

BO

MAGASINET

NR. 1 / 2021



Medlemsblad for
**MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG**

MOBO NÅR DU SKAL EIE OG LEIE

side 30-31

TEMA: MEDLEMSKAP

MØRE DRIFT OG MOBO

side 34-35

Tryggere og enklere

SIDE 6-7



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:
MAI 2021

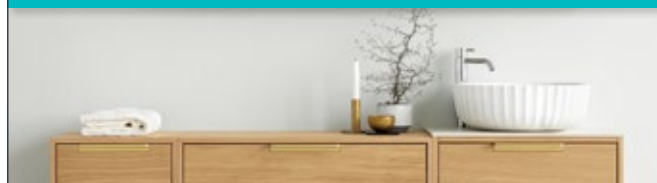
KONTAKT OSS PÅ
Tlf: 71 20 12 00
annonse@tibe.no

ANNONSÉR I BOMAGASINET OG TREFF MEDLEMMENE I DITT BOLIGBYGGELAG

NESTE UTGAVE AV BOMAGASINET KOMMER I MAI!

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 har det du trenger
til oppussingen
både ute og inne



**happy
homes**
MOLDE

Åpningstider:

Man–Ons: 07:30–17:00
Torsdag: 07:30–18:00
Fredag: 07:30–17:00
Lørdag: 09:00–15:00

Happy Homes Molde / Prolakk AS
Verftsgata 4, 6416 Molde
40 00 31 79 / molde@happy-homes.no

Benytt deg
av vår
MOBO-rabatt

PROLAKK

OBS BYGG MOLDE

VI TILBYR **UTKJØRING
AV VARER**



RUTER: Molde-Elnesvågen-Bud- Farstad-Eide
Molde-Midsund-Aukra-Gjendem-Malme
Molde-Gjemnes-Kleive-Skåla

Åpningstider: 7-20 (9-18)

**OBS
BYGG
MOLDE**





— Leder —
OLE JAKOB STRANDHAGEN

DE STORE FORDELENE!

Vår visjon er «tid til å leve». Dette kan ha mange betydninger. For meg betyr det blant annet at vi skal være en god medspiller og gjøre hverdagen enklere. Vi skal være til å stole på, være tilgjengelige, og gi gode råd og tjenester når dere har behov. På denne måte sikrer vi også bedre rekruttering til styrerommene. MOBO tilbyr i dag rekke tjenester. De skal være gode, trygge, relevante og konkurransedyktige. I tillegg skal vi fremforhandle gode fellesavtaler for medlemmene og boligselskapene våre. Vi må utnytte at vi er mange medlemmer og forvalter mange boliger. Mange avtaler er på plass. Vi ønsker likevel å videreutvikle «fordelsprogrammet» og inngå flere lokale innkjøpsavtaler. Det er også ei målsetting å utvikle tjenestene våre og at flere tar dem i bruk. Det siste er viktig for at vi skal kunne utvikle bedre og mer konkurransedyktige tjenester for alle. Dere kjenner behovene best. Kom gjerne med innspill til mulige tjenester og fremtidige partnere. Det skal lønne seg å være en del av MOBO-fellesskapet.

Forkjøpsretten er åpenbart den viktigste medlemsfordelen og som medlem har du faktisk forkjøpsrett til over 95 000 boliger. Ikke alle er på flyttefot og fordelsprogrammet inneholder også økonomiske fordeler. Vi har i år inngått

ny avtale med MFK om rabatterte sesongkort for våre medlemmer. Denne ordningen var populær i 2017 og 2018, og vi håper at mange vil benytte seg av ordningen til tross for koronarestriksjonene. Husk at for hvert sesongkort dere kjøper så kan dere donere tilsvarende sum gjennom Prosjekt Tilhørighet til andre lag og foreninger i regionen.

Med ønske om å levere gode tjenester så må vi noen ganger ta vanskelige valg. Vi har innsett at vi ble for små og sårbare til å levere tilfredsstillende renholdstjenester. Vi hadde valget mellom å satse eller å finne en god samarbeidspartner. Konklusjonen ble å rendyrke vaktmestertjenesten og finne en partner for renholdstjenestene. Etter å ha snakket med flere lokale tilbydere så falt valget på Møre Drift. Møre Drift er lokal og har bistått oss det siste året. De har også tilbudt seg å ta over de ansatte. Avtalen er på ett år med mulighet for forlengelse. Sammen får vi evaluere samarbeidet til høsten.

MOBO har 75 års jubileum i år. Gratulerer til dere alle! Dette kommer vi fyldigere tilbake i neste utgave. Innen den tid, ta godt vare på hverandre. Forhåpentligvis kommer vaksineringsen raskt i gang og vi nærmer vi oss slutten på pandemien.



Forkjøpsretten er åpenbart den viktigste medlemsfordelen og som medlem har du faktisk forkjøpsrett til over 95 000 boliger.



Innhold

FASTE SPALTER

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

NYHETER

Tryggere og enklere	6
Tryggere å bo på Skrenten	8
Årømyra Sameielag	11
Kringstadbukta	11
Slutt på plastkortet	29
MOBO når du skal EIE og LEIE	30
Året 2020	32
Møre Drift og MOBO	34
Wilhelm Wilkens	36
MFK – Ny medlemsfordel	38
Lokale medlemsfordeler	39



Sashimi – norsk laks på sitt beste – s. 22

MEDLEMSBLAD FOR
MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG
NR. 1, 2021

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,
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





Tryggere og enklere

MOBO tilbyr en rekke tjenester til borettslag og sameier. Det gir tryggere og enklere hverdag både for styre og andelseiere/seksjonseiere.

✍ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

Mange borettslag og sameier velger å inngå forretningsføreravtale med MOBO. Dette fordi det krever allsidig kompetanse innen boligforvaltning å sitte i et styre.

TILBUD TIL STORE OG SMÅ

MOBO tilbyr to pakker av forretningsførsel til borettslag og sameier.

– Vi har en forenklet pakke for små sameier hvor behovet for oppfølging fra oss er noe mindre. Til større boligselskap tilbyr vi det vi kaller Basis forretningsførsel der pakken inneholder flere oppgaver som for eksempel budsjett, perioderegnskap, kurs og skreddersydd rådgivning til boligselskapene underveis, sier økonomi- og forvaltningskonsulent Oddveig Anita Valle i MOBO.

Styret får tilgang til Styreportalen, som er et hjelpemiddel for styret til blant annet økonomioppfølging, møtebehandling, arkivering og dokumenthåndtering.

– Vi er stolt over produktene vi tilbyr boligselskapene, og er trygge på at dette er noe kundene våre trenger. De siste årene har flere sameier inngått forretningsføreravtale med MOBO. For sameier er MOBO-samarbeidet en ekstra fordel blant annet når det gjelder låneopptak, sier leder av økonomiavdelingen i MOBO, Randi Aleksandria Brokstad.

STYREPORTALEN

Boligselskaper som har forretningsføreravtale med MOBO har tilgang til styreportalen. Dette er et nettbasert system som ivaretar

regnskap- og økonomioppfølging, møtebehandling, arkivering og dokumenthåndtering.

MITTMOBO.NO

En nyhet i styreportalen er domenet <boligselskapets navn>@mittmobo.no, som er en epostadresse som tilhører boligselskapet og er tilgjengelig for styret. Fordelene med det er flere.

– All info blir delt med de som er i styret. Nye styremedlemmer får tilgang til eposten, og de som går ut mister tilgangen tilsvarende. Dette sikrer blant annet at sensitiv informasjon angående boligselskapet er ivaretatt og at all e-post gjeldende boligselskapet tilkommer hele styret, sier Randi Aleksandria Brokstad



▲ Oddveig Anita Valle og Randi Aleksandria Brokstad på økonomi- og forvaltningsavdelingen og Kenneth Malmedal ved teknisk avdeling i MOBO.

GODE AVTALER GJENNOM MOBO

Forsikring:

MOBO tilbyr en forsikringsavtale som er forhandlet fram sentralt. NBBL forhandler hvert tredje år på vegne av boligbyggelagene, og det gjør at man er sikret de beste betingelsene.

Lån:

Når det gjelder lån, har MOBO forhandlet fram avtale på vegne av boligbyggelagene med DNB.

BYGGTEKNISKE TJENESTER

Også på tekniske tjenester er MOBO en betydelig aktør. Teknisk avdeling i MOBO tilbyr en rekke tjenester til boligselskap som er tilknyttet MOBO. Kenneth Malmedal leder avdelingen som blant annet har bred kompetanse og erfaring fra alle faser i rehabiliterings- og byggeprosjekter.

– Blant oppgavene vi tilbyr, er rådgiving, planlegging og gjennomføring av ulike byggeprosjekter og vedlikeholdsoppgaver. Det kan være rådgivning og prosjektledelse i forbindelse med anskaffelse av ladeanlegg for elbil, oppgradering av eiendomsmassen iht. krav til brannvern, rehabilitering, vedlikeholds- og oppussingsprosjekter. Da gir vi kvalifiserte råd om hva som bør gjøres, innhenter tilbud og igangsetter tiltakene og har kontakten med f. eks. entreprenører på vegne av boligselskapet underveis, sier Malmedal.

HÅNTERER FORSIKRINGSSAKENE

Noen ganger skjer det ting som gjør at man får behov for forsikringen sin. For de boligselskapene som er tilknyttet Totalforsikringsordningen til MOBO, håndterer teknisk avdeling all oppfølging av forsikrings saker på bygg.

Det starter gjerne med at en beboer melder en skade. Det går gjennom styret, som igjen kontakter MOBO.

– Vi melder inn skaden til forsikrings selskapet, sørger for utbedring av skaden, og sender inn oppgjøret når arbeidet er utført. Mange opplever det som en lettelse å få en kompetent vurdering ved at en fra oss på teknisk avdeling er ute og kikker på skaden. Det gjør at man kan føle seg litt tryggere. De aller fleste er ikke interessert i å lese forsikringsvilkår, og da blir man lett usikker på hva som dekkes av forsikringen og ikke. Det er en ubehagelig følelse, mener Malmedal.

DUGNADSFORSIKRING

Totalforsikringsordningen inkluderer også styreansvarsforsikring og dugnadsforsikring. Det siste kan være svært aktuelt nå som vårdugnaden nærmer seg.

– Dersom borettslag har organisert dugnad og en beboer skader seg, gjelder ulykkesforsikringen til boligselskapet som har slik avtale, forteller Malmedal. ••

TRYGGERE Å BO PÅ *Skrenten*

Ved brann og tilløp til brann, er tiden avgjørende for hvor alvorlig situasjonen blir. Det siste året har Skrenten borettslag iverksatt en del brannverntiltak som gir bedre brannsikkerhet og økt tilgjengelig rømningstid for beboerne.

✍ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD



Skrenten borettslag er det største borettslaget tilknyttet MOBO, med 220 leiligheter. Nå har borettslaget tatt et stort løft og blant annet installert heldekkende brannalarmanlegg, skaffet nød- og ledelys i alle fellesarealer og satt inn brannklassifiserte entredører i alle leiligheter tilknyttet felles trapperom. Tiltakene er gjort i henhold til forskrift om brannforebygging, TEK 17, og Internkontrollforskriften.

– Nå kan vi sove bedre om natta både som styremedlemmer og beboere. Felleskostnaden er økt som følge av det store løftet, men dette er noe som alle borettslag burde gjort, mener styreleder i Skrenten borettslag, Vidar Frostad.

EN BEFARING VAR STARTEN

Han forteller at det hele startet med at

Nordmøre og Romsdal brann og redning ble invitert på befaring i borettslaget.

– Etter noen minutter spurte de etter brannplanen vår. Det hadde vi ikke, så befaringen ble egentlig kort. Dette var i november 2016, og ble starten på arbeidet med å heve standarden når det gjelder brannvern, forteller Frostad.

BESTILTE RAPPORT

Teknisk avdeling hos MOBO ved Arve Hatle ble raskt koblet inn, og fikk blant annet bestilt en brannvernrapport fra Multiconsult. Rapporten var ferdig i november 2017, og den ga en del anbefalinger for å oppgradere byggene. Tiltakene var klassifisert etter alvorlighetsgrad. Så kom en periode der styret måtte tolke rapporten og forslagene til tiltak, styrebehandle, og la det modne.

MÅ VÆRE ØKONOMISK FORSVARLIG

Forskrift om brannforebyggende tiltak sier at bygg skal oppgraderes til 1985-nivå innenfor en økonomisk og framdriftsmessig forsvarlig ramme. Det vil si at det kan være avhjelpende tiltak.

– Et av manglene på Skrenten, var at det ikke var brannseksjonering. Det ville vært altfor krevende å rette opp, så her kom heldekkende brannalarmanlegg koblet opp mot brannvesenet inn som avhjelpende tiltak i stedet. Inngangsdørene oppfylte ikke lenger brannkravet, og de besluttet vi å skifte ut. I blokkene er det store fellesgarasjer i kjelleren, og her ble det lagt nødlys og ledelys slik at folk skal kunne bevege seg raskt i mørket. Sekundær rømningsvei fra tredje etasje i blokkene måtte også kompletteres med rømningsstiger enkelte steder.

Hvordan er det med brannplanen deres, da?

► Slik spurte Steinar Flusund.

Det ble starten på et stort oppgraderingsarbeid hos Skrenten borettslag. Styreleder Vidar Frostad mener alle borettslag burde gjort det samme. (foto: Ingrid Kvande)



▲ Vaktmester Marvin Skjerseth, Arve Hatle ved teknisk avdeling i MOBO, Styreleder i Skrenten borettslag Vidar Frostad.

Rømningsstige fra brannbalkong er under utførelse av Midthaug. Det blir tilordnet med port i balkongrekkverket slik at folk kan gå rett ut på brannstigen, og slipper å klyve over rekkverket, forteller Arve Hatle i MOBO.

7 MILLIONER

Brannsikkerhet koster, og Skrenten borettslag satte av 7 millioner kroner til prosjektet. I dette var det også en pott til uforutsette ting som kunne dukke opp underveis, og arbeidet er gjort innenfor budsjett.

– Fokus hele veien har vært at vi ikke skal spare på kvaliteten. Vi gjør det ordentlig når vi først gjør noe. Vi er veldig glade for at vi har fått dette anlegget som snart er ferdig, sier Frostad.

Noen tiltak ville vært gjort uavhengig av brannverntiltakene, og har gitt økt komfort.

– Entredørene var modne for utskifting,

og nå har det blitt et løft i hele borettslaget. Det er systemlås og dørkikkert i alle dører. Vi la inn dørkikkert for å unngå at noen begynner å etterinstallere det selv. De nye dørene hjelper både på brannsikkerheten og når det gjelder støy. For dørene er det hensyntatt også støyreducerende tiltak, dvs. at dørbladet har støyklasse 43dB og det er fuget innside karm, i tillegg til brannrettet fuge utside karm. Vi fikk raskt etter at de første dørene var montert positive tilbakemeldinger på at det ga god lydisolasjon, sier vaktmester Marvin Skjerseth.

GODKJENTE LÅNEOPPTAK

Skrenten borettslag inviterte til ekstraordinær generalforsamling i november 2019 for å godkjenne låneopptak, og for å informere om de pålagte tiltakene som brl. måtte gjennomføre for å komme opp på byggeforskrift-1985 nivå.

TIDSLINJE: 2016–2021

NOVEMBER 2016:

NORDMØRE OG ROMSDAL BRANN OG REDNING BLE INVITERT PÅ BEFARING

NOVEMBER 2016–MARS 2017:

MOTTATT PÅLEGG; MODNINGSPROSESS FRA MOT INNHENTING AV TILBUD PÅ BRANNTTEKNISK TILSTANDSANALYSE, STYREVEDTAK MV.

MARS 2017:

RAPPORT BLE BESTILT FRA MULTICONSULT

NOVEMBER 2017:

RAPPORTEN FRA MULTICONSULT VAR FERDIG

SEPTEMBER 2018:

IGANGSATT PROSJEKTERINGSARBEID, INNHENTING AV TILBUD PÅ DE ULIKE TILTAKENE.

JULI-AUGUST 2019:

MOTTATT ALLE TILBUD

NOVEMBER 2019:

EKSTRAORDINÆR GENERALFORSAMLING I BORETTSLAGET FOR Å INFORMERE OM TILTAKENE OG GODKJENNE LÅNESØKNAD.

DESEMBER 2019:

BEGYNT KONTRAHERINGEN

SEPTEMBER 2020:

BYGGESØKNAD SENDT. (BRANNVERNANLEGG ER SØKNADSPLIKTIG. DET MÅ LAGES IHHT TEK 17. ARBEID SOM BERØRER FLERE BRANNCELLER SOM DØRSKIFTE ER OGSÅ SØKNADSPLIKTIG.)

NOVEMBER 2020:

GODKJENT BYGGETILLATELSE

JANUAR-FEBRUAR 2021:

ARBEIDET BEGYNTE





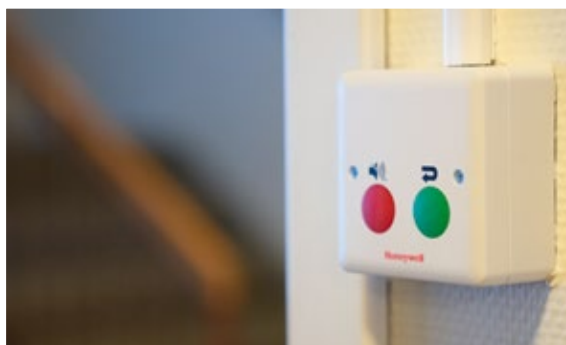
◀ Arve Hatle hos MOBO og vaktmester Marvin Skjerstad på Skrenten tar en titt på de nye dørene.



▲ Røykvarsler



▲ Panel som viser status



▲ Avstillingspanel i hver leilighet

**Nå har
borettslaget tatt et
stort løft og blant
annet installert
heldekkende
brannalarmanlegg,
skaffet nød- og
ledelys i alle
fellesarealer
og satt inn
brannklassifiserte
entredører i alle
leiligheter**

– Det er viktig med informasjonsmøte for å forklare alt som skal gjøres, og at beboerne setter av tid til å holde seg oppdatert underveis i prosessen. Vi har fått noen kommentarer og endringsønsker i etterkant, men de har det vært for sent å ta hensyn til så sent i prosessen, sier Frostad.

FORNØYD MED LEVERANDØRENE

Fleksible og dyktige samarbeidspartnere har bidratt til en god prosess, og tatt utfordringer på sparket.

– MIFO ha gjort en god jobb med brannvernanlegget, og de har lagt skjulte kabler der det har vært mulig. Det har vært profesjonelt og ikke noe slark. Romsdal Bygg har gjort et kjempefint arbeid med skifte av dører. Alt gikk veldig bra og helt etter planen – vi hadde med oss folk som var innstilt på at det skal gjøres skikkelig, mener Frostad.

INSTRUKSER

Han forteller at det nå er litt finpuss som gjenstår.

– Vi i styret og teknisk avdeling i MOBO skal ha noen organisatoriske tiltak der vi lager instruksjer etc. slik at vi skal binde sammen det hele. Når det er klart legger vi det inn i det digitale internkontrollsystemet, sier Frostad. ••

Slik fungerer det heldekkende brannvernanlegget

- Det er et fellesanlegg, og ikke noe beboerne kan borti og gjøre egne tilpasninger på.
- Anlegget har deteksjon i alle rom i byggningskomplekset i blokkene på Skrenten, ikke i rekkehusene.
- Dersom det er brann eller branntilløp i f. eks en leilighet blir det fanget opp av anlegget.
- Det er et avstillingspanel i hver leilighet. Hvis det er falsk alarm, har beboeren tre minutter på seg til å slå på av-knappen og lufte ut av leiligheten. Dersom alarmen ikke slås av, går den videre til brannvesenet og til de andre leilighetene.
- Dersom alarmen går tre eller flere ganger i samme leilighet selv etter at den er skrudd av, kan blir det oppfattet som en brannsituasjon, og alarmen går.

Årømyra Sameielag valgte MOBO

Årømyra Sameielag ble oppført i 1992, og består av 3 boliger med totalt 10 boenheter. Etter knappe 30 år har beboerne nå skaffet seg hjelp til forretningsførselen.



Styremedlem Aud Fylling forteller at sameielaget i alle år har benyttet seg av interne ressurser når det gjelder styrearbeid.

– Styrearbeid tar tid med tanke på interne møter, oppfølging av økonomi, samt korrekt innrapportering til både Brønnøysundregisteret og Skatteetaten. I tillegg har vi i styret brukt tid på å håndtere endel uregelmessigheter og manglende innbetalinger fra enkelte beboere, sier Aud.

LESTE BOMAGASINET

Hun har vært medlem i MOBO i alle år, og leste en artikkel i Bomagasinet om at MOBO tilbyr forretningsavtale også for sameier. Det førte til at styret kontaktet MOBO, som kom og orienterte styret om

hva de kunne tilby Årømyra Sameielag. Det endte med at det ble inngått avtale med oppstart 1. januar i år.

FORDELER

For styret i Årømyra Sameielag er det mange fordeler med forvaltningsavtale med MOBO.

– Regnskapet blir fulgt opp med månedlige fakturaer til hver enkelt beboer. Det juridiske aspektet i forhold til purringer og inkassosaker blir ivaretatt. All offentlig rapportering og registrering blir tatt hånd om. Det er en egen portal for styret som forenkler prosessen med innbetalinger, samt gir muligheter for innsyn og oversikter. I portalen kan møteinnkallinger, referater/protokoller både produseres og

lagres. Dette vil gi oss et oversiktlig og samlet arkiv. MOBO kan også stille som garantist for lån. Dette vil muligens bli aktuelt ved skifte av tak på to av boligene, forteller Aud.

FORNØYD

Etter knappe 30 år som «selvstendige» er styret med Årømyra Sameielag fornøyd med å ha MOBO på laget, og de opplever at prosessen med å bli MOBO-kunde har vært positiv.

– MOBO har vært på tilbudssiden fra første kontakt. Beboerne har også vært positive gjennom hele prosessen. Dette ble en god løsning for oss i Årømyra Sameielag, sier Aud Fylling. ••

Trivsel i Kringstadbukta

Sameiet Kringstad terrasse ligger idyllisk til ved Kringstadbukta i Molde. Leilighetsbygget med 12 enheter stod klart i 2016, og styreleder i sameiet Ellen Espeland har bodd der siden starten.



► Ellen Espeland. Foto: Jens Holsbøvig-Lyngstad

Vi flyttet inn i desember 2016, og jeg har vært styreleder hele tiden. Akkurat nå har vi en reklamasjonssak gående, og da er det greit at vi har samme styreleder.

FORRETNINGSFØRSEL

Hun forteller at styrearbeidet medførte en del å sette seg inn i. Selv for henne som har drevet eget selskap i mange år.

– Vi følte at vi ikke kunne det helt. For eksempel skulle vi endre vedtekter etter ny lov, og det var mye slikt som gjorde oss litt

usikre. En venninne av meg fortalte at i deres sameie var det MOBO som var forretningsfører. Jeg tok derfor kontakt med MOBO og vi fikk et tilbud som vi bestemte oss for å slå til på, forteller Espeland.

OPPGRADETE

Sameiet Kringstad Terrasse startet avtalen med MOBO i regnskapsåret 2018.

– Vi begynte med den enkleste løsningen for forvaltningsavtale, og så utvidet vi etter ett år. Da fikk vi med halvårsregn-

skap, rådgivning og en mulighet til å kunne bruke de litt mer. Det blir alltid en del spørsmål som vi ikke har greie på, og da er det greit å kunne ha noen å ringe til, mener Espeland.

GOD OPPFØLGING

Hun forteller at de er veldig fornøyd med avtalen og opplever at de får god oppfølging.

– MOBO er flinke til å svare og undersøke for oss hvis det er noe vi lurer på, så jeg føler meg veldig trygg, avslutter Espeland. ••



altibox

11

år på rad
med Norges mest
fornøyde kunder

EPSI 2020

‘Frost’ til frokost og snø til kvelds

Strøm Disney-filmen på morgenkvisten, og gå i akebakken på kveldstid. Game hele natta, eller binge serier akkurat når det passer deg. Med Altibox kan du velge den tv-og internett-pakken som passer akkurat deg og dine behov, uavhengig av hva naboen velger.

Styret kan enkelt be om et tilbud fra deres lokale Altibox-partner - hvis du som beboer spiller det inn.

Ta kontakt med oss i dag på
fiber@istad.no eller på 71 21 35 00.
Les mer på altibox.no/boligselskap

 **ISTAD**FIBER

VI LEVERER

altibox

Forretningsførsel

**Gode
bankavtaler**

Vedlikeholdsplaner

Mange medlemmer

MANGE FORDELER

✎ INGRID KVANDE

Ditt boligbyggelag er ett av 41 medlemslag som sammen utgjør Norske Boligbyggelag.

De første boligbyggelagene ble etablert for 75 år siden, og har vært en vesentlig aktør for å skaffe folk boliger. Boligbyggelagene har i dag 1.085.000 medlemmer, og forvalter ca. 554.000 boliger i mer enn 14.000 boligselskap landet over!

I takt med endringene i samfunnet, har tjenestene og fordelene som boligbyggelagene tilbyr utviklet seg, og omfatter i dag både økonomiske fordeler til medlemmer og borettslag, samt gode tjenester som gir god drift av boligselskapene. Som våre medlemmer er ulike, er tilbudene mangfoldige.





DU FÅR forkjøpsrett

Den viktigste medlemsfordelen er tilgangen på bolig
– at det er enklere å komme inn på boligmarkedet.

✍ INGRID KVANDE

Som medlem i boligbyggelag har du rett og mulighet til benytte medlemskapet til å kjøpe bolig ved bruk av forkjøpsrett. Hver uke legges det ut boliger der medlemmer kan melde interesse innen en gitt frist. Det er den som har vært medlem lengst – har lengst ansiennitet – som får tilslaget.

FELLES FORKJØPSRETT

Du som medlem i boligbyggelag, kan bruke forkjøpsretten – og ikke bare i der du allerede er medlem, men i 23 boligbyggelag rundt omkring i Norge. Denne ordningen heter felles forkjøpsrett, og trådte i kraft 1. januar 2003. Ansiennitet gjelder fra samme dato, så eldre ansiennitet gjelder ikke her. Man må melde seg inn i det boligbyggelaget der man ønsker å bruke forkjøpsretten.



**Deler kostnaden
på mange**



**Lekekamerater
i nærheten**



**Godt
naboskap!**



**HMS-
systemer**

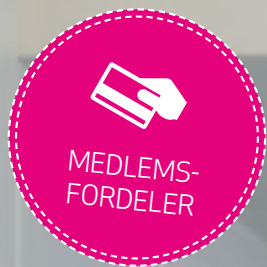
95 000 BOLIGER – 23 BOLIGBYGGELAG

Det er 23 boligbyggelag som samarbeider om felles forkjøpsrett. På denne måten har medlemmene tilgang til forkjøpsrett på 95 000 boliger.

1. Arendal Boligbyggelag
2. Boligbyggelaget Midt (Steinkjer, Levanger, Verdal)
3. BORI BBL (Boligbyggelaget Romerike)
4. GOBB (Gjøvik og omegn)
5. Halden Boligbyggelag
6. HAUBO (Haugesund)
7. KBBL (Kristiansund og omegn)
8. KOBBL (Kongsvinger og omegns boligbyggelag AL)
9. Kongsberg Boligbyggelag
10. Kragerø Bolig- og Byggelag
11. LABO (Larvik)
12. MOBO Helgeland
13. Mosjøen og Omeegn Boligbyggelag
14. Nordkapp Boligbyggelag,
15. Notodden Boligbyggelag (NOBO)
16. OMT BBL (Ofoten Midt-Troms Boligbyggelag)
17. Polarlys Boligbyggelag
18. RINGBO (Ringerike)
19. Skien Boligbyggelag,
20. SOBBL (Sarpsborg og omegn boligbyggelag)
21. Sunndal Boligbyggelag
22. Vansjø Boligbyggelag
23. MOBO (Møre og Romsdal boligbyggelag)

Les om Eric og Andrea som brukte forkjøpsretten





▼ **MEDLEMSFORDELER:** Andrea Linnes Kirkevold og Eric Kirkevold benyttet forkjøpsretten da de kjøpte leiligheten i Solbakken. Med to barn var det fint å få større plass.



Nytt hjem takket være medlemskapet

Da Eric Kirkevold og Andrea Linnes Kirkevold kjøpte leiligheten i Solbakken 80, kunne de vise fram MOBO-medlemskapet. Det ga dem mulighet til å bruke forkjøpsretten.

✍ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

– Det var fint for oss å kunne kjøpe leiligheten på forkjøpsrett, sier Andrea Linnes Kirkevold.

Leiligheten i Solbakken i Molde er en del av et større borettslag med både rekkehus og blokkbebyggelse – begge deler med flott utsikt over Molde og de mange fjelltoppene i det som kalles Moldepanoramaet.

FOTBALL

Ektemannen Eric er opprinnelig fra Re utenfor Tønsberg, og det var fotball og studier som brakte ham til Molde og Andreas hjemby. Han studerte Sports Management ved Høgskolen i Molde fra 2009 til 2012, og fikk jobb i Molde Fotballklubb da han var ferdig med studiene. I dag er han fortsatt i klubben, der han jobber som analytiker. Andrea jobber til daglig i NAV, der hun blant annet håndterer søknader som kommer inn.

For et knapt år siden kom Filip til verden, og satte sitt preg på livet til den lille familien. De var blitt en familie på fire, og det ga også et større plassbehov.

PLASSBEHOV

Da passet det fint at Andrea og Eric fikk tilslaget på leiligheten i Solbakken i november 2019. Eric var godt kjent i borettslaget fra før. I 2016 kjøpte han nemlig hybelleilighet i underetasjen i samme hus. Den leide han ut en periode før den ble solgt i november i fjor.

– Vi visste at dette var et veldig trivelig borettslag, men det var tilfeldig at vi havnet akkurat her. Vi kikket aktivt etter et nytt sted å bo da Filip meldte sin ankomst ettersom vi trengte noe større. Vi så boligannonse på finn.no, og meldte forkjøpsrett på forhånd. Vi var de eneste som hadde gjort det, så vi var heldige, sier Eric og Andrea. ••



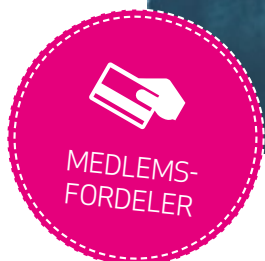
▲ **MEDLEMSFORDELER:** Som medlem i boligbyggelaget får du rabatter og bonus når du handler med samarbeidspartnerne.

Bonus og rabatter

Mange medlemmer i boligbyggelag benytter seg av det store tilbud av bonus og medlemsrabatter, og kan oppsummere med at de har god økonomisk avkastning på medlemskapet.

✍ INGRID KVANDE

📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD



Det er mange fordeler med å være medlem i et boligbyggelag, blant annet er det lønnsomt rent økonomisk!

120 MILLIONER SPART

De siste fem årene har medlemmene i NBBL spart 120 millioner kroner i bonus på å benytte seg av medlemsavtalene, og i fjor ble det utbetalt hele 31 millioner i bonus. Et medlemskap i boligbyggelaget til noen få hundre kroner er med andre ord billetten til store bonuser.

PENGER TIL INTERIØR OG OPPUSSING

I Norge er man spesielt opptatt av boligen sin, og hvert år bruker nordmenn over 70 milliarder på interiør og oppussing! Da er det godt å vite at som medlem i boligbyggelaget både får rabatt og bonus på en rekke varer i denne bransjen, som kjøkken, bad, fliser, bordkledning, maling og beis.

SLIK FÅR DU BONUS

For å få bonus på alt du handler hos de samarbeidspartnerne som tilbyr det, kreves det kun at du har aktivert medlemskapet ditt.

For å aktivere medlemskapet ditt, går du inn på "Min side" på boligbyggelagets hjemmesider. Du logger inn med epostadresse

eller telefonnummer og passord. Når du også har lagt inn dine betalingskort, vil du starte oppsparingen av bonus når du handler.

MEDLEMSDAGER

Dersom du krysser av for at du ønsker nyhetsbrev og SMS, vil du få jevnlig informasjon om medlemsdager og andre gode tilbud. Medlemsdagene er ofte med ekstra rabatt og bonus som kun våre aktiverte medlemmer har tilgang til. ••

VISSTE DU AT:

- I 2020 ble det utbetalt 31 millioner i bonus til medlemmer i NBBL.
- De siste fem årene har medlemmene i NBBL spart 120 millioner kroner i bonus på å benytte seg av medlemsavtalene.
- Nordmenn bruker årlig over 70 milliarder på interiør og oppussing.



Medlemsfordelene Alle medlemsfordelene dine sjekker du blant annet på: www.fordelerformedlemmer.no.

BBLiD

BBLiD betyr «boligbyggelags-id». Enkelt forklart er består din BBLiD av din registrerte epostadresse og ditt passord. Det er dette du logger inn med på «Min side».

VEDLIKEHOLD OG OPPGRADERINGER

Øker verdien

En fordel som medlem og beboer er at boligbyggelagene har systemer for oppfølging og vedlikehold. Boliger blir oppgradert etter hvert som behovene melder seg. Det øker verdien av byggene og bidrar til trivsel for beboerne.

  OLE BJØRN ULSNÆS

– Et godt eksempel på dette er et av oppgraderingsprosjektene vi jobber med nå, sier prosjektleder Geir Helstedt i Skien Boligbyggelag. – Vi følger opp byggingen av 40 nye bad i et av byens eldste borettslag. Leilighetene ble bygget på 50-tallet, og nå var tiden definitivt moden for oppgradering av badene.

TEKNISK OPPGRADERING

Firemannsboligene ble opprinnelig bygget med klosett, vask og badekar i et relativt lite rom. I årenes løp er badene pusset opp i privat regi, og praktisk talt alle baderom hadde mangler i forhold til kravene for våtrom.

Borettslaget har hatt flere vannskader, som har ført til forsikringsutbetalinger. Private oppgraderinger gjør at borettslaget ikke har en felles garanti på badene. Kombinert med gjentatte vannskader har det ført til at forsikringspremiene har vært høye.

– Prosjektet har vært planlagt i fem år. Den tiden har vi måttet ha for å forberede hele borettslaget. Det er viktig å få med et stort flertall av beboerne før vi kan gå i gang med et slikt prosjekt.

LIVSKVALITET

I tillegg til å bygge nye bad legges det nye vann- og avløpssystemer i kjøkkenene. Alt

teknisk knyttet til vann og avløp blir modernisert og fornyet.

LAVERE FORSIKRINGSPREMIENE

– De aller fleste beboerne velger også å ta litt areal fra soverommet slik at de får et større baderom. Nå får alle flotte, nye bad, borettslaget får en felles garanti på våtrommene, og forsikringspremiene går ned. Men viktigst av alt er at alle beboerne får en bedre livskvalitet. Det er på badet dagen starter, påpeker Helstedt. – Du går inn på badet og sier hei til deg selv. Når det skjer i et nytt og delikat bad, blir dagen mye bedre.



▲ **BAD:** Vedlikehold og oppgraderinger er med på å øke verdien på boligene. I tillegg vil nye bad gi bedre komfort og livskvalitet, mener prosjektleder Geir Helstedt i Skien Boligbyggelag.

FRAMSTÅR SOM MODERNE

Baderommene representerer kanskje den dyreste og viktigste oppgraderingen av eldre leiligheter. Men de aller fleste borettslag velger å oppgradere boligene på andre måter.

– Når boligene blir oppgradert gjennom hele livsløpet, blir resultatet at leilighetene framstår som moderne, og verdien på eiendommene stiger. Selv om skallet kan være gammelt, framstår boligene som nye og moderne inni, sier Helstedt.

ETTERISOLERING

– Når vi bygger nye bad, er det ikke uvanlig at vi også ser på ventilasjon og oppgraderer

det elektriske anlegget. Vi bytter alltid vann- og avløpssystemet i hele leiligheten. Bad og kjøkken henger sammen, og det er viktig at alt blir byttet.

**«viktigst av alt er
at alle beboerne får en
bedre livskvalitet»**

FELLES LØFT

– Vi er opptatt av den tekniske delen av boligen. Vann og avløp ligger i bærende

konstruksjoner, så det må tas som et felles løft for borettslaget. Arbeid utover det tekniske er opp til beboerne selv å bestemme.

LAVERE STRØMREGNING

Fasadeendringer og etterisolering gir lavere strømregning og bedre inneklima. – Vi har hatt noen enøk-studier på hvor mye energi en kan spare på å bytte vinduer og etterisolere. Det viser seg at fra 5 til 10 centimeter ekstra isolasjon gir vesentlig lavere fyringsutgifter, og komforten øker betraktelig. Det blir en helt annen leilighet, avslutter prosjektlederen ••



Sashimi

📷 INGEBORG ULSNÆS

– NORSK LAKS PÅ SITT BESTE

– Dette er en perfekt rett når man lengter til sommeren, forteller kjøkken-sjefen på Jacob og Gabriel, Mateusz Wesolowski, om den asiatiskinspirerte sashimiretten. – Den er proppfull av antioksidanter og vitaminer, og sashimi kan serveres både som forrett og som en rask og enkel hovedrett.



► **MARINERT:** Når du har miksa sammen dressingen, kan du gjerne putte fisken oppi sånn at all fisken får smak.



◀ **KOKKEN:** Mateusz kom til Norge og Kragerø for åtte år siden. Der blei han bergtatt av den nære tilgangen på ferske og gode råvarer – spesielt sjømat.

– Bruk Salmalaks når du skal lage sashimi. Den er det bare å bruke som den er, du kutter den bare i tynne skiver. Norsk laks er en fantastisk råvare, og Salmalaks er en av få fiskeprodukter du kan spise rå uten at den har vært fryst først.

ASIA-INSPIRASJON

I denne retten kan du bruke de grønnsakene og smakene du liker. Her er det brukt enkle grønnsaker som du får kjøpt i hvilken som helst asiatisk- eller matbutikk. Miksen her er typisk for det asiatiske kjøkkenet og består av gulrot, hvit rettich, agurk og purre.

– Til dressingen bruker jeg ingefær, lime, chili og koriander, soyasaus og sesamolje. Dette er klassiske asiatiske smaker. Hvis du heller ønsker det, kan du også bruke raps- eller olivenolje, men om du går for disse, må du passe på å ikke bruke for mye. De kan fort overdøve de andre smakene i retten.

Ingefæren kan du skrelle med en skje eller med baksiden på kniven før du river den på fint rivjern. Chilen og korianderen finhakkes, og limen skvises. Hvor mye du har av hver ingrediens avhenger av dine smakspreferanser. Det er lurt å smake til underveis.

FERSKE RÅVARER

Mateusz, som opprinnelig kommer fra Warszawa i Polen, kom til Norge og Kragerø for åtte år siden. Der blei han bergtatt av den nære tilgangen på ferske og gode råvarer. Her fikk kokken plukke østers rett fra havet, og han minnes fremdeles gleden da han dro opp sin første torsk på fem, seks kilo.

– Når du har miksa sammen dressingen, kan du gjerne putte fisken oppi sånn at all fisken får smak. Så er det bare å legge opp på tallerkenen. De crispy grønnsakene legger du i bunn, så fisken sammen med dressingen, og til slutt kan du toppe med sesamfrø og

grønn koriander. Om du er glad i asiatisk mat og har rekechips hjemme, kan du gjerne toppe med det også for å få ekstra krusj til retten.

I STEDET FOR PIZZA

– Når jeg lager denne retten, minner det meg om en kompiss som også er kokk. I stedet for å lage pizza når vi møtes, pleier han å slenge sammen en sashimi, omtrent på denne måten. Det er perfekt å lage om man skal samle litt folk. Denne retten kan du enkelt lage på en halvtime selv om du ikke er kokk. Og det er en fin måte å imponere gjestene dine.

Jacob og Gabriel har som mange andre restauranter måtte finne alternative løsninger i koronatiden. Denne lakseshimien er en del av en 3-retters matkasse som de selger som et alternativ til gjestene sine når restauranten er stengt. ••

Smaken på utelivet

Dagene blir lengre og lengre, og det er enklere å komme seg ut mens det er lyst og solen skinner. Med et varmt bål, kan du også lage et lite måltid på tur. Her er noen forslag!



Kanelbolle av ferdiglaget pizzadeig

Bodil Dorothea Gilje er kjent for å lage skikkelig mat på tur, og hennes kanelboller av ferdiglaget pizzadeig er veldig populære. De kan gjøres klar på tur, og stekes på panne på bålet.

DU TRENGER:

1 ferdig pizzabunn
50 g Bremykt smør
4 ts kanel
4 ss sukker
Eventuelt noen biter melkerull.

SLIK GJØR DU:

- Rull ut pizzabunn på bakepapiret som følger med.
- Smør Bremykt utover hele deigen.
- Dryss på kanel og sukker.
- Rull deigen sammen igjen og del i 10–11 biter.
- Stek på lav varme under lokk.
- Husk å snu kanelbollene et par ganger så det ikke svir seg.

Oppskrift og foto: Bodil Dorothea Gilje / @bodildall, se mer på Instagram.



▲ Foto: Esten Borgos

Pinnebrød

DU TRENGER:

4 dl hvetemel
0,5 ts salt
2 ts sukker
2 ts bakepulver
5 ss olje
ca. 1,5 dl vann

SLIK GJØR DU:

Bland det tørre. Spe med vann og olje til deigen har plastinakonsistens. Form en klump deig til en pølse og tvinn denne rundt en pinne. Stek brødet over glørne til det er gjennomstekt og slipper pinnen. Husk å vri sakte på pinnen mens du steker brødet! TIPS: Du kan tvinne deigen rundt en grill-pølse på spidd og lage «pølse i slåbrokk». (Kilde: matprat.no)

Tre vinnere av kryssord får fem Flax-lodd hver, og i tillegg deler vi ut fem Flax-lodd til tre vinnere av sudoku.

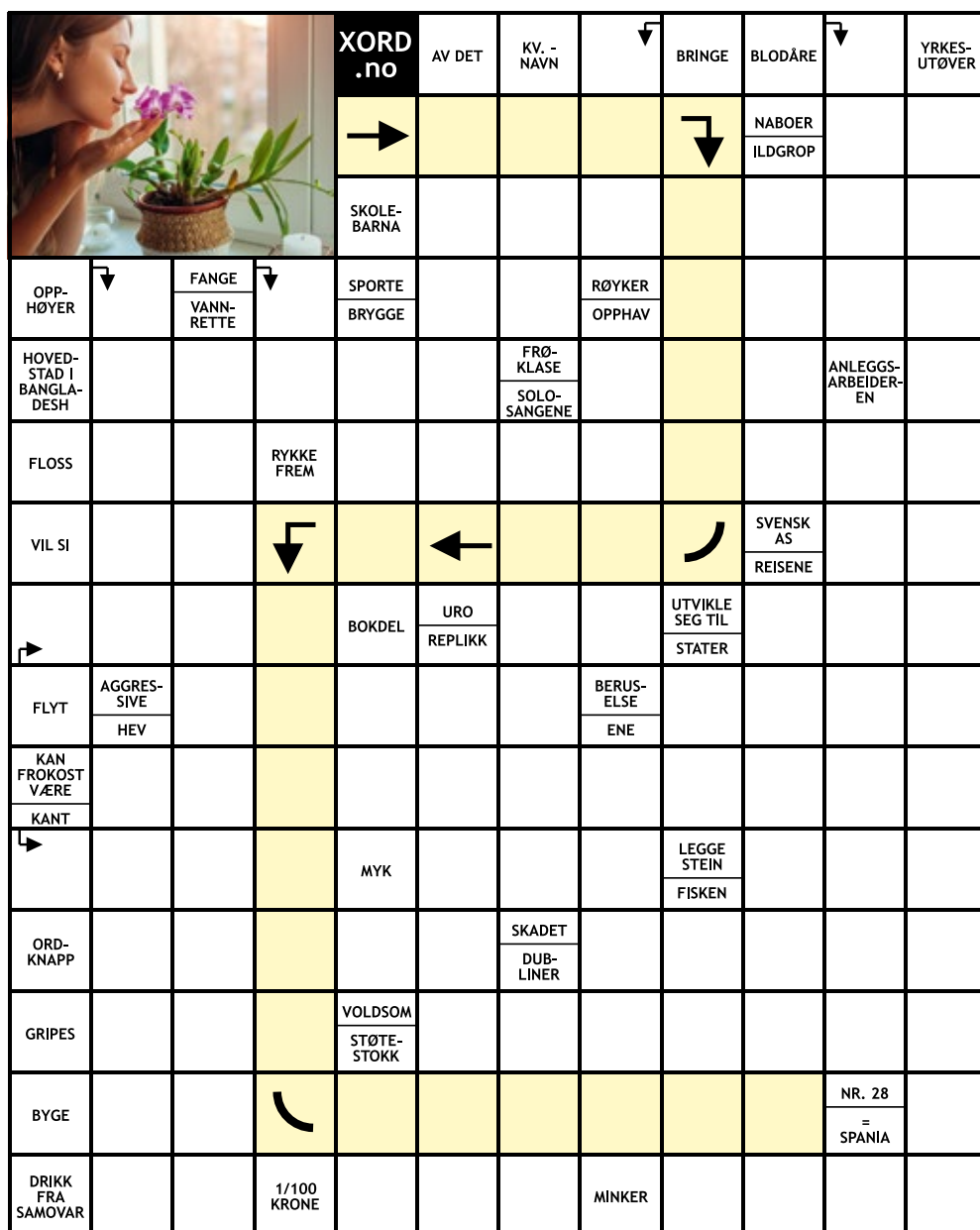
Merk konvoluttene med Kryssord 1-2021 eller Sudoku 1-2021. Svaret sendes til TIBE, postboks 473, 6401 Molde. Svar kan også sendes på epost til: bomagaset@tibe.no.

Innsendingsfrist 31. mars 2021.

[illegible]

Vinnere kryssord 4/2020:
Arne Dalen, Haugesund
Turid Rød, Kristiansund
Morten A Torp, Porsgrunn

Vinnere sudoku 4/2020:
Gry Hartvigsen, Porsgrunn
Inger Elisabeth Lønset, Molde
Bodil Skogset, Kristiansund



	8		9		1		7	
	5			3				6
				2		8	9	
	6			7	9	5		4
8	9	2			4			1
5		4				6	2	
				8				
9	1	8			6	3		
7		6			2	1	5	

					1			9
7				4		5		
	9	5			2			1
	7					6		
				6				
						2		3
	2		4	3		8	9	
9			6	7				
	3	8					4	

Jeg har løst det!

Fyll ut kontaktinformasjonen
din nedenfor og kryss av.

Navn _____

Adresse

Postnr./Sted _____

 KRYSSORD

 SUDOKU



Forkjøpsretten

– DIN STORE MEDLEMSFORDEL

Boligbyggelagenes fremste formål er å skaffe boliger til medlemmene, enten gjennom bygging av boliger for salg, eller ved å gi medlemmene mulighet til å benytte sin forkjøpsrett ved omsetning av brukte boligene.

For medlemmer i boligbyggelag fremstår nok forkjøpsretten som den aller viktigste grunnen til at man velger å bli medlem.

Essensen i forkjøpsretten ved bruktboliger, er at man trer inn i en allerede inngått avtale om kjøp av boligen. Den forkjøpsberettigede trenger da ikke delta i budrunden, men kan vente til kjøpsavtale er inngått, og deretter vurdere om man vil forplikte seg på beløpet.

Boligbyggelagene har tradisjonelt bygget mest borettslagsboliger, men bygger i dag også mange eierseksjonssameier. I eierseksjonssameier er det også mulig å legge inn forkjøpsrett, men en slik rett vil være begrenset til kun å kunne gjelde i 25 år, mens den i borettslag er uten tidsbegrensning. Det finnes derfor i dag få boligsameier med forkjøpsrett.

Medlemskapet i et boligbyggelag er ingen eksklusiv klubb, men en mulighet som er åpen for alle. Et medlemskap i boligbygge-

laget er heller ikke dyrt. Selve medlemskapet koster gjerne mellom kr. 300–500,- og man betaler deretter en årskontingent, som regel kr. 300–400,-

Boligbyggelagene er eid av medlemmene og fortjenesten i selskapet kan ikke tas ut av eierne, men må føres tilbake til utvikling av boligbyggelaget, og utvikling av tjenester og bygging av boliger for medlemmene. Alt dette er i tråd med samvirkeprinsippene som boligbyggelagenes virksomhet bygger på.

Begrepet forkjøpsrett benyttes ofte i daglig tale også om den fortrinnsrett medlemmene i boligbyggelaget får til å kjøpe boliger bygget av boligbyggelagene eller deres samarbeidspartnere før de legges ut i det åpne markedet. Men når jeg her forklarer innholdet i forkjøpsretten, så er det omsetning av bruktboliger jeg beskriver.

Vi skiller mellom tilknyttede borettslag og frittstående lag. I tilknyttede lag følger

det av vedtektene at man må være medlem i et bestemt boligbyggelag for å kunne bli andelseier i laget. Borettslag hvor det ikke er krav om medlemskap i et boligbyggelag, er frittstående lag. Selv om et borettslag er tilknyttet et boligbyggelag, har ikke boligbyggelaget noen myndighet over laget. Det er en egen juridisk enhet. Boligbyggelagene tilbyr også andre tjenester til borettslag og sameier, og den kanskje viktigste av disse er forretningsførsel for boligselskapene.

Forkjøpsretten må følge av vedtektene i borettslaget, og normalt er det forkjøpsrett for to grupper. Den ene gruppen er andre andelseiere i samme borettslag, og disse har prioritet foran den andre gruppen, som er medlemmene i et bestemt boligbyggelaget. Det kan være forkjøpsrett også i de frittstående borettslag, men her er det gjerne kun forkjøpsrett for de eksisterende andelseierne i laget.



Forkjøpsretten reguleres av reglene i vedtektene, og av reglene i borettslagslovens kapittel 4.

Av loven følger det at dersom en andel i et borettslag overdras mellom nære familie-medlemmer, så utløses allikevel ikke forkjøpsretten. På denne måten er det for eksempel mulig for foreldre å overdra en borettslagsbolig til voksne barn, eller å overdra borettslagsboligen til et søsken osv.

Ved salg av en andel i borettslag med forkjøpsrett, må forkjøpsretten avklares i forbindelse med salget. Dette kan gjøres på to ulike måter, enten etter at salgsavtalen er inngått, eller før salget, ved at man benytter en såkalt forhåndsavklaring. Ved en etter-skuddsavklaring tar avklaringen inntil 20 dager. En forhåndsavklaring innebærer at man før boligen selges, lyser ut boligen for interesserte medlemmer i boligbyggelaget. Medlemmer som melder seg, må deretter

vente til boligen blir solgt, før de endelig må avklare om de vil benytte forkjøpsretten eller ikke. Interessentene og selger kan på denne måten på forhånd vite om det finnes interesserte medlemmer i boligbyggelaget eller ikke. Det gjør situasjonen knyttet til forkjøpsrett mer forutsigbar, og ventetiden for kjøper er kortere fra man har inngitt bindende bud til forkjøpsretten kan avklares.

Hvem som får benytte forkjøpsretten, avgjøres av medlemmenes ansiennitet i boligbyggelaget. Ansienniteten avgjøres etter hvor lenge man har vært medlem. De fleste lag praktiserer også en ordning der man kan overta medlemskapet fra familiemedlemmer, men man kan allikevel ikke få lengre ansiennitet enn fra sin egen fødselsdato. Men jo lengre medlemskap, jo bedre mulighet til å vinne forkjøpsretten. Medlemskap i et boligbyggelag er derfor blitt en populær gave til barn og unge, for eks. i forbindelse med

dåp og konfirmasjon. Juniormedlemskap er som regel også fritatt for årskontingent frem til man fyller 18 år.

Det finnes også ulike samarbeid mellom boligbyggelag om forkjøpsrett, og flere boligbyggelag har boliger med forkjøpsrett i flere områder av landet. Dette betyr at et medlemskap i et boligbyggelag

I dag er det forhåndsavklaringen som er mest vanlig. På denne måten kan både boligselger kan gi deg mulighet til å benytte forkjøpsrett også andre steder i landet. ••

LINE C.B. BJERKE
ADVOKAT, NBBL



Pandemi og boligprisvekst



Koronapandemien ga den dypeste økonomiske nedturen i manns minne, samtidig steg boligprisene hele 8,7 prosent. Hvordan kunne det skje? La oss grave litt i årsakene.

Koronautbruddet og påfølgende nedstengningen av samfunnet våren 2020 var naturligvis et enormt sjokk for norsk økonomi. Arbeidsledigheten skjøt i taket og usikkerheten om fremtiden var stor. Boligmarkedet var intet unntak. Meglerne fryktet tomme og avlyste visninger. Boligbyggerne fryktet stopp i byggeprosjekter. Og det var tett mellom spådommene om boligprisfall i media.

Så feil kan man altså ta.

TRE AVGJØRENDE ÅRSAKER

Når kriser inntreffer er det avgjørende at man raskt gjenoppretter tilliten i husholdningene. Myndighetene gjorde i hovedsak tre tiltak som fikk stor innvirkning på boligmarkedet:

1) RENTEKUTT

Norges Bank kom raskt på banen og kuttet styringsrenten fra 1,5 prosent til null. Internasjonal forskning anslår at et rentekutt på 1,5 prosentpoeng, isolert sett, kan øke boligprisene med om lag 15 prosent.

2) BANKENE FIKK LÅNE UT MER

Som et tiltak for å stimulere økonomien fikk bankene i andre og tredje kvartal 2020 lov til å gi inntil 20 prosent av utlånene utover kravene i boliglånsforskriften. Det innebar blant annet at bankene kunne gi flere utlån som ikke oppfylte kravene om 15 prosent egenkapital og maks belåning på fem ganger inntekt.

3) STORE OFFENTLIGE TILTAKSPAKKER

Store finanspolitiske krisepakker til husholdningene og næringslivet var avgjørende for å forhindre en større økonomisk nedtur. Det samme skjedde hos mange av våre nærmeste handelspartnere. Tiltakspakkene globalt var langt større enn det vi for eksempel så under finanskrisen.

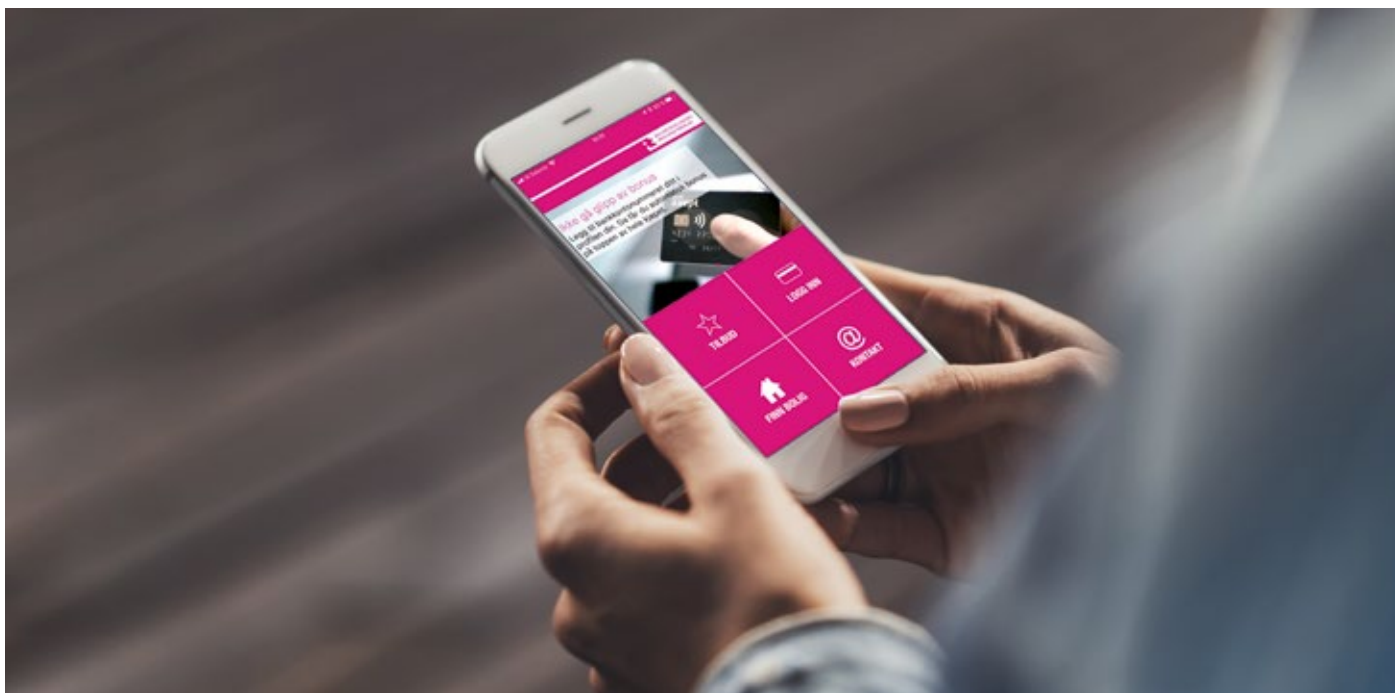
Norsk økonomi har utviklet seg bedre enn det mange fryktet våren 2020. Da det ble klart at myndighetene i stor grad «tok regningen», kom troen på egen økonomi og fremtiden raskt tilbake. NBBLs Boligmarkedsbarometer

viser at frykten for å miste jobben var normalisert på et lavt nivå allerede tidlig på forsommeren. Mange har faktisk fått bedre råd som følge av lavere rente, avlyste ferieturer og redusert sosial omgang. De frigjorte midlene har blant annet blitt brukt i budrunder i et opphetet boligmarked.

Erfaringene fra i våres viser at etterspørselen etter høyere boliglån har vært høy i mange år, men at den har blitt holdt kunstig lav av boliglånsforskriften. Når man lettet på forskriften var det som å slå hull på en demning. Da husholdningene innså at økonomien ikke gikk nedenom og hjem, strømmet lånesøknadene inn. Nullrente og velvillige banker er en eksplosiv kombinasjon i boligmarkedet. ••

CHRISTIAN F. BJERKNES
SJEFØKONOM, NBBL





Slutt på plastkortet!

Nå blir det digitalt medlemskap i MOBO. Nye medlemskort finner du heretter i medlemsappen på mobilen.

✍ FRANK GUDBRAND MO, BBL PIVOTAL, INGRID KVANDÉ

Et synlig bevis på medlemskapet i MOBO, er medlemsbeviset som de siste årene har vært et plastkort. Nå har utviklingen gått videre. Plastkortet og medlemsfordelsbrosjyren kommer ikke i postkassen i år, og medlemsbeviset blir kun å finne på medlemsappen.

– Fra i år skal medlemskontingenten i MOBO være digital. Medlemskortet som ble sendt ut i fjor varer i ett år til, men vi kommer ikke til å lage nye plastkort. Det betyr at nye medlemmer som skal benytte seg av medlemsrabatter, må laste ned medlemskortet digitalt, sier Evy Strømme i MOBO.

SPARER 3 TONN PLAST

Å kutte ut medlemsfordelsbrosjyren og medlemskortet i plast, som du allerede finner i medlemsappen, utgjør en betydelig miljøbesparelse både i energi og plastforbruk.

Totalt sett for bransjen utgjør medlemskortet ca. 3 tonn med plast.

AVTALEGIRO, E-FAKTURA ELLER VIPPS

Ved betale medlemskontingenten digitalt, sparer man også miljøet. Derfor sendes medlemsgiro kun ut per post til de som har valgt dette alternativet. I stedet kan kontingenten betales direkte i nettbanken. Gå inn i nettbanken og velg avtalegiro eller e-faktura, så vil du få giroen sendt dit. Nytt av i år er at du også kan betale kontingenten med Vipps.

SLIK GJØR DU DET MED VIPPS:

- Last ned Vipps-appen fra App Store (iPhone) eller Google Play (Android)
- Åpne Vipps
- Velg Registrer deg
- Følg stegene i Vipps-appen

Last ned medlemsappen

Når du har lastet ned medlemsappen og logget deg inn, vil du se ditt medlemsbevis. Har du ikke lastet ned appen? Gå inn på App Store og last ned MOBO medlem. Gå deretter inn på Min side og logg deg inn. Her finner du kortet under "Vis medlemskort". Det er dette kortet som skal fremvises for å få medlemsrabatt, og det er det 9-sifrede kortnr. som skal testes inn når dette kreves oppgitt for å få bonus (netthandel).



▲ Trude Bjørsvik stortrives i sitt nye nabolag. – Det er som et eget samfunn her oppe. Og leiligheten min var helt nyoppusset da jeg flyttet inn.

POPULÆRT MOBO-TILBUD:

103 utleieboliger

MOBO har en rekke utleieboliger i Molde, Midsund og Aukra. Boligene er beregnet for unge og andre i etablererfasen.

✂ INGRID KVANDE ✂ JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

– Dette er et populært tilbud. Vi får hele tiden inn søknader, så det er tydelig at folk vet om oss – enten at de får vite om det via kjentfolk eller på nettet, sier Eva Vaagen i MOBO.

Tilbudet om utleie er en midlertidig ordning for de som leier. Hovedregelen er at man kan leie boligene i inntil fem år. Det er mulig å søke om forlengelse for ett år om gangen, og det kan man gjøre to ganger slik at maksimum er sju år. I vurderingen gjøres det en behovsprøving utfra livssituasjonen til søkeren.

MOBO-MEDLEMSKAP ETT AV KRITERIENE

Det er tre ulike kriterier for å få tildelt en utleieleilighet: MOBO-ansiennitet, innstilling fra kommunen og generelle kriterier der man prøver å vurdere behov og bomiljø. For hver tredje utleiebolig er det altså MOBO-medlemskap og ansiennitet som teller.

RIMELIG LEIEKOSTNAD

Leilighetene har bra standard, og husleia ligger generelt litt lavere enn markedsleia.

– Det er mulig å holde en lav pris på utleie ettersom disse boligene er eid av stiftelser som ikke har noe formål å tjene penger, men å tilby bra boliger til en rimelig pris, sier Evy Strømme i MOBO.

TRIVSEL OG SAMHOLD

I Molde er det 67 utleie-leiligheter. De største leilighetene er i Rognebærsvingen, og her blir barnefamilier gjerne prioritert.

– Vi hører at det er et godt miljø naboene imellom, og de er også tett på borettslaget der oppe. De har felles lekeplass og er også med på dugnader, forteller Eva.

NYOPPUSSET LEILIGHET I ROGNEBÆRSVINGEN

Trude Bjørsvik bor i Rognebærsvingen 2 sammen med sønnen Henrik (1). Hun flyttet inn i slutten av november, og stortrives i sitt nye nabolag i Høgnakken.

– Jeg flyttet inn i helt nyoppusset leilighet, og var faktisk den som tok den aller første

dusjen på det nye badet! Jeg har allerede blitt glad i leiligheten, og føler jeg skal bo her lenge sammen med Henrik, sier Trude.

FIKK MEDLEMSKAP FRA FARMOR

Det var medlemskapet i MOBO som gjorde at hun fikk tildelt utleieleilighet.

– Jeg fikk gavemedlemskap i MOBO av farmor i 2012, og siden har jeg vært medlem. Jeg søkte på en annen utleieleilighet tidligere og fikk tilbud da også, men den gang flyttet jeg ikke inn. Men nå var tiden inne. Det tok ikke lang tid etter at jeg søkte at jeg fikk tilbudet. For meg er det dette som er så bra med MOBO-medlemskap!

Leilighetene i Høgnakken ligger i et rolig boligområde med lekeplass rett i nærheten.

– Jeg er glad for at det var her jeg fikk tildelt leilighet. Leilighetene er romslige og fine, og det er som et samfunn for seg selv her oppe. Her føler jeg meg trygg, og det er også fint å vite at jeg kan kontakte MOBO hvis det er noe, sier Trude. ••



▲ Trude Bjørsvik og sønnen Henrik bor i en av MOBOs utleieboliger. Om en stund skal Henrik begynne i barnehage, forhåpentligvis i den som ligger aller nærmest.

GAVEMEDLEMSKAP

Et medlemskap i MOBO kan gjøre det enklere å komme inn på boligmarkedet. Du kan gi et MOBO-medlemskap i gave. Gå inn på www.mobo.no/for-deg/medlemskap/bli-medlem/

Utleieleiligheter i Molde, Aukra og Midsund

MOBO drifter ca 140 boliger for leie for ungdom og andre i etableringsfasen i Molde, Aukra og Midsund.

I Molde ungdomsboliger er det 67 boliger i Høgnakken, Hjøllmyra, Fuglset og Moldelivegen.

På Aukra er det 25 boliger ved kommunesenteret på Falkhytten.

I Midsund er det 40 boliger i forskjellige bygg og områder ved Midsund sentrum.

I tillegg er det ca 130 trygge- og omsorgsboliger som MOBO drifter.

Flere utleieleiligheter



▲ Østre plassveg 42, Fuglset



▲ Hjøllmyra 8b, Høgnakken (Foto: Studioistad)



▲ Moldelivegen 40, Molde sentrum. (Foto: Studioistad)



▲ Skolevegen, Aukra



▲ Selvika, Midsund



ÅRET 2020

MOBO er eid av deg og de andre medlemmene. 2020 har vært et aktivt år for boligbyggelaget – her er noen stikkord om og rundt virksomheten til MOBO i året som har gått.



MOBO FORRETNINGSFØRER FOR FLERE

Antall boliger forvaltet av MOBO har økt, og MOBO er forretningsfører for 107 boligselskap og ca. 3650 boliger i borettslag, sameier og utleieboliger.

Også på Sunnmøre er MOBO forretningsfører for stadig flere borettslag. MOBO er nå forretningsfører for til sammen 204 boliger i 10 borettslag i Sykkylven, Skodje, Brattvåg, Spjelkavik og Ålesund sentrum.



Full oversikt på Min side

Som MOBO-medlem har du din egen medlemside på «Min side». Der finner du alt som handler om din tilknytning til borettslaget enten du er styremedlem i borettslaget eller vanlig MOBO-medlem.

Her får du også en oversikt over MOBO-ansiennitet og oppspart bonus.

Du som eier leilighet i borettslag, får oversikt over felleskostnader, eierforhold og eventuell informasjon fra styret. Styremedlemmer vil også ha tilgang til styredokumenter på sin versjon av «Min side»



Større omsetning av borettslagsleiligheter

2020 var et spesielt år også i boligmarkedet. Fra landet stengte ned i midten av mars og til sommeren, stoppet omsetningen av boliger nesten helt opp. Til tross for det er det omsatt litt flere borettslagsleiligheter i 2020 enn i de fire foregående årene!

Prisøkning i 2020

Gjennomsnittlig kvadratmeterpris gikk i 2019 for første gang over 30 000,- i 2020 økte den ytterligere, og nærmer seg 31 000,-. Det er et stort sprik i kvadratmeterprisen mellom de boligene med laveste kvadratmeterpris til de nyeste og mest sentrale boligene. Økningen i gjennomsnittsprisen fra 2019 til 2020 er på 3,1 %, landsgjennomsnittet er på 3,9 %.

Flere blir medlemmer



Antall medlemmer i MOBO øker jevnt og trutt, og ved årsskiftet er det ca. 8.500 medlemmer. Alle som eier en borettslagsleilighet eller leier ungdoms- eller pensjonistbolig må være medlem

i MOBO, men alle andre kan også være medlem. Som medlem har du flere fordeler – som forkjøpsrett ved boligsalg, og rabatter og bonus hos MOBOs samarbeidspartnere.

→ Medlemskortet aktiverer du på mobo.no.

GARANTI SELGER FLEST

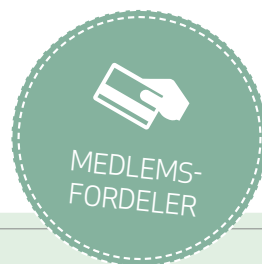
Garanti Eiendomsmegling beholder sin sterke posisjon på omsetning av borettslagsboliger i Molde og omegn. I 2020 gikk 46 % av omsetningen av denne typen boliger via Garanti. Det er mer enn de to neste på lista til sammen, som har henholdsvis 22 og 20 % av det lokale borettslagsmarkedet.



Forkjøpsretten utgjør en forskjell



Du som er medlem i MOBO har forkjøpsrett når en borettslagsleilighet er til salgs. I 2020 ble det benyttet forkjøpsrett i forbindelse med omsetning av ca. hver 8 leilighet i MOBO-tilknyttede borettslag. De skjedde enten fordi kjøperen allerede bodde i samme borettslag, eller oftest fordi kjøperen var medlem i MOBO og hadde bedre ansiennitet enn andre. Jo lengre du har vært medlem, jo bedre ansiennitet har du.



4.000,-

inn på bonuskontoen



Den som fikk best uttelling og bonus i 2020, var en mann på 41 år. Han handlet for nesten 81.000,- og fikk nesten 4.000,- inn på bonuskontoen. Bonus regnes av det som blir betalt i terminal, også etter rabatt og på salgsvarer.

Lønnsomt med rabatter og bonus

MOBO-medlemmene som har aktivert medlemskortet og registrert bankkortet sitt, får bonus hver gang de handler i butikk der det gis bonus til MOBO-medlemmer. I 2020 har det vært 890 handlende og 3585 antall handler på denne måten.



▲ Arild Skutholm fra MOBO Eiendomsservice, Kenneth Sundgot og Rita Dønheim fra Møre Drift og Ole Jakob Strandhagen fra MOBO er fornøyd med å ha inngått avtale om renhold.

Trapper opp samarbeidet

Møre Drift og MOBO har inngått ettårig avtale om renhold med mulighet for forlengelse. De boligselskapene som har hatt avtale med MOBO Eiendomsservice om renholdstjenester, vil nå få jobben gjort av Møre Drift. Og det er plass til flere!

✍ INGRID KVANDE

📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

– Vi ble for små, og det ble vanskelig å opprettholde et godt nok tilbud. Tidvis så har både vaktmestere og Møre Drift måttet steppe inn på kort varsel. Da hadde vi valget mellom å satse eller å finne en god partner. Vi konkluderte med det siste. Møre Drift er en lokal aktør som har vist seg fleksible i sommer og høst, og har lovet oss konkurransedyktige priser og kvalitet, sier adm.dir. Ole Jakob Strandhagen i MOBO.

Han håper at alle som har behov melder sin interesse og tar imot Møre Drift for befarings og pristilbud.

– Om vi i fremtiden klarer å samle oss om felles leverandører, har vi større verdi og kan forhandle frem enda bedre betingelser, MOBO-direktøren.

70 ANSATTE

Det var ved årets start at MOBO signerte samarbeidsavtalen med Møre Drift om renholdstjenester. Møre Drift er en offentlig godkjent renholdsbedrift som både er ISO 9001-sertifisert og Miljøfyrtårn-sertifisert. Bedriften har ca. 70 ansatte på hel- og deltid som server 250 bedriftskunder i Møre og

Romsdal. Blant de største kundene er Molde Fotballklubb, Norgesgruppen og Bunnpris-kjeden sine butikker.

HAR VÆRT VIKARER

Mange av boligselskapene tilknyttet MOBO har allerede stiftet bekjentskap med Møre Drift gjennom at selskapet har vært innleid av MOBO Eiendomsservice AS til å vikariere ved sykdom og ferier.

– Nå som MOBO har valgt å inngå avtale med oss om å tilby renholdsservicen til boligselskapene sine, vil dette lette vår organisering og gjennomføring, slik at vi sikrer en best mulig tjeneste til brukerne, sier Kenneth Sundgot i Møre Drift.

ANSATTE FÅR FORTSETTE

Avdelingsleder Rita Dønheim sier de kommer til å videreføre alle inngåtte avtaler slik de fungerer pr. nå med de borettslagene som bruker MOBO Eiendomsservice.

– Ansatte i MOBO Eiendomsservice får tilbud om å fortsette som ansatt hos oss på samme vilkår, ta fagbrev og eventuelt få en karriereutvikling hos oss, sier Dønheim. ••



På jobb!

Boråsvegen Terrasse er en av de mange boligselskapene som får rene trapper og gangarealer gjennom MOBO Eiendomsservice, og fra nå av gjennom Møre Drift.



▲ Lelde Vilcina og Hani Akram Khalil som vasker.

MOBO ved MOBO Eiendomsservice har avtale om renhold hos 19 boligselskap tilknyttet MOBO, og i Boråsvegen terrasse møter Bomagasinet de to kollegene Lelde Vilcina og Hani Akram Khalil i full sving i med renholdet i blokka.

ERFARNE RENHOLDERE

Lelde kommer opprinnelig fra Latvia, og hun har bodd i Molde de siste fire årene. Hani bor i Batnfjorden og har vært i rengjøringsbransjen i 4–5 år – det siste året som ansatt i Møre Drift. Ved siden av jobben som renholder, utnytter han språkkunnskapene sine, og jobber som tolk til og fra arabisk gjennom selskapet Noricom.

TRAPPEVASK

En gang hver 14. dag jobber Lelde og Hani i Boråsvegen terrasse. Der har de ansvaret for blant annet vindusvask, støvtørking og vask av gangarealer og tre etasjer med trapper. I antall trappelengder er dette likevel blant de mindre oppdragene

– Hos Farstadplassen borettslag vasker vi 15 etasjer, og i Tiriltunga borettslag er det hele 27 etasjer. Da går det med en del timer, forteller Hani.

Selv om jobben som renholder foregår inne, blir den likevel litt preget av været ute.

– Den verste tida er nå, når det er snø og is ute. Da er det lett at man drar med seg strøsand inn på våte sko, og det blir fort skitent igjen. Men vi klager ikke, det er fint med vinter også, smiler Lelde. ••



Wilhelm Wilkens

1927–2021

Den 29. januar mottok vi den triste beskjeden om at tidligere MOBO-direktør Wilhelm Wilkens var død, vel 93 år gammel.

Wilhelm Wilkens var direktør i MOBO i perioden 1980–1994.

WILKENS LEDET MOBO GJENNOM;

- dereguleringen av boligmarkedet på begynnelsen av 1980-tallet.
- boligkrakket i siste halvdel av 80-tallet, der store boligbyggelag som OBOS og TOBB i Trondheim måtte få statlige tilskutt for å overleve.
- omstilling og utvikling av forvaltning, salgs- og serviceapparater etter byggeboom på 1970-tallet.

Wilkens var en samfunnsbygger, og som leder i MOBO så han samvirkemodellen sin styrke mellom det offentlige og private, og var en pådriver for nytenking.

Det ble etablert og bygd ungdomsboliger i Molde og nabokommunene, og det ble satset på eldreboliger.

MOBO etablerte Mobarn i 1987. Wilkens sitt pågangsmot og stå-på-vilje var avgjørende for at vi fikk det til, og ikke ga opp etter de første driftsårene med mye motgang og store økonomiske utfordringer

Han var initiativtaker og pådriver i forbindelse med fellesinnkjøp av strøm i borettslag, som ga rimeligere strømkostnader i borettslagene i hele landet, helt til myndighetene satte en stopper for det for noen få år tilbake.

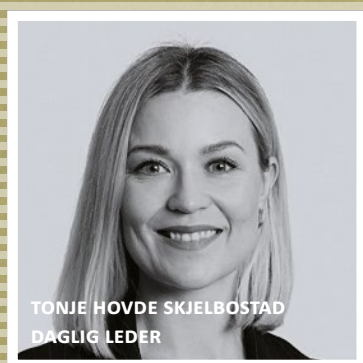
Wilkens var også leder i boligsamvirkets likestillingsutvalg.

Wilhelm Wilkens var en kunnskapsrik person, med engasjement og integritet. Han var alltid stødig og tydelig, og snudde aldri kappet etter vinden. Han sto for noe, og sto i det når det stormet og andre veik unna.

HVIL I FRED!



5 % BONUS
TILBAKE VED
BRUK AV FORDELEN



ADVOKATFIRMAET LEGALIS

VI TENKER NOEN TREKK LENGER

HVA GJØR DU NÅR BILKJØPET BLE KATTA I SEKKEN? Når det nye badet må rives opp etter boligkjøpet? Når arveoppgjøret er slit og strev. Når dere skal flytte sammen med dine og mine. Når helsa begynner å skranke.

DU TAR DET EN ANNEN GANG? Ikke gjør det. Dine krav går tapt, og problemene kommer for den som ikke tenker fremover.

TA KONTROLL OVER PROBLEMET. Grip initiativet og vær i forkant. Gjennom MOBO har du gratis samtale med advokat om saken din, og svært gunstig medlemspris per time ved behov for videre bistand. Ikke ta det en annen gang. Bruk din medlemsfordel i dag.

EIENDOM | ARVERETT | SAMLIVSBRUDD | KJØPSRETT | ARBEIDSRETT | STRAFFERETT | SELSKAPSRETT

CHAT: [HTTPS://ADVOKATCHATTEN.NO/AVTALE/BBL](https://advokatchatten.no/avtale/bbl)
FORDEL@LEGALIS.NO | WWW.LEGALIS.NO | **TELEFON** 21 41 67 67



NY MEDLEMSFORDEL:

Rabatt på sesongkort!

MFK og MOBO har inngått samarbeidsavtale for 2021!

MOBO ønsker gode ordninger for sine 8500 medlemmer og MFK ønsker flere på kamp.

Dette er dermed en vann-vinn for begge parter.

– Vi håper mange av våre medlemmer benytter denne muligheten og i tillegg bruker Prosjekt Tilhørighet til å støtte «sitt» lag eller forening. MFK og Prosjekt Tilhørighet er så viktig at vi inngår avtale på tross av koronarestriksjonene, forteller Ole Jakob Strandhagen, adm. dir. i MOBO.

→ **Som MOBO-medlem får du rabatt ved kjøp av sesongkort på MFK sine hjemmekamper i Eliteserien.**

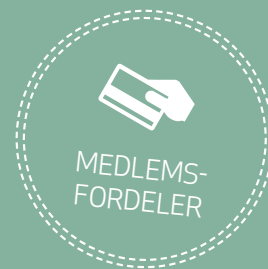
Rabatten gis på unummererte sesongkort til på felt T-øvre og U-øvre:

- Voksen kr 1 500,- (ordinær pris kr 2 050,-)
- Moderasjon kr 1 000,- (ordinær pris kr 1 200,-)

Slik kjøper du billett:

- Gå inn på hjemmesiden til MFK, moldefk.no.
- Oppgi MOBO sin rabattkode i feltet «Hvis du har en promo-kode legg inn i denne boksen».
- Promo-koden finner du ved å kontakt MOBO på mobo@mobo.no.
- Trykk så på BRUK KODE. Da vil prisene bli tilgjengelig.
- Det er kun mulig å kjøpe ett sesongkort med rabattert pris om gangen og pr. medlem.

HUSK!
Aktiver medlems-
kortet ditt!



— Medlemsfordeler i MOBO 2021 —

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 strømvtaale 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.	DEKK1 5 % bonus Kampanjepriser	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 rabattert.

—
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