halv meter inn i rommet.



Foto: © Udo Meinel

Hamburg og rehabilitering

Hamburg kommune tilrettelegger for byggfellesskaper ved å bidra med tomter rundt om i byen, spesielt i nye utviklingsområder. Die Agentur für Baugemeinschaften støtter gruppene med informasjon om tomter, de administrative prosedyrene og offentlige støtteordninger. De utgir et nyhetsbrev, arrangerer et månedlig «kontaktbørs», og har et nettverk av profesjonelle aktører. Det må være minst tre husstander for å registrere seg på interesselisten. For å søke på en tomt er det krav om signert kontrakt med både en arkitekt og en prosjektlos. 138 byggfellesskap har blitt hjulpet siden 1990 og 36 nye er underveis.

Stadt. Land. Fluss.

I et tidligere vertshus i Ochsenwerder i utkanten av Hamburg bor det 50 personer. Prosjektet eies av et kooperativ, som vant kommunens konseptkonkurranse. De har beholdt hallen på 300 m² åpen for arrangementer og initiativ fra nabolaget. Det er lav og inntektsbasert leie for alle, i tillegg til to leiligheter holdt av til enslige flyktninger og mødre med hjelpebehov.

Kommunalt tilrettelagt salg og veiledning



Baugemeinschaft StattSchule

En tidligere skole har blitt til 34 boenheter og et næringslokale. Utbyggere og kooperativer som ønsket å utvikle skolen måtte finne et byggfellesskap å samarbeide med. Planerkollektiv Architekten prosjektet, og stiftelsen J.D. Lawaetz var prosjektlos/byggeleder for byggfellesskapet. Firmaet er også eksperter på renovering av historiske bygninger og ombruksmaterialer.

Kommunalt tilrettelagt salg og veiledning

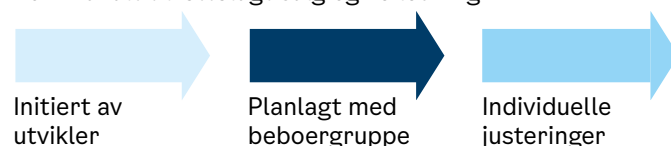


Foto: Dorf Müller | Kröger | Klier, Hamburg und planerkollektiv Architekten

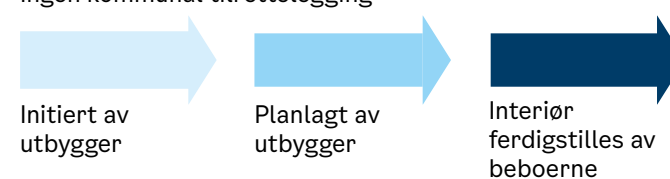
Bruksendring til bolig i by og på landet

Christian Kroghs gate 30 ligger langs Akerselva i Oslo og er et tidligere lagerbygg fra 1897 som ble rehabilitert i 2006. Bygget ble bruksendret til bolig, og beboerne kunne gjøre en del innvendige arbeider selv. Dette er et eksempel på skalkonsept i eksisterende bygg. Svanholm gods i Danmark ble kjøpt av en beboergruppe på slutten av 70-tallet. I dag bor det 150 voksne og barn i ulike bygg på eiendommen. Omtrent halvparten jobber i landbruket, og resten jobber utenfor gården. En egen byggegruppe tilpasser bygningene til de behov og ønsker som beboerne til enhver tid har.

Christian Kroghs gate 30 av Stor-Oslo prosjekt

Borettslaget har 115 boenheter. De fleste er ettromsleiligheter, men noen er større og går over to etasjer. Prosjektet ble solgt med lavt innskudd og høy fellesgjeld for å tilrettelegge for førstegangskjøpere. Kjøpere kunne velge ferdigstillingsgrad selv, fra råbygg til ferdig finsnekret interiør.

Ingen kommunal tilrettelegging



Svanholm stallbygning

Herregårdens hovedhus fra 1746 har blitt til leiligheter og administrasjonslokaler, og den gamle speilsalen er bevart som felles forsamlingsrom. Landbruksbygninger som har gått ut av bruk har blitt omgjort til boliger. På bildet ser vi en stall som har blitt til familieboliger. De har også endret bruk av eksisterende barnehage, spisesal og kjøkken, butikk og kafe.

Ingen kommunal tilrettelegging



Foto: Svanholm gods

3

Tips!

Tips til byggfellesskaper, kommuner og utbyggere

Hva kan byggfellesskaper, kommuner og utbyggere gjøre?

Kapittelet begynner med en huskeliste med åtte tips spesielt for dere som ønsker å lage et byggfellesskap. Her gir vi en innføring i det mest grunnleggende, og oppsummerer tips fra andre grupper som har fått til å realisere sine prosjekter. Det er ikke en utfyllende liste, men et sted å starte for dere som vurderer å ta initiativ til å starte et byggfellesskap.

Vi kommer også med tre forslag til hva kommunen kan gjøre for å tilrettelegge for byggfellesskaper. Kommunen kan sette seg mål, bidra med kunnskap, veiledning og nettverksbygging, og tilrettelegge for tomter til selvbyggere.

Det er tre forslag til hva utbyggere kan bidra med for å få fremtidige beboere til å få eierskap til og påvirkning på sine boliger, uten å gi fra seg kontroll over prosjektledelsen. Selvbygging som paraplybegrep har en vid definisjon som også inkluderer partnerskap og samarbeid mellom profesjonelle aktører og beboergrupper, tette medvirkningsprosesser, og selvbygging ved delvis egeninnsats i byggefasen. Likt for alle tre forslagene er at fremtidige beboere blir knyttet nærmere til planleggingen og produksjonen av sine boliger, noe som kan bidra til gode bomiljøer og fellesskapsfølelse, men også potensielt til en større variasjon av boligtyper og arkitektoniske uttrykk.

I Norge hvor boliger av byggfellesskaper og beboergrupper er såpass uvanlig, trengs det betydelig arbeidsinnsats før det blir enkelt for slike grupper å gjennomføre prosjekter, og før prosessene blir strømlinjeformet. Det har vært svært få eksempler fra Norge i nyere tid å se etter, og lære av. Vi gir eksempler fra de norske prosjektene vi vet om, også de som enda ikke er realisert. Men vi bruker også en del eksempler fra våre nærmeste naboland. Både i Danmark og Sverige er man i startfasen for forsøk med nye metoder for tilrettelegging for beboergrupper og byggfellesskaper.

Del 3 er basert på lærdom fra alle eksempelprosjektene i del 2. I tillegg bruker vi i hovedsak følgende kilder:

Boverket. 2018. Byggemenskaper som en del i bostadsförsörjningen. Rapportnummer: 2018:32

Båttbukt, Frank. 2016. Selvbygger i by – Selvbygging som verktøy for boligbygging og byutvikling. Masteroppgave i urbanisme, AHO

DiverCity. Diverse materiale fra DiverCity prosjektet. Les mer om prosjektet og ta en titt på deres omfattende ressursbibliotek på <https://www.divcity.se/omprosjektet>

Husbanken. 2018. Veileder for utviklingshemmede og deres pårørende i etablering av borettslag, sameie eller kjøp av enkeltbolig. HB 7.B.17

Lundbakk, Heidi. 2020. Selvbygging og boligutvikling i by. Masteroppgave i eiendomsutvikling og -forvaltning, NTNU.

Nielsen, Jacob Skjødt. 2019. At bygget et klimavenligt bofællesskab – Erfaringer fra Svalin. ViGør – Fortællinger fra den grønne frontlinje. Redigeret af Quentin Gausset, Karina H. B. Jensen og Julia B. Hunt (forlagsredaktør). København.

Realdania By & Byg. 2019. Byggfællesskaber – Beboerdrevet boligbyggeri i byudvikling.

Roskilde kommune. 2019. Selvgroede bofællesskaber - Vejledning til jer, der drømmer om at etablere jeres eget bofællesskab. Roskilde kommune.

Sollien, Silje Erøy. 2020. Byggfællesskaber – Grunlag for udvikling af en dansk model. Tegnestuen Vandkunsten.

Takk for tematiske innspill fra John Grønset og Sjur Maurstad Bjørnerud i Husbanken, Constance Haugland i OBOS, Bente Johansen og Ketil Krogstad i NBBL, Urlik Neraal i Boligbygg og og Espen Rødland i Omsorgsbygg.

Tips til byggfellesskaper



1 Danne en gruppe

I idéfasen er det få forpliktelser, men vil man det samme? Det er lurt å få nedskrevet de grunnleggende retningslinjene dere kan enes om på dette stadiet, så dere vet at dere snakker om det samme.

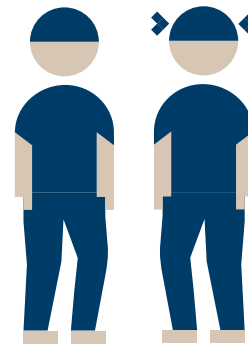
Få et verdiprogram ned på papiret. Det kan være lurt at den første gruppen av initiativtagere blir enige om et verdigrunnlag som formuleres skriftlig. Dette kalles gjerne et verdiprogram, og kan bli nyttig siden til å rekruttere nye medlemmer eller kommunisere hva prosjektet handler om. Dere kan bare løse problemer og ha god konflikthåndtering hvis dere i utgangpunktet har samme mål. En prosjektbeskrivelse med formål, tidsplan og overordnede

økonomiske rammer kan med fordel også komme på plass raskt.

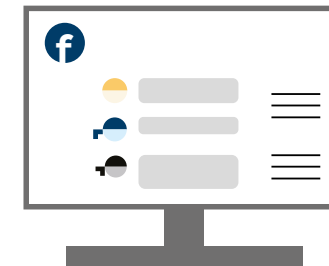
Kartlegge gruppens økonomiske situasjon. Allerede her bør man kartlegge de ulike husholdningenes økonomiske situasjon og muligheter for lån. Dette blir viktig når man siden skal se på eieform og finansieringsmuligheter.

Kommunikasjon og rekruttering. Det er bedre med noen få, men dedikerte interessenter enn en stor gjeng som ikke vil forplikte seg. For å nå ut over egen bekjentskapskrets kan man bruke sosiale medier, annonser i papiravis og digitale medier, eller målrettede digitale annonser. Det er alltid noen som faller fra, og noen som kommer til under planleggingsfasen, så sørg for å ha en interessentliste. Eventuelt kan man ha en venteliste med folk som er villige til å trå inn og overta en plass. Dette blir viktigere jo lenger ut i prosessen dere har kommet. Det kan være lurt å ha regelmessig kommunikasjon både internt og til interessegruppen. Informasjonsmøter er også en måte å få nye medlemmer på.

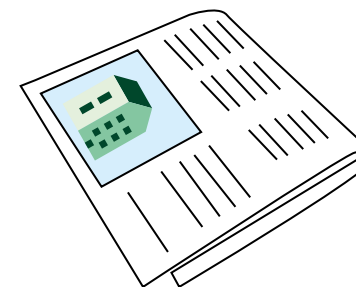
Har gruppen samme krav til egenskaper for en byggetomt? Hvis halve gruppen ser for seg småhus på landet og andre halve helst vil være nærmest mulig sentrum, er det vanskelig å bli enige om noe så grunnleggende som plassering. Hva er minstekrav til en tomt, og hva er minste felles multiplum? Hva kan man ikke gå på akkord med, og hva er man mer åpen for? Tomt er den første store hindringen for byggfellesskaper, så det er lurt å ikke ha en for lang liste med krav.



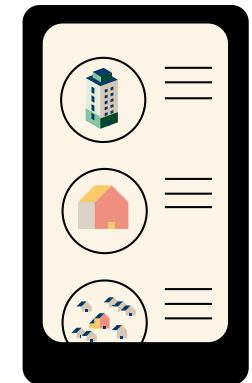
Svært mange byggfellesskaper har begynt med en liten gruppe av folk som er venner og bekjente fra før.



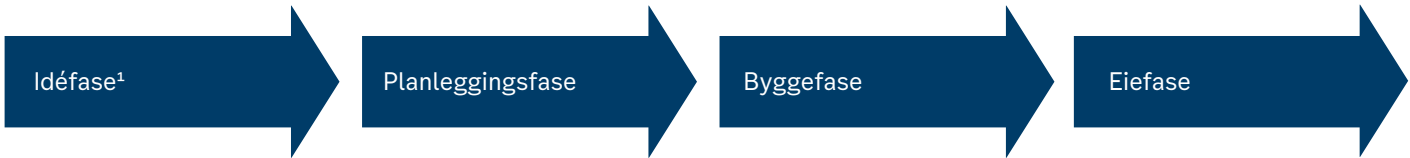
Tidligere annonserte man gjerne i avisen. Det er fortsatt en mulighet, men nå kan man i tillegg annonsere i nettbaserte løsninger, og skreddersy annonsen for å treffe riktig målgruppe. Flere beboergrupper og byggfellesskaper har også blitt kjent via sosiale medier, eller hentet inn medlemmer fra sitt eget nettverk. Det er også mange som har opplevd økt oppmerksomhet om sitt prosjekt etter en avisartikkel som omtaler prosjektet.



Det er flere organisasjoner som har opprettet nettsider for at interessenter skal finne hverandre. Forskningsprosjektet Bopilot gjennom Byarkitekten i Bergen arrangerte i 2020 et Hackathon for å komme med løsninger for en norsk app for å koble folk som har lyst til å bo med deleløsninger.



Danske Almenr har en portal hvor man kan lage en profil og finne likesinnede. Man kan melde interesse for et eller flere pågående prosjekter, og Almenr kan hjelpe til med hele prosessen frem til ferdig bygg.



I idéfasen skal man danne en gruppe og diskutere seg frem til felles mål før prosjektkostnadene begynner å løpe.

Mål for fasen er å:

- kartlegge hvilke ønsker det er til beliggenhet.
- kartlegge ønsker bof bygningstype, boligtype og om man ønsker fellesrom.
- karlegge ønsker og forventninger til fellesskap, aktiviteter og verdier.
- avklare forventninger knyttet til økonomi.
- etablere et eventuelt samarbeid med kommunen.
- knytte til seg riktig kompetanse.

I planleggingsfasen bør man opprette en juridisk enhet som kan drive økonomisk virksomhet. Det er behov for innskudd til utviklingskostnader, et månedlig beløp og lånebevis fra bank for husstander. Før man går i gang med planleggingsfasen bør en gruppe, en idé og en opsjon på tomt være på plass.

Mål for fasen er å:

- etablere en byggherreorganisasjon.
- bli enige om et gjennomførbart forslag.
- innlede dialog med en eller flere finansieringsinstitutter.
- etablere dialog med kommunen og avklare reguleringsstatus for tomt.
- utvikle fellesskapet gjennom studieturer, sosiale arrangementer og verksteder med arkitekt.
- utarbeide vedtekter, eieform, salgsprosedyre, byggherreorganisasjon og knytte til seg alle rådgivere.

Medlemmer som kan og vil leve opp til byggfellesskapets forpliktelser, herunder finansiering, blir med videre i byggefase. Som medlem av byggfellesskap hefter man for vedtektsbestemt del av de samlede omkostninger.

Mål for byggefase kan begynne er å:

- være fulltallige og ha alle kreditter på plass.
- ta opp byggelån.
- prosjektere og detaljere ferdig.
- velge entreprenør og entrepriseform.

Før eiefasen må byggfellesskapet omdannes til den organisasjonsformen man ble enige om i idéfasen.

Mål for fasen er å:

- ha bygget ferdig et hus, klart til å tas i bruk.
- ha etablert en eierforening.
- vedlikeholde relasjoner i gruppen.

2 Prosess

Det er ingen fasit på en perfekt prosess, og hver prosess er unik. Før man begynner planleggingsfasen for alvor, hvor kostnadene begynner å løpe, må imidlertid tre kriterier være på plass: idé, gruppe og tomt.

Fra idéfase til planlegging. Idéfasen kan dra ut i tid, men overgangen mellom disse fasene er svært viktig. Idéfasen er lite forpliktende og koster lite i begynnelsen. Når man går over i planleggingsfasen, begynner plutselig tid og kostnader å løpe. I idéfasen er det viktig å minimere kostnadene, mens man i planleggingsfasen bør maksimere effektiviteten. En arkitekt kan komme inn tidlig i prosessen og lage skisser, og lede kommunikasjonen internt eller med kommunen. Men selve uttegningen og hovedoppdraget kommer først i planleggingsfasen.

I slutten av idéfasen kan det være bra å knytte til seg en prosjektlos, gjerne med en avtale om fakturering først i planleggingsfasen. Ved overgang til planleggingsfasen må medlemmene forplikte seg finansielt (men dette er avhengig av eieform). Gruppen må få hjelp til å lage et byggeprogram, hvor dere omsetter verdiene man har blitt enige om til fysisk form. Et byggeprogram inneholder størrelser, behov og ønsker for ulike funksjoner. Arkitekten tegner ut et prosjekt, og kan bistå med prosessledelse i mindre prosjekter. For større prosjekter kan det være lurt å dele denne rollen i to mellom arkitekt og prosjektlos, hvor prosjektlos er gruppens representant overfor arkitekten.

Når dere starter planleggingsfasen, har dere behov for konsulenthjelp i flere fag, og det er mange biter som skal på plass samtidig. Det man skal få på plass først, er vedtekter. Fremfor alt er det viktig med en god medlemsavtale som regulerer hvordan avgjørelser skal tas, og hvordan man skal håndtere eventuelle konflikter.

Fra planleggingsfase til byggefase. Før man kan gå over i byggefase, må gruppen være fulltallig, og felles og individuell finansiering må være på plass. Gruppen må hente inn ulike tilbud og velge entreprenør i planleggingsfasen. Lag et anbudsmateriale, og bruk profesjonelle fagfolk og konsulenter til støtte og til å ha forhandlingene med kommune, entreprenør og de andre partene. Riktig kunnskap og kompetanse som gruppen knytter til seg, danner et godt grunnlag for et avtaleverk med de profesjonelle aktørene, og er fordelaktig for gruppen. Man skal samtidig sette sammen en finansieringsmodell, ha dialog med kommunen og utarbeide avtaleverk mellom gruppen og deres rådgivere.

Fulltallig gruppe og konkretisering av prosjektet først? Jo lenger dere har kommet i planleggingen og kan vise til tegninger eller har tomt, jo lettere er det å rekruttere folk fordi de kan se for seg hvordan det skal bli. Samtidig er det dyrt for en liten gruppe å betale for prosjekteringen før de har rekruttert nok medlemmer.

1. Oversikten er en bearbeidet versjon av eksempel på prosess fra byggegruppen Thomas B. Thrige. Kuben management. 2014. En byggegruppe bliver til - Erfaringer fra byggegruppen Thomas B. Thrige

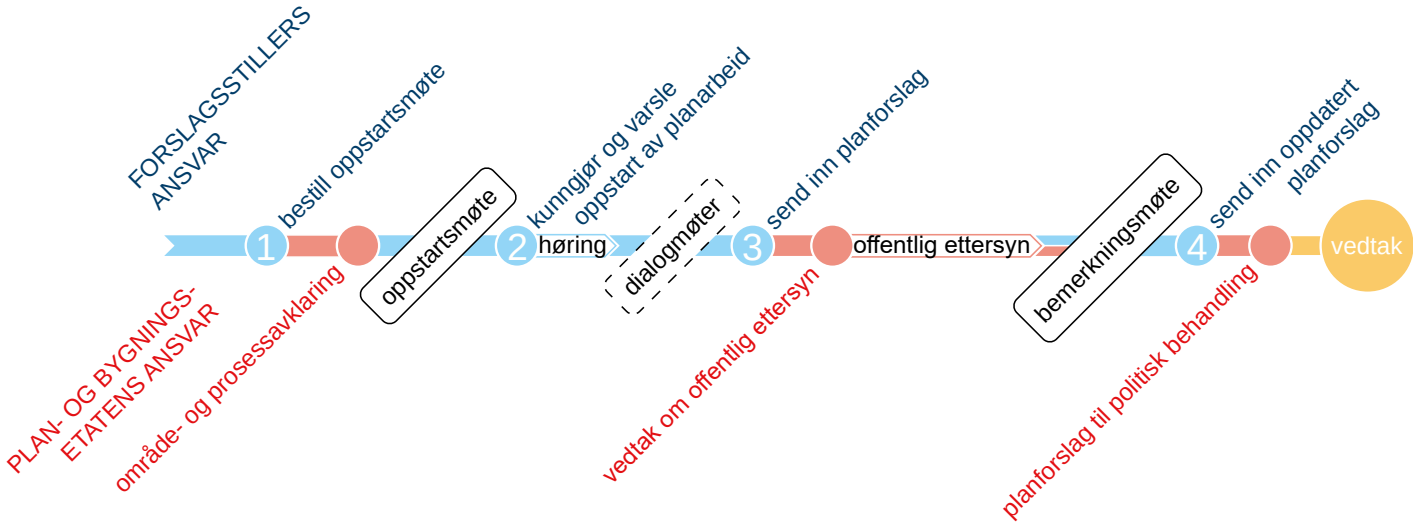
Demokrati, konsensus eller fordelt ansvar? Dere må tenke nøye gjennom hvordan dere ønsker at gruppen skal ta avgjørelser sammen. Skal flertallet bestemme, skal dere snakke dere frem til konsensus, eller skal dere fordele ansvaret over til grupper? For mindre grupper kan det være lurt å snakke seg til enighet. For større grupper er det svært vanlig, og mer effektivt, å dele inn i ulike arbeidsgrupper med mandat til å ta avgjørelser. Man velger arbeidsgruppe etter kompetanse og engasjement, og må godta at de andre arbeidsgruppene tar avgjørelser man kanskje ikke hadde tatt selv. Det kan uansett være lurt å skaffe prosessuell hjelp utenfra fra en profesjonell som hverken har bånd til gruppen eller til byggeprosjektet.

Må tomten reguleres, eller kan dere gå rett på byggesak? Dere må avklare om tomten er byggeklar, eller om den må reguleres. På Plan- og bygningsetatens kartløsning Planinnsyn² kan dere søke opp tomten på kartet og se dagens reguleringsstatus. Vi i Plan- og bygningsetaten kan også bistå med veiledning, og det ligger mye informasjon på våre nettsider. Dere kan også bestille en forhåndskonferanse for byggesak eller en plan-forhåndskonferanse for detaljplan som kan gi en endelig avklaring på om tomten må reguleres, men merk at dette er gebyrbelagt.³

Vanlige grunner til at det kan være krav om ny reguleringsplan, kan være at tomten ikke er detaljregulert, er regulert til noe annet enn bolig, eller at dere vil gjøre noe annerledes enn slik det er regulert – som det ikke er mulig å få dispensasjon fra. En reguleringsprosess tar som regel 2–4 år . Dersom dere må regulere tomten først, kan det derfor ta fem år eller mer fra idé til ferdig prosjekt.⁴ Det er selvsagt mulig at det oppstår uforutsette hendelser som forsinker prosessen. For prosjekter som kan gå rett på byggesak, har de raskeste eksemplene vi kjenner til, blitt realisert i løpet av to år, men de fleste bruker lengre tid.

Utbyggingsavtaler. En utbyggingsavtale er en avtale mellom en kommune og en eller flere private utbyggere om gjennomføring av en reguleringsplan. Når man regulerer et område, inngår man som regel også en utbyggingsavtale som avklarer hvilke tiltak som utbygger skal bygge eller betale for. I Oslo har vi et forutsigbarhetsvedtak, hvor hovedprinsippet er at utbygger selv skal betale for nødvendig teknisk og blågrønn infrastruktur. I reguleringsplanen er det ofte rekkefølgebestemmelser som sier noe om hva som skal være ferdig opparbeidet eller sikret før rammetillatelse eller ferdigattest. Man må altså i de fleste tilfeller hvor man lager en ny reguleringsplan, regne med å betale mer enn kun byggekostnader og tomtepris. ^{5 6}

Planprosessen for innsendt plan:



2. <https://od2.pbe.oslo.kommune.no/kart/#596941,6642882,7>

3. Les mer om reguleringsplaner generelt i Plan- og bygningsetatens veileder: Plan- og bygningsetaten. Veileder for utforming av reguleringsbestemmelser og plankart. 2017. Oslo kommune og på <https://www.oslo.kommune.no/plan-bygg-og-eiendom/planforslag-og-planendring/send-inn-planforslag-eller-planendring/#gref>

4. Tomter inntil 2000 m² kan unntas fra plankrav i følge Kommuneplanens arealdel, dersom de oppfyller visse kriterier i § 3.2: Oslo kommune. 2015. Smart, trygg, grønn. Kommuneplan 2015 – Oslo mot 2030.

5. Mer om utbyggingsavtaler i plan- og bygningsloven § 17 og <https://www.oslo.kommune.no/etater-foretak-og-ombud/eiendoms-og-byformylsesetaten/utbyggingsavtaler#gref>

6. Oslo kommunes forutsigbarhetsvedtak om utbyggingsavtaler finnes i Kommuneplanens arealdel fra 2015, punkt 7

Mer om saksbehandlingsprosessen ulike roller kan du lese i Plan- og bygningsetatens veileder: Hvem gjør hva i byggesaken din?

3 Fagpersoner

Byggfellesskapet må knytte til seg spesialkompetanse på en rekke områder. Det kan også være lurt å ha en prosjektlos, som kan litt om alt et byggfellesskap bør vite, og som følger prosjektet fra start til slutt.

Intern og ekstern kompetanse. I begynnelsen av gruppedannelsen er det lurt å kartlegge intern kompetanse. Merk at det ikke alltid er lurt å bruke den interne kompetansen som rådgivere. Dere kan spare penger, men det kan bli interessekonflikter ved å kombinere rollen som fagperson og fremtidig beboer. Spesielt å ha arkitekt i gruppen frarådes. Det er derimot en stor fordel å bruke de med fagkunnskap i dialog med de innleide profesjonelle aktørene.

Prosjektlos. Et byggfellesskap som tar byggherrerollen, kan behøve en prosjektlos. Små grupper kan ofte benytte en erfaren arkitekt som prosessleder, byggrådgiver og noen ganger som rådgiver for økonomi og finansiering. For større grupper kan det være hensiktsmessig å la arkitekten kun prosjektere, og heller ha en prosjektlos som snakker med alle de andre aktørene på vegne av gruppen. Prosjektlosen skal være prosessleder som passer på at gruppen gjør riktige ting til riktig tid. Prosjektlosen må være utbyttbar, uavhengig av beboergruppen og de andre konsulentene og entreprenørene, og alltid tale gruppens sak.

Juristen kan hjelpe til med rådgivning om organisasjonsform, eieform og vedtekter. Hen kan også bistå i dialog med bank, entreprenør og kommune.

Banken kan rådgi om lån, både til privatpersoner og til organisasjonen. Det er en fordel å begynne dialogen med banken tidlig i prosessen.

Revisor kan gi råd om finansiering, økonomi, valg av selskapsform, skatteregler m.m. Man må vurdere den enkeltes innskudd eller medlemskontingent i de ulike fasene, men også byggekostnader, inkludert risikovurdering og driftsbudsjett.

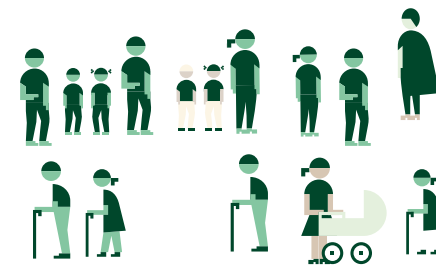
Arkitekten rådgir om design og bygningskonstruksjon. Arkitekten kan tidlig hjelpe til med romprogram, altså hvilke størrelser på rom og funksjoner gruppen har behov for. Hen lager skisseprosjekt og prosjekterer ut boligene. Arkitekten kan også bistå i dialog med kommunen og i forhandling med entreprenøren. Velg arkitekter som liker å jobbe med en beboergruppe, som er villig til å lytte og tegne på beboernes premisser og har samme tankemåte og verdisett.

I et prosjekt i regi av et byggfellesskap er det spesielt viktig å ha en arkitekt som klarer å lede prosjekteringen for hele prosjekteringsgruppen, og som tar ansvar for det helhetlige resultatet og koordinering av de andre faggruppene. Det er en fordel med en arkitekt som har erfaring nok til å gjøre overslag av de økonomiske konsekvensene av gruppens valg underveis.

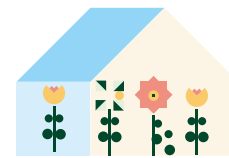
En byggteknisk rådgiver kan være med på forhandling med entreprenør og styre byggeprosessen. Dersom man har en prosjektlos, er det vanlig at losen gjør denne oppgaven. Beboerne kan selv føre tilsyn i byggefasen, eller sette denne rollen bort til profesjonelle, alt etter prosjektets størrelse og kompleksitet.

For å minske behovet for koordinering, og for å holde kostandene nede, er det lurt å ha en liten prosjektgruppe. Men det er også en avveining mellom prosjektets størrelse og kompleksitet og gruppens interne kompetanse.

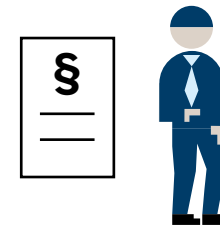
Eksempel fra Hamburg kommune, som krever at alle byggfellesskaper skal ha tilknyttet seg en profesjonell prosjektlos. Prosjektlosen skal ha kontroll på:



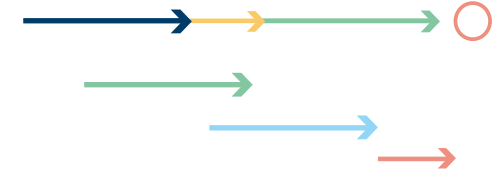
Gruppedynamikk og konflikthåndtering.



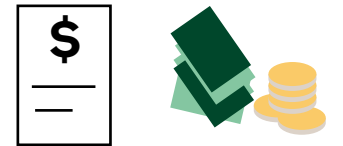
Rådgi om innhold og konseptutvikling. Er kvalitetene gruppen foreslår realistiske og gjennomførbare?



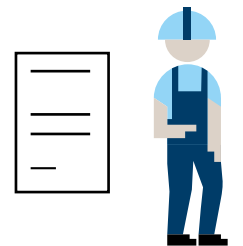
Valg og juridisk form for organisering og disposisjonsform.



Prosjektledelse av hele planleggings- og byggeprosessen.



Økonomi og lønnsomhetsberegninger, totale kostnader og månedlige belastninger.

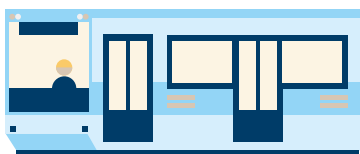


Kontrakter, spesielt i den tekniske håndteringen av byggeprosjektet.

Lønn til prosjektlos kommer på omtrent 3–4 % av prosjektkostnaden. Prosjektlosen har ofte en baktung betalingsplan, hvor man får mesteparten av honoraret dersom prosjektet blir noe av. Prosjektlosen er således med og bærer noe av risikoen.

I Sverige arrangerte arkitektkontoret omniplan i 2020 et prosjektloskurs med sertifisering i forbindelse med det treårige prosjektet Divercity, som skulle fremme utviklingen av bofellesskaper og byggfellesskaper i Sverige.¹

1. Se www.divcity.se for mer informasjon.

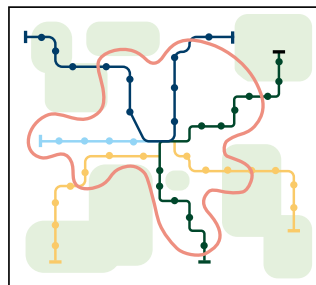


Bølgen i Bergen og Foreningen Framtidsboliger i Oslo fikk begge til mange møter med boligutviklere. Det er interessant for utviklere å ha muligheten til å selge til en større gruppe samtidig. Begge gruppene opplevde derimot å komme for sent inn i prosessen til å faktisk kunne ha en påvirkning i eksisterende prosjekter de ble invitert til å se på. For seniorfellesskapet Bølgen i Bergen var skinnegående transport og fravær av støy viktigste kriterier for valg av tomt.

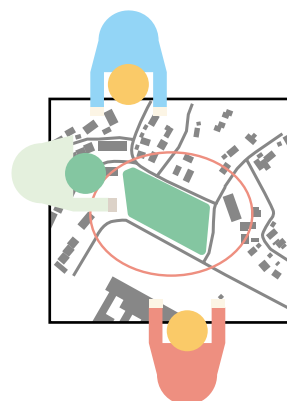


Tangerudbakken bofellesskap er det første bofellesskapet for unge med nedsatt funksjonsevne i privat regi i Norge. Foreldregruppen fant tomt ved å gå turer rundt i byen og speide etter ubebygde steder som kunne egne seg. De fant en egnet tomt og tok kontakt med utbyggeren som eide tomten for å starte et samarbeid. Kommunen og Husbanken var også involvert i prosessen.

Da Grønt nabofellesskap skulle finne tomt til Snekkergrenda tegnet de en ring rundt alle stasjoner med pendleravstand på maks 40 minutter til Oslo sentrum. Andre krav til tomten var at det måtte være mulig å dyrke jord, og at det var en matbutikk i nærheten så man kunne klare seg uten bil hvis man ønsket det. Fragment arkitekter har tegnet et skisseprosjektet for Snekkergrenda, og tok kontakt med aktuelle kommuner og privatpersoner. Gruppen har nå fått en opsjonsavtale med Tomter kommune.



Skyttertunet bofellesskap fikk kjøpt en tomt av Kongsberg kommune, etter eget initiativ. De kikket etter «ledige grønne flekker» på kartet. Etter lange forhandlinger med kommunen fikk de kontrakt på en syv mål stor tomt.



4 Finne en tomt

Det første store hinderet for et byggfellesskap er å skaffe seg tomt. Her kan kommuner virkelig gjøre en forskjell med å tilrettelegge for salg av byggeklare tomter, med byggfellesskap som målgruppe.

Byggfellesskaper som har forsøkt å få tak i tomter i storbyer i Norge, sier at de enten finner eneboligtomter for én familie, eller store kvartaler for salg, tilrettelagt for store utbyggere. Mellomstore tomter er det svært vanskelig å få tak i. I kapitlet «Hva kan kommunen gjøre?», viser vi vanlige måter å tilrettelegge for tomtsalg eller feste til byggfellesskaper.

En avveining mellom sentralitet og rekruttering. Jo mer usentral og mindre populær beliggenheten er, jo enklere er det å få tomt, men desto vanskeligere å få med folk dit. Jo nærmere sentrum du kommer, er det omvendt, da er det svært vanskelig å finne en tomt, men mye enklere å rekruttere medlemmer.

Ta direkte kontakt med kommunen. Hvis ikke kommunen har et program for salg av tomter tilrettelagt for byggfellesskaper og beboergrupper, kan man selv ta kontakt med kommunen og høre om det er en tomt tilgjengelig. Det er lettere å ha dialog og få til noe med mindre kommuner. De er gjerne mer velvillige for å få flere folk i kommunen, og de har ofte tilgang på mer areal enn bykommunene. Spør gjerne kommunen hvilke boligpolitiske mål og byutviklingsmål som er viktige, og hvordan byggfellesskapet kan bidra til å realisere disse.

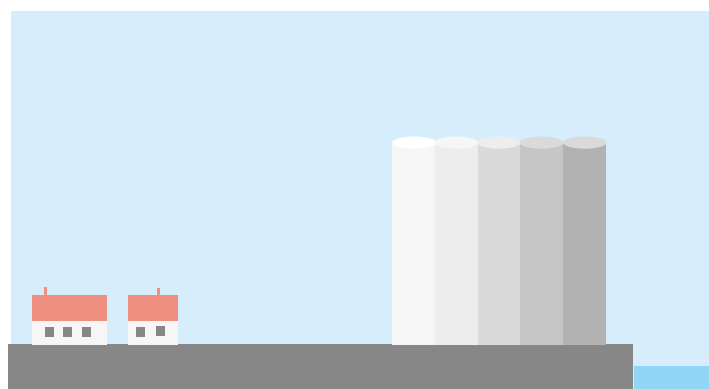
I andre land har de gode erfaringer med å benytte bortfeste av tomt til byggfellesskaper, siden tomteteknaden da fordeles over lengre tid. Vår tomtfestelov gjør imidlertid at dette kan være vanskeligere å få til i Norge, siden den har en del ufravikelige bestemmelser til fordel for boligfester. For eksempel vil festeren ha en ubetinget rett til å kjøpe festetomten til sterkt redusert pris når en boligfesteavtale har løpt i 30 år, eller når festetiden er ute. På denne bakgrunn har Oslo kommune vurdert at kommunen bør selge tomter framfor å bortfeste. Andre tomteeiere, kommunale eller private, vil antakelig gjøre tilsvarende vurderinger. På nåværende tidspunkt må man derfor regne med å måtte kjøpe en tomt.

Ta kontakt direkte med utbyggere. Det går også an å ta kontakt direkte med boligbyggelag eller utbyggere og høre om de har en uregulert tomt, eller om man kan bli inkludert i et prosjekt som allerede er regulert.

Tilfeldigheter og relasjoner. Dersom ikke kommunen har tilrettelagt for salg av mindre tomter, kan det bli svært vanskelig å finne en tomt til salgs, og få kjøpt den i konkurranse med kjøpesterke markedsaktører. Mange beboerinitierte prosjekter som har oppstått uten kommunal drahjelp, har begynt fordi muligheten for en tomt i bekjentskapskretsen av familie og venner dukket opp, eller ved at man nærmest snublet over en tomt.

Dersom tomten ikke er regulert, eller reguleringen er utdatert, er det risiko og utviklingskostnader knyttet til regulering.

Opsjon på tomt før kostnadene løper. Det er lurt å forhandle om en opsjon på tomten på minimum 6–12 måneder, så den kan kjøpes ut når finansieringen er på plass og bygget er prosjektert og priset. Da begynner utgiftene for alvor å løpe for byggfellesskapet.



Vindmøllbakken ble bygget på en tidligere industritomt langs Stavanger havn og på grensen til et eksisterende småhusområde. Deler av tomten var eid av initiativtager i arkitektkontoret Helen og Hard.

5 Organisasjonsform

Vi skisserer her opp en vanlig utvikling av organisasjonsformen for de ulike fasene før ferdigstillelse: idéfasen, planleggingsfasen og byggefasen. Det finnes ingen fasit, og organiseringen vil variere fra prosjekt til prosjekt.

Interessegruppen bør organisere seg tidlig. I begynnelsen bør man ha en organisasjonsform som krever lite forpliktelse og investeringer fra medlemmene. En forening er en medlemsstyrt, selveiende sammenslutning som stiftes ved å ha et møte med minst to personer. En forening har rett på organisasjonsnummer og kan dermed opprette en konto, men har lave krav til regnskapsføring. Referatet fra møtet er stiftelsesdokumentet. En årlig medlemskontingent kan dekke de

første kostnadene, og avgiften er med på å sile ut de som ikke egentlig er interessert. Det fremstår også mer profesjonelt å presentere seg på vegne av en forening i møte med banken eller andre fagpersoner. Foreningen må ha vedtekter, og de bør gjenspeile det man ble enige om i verdiprogrammet.

Selv om byggfellesskapet skifter organisasjonsform underveis, er foreningen bra å ha med videre. Den kan brukes til å rekruttere nye medlemmer hvis noen i byggfellesskapet skulle ombestemme seg underveis. Dersom prosjektet har en sosial boform, som et bofellesskap, kan dere også bruke foreningen etter bygget står klart, til å ha oversikt over en gruppe som er spesielt interesserte. Når noen flytter ut, kan man rekruttere nye beboere fra foreningen, og man kan gjennom foreningen bli kjent med fellesskapet på forhånd.

I planleggingsfasen har byggfellesskapet behov for innskudd. Etter hvert bør de som ønsker å bli med videre med hensikt om å realisere prosjektet, komme med et større innskudd, erfaringsvis fra 5 000 til 40 000 kr. Det er et lite innskudd sammenlignet med kostnaden for en bolig, men mye for en som ikke mener alvor. Gruppen bør da skifte organisasjonsform. Enten kan man registrere foreningen for å drive økonomisk virksomhet, man kan starte en ny økonomisk forening og beholde interesseforeningen, eller man kan starte en ny selskapsform på dette stadiet. Stiftelse, samvirke, boligbyggelag eller et aksjeselskap er alle juridiske enheter som vanligvis står som byggherre i byggeprosjekter. Det finnes også andre selskapsformer, og en revisor kan anbefale hva som er best for akkurat deres byggfellesskap, og hva som gir for eksempel skattemessige fordeler.

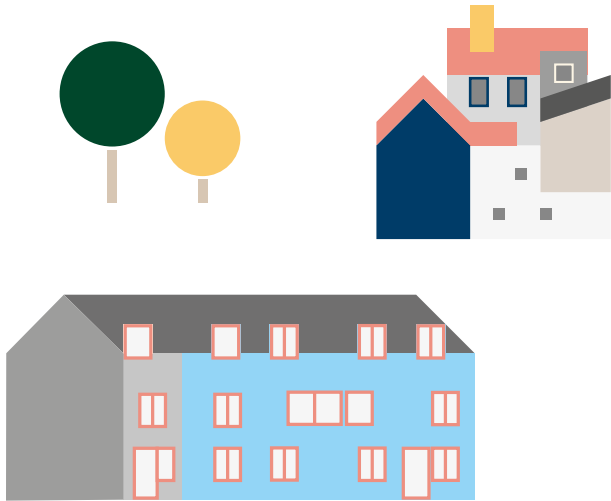
Medlemsavtalen man lagde tidligere, må si noe om hva som skjer med innskudd og inn- og utmelding. Mange har for eksempel en regel om at man kun får innskuddet tilbake dersom noen erstatter plassen til den som har gått ut.

I byggefasen må byggfellesskapet organiseres i en form som kan drive økonomisk virksomhet. Den juridiske enheten må stå for byggefinansiering, forsikringer og moms. Uansett organisasjonsform er det lurt å ha et styre som kan forhandle med mandat fra de kommende beboerne, slik at de profesjonelle aktørene man knytter til seg, ikke trenger å forholde seg til en hel gruppe.

Mange profesjonelle utbyggere, også boligbyggelag, oppretter et aksjeselskap som siden blir avviklet, for å bygge ut et bestemt prosjekt. Det er ikke noe i veien for at også byggfellesskaper kan opprette et aksjeselskap hvor de fremtidige beboerne er aksjonærer. Man kan da vedtektsfeste at det ikke er lov med utbytte for å sikre at alle har en intensjon om å bli beboere og ikke videreselge. Dette kaller man gjerne et ideelt aksjeselskap, men det er altså ingen egen selskapsform. En revisor kan rådggi om fordelene og ulempene med de ulike organisasjonsformene.

Demokrati og fleksibilitet – eller sikre intensjon over tid? Ved valg av selskapsform må man tenke gjennom om organisasjonen skal være medlemsstyrt eller selvstyrende? Hvor viktig er det at intensjonen er ivare tatt over tid, eller kan generalforsamlingen endre vedtektene? En stiftelse er for eksempel selveiende, svært stabil og sikrer stifters opprinnelige intensjon, for den kan ikke endre sine vedtekter. Den er derimot lite åpen for endringer, dersom det skulle være behov for det. Et aksjeselskap er mer dynamisk, med en generalforsamling som kan vedta å endre vedtekter, og man kan hente inn ekstern kapital dersom det trengs. Aksjer kan derimot ikke følge bolig, kun person.

Se en oversikt over de vanligste selskapsformene lengst bak i heftet.



Svartlamon er en stiftelse som er styrt av representanter fra både Trondheim kommune og beboere. Beboerne i styret er valgt av beboerforeningen, hvor alle som har leiekontrakt med boligstiftelsen automatisk blir medlem. Gjennom et samarbeid med kommunen og boligstiftelsen har de fått til rimeligere boliger for utleie. Det er hovedsakelig rimelig på grunn av en kombinasjon to ting: en festeavtale som ikke innebærer store initielle kostnader, og reduksjon av leie som følge av redusert teknisk standard og egeninnsats.

Grønt nabofellesskap planlegger bofellesskapet Snekkergrenda i Tomter kommune. De er fortsatt i planleggingsstadiet, men har utviklet et prospekt sammen med Fragment arkitekter. De har ikke bestemt seg for organisasjonsform for byggefasen, men foreningen har regler om:

- prøvetid: 3 mnd gratis.
- medlemsskap 200 kr i året.
- medlemsskap med stemmerett 5000 kr.
- reservere en bolig: et innskudd, beløp er ikke avgjort.



Ill: © Cathrine Finnema / Fragment arkitekter

6 Lån og finansiering

Det er få opptrekkede veier i Norge for grupper som vil ta byggherrerollen selv. Vi ser her på de vanligste formene for lån i en byggeprosess frem mot ferdigattest.

Samarbeid med en profesjonell aktør i stedet for å selv stå som byggherre er tatt opp under neste kapittel om hva utbyggerne kan gjøre. Videre skisserer vi mulighetene dersom gruppen ønsker å være et byggfellesskap og ta byggherrerollen.

Utlegg for bygging. Erfaring fra andre land er at man må regne med at mellom 5 og 10

% av prosjektkostnadene må legges ut før prosjektet er byggeklart. Litt over halvparten av disse initielle prosjektkostnadene, mellom 3 og 6 %, må bekostes før man med sikkerhet vet om det blir noe av prosjektet. Alle i gruppen må være klar over at disse pengene går tapt dersom prosjektet ikke blir realisert. Hovedsakelig er kostnadene på dette tidspunktet utviklingskostnader som lønn til rådgivere og produksjon av et prospekt.

Tomtelån, byggelån og egenkapital. Når byggfellesskaper er et nytt fenomen, kan det være svært vanskelig å få på plass finansiering. Det kreves et lite antall prosjekter til å bane vei for de andre, og for å skaffe rutiner og eksempler å følge. Den høye andelen boligeiere i Norge er derimot en fordel for byggfellesskapers mulighet til å bidra i boligutviklingen, fordi mange allerede har egenkapital i sin nåværende bolig. Videre i kapittelet vil vi ta utgangspunkt i et prosjekt hvor gruppen som skal bygge sammen, har nok egenkapital og inntekt til å kunne få lån til sin egen boenhet.

Det er mulig å opprette et eget lån for kjøp av tomt. Normalt sett refinansieres tomtelån når man tar opp byggelån. Tomten kan da bli en del av egenkapitalen man skyter inn i prosjektet, men man må også ha noen likvide midler ved siden av. Banken tar en helhetsvurdering før de gir byggelån, og egenkapitalkravet kan normalt variere kraftig, med mellom 5 og 50 %. Dersom det er over 50 %, får man som regel heller avslag.

Alt som er nytt, er et usikkerhetsmoment for bankene og utfordrer deres systemer og tankemåter. Når banken vurderer risiko, og hva de skal kreve av egenkapital, ser de gjerne på:

- › profesjonalitet og tillit til låntakeren
- › egen erfaring og kompetanse, eller tilknyttet profesjonell kompetanse
- › soliditet i selskapet
- › grad av forhåndssalg, minimum 50 %, men på små prosjekter gjerne 70 %
- › byggetomtens attraktivitet og beliggenhet
- › kredittvurdering av entreprenør
- › entrepriseform hvor totalentreprise er mest gunstig for sikkerhetsvurderingen til banken

Å knytte til seg profesjonelle rådgivere med solid erfaring gir troverdighet. Det samme gjør en sterk organisasjon. Et byggfellesskap bør jobbe mot en ambisjon om 100 % forhåndssalg, og ha en venteliste dersom noen faller fra underveis. Hvis ikke må de resterende medlemmene garantere for og betale for de boligene som ikke er solgt.

Ved ferdigattest refinansieres byggelånet og eventuelt tomtelån med private lån og eventuelt et lån til borettslaget dersom dette er eieformen. Et byggfellesskap må skyve så mange utgifter som mulig frem til ferdigattest, da et lån på ferdige boliger har mye gunstigere vilkår enn et byggelån. Borettslagsmodellen er fordelaktig dersom man vil ta opp felles lån. Inntil 75 % av verdien til de ferdige boligene kan lånes på borettslaget, og dette nedbetales som husleie over fellesutgiftene. Man kan også vedtektsfeste individuell nedbetaling av fellesgjeld, mot lavere husleie.

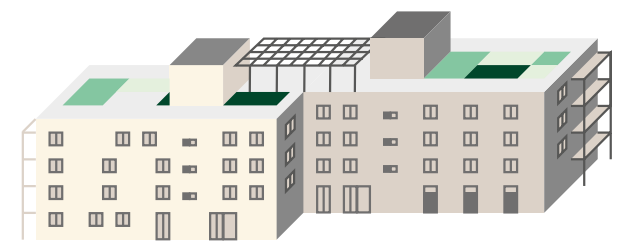
Garantier og sikkerhet. Byggherre er pliktig til å stille med garantier overfor entreprenør for at man kan betale for eventuelle uforutsette kostnader. Garantiene skal dekke opp for alle forpliktelser under kontrakten. For totalentreprise er det 17,5 %, og for delentrepriser er det 15 %.

I et byggfellesskap er eiere av organisasjonen som er utbygger og byggherre og forbrukerne de samme personene. Man må likevel følge bustadsoppføringslova som skal sikre forbruker mot feil og mangler ved en forhåndskjøpt bolig. Entreprenør eller selger skal stille garanti overfor kjøperne med 10 % av kjøpesummen. Dette beløpet kan trappes ned til 5 % ved ferdigstillelse, og beløpet skal stå i 5 år. Også ved salg av bolig inntil seks måneder etter bygget står klart, må man ifølge avhendingslova stille garanti for 5 % av kjøpesummen i fem år.

Ved et forhåndssalg betaler boligkjøper 10 % av kjøpesummen som står på meglers konto frem til overtagelse. Disse pengene kan utbygger avtale å bruke i byggefasen, men mot å stille en garanti for at forbruker får pengene sine tilbake ved utforutsette hendelser. Man kan også overføre hjemmel til tomten til forbrukerne, dersom verdien av tomten i seg selv dekker dette beløpet.

Banken kan stille med garantier, men mot provisjon og pant. Det er ikke så attraktivt for banken å ha sikkerhet i mange ulike eiendommer, eller garanti fra individuelle, da dette er ressurskrevende, og saken blir mer kompleks og krever høyere provisjonskostnader enn pant i innskudd. For de som allerede har bolig, er det mulig å refinansiere lånet og frigjøre midler. Dette er et rimeligere alternativ enn å betale banken provisjon for garantiene.

Skyttertunet opprettet et aksjeselskap som ble omdannet til eieseksjonssameie da boligene stod klare. Da bofellesskapet skulle etableres kjøpte de tomten med et felleslån i aksjeselskapet, med sikkerhet i den enkeltes eksisterende boliger. I tillegg betalte hver huskøper inn 25 000 kr til fellesskapet. Tomten ble kjøpt opp av den enkelte før byggstart, og byggekostnadene av den enkeltes hus ble finansiert individuelt. Felleslånet ble innfridd da alle tomtene var solgt. Inkludert i tomteprisen var: tomten til den enkelte, 1/13-del av felleshuset Blinken og opparbeidelse av infrastruktur som veier, vann og avløp, og el-tilførsel. Byggingen startet i 2001 og alle boligene var ferdigstilt i 2003.



Uppsala kommune har laget en feste-til-kjøpsavtale med sitt pilotprosjekt med byggfellesskapet Gården. I Uppsala er det vanlig å selge, ikke feste bort kommunens tomter. For å hjelpe det første byggfellesskapet har de laget en avtale som letter finansieringen. Festeavgiften er først lav, og så stiger den kraftig etter tre år. Dette gjør at gruppen har et sterkt incentiv til å kjøpe ut tomten. Tomten blir solgt til markedspris.

Verdivurdering av det ferdige prosjektet. Banken tar utgangspunkt i markedsverdien på det ferdige bygget. Fordyrende elementer som ikke gjenspeiles i markedsverdien, bør derfor unngås. For lån til egen bolig for privatpersoner er egenkapitalkravet i Oslo på 20 %, og i resten av Norge på 15 %. Overfor banken må man vise at de som skal kjøpe huset, har råd selv om budsjettet skulle sprekke. Man må altså budsjettere med marginer, slik at kostnadene på bygget er lavere enn verdien på ferdige bygg. Hvis det skulle bli uventede ekstraavgifter, er det bufferen til byggfellesskapet som ryker før banken taper sine penger. Byggfellesskapet må på forhånd prate og bli enige om hva som skjer hvis kostandene øker. Kan man betale ekstra, eller må man senke kvaliteten?

Når banken vurderer verdien av det ferdige prosjektet, ser de spesielt på:

- ▶ omsettelighet og attraktivitet
- ▶ normalitet, om er det noen særregler i vedtektene som gjør salg vanskelig
- ▶ om alle regler er fulgt

Ved verdivurdering av utleieboliger er det kontantstrømmen som blir vurdert sammen med markedsverdien på eiendommen. Man får ikke mer lån enn det husleieinntektene kan dekke av et lån, forvaltning, drift og vedlikehold, selv om eiendommen er verd mer i seg selv.

Husbanken er en bank som forvalter statens virkemidler for ønsket boligpolitikk. Husbanken har som hovedoppdrag å bistå og forhindre at folk blir vanskeligstilte på boligmarkedet. Husbanken har blant annet lån og tilskudd til utleieboliger for vanskeligstilte. Lån til utleieboliger for vanskeligstilte må initieres av kommunen, og det må være et profesjonelt foretak som tar seg av utleievirksomheten etter at bygget står klart. Husbanken har også startlån som er individuelle lån til kjøp av bolig for vanskeligstilte.

Husbanken kan også gi lån til boligkvalitet for andre enn vanskeligstilte. Lånet kan gis til privatpersoner og foretak dersom de følger Husbankens krav. Det er tre kategorier med boligkvaliteter som gir mulighet til å søke om husbanklån: miljøvennlige boliger, livsløpsboliger og oppgradering av eksisterende boliger. Husbanken utbetaler lånet først når boligen er ferdigstilt. For å dekke kostnader i byggeperioden må du søke om byggelån i en ordinær bank. Du må ikke ha begynt å bygge grunnmur når du søker, og etter du har fått tilsagn, har du tre måneder på deg til å sette i gang å bygge. Husbanken kan være behjelpelig med å se på tegninger og sjekke om dere er innenfor kravene til boligkvalitet underveis i prosjektet. På Vei-viseren 1 til Husbanken ligger utfyllende informasjon om de ulike ordningene for lån og tilskudd, både for vanskeligstilte, og til boligkvalitet.

I forskriften for lån fra Husbanken har man fra 2020 lagt til en paragraf om at Husbanken kan fravike reglene i forskriften, dersom det dreier seg om et forsøk. Man kan altså søke om å få husbankfinansiering også til prosjekter som ikke passer inn i nåværende regelverk. Forsøket kan drøftes med Husbanken, men må fremmes av kommunen og godkjennes av KMD (Kommunal- og moderniseringsdepartementet). Vi har enda ikke noen eksempler på prosjekter som har fått støtte på bakgrunn av forsøksparagrafen.

I Tyskland, hvor man har 40 års erfaring med byggfellesskaper, er byggfellesskaper kjent som svært trygge lånetagere. Verdien av mesteparten av slike prosjekter er høyere enn tomtekost og byggekost til sammen, og denne bufferen gjør lån til slike grupper tryggere. Byggfellesskapene organiserer seg ofte i en selskapsform med delt ansvar, slik at gruppen skylder gjensidig for hverandres gjeld i byggefasen. Begrensninger på gjensidig ansvar for gjeld kan avtales i tillegg. Dette gjør at gruppens samlede egenkapital blir lagt til grunn, slik at også mindre bemidlede kan delta i byggfellesskapet. Banken krever at alle flytter sitt lån i samme bank, slik at det ikke blir konflikt mellom ulike banker ved en eventuell innkreving.



Alle beboere i La Borda måtte betale en andel på 18 500 euro, som er svært lavt for å være Barcelona. Det var derimot ikke alle som hadde råd til dette heller. Kommunen krevde også et inntektstak, som gjorde at flere av initiativtakerne ikke fikk være med fordi de hadde for høy lønn.

La Borda ble finansiert gjennom mange ulike bidrag. Spanske banker vil som regel bare gi individuelle lån. Å finansiere bygget kostet 3 millioner euro som de har fått inn ved:

- 590 000 bidrag fra medlemmer og beboere
- 194 500 bidrag fra samarbeidende medlemmer
- 865 000 investeringslån
- 500 000 boliglån
- 12 750 bidrag ved gave
- 1 200 inntekter
- 661 500 tilskudd
- 450 000 andelslån (participatory loan)



ETC Bygg er et byggefirma i Sverige, og ble opprinnelig opprettet av en avis. I disse dager ferdigstiller firmaet et helt folkefinansiert bygg. Man kan som privatperson investere sparepengene sine i å bygge klimavennlige boliger med rimelig leie, som et alternativ til sparekonto eller fondssparing. Størrelsen på avkastningen avgjøres på forhånd for hvert år, og man investerer i trygge eiendommer. 784 enkeltpersoner har lånt inn 80 millioner til det første prosjektet som nå er klart for innflytting. Modellen skal oppskaleres.

I Skandinavia er det vanlig å danne en økonomisk forening, og siden skifte selskapsform til den fremtidige eieformen.

1. <https://www.veiviseren.no/>

7 Byggefasen

I byggefasen må man holde tilsyn med byggeprosessen eller ansette en som kan gjøre det for gruppen. Det er begrensede muligheter for egeninnsats i byggefasen for boligprosjekter med flere boenheter.

De fleste byggfellesskaper setter bort mesteparten av selve byggearbeidet til profesjonelle.

Det er likevel viktig å følge med også i byggeprosessen, og sørge for å ikke miste stemmeretten i en kontraktsformulering. Her kan man ha god hjelp av fagfolk, både arkitekt og eventuelt en prosjektlos eller byggeleder, alt etter omfang og kompleksitet. En prosjektlos kan hjelpe til med kontrakter med entreprenører, og er gruppens representant.

Arkitekten sørger for at gruppens felles og individuelle avgjørelser om utforming kommer frem til entreprenøren, ideelt i anbudsmaterialet, men i alle fall i kontraktsunderlaget.

En totalentreprise innebærer minst risiko, men byggfellesskapet får også minst kontroll over detaljene. En totalentreprise er foretrukket av banken, og innebærer at entreprenør tar over styringen, både valg av detaljer og prosjekteringen av dem, i tillegg til utførelsen. Det skaper mest forutsigbarhet at én entreprenør tar ansvar for hele arbeidet og eventuelle underentreprenører. Dette overfører mye av risikoen til entreprenøren, som dermed tar større påslag. I større boligprosjekter med mange repetisjoner i utforming og detaljer er det vanlig med totalentreprise, og byggekostnadene kan senkes ved at entreprenøren selv velger detaljering med denne entrepriseformen.

Et vanlig dilemma for selvbyggere er at entreprenøren gjerne vil bygge boligene så like og gjøre byggingen så effektiv som mulig, mens beboerne gjerne vil ha flest mulig valg og individuelle tilpasninger. Dersom man velger totalentreprise, bør nesten alle valg være tatt før man går over i byggefasen. Det er vanskelig å beskrive alle kvaliteter man ønsker seg så detaljert og målbart, at man er sikker på at det blir bygget slik man vil i en totalentreprise. En totalentreprise hvor byggherre og entreprenør går sammen om å skaffe leverandører og underentrepriser, kan være en måte å kombinere sikkerhet med styrbarhet.

Andre entrepriseformer åpner for valg, og dermed behov for raske avgjørelser underveis. Utførelsesentrepriser, hvor entreprenør kun står for utførelsen og ikke prosjekteringen, krever større kunnskap og kompetanse fra byggfellesskapets rådgivere, men gir også større kontroll på kvalitet og ferdig resultat. Det må være klare beslutningslinjer for byggfellesskapet dersom man velger en slik entrepriseform, spesielt ved delte entrepriser hvor byggherren selv koordinerer underentreprenørene. I byggefasen må man ta raske avgjørelser, og har ikke tid til å vente på å diskutere ting på allmøter. Det må være delegert myndighet til enkeltpersoner eller en arbeidsgruppe som kan ta beslutninger på vegne av fellesskapet. På Standard Norge sine nettsider, standard.no, kan man kjøpe kontraktsmaler for ulike entrepriseformer og kjøp av bolig fra utbygger. Det er uansett entrepriseform viktig med en grundig gjennomgang av eventuelle feil og mangler ved overtagelse.

Byggeplassen trenger en byggeleder. En byggeleder kan være som en del av en total-/generalentreprise eller en person i hovedentreprisen som også har ansvar for sideentreprisene. Ved delte entrepriser er byggelederen gjerne ansatt av byggherren.

I en samspillsentreprise finner byggherre, eller byggherres representant og entreprenør løsninger sammen. Dette er vanlig i komplekse prosjekter, gjerne hvor det er rehabilitering av verneverdige bygg og man på forhånd ikke vet hvilke overraskelser byggeprosessen kan by på. Man kan også avtale åpen bokføring. I dag er disse avtaleformene derimot lite uttestet, spesielt i boligbygging, og vi har ikke utviklet standardkontrakter.

Husk å nyte fremgang og seire underveis, og å bruke den første tiden etter innflytting til å bygge relasjoner til hverandre.

Som byggherre har byggfellesskapet ansvar for helse, miljø og sikkerhet på byggeplassen. Byggherreforskriften regulerer ansvaret til byggherren for å verne arbeidstagere mot farer. Man kan leie inn en byggherres representant som gjennomfører pliktene på byggherrens vegne, men byggherren er ikke dermed fritatt fra alt ansvar.

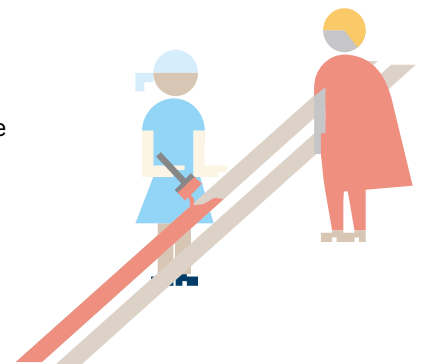
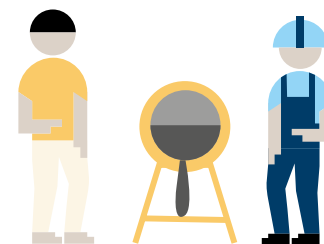
Budsjettsprekk eller konkurser? Hvis en entreprenør går konkurs, må man forhandle med en ny entreprenør om overtakelse av prosjektet. Dette driver som regel prisene opp, og det er her en buffer kommer godt med. Forhåpentligvis har ikke gruppen oversteget bufferen, men dersom de har det, må man enten senke kravene eller øke innskuddet. Det er viktig at gruppen blir enige om hva plan B skal være dersom slike uheldige omstendigheter dukker opp.

Egeninnsats i byggefasen tiltaksklasse 1. Du må overlate alle deler av husbyggingen som krever ansvarsrett, til fagpersoner i bygg med tiltaksklasse 2 og opp. Det vil si alle boligbygg unntatt frittliggende eneboliger, som er i tiltaksklasse 1. Selv om du søker som selvbygger på en enebolig, har du plikt til å utføre alt riktig og i henhold til lover og forskrifter, eller tilknytte deg fagpersoner dersom du ikke har kompetansen selv.

For blokker, rekkehus eller andre flerbolighus må fagpersoner søke om ansvarsrett og utføre alt ansvarsbelagt arbeid. Det vil si at det er mulig for beboere å gjøre noen innvendige arbeider i egen bolig etter at bærekonstruksjonene, inkludert lyd og brannarbeider, rørlegger, elektriker og alle andre faggrupper med ansvarsrett, er ferdige. Det man kan bygge selv, begrenser seg derfor til overflater, innredning og lettvegger, men også her må man følge byggeregler, og det er ingen spesielle unntak for selvbyggere. Ved rehabilitering av eksisterende bygninger gjelder det samme regelverket. Infrastruktur og eventuelle nye brann- og lydskiller må bygges av et firma med ansvarsrett, mens beboerne kan gjøre innvendige arbeider i egen boenhet. Det kan også være egeninnsats i opparbeidelsen av felles hage eller bakgård, for eksempel legge dekker, plattinger eller beplantning og andre enkle arbeider.

Hvorfor kan det bli rimeligere å delta selv i byggefasen? Rimelige materialer fra gjenbruk og ombruk er vanskeligere for aktører som bygger mange boliger på en gang. Det går også an at flere organiserer seg for å få rabatter fra byggevarehus. Det er først og fremst timelønn til håndverkere som man kan spare inn ved å yte egeninnsats i byggefasen.

Når Stavanger kommune bygget småhus gjennom sin selvbyggerordning, bygget beboerne også grunnmurene, og verdien av egeninnsatsen ble medregnet i beboerens egenkapital. Da var det en ansvarlig byggeleder som veiledet og sjekket at arbeidet var riktig utført i henhold til forskrift. Reglene for HMS på byggeplass har derimot blitt strengere, så kommunen ønsket ikke lenger å ha risikoen ved å ha arbeidsgiveransvaret for personsikkerhet og mulig erstatningskrav for selvbyggerne.



Beboerne i Höglatts Vänboende i Gerlesborg ønsket å gjøre egeninnsats for å bli kjent, og for å senke kostnadene. Også i Sverige er det strenge regler for hvem som kan oppholde seg på en byggeplass. De malte derfor alle planker til yttervegg og takbord i en garasje utenfor byggeplassen, før tømmerne skrudde dem opp. I tillegg ryddet de, kildesorterte og kjørte vekk søppel. Kostnaden for de 12 boligene ble 3 millioner mindre enn forventet, mye fordi fagpersonene ikke trengte å bruke arbeidstimene sine på disse oppgavene. Kvinnene hadde avtalt en «förtroende entreprenad», som kan oversettes til en tillitsentreprise, med en makspris per bolig. De tjente derfor på å få senket kostnaden ved egeninnsats.

8 Eieform

Eieform må vedtas i gruppen i tidlig fase, før dialogen med banken kan begynne. Når bygningen står klar skifter man gjerne organisasjonsform igjen.

eller ikke har generelle boligsubsidier.

Borettslag og seksjonssameie. Det vanligste er å danne et borettslag eller et sameie. Det er mange likheter mellom borettslag og sameie. Begge er en måte å organisere flere boenheter med et valgt styre og ansvar for felles arealer. Borettslag har flere restriksjoner på utleie og at du kun kan eie én andel. Man kan også vedtektsfeste individuell nedbetalingsordning av fellesgjeld, og man slipper dokumentavgift på 2,5 % ved kjøp av leilighet. Borettslag bør stiftes senest 4–6 mnd før byggestart og senest før overføring av første andel. Tidlig stiftelse av borettslag kan gi organisasjonsnummer som grunnlag for felles lån. Et sameie kan stiftes når man har fått igangsettingstillatelse.

Det er en standard for hva vedtektene må inneholde som et minimum, men det er også mulig å lage vedtekter for flere forhold, som forkjøpsrett etter ansiennitet og prisregulering ved salg. Eventuelt kan vedtektene regulere hvem boligene er for, så lenge det ikke går på tvers av lovverk for likestilling og diskriminering.

Hva hvis vi mangler egenkapital? Dersom deler av gruppen ikke har nåværende bolig eller egenkapital, kan man se om Husbankens virkemidler for kjøp av bolig er aktuelle. Kommunene disponerer midler for etablering. Dette kan være startlån og etableringstilskudd for vanskeligstilte . Se gjerne veiviseren.no, eller ta kontakt med Husbanken for veiledning og informasjon.

Hva med leieboliger? Det er selvsagt mulig å bygge boliger for utleie, også dersom gruppen har nok egenkapital til å eie, men et slikt valg ser vi sjelden. De fleste som har egenkapital, ønsker å eie og få verdistigningen. Hvis man ikke har egenkapital, og man selv vil bygge eller rehabilitere boliger for utleie, må man søke samarbeid med profesjonelle aktører, eller hente inn ekstern kapital for at det skal være mulig å realisere prosjektet. Vi kjenner noen få ideelle aktører i Norge som eier og leier ut boliger gjennom boligstiftelser. Det er også noen eksempler på samarbeid hvor kommunen eier deler av et borettslag og resten av boligene eies privat.

Husbanken har en egen finansieringsmodell for utleieboliger, dersom kommunen har tilvisningsrett for vanskeligstilte for 40 % av boligene. Tilvisningsrett er at kommunen kan videreformidle personer i sin boligkø. Leietager inngår siden en privat kontrakt med utleier. Utleieboligene må være eid og driftet av en profesjonell aktør, og leieprisen er som standard regulert til gjengs leie. Det er som regel et aksjeselskap som leier ut, men vi kjenner også til noen boligstiftelser som driver med boligutleie med kommunal tilvisningsavtale. Merk at boligutleie av fem utleieenheter eller mer regnes som næringsvirksomhet, og inntektene må beskattes. I Oslo har vi ikke kommunale boligforetak som leier ut til andre enn vanskeligstilte. I Sverige og Danmark er det gjerne slike allmenntilgjette foretak som har samarbeidet med beboergrupper om utleieboliger.

Eierboliger går raskest å realisere. Det går som regel raskest dersom man velger en eieform og beboerne har mulighet til å stille med egenkapital og garanti. Ved eieform har beboergruppen også mest innflytelse på utformingen. Dette gjelder spesielt de første prosjektene i land som Norge, som ikke har bygget opp et system, har lite erfaring med slike grupper og

Man kan også se på alternative eieformer med inspirasjon fra andre land, slik som at beboerne sammen eier eiendommen og leier av sin egen organisasjon, for eksempel en stiftelse eller forening. Her er det imidlertid få opptråkkede veier i Norge som kan kopieres.

Det er også mulig med en andel utleieleiligheter i borettslag og sameier. I et borettslag har kommunen rett til å eie 10 % av andelene. Om kommunen skal benytte seg av denne retten, blir som regel definert i en utbyggingsavtale, og boligene blir kjøpt til markedspris. Opptil 20 % kan i tillegg eies av flere typer juridiske personer dersom det er definert i vedtektene, eksempelvis offentlige aktører som stat og kommune og deres boligselskaper. I tillegg kan det være boligbyggelag, institusjoner, sammenlutninger med samfunnsnyttige formål og dessuten arbeidsgivere som skal leie ut boliger til sine ansatte. I et sameie, hvor en seksjon eies av et borettslag, kan borettslaget i tillegg til de samme nevnte aktørene eie flere enn to seksjoner, og uten en oppad begrenset andel, med mindre vedtektene sier noe annet. Det er derfor mange muligheter for å kombinere disposisjonsformer, også ved å opprette en eieform hvor majoriteten eier sin egen bolig. Se en sammenstilling av borettslag og sameie lengst bak i heftet.

Mietshäuser Syndikat er et nettverk av 166 boligprosjekter og 15 initiativ i Tyskland. Det har opprettet et system for støtte til nye boligsosiale prosjekter uten nok egenkapital. Nettverket bistår sosiale boliginitiativ med hjelp til organisering og finansiering i oppstartfasen, da det er høyest krav til egenkapital og hvor rentene er høyest. Det er i denne fasen at det er vanskeligst for sosiale initiativ uten mye egenkapital å realisere sine ideer. På sikt skal de opparbeidede prosjektene gi tilbake kapital via leieinntekter, og bidra til opprettelsen av nye prosjekter. Alle eiendommene eies av to partnere: syndikatet og den enkelte boligsammenslutningen. Mietshäuser Syndikat har alltid stemmerett mot endringer i eieform og salg av eiendommen, slik at ikke beboergruppen på et senere tidspunkt for eksempel kan skifte eierform og berike seg selv på boligene de har fått hjelp til å opprette. I alle andre saker har boligsammenslutningen selvbestemmelsesrett. Tilsvarende modeller har dukket opp i andre land, slik som Sostre Cívica i Spania.



Ill: © Pollard Thomas Edwards

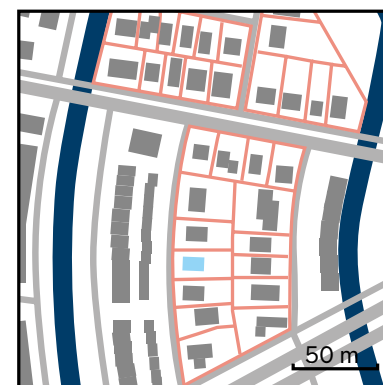
Over: New Ground Cohousing i London ble til gjennom et samarbeid mellom flere ideelle organisasjoner og en beboergruppe. De fikk med seg en ideell boligsammenslutning for seniorer, som la ut for tomt og for kostnader i byggefasen. En organisasjon som leier ut boliger til vanskeligstilte kvinner, kjøpte 1/3 av leilighetene i bofellesskapet, for å leie videre til utsatte kvinner. Resten var eieboliger som kvinnene kjøpte selv. I daglig drift har alle beboere lik stemmerett, og nye leietagere blir nominert av gruppen.

Unge Kunstneres Samfund har fått Fragment til å tegne et forslag til kunstnerboliger med atelier. Tanken er at det skal være boliger for utleie, leid ut til kostpris. Den første gruppen skal settes sammen etter kriterier om mangfold, og minst én i husholdningen skal være profesjonell kunstner. Siden skal leilighetene fordeles via loddtrekning. Atelier/studio leilighetene blir tidsbegrenset og forbeholdt de under 35 år, mens resten skal leies ut med livstidskontrakter.

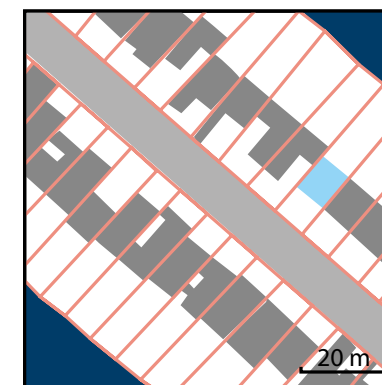
I Kvernstua i Nittedal har utbyggingsavtalen sikret kommunen rett til å kjøpe 10 omsorgsboliger med fellesrom og i tillegg 10 % av boligene. Dette er et sameie, hvor omsorgsboligene er organisert som et borettslag i en egen seksjon i sameiet. Noen av beboerne eier, mens andre leier av kommunen. Kommunen har også sikret seg retten til å inngå en tilvisningsavtale, som sikrer utleieboliger med 40 % av boligene disponible for kommunen.

Tips!
Dersom beboergruppen ikke har tid, kunnskap, mulighet eller lyst til å drive frem prosjektet selv, kan man søke samarbeid med en profesjonell utvikler.

Hva kan kommunen gjøre?



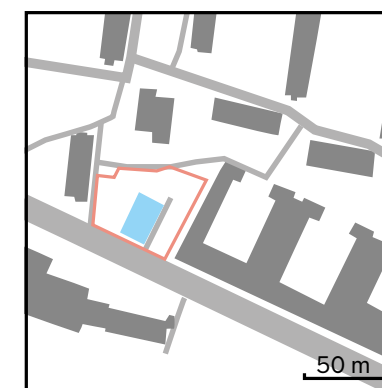
Enebolig,
Homeruskwartier, Almere



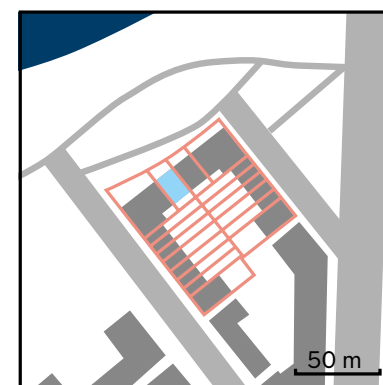
Rekkehus, IJburg,
Amsterdam



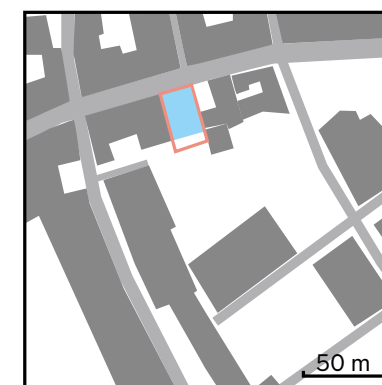
Storparsell, Svalin,
Roskilde



Boligblokk, R50 cohousing,
Berlin



Kvartalsstruktur, Amstel-
kwartier, Amsterdam



Infill, La Borda, Barcelona

Å klargjøre tomter for selvbyggere er det viktigste en kommune kan bidra med for å tilrettelegge for beboerdrevne prosjekter. Over ser vi kartutsnitt over tomter tilrettelagt for både individuelle selvbyggere og byggfellekaper. Utsnittene er fra ulike byer med svært ulik kontekst og bystruktur. I noen tilfeller er det innbyggere selv som har kontaktet kommunen og foreslått at de kan kjøpe en tomt, i andre tilfeller er det en del av en overordnet politisk målsetning, og del av en større strategi for byutvikling.

1 Målet med selvbygging

Kommunen må vite hvilke mål man vil oppnå ved å tilrettelegge for selvbygging. Kommuen må også ha innsikt i hvilke begrensinger og muligheter slike grupper har, for å kunne best tilrettelegge for dem.

Hvorfor skal kommunen tilrettelegge for selvbygging? Kommunen må ta stilling til hva man ønsker å oppnå med selvbygging, og tilpasse innsats og virkemidler deretter. Kommunen må ha høye ambisjoner for helhetlig byutvikling – og selvbygging er kun én brikke som kan bidra til det større bildet ved å tilføre nye kvaliteter til beboerne, nabolaget og byen.

Kommunene kan ha ulik motivasjon for å tilrettelegge for selvbygging, og det er litt ulike modeller – avhengig av hva hovedmålet er. Målet

kan være økt beboerstabilitet, områdemodning, nabolagstilbud, eller variasjon i arkitektur og boform.

Skaff politisk og administrativ støtte. I de fleste kommuner som har tilrettelagt for selvbygging, har det startet med et politisk initiativ. Det er viktig med politisk forankring og bred aksept i administrasjonen. Det er en fordel dersom det er dedikerte personer eller opprettet en administrativ gruppe som har ansvar for oppfølging. Personlig engasjement er en fordel, og det bør settes av dedikerte ressurser til dette slik at det ikke blir ekstra jobb i tillegg til oppgaver som er lovpålagte.

Gjør det enkelt for de første. Hvis kommunen vil sette i gang en bevegelse, er det lurt å tilby tomter som er attraktive og ikke er for usentrale til de første prosjektene. Når man har fått noe erfaring, og har realisert noen prosjekter, er det lettere å peke på steder som kommunen vil transformere, og bruke selvbygging strategisk til områdemodning.

Støttemidler. Byggfellesskapene skal i all hovedsak betale for seg selv, men noen kommuner og stater har tilskuddsordninger som kommer under EU/EØS-regler for bagatellmessig støtte. Tilskuddet er gjerne til prosjektutvikling i oppstartsfasen, fordi det kan være mer kostbart og krevende når man prøver ut en ny og ukjent form for boligutvikling.

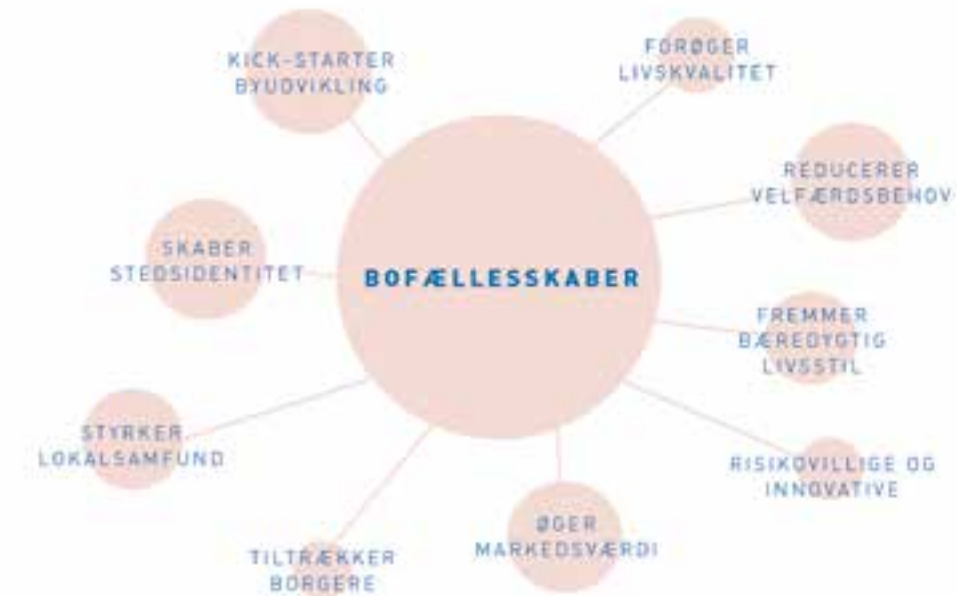
Ha gjerne overordnede mål. Ha gjerne tallfestede mål for antall selvbyggerprosjekter som kommunen skal skaffe tomter til årlig, eller et mål om en andel mindre tomter i større områder som skal bygges ut.

Vær tydelig med målene utad. Kommunen kan kommunisere tydelig overfor utbyggere og sivilsamfunnet hva som er en ønsket utvikling, hvilke konsepter de vil se mer av, og hvilken boligvariasjon som er ønsket. Man bør da forberede administrasjonen på dette, slik at det ikke blir unødvendig vanskelig å gjennomføre prosjekter som tar i bruk andre virkemidler, som for eksempel skalkonsepter.

Opprett en interesseliste. Ved å ha en liste over personer eller grupper som er interesserte i en tomt, synliggjør man omfanget av de som kan tenke seg å bygge selv eller i fellesskap.

Idé: Hvilket handlingsrom har man for å eksperimentere i en boligutstilling, og ved å søke om kommunale forsøk?

BOFÆLLESSKABER SOM ET VÆRKTØJ



Ill: © Roskilde kommune

Til høyre: En annen kommune som har gjort en betydelig innsats for selvbygging, er Almere i Randstadregionen i Nederland. Nederlandske myndigheter ville doble Almeres innbyggertall fra 2009 frem mot 2030. Dette tilsvarer et behov for 60 000 nye boliger, og visjonen for denne nye byen ble lansert som Almere 2.0.

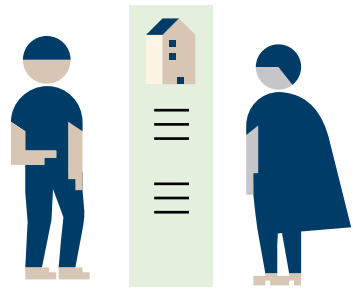
Homeruskwartier er en bydel i Almere, hvor den erfarne politikeren Adri Duivesteijn lenge hadde kjempet for å få utbyggere til å bygge ut bydelen. Dette viste seg å være svært vanskelig, og planen ble i stedet å satse på selvbygging som et alternativ. I begynnelsen var det usikkerhet, men planen viste seg å fungere. Det er planlagt 3400 boliger for selvbyggere i ulike typologier, hvorav 1000 av dem er for byggfellesskaper.



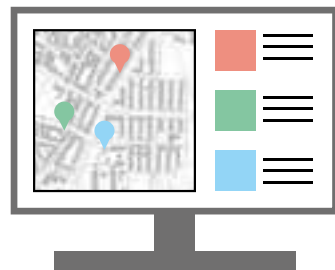
Ill: Municipality of Almere¹

Boverket har innført en støtteordning for å hjelpe pionerene innen selvbygging i Sverige. Det er på 400 000 per prosjekt og skal utelukkende gå til lønn til profesjonell hjelp til prosjektutvikling. Boverket har en tilsvarende rolle som Direktoratet for byggkvalitet. De har i tillegg lignende støtteordninger som tilskudd til spesielle grupper, som i Norge forvaltes av Husbanken. Forskjellen er at Boverket kan bidra med investeringsbidrag og kredittgarantier, men ikke gi lån slik som Husbanken.

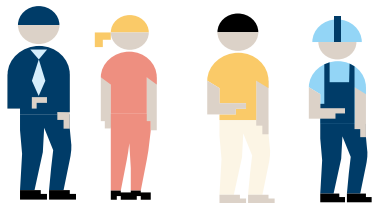
¹ <https://ikbouwminhuisin.almere.nl/>



Treffpunkter. I Tyskland har de egne seminarer eller årlige treff for å koble sammen fremtidige beboere og beboergrupper med fagpersoner.

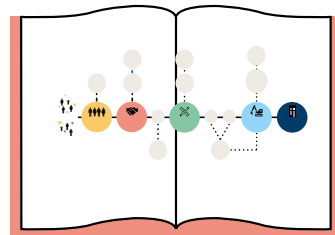


Kart og utlysning. Amsterdam har en nettbasert kartløsning hvor du finner alle tomter som utlyses, og alle prosjekter på vei. Andre kommuner har samlet tomtene på én side med annonser.

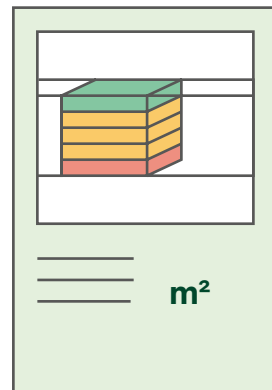


Dedikerte fagpersoner eller en gruppe. I Stavanger har de skilt ut selvbyggervirksomheten i et eget kommunalt utviklingsselskap. Selskapet tilrettelegger, regulerer og selger boliger til etablerere, i tillegg til å veilede selvbyggerne i byggefasen frem mot ferdigstillelse.

I Tübingen er det 80 000 innbyggere, 60 % av nye boliger blir bygget av byggfellesskaper, og det er satt av ett årsverk i kommunen til administrasjon. I Hamburg er det 5 stillinger på 1,7 mill innbyggere og 20 % byggfellesskaper.



Veileder. Roskilde kommune har en veileder som forklarer stegene mot ferdig bygg. Den beskriver også kommunens tjenestegang og hvordan kommunen kan bistå i de ulike fasene i prosjektutviklingen.



Tomtepass. Tomter for salg eller feste og bygg for leie eller salg bør ha all informasjon lett tilgjengelig og samlet. Det kan være hvilke reguleringsbestemmelser som gjelder, eller felles tiltak som må opparbeides. Eller tilstandsvurdering og avklaring på søknadspliktige arbeider for eksisterende bebyggelse.



Fysisk lokale. Almere i Nederland har en Kawelwinkel, som betyr tomtebutikk, for selvbyggerne. Det er her man henvender seg først for å få råd om prosessen og informasjon om hvilke tomter som er tilgjengelige på markedet.

2 Kunnskap og veiledning, og nettverk

Kommunen kan tilby støtte til byggfellesskaper på flere måter. De fleste kommuner med en strategi for selvbygging driver med veiledning, kunnskapsformidling og kobling av ulike aktører.

Ha en fast kontaktperson eller en gruppe som byggfellesskapene kan henvende seg til.

Små kommuner har gjerne en eller to personer som jobber deltid med kontakten med byggfellesskapene. Større kommuner eller storbyregioner som har satset stort på selvbygging, har gjerne et helt team som jobber fulltid med både veiledning, nettverksbygging og klargjøring av tomter.

Bidra med både generelt informasjonsmateriell og

personlig veiledning. Kommunen skal ikke utvikle prosjektet for beboergruppene, det skal gruppen selv gjøre i samråd med sine fageksperter. Kommunen kan bidra med veiledning i plan- og byggesak, og henvise videre dersom prosjektet krever samarbeid med andre deler av kommunen. Noen kommuner har laget en håndbok eller en veileder som byggfellesskapene kan følge, eller har utarbeidet standard kontrakter, vedtekter og andre juridiske dokumenter som man kan laste ned gratis og ta utgangspunkt i.

Ta initiativ til et prosjektloskurs. For å tilrettelegge for byggfellesskaper og beboergrupper kan kommunen, eventuelt i samarbeid med andre, arrangere et prosjektloskurs. Et slikt kurs kan passe godt for profesjonelle som vil utvide sin fagkunnskap og lære mer om andres fagområder, for å bedre kunne hjelpe byggfellesskaper med sine prosesser. Dette kan være arkitekter, ansatte i boligbyggelag eller boligutviklere, medvirkningssperter eller andre fagpersoner.

Ha faste koblingspunkter. Ulike former for koblingspunkter kan være mellom kommunen og sivilsamfunnet, for byggfellesskaper og profesjonelle aktører og for at fremtidige beboere skal finne hverandre. Det kan være en interesseliste hvor man får nyhetsbrev og informasjon fra kommunen, eller får tilbud om regelmessige seminarer, mingletreff, eller befaringer på nyregulerte tomter for salg. Det kan også være digitale koblingspunkter. Mange kommuner har også egne nettsider og kartverktøy hvor man lett kan gå inn og se på ledige tomter og aktuelle prosjekter. Det finnes til og med sider hvor man kan lete etter andre som er interesserte i å bygge noe sammen. Noen kommuner tilbyr gratis møtelokaler til verksteder for slike grupper.

Idé: Kan en gruppe sende inn et innbyggerforslag om å få tomt etter sitt behov?

3 Tilrettelagte tomter

Det viktigste en kommune kan bidra med, er byggeklare tomter tilrettelagt for byggfellesskaper. Det er mange modeller for regulering og salg, men det er noen punkter som går igjen for at tilretteleggingen skal treffe målgruppen.

Selvbyggere er avhengig av forutsigbarhet og vil sjelden finne tomter på det private markedet. I byene vil som oftest bruk av kommunale tomter være en forutsetning. Tomtene bør selges til fastpris, men still heller kvalitetskrav og gjennomfør konkurranse med siling av tilbydere. Dermed kan selvbyggere konkurrere på kvaliteten på konseptet i stedet for budrunde.

Ferdig regulerte tomter. Det er en stor risiko for et byggfellesskap å kjøpe en uregulert tomt. En ferdig regulert tomt i en passe størrelse er det første kommunen bør vurdere for å øke sjansen for beboerutviklede boliger i sin kommune. Reguleringen bør være åpen for at beboergruppen skal kunne påvirke det ferdige resultatet, altså ikke detaljregulere mer enn nødvendig. Tomtene må være små, og gjerne slik at man kan kjøpe den utstrekningen som passer for gruppen. Et typisk byggfellesskap består av 8–30 boenheter og er dermed mindre enn mange andre boligprosjekter. Vi kjenner også til prosjekter som både er mindre og betydelig større.

Fast pris på tomten. Det er best sjans for byggfellesskaper å nå opp dersom det er fast pris på tomten i stedet for budrunde. Tomten må selges til markedspris, som fastsettes av uavhengig takstmann. Det er også kommuner som setter en makspris og åpner for at man kan by lavere dersom man kan tilby noen goder for kommunen, for eksempel rimelige boliger, eller et nabolagstilbud i første etasje. Andre kommuner som har lagt ut tomter i markedssvake områder, har hatt budrunde, men opplever at det i begynnelsen kun er byggfellesskaper eller beboergrupper som er interessert, og at de derfor får tomten relativt rimelig. Etter hvert som området modner, blir tomtene dyrere, og de profesjonelle utviklerne tar over.

Kvalitetskriterier eller konseptkonkurranse som grunnlag. Byggefellesskaper stiller godt i en konkurranse om best kvalitet eller best konsept innrettet mot bolig- eller byutviklingspolitiske mål. Dersom kommunen lager en liste med strenge kvalitetskriterier, lager man lite rom for nye idéer, og man ser at mange velger de poengene som gjør det billigst å bygge. En annen metode er å stille et åpnere spørsmål som gir rom for gruppenes ideer og kreativitet, og heller legge tid og ressurser i en god jury med lokal kunnskap.

Lavt nivå av detaljering i konkurransen. For at byggefellesskaper skal ha mulighet til å konkurrere om en tomt, må det ikke være høye krav til et ferdig uttegnet forslag i den innledende runden. Mange krever bare en konsept- eller idébeskrivelse. I tillegg har mange kommuner formelle krav til gruppen som sikrer at de klarer å gjennomføre et byggeprosjekt, eller formelle krav som sikrer at det er et byggefellesskap eller en beboergruppe. Jo lenger ut i prosessen man kommer, jo flere krav er det rimelig å stille til detaljering og dokumentasjon på at gruppen har oppfylt kommunens kriterier, eller sitt eget konsept.

Idé: Kan man også be kommunale eller statlige eiendomsforetak ha en andel mindre tomter i sine prosjekter?

Idé: Kan kommunene i Oslo-regionen samarbeide om et slikt kart?

Idé: Kan kommunen ta initiativ til et forsøk med Husbanken om en alternativ kvalitetskonkurranse for husbanklån for boligkvalitet?

Opsjon på minimum 6 måneder. For at en gruppe skal klare å skaffe finansiering, nok beboere og utvikle prosjektet, trenger de lenger tid enn en profesjonell utbygger på å organisere seg. De fleste kommuner som tilrettelegger for byggefellesskaper eller beboergrupper, har en opsjonstid på 6–12 mnd. Det er gunstig både for kommunen og gruppen å vente med å overdra tomten til det nærmer seg byggestart. For gruppen er det en fordel å ha tomtelån i kortest mulig tid. For kommunen er det en sikkerhet for at gruppen leverer de kvalitetene de har lovet, og man unngår tomtespekulasjon dersom tomten avhendes først ved rammetillatelse. Tegningene er da så detaljerte at kommunen vet hva som blir bygget, og gruppen har incentiv til å begynne byggingen så raskt så mulig, så sannsynligheten for store endringer er liten.

Utbyggingsavtaler og bruk av «ankerbyggheerre». Kommuner som vil selge en større tomt, eller utvikle hele områder, har gjerne organisert salget med en ankerbyggheerre. En stor tomt kan selges til en utbygger med vilkår om at kjøper har ansvar for realytelsene i utbyggingsavtalen. Dette kan være koordinering, teknisk infrastruktur, og de delene av utearealene som krever ansvarsrett som for eksempel parkeringskjeller – mens mindre tomter i samme kvartal går til byggefellesskaper som betaler kontantbidrag til utbyggeren.

Hva med eksisterende bygg? Lignende konkurranser om kvalitet og med fast pris og opsjon kan også brukes til eksisterende bygg som skal selges eller leies ut, eller dersom kommunen vurderer å gjeninnføre nye festeavtaler i fremtiden.

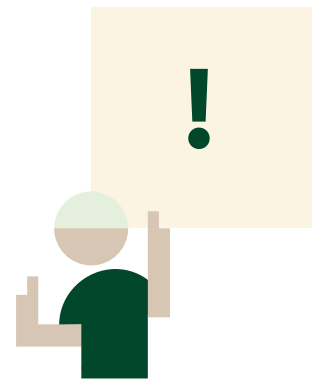
Hva skal Oslo kommune gjøre videre? Oslo kommune holder på med en kartlegging av kommunens handlingsrom for tilrettelegging for alternative boformer, herunder selvbygging. Denne utredningen vil ta for seg hvilke muligheter vi har, og gi noen anbefalinger for en norsk kontekst og i tråd med norsk lovverk og EU-regelverk. Dette vil danne grunnlag for eventuelle politiske vedtak om hvilke strategier man vil ta videre.

Krav til botid ved salg til fullpris er brukt av Stavanger kommune. Kommunen bygger etablererboliger til kostpris, med mulighet for siden å selge det på det åpne markedet først etter fem år. Dette forhindrer at en husholdning som får mulighet til å kjøpe gjennom etablererordningen, bruker det først og fremst for å tjene penger, i stedet for å bo.



Køge kyst bruker et todelt salg. Der gjennomfører man ikke salg av tomten før kjøper i rammesøknadstegninger har vist de kvalitetene de lovte i første fase. Dette sikrer i høy grad at kommunen får realisert sine visjoner og mål. Det skaper også sterke incentiver for byggherren til å starte og bygge med en gang tomten er overtatt, ettersom man da allerede har hatt en del utviklingskostnader.

I Tübingen setter kommunen gjerne en maksimumspris for tomten, og har siden en konkurranse om størst samfunnsnytte eller verdi for denne prisen. Det forutsetter at man har en jury og en metode for å vurdere kvalitet.



Hva kan utbyggere gjøre?

Foto: © Amsterdam Kommune

Amstelveen er tegnet av Blauw Architects og er initiert av et byggfellesskap. Gruppen dannet CPO Amstelveen Foundation, men de samarbeidet med prosjektutvikler Lingotto som har hjulpet dem med realisering. Prosjektet består av 8 townhouses, 8 leiligheter og 8 loftsleiligheter.

1 Partnerskap

En profesjonell utvikler kan inngå partnerskap med en beboergruppe. Her finnes det mange modeller og grader av ansvarsfordeling.

Hvem har tomten? Noen grupper har allerede skaffet tomt og trenger kun hjelp i byggefasen. Andre er avhengige av samarbeid med en utbygger eller et boligbyggelag som har tilgang til en egnet tomt eller trenger hjelp til hele prosjektutviklingen.

Den som tar risiko, får også gevinsten. Jo mer risiko og utlegg

som faller på utvikler eller entreprenør som byggherre, jo mer rimelig er det at en profesjonell aktør forventer normal avkastning i prosjektet. På samme måte er det rimelig at deler av gevinsten eller en rabatt skal tilfalle byggfellesskapet dersom de bruker mange arbeidstimer på prosjektutviklingen, og spesielt dersom de deler på økonomisk ansvar i planleggingsfasen og selv skaffer finansiering.

Kontrakter og avtaleverk må være tydelig. Uavhengig av hvordan risiko og gevinster er fordelt, er det viktig å ha et godt avtaleverk til grunn, hvor det er tydelig hvem som har siste ord på hvilket område. Det kan forhindre feil forventninger og fremtidige konflikter eller skuffelser. Det er mange eksempler på beboergrupper hvor beboerne har forventet større påvirkningskraft i en medvirkningsprosess, eller mer muligheter til å bestemme utformingen av sine individuelle hjem.

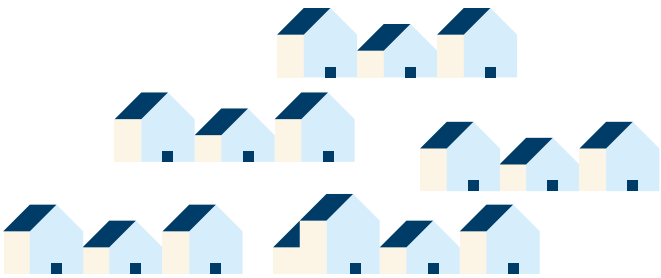
En gruppe har idéen, og utbyggerne bygger. I de norske eksemplene på realiserte boligprosjekter vi kjenner til, er det beboere som har vært initiativtagere og til en viss grad har utviklet konseptet før de har fått med seg utbygger eller boligbyggelag. Utbygger har siden tatt fullt ansvar for finansieringen og byggeprosessen, og siden solgt boligene til gruppen. Initiativtagerne er gjerne beboere som har ønsket seg noe spesielt som de ikke har klart å finne i det vanlige boligmarkedet. Det kan være boliger med fellesarealer, eller boliger tilpasset eldre eller andre grupper. Noen beboergrupper har sikret seg rett til å delta i og ha en stemme i byggemøter.

Idé: Kan utbygger bidra med prosjektloskompetanse, gjerne som konsulent på timebasis, eller for en prosentandel av byggekostnaden?

Bofellesskap i samarbeid med foreldregrupper. En rekke utbyggere i Oslo har gått i partnerskap med foreldregrupper til unge med nedsatt funksjonsevne om å få bygget mindre bofellesskap tilpasset deres behov. Dette er grupper på 6–12 personer, som har sin egen bolig, men et fellesrom og en personalbase som blir driftet av bydelen. Nesten 150 slike boliger har blitt bygget i Oslo siden år 2000. Med unntak av to prosjekter hvor foreldrene selv har vært byggherrer, er det større utbyggere som tilbyr denne tjenesten med å tilpasse prosess og bygningsmasse for dette formålet.

Bølgen i Bergen har inngått partnerskap med Haldal eiendom om seniorboliger på en konkret tomt som nå skal reguleres. De var i mange samtaler med utbyggere før de fant en samarbeidspartner hvor de kom tidlig nok inn i prosessen for å kunne ha reell påvirkning.

Fællesbyg på Køge Kyst. Det ble for komplekst for foreningen å få finansieringen til å gå opp, uten å måtte flytte fra og selge sine nåværende boliger før byggestart. Beboergruppen betaler Selskabet for Billige Boliger 7,5 % av entreprisensummen for å agere byggherre i byggeperioden. Forskjellen fra de norske eksemplene er at Fællesbyg har fått utviklet prosjektet selv helt frem til byggefasen, inkludert rekruttering av beboere og uttegning med arkitekt.



De Eldres Boligspareklubb (DES Norge) er en paraplyorganisasjon som rådgir en rekke av sine medlemsklubber som ønsker å bygge seniorboliger. Medlemsklubbene har fått bygget en rekke boligprosjekter. De har blitt til med mange ulike former for samarbeid mellom profesjonelle aktører og interessegruppene, og noen ganger i samarbeid med kommunene.

Nabolaget borettslag er et lite bofellesskap som samarbeidet med Porsgrunn, Skien og Bamble Boligbyggelag (PBBL). Beboerne betalte 350 000 hver i egenkapital, mens boligbyggelaget bidro med både tomt, prosjektleder, og bygget boligene. PBBL betalte løpende kostnader og stod for garantiene frem til overtagelse. Initiativtagerne fikk førstevalg på kjøp av boligene, mens resten ble lagt ut for salg på vanlig måte. Det driftes som et frittstående borettslag.

Tradisjonell utviklingsprosess



BEBO-modellen



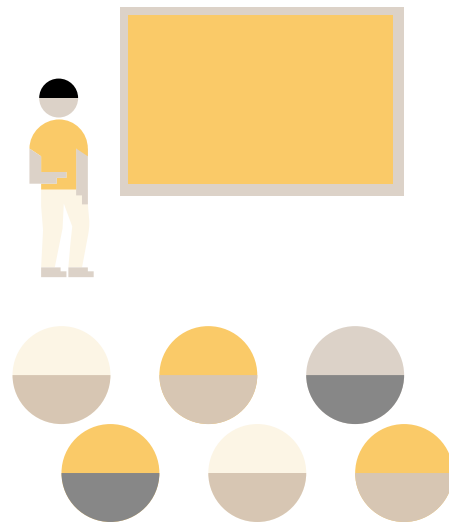
BORI og Senior Norge. To kvinner tok initiativ til et samarbeid mellom Senior Norge og BORI BBL om å lage et bofellesskap for folk over 50 år på Skedsmo. Initiativtagerne jobbet 1,5 år med en dansk arkitekt, før BORI overtok ansvaret for prosjektet. Det er hele 87 boenheter som har blitt solgt, med prioritet til medlemmer i Senior Norge som har skrevet seg på interesseliste. Det er vedtektsfestet prisregulering, og boligene har forkjøpsrett etter ansiennitet i Seniorsaken eller BORI.

Dark arkitekter har et prosjekt de kaller Beboerstyrt boligutvikling eller BEBO. Deres arbeid viser at den største utfordringen er en god avtale mellom beboere og utviklere, som sikrer økonomisk- og tidsmessigsikkerhet for begge parter, siden det er relativt nytt å binde seg til et boligutviklingsprosjekt før det er tegnet. I tillegg må det lages en god avtale som fastsetter hva og når beboerne kan påvirke boligutviklingen.



Ill: © LPO arkitekter

Living Lab er et pågående prosjekt hos OBOS. I flere år skal beboere teste både sosiale boformer og tekniske løsninger i et bygg på Vollebekk i Oslo. Det har vært medvirkningsmøter i forkant av innflytting, og det skal være mulig å bygge om boligene underveis, blant annet basert på innsikt fra beboerne.



Vindmøllebakken i Stavanger ble utviklet sammen med den fremtidige beboergruppen over flere år. Gaining by Sharing har skreddersydd en medvirkningsprosess for beboergrupper. Det starter med et åpent seminar, og fortsetter med et beboerkurs. De som signerer forhåndskontrakten får være med på en verkstedserie hvor man kan påvirke det ferdige prosjektet.

1

¹FINNE DE RIKTIGE
MEDBORGERNE
GJENNOM VÅR
DIGITALE PLATTFORM

2

FORMULERE
DRØMMEN OG
FELLESKAPET MED
HJELP FRA VÅR
VERKTØYKASSE OG
VÅRE ARKITEKTER

3

FINNE, SIKRE
OG KJØPE EN
EIENDOM PÅ VÅR
EIENDOMSPLATTFORM

4

SIKRE FINANSIERING
MED HJELP
FRA ALMENRS
FINANSIELLE
NETTVERK OG
CROWDFUNDING-
PLATTFORM

5

BLI EN
PROFESJONELL
BYGGHERRE OG
INNGÅ SAMARBEID
MED RYDDIGE
ENTREPRENØRER

Almenr er en konseptutvikler i Danmark som har spesialisert seg på byggfellesskaper og bofellesskaper. De har en nettside hvor interessenter kan finne hverandre og aktuelle prosjekter. Første steg er å opprette en profil og bli satt i kontakt med andre med samme drøm. Andre skritt er å konseptutvikle visjonen sammen med Almenr. I tredje fase går man over til et juridisk fellesskap. Beboerne betaler inn 10 % av kjøpesummen, og Almenr har byggherrerollen og kobler inn sine profesjonelle partnere. Gjennom formaliserte partnerskap minimeres risikoen i byggefasen. Almenr ønsker å korte ned prosessen og forenkle finansieringen for slike grupper.

2 Medvirkning

I en medvirkningsprosess kan beboergruppen få innflytelse på utformingen av sine fremtidige boliger, samtidig som utbygger har kontroll på prosjektet fra begynnelse til slutt.

I norsk kontekst er det langt mellom de arkitekttegnede eneboligene og de masseproduserte boligblokkene som gjerne kun har overflater som tilvalg. Det ligger et stort potensial i mer brukermedvirkning og involvering av fremtidige beboere underveis i planleggingsprosessen. Utfordringen er å få gruppen inn tidlig nok til å kunne ha reell påvirkning, men sent nok for å slippe medvirkningstretthet, eller for at forpliktelsen er for langt frem i tid.

Hvorfor skal vi drive med medvirkning? Det er en fordel å vite hvem man bygger for, og at man treffer riktig på et markedssegment. Det er selvsagt noe mer jobb å drive med medvirkning enn å planlegge og bygge uten beboerinvolvering. Men det er også noen fordeler: Man kan bruke medvirkningen til tidlig markedsføring, man senker risikoen ved at man tidlig vet at boligene er solgt, og man vet at konseptet er attraktivt for målgruppen. Dette gjelder spesielt for prosjekter med sosiale boformer eller andre uvante løsninger. For beboergruppen kan en medvirkningsprosess ha langsiktige fordeler innad i gruppen, fordi man blir kjent med naboene før man flytter inn. Dette kan gi mange av de samme fordelene som man ser at byggfellesskap bringer med seg, nemlig sterkere samhold og større eierskap med mindre inn- og utflytting.

Hvem skal medvirke? Medvirkningen kan ha kommet på initiativ fra gruppen selv eller en uavhengig konseptutvikler, men som regel er det utbygger som inviterer til medvirkning. En slik invitasjon kan være rettet mot en spesiell målgruppe som seniorer eller studenter, lokalbefolkningen i et område man skal bygge, eller man kan invitere til åpne møter for de med en felles interesse, for eksempel at de vil bo med en annen boform.

Hva kan gruppen bidra med? Gruppen kan for eksempel bidra med ønsker om kvaliteter i egen boenhet, romlig organisering, og om størrelse og innhold i eventuelle fellesarealer inne og ute. De kan også gi viktig innsikt i hvordan de kan tenke seg å organisere seg og samarbeide når bygget er ferdig.

Har beboergruppen og utbygger samme forventninger til beslutningssmyndighet? I en medvirkningsmodell er det som regel utvikler som er byggherre, og som har siste ord. Det er svært viktig med en forventningsavklaring fra begynnelsen av om hva gruppen kan få innflytelse på, og når i prosessen avgjørelser blir tatt. Det viktigste er å definere hvordan man skal håndtere konsekvensene, altså kostnadene, av avgjørelsene som de framtidige beboerne tar. Noen beboergrupper vi har sett på, har forhandlet frem kontraktsfestet rett til å ha innflytelse på visse temaer, eller rett til å bli hørt og delta i byggemøter.

Idé: Kan utbygger holde av en av tomtene i et større utviklingsområde til partnerskap eller medvirkning med en beboergruppe?

Beboergruppen kan brukes som en ressurs. Det er også mulig å bruke beboergrupper som ressurs til innovasjon og utvikling. Det kan hende beboergruppen kan bidra med ideer som kan gjentas i andre boligprosjekter. En liten tomt som ikke passer til en rasjonell blokkbebyggelse, kan også være interessant for en beboergruppe.

3 Skallkonsept eller delvis egeninnsats

Selv om man i flerbolighus ikke kan søke om ansvarsrett som selvbygger, er det muligheter for egeninnsats i byggefasen. Egeninnsatsen er begrenset til ikke-søknadspliktige tiltak innvendig i egen boenhet.

La beboere velge om de vil utføre egeninnsats i byggefasen eller bare velge utformingen selv. Beboere kan også ha et ønske om å innrede en «rå» leilighet på grunn av muligheten for personlige tilpasninger, uten at de har lyst til å yte egeninnsats i byggefasen. Mange prosjekter med skallkonsepter tilbyr en valgfrihet for ferdigstillingsgraden, hvor beboerne kan velge mellom å bestille en nøkkelferdig leilighet av samme entreprenør og arkitekt, eller overta «råbygget» og ferdigstille selv.

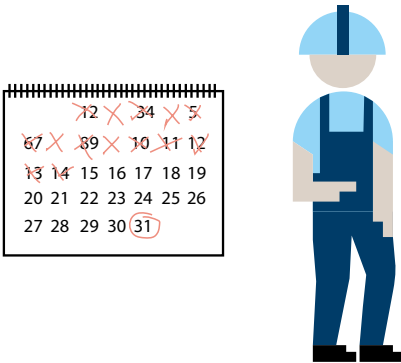
Frist for ferdigstillelse, og fellesarealet til slutt. Praktiske utfordringer for skallkonsepter som er bygget i Oslo, har vært at beboerne tar seg lang tid, og at naboene må bo lenge i støy og støv. Nybygde fellesarealer i trapp og korridor kan også ha fått skader etter den innvendige selvbyggingen. Det er derfor lurt å ha en frist for ferdigstillelse av det innvendige arbeidet, og holde av penger til et nytt lag med sparkling og maling av oppgangen når alle er ferdige med utførelsen. Det nyopprettede borettslaget eller sameiet må også ha rutiner for brann og rømning og regler for oppbevaring av byggematerialer i fellesarealer, og et styre som følger opp.

Et skallkonsept bør planlegges slik at ferdigattest kan foreligge ved overlevering til kjøper. Dette er gunstig for utbygger, både for risikoavgrensning i prosjektet og likviditet i firmaet. Det er derfor lurt å legge opp til at boligene kan få ferdigattest ved overtagelse på lik linje som med nøkkelferdige leiligheter. Boligene kan bygges og godkjennes som svære ett-roms leiligheter når alle fag som trenger ansvarsrett, er ferdige, og boligene er bygget etter minimumskrav i TEK 17. Krav til tilgjengelig boenhet eller universell utforming kan løses med avfasede terskler som er skrudd på midlertidig til gulvet er bygget opp i riktig høyde.

Dialog med kommunen om prosess bør starte så tidlig som mulig. Det er en fordel hvis skallkonseptet er definert allerede i reguleringsplanen, men dere bør i alle fall opplyse om at dere ønsker å bygge et skallkonsept i rammesøknaden. Dette kan være en fordel for utbygger, som blant annet kan korte ned byggefasen og få mindre reklamasjon på feil og mangler i detaljeringen.

Videreformidling av regler og kunnskap. En beboerhåndbok med eksempelplaner, innføring av regelverk og beskrivelse av utførelse kan komme godt med. Beboerne må få nok og riktig informasjon om hva som gjelder for akkurat dette bygget, hva de kan gjøre selv, og hvilke begrensninger som finnes i plan- og bygningsloven og teknisk forskrift. Beboerne kan for eksempel få tegninger og instruksjoner for enkle bygningsdeler, og veiledning til hvor de kan finne mer informasjon. I store prosjekter med mange selvbyggere har vi sett eksempel på en ansatt koordinator som skal veilede beboerne i byggefasen og godkjenne løsningene til slutt.

Idé: Kan offentlige myndigheter ta initiativ til å lage et utkast til håndbok for innvendige selvbyggere, som kan suppleres med spesifikke krav for det enkelte prosjekt?



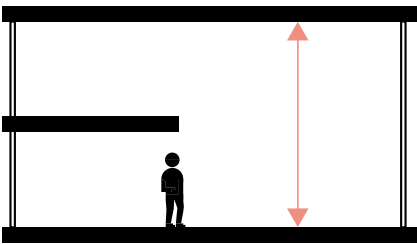
I renoveringsprosjektet DeFlat i Amsterdam fikk beboerne dagbøter dersom de ikke hadde ferdigstilt sin leilighet innen seks måneder, med unntak for uforutsette personlige hendelser. Der var det mange nok leiligheter til å lønne en egen byggeveileder som var tilgjengelig underveis og som skulle godkjenne leilighetene til slutt.



Skjettenbyen er et stort rekkehusområde i Lillestrøm kommune med 1048 boliger. På 70-tallet da beboerne flyttet inn, fikk de utdelt en manual som beskriver konseptet og hva man har lov til å gjøre på sin tomt. Hver bolig har en base på 4,2 x 4,2 m tilknyttet trapp og våtrom. I to etasjer kan man legge til kuber på 3 x 3 m flate. Minimumshuset har tre kuber i tillegg til basen, og det er regler for maksimal utnyttelse. Manualen er svært omfattende og inneholder alt man trenger å vite om regler for påbygg, konstruksjonstegninger og beskrivelse av utførelse. I tillegg inneholder den detaljerte anbefalinger for eksempel for samplanting i plantekasser og hvordan utføre pen hekkebeskjæring.



Da BeL architecten lagde sitt selvbyggerkonsept for Grundbau und Siedler, lagde de en håndbok til beboerne. Bærekonstruksjon og infrastruktur var grunnstrukturen og beboerne skulle bygge både yttervegger og innervegger selv. Håndboken forklarer hvilke ting man har lov til å gjøre selv og hvordan. Den klargjør også hva profesjonelle håndverkere må gjøre, og hva som i det minste må kontrolleres av en spesialist.



I Tambourgården ble det problemer med ferdigattesten på grunn av at boligene var planlagt delvis åpne mellom to etasjer. Da mange beboere ville bygge igjen hele etasjen for å utnytte etasjene fullt ut, ble det for lavt under taket for anbefalt takhøyde i teknisk forskrift. Ta derfor høyde for at beboerne kommer til å maksimere sitt areal, eller lag tydelige regler for hva de eventuelt ikke kan gjøre for å overstige utnyttelsesgrad, eller komme på tvers av forskrifter og krav.

Oversikt over vanlige organisasjonsformer

Organisasjons- form	Beskrivelse	Personer	Egenkapital
Forening	En forening er en selveiende sammenslutning med medlemmer, som skal fremme ett eller flere formål av ideelt, politisk eller annen art. Foreninger som driver næringsvirksomhet, eller har til formål å drive næringsvirksomhet, må registreres i Foretaksregisteret.	Minimum 2 medlemmer	Ingen krav til egenkapital
Stiftelse	En stiftelse er en formuesverdi som ved testament, gave eller annen rettslig disposisjon blir stilt selvstendig til rådighet for et bestemt formål. Formålet kan være av ideell, humanitær, kulturell, sosial, utdanningsmessig, eller økonomisk art. En stiftelse har ingen eksterne eiere, slik som for eksempel et aksjeselskap. Stiftelsen er et selveiende rettssubjekt. En stiftelse har derfor heller ikke medlemmer med organisatoriske rettigheter, som for eksempel i en forening.	Både fysiske og juridiske personer kan stifte, men stiftelsen er siden selveiende	100 000/ 200 000
Samvirke (SA)	Samvirkeforetak er en sammenslutning som har til hovedformål å fremme de økonomiske interessene til medlemmene gjennom deltagelse i virksomheten. Avkastning blir stående i virksomheten eller blir fordelt mellom medlemmene. Ingen av medlemmene har personlig ansvar for gjeld.	Minimum 2 fysiske og juridiske personer	Forsvarlig egenkapital
Aksjeselskap (AS)	Et aksjeselskap er en selskapsform hvor eierne ikke er personlig ansvarlige for selskapets forpliktelser eller gjeld. Ideelt aksjeselskap er ikke en egen selskapsform, men benyttes i omtale om aksjeselskap som har vedtektsfestet at overskudd skal gå til noe annet enn økonomisk utbytte til sine eiere.	Minimum 1 fysisk eller juridisk person	30 000
Ansvarlig selskap (ANS og DA)	Et ansvarlig selskap er et selskap hvor to eller flere deltakere har ubegrenset, personlig ansvar for selskapets forpliktelser. Ansvarlig selskap (ANS) hvor deltakerne har ubegrenset, personlig ansvar for selskapets forpliktelser. Ansvarlig selskap med delt ansvar (DA) hvor deltakerne har delt ansvar for selskapets forpliktelser.	2 juridiske eller fysiske personer	Ingen krav til egenkapital
Boligbyggelag (BBL)	Et boligbyggelag er en sammenslutning som har til hovedformål å skaffe og forvalte boliger til andelseierne gjennom borettslag.	Minimum 20 andelseiere	100 000

Forskjell på borettslag og eierseksjonssameie

Tema:	Borettslag: Et borettslag er en sammenslutning med et kooperativt formål som er å gi andelseierne boretts til egen bolig i borettslaget.	Sameie: Et eierseksjonssameie består av eierandeler i en bebygd eller planlagt bebygd eiendom på et gårds- og bruksnummer, som er seksjonert og tinglyst.
Utleie/ bruksoverlating	Borettslagsloven begrenser hvor mye man kan leie ut. Styret kan godkjenne bruksoverlating for opptil tre år. Uten styregodkjenning kan man leie ut opp til 30 dager i året. Man kan også fritt leie ut en del av leiligheten så lenge man vil.	I et sameie kan man fritt leie ut boligen som man selv ønsker. Korttidsuteleie er derimot begrenset til inntil 90 dager i året.
Eierskap private personer Eierskap juridiske personer	Kun private personer kan eie, og de kan kun ha én andel. Juridiske personer kan ikke ha en andel. Stat og kommune kan eie inntil 10 % av boligene for utleie. Man kan vedtektsfeste at juridiske personer kan eie inntil 20 % i tillegg. Det er offentlige aktører, boligbyggelag, institusjoner eller sammenslutninger med samfunnsnyttig formål, og arbeidsgivere som leier ut boliger til ansatte.	Private og juridiske personer kan eie inntil to seksjoner. Juridiske personer kan kun eie to seksjoner, med unntak av offentlige aktører, borettslag, institusjoner eller sammenslutninger med samfunnsnyttig formål, og arbeidsgivere som leier ut boliger til ansatte. Sameiet kan vedtektsfeste at juridiske personer ikke kan være eiere, men offentlige aktører med formål om å skaffe boliger kan uansett vedtekter eie inntil 10 %.
Forkjøpsrett	I et borettslag kan man vedtektsfeste forkjøpsrett.	I et sameie kan man også vedtektsfeste forkjøpsrett, men den bortfaller etter 20 år.
Lånevilkår og bidrag til rehabilitering	Det er lettere for et borettslag å låne penger for nødvendig rehabilitering med gode vilkår, fordi borettslaget eier boligprosjektet som kan pantsettes. I et borettslag pleier derfor styret ofte å ta opp fellesgjeld for rehabilitering fremfor å ha ekstraordinære innbetalinger.	I et sameie er det bare fellesarealene som er felles eie og kan pantsettes. Derfor får ofte sameier høyere rente på sitt lån. I et sameie er det derfor vanligere at styret krever at seksjonseierne betaler for felleskostnader kontant.
System for endringer i bebyggelsen	I borettslag er det ikke et tydelig system for å registrere fysiske endringer av bebyggelsen. Dette kan være avtaler om innlemming av fellesareal i bruksenhet eller endring i leietillegg for fellesareal. Det kan skape problemer for styret dersom man mister oversikten på avtaler.	Eierseksjonsloven har systemer for å registrere fysiske endringer av bebyggelsen, for eksempel utvidelse av en bruksenhet. Da reseksjonerer man og endrer eierbrøk. Hvis man ønsker å åpne for tilbygg i f. eks rekkehusbebyggelse, er eierseksjonssameie best egnet.
Dokumentavgift	Borettslag har fritak fra dokumentavgift.	Eierseksjonssameie har dokumentavgift på 2,5 % av kjøpesummen.

Litteraturliste

Augusten, Ragnhild og Birkeli-Gauss, Karoline (Red.). 2020. *BOLIGDRØMMER – Boligvisjoner med Jon Guttu*. 01. Fra podcasten Våre steder. <https://audioboom.com/posts/7668729-01-boligdrommer-boligvisjoner-med-jon-guttu>

Augusten, Ragnhild og Birkeli-Gauss, Karoline (Red.). 2020. *BOLIGDRØMMER – Drømmen om et fellesskap*. 03. Fra Våre steder. <https://audioboom.com/posts/7689753-03-boligdrommer-drommen-om-et-fellesskap>

Barlindhaug, Rolf og Ruud, Marit Ekne. 2008. *Beboernes tilfredshet med nybygde boliger*. NIBR-rapport 2008:14.

Beck, Anna Falkenstjerne. 2019. *Invitér bofællesskaberne indenfor – Planlægning og etablering av bofællesskaber*. København, Dansk Byplanlaboratorium og Kuben Management.

Benson, Michaela og Hamiduddin, Iqbal (Red.). 2017. *Self- Build Homes – Social Discourse, Experiences and Directions*. UCL Press.

Boverket. 2018. *Byggemenskaper som en del i bostadsförsörjningen*. Rapportnummer: 2018:32

Båtbukt, Frank. 2016. *Selvbygger i by – Selvbygging som verktøy for boligbygging og byutvikling*. Masteroppgave i urbanisme, Arkitektur-og designhøyskolen i Oslo

Eriksen, Arild og Skajaa, Joakim (red.). 2016. *Pollen no 3 – Gjør det selv*. Pollen forlag/Eriksen Skajaa arkitekter.

Femenías, Paula. 2018. *«Dårligt planerade lägenheter skapar en ombyggnadspolitik.»* I Bostadsforskare om bostadskvalitet. Centrum för boendets arkitektur.

Ilyas, Osman og Ismail, Mohammed. 2019. *Jakten på den tredje boligsektoren – En definisjon av den tredje boligsektoren, og vurdering av boligmodeller rettet mot denne*. Masteroppgave Norges miljø- og biovitenskapelige universitet.

Konkurransetilsynet. 2015. *Konkurransen i boligutviklermarkedet*.

Kuben management. 2014. *En byggegruppe bliver til – Erfaringer fra byggegruppen Thomas B. Thrige*

Kørnøv, Lone og Plewe, Saskia. 2009. *Baugruppen - Byggegrupper. Gennemførelse af klimavenlig og bæredygtig byudvikling gennem brugerdrevet og -styret planlægning*. COWI A/S i samarbeid med Frederikshavn, Albertslund og Sønderborg kommune.

Kärnekull, Kerstin og Rydén, Jan. 2020. *Bygg- och bogemenskaper i Nederländerna*. Divercity

Kärnekull, Kerstin. 2020. *Bygg- och bogemenskaper i Storbritannien*. Divercity

Lagander, Jonas (Red.). 2019. OM *HUR vi kan bygga och bo hållbart tillsammans – introduktion av BYGG- och BOgemenskaper*. Coompanion Östergötland, Länsstyrelsen Östergötland og Vinnova gjennom prosjektet Divercity.

Linköpings kommun. (ingen dato). *Vallastaden – Vad vi lärt oss hittills?*

Lundbakk, Heidi. 2020. *Selvbygging og boligutvikling i by*. Masteroppgave i Eiendomsutvikling og –forvaltning, NTNU.

Martens, Johan Ditlef. 2000. *«131. Villa Holmboe, Tromsø»*. Århundrets norske boligprosjekter – 1900–2000. Norsk Arkitekturmuseum/Den Norske Stats Husbank.

Moore, Rowan. 2014, 31. august. *Copper Lane review – an appealing, harmonious, cost-effective model for communal living*. The Guardian.

Kronborg, Anne-Kristine. 2014. *«Bygge sjæl»*. I OBOS - 100 borettslag 1929-2013. Forlaget Press.

Nielsen, Jacob Skjødt. 2019. *At bygget et klimavenligt bofællsskab – Erfaringer fra Svalin*. ViGør – Fortællinger fra den grønne frontlinje. Redigeret af Quentin Gausset, Karina H. B. Jensen og Julia B. Hunt (forlagsredaktør). København.

Gemeente Amsterdam. 2014. *Van kavel tot stad. Zelfbouw in Amsterdam*. Plan Amsterdam.

Hagbert, Pernilla og Larsen, Henrik Gutzon og Thörn, Håkan og Wasshede, Cathrin (red.). 2020. *Contemporary Co-housing in Europe – Towards Sustainable Cities?* Routledge.

Husbanken. 2018. *Veileder for utviklingshemmede og deres pårørende i etablering av borettslag, sameie eller kjøp av enkeltbolig*. Husbanken rapport 7.B.17.

Realdania By & Byg. 2019. *Byggefællesskaber – Beboerdrevet boligbyggeri i byudvikling*. Realdania By & Byg.

Futu. 2019. *Værktøjkasse til bygherrer – Inspiration til at udvikle fremtidens urbane seniorbofællesskaber via brugerinvolvering*. FSB og Realdania.

Roskilde kommune. 2019. *Selvgroede bofællesskaber – Vejledning til jer, der drømmer om at etablere jeres eget bofællesskab*. Roskilde kommune.

Rønningen, Cathrine og Haanes, Haakon. 2018. 8. august. *Hvor blir det av de norske byggfellellskapene?* Arkitektnytt.

Schmidt, Lene. 1990. *Boliger med «nogo attåt»*. Husbanken.

Schmidt, Lene. 2017. *Veileder – Boliger for den tredje alder*. NIBR.

Sollien, Silje Erøy. 2020. *Byggfællesskaber – Grunlag for udvikling af en dansk model*. Tegnestuen Vandkunsten.

SVEFA. 2018. *Utvärdering Vallastaden*. Stockholm.

Søiland, Elisabeth og Klepsvik, Silje. 2018. *Alternative modeller for utvikling av sosialt bærekraftige boliger – En eksempelsamling av OPEN transformation*. Heftet er gitt ut i forbindelse med FORKOMMUNE forprosjekt «Kommunen som pådriver for alternative boligløsninger».

Trondheim kommune. 2016. *Evaluering av Trondheim kommunens involvering på Svartlamoen*.

Urban, Florian. 2018. *Berlin's construction groups and the politics of bottom-up architecture*. Mackintosh School of Architecture.

Meland kommune. 2009. *Rapport fra Sjølvbyggjarprosjektet for ungdom i Meland kommune 2004-2008*. Husbanken Region Vest.



Plan- og bygningsetaten

Besøksadresse: Vahls gate 1

Postadresse: Boks 364 Sentrum, 0102 Oslo

Telefon: 02 180

Internett: www.oslo.kommune.no/plan-bygg-og-eiendom

E-post: postmottak@pbe.oslo.kommune.no