

The logo for BO MAGASINET is a green circle with a dotted border. Inside the circle, the letters 'BO' are written in a large, white, sans-serif font. Below 'BO', the word 'MAGASINET' is written in a smaller, white, sans-serif font.

BO

MAGASINET

NR. 4 / 2020



Medlemsblad for
**MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG**

**SOM MOBO-MEDLEM
HAR DU FORKJØPSRETT
TIL 95.000 BOLIGER**

side 32-33

Lader i egen garasje

SIDE 6-9

TEMA: KJØKKENET



Bilde: OPUS

5 % BONUS PÅ HELE KJØPET

Trenger du hjelp for å komme i gang - kom til Montér. Vi finner løsninger for deg!

Som medlem i MOBO får du medlemsbonus hos Montér. Bonus er kr rett inn på din bonuskonto. Montér har alt du trenger til ditt bygge- og oppussingsprosjekt. For å få fullt utbytte av ditt medlemskap er det viktig at du registrerer ditt bankkort eller kredittkort.

Du får mer hos Montér



NESTE UTGAVE:
FEBRUAR 2021

KONTAKT OSS PÅ
Tlf: 71 20 12 00
annonse@tibe.no

ANNONSÉR I BOMAGASINET OG TREFF MEDLEMMENE I DITT BOLIGBYGGELAG

NESTE UTGAVE AV BOMAGASINET KOMMER I FEBRUAR!

VI UTFØRER ALLE TYPER RØRLEGGERTJENESTER

- Rørleggerservice
- Bolig og industri
- Bad med 10 års garanti
- Tegning/prosjektering
- Flislegging
- Varmepumper/gulvvarme



vvs-team as
Bademiljø
BEST PÅ BAD

Tlf. 71 21 53 90 / 91 36 01 20

Verftsgata 8, 6416 Molde • post@vvsteam.no • www.vvsteam.no

Vi tilbyr
MOBO-
MEDLEMS-
RABATT

SANS FOR KAFFE OG KJÆRLIGHET

La deg forføre av Nordic Spirit Dark med de vakre mørke lamellene, som her brukt på en lekker kjøkkenøy. Den elegante stilen er gjennomført, med åpne vegghyller i samme vakre toner. Se spesielt høyskapene, i modell Base, som er kledd med HTHs nye laminat. Et meget lekkert og holdbart materiale i en vakker grønn farge, brukt for å skape en lekker kontrast til det mørke naturmaterialet.

DESIGN
NYHET

/ NORDIC SPIRIT HARMONY DARK/BASE GRØNN

Opplev nyhetene i din lokale HTH-butikk i Molde, hvor du alltid kan skape din kjøkkendrøm sammen med våre kjøkkeneksperter. Du kan også lese mer på hth.no

HTH MOLDE
Brunvollkvartalet, Kåre Solhjellsveg 6 • Tlf. 71 20 05 20



VÅRT MÅL ER Å VÆRE BILLIGST!



Vi jobber hver dag for at dine oppussingsprosjekter skal koste så lite som mulig, og vårt prisløfte er et tydelig bevis på at vi skal være billigst.

Les mer på obsbygg.no

**Obs
BYGG**

Molde Storsenter
Åpningstider: 7-20 (9-18)

molde.obsbygg@coop.no
tlf: 979 95 105



— Leder —
OLE JAKOB STRANDHAGEN

VI ER TIL FOR EIERNE VÅRE!

Å være medlem betyr at du har investert andelskapital og at du er medeier i MOBO. I MOBO har vi hele 8 500 medlemmer og eiere. Alle har like stort eierskap. Med aktive og lojale eiere som gir oss gode innspill og korreksjoner, så er målet at Mobo skal være det naturlige, trygge og beste valget. Godt eierskap setter krav, gir støtte og viser tillit. Det er også sammen vi kan skape verdier for fellesskapet og for hver enkelt; gjennom å skaffe og forvalte boliger, levere gode tjenester og fremforhandle gode avtaler. Hva kan vi bli bedre på, hva ønsker dere? Målet vårt er å skape verdier for dere og at medlemskapet skal bli enda mer verdifullt i løpet av årene som kommer.

Vi forvalter i overkant av 100 boligselskaper hvorav de fleste er borettslag. Totalt har vi 3 600 boliger i kommunene Aukra, Hustadvika, Molde, Sykkylven, Vestnes og Ålesund. For å bli bedre kjent og for å lære, så har jeg de siste månedene besøkt de største borettslagene ved å invitere meg selv til en uforpliktende prat. Dette har vært veldig kjekt og lærerikt. Jeg har blitt tatt godt imot av styreledere, nestledere, vaktmestere og hele styrer. Vi har diskutert utfordringer i borettslagene, erfaringer på godt og vondt i samspillet med MOBO, og ikke minst, jeg har fått mange gode innspill til hvordan vi kan utvikle MOBO videre. Som jeg ofte sier, sammen er vi gode og sammen er vi sterke. Dette er også et selvpåfylende profeti. Jo

flinkere dere er til å bruke eierskapet aktivt, komme med gode innspill og benytte oss, jo bedre blir tjenestene og jo større verdier skaper vi. Vi er til for dere, ikke motsatt.

2020 har vært et krevende år for mange. Det har det også vært for oss. Koronapandemien har medført utsettelse av prosjekt og lavere oppdragsmengde. I tillegg har vi vært gjennom en krevende prosess med Mobarn. MOBO etablerte Mobarn som et eget selskap i 1987 og har siden den gang administrert selskapet. I dag består Mobarn av 12 barnehager med 300 ansatte og 750 barn. Etter at Mobarn i større grad har bygd opp sin egen administrasjon, flyttet inn i egne lokaler, så har det kommet krav om mer selvstendighet. Dette har vi i stor grad innfridd, og vi holder på å utarbeide nye forretningsmessige avtaler oss imellom. For å sikre samvirkemodellen og for å sikre at verdiene som er bygd opp skal forbli i selskapet, til lokalsamfunnet og barnas beste, så har vi derimot ikke villet gi fra oss våre vedtektsfestede rettigheter. Etter en lengre rettsprosess så har vi fått medhold for dette av tingretten. Saken er ikke rettskraftig avgjort. Vi har mye til felles og ønsker et godt samarbeid med Mobarn.

Vi er inne i ei spesiell tid. Oppfordrer alle til å ta ekstra godt vare på hverandre fremover. Ønsker dere alle god jul og et riktig godt nytt år!



Innhold

FASTE SPALTER

Tema	13
Mattipset	22
Kryssord & Sudoku	25
Jusspalten	26
Personlig økonomi	28

NYHETER

Lader i egen garasje	6
MOBO bistår	8
Ladeanlegg for elbil	9
Stort løft på kjøkkenet	10
Lussekatter	12
Gode og nyttige møter	30
Inn på boligmarkedet? Skaff deg forkjøpsrett	32
Småstoff	34
Koronafeber i boligmarkedet	35
Boligstogens første trinn er ofte tyngst	36
Lokale medlemsfordeler	39



Disk opp med lussekatter – s. 12

MEDLEMSBLAD FOR
MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG
NR. 4, 2020

ANSVARLIG REDAKTØR

Direktør Ole Jakob Strandhagen,
Møre og Romsdal Boligbyggelag

MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG
Strandgata 5, 6415 Molde.
Tlf: 71 25 93 00

E-post: mobo@mobo.no
Hjemmeside: www.mobo.no

REDAKSJONELL PRODUKSJON
OG GRAFISK UTFORMING
TIBE Molde AS
Postadr.: Postboks 473, 6401 Molde
Tlf: 71 20 12 00
Fax: 71 20 12 01
E-post: bomagasinet@tibe.no

MEDARBEIDERE I
DETTE NUMMERET
Evy Strømme, Ingrid Kvande,
Terje Heggem og Jens H.
Lyngstad.

UTGITT AV
BS Media AS, Postboks 452
Sentrum, 0104 Oslo

ANNONSER
Tlf: 71 20 12 00
Fax: 71 20 12 01
E-post: annonse@tibe.no

TRYKK
Ålgård Offset, Ålgård





Lader I EGEN GARASJE

Stadig flere velger elbil, og med det kommer behovet for lading. Farstadplassen og Sollia borettslag er blant borettslagene som har etablert infrastruktur for elbillading, og nå kan beboerne bare koble seg på.

✍ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

Hos Sollia borettslag er ladeanlegget til elbil i felles garasjekjeller, mens beboerne i Farstadplassen har fått lademulighet i egne garasjebygg ved siden av leilighetene. Begge har valgt MIFO som leverandør av infrastrukturen og Ladefabrikken som tredjepartsleverandør av ladebokser.

SOLLIA BORETTSLAG

Inger Marie Norland er styreleder i Sollia borettslag. Hun forteller at anlegget i garasjekjelleren var klart for halvannet år siden, og det er tilrettelagt for at alle 50 boenheter kan koble seg på.

– Så langt har 7–8 stk kjøpt seg ladeboks, og interessen er økende. Vi har en ordning

der Ladefabrikken leser av strømmen og sender faktura til den enkelte alt etter hvor mye de har brukt. Prisen dekker både strøm, nettleie, etablering og faste kostnader, og det er måleravlesing hver tredje måned, sier Norland.

MOBO PROSJEKTLEDER

Styret i Sollia borettslag gjorde vedtak om å etablere felles ladeanlegg i november 2018, og i januar 2019 hadde de signert avtale med MIFO om bygging av infrastruktur. Det var Teknisk avdeling i MOBO ved Arve Hatle som lagde forespørselen som ble sendt ut på anbud, og han tok seg også av prosjekt- og byggeledelse. Anlegget var ferdig i mai

2019, og infrastrukturen kostet da 150.000,–. Beboerne som koblet seg på, betalte den gang kr 16.000,– for ladeboksen.

KOBLET TIL HELE TIDEN

Rolf Myhre er en av de som har ladeboks på sin parkeringsplass. – Jeg har hatt hybrid plugin-bil i 2,5 år, og før vi fikk eget anlegg, hadde jeg avtale om å bruke stikk-kontakt i garasjen her. Det er ikke heldig, så dette synes jeg er både lettvinnt og bra. Bilen står på lading i garasjen hele tiden når jeg ikke bruker den. Jeg kobler til laderen når jeg parkerer. Da kommer det grønne lyset på, og batteriet lader opp til et visst punkt før laderen kobler seg ut, forklarer Myhre.



▲ Styremedlem i Farstadplassen borettslag, Magne Orvik.



▲ Styreleder i Solliå borettslag, Inger Marie Norland.



▲ Rolf Myhre bor i Solliå borettslag og har egen ladeboks i garasjen.

ANLEGG PÅ EGEN KURS

Hos naboen rett over gata, i Farstadplassen borettslag, møter vi styremedlem Magne Orvik. Han var prosjektleder fra borettslagets side da de etablerte lade-infrastruktur, og den som hadde kontakten med MOBO og prosjektleder Arve Hatle.

– Vi hadde stor belastning på strømmettet allerede, så for oss var det viktig å få opp en felles ladeløsning raskt. Dette anlegget er på egen kurs, og hver enkelt bruker har egen måler og betaler for den strømmen de bruker, forteller Orvik.

1,- PR KILOWATT-TIME

Så langt har ca. 25 % av andelseierne i borettslaget koblet seg på, og Orvik er selv en av disse. – Vi betaler 1,- kr kilowatt-time inklusive alt, og jeg bruker ca. 100,- i måneden. Med min hybridbil kan jeg kjøre 40 km på ren strøm, og jeg bruker omtrent 50/50 på strøm og bensin. Det er kjøremønsteret

som avgjør det, og småkjøring går stort sett på strøm, forteller Orvik.

ETABLERINGSKOSTNAD

Kostnaden med å etablere et fellesanlegg varierer med størrelsen, og ikke minst avhenger det av omgivelsene der anlegget skal plasseres.

– For oss kostet det kr 500.000,- å etablere infrastrukturen. Siden vi har utendørs garasjer måtte vi gjøre en del gravearbeid, og det koster. Når vi først var i gang med graving, passet vi på å legge fiberkabel i samme grøfta, sier Orvik som mener anlegget er et løft for borettslaget.

EKSTRAVERDI

– Interessen her er økende. En som nylig flyttet hit, valgte faktisk elbil da han byttet bil, fordi det var så enkelt å lade her. Det er også fint å kunne skilte med lademuligheter i borettslaget hvis noen skal selge leiligheten sin, mener Orvik. •• →



▲ Strømtilførsel ved garasjene i Farstadplassen borettslag.



MOBO BISTÅR

Teknisk avdeling i MOBO bistår boligsselskapene når de skal etablere infrastruktur for elbillading. – Det er viktig å gjøre forespørselen så god og dekkende som mulig, sier Arve Hatle i MOBO.

✍ INGRID KVANDÉ

– Når et boligselskap tar kontakt med oss for å etablere system for elbil-lading, ser vi på fasilitetene og omgivelsene, trafoen, avstand til tavlerom etc. Utifra funnene lager vi en funksjonsbeskrivelse og sender forespørselen ut på anbud, sier Arve Hatle på teknisk avdeling i MOBO.

INFRASTRUKTUR OG LADEBOKS

– Funksjonsbeskrivelsen går ut til el-installatører som f.eks. MIFO. De undersøker blant annet kapasiteten på det elektriske anlegget, og sjekker om det må oppgraderes eller ikke. Når infrastrukturen er på plass, er det ladeboks-leverandøren som el-installatøren knytter til seg, som tar kontakt med hver enkelt ladekunde og gjør alt det praktiske, herunder fakturering av forbruk. Styret har altså ikke noe arbeid med avlesning, innkreving etc. Ladeboks-selskapet har et påslag på f.eks. 70 kroner i måneden for å administrere dette. En annen

løsning kan være at alle ladekunder betaler et fast beløp på f.eks. 250,- pr måned. Da unngår man å betale gebyr til ladeboks-selskapet, men ladekostnaden vil ikke bli fordelt etter nøyaktig forbruk, men etter et snittforbruk, sier Hatle.

CODE LADEVANER VIKTIG

Han forteller at ladeanleggene kan programmeres på ulike måter, og at det kan bli enda viktigere i framtiden.

– Man kan programmere slik at elbilen f.eks. ikke skal ha mindre enn 40 % og ikke mer enn 80 % oppladet batteri. Dersom strømprisene er ulik på forskjellige tider på døgnet (dersom det etableres tariff-pris i nær framtid), kan man også programmere slik at bilen lader når strømprisen er lavest på døgnet. Dermed blir det lønnsomt med gode ladevaner, nemlig at man plugges inn ladekabelen når bilen er parkert, sier Hatle. ••

Bærekraftig system

Ladeinfrastruktur med dynamisk lastfordeling er bærekraftig. Man utnytter det eksisterende strømnettet på en bedre måte, slik at man kanskje ikke trenger å oppgradere det.

✍ INGRID KVANDÉ



– Dynamisk lastfordeling er et system som tar den ledige ladekapasiteten og fordeler den jevnt utover til ladepunktene etter behov. Dersom fem biler er koblet til et ladeanlegg fordeles kapasiteten på disse fem, og er det sju biler tilkoblet, fordeles kapasiteten litt bredere utover. Slik blir det ikke overbelastning, for man bruker bare den kapasiteten man har, sier Arve Hatle i MOBO.

Han anbefaler boligselskapene å investere

i ladeanlegg med dynamisk lastfordeling.

– De aller fleste boligselskap tilknyttet MOBO er av en viss alder, og hvis ikke ladeinfrastrukturen bygges med dynamisk lastfordeling må de sannsynligvis oppgradere ny tilførsel av strøm inn mot borettslaget. I verste fall er det ikke kapasitet i trafoen. Da må nettselskapet (f.eks. Istad Nett) oppgradere fra den store trafoen med de anleggs-kostnader det medfører, forteller Hatle. ••



LADEANLEGG FOR ELBIL: *leie eller eie?*

Et ladeanlegg for elbil i borettslaget gjør ladingen mye enklere, og er også et pluss den dagen man eventuelt skal selge. Men hvilken løsning skal man velge – abonnere eller eie?

✍ INGRID KVANDE

For noen få år siden kom ny eierseksjonslov som ga seksjonseiere i sameier som disponerer parkeringsplass, lovfestet rett til å lade elbil hjemme. Som forventet kommer det nå en lovendring som gjør at dette også vil gjelde borettslag. Det betyr at de boligselskap som ikke har etablert ladesystem allerede, må gjøre noen valg i nærmeste framtid. Ett av valgene de må ta, er om de skal etablere egen infrastruktur for lading, eller om de skal abonnere.

ABONNERE

En fordel med abonnementsløsning er at man slipper diskusjonen om fordeling av kostnader mellom de som har elbil og de uten. Med denne abonnementsløsning er det kun de som bruker ladeanlegget som betaler. Tilbyderen etablerer infrastrukturen for egen regning, og de som

kobler seg på anlegget betaler for ladeboksen og får faktura på selve ladingen. Ved abonnementsløsning forplikter eieren av infrastrukturen seg til å oppgradere anlegget slik at det er teknologisk oppdatert til enhver tid. Dersom boligselskapet likevel ønsker å eie infrastrukturen etter noen år, har det mulighet til å kjøpe seg ut av avtalen etter minimum tre år. Betingelsene for dette avtales på forhånd.

EIE SELV

Ved å investere i egen infrastruktur er boligselskapet selv eier av ladeanlegget, og betaler også for etableringen. Som eier må boligselskapet ta stilling til hvordan kostnadene for etableringen skal fordeles på andelseierne, og hvordan de som lader skal belastes. Som regel er det en måler til hver bruker der forbruket framgår, men

det kan også være en fastpris på lading pr måned uavhengig av bruk.

I de boligselskap der det ikke er garasjer/faste parkeringsplasser, må man også ta stilling til hvor ladeanlegget skal plasseres. Det er viktig at lade plassene ikke hindrer utrykningskjøretøy å passere. Dersom det er nødvendig å ta av grøntarealer for å få p-plasser med lademulighet, må det behandles på generalforsamling i boligselskapet.

NOK STRØMKAPASITET?

Enten man velger å abonnere eller eie, er det første man må sjekke om det dagens strømanlegg tåler belastningen med et ladeanlegg.

Dersom fellesnettet må oppgraderes er det boligselskapet som finansierer det gjennom felleskostnaden. ••



Stort løft PÅ KJØKKENET

Da Elise Trana og Odd Øyvind Fjørtoft kjøpte seg hus i Nordbyen, var det kjøkkenet som fikk aller størst makeover – med ny plassering og helt ny look.

✂ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

Det var i august i år at Elise Trana, Odd Øyvind Fjørtoft og datteren Oline (1,5) flyttet fra vertikaldelt tomannsbolig i Årølia, og inn i huset de hadde kjøpt i Nordbyen. De tok over huset i mai, og da de flyttet inn, hadde de lagt bak seg fire måneder med oppussing.

FLYTTET RUNDT PÅ ROM

Den store eneboligen fra 1995 har gjennomgått store endringer. Elise og Odd Øyvind har blant annet flyttet kjøkkenet fra baksiden til framsiden av huset, og laget soverom av det gamle kjøkkenet.

– Den første kvelden etter at vi tok over huset, satte vi oss ned og tegnet en råskisse

av romplasseringen inklusive kjøkken i andre etasje, og i dag er det temmelig likt det vi planla den gangen, forteller Elise.

Huset har valmet tak, noe som gjorde at de slapp å tenke på bærevegger.

– Vi visste at vi egentlig kunne rive alle vegger, og med bajonettsga tok vi ned de veggene vi ikke skulle ha allerede første kvelden. Selv om det har vært mye arbeid med oppussingen, har det gått greit. Siden vi flyttet kjøkkenet måtte vi ha nytt røropplegg, men det gikk bedre enn vi trodde. Jeg har en bror som er snekker, og han var med og hjalp oss mange helger – i tillegg til innleid hjelp. Og siden vi hadde et sted å bo, stres-

set vi ikke. Det var ikke noe vi skulle rekke, sier Odd Øyvind.

HTH-KJØKKEN I LAMINAT OG EIK

Til kjøkkeninnredning valgte de å gå for et mørkt HTH-kjøkken i en kombinasjon av laminat og eik. På den delen av kjøkkenøya som vender mot stua er det svarte trelameller, som gir litt mer mykhet. Benkeplaten er av laminat i farge marmor natur, og her kan man ta plass i en av barstolene og holde kokken med selskap.

– En detalj som får en del oppmerksomhet, er at det er innfrest trådløs mobillader i benkeplaten. Det vil si at man kan lade mo-



▲ Det er god plass til matlaging og sosialt samvær på kjøkkenet. Koke toppen er 80 cm bred, og kjøkkenøya er 120 cm bred. Modellen heter Base fra HTH, og er i sort Fenix laminat i kombinasjon med eik.



▲ Odd Øyvind Fjørtoft, Elise Trana og datteren Oline trives på ny-kjøkkenet.

biler som har trådløs lading på et punkt på benken. Det er litt artig det. Det er egentlig en rimelig detalj, men det er det folk blir opp-tatt av når vi har besøk, smiler Odd Øyvind.

RÅSKISSE FØRSTE KVELDEN

Av alle investeringer var kjøkkenet det enkelt-prosjektet som kostet mest, og det de brukte mest tid på i forbindelse med oppussingen.

– Det var interiørkonsulent Therese Malmedal hos HTH & uno form som tegnet inn kjøkkenmodellen og alle detaljene. Tegningen og sluttresultatet ble veldig likt og veldig bra. Vi fikk kjøkkenet akkurat på budsjett, og det ble montert på en dag. Det

er utrolig god service på HTH, og det var litt derfor vi valgte de også. Det er fint med

«Den første kvelden etter at vi tok over huset, satte vi oss ned og tegnet en råskisse av romplasseringen»

lokal leverandør der vi kan se utstillingene i butikk, ta på skuffene og kjenne at det er kvalitet tvers gjennom, mener Elise.

MEDLEMSFORDEL GA BONUS

Det er Elise som er MOBO-medlem i husstanden, og takket være medlemskapet har oppussingen blitt rimeligere enn den kunne ha blitt.

– Jeg meldte meg inn i MOBO for å komme meg inn på boligmarkedet i 2014. Det var rett før jeg kjøpte meg leilighet i Elvegata. I oppussingsperioden har vi brukt flere av medlemsfordelene. Det blir en del rabatt og bonus når man kjøper så dyre ting som kjøkken, så det var fint for oss. Vi benyttet også medlemsfordelen da vi kjøpte materialer til oppussingen av huset, og for bonusen fikk vi robotgressklipper! ••



God jul!



▲ 13. desember er luciadagen. Disk opp med deilige lussekatter.

Lussekatter

20 stk

Ingredienser

150 g meierismør
5 dl helmelk 3,5 % fett
50 g gjær
1 g safran (evt. 1/2 ts gurkemeie)
150 g sukker
½ ts salt
2 ts kardemomme
13 dl hvetemel (ca.)

Pensling og pynt

1 stk sammenvispet egg
1 dl rosiner

Kilde: TINE

Slik gjør du

1: Smelt smør og tilsett melk. Ha i safran og sett til side. Smuldre gjær i en bakebolle og rør ut i litt av den lunkne melkeblanding. Bland i resten av væsken.

2: Rør i mel, kardemomme, salt og sukker. Bruk en kjøkkenmaskin med eltekrok om du har det. La deigen heve under et klede eller plast på et lunt sted til den er dobbel størrelse, ca. 30 min.

3: Strø litt mel på bordet, elt deigen godt. Del deigen i biter og trill dem til lange fingertykke pølser. Del i ca. 20 biter. Form ulike lussekatter, bare fantasien setter grenser.

4: Legg de ferdig formede lussekattene på stekeplate med bakepapir, og la dem heve under et klede eller plast på et lunt sted i minst 15 min. Sett stekeovnen på 250 °C.

5: Pensle lussekatter med sammenvispet egg og pynt med rosiner. Stek midt i ovnen i 5–8 min. til de blir gylne. La dem avkjøles litt på rist før servering. De smaker aller best litt lunkne.



Når nettene blir lange og kulda setter inn

Selv om juletiden ikke blir identisk med i fjor,
kan du varme mange hjerter ved å dele fine ord.

«God jul, nyt dagen, savner deg» - tar to sekunder å si,
men kanskje gleder du en nabo eller bestemora di.

Vi bygger fremtiden, står på, leverer fiber til ditt hjem,
slik at hver og en kan sende ut sin virtuelle klem.

God jul 🇪🇵

Kontakt oss for et godt tilbud på **71 21 35 00**
eller meld interesse på **istadfiber.no**.

 **ISTAD**FIBER

VI LEVERER

altibox



▲ – Det var fint å få hilse på Ole Jakob og bli bedre kjent med ham. Vi fikk «brutt isen», samtidig som vi fikk informasjon og diskutert noen problemstillinger. Det var veldig nyttig, sier Vidar Frostad (t.h.), styreleder i Skrenten borettslag.

Gode og nyttige møter

Siden Ole Jakob Strandhagen begynte som MOBO-direktør, har han brukt mye tid på å sette seg inn i driften. Blant annet har han hatt møter med flere av borettslagene for å bli kjent, og for å få innspill til hvordan vi sammen kan utvikle MOBO framover.

✍ INGRID KVANDÉ 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD



– For min del er det viktig å bli kjent med boligselskapene og hva som rører seg. Jeg får et innblikk i hva som fungerer bra og mindre bra hos dem og i samspillet med MOBO, og jeg får med meg nyttige innspill tilbake, sier Strandhagen.

Møtevirksomheten startet han etter sommeren, og det har fortsatt utover høsten – ca. to i uken.

– Jeg har møtt styreledere, nestledere, vaktmestre og noen ganger hele styret. Noen har lang erfaring, og andre er nye som meg. Dette er en pågående prosess, og det er viktig at alle skal bli hørt. Folk synes det er kjekt å få lov til å gi innspill, så vi har fått veldig positive tilbakemeldinger på invitasjonene, forteller Strandhagen.

Han forteller at de i samtaler har vært innom erfaringer med MOBO som selskap, tjenestene, forventninger om andre typer tjenester, medlemsfordeler, storkundefordeler, kommunikasjon og informa-

sjon generelt, samt hva boligselskapene tenker om MOBO framover.

«Gode tjenester er viktigere enn tidligere når ting blir så komplekse»

VERKTØY

– Når vi sitter på kontoret, får vi som regel høre det når noe ikke fungerer. Det er da vi blir varslet. Men ved å møtes på denne måten kan vi ta en prat om det overordnede, vi kan diskutere mer strategisk og

langsiktig. Det virker som om mye er bra, og så kan noe gjøres bedre. Jeg har ikke fått noen store overraskelser, men generelt gode innspill, forteller MOBO-direktøren.

JO MER VI GJØR JO BEDRE BLIR VI

Nye regler, pålegg, forskrifter og lovgivning, krever stadig mer profesjonalisering og systematikk også i borettslag og sameier. MOBO ønsker å være en støttende medspiller og foretrukken leverandør av tjenester til boligselskapene.

– Gode råd og tjenester er viktigere enn tidligere når ting blir så komplekse. Vi er avhengig av å bli valgt som leverandør av våre egne skal vi bli gode nok. Men vi må selvfølgelig være konkurransedyktig, og derfor er dette samspillet så viktig. Jo flere som bruker oss, jo mer konkurransedyktig blir vi, og jo bedre blir vi sammen, mener Strandhagen.

BLI BEDRE FOR MEDLEMMENE

MOBO er medlemseid, og målet er å skaffe boliger og levere gode tjenester til medlemmene.

– Verdiutviklingen i MOBO tilfaller medlemmer og boligselskapene. Det betyr at medlemmer, boligselskap og vi har samme målsetting. Og skal vi lykkes så er det viktig at vi leverer det som medlemmene og boligselskapene ønsker, og ikke omvendt, mener Strandhagen. ••



▲ Ole Jakob Strandhagen har blitt bedre kjent med mange boligselskap. Her i samtale med Christian Karlsen Borgestrand i Berg borettslag.



Inn på boligmarkedet? *Skaff deg forkjøpsrett!*

Som medlem i MOBO har du mange medlemsfordeler. Den viktigste er forkjøpsretten, som gjør det enklere å komme inn på boligmarkedet. Forkjøpsretten gjelder både i MOBO og 22 andre boligbyggelag.

✍ INGRID KVANDE



Evy Strømme. Foto: Ingrid Kvande

– Vårt formål er å forvalte og tilby boliger til medlemmene, og forkjøpsretten er dermed vår viktigste medlemsfordel. Flere av boligene som selges, går på forkjøpsrett, og det er den med høyest ansiennitet, det vil si den som har vært medlem lengst, som får tilbud om å kjøpe til høyeste pris, sier Evy Strømme i MOBO.

GJELDER I 23 BORETTSLAG I NORGE

Hver uke kommer det nye muligheter til å bruke forkjøpsretten, og ikke bare i MOBOs geografiske nedslagsfelt.

– Som MOBO-medlem kan du også melde forkjøpsrett i 22 andre boligbyggelag i Norge. Denne ordningen heter felles forkjøpsrett, og trådte i kraft 1. januar 2003. De boligbyggelagene som er

med i ordningen har avtalt at ansiennitet regnes fra da ordningen ble etablert, så ansiennitet eldre enn fra 1.1.2003 gjelder ikke. Man må melde seg inn i det boligbyggelaget der man ønsker å bruke forkjøpsretten, forteller Strømme.

FELLES FORKJØPSRETT

MOBO-medlemmer kan bruke forkjøpsretten mange ganger, både vanlig og felles forkjøpsrett.

– Det er ikke så ofte at fordelene med felles forkjøpsrett blir brukt, og det kan tyde på at ikke alle er kjent med denne fordelene. Men vi hadde nylig et tilfelle der noen med medlemskap i et annet boligbyggelag kjøpte leilighet i Molde. Vedkommende var medlem i Sunnbø, og benyttet ansienniteten i det boligbyggelaget, sier Strømme. ••



FELLES FORKJØPSRETT

Disse boligbyggelagene rundt omkring i Norge samarbeider med MOBO om felles forkjøpsrett. På denne måten har du tilgang til forkjøpsrett på titusenvs av boliger!:

Arendal Boligbyggelag
Boligbyggelaget Midt
BORI BBL
GOBB
Halden Boligbyggelag
HAUBO
KBBL
KOBBL
Kongsberg Boligbyggelag
Kragerø Bolig- og Byggelag
LABO

MOBO Helgeland
Mosjøen og Omegn Boligbyggelag
Nordkapp Boligbyggelag
Notodden Boligbyggelag (NOBO)
OMT BBL
Polarlys Boligbyggelag
RINGBO
Skien Boligbyggelag
SOBBL
Sunndal Boligbyggelag
Vansjø Boligbyggelag



Som medlem i MOBO har man forkjøpsrett ved kjøp av bolig i borettslag. Dette betyr at ansiennitet i boligbyggelaget er viktig.

Jo tidligere man blir medlem i MOBO, desto større er sjansen for å komme foran i køen til drømmeboligen.

Medlemsskap kan også gis som gave, og da kan f.eks. et barn samle ansiennitet fra fødselen av.

Medlemskap øker i verdi for hvert år som går, og ansienniteten gir en enklere vei inn i boligmarkedet.

Kjøp gavemedlemsskap på mobo.no



Populære tomter på Eikrem

Utsiktstomtene på Eikrem har vært populære, og det er nå få tomter igjen. Det er stor aktivitet i området, som er i ferd med å utvikles til en ny boligdel i Molde.

Eikrem utbygging er i gang med å planlegge rekkehus på området som ligger øst for eneboligfeltet. ••



Nytt sameie:

MOBO blir forretningsfører

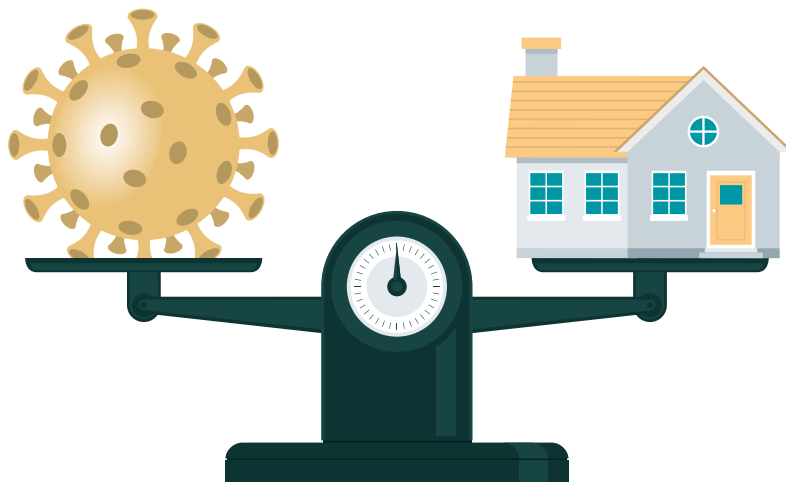
Lillevika Terrasse Boligsameie er et splitter nytt sameie med 8 leiligheter fordelt på fire etasjer. Det er planlagt innflytting like før jul, og Lillevika Terrasse Boligsameie har valgt MOBO som forretningsfører.

– Vi har fått oppdraget med å stifte og etablere boligsameiet, og i fortsettelsen skal vi ha ansvaret for forretningsførselen. Vi er veldig glade over at flere utbyggere velger å benytte seg av vår mangeårige brede kompetanse innenfor boligselskap. Dette samarbeidet er midt i blinken for oss, sier Randi Brokstad i MOBO. ••

Heldigitalt medlemskontingentkrav

Når medlemskontingenten i MOBO for 2021 skal betales, kommer innkrevingen digitalt – enten som Vipps eller som eFaktura. De som ikke har eFaktura eller Vipps vil få papirfaktura i posten som før. MOBO kommer ikke til å sende ut flere plastkort, det siste vi sendte ut er gyldig til mai 2022. Fra nå blir det Min side og MOBO–Appen som gjelder. Appen kan lastes ned i App Store eller på Google Play. ••





Koronafeber i boligmarkedet?

For tiden er det mye snakk om eiendomsmarkedet, og mange steder har boligprisene økt etter at koronaviruset satte sitt preg på landet. Førstegangskjøperne har merket det aller mest. Hvordan er dette i Molde og omegn?

✎ INGRID KVANDE

Økte boligpriser har gjort det mer krevende for førstegangskjøpere å komme inn på boligmarkedet, spesielt i de verste pressområdene.

– I vår region har markedet for små leiligheter generelt vært tregt det siste året, men fra juni i år har vi sett en oppgang i etterspørselen, sier Terese Nerland, eiendomsmegler og fagansvarlig ved Garanti Eiendomsmegling i Molde.

Hun mener det er flere grunner til dette. – Dette har blant annet sammenheng med skolestart i august og studenter som flytter til byen, men vi ser også at flere lokale førstegangskjøpere har kommet på banen, sier Nerland.

STABIL PRIS PÅ SMÅ MOBO-LEILIGHETER

Den økte etterspørselen har ikke gitt merkbar utslag på prisen på mindre leiligheter.

– Prismessig har vi ikke opplevd det store hoppet i vår region, så førstegangskjøpere som ønsker seg inn på boligmarkedet her vil ikke oppleve større barriere enn tidligere. Nå i høst ligger gjennomsnittlig kvadratmeterpris for 1- og 2-roms borettslagsleiligheter opp til 60 m² ligger på ca. kr 35 000,-, og det har den gjort det siste året. Dette er pris sett bort i fra andel fellesgjeld, forteller Nerland. ••



Terese Nerland ved Garanti Eiendomsmegling.

Styrket staben – ny megler

Garanti Eiendomsmegling har fire ansatte i Molde og to på Sunndalsøra. Siste tilskudd ved Moldekontoret er eiendomsmegler Christian Fredriksen, som begynte i jobben den 1. november.

Christian Fredriksen har flere års erfaring som eiendomsmegler, og har tidligere jobbet i Aktiv Eiendomsmegling og DnB Eiendom. Han bor på Hjelset, og er godt kjent i markedet i Molde og omegn. ••



BOLIGSTIGENS *første trinn* ER OFTE TYNGST

Eiendomsprisene stiger og stiger. Med få unntak har det vært en kontinuerlig vekst i eiendomsprisene i Norge etter krigen. Gunstige skatteregler har gjort at de fleste ønsker å eie egen bolig – og nyte godt av verdiøkningen – og tilsvarende mer egenkapital.

✍ TERJE HEGGEM

De fleste føler at det er å kaste penger ut av vinduet når du leier. Dette kan være en riktig konklusjon dersom du tror at eiendomsprisene fortsatt vil stige. Skulle de falle, kan konklusjonen bli en helt annen. Også en dramatisk økning i renten, kan gjøre det mer attraktivt å leie enn eie.

SKATTEMESSIG GUNSTIG

Men dersom du mener at historien gjentar seg, er svaret gitt. Egenkapitalen skapes gjennom å eie – og det er den som gjør det mulig «klatre i boligstigen» med stadig bedre boligstandard både i forhold til størrelse, kvalitet og beliggenhet. Din egenkapital er avgjørende. Jo dyrere bolig du vil kjøpe, jo mer egenkapital må du ha. Det er slik de fleste klatrer i boligstigen.

DEN VANSKELIGE STARTEN

Dersom du skal kjøpe din første bolig, er problemet selve inngangsbilletten. En ung førstegangsetterablerer har som regel liten eller ingen

egenkapital – kanskje tvert om; studiegjeld!

Går du i banken for å skaffe deg et finansieringsbevis (en avklaring i forkant på de økonomiske rammene du har for å kjøpe bolig), ser banken både på din lønn, levekostnader og gjeld. **Det kreves i dag at du må stille 15 % av kjøpesum + omkostninger som egenkapital.** For selveierboliger utgjør dokumentavgiften 2,5 %, mens for borettslagsleiligheter slipper du dokumentavgiften, og betaler bare en brøkdel i eierskifteregistrering.

HJELP FRA FORELDRE

Dersom du ikke har spart 15 %, er det mange som får hjelp fra foreldre til å etablere tilstrekkelig egenkapital. Dette kan gjøres på flere måter; foreldre gir penger direkte til barna, de kan belåne egen bolig og gå inn som medeier i barnas bolig. Dersom det er ungt samboerpar som skal etablere seg, bør paret selv sette opp en egen avtale seg imellom i forhold til fremtidig eie – og låneforhold.

HVORDAN BLIR DU VURDERT?

Det er ingen automatikk at du får lånt fem ganger inntekt. Har du en lav inntekt, vil de faste levekostnadene ta en forholdsmessig større del av din inntekt enn om du har høy lønn. Det betyr at en som tjener eksempelvis 1,5 millioner kroner i året har mer penger igjen til renter enn en som har bare 300 000 i årsinntekt. Dette er en vurdering som bankene gjør. Bankene vektlegger også din betalingshistorikk; har du over tid vist at du har kontroll over en egen økonomi?

FØRSTE TRINN ER VIKTIGST

Det er viktig å vise realisme når man er førstegangskjøper. Har man lite egenkapital er det fornuftig å starte med begrensede forventninger til den første bolig. Gjennom nedbetaling av lån, godt vedlikehold – og dermed sjanse for prisøkning, kan man øke sin egenkapital og være klar til neste steg i boligstigen. ••





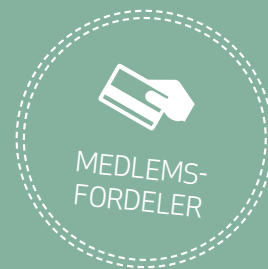
Hold deg underholdt

Velg seriene, kanalene eller strømmefavorittene som gir deg følelsen du vil ha.
Alltid med TV-og strømmetjenesten T-We.

telenor t-we

Foto: ©byAkse/Thagent

HUSK!
Aktiver medlems-
kortet ditt!



— Medlemsfordeler i MOBO 2020 —

Som medlem får du tilgang til en rekke gode medlemsfordeler. Det skal lønne seg å være medlem i MOBO! Medlemskortet må være aktivert for å få bonus og rabatt. Her er en oversikt over lokale medlemsfordeler.

Se oversikt over alle dine fordeler på www.fordelskortet.no/moreogromsdal/

WRIGHT TRAFIKKSKOLE 5 % bonus	MONTÉR 5 % bonus på hele kjøpet (gjelder også tilbudsvarer)	TILBORDS 5 % bonus på alle varer
ADVOKATFIRMAET LEGALIS 5 % bonus på advokattjenester	IT-MARKED 5 % bonus på alle varer	TEATRET VÅRT Gruppepris på kjøp av inntil to enkeltbilletter på Teatret Vårts egenproduserte forestillinger.
MODENA FLISER 5 % bonus på alle varer, også kampanjer. 10 % rabatt på ordinære varer	HTH KJØKKEN MOLDE 2 % bonus på alle varer 10–20 % rabatt på enkelte varer	AVARN SECURITY 5 % bonus Medlemspris
HURTIGRUTEN/BOREAL REISER 5 % bonus på alle reiser over et døgn med Hurtigruten. Spar opptil 40 % på reiser langs norskekysten. På reiser opptil 4½ døgn langs norskekysten har vi ekstra gode priser når du bestiller din reise 0–30 dager før avreise. Tilbudet gjelder året rundt.	COLOSSEUM TANNLEGE 5 % bonus 10 % rabatt	MEDLEMSSTRØM FRA POLARKRAFT En strømavtale for medlemmer som gir lave priser i lavprisperioder og stabile priser i høyprisperioden.
THON HOTELS 12 % rabatt på ordinær pris inkludert frokost Rabatten gjelder alle dager. Fri kansellering samme dag frem til kl. 16.00. Oppholdet kan betales på hotellet. For å få tilbudet må du booke overnatting på Thon Hotels.	FORSIKRING FOR MEDLEMMER 2 % bonus ved kjøp på nett 50 % startbonus på første bil Innbeforsikring til medlemspris Reiseforsikring fra Europeiske – en del av If	HOTELL FOR MEDLEMMER 2 % bonus på alle bestillinger. Opptil 50 % rabatt* på over 140.000 hoteller i hele verden med prisgaranti. *Sammenlignet med andre bookingsider med like betingelser.
VVS TEAM AS 3 % bonus og 5 % rabatt på timesats dagtid 3 % bonus og 15 % rabatt på synlige produkter baderom og sanitærutstyr (enkelte nettoprisede varer er unntatt rabatt) 3 % bonus og 20 % rabatt på rør og deler Bonus gjelder ved bankterminal, ikke ved faktura.	KREDITTKORT FOR MEDLEMMER Gode forsikringer inklusive reiseforsikring, prisgaranti og uhellforsikring Bonuskalender gir deg 5 % ekstra bonus hos en ny leverandør hver måned. Nettbonus i over 50 nettbutikker og rentefri kreditt i opptil 45 dager. Ingen årsavgift verken første eller påfølgende år.	FLÜGGER FARVE 20 % rabatt (gjelder ordinære varer) 5 % bonus på alle produkter (gjelder også kampanjer og tilbudsvarer)

Alle rabatter gjelder på ordinære priser.

* Bonus gjelder alle produkter/tjenester som leverandøren tilbyr, også kampanjer og produkter/tjenester som allerede er rabatterte.

—
GARANTI[®]
—

**GRATIS
PRISVURDERING**
til deg som bor
i borettslag!

SELGE BOLIG

Vårt fokus er best pris, lokalkunnskap, tilgjengelighet
og trygghet – dette er vår **GARANTI** til deg!

GARANTI – førstevalget for alle MOBO-medlemmer!



Grete Heiseldal
Tlf. 975 04 641



Terese Nerland
Tlf. 915 44 447



Emma Mordal
Tlf. 941 65 535



Christian Fredriksen
Tlf. 971 80 405