

BESLUTT: Beslutningsprosesser i borettslag og sameier: Hva fører til bærekraftige oppgraderingsprosjekter?

Foreløpige resultater



Intervju

- 8 intervju av tekniske sjefer/
nøkkelinformanter i boligbyggelag.
- 3-4 Casestudier av borettslag, beboere og
styrer:

6 intervju i Myhrerengaborettslag.

7 intervju på Krohnsminde borettslag,
Bergen.

7 intervju i Gullveien borettslag, Kr.sand.

Intervju m beboere/styrer

– ikke analysert pr i dag

- Felles alle case: Oppgradering vurdert i flere år.
- Viktigste grunn JA til oppgradering: Fornuftig prosjekt, nødvendig å gjøre noe drastisk.
- Myhrerenga: Stor tillit til styret. Positivt press fra Boligbyggelaget og rådgivere.
- Krohnsminde: Oppgraderingsforslag nedstemt to ganger.
 - Vedtatt på ekstraord generalforsamling etter at engasjerte beboere besøkte **hver enkelt** i borettslaget.
- Gullveien: Venter på avstemning. Savner informasjon, det dannes lett usanne rykter.

Intervju boligbyggelag

- komme i gang med oppgradering
- De fleste borettslag/ sameier mangler vedlikeholdsplaner.
- Oppgradering kommer i gang når man avdekker store problem.
- Heis/ UU blir oftest nedprioritert til fordel for energieffektivisering.
- Synlige forbedringer (balkong) blir prioritert foran ”skjulte forbedringer” (rør).
- Totalrehab aldri foreslått av styret, bare hvis boligbyggelaget tar tak i det.

Intervju boligbyggelag

- barrierer for oppgradering

- Eksterne barrierer (eierstruktur, energipriser, for lave økonomiske insentiver, kunnskapsmangel)
- Interne barrierer – boligselskap/ styrenivå
 - Ulike typer bygningsmasse i samme boligselskap (dele?)
 - Problemer med styret
 - Dårlig kontinuitet
 - Lav kunnskap (setter ikke av midler til rehab)
 - Uenighet innad i styret
 - For lite engasjement fra styreleder
 - Klarer ikke å stille et styre – outsourcing av boligselskapsstyrer?
Profesjonell forvaltning av boligselskap?

Intervju boligbyggelag

- interne barrierer beboernivå

- Forståelse – tid – modning: Avstemning om oppgradering må ikke holde før man er sikker på at alle beboere har forstått viktigheten av det. X antall Beboermøter!
- Økonomi
 - Hvordan presentere økonomiske aspekt (i guiden som skal lages).
 - "Det er ingen menneskerett å få fortsette å bo i en bolig resten av ditt liv. Hvis du kjøper en bil til 1 million, og du finner ut at denne bilen er for dyr for privatøkonomien din, så kvitter du deg med den. I borettslag kan det være en merkelig holdning om at borettslaget må tilpasse utgiftene til beboernes private økonomi. Men man må først og fremst ta vare på bygningsmassen!" (Teknisk sjef i et boligbyggelag)
 - Teknisk perspektiv kontra boligsosialt perspektiv (bolig mer enn en "ting").

Intervju boligbyggelag

- interne barrierer beboernivå

■ Beboere som sier NEI (forenklet...):

- Svært dårlig råd, må flytte hvis økning fellesutgifter.
- Eldre som ikke forstår viktigheten/ ikke ønsker forandring.
- Yngre som ser på leiligheten som gjennomgangsbolig.
- Svak tilknytning til boligen/ nabolaget.
- Personlighetstrekk - negativ livsinnstilling. Få tall.
- De med lave strømudgifter fra før (bor midt i blokka).
- Redsel for ny teknologi (ikke på Myhrerenga)
- Redsel for inngripen i privatlivet.
- Vane – boligen oppleves ennå som ny.
- "Gjør det selv" – holdning.
- Mangel på felleskapstenkning – ser sin bolig som uavhengig.
- Frykt for lav salgspris på leiligheten pga økning i fellesgjeld.

Intervju boligbyggelag

- interne barrierer beboernivå

■ Beboere som sier JA (forenklet...):

- Forståelse for nødvendigheten av oppgraderingsprosjektet.
- Sterk tilknytning til boligen/ nabolaget.
- Langtidsperspektiv på boligen.
- Utdannelse? – byggteknisk kompetanse.
- Miljøengasjement.

Intervju boligbyggelag

- sameier kontra borettslag
- Sameier kan ha vanskeligere enn borettslag for å få i gang oppgradering.
 - Dårligere utgangspunkt for å få lån.
 - Mange eiere leier ut leilighetene – svakere tilknytning til boligen, evt ønske om profitt.
 - Sameiene er ofte små – færre å dele utgiftene på.
 - Kulturforskjeller mellom sameier og borettslag.

Intervju boligbyggelag

- om Husbanken

- Boligbyggelagene har et nært og godt samarbeid med Husbanken. Gjensidig tillit.
- Gode søknadsprosedyrer, god rådgivning.
- Bekymring for endringene i Husbanken, mindre fokus på generell boligbygging, mer på sosialboligbygging.
- Svært positivt evaluert: Tilskudd til tilstandsvurdering 1, 2.
- Ambisjonskrav for lån (UU + energi): evalueres positivt av boligbyggelagene som ønsker høye ambisjoner energieffekt., mindre positivt hos de som savner finansiering av "vanlig vedlikehold" – bruker andre banker.

Intervju boligbyggelag

- om Enova

- Kontakt og erfaring med Enova svært ulik blant boligbyggelagene. Flere savner informasjon og kontakt.
- Frustrasjon over søknadsprosedyrer, mange har latt være å søke pga kompliserte prosedyrer. Men god energirådgivning.
- Håp om at endringene i søknadsprosedyrer hos Enova gjør det enklere å bruke Enovas tilbud.
- Rammetilskuddsavtale evalueres positivt av de to boligbyggelagene som har denne (obos + sørlandet bbl).

GUIDE

Hvordan bør oppgraderingsforslag presenteres for beboerne?

- Detaljert informasjon fra intervjuene: steg for steg fram mot byggestart og ferdigstilling.
 - Tidsbruk, styremøter, beboermøter, hvordan informere, presentasjonsteknikker, termografering, generalforsamling, avstemning.
- Legges ut på NBBL sine nettsider:
 - For boligbyggelagene +++ rapport
 - For styrene boligselskap - guide
 - For beboere - inspirasjonsbrosjyrer

Hvor reelle valg for miljøvennlig atferd har individet egentlig?

- David Uzzel, psykolog (2008):

”An emphasis on individual behaviour change may not be the most effective way of tackling society’s relationship with climate change.”

- Elisabeth Shove, sosiolog (2009):

”One key condition is to shift focus away from individual choice and to be explicit about the extent to which state and other actors configure the fabric and texture of daily life.”

- Individet velger oftest det som faller naturligst. Hvordan få det å velge bærekraftig oppgradering til å være naturlig?

- Eksempelets makt – det offentlig må gå foran – pilotbygg - volummarked.