

BO

MAGASINET

NR. 1 / 2022



Medlemsblad for
**MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG**

17

UTLEIELEILIGHETER
FOR UNGDOM side 34-35

Lønnsom handel!

MEDLEMSFORDELER

DE FIKK NYE
LEILIGHETER
**TAKKET VÆRE
FORKJØPSRETTE**

side 7

TEMA: MEDLEMSFORDELER



BOLIGBYGGELAGENS
MEDLEMSFORDELER



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 kroner 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.

Gå inn på MOBO sin medlemsapp for å finne ditt nærmeste Montér byggevarehus.

Montér

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

NESTE UTGAVE:
MAI 2022

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!



PROLAKK

Benytt deg av vår **MOBO-rabatt**

• **MALING** • **TAPET**
• **GULV** • **BILLAKK**

happy-homes.no

Prolakk AS
Verftsgata 4
Tlf: 40 00 31 79
post@prolakk.no

Åpningstider:
Man - Fredag 7:30 - 17:00
Torsdag 7:30 - 18:00
Lørdag 9:00 - 15:00

Du finner oss i Åndal Maskin-bygget på Bolsønes

**RÅD &
TIPS**

**SPØR
OSS**

happy homes®
Vi skaper vakre hjem

VI STÅR KLAR FOR Å HJELPE TIL MED FARGEVALGET



EKSKLUSIV, MATT OG STILFULL

- KOMBINASJONSMALING TIL VEGG, PANEL, LIST OG TAK 4-I-1
- EKSTRA VASKBAR
- HAR SPERRENDE EGENSKAPER MOT VANNSKIOLDER, SOT, KVIST OG NIKOTIN

SE VÅRT UTVALG PÅ [OBSBYGG.NO](https://obsbygg.no)

Åpningstider: 7-20 (9-18)



**Obs
BYGG
MOLDE**

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



— Leder —
OLE JAKOB STRANDHAGEN

VI ER HER FOR DERE!

Vi skal bygge trygge og gode boliger for medlemmene våre. Det er vårt hovedformål. I tillegg ønsker vi å utvikle gode tjenester og gode avtaler for boligselskapene og medlemmene. Det skal være trygt og godt og lønne seg å være en del av fellesskapet.

Forkjøpsretten til boligene som vi utvikler vil alltid være den viktigste medlemsfordelen. Visste du at forkjøpsretten også gir forkjøpsrett hos 22 andre boligbyggelag rundt om i landet, til sammen 95 000 boliger? Oversikten finner du i Bomagasinet og på hjemmesidene våre.

I fjor lanserte vi juniormedlemsskap for alle som er 18 år og yngre. Det ikke like enkelt for de yngste å benytte seg av forkjøpsretten eller andre medlemsfordeler. Det er likevel viktig å starte så tidlig med å opparbeide seg ansiennitet. Ett av våre yngste medlemmer heter Otilie. Otilie er 8 måneder og vil ha opparbeidet seg lang ansiennitet når hun skal kjøpe seg sin første bolig. Et juniormedlemskap er en fin gave til barna og ungdommene våre.

Siden årsskiftet så har vi, for å nevne noe, forlenget samarbeidet med MFK, det har kommet i stand en nasjonal medlemsavtale med Fretex, og vi har fremforhandlet ny avtale med Fargerike både for medlemmene og boligselskapene våre. Kom gjerne med innspill til samarbeidspartnere, vi ønsker et bredt spekter av avtaler både for medlemmene og boligselskapene.

Vår rolle og ambisjon er også å være bolig-

selskapenes viktigste støttespiller. Vi er her for dere og det er sammen vi skal finne de gode løsningene – for alle. I løpet av våren så kommer vi til å introdusere Styreskolen og Beboerskolen. Dette er enkle digitale kurs for styremedlemmer og beboere som gir svar på de vanligste spørsmålene. Vi håper kursene kan være nyttige både for styremedlemmer og beboere – og bidra til både rekruttering til styrene og til bedre naboskap.

Det er gledelig at vi er på god veg når det gjelder Stiftelsen Molde Ungdomsboliger sitt prosjekt i Moldelivegen 45. Både nabolag, kommunen og andre offentlige instanser har vært positive. Forhåpentligvis klarer vi å skaffe god finansiering og lønnsomhet i prosjektet slik at vi kan starte rehabiliteringen før året er omme. For miljøet og for unge i etableringsfasen så er dette et fantastisk spennende prosjekt. Vi har også innledet et samarbeid med utbyggerne av ei ny badstue midt i Molde sentrum. Vi trenger aktivitet og liv i sentrum for at folk skal trives.

Starten av 2022 har også bydd på koronarestriksjoner og nedstengning av deler av samfunnet. Heldigvis, så ser det i skrivende stund lysere ut, og at årets generalforsamlinger og årsmøter kan gå som normalt. Etter to år med pandemi så får vi hjelpe hverandre tilbake til hverdagen. Den beste måten å ta vare på kulturen og utelivet er å bruke det.

Ole Jakob Valla Strandhagen
Adm. dir.



Ett av våre yngste medlemmer heter Otilie. Otilie er 8 måneder og vil ha opparbeidet seg lang ansiennitet når hun skal kjøpe seg sin første bolig.



Innhold

FASTE SPALTER

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

NYHETER

Leilighet på forkjøpsrett	6
Medlemskap til barnebarna	8
Best på borettslagsleiligheter	10
Bonus hos Fargerike	12
Gruppepris hos Teatret Vårt	30
Rabatt på MFK-sesongkort	31
Styre- og beboerskolen	32
Offentlig badstue til Molde	33
17 ungdomsboliger i sentrum	34
Året 2021	36
Lokale medlemsfordeler	39



Kremet fiskesuppe, på en halv time – s. 22

MEDLEMSBLAD FOR
MØRE OG ROMSDAL
BOLIGBYGGELAG
NR. 1, 2022

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: mobo.no

REDAKSJONELL PRODUKSJON
OG GRAFISK UTFORMING
TIBE Molde AS
Postadr.: Postboks 473, 6401 Molde
Tlf: 71 20 12 00

E-post: bomagasinet@tibe.no

MEDARBEIDERE I
DETTE NUMMERET
Evy Strømme, Ingrid Kvande,
og Tonje Sætre.

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

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

TRYKK
Ålgård Offset, Ålgård

FORSIDEFOTO
Jens H Lyngstad



DE FIKK NYE LEILIGHETER

takket være forkjøpsretten

Hver uke hele året gjennom, skaffer et MOBO-medlem seg ny bolig takket være forkjøpsretten. Trine Kammen Lillevik og Johan Oltedal sikret seg sine leiligheter på den måten. Lang ansiennitet gjorde forskjellen.

✍ INGRID KVANDE

TEMA: MEDLEMSFORDELER

Trine Kammen Lillevik benyttet forkjøpsretten da hun kjøpte sin leilighet i Skrenten borettslag på Kvam. 24-åringen har tidligere fått medlemskap overført fra bestefar, og hun kunne stille med hele 19 års ansiennitet.

FINT OMRÅDE

Trine flytter inn i sin toroms-leilighet i februar. Hun jobber på Cecilienfryd barnehage, og til sommeren ser hun fram til å sykle fram og tilbake til jobb.

– Jeg er født og oppvokst på den delen av byen, og ønsket å bosette meg her. Jeg hadde vært på 3–4 visninger før jeg kikket på denne, sier Trine.

Skrenten borettslag er byens største, og Trine falt blant annet for den kjempefine utsikten.

– Jeg hadde vært på visning på leiligheten, og jeg syntes den var fin og passende til meg. Det var flere som hadde meldt seg interessert, men jeg var ikke en av de. Jeg tror det var det at jeg hadde sett på flere leiligheter over en tid, og jeg trengte litt tid på å tenke før jeg la inn bud, sier Trine.

Men løpet var altså ikke kjørt selv om selgeren aksepterte den første kjøperens bud.

KJENTE TIL FORKJØPSRETEN

– Jeg visste at det var mulig å bruke forkjøpsrett. Mamma og pappa har snakka om det, og så har jeg sett at det sto i finn-annonsen

og i prospektet. Det er ikke så lett å se, men det står. Det var veldig artig å sikre leilighetene på forkjøpsrett, og det var spennende å gå i to uker før jeg fikk vite om leiligheten var min, sier den ferske boligeieren.

LURT MED ANSIENNITET

Det var Trines bestefar som opprinnelig hadde kjøpt andelen i MOBO, og Trine fikk overført den til seg i 2014. Det skulle altså medføre at hun fikk drømmeleiligheten.

– Mamma har betalt medlemskapet for meg i disse årene. Det er veldig lurt å tenke så langt som bestefar og mamma gjorde, jeg er glad at noen gjorde det for meg. Spesielt når det er vanskelig å få kjøpt noe som det er nå, sier Trine.

SIKRET SEG LEILIGHET PÅ RØYSAN

I slutten av februar flytter Johan Oltedal inn i sin leilighet i Vestbo 1 borettslag. Leiligheten sikret han seg takket være et medlemskap fra 1996 – overført fra besteforeldrene.

– Jeg har bodd i Granlia i åtte år. Jeg meldte meg inn i MOBO da jeg flyttet dit i november 2013, så jeg har litt ansiennitet selv også, men det hadde ikke vært nok til å sikre seg leiligheten på forkjøp i dette tilfellet, sier Johan.

FOR DYRT

For den 33 år gamle kjørelæreren var leilig-

heten på Røysan midt i blinken.

– Jeg var veldig interessert i leiligheten, og var på visning. Der var det også 17 andre, så den var populær. Det er en fin leilighet med to soverom, og det var akkurat det jeg var ute etter. Jeg vurderte å legge inn bud, men så kom det et bud fra noen andre på rundt 2,6 millioner. Det var det beløpet jeg hadde satt som grense for meg selv, så da kunne jeg ikke by over. Men jeg tenkte jeg at det gikk an å prøve å ta den på ansienniteten i stedet, forteller Johan.

VANT MED TO MÅNEDER

Det var to personer som hadde meldt inn forkjøpsrett på denne borettslagsleiligheten.

– Det var jeg og en til som ønsket å benytte forkjøpsretten. Jeg så at han andre hadde bare to måneder mindre ansiennitet enn meg, så jeg ventet til rett før fristen med å melde forkjøp i tilfelle han kunne samle sammen med ansiennitet og slå meg på oppløpssiden, sier Oltedal.

Fram til det var endelig avgjort var han spent på utfallet.

– Jeg var veldig glad da jeg fikk tilslaget, og så var det sikkert litt surt for han andre. Men sånn er jo reglene. Men sånn er jo reglene, sier den ferske leilighetseieren på Røysan. ••



▲ TRINE KAMMEN LILLEVIK
Fotograf Heidi-Beate



Foto: studioistad



Foto: studioistad



JOHAN OLTEDAL ▶
Foto: Jens Holsbøvåg Lyngstad

MEDLEMSKAP ER EN VERDI

Som medlem i boligbyggelaget kan du komme rimeligere inn i boligmarkedet enn du ellers måtte gjøre. Har du vært medlem i boligbyggelaget lenge, og har lang ansiennitet, kan du kapre drømmeboligen uten å være med på å øke prisen gjennom en budrunde.

Det betyr at medlemskapet i boligbyggelaget kan tilsvare både 50- og 100 000 kroner for de som har lang ansiennitet!

Melder du forkjøpsrett, og har lengst ansiennitet, går du nemlig inn i det budet som selger allerede har akseptert. Slik sett kan det å arve et medlemskap være en verdi i likhet med å arve penger.

SLIK GIR DU BARNEBARNA ANSIENNITET

Kjersti Harnes i MOBO får daglig henvendelser angående forkjøpsrett og ansiennitet, og mange ønsker å hjelpe sine familiemedlemmer inn i boligmarkedet. I 2021 var det 65 overføringer av MOBO-andeler, altså mer enn en i uka.

– Dersom du er medlem i MOBO, og selv verken bruker andelen i dagens bolig eller har planer om å kjøpe borettslagsleilighet med det første, kan MOBO-andelen overføres til nære familiemedlemmer. Helt konkret kan medlemskap overføres til familiemedlemmer i rett opp- og nedgående linje, og det kan også overføres til ektefelle, søsken og svigerforeldre/svigersøsken eller noen som har tilhørt samme husstand som deg selv de to siste årene, sier Kjersti Harnes.

Får med all ansiennitet

For en ung person med lite ansiennitet kan dette utgjøre en stor forskjell.

– Den som får medlemskapet overført til seg, vil få med all ansiennitet som er oppspart gjennom årenes løp, og vedkommende kan bruke medlemskapet til forkjøpsrett på leilighet i borettslag.

Unntak ved flere overføringer

Kjersti forteller at dersom medlemskapet allerede har vært overført en gang, vil det bli unntak fra ansiennitetsregelen ved neste overføring.

– Hvis et medlemskap blir overført mer enn en gang, vil maksimal ansiennitet være mottakers alder. Dersom medlemmene har spørsmål til dette eller vurderer å overføre medlemskapet sitt i MOBO, oppfordrer vi til å ta kontakt med oss, sier Kjersti.



TEMA: MEDLEMSFORDELER



▲ Beate Øyen-Trosdahl på biltur med to av barnebarna.

Medlemskap til barnebarna

Beate Øyen-Trosdahl og Ivar Øyen har sju barnebarn, og de har kjøpt gavemedlemskap i MOBO til alle sammen. Det er en gave som øker i verdi for hvert år som går!

✍ INGRID KVANDE

Har du vært medlem i MOBO lenge, har du gode kort på hånden når borettslagsleiligheter er til salgs. Den som har lengst ansiennitet får nemlig tilslaget dersom en bolig selges på forkjøpsrett.

KJØPER TIL HVERT BARNEBARN

– Det er 3–4 år siden vi kjøpte MOBO-medlemskap i gave første gang. For hvert barnebarn som kommer, blir det nytt gave-medlemskap, og vi betaler årskontingenten for de. Det eldste barnebarnet vårt ble 9 år i januar, og den yngste blir 3 år i april, og så er det tripp-trapp i alder mellom der, sier Beate.

FORKJØPSRETT

Forkjøpsretten og muligheten til å gi barnebarna et fortrinn inn i boligmarkedet, har

vært viktig for besteforeldrene når de har gitt familiens yngste medlemmer denne gaven.

– Tidligere har jeg jobbet et par somre på kontoret hos MOBO, og da var jeg blant annet vikar for Kjersti Harnes, som jobber med forkjøpsrett. Da forstod jeg virkelig hvor lurt det er å ha lang ansiennitet. Jeg har også vært borti problemstillingen rundt forkjøpsrett selv, og vet at det er kjekt å ha vært MOBO-medlem en stund. Det er mest på grunn av dette vi har kjøpt gavemedlemskap til barnebarna, men det er jo også andre medlemsfordeler som er verdifulle, mener Beate.

23 ÅR I MOLDE

Beate Øyen-Trosdahl er opprinnelig fra Oslo, og nå har hun bodd i Molde i 23 år. Før hun kom til rosenes by var Hønefoss bostedet,

og også der var hun medlem i det lokale boligbyggelaget.

– Da jeg bodde i Hønefoss, var jeg medlem i Ringbo, men det medlemskapet har jeg overført til sønnen min som bor der nede. Da støtter jeg ham – det er lettere å fa tak i en borettslagsleilighet når man er medlem, sier Beate.

BOLIGMARKEDET I MOLDE

Fem av barnebarna bor i Molde og omegn, men hun har også noen i hovedstaden.

– Jeg har to barnebarn som bor i Oslo, og jeg vil veldig gjerne at de skal bosette seg i Molde når de blir store. Med gavemedlemskapet i MOBO har de allerede et fortrinn dersom de ønsker inn i boligmarkedet her, mener bestemor Beate.♦♦

DA FORSTOD JEG
VIRKELIG HVOR LURT
DET ER Å HA LANG
ANSIENNITET.



▲ Kinderegg er bra! Mer som et MOBO-medlemskap:
forkjøpsrett, rabatter og bonus!

◀ Bestefar og fire av barnebarna
koser seg ved matbordet.



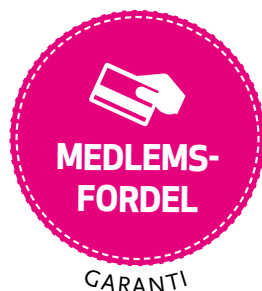
SLIK KJØPER DU GAVEMEDLEMSKAP

Gavemedlemskap kjøper du på
www.mobo.no, eller du kan kjøpe det
direkte fra Min Side på MOBO-appen.

JUNIORMEDLEMSKAP

Gavemedlemskap til person under 18 år?
Et juniormedlemskap er for de mellom
0 og 18 år. Da betaler man halv pris på
årskontingenten, eller kr 150,- pr år.





Best på borettslagsleiligheter!

Garanti Eiendomsmegling selger flest
borettslagsleiligheter i regionen Molde, Hustadvika, Vestnes
og Eidsvåg, og nå selges de raskere enn før!

✍ INGRID KVANDEN 📷 STUDIOISTAD

– Gjennomsnittlig omsetningshastighet på borettslagsboliger de siste 12 månedene var 79 dager. Ser vi kun på de siste seks månedene, har omsetningshastigheten sunket betraktelig – til 36 dager, sier Terese Nerland i Garanti Eiendomsmegling.

STOR ETTERSPØRSEL, LITE TIL SALGS

Hun forklarer at mer enn halvert salgstid skyldes lavt utbud i markedet.

– I slutten av januar lå det 18 borettslagsboliger til salgs på finn.no, så etterspørselen er helt klart større enn tilbudet. Både 2-, 3- og 4-roms-leiligheter er for tiden ettertraktet, og det er ofte stor interesse og budrunder på denne type leiligheter. Det er de aller minste leilighetene, type 1-roms, som i dag har lengst liggetid i markedet hos oss, sier Terese.

KUNNSKAP GIR TRYGGHET

De siste 12 månedene har Garanti Eiendomsmegling hatt en markedsandel på 35 % når det gjelder omsetning av borettslagsleiligheter. Ingen konkurrenter har høyere andel, og Terese Nerland mener meglers kunnskap om borettslagsmodellen er viktig for et godt salg. Slik kunnskap gir trygghet for både kjøper og selger.

– Interessenter er ofte usikre når det gjelder fellesutgifter, fellesgjeld og nedbetaling

av denne. Det er derfor viktig at megler har inngående kunnskap og kjenner til borettslagets regnskap, nedbetalingsplanen for lån, eventuell avdragsfrihet, mulighet for den enkelte andelseier til individuell nedbetaling av fellesgjeld, og fordeler med dette.

Størrelsen på felleskostnadene er sammensatt, og det er viktig for kjøper å se hele bildet når de vurderer hvilken bolig de skal velge. Felleskostnadene i borettslag dekker flere kostnader enn i andre boformer. Felleskostnader i borettslag inneholder både kommunale avgifter, kapitalkostnader på fellesgjeld og ikke minst vedlikehold av bygninger og uteareal. Det betyr at selv om felleskostnadene er høyere, så kan totalkostnaden bli lavere, fordi i felleskostnadene ligger utgifter som du ellers vil få som egen regning. Standard og vedlikehold på selve bygningsmassen er vesentlig for kjøper. Godt vedlikeholdte bygninger gir mindre sjanse for ubehagelige overraskelser i form av fremtidige, uforutsette kostnader, sier Terese.

OPPLYSNINGSPLIKT

Hun ser også at mange er usikre på reglene rundt forkjøpsrett, som er den viktigste medlemsfordelen for deg som er medlem i MOBO eller andre boligbyggelag.

– For å sikre et godt salg, er det særdeles

viktig at megler har inngående kunnskap rundt reglene om forkjøpsrett og håndteringen av denne. Vi har som mål å kunne gi kjøper all informasjon de trenger – det innebærer også at vi har oversikt over alt fra hva som er andelseiers ansvar og borettslagets ansvar når det gjelder vedlikehold og skader på bygget og i leiligheten, til de nære ting som regler i det aktuelle borettslaget, forteller Garanti-sjefen.

– Meglers opplysningsplikt ved salg av andelsleiligheter strekker seg lengre enn informasjon rundt selve leiligheten og bygget. Ufullstendige opplysninger om borettslaget kan også gi grunnlag for reklamasjon fra en kjøper, ikke bare feil og mangler ved selve leiligheten, avslutter Terese. ••



MOBO MEDLEMSFORDEL – GARANTI

Gratis verddivurdering til alle MOBO-medlemmer som bor i borettslagsleiligheter, og rabattert pris til medlemmer forøvrig.



**Mens noen lager
kule TikTok, så**

tar vi oss av internett og tv!

Uansett om du liker å spille, elsker serier eller fotball, finner du noe i Altibox sin underholdningspakke som akkurat du vil digge.

Med lynraskt fiberbredbånd og Altibox TV kan du også få mer av det du vil ha.

Vi leverer fleksible løsninger for boligselskap og sameier. Styret kan enkelt be om et tilbud fra oss på **fiber@istad.no** eller **71 21 35 00**

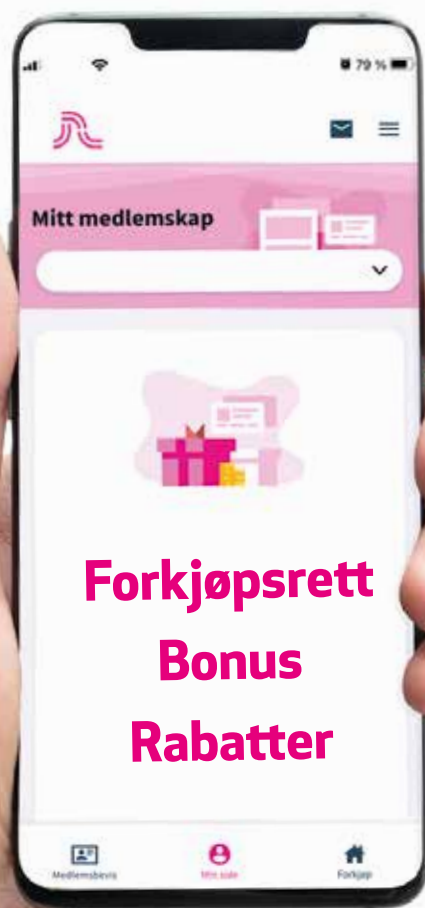
 **ISTAD**FIBER

VI LEVERER
altibox

Ett medlemskap

– MANGE FORDELER

✍ INGRID KVANDÉ



FORKJØPSRETTE

Din viktigste medlemsfordel er at det kan bli enklere for deg å komme inn i boligmarkedet. Som medlem i boligbyggelaget kan du melde forkjøpsrett, og dersom det er flere interesserte, er det den som har vært medlem lengst som får tilslaget.

Ditt boligbyggelag er med i ordningen «Felles forkjøpsrett», og du har tilgang til forkjøpsrett i hele 23 boligbyggelag med 95.000 boliger!

BONUS

Å være medlem i et boligbyggelag er lønnsomt rent økonomisk. Ved siden av at forkjøpsretten kan spare deg for penger når du kjøper bolig, får du også bonus når du handler hos mange av våre samarbeidspartnere. De siste seks årene har medlemmene i NBBL spart 143,5 millioner kroner i bonus på å benytte seg av medlemsavtalene, og i fjor ble det utbetalt hele 23,5 millioner i bonus. Et medlemskap i boligbyggelaget til noen få hundre kroner er med andre ord billetten til store bonuser.

RABATTER

Noen av våre samarbeidspartnere gir deg som medlem i boligbyggelaget rabatt eller medlemspris når du gjør dine innkjøp hos de.

Full oversikt over tilbyderne ser du på fordelerformedlemmer.no



Lønnsom handel!

Som medlem i boligbyggelag får du bonus og rabatter hos en rekke samarbeidspartnere. I fjor tjente medlemmer i boligbyggelag opp mer enn 23,5 millioner kroner i bonus!

✍ INGRID KVANDE 📷 JENS HOLSBØVÅG-LYNGSTAD

Dersom du betaler med det betalingskortet du har registrert på Min side, får du bonus hver gang du handler hos i de butikkene som boligbyggelaget har bonus-samarbeid med. I dag er dette en rekke leverandører av alt fra tannhelsetjenester, byggevarer, ullsokker, forsikring, hotellopphold etc.

BONUS KAN BLI NY VARE

For hver gang du handler med boligbyggelagets samarbeidspartnere vil du opparbeide en bonus som vokser sakte, men sikkert, og det kan etter hvert bli et hyggelig beløp. Bonusen kan du få utbetalt til din konto, og så kan du kjøpe noe annet du trenger for de pengene du har tjent opp.

PUSS-PUSS, SÅ FÅR DU EN SUSS!

Tannpuss er viktig, og som medlem i boligbyggelaget får du rabatt på tannsjekk og bonus på behandlinger som f. eks tannregulering for barn og ungdom, og usynlig tannregulering for voksne. Dette er behandlinger som koster en del, og du får dermed et godt grunnlag for å opparbeide deg en fin bonus.

RABATT PÅ OPPLEVELSER

Foruten en rekke fysiske butikker, har en del lokale boligbyggelag medlemsavtaler med lokale kulturaktører, som teatre, idrettslag m.m. Så da kan du delta på hyggelig aktivitet til en litt lavere pris.

HANDLE HJEMME

Nettbutikker har blitt et fint supplement til fysiske butikker der du kan gjøre handelen fra din egen stue – og kose med hunden samtidig. Nå kan du også bestille time for kjøp og omlegging til sommerdekk hos Dekk1 og DekkTeam. Sistnevnte er ny samarbeidspartner med boligbyggelaget, og tilbyr 5 % bonus, samt rabatt på en del varer og tjenester.

PÅ MIN SIDE

Du kan følge med på hvor mye bonus du har i oversikten på Min side. Hvis du handler noe i dag, blir bonus registrert påfølgende virkedag. ••

Klaudia pusser opp hjemme, og har behov for et større innkjøp hos sin lokale byggevarehandel som har medlemsavtale med boligbyggelaget. **Med 5 % bonus gir et kjøp på 40.000,- hele kr 2000,- i bonus!** Kanskje blir det bålpanne og litt utstyr for bonusen.



BONUS OG RABATT HOS COLOSSEUM TANNKLINIKK

Boligbyggelagenes medlemsfordeler har inngått avtale hvor medlemmer får 5 % bonus på behandlinger og 10 % rabatt på tannsjekk.



BONUS I NETTBUTIKKER

Boligbyggelagenes medlemsfordeler har inngått avtaler mange nettbutikker, de gir mellom 4–7 % bonus.

Blant andre:

- Apotekhjem.no – Bubbleroom.no
- Devold.com – Eurodel.com
- Lampegiganten.no – Lekia.no
- Lindex.com – Stayhard.no



Visste du at:

Det er i vår- og sommermånedene at de største og fleste bonus-kjøpene skjer. Det er da medlemmene i boligbyggelagene sparer mest i bonus.

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 hjemmeside. 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.

KLAR FOR

skattejakt?



Fretex har nylig inngått avtale med boligbyggelagene, og medlemmer får 10 % bonus i Fretexbutikkene ved betaling med sitt registrerte betalingskort.

📷 FRETEX

– Vi har 29 bruktbutikker som er med på denne avtalen. I tillegg har vi en nettbutikk, 3500 Fretexbokser ute, flere gavemottak og 32 avdelinger for arbeidsinkludering. I 2021 gikk 21 millioner kroner fra bruktomsetningen til sosialt arbeid i Frelsesarmeen og 1700 mennesker fikk jobb eller startet en utdanning etter å ha vært innom et av våre arbeidsmarkedstiltak. Det er resultater vi er veldig glade for, sier Trond Ivar Vestre, daglig leder i Fretex.

Frelsesarmeen startet Fretex – som da het Elevator – i Kristiania i 1905. Hensikten med bedriften var å gi arbeid og overnatting til gatas folk. Jobben på den tiden besto i å samle inn brukt papir. Også i dag er arbeidsinkludering og gjenbruk fundamentet i Fretex, men innholdet i arbeidet har forandret seg mye siden oppstarten.

GAVER OG MIDLER TIL FRELSESARMEENS SOSIALE ARBEID

Giverne til Fretex er folk som har noe til overs, og som vil støtte Frelsesarmeens sosiale arbeid. Takket være giverne kan det drives et omfattende arbeid for miljøet og for mennesker som trenger støtte i en periode i livet. Med midler fra Fretex kan Frelsesarmeen sette inn tiltak der skoen trykker for vanskeligstilte barnefamilier, de som skal skape seg en ny tilværelse uten rus, ensomme eldre, innsatte i norske fengsler, familier som ikke

er godt integrert i det norske samfunnet og utsatte ungdommer.

Det sosiale arbeidet til Frelsesarmeen tilbys i hele landet og gjennom hele året. For eksempel får over 15 000 husstander bistand fra Frelsesarmeen i forbindelse med jul. I tillegg til mat, blir det delt ut over 22 000 julegaver. Målet er at hjelpen som ytes skal være midlertidig, fordi det beste for alle er å klare seg selv. Derfor tilbyr Frelsesarmeen rådgivning og samtaler, i tillegg til den praktiske hjelpen med klær, mat og andre varer.

GJENBRUK FOR MILJØET

I dag produseres og importeres det mer varer enn vi trenger. Produksjonen krever mye energi og kjemikalier som belaster miljøet. Det er derfor miljøsmart å bruke varene så lenge som mulig. Når gjenbruk velges i stedet for å kjøpe noe nytt, er det et viktig miljøtiltak. For eksempel kjøper hver nordmann 22 plagg hvert år og mindre enn ett brukt plagg. Fretex ønsker å være med på å endre dette og jobber for at det skal være enkelt og attraktivt å velge gjenbruk.

– Nordmenn har i snitt har 359 plagg i klesskapet, så sannsynligvis er det noe til overs i skuffer og skap. Fretex setter stor pris på å få klær og andre gaver. Det er disse donasjonene som gjør at vi kan drive det omfattende arbeidet også for miljøet, sier Vestre.

Fretex er eneste klesinnsamler med sorteringsanlegg i Norge. Klær til butikkene blir nøye vurdert og ferdiggjort for salg og dermed kan Fretex tilby kundene kortreist gjenbruk, samtidig som dette skaper arbeidsplasser i den «grønne varehandelen».

I Fretexbutikkene starer prisene på 39 kroner og snittpris på klær er 91 kroner.

Prisene er som regel ca en tredjedel av originalpris, litt avhengig av varens stand. De som kommer fra Frelsesarmeens sosiale tjenester, handler på rekvisisjon hos Fretex, uten å betale noe. I butikkene er det varer fra ulike merker, i ulike kvaliteter, fra ulike tidsepoker og ulike deler av verden. Og det er her skattejakten kommer inn i bildet. Ved å bruke litt tid i en Fretexbutikk, er det mulig å finne unike varer til gode priser.

ENKELT Å GI

Fretex tar imot alt som kan deles ut via Frelsesarmeens sosiale arbeid eller selges. For at klær skal gjenbrukes må de være hele, rene og tørre.

Når du har noe til overs, er det flere muligheter for å gi:

- Klær og tilbehør kan gis i en rød Fretexboks. Hvor disse boksene ligger finner du i et kart på Fretex sine nettsider.
- Det er også mulig å gi i Fretexposen på



▲ 10 % bonus hos Fretex!

Posten (Post i Butikk). Det kan skje ved at en tar med en Fretexpose fra Posten hjem og samler klær i den eller at en tar med seg klærne en har til overs til Posten og legger de i Fretexposen der. Posen rommer ca 8 kg og det er fast porto på 50 kroner å sende den til vårt sorteringsanlegg.

- Klær og tilbehør kan leveres i en Fretex-butikk. Det kan også småinteriør og mindre ting (noen få butikker tar imot møbler)
- Klær og tilbehør kan leveres i flere klesbutikker (egne innsamlingsbokser hos Lindex, Bik Bok, Cubus og Dressmann).
- Interiør kan leveres i egne gavemottak. Oversikt over disse ligger på Fretex sine nettsider.

FRIVILLIG

Fretex ønsker flere frivillige i butikkene og til oppgaver i forbindelse med gavemottak og logistikk. Behovet for frivillige har økt i takt med endrede rammebetingelser. Prisutviklingen på klær og andre varer er betydelig lavere enn kostnadsveksten knyttet til å drive transport, sortering og butikk.

Det finnes mange grunner til at mennesker vil gi bort noen timer av sin tid. I Fretex kan vi tilby et sosialt nettverk og varierte oppgaver. De frivillige gjør noe godt for andre

mennesker og miljøet – og på den måten bidrar de til noe positivt.

Frivillige får en attest som dokumenterer arbeidet. For noen kan dette være nyttig å ha med i sin CV eller i andre sammenhenger når samfunnsansvar og engasjement skal dokumenteres.

Frivillige kan gjøre de fleste av oppgavene i Fretex – klargjøring av varer til butikk, jobbe med eksponering og utstillingsvinduer, kundebehandling, forefallende arbeid, rengjøring osv. Den som vil være frivillig kan også komme med ønsker om disse eller andre arbeidsoppgaver.

Fretex gjennomfører jevnlig arbeidsmiljøundersøkelser og resultatene er gode. Det er viktig for oss som jobber i Fretex at vi har det godt sammen. Våre kjerneverdier – åpenhet, engasjement, kjærlighet og lønnsomhet – skal merkes for både ansatte og frivillige i våre avdelinger. ••

▼ SORTERINGSANLEGGET



MEDLEMSFORDEL



FRETEX

Alle medlemmer får 10 % bonus når de betaler med sitt registrerte betalingskort i kassen i en Fretexbutikk som er med på avtalen. Om du ikke har registrert noe betalingskort gjøres dette på "Min side" i app eller på nett.

Olav Thons

ANBEFALINGER TIL ÅRETS **Norgesferie**



I snart 100 år har konsernsjef Olav Thon reist land og strand rundt i Norge. Her avslører han noen destinasjoner som er verdt et besøk.

📷 THON HOTELS

LOFOTEN – TOPPTUR OG HVALSAFARI

Mange av Olav Thons favorittsteder ligger nordover i landet. Det er mye vakker og særegen natur – og festlig å oppleve midnattssolen.

– Lofoten er et av de vakreste stedene i Norge. Det er nettopp derfor vi valgte å åpne et nytt hotell her. Hotellet åpnet i juli 2021. Det nye Thon Hotel Svolvær er et eksklusivt og spesielt opplevelseshotell med utendørs badstue og stor uteservering. På taket har man også en grønnsakshage. I tilknytning til hotellet er det en sløyebod for fisk, hvor gjestene kan beskue egen fangst fra hotellets spisesal, sier Olav Thon.

I Lofoten kan man fiske og gå på toppturer, padle kajakk eller bare nyte utsikten.

Thon anbefaler også å reise til nærliggende Senja og Andøya.

– Fra Lofoten er det kort vei til Senja,

en av Norges største øyer. Her er naturen mye lik den i Lofoten. Her er det mange turmuligheter. Jeg er glad i å vandre i naturen, særlig å komme meg ut i fjellet. Man kan også ta ferge til Andøya, som har fantastiske sandstrender, og selvsagt et Thon-hotell for innlosjering, sier Olav Thon. Fra Andøya er det populært å dra på hvalsafari, og man kan besøke opplevelsessenteret Spaceship Aurora.

TROMSØ

Om du ønsker å reise enda lenger nord, så er Tromsø et veldig godt alternativ. Tromsø er rangert i verdenstoppen for opplevelsesreiser? Det er det populære reisenettstedet TripAdvisor som står bak den gjeve kåringen. Nettstedet baserer seg som kjent på innhold skrevet av reisende som har vært på de ulike destinasjonene, og her kommer Tromsø godt

ut. Den vakre byen er rangert som verdens tredje beste destinasjon for opplevelser. Når det gjelder opplevelsesturer i Europa, troner Tromsø helt på topp.

Om sommeren er Tromsø vakker. Da skinner midnattssolen på himmelen fra dag til natt, og skaper en energisk og glad stemning hos både lokalbefolkningen og gjester. Tromsø er kjent for sitt yrende uteliv, og ligger vakkert til omgitt av fjell og fjorder. Er du i Tromsø om vinteren kan du oppleve nordlyset, Ishavskatedralen, dra på snøskuter-safari og topptur.

ÅLESUND OG FOSNAVÅG

Dersom man ønsker å feriere langs vestkysten, er både Ålesund og Fosnavåg verdt et besøk. Ålesund er en trivelig by med flott arkitektur, sier Olav Thon. – En annen favoritt er Fosnavåg, to timer fra Ålesund. Fuglefjellet

Runde er meget populært. Her kan du se lundefugl og havørn, niser og hval. Å legge sommerferien hit er populært og perfekt for aktive familier som liker å padle og fiske, og det er fantastiske turmuligheter i fjellet, sier Olav Thon.

TRONDHEIM

Nord for Dovre anbefaler Olav Thon også Trondheim for de som foretrekker storbyferie.

– Nidarosdomen er noe helt for seg selv og noe alle bør få med seg i løpet av livet. I tillegg har Trondheim et rikt utvalg av restauranter med utserving og hyggelige kaféer. Shoppingmulighetene er også gode i Trondheim.

BERGEN

Bergen er Norges nest største by og bergensere er utrolig stolte av hjembyen – med god grunn. Fløibanen tar deg på toppen av Fløyen og gir deg en flott utsikt over Bergen. Bryggen i Bergen består av den gamle trebebyggelsen og har koselige restauranter, fiskebutikker og kaféer. Byen har nok av muséer, severdigheter og koselige spisesteder, og Bergen er verdt flere besøk.

2,5 timer med bil fra Bergen finner du Flåm. Flåmsbanen har blitt kåret til verdens beste togreise av Lonely Planet, og er også en av verdens bratteste. Fjell og fjord blir ikke vakrere enn i Flåm. Her strømmer turister til for å se naturen som kan oppleves fra tog, cruiseskip, bil, til fots eller på sykkel. For å få den ultimate opplevelsen, ta toget til Myrdal og videre til Flåm.

NORDHEIMSUND

Bare en drøy times kjøretur fra Bergen, ligger Norheimsund som er et godt utgangspunkt for en rekke naturopplevelser som vil ta pusten fra deg. I Norheimsund i Hardangerfjorden, ligger ærverdige Thon Hotel Sandven som er bygget i 1857. Fra Thon Hotel Sandven har man utsikt over Hardangerfjorden. Her kan man gå 30 minutter fra hotellet til populære Steinsdalsfossen. Der er det laget en sti slik at du kan gå tørrskodd på innsiden av et 20 meters fossefall.

Båtturer fra Norheimsund tar deg til spektakulære fjell og fjordarmer, som Fykkesund der du kan se havørn. 1,5 times kjøring herfra kan du gå til Trolltunga, en steinspiss som henger 700 meter over Ringedalsvatnet. Trolltunga er en krevende fottur, men har blitt en populær attraksjon de siste årene på grunn av den spektakulære utsikten. Fjellutspringet ligger 1100 meter over havet.

Uansett hva du velger å gjøre i ferien, så ønsker jeg dere en god sommer når den kommer, avslutter Olav Thon. ••



▲ TROLLTUNGA: Olav Thon anbefaler en tur til Trolltunga.

▼ FOSNAVAG: Ålesund og Fosnavåg er blant Olav Thons anbefalinger.



MEDLEMSFORDEL

Thon Hotels har hoteller på populære destinasjoner i Norge. Som medlem i boligbyggelagene får du 12 % rabatt ved ledig kapasitet, eller tilgang til Thons webdeal. Med bruk av medlemsavtalen får du også fordelen av at rommet kan avbestilles innen kl. 16.00 ankomstdagen. Rommet kan dessuten betales på hotellet når du ankommer.



Kjøpte medlemskap i julegave

Forkjøpsretten og muligheten til å skaffe seg bolig var hovedgrunnen til at Marian Skjervum Aasland valgte å gi jentene sine medlemskap i Boligbyggelaget til jul.

✍️ OLE BJØRN ULSNÆS



◀ **GAVER** Jeg var helt klar på at jentene mine skulle få medlemskap i Boligbyggelaget til jul, sier Marian Skjervum Aasland. Hva «Doffen» mener om saken, er det ingen som vet.

◀ **GLAD FOR GAVEN:** Jeg ble veldig glad for julegaven sier Thea Skjervum Aasland. Faktisk så hadde jeg tenkt på å skaffe meg et medlemskap i Boligbyggelaget selv.

– Jeg har opplevd i nære relasjoner at leiligheter har gått tapt selv om budrunden er vunnet. Medlemmer med lengre ansiennitet har gått inn i handelen og fått leiligheten. Det har vært litt leit, sier Marian. – Men jeg har også en venninne som har «vunnet» en leilighet på grunn av lang ansiennitet. Ansiennitet er viktig når en skal kjøpe leilighet, og jeg vil at jentene mine skal ha den sikkerheten den dagen de skal inn i boligmarkedet.

Marian er helt klar på at det å ha medlemskap i Boligbyggelaget er smart. Hun har erfaring med at lang ansiennitet kan være avgjørende.

STILLER STERKERE

– Jeg tenker at nå stiller jentene mine sterkere ved et framtidig boligkjøp. De kan la være å delta i budrundene og dermed unngå å presse prisene opp, og så kan de vurdere å bruke ansienniteten og gå inn i handelen dersom leiligheten er attraktiv og har en akseptabel pris.

Ansienniteten kan også være avgjørende om en har vunnet en budrunde på en bolig. – Det er jo litt kjedelig om en tror en har fått kjøpt en bolig, og så er det ikke sikkert at en

KANSKJE KOMMER
DET NOEN MED BEDRE
ANSIENNITET OG TAR
BOLIGEN RETT FORAN
NESA PÅ DEG

får beholde leiligheten. Kanskje kommer det noen med bedre ansiennitet og tar boligen rett foran nesa på deg. God ansiennitet reduserer den risikoen, mener Marian.

INN I BORETTSLAG

Klyvejenta har flyttet mye, både til boretts-

lagsleiligheter og eneboliger. – Foreldrene mine var veldig glade i å flytte, så jeg har bodd mange steder. Og jeg har god erfaring med å bo i borettslag og være en del av Boligbyggelaget. Nå bor hun i tiende etasje på Klyve med familie rett i nærheten.

Thea, som er yngst i familien, er veldig klar på at hun ønsker seg en leilighet i høyblokkene, akkurat som mamma. – Hun synes det virker greit å slippe måking og maling og alle andre oppgaver som følger med eget hus.

BLE GLADE

Jentene til Marian er 17 og 22 år gamle, og begge satte stor pris på julegavene. Medlemsbevisene kom i posten, og Marian pakket dem godt og grundig inn i gavepapir.

– De tenker på framtida og boligkjøp, så de ble veldig glade, spesielt Thea. – Hun har satt seg grundig inn i fordelene etter at hun så hvordan boligkjøpet gikk for noen av våre bekjente. Hun var helt klar på hva hun ønsket seg til jul. Så det var gaver som ble godt mottatt. ••



Kremet fiskesuppe

PÅ EN HALV TIME

📷 INGEBOG ULSNÆS

Etter snart to år med pandemi har vanene våre endret seg. Vi bruker mer tid på kjøkkenet, og vi spiser mer fisk. De kalde vintermånedene våre er høysesong for mange av skattene fra havet, og flere av dem er perfekt å putte oppi en god og varmende suppe, som hele familien kan kose seg med.

– Barna mine kan være litt kresne, og de har jo forskjellige ting de ikke spiser. Men av en eller annen merkelig grunn går det alltid bra med denne suppa, forteller Stian Sandersen mens han kutter opp purre og gulrøtter til en kremet fiskesuppe. – Jeg tror det handler om at den har rene og fine smaker.

Den krema fiskesuppa går raskt å lage, og du kan være kreativ med de ingrediensene du har for hånden.

KREMET FISKESUPPE

– Purre og gulrot er jo klassisk, men fenikel kan være godt, og jeg har brukt både blomkål og brokkoli om jeg har hatt det liggende. Gulrot gir sødme, og purre gir en fin smak til sånne typer retter. Man kan

helt fint bruke vårløk og gressløk i stedet. Pappa Stian forbereder ingrediensene mens Caspian Hovland-Sandersen på åtte er klar som kjøkkenassistent.

Først starter de med å kutte opp grønnsakene. Når kjelen har blitt varm, har de litt olje i gryta og freser gulrøttene og purra. Så tilsetter de fløte og kraft. Her er det også mulig å bruke både melk og buljong om man heller ønsker det. For å gi tykkelse til suppa kan man tilsette litt meljevning eller maisenna. Så får dette koke til gulerøttene begynner å bli møre. Om du tilsetter maisenna, bør denne også få koke litt – ellers kan den gi en bitter smak til suppa.

– Det er ikke nødvendig å frese grønnsakene, men jeg synes det får frem en fin smak, tipser Stian.

GRØNT EPLE

Stians hemmelige ingrediens i fiskesuppa er å tilsette biter av grønt eple helt på slutten.

– Det gir en frisk syrlighet til suppa og tilsettes mot slutten av koketiden. Det skal være litt bitt igjen i eplet. Jeg kutter det opp rett før det skal tilsettes, så det ikke oksiderer. Har man en frisk og syrlig eplejuice, så funker det også, deler Stian.

Når grønnsakene begynner å nærme seg ferdige, tilsettes fisken, som skal trekke et par minutter.

– Her kan du også bruke det du har. Jeg foretrekker fersk fisk, men det går også bra med frossen. Har du reker eller blåskjell, er det også godt. Jeg pleier å regne cirka 150

Stians kremete fiskesuppe:

Til tre personer

- 2–3 gulrøtter
- Ca. en halv purre
- 1 grønt eple
- Ca. ½ sitron
- 3 dl fløte
- 5 dl kraft
- 450 g torsk
- Litt persille
- Salt og pepper



▲ KJØKKENASSISTENT: Caspian (8) hjelper gjerne til når middagen skal lages

gram fisk per person, men det avhenger litt av hvor mye grønnsaker du bruker.

KJØKKENHJELPER

– Det er gøy å hjelpe pappa, sier Caspian mens han konsentrert tilsetter ingrediensene i tur og orden etter pappas instruksjoner.

– Man må ikke være redd for å smaksette suppa, foraner Stian mens han og Caspian tilsetter salt, pepper og sitronsaft til begge er fornøyd med smaken på suppa. Helt til slutt tilsettes litt hakket persille, og så er suppa ferdig etter omtrent en halv time.

– Også må man ha noe å dyppe med, det er en barneverinner. Nå blei det flatbrød, men det meste funker. Du kan godt bruke hvitløksbrød, loff eller vanlig brød avslutter Stian. ••



▲ GRØNT EPLE Stians hemmelighet er å tilsette biter av grønt eple mot slutten av koketiden, det gir en frisk syrlighet til suppa

OSO

HOTWATER

Vi leverer varmtvannsberedere som dekker alle behov. Enten du varmer opp din bolig med strøm, varmepumpe eller annen alternativ oppvarming har vi løsninger som er både økonomiske og miljøvennlige.

I nesten 90 år har OSO Hotwater fokusert på å lage de mest energibesparende berederne av høyeste kvalitet til norske hjem.

Produsert i Norge!

www.osohotwater.no



Markedsledende varmtvannsberedere siden 1932



Gode opplevelser. Bedre pris.

Du trenger ikke nødvendigvis betale mye for å nyte bobillivet. Tyske Carado er en prisgunstig, solid bygget og pålitelig bobil med smarte løsninger og tidløst design. Kos deg på tur med en trofast følgesvenn.

Se Carado
på lager hos
Norges største
forhandlernet



5 års Norgesgaranti
hos merkeforhandler



Carado selges gjennom Norges største forhandlernet.
Finn forhandler og se kampanjer på solidimport.no

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

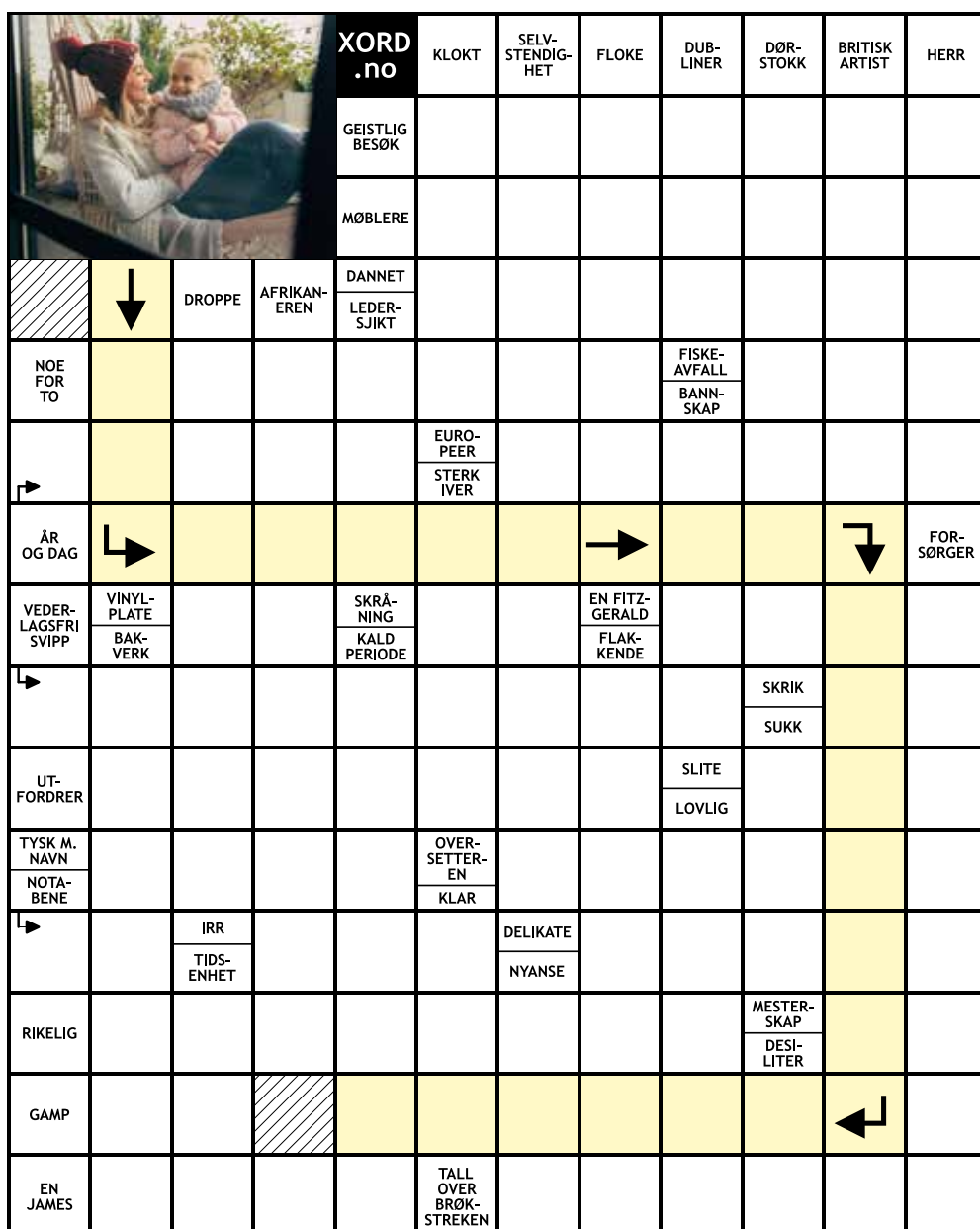
Merk konvolutten med Kryssord 1-2022 eller Sudoku 1-2022. Svaret sendes til TIBE, postboks 473, 6401 Molde. Svar kan også sendes på epost til: bomagasetet@tibe.no.

Innsendingsfrist 31. mars 2022.

						G					
					H	E	N	S	A	T	T
					A	G	I	T	E	R	E
	↓				L	E	S	E	R	E	
S	J	E	L	D	E	N	T	→	O	S	S
	U	V	E	L	M	E	R		M	I	
	L	A	G		S	E	N	E	G	A	L
F	E		E	T	Y	L		V	I	K	
	S	T	R	A	N	D	S	O	N	E	R
	T	Y		V	E	I	T	↑		N	E
	E	R	I	E		N	Ø	R	E		S
Ø	M		B	R	E	G	N	E	R	O	T
	↘	N	I	N	G	E	N	↑		S	E
	F	E	Z		G	R	E	T	T	E	N
	Å	S	A	N	E		T	V	A	R	E

Petter S. Sporsheim, Kongsberg
Knut Bjørnerem, Midsund
Berit Olsen, Kristiansund

Ragnhild Nordgård, Skien
Siri Johnsen, Grimstad
Torill Hanna Gienstad, Molde



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

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

Fyll ut kontaktinformasjonen
din nedenfor og kryss av.

☐ KRYSSORD ☐ SUDOKU



Boligbyggelagene



og forkjøpsretten

Boligbyggelagene er til for deg som er medlem, og deres viktigste formål, som også er lovfestet i boligbyggelagslovens § 1-1, er å skaffe boliger til medlemmene. Dette gjør de gjennom boligbygging og gjennom forretningsførsel for boligselskapene. Boligbyggelagene er samvirkeforetak som eies av medlemmene, og det betyr at for tjenesten til boligbyggelaget kan investeres i nye boliger for medlemmene, fremfor å gi utbytte til finansielle eiere. Dette har vært en viktig suksessfaktor for å sikre at flest mulig kunne eie sin egen bolig, helt fra tiden etter 2.verdenskrig, da bolignøden var stor, og frem til idag.

Forkjøpsretten er mest vanlig i borettslag, men kan også etableres i eierseksjonssameier. For eierseksjonssameier er det imidlertid litt andre regler, og du finner disse i lov om løysingsrettar. Den viktigste forskjellen er at forkjøpsretten kun kan hile på boligen i 25 år. Det er kort varighet for boliger som ofte er bygget for å vare nesten evig, dersom de blir jevnlig vedlikeholdt. Forkjøpsrett på eierseksjonsboliger er derfor ikke så vanlig.

Begrepet «forkjøpsrett» benyttes i dagligtale både om retten for medlemmene til å kjøpe nye boliger før disse legges ut for salg i det øvrige markedet, og om forkjøpsrett ved salg av brukte boliger. Rettslig sett er imidlertid retten til å kjøpe en ny bolig, det man kan kalle en tildelingsrett. Retten til å kjøpe en brukt bolig er imidlertid det som er den egentlige forkjøpsretten, og som er regulert i borettslagsloven og i borettslagets egne vedtekter.

NÆRMERE OM MEDLEMMENES

TILDELINGSRETT TIL NYOPPFØRTE BOLIGER

Tildelingsretten er ikke lovregulert, men retten er en naturlig følge av boligbyggelagets hovedformål i boligbyggelagsloven, og er en forpliktelse boligbyggelagene har lagt på seg selv gjennom sine vedtekter og vedtatte regler om medlemmenes rettigheter og plikter. Ved salgsstart for nye boligprosjekter inviteres medlemmene til å melde seg til et tildelingsmøte, hvor boligene tildeles

basert på medlemmenes ansiennitet i boligbyggelaget.

Etter at tildelingsmøtet er gjennomført, kan de resterende boligene selges til både medlemmer og andre, som ikke er medlemmer i boligbyggelaget fra før. Det kan være et krav om at kjøperne blir medlemmer i boligbyggelaget ved kjøp av boligen. Da er borettslaget et såkalt tilknyttet lag, hvor det også er forkjøpsrett ved omsetning av brukte boliger.

NÆRMERE OM FORKJØPSRETTE TIL BRUKTE BOLIGER

ETTERSKUDDSVARSLING

Utgangspunktet er at forkjøpsretten lyses ut når det er inngått en bindende avtale om salg. Forkjøpsretten utløses imidlertid også ved andre former for overdragelser, som arv, tvangssalg, gave osv. Når enighet om salg er oppnådd må selger gi beskjed til boligbyggelaget, om at boligen er solgt og prisen som er oppnådd. Boligen blir deretter lyst ut for medlemmene i boligbyggelaget på boligbyggelagets hjemmeside, og medlemmer som ønsker å benytte forkjøpsretten må melde seg innen en frist. Dersom man melder interesse her, er man forpliktet til å kjøpe boligen, dersom man viser seg å ha best ansiennitet. Meldingen er altså forpliktende, og man bør ikke melde forkjøpsrett på flere boliger samtidig ved etterskuddsvarsling.

For en kjøper som ikke er medlem i boligbyggelaget kan det oppleves vanskelig å ikke få kjøpe en bolig man har hatt høyeste bud på. Det er derfor viktig at meglere og selgere er gode til å informere godt om at boligen skal ut på forkjøpsrett. Det er også viktig å gi opplysninger om at medlemskap i boligbyggelaget ikke er noen eksklusiv klubb, og at alle boliginteressenter kan melde seg inn, og få de samme fordelene. Jo tidligere man melder seg inn, jo bedre ansiennitet får man.

FORHÅNDSVARSLING

For å skape bedre forutberegnelighet for kjøperne, er det mulig å lyse ut forkjøpsretten i forkant av salget. Dette har etter hvert

blitt den foretrukne løsningen mange steder i landet. Ved en slik utlysning, gir man beskjed til boligbyggelaget om at man planlegger å selge boligen sin. Boligbyggelaget utlyser deretter boligen på forkjøp blant sine medlemmer. Dette gjøres på boligbyggelagets hjemmeside. Boligbyggelagets medlemmer kan melde sin interesse, men blir ikke forpliktet på dette tidspunkt. Man kan derfor melde seg på som interessent til flere forhåndsutlysninger samtidig. Først når bindende salg er inngått, må de som har meldt sin interesse bestemme om de vil bruke forkjøpsretten eller ikke. De må da bestemme seg ganske raskt, og denne meldingen er forpliktende.

Det kan være en fordel for andre interessenter å vite om noen medlemmer i boligbyggelaget har meldt interesse eller ikke. Dersom ingen har meldt seg innen fristen, kan kjøper være trygg på at boligen blir hennes. Dersom noen har meldt seg, vet også den opprinnelige kjøperen dette på forhånd, og er forberedt, dersom noen skulle melde forkjøpsrett. Det er viktig å huske i denne sammenheng at det at noen har meldt interesse, ikke betyr at man automatisk vil miste boligen på forkjøpsrett. Det vil avhenge av at de medlemmer som har meldt sin interesse, også ønsker å benytte forkjøpsretten, når prisen er avklart.

HVORDAN MELDER MAN FORKJØP?

I dag er prosessen med å melde forkjøpsrett i stor grad digitalisert. Du bør derfor gå inn på boligbyggelagets hjemmeside, og se både på boligene som er lyst ut, og på boligbyggelagenes veiledning om forkjøpsretten. I de fleste lag melder man også forkjøpsretten digitalt, og fremgangsmåten er godt forklart. Er du usikker, tar du kontakt med boligbyggelaget, som vil bistå deg slik at du får meldt deg på innenfor fristen. ..

LINE C.B. BJERKEK
ADVOKAT, NBBL





Det er ikke ønskelig fra et klimaperspektiv. Samtidig hadde altså landet gått glipp av eksportinntekter.

HVORVIDT NYE UTENLANDSKABLER BURDE BEGRUNNES i forsyningssikkerhet kontra muligheten til å eksportere en verdifull, miljøvennlig vare kan imidlertid diskuteres. Det vil sannsynligvis gå mer strøm ut av landet enn inn. Det gir økte inntekter til stat og kommune, men altså høyere strømregninger for forbruker. Det er da det blir politisk betent.

Dette handler i stor grad om fordeling. Strøm er en nødvendighetsgode, etterspørselen er lite fleksibel. Vi forbrukere og norsk næringsliv kan ikke leve med uforutsigbare svingninger i strømprisen slik vi har opplevd det siste året.

NORDMENN HAR INGEN KULTUR FOR Å TREKKE TIL GATENE I PROTEST, men lite har skapt større engasjement enn strømopprøret i vinter. De høye strømprisene forklares med at lav fyllingsgrad, lite vind i Europa, høy gasspris og ubehagelig nok Putins manglende velvilje. Olje- og energiminister Marte Mjøs Pedersen kaller det en «perfekt storm» og at ting vil normaliseres, uten at det akkurat beroliger noen.

Vi har i lang tid vært en del av et vel fungerende nordisk kraftmarked. Ambisjonene om å bli «Europas batteri» ved å koble oss opp mot det ikke fullt så vel fungerende tyske og engelske kraftmarkedet skaper imidlertid splid. Som en del av det grønne skiftet erstattes her stabil atom- og kjernekraft på kontinentet med mer ustabil vind- og solkraft. Det vil gi en ustabil strømforsyning. Grønn bærekraft kolliderer med sosial bærekraft. En vrien situasjon.

NORGE ER HELDIGVIS I EN UNIK POSISJON ettersom vi faktisk tjener penger på denne strømkrisen. Regjeringen overlever imidlertid neppe flere vintre som denne. Krisepakken fungerer på kort sikt, samtidig bør det gjøres langsiktige grep for å unngå at årets strømsjokk gjentas. ••



CHRISTIAN F. BJERKNES
SJEFØKONOM, NBBL

Strømsjokket

En halv million nordmenn gjør opprør og krever billigere strøm på Facebook. Hvordan havnet vi i denne krisen?

Det moderne Norge ble bygd og industrialisert ved at vi klarte å ta i bruk elver og fossefall til kraftproduksjon. Industribyggere som Sam Eyde så tidlig hvordan rikelig tilgang på vannkraft satt Norge i en unik posisjon internasjonalt. Dette la grunnlaget for fremveksten av verdensledende norske selskaper som Norsk Hydro og Elkem.

SAMTIDIG SØRGET VÅKNE POLITIKERE FOR AT STATEN VAR MED og toneangivende i elektrifiseringen. Tidligere statsminister Gunnar Knutsen sendte allerede i 1892 brev til Stortinget om vannkraften og elektrisitetens muligheter. De enorme verdiene som lå i vannkraften skulle komme hele det norske folk til gode.

Et drøyt århundre senere kan vi fortsatt hevde at vannkraften kommer landet til gode. For mens du, jeg og norsk næringsliv får strømsjokk, renner pengene inn i AS Norge. Nettoen er positiv og handelsbalansen har aldri vært høyere. Fordelingseffektene er derimot langt mer usikre. Kompensasjonspakkene er nødvendige og fornuftige, men redder neppe alle.

Fra sam Eyde bygde hydro har det skjedd store endringer i kraftmarkedet. 80-tallet bød generelt på store dereguleringer i norsk økonomi. Vi kjenner godt historien om hvordan borettslagsboliger gikk fra å være prisregulert til å bli omsatt i det frie marked. Det er muligens mindre kjent at det samme

skjedde med kraftmarkedet. Energiloven fra 1991 deregulerte og åpnet et fritt marked for elektrisitet, der tilbud og etterspørsel ble avgjørende for strømprisen du betaler. Eller for å bruke NVEs egne ord, med den nye energiloven gikk man «fra forvaltning til forretning».

DET VAR GODE GRUNNER FOR MARKEDS-LIBERALISERINGEN. Det gjelder særlig boligmarkedet hvor prisreguleringene ga en rekke utfordringer. Men også i kraftmarkedet er det fordeler ved et åpent marked. Parallellen til oljefondet er opplagt. Ingen vil i dag argumentere for at vi burde stengt grensene og øremerket all olje til norske forbrukere da oljeeventyret med Ekofisk-funnet tok av i 1969. De store inntektene fra oljeeksporten har vært med på å legge grunnlaget for dagens velferdssamfunn. Den samme logikken gjelder også i kraftmarkedet. Både økonomiske og miljømessige hensyn tilsier at en begrenset naturressurs som vannkraft prises fornuftig.

PRODUKSJONSKOSTNADEN AV VANNKRAFT er nemlig svært lav. Olje- og energidepartementet anslår den til om lag 12 øre pr. kilowattime (kWh). Naturinngrepene er vanskeligere å verdsette, men de er derimot betydelige. Dersom vi ikke hadde hatt et element av markedsprising ville både næringsliv og husholdninger «sløst» med strømmen.

FAST LEVERANDØR TIL MOBO FRA 1.1.2021

REN KVALITET

Til ditt arbeids- og produksjonsmiljø

TINCH



MØRE DRIFT

& RENHOLD AS

www.moredrift.no

tlf: 70 30 06 08



Opplevelser på teateret

I vår kan du oppleve teaterforestillingen «Jo mere vi er sammen» ved Teatret Vårt. Forestillingen har premiere i Molde den 23. mars, og fra 24. april turnerer teateret med forestillingen rundt omkring i Møre og Romsdal.

«Jo mere vi er sammen» har undertittelen «Forvrengt om fellesskap og fogderi», og handler om samarbeid, fellesskap – og det motsatte.

I «Jo mere vi er sammen» fabulerer Teatret Vårt over fellesskapets vilkår, og leker med menneskelige mekanismer som både skiller og knytter oss sammen: For hvordan står det egentlig til med samhørigheten i dag?

Gjennom et humoristisk og innimellom

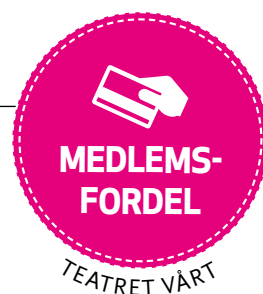
ganske grotesk vrengebilde blir vi tatt med til en fordreid, parallell virkelighet. Her har en mulig borgerkrig kanskje funnet sted, kanskje foregår den akkurat nå eller kanskje kan den komme til å skje. Borgerkrig? tenker du kanskje. Vi ville vel aldri la det gå så langt, ville vi? Vel: Kom inn og se selv. ••



MOBO MEDLEMSFORDEL – TEATRET VÅRT

Medlemsfordel: Rabattert pris på teaterbillett som MOBO-medlem. Gjelder kjøp av inntil to enkeltbilletter på Teatret Vårts egenproduserte forestillinger.

Rabattkode: MOBOteater



NY MEDLEMSFORDEL:
5 % BONUS

hos Fargerike

◀ Medarbeiderne hos Fargerike Moldehallen ønsker velkommen. Her fikk vi samlet tre av de fem: Siri Flore Skarseth, Siri Ausland og butikksjef Sidsel Rykhus. I en del av lokalet hos Fargerike Moldehallen finner du også Fliseksperten.

Maling, tapet, gardiner, gulv – Fargerike Moldehallen har det du trenger – enten du bare skal friske opp en vegg for forandringens skyld, eller et større oppussingsprosjekt står for døren.

✂ 📷 INGRID KVANDE

– Vi merker at folk blir inspirert av oppussingsprogrammer på tv, og vi står til tjeneste for å gi folk tips og råd når de skal i gang selv, sier Sidsel Rykhus, og legger til at de også har god tilgang på håndverkere.

– Folk maler mye, og maling er jo en enkel måte å skape fornyelse på. Det har vært en

del grønt de siste årene, og det er det ennå, men det kommer også lysere, mer gyldne farger. Fargerikes egen farge for året heter Stråleblink – det er en glad farge som skal minne om solstrålene som bryter seg gjennom skylaget, forteller Sidsel.

STØRST PÅ GULV

Fargerike er størst på gulv på landsbasis, og i Molde satser de også stort. Det går mye parkett i ulike varianter, men det er også fine laminat og korkgulv, der sistnevnte gir en mykere følelse enn den tradisjonelle parketten og laminaten. Teppegulv er populært igjen, og med teppefliser på 50 x 50 cm er det gjort i en fei å få en lunere overflate. Det kan være i stua, loftstua, eller hvorfor ikke på

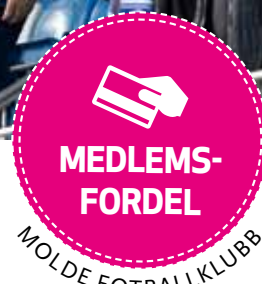
soverommet. Gulvbelegg er også i vinden.

– Vi selger spesielt mye våtromsbelegg, både til de voksne og spesielt til de yngre. Dette er gjennomfargede belegg som er raske å legge, enkle å holde rene, og så finnes de i mange spennende fargevarianter, så her spørres det bare hva man våger å gå for, sier Sidsel.

ÅPENT TIL 19

Fargerike Moldehallen har åpent 07.30-19 alle hverdager og 10-16 på lørdag.

– Noe av det første jeg gjorde da jeg tok butikken over for halvannet år siden, var å endre åpningstidene. Det er forutsigbart at vi stenger kl. 19 alle hverdager, og det setter folk pris på, mener Sidsel. ••



Sesongkort til medlemspris!

Nå nærmer det seg igjen sesongstart, og MFK gleder seg til å ta imot publikum på Aker Stadion. Som medlem i MOBO får du rabatt på unummererte sesongkort til MFKs hjemmekamper i Eliteserien.



- **MOBO MEDLEMSFORDEL – MOLDE FOTBALLKLUBB**
Sesongkortet gjelder på felt T-øvre eller U-øvre:
MOBO-pris for voksen kr 1.500,-
MOBO-pris moderasjon kr 1.000,-

PS! Husk å ha med gyldig MOBO-medlemsbevis når du kommer på kamp. Medlemsbeviset har du på MOBO-appen, og det må framvises på kampdag i forbindelse med adgangs- og eventuell billettkontroll.

- **SLIK KJØPER DU BILLETT**
1. Gå inn på hjemmesiden til MFK, moldefk.no,
 2. Oppgi MOBO sin rabattkode i feltet «Hvis du har en promo-kode legg inn i denne boksen».
 3. Promo-koden finner du ved å kontakt MOBO på mobo@mobo.no.

4. Trykk så på BRUK KODE. Da vil prisene bli tilgjengelig.
5. Det er kun mulig å kjøpe ett sesongkort med rabattert pris om gangen og pr. medlem.



▲ Randi Brokstad
Foto: Ingrid Kvande



▲ **OPPLÆRING:** De digitale kurs til styremedlemmer og beboere kan tas akkurat når det passer.



▲ Styreskolen
◀ Beboerskolen

KOMMER SNART: *Styre- og beboerskolen*

MOBO har gleden av å kunne tilby digitale kurs til styremedlemmer og beboere! I løpet av våren blir kursene tilgjengelige gjennom styreportalen på mobo.no. Man kan selv velge akkurat det kurset man har behov for, og kursene kan tas i eget tempo.

✍ INGRID KVANDÉ

Styreskolen er et opplæringstilbud på nett for styremedlemmer i borettslag og sameier. Hensikten er å gi rask og effektiv læring som er tilgjengelig når og hvor det måtte være.

– Kursene er bygd rundt det vi har erfart at styremedlemmene lurer mest på, som for eksempel mislighold og styrets ansvar. Med styreskolen vil både gamle og nye styremedlemmer raskt få den informasjonen de

trenger for å kunne ivareta sine forpliktelser, sier Randi Brokstad i MOBO.

Inne på Styreskolen finner man også kurs for beboere og boligbyggelagets rådgivere. Beboere i borettslag og sameier får enkel informasjon om sine rettigheter og forpliktelser, og de kan lære om hvilken rolle et styre har. Rådgiverne vil ha tilgang til alle kurs og rapporter.

VELGER SELV TEMA

Randi forteller at hver enkelt plukker ut det som interesserer en eller har behov for.

– Man kan klikke seg inn på ulike tema, som f. eks konflikthåndtering, hms, vedlikehold eller økonomi. Hver enkelt kan lære med om det de opplever en utfordrende.

NYTTIGE KURS FOR ALLE

– Vår rolle og ambisjon er også å være boligselskapenes viktigste støttespiller, og Styreskolen og Beboerskolen er et ledd i dette. Kursene gir svar på de vanligste spørsmålene. Vi håper kursene kan være nyttige både for styremedlemmer og beboere – og

bidra til både rekruttering til styrene og til bedre naboskap, sier Ole Jakob Strandhagen i MOBO.

ENKELT Å GJENNOMFØRE

Randi mener det er flere fordeler med disse digitale kursene.

– Dette gjør oss mer robuste. De to siste årene har vi ikke kunnet gjennomføre våre vanlige styreseminar på grunn av koronasituasjonen. Digital opplæring gjør oss mer uavhengig når en situasjon som det vi har vært gjennom med korona eller annet skulle oppstå igjen.

ENKEL OG INTUITIV

Det er NBBL som leverer Styre- og beboerskolen, og innholdet vil hele tiden være oppdatert iht gjeldende lover og regler. Det vil også komme flere tema etter hvert.

– Jeg er imponert over dette opplæringstilbudet, og man blir litt glad når man går inn der. Det er konkret og enkelt forklart, og vi gleder oss til å rulle ut disse kursene til styremedlemmer og beboere. Vi håper og tror at alle vil ha stor nytte av dem, sier Randi. ••



◀ Peder Bua, Lasse Thomasgård, Johan Oltedal, og Eivind Fadnes. Ikke tilstede: Robert Karlsen.
Foto: Andreas Winter.



▲ Eivind Fadnes i Nausta og Ole Jakob Strandhagen i MOBO.
Foto: Jens Holsbøvåg-Lyngstad

◀ Illustrasjon:
Badstua-arkitekt
Peder Bua.

NYTT TILSKUDD TIL SENTRUM

I Norge er det i dag rundt 130 registrerte offentlige badstuer ifølge norgesbadstulaug.no, og det dukker stadig opp nye prosjekter. Nå kommer det også til Molde!

✍ INGRID KVANDE

– Byggingen av badstuen er planlagt å starte i mars, og vi håper på åpning senest i starten av mai, sier Eivind Fadnes.

Han er av initiativtakerne bak Nausta, en flytende badstu som snart kommer midt i Molde sentrum.

– Det er en enorm fremvekst på badstufronten, og med de omgivelsene vi har i og rundt Molde, er det på tide at vi også får vår egen badstu, mener Fadnes.

FOLKEFINANSIERT

Han forteller at responsen på prosjektet har vært fantastisk. Blant annet har 130 personer, med vennegjenger, bidratt med finansieringen gjennom en Spleis-aksjon i 2021.

– Det viser at interessen er stor, og med disse bidragene er badstuen blitt hele Molde badstue. Vi gleder oss enormt til åpningsfest!

VIKTIG FOR TRIVSEL

MOBO er en av aktørene som er med og støtter opp om prosjektet. Administrerende direktør Ole Jakob Strandhagen i MOBO mener Nausta er et viktig bidrag til Molde attraktivitet.

– Dette blir et godt tilskudd til Molde sentrum og sjøfronten. Gode møteplasser som skaper aktivitet og trivsel er god byutvikling. Nå håper vi at folk tar i bruk badstua når den kommer på forsommeren, sier Strandhagen ••

17

UNGDOMSBOLIGER I SENTRUM!

17 sentrumsnære utleieleiligheter for ungdom i Moldelivegen 45 er nå enda nærmere realisering. Molde kommune har godkjent rammesøknaden, og nå skal kostnadene beregnes. Går det veien, kan det bli byggstart til høsten!

✍ INGRID KVANDE

Snart kan det bli splitter «nye» utleieleiligheter i Moldelivegen 45. Det er nå seks år siden MOBO kjøpte bygget av Molde kommune, og leilighetsplanene er nærmere realisering enn noensinne. Stiftelsen Molde Ungdomsboliger leverte rammesøknad i fjor høst, og har fått positivt svar tilbake.

– Vi fikk godkjent rammesøknaden fra kommunen den 12. januar i år. Neste steg blir å beregne kostnader sammen med entreprenørene, utarbeide samlet budsjett slik at styret i stiftelsen Molde Ungdomsboliger kan gjøre vedtak igangsetting bygging, sier Svein Ivar Byttingsvik i MOBO.

FRA 26 TIL 51 KVM

Han forteller at det er planlagt 17 små utleie-leiligheter i Moldelivegen 45, og at

størrelsen vil variere fra 26 til 51 kvadratmeter. I tillegg er det private boder, og det er også fellesrom som vaskerom etc. Siden leilighetene varierer ganske mye i størrelse, vil noen leiligheter ha sovealkove, mens de fleste leilighetene har soverom. Leilighetene har ulik planløsning siden betongkonstruksjonen skal beholdes.

GJENBRUK AV BETONG

– Vi utnytter bærekonstruksjonen og betongen, og gjenbruker 950 tonn med betong. På plan 1.etg. blir det fire leiligheter som oppfyller tilgjengelighetskrav med planfri alternativ inngang fra sør, mens for de andre leilighetene mangler vi litt for å oppnå kravet da bygget vil være uten heis og mange plan å hensynta, sier Svein Ivar.

FREMSTÅR SOM NYTT

Han mener at bygget vil fremstå som nytt.

– Vi har fjernet de små lufteverandaene som er der i dag. Det blir nytt tak og nye yttervegger. Betongkonstruksjoner blir isolert og kledd inn. Utvendige overflater på veggene vil bestå av trekledning og fasadeplater med noe fargeinnslag av dagens farger, så form og arkitekturen vil i grove trekk beholdes.

BILFRITT

Et særtrekk ved leilighetene er at det er lagt opp til å være bilfritt. Det blir tilrettelagt slik at utrykningskjøretøy, avfallshåndtering og øvrig nødvendig transport kan komme til. I stedet for parkeringsplasser for bil, blir det sykkelparkering. Det blir også opp-



▲ Svein Ivar Byttingsvik i MOBO



▲ I Moldelivegen 45 kan det bli "nye" utleieboliger for ungdom. Illustrasjon: Norconsult

arbeidet felles uteareal, med plen, noen trimapparat, sittegruppe, lekeapparat og annet.

– Sammen med entreprenører og konsulenter skal vi jobbe fram mer detaljerte løsninger og utarbeide et samlet budsjett.

POSITIVE TILBAKEMELDINGER

Beslutning om bygging tas i løpet av kort tid, og tidligst oppstart blir høsten 2022.

– Vi håper vi kommer i mål med dette, alle er positive til å få det til. Både nabolag, kommunen og andre offentlige instanser er bare positiv til prosjektet. Vi er allerede i dialog med Husbanken. Det er stor etterspørsel etter slike utleieleiligheter, spesielt de som ligger nær byen, sier Svein Ivar Byttingsvik. ••

BÆREKRAFTIG PROSJEKT

- Ved en ombygging av Moldelivegen 45 vil 950 armert betong bli gjenbrukt. Ca. 20 tonn trevirke, glass, etc. skal rives og sorteres vekk, og ca. 14 tonn asbest og annen type miljøfarlig avfall blir fjernet.
- Når det gjelder klimagassutslipp viser forskning ved NTNU at rehabiliteringsprosjekt der man gjenbruker fundamenter og bærekonstruksjoner i betong og stål kommer best ut – også sammenlignet med nybygg med såkalte ambisiøse løsninger.

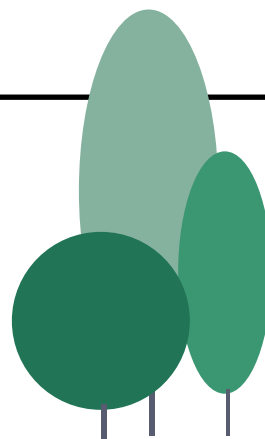
NYE UTELEIELEILIGHETER FOR UNGDOM

- 17 små utleieleiligheter i Moldelivegen 45.
- Størrelse mellom 26 til 51 kvm: 4 stk. på 51 kvm, 5 stk. på 42 kvm, 4 stk. på 36 kvm, 2 stk. på 30 kvm, og 2 stk. på 26 kvm.
- Bilfritt, men med sykkelparkering.



ÅRET 2021

ÅRET 2021



MOBO er eid av deg og de andre medlemmene. Også fjoråret var et aktivt år for boligbyggelaget. Forkjøpsretten ble benyttet hver uke, og medlemmene samlet bonus med våre samarbeidspartnere som aldri før.

5,3 % PRISØKNING

Prisøkning på borettslagsleiligheter i 2021 er på 5,3 %. Garanti Eiendomsmegling beholder en sterk posisjon på omsetning av borettslagsboliger, og er den største borettslagsmegleren. Garanti Eiendomsmegling selger desidert flest boliger i MOBO-borettslag.

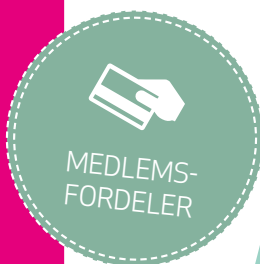
Mangedoblet medlemsbonus!

Det har i 2021 vært en mangedobling fra tidligere år i bruk av bonusavtaler i butikker der MOBO har medlemsavtaler. Over 2000 av MOBOs medlemmer har gjennomsnittlig 10 ganger i løpet av året benyttet seg av de gode avtalene. Snitthandelen var på ca. 1000 kroner på hver handel.

Medlemmene som har aktivert og registrert bankkortet får bonus hver gang de handler i butikk der det gis bonus til MOBO-medlemmer. Det gjelder også i en del nettbutikker.

Se oversikten side 39.

1.000,-
på hver handel.



MOBO vokser på forvaltning

Antall boliger forvaltet av MOBO har økt, og MOBO er forretningsfører for 110 boligselskap og ca. 3700 boliger i borettslag, sameier og utleieboliger. MOBO er forretningsfører for stadig flere borettslag, også på Sunnmøre. Ved årsskiftet var det 10 borettslag med 204 boliger.



Flere medlemmer

Antall medlemmer i MOBO øker jevnt og trutt, og ved årsskiftet var det nærmere 8 600 medlemmer. Det er en nettoøkning på 84 fra forrige årsskifte.

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, rabatter og bonus hos MOBOs samarbeidspartnere.

→ Medlemskortet aktiverer du på mobo.no.



1.

FORKJØPSRETT:

1 i uka

MOBO-medlemmer har forkjøpsrett når en borettslagsleilighet er til salgs, og i 2020 ble det benyttet forkjøpsrett i forbindelse med omsetning av ca. 1 leilighet per uke i MOBO-tilknytt borettslag. Enten fordi kjøperen allerede bor i samme borettslag eller oftest fordi vedkommende er MOBO-medlem og har bedre ansiennitet enn andre.

Min side

MOBO-medlem har sin egen medlemsside «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 en oversikt over boliger med utlyst forkjøpsrett, oversikt over medlemsavtaler og oppspart bonus.

Eier du leilighet i borettslag eller sameie tilknyttet MOBO, får du oversikt over felleskostnader, eierforhold og evt. informasjon fra styret. Styremedlemmer vil også ha tilgang til styredokumenter på sin versjon av «Min side».

Dersom du ikke har opprettet Min Side gjør du det på mobo.no. Gå inn på «min side» og deretter «registrer bruker»



ESPERIAN DESIGN

Super WiFi-dekning i hele borettslaget

Med bredbånd og Alltid WiFi fra Telenor har du super dekning uansett hvor du er i hjemmet ditt. Hos oss får du eksperthjelp uten ekstra kostnad og fornøydhetsgaranti. Les mer på telenor.no/wifi-utstyr

telenor

HUSK!

Registrer betalingskortet ditt på Min Side og du får automatisk bonus på kjøpet.

MEDLEMSFORDELER I MOBO 2022

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 fordelskortet.no/moreogromsdal/



5 % bonus

Montér

5 % bonus på hele kjøpet
(gjelder også tilbudsvarer)

TILBORDS

5 % bonus på alle varer

ADVOKATFIRMAET
Legalis

5 % bonus på tjenester.
Gratis innledende samtale med advokat



5 % bonus
Medlemspris

TE
ATRE
T VÅRT

Gruppepris på kjøp av inntil to enkeltbilletter på Teatret Vårts egenproduserte forestillinger.

modena

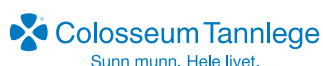
MODENA FLISER

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



5 % bonus
10 % rabatt



2 % bonus på ditt strømforbruk.
Gode medlemspriser



12 % rabatt på ordinær pris.
Bestilles via «Min side»



2 % bonus på alle dine forsikringer
70 % startbonus på første bil
Medlemspris på innboforsikring
Reiseforsikring fra Europeiske – en del av If



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.



5 % bonus, kampanjepriser

Flügger farve

5 % bonus, 20 % rabatt



10 % bonus
– Norges største gjenbrukskjede



5 % bonus.



BADEMILJØ / VVS TEAM

3 % bonus. 5 % rabatt på timepris dagtid.
15 % rabatt på synlige produkter baderom og sanitærutstyr.
20 % rabatt på rør og deler.

4-7 % BONUS I FØLGENDE NETTBUTIKKER:

Apotekhjem.no
Bubbleroom.no
Devold.com

Eurodel.com
Lampegiganten.no
Lekia.no

Lindex.com
Stayhard.no

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

Vi samarbeider med



Romsdalsbanken