

Strategisk Analyse og Ressurskartlegging: Skalering av Tredje Boligsektor AS

1. Strategisk Innledning og Mandat

1.1 Bakgrunn: Behovet for en Tredje Boligsektor

Det norske boligmarkedet står ved et strukturelt veiskille. Den etablerte «eierlinja», hvor målet er at flest mulig skal eie sin egen bolig, er under betydelig press. Økende inngangsbilletter, strengere egenkapitalkrav og en generell prisvekst som overstiger lønnsveksten, har skapt en situasjon hvor store grupper nøkkelpersonell faller utenfor. Sykepleierindeksen, som måler hvor stor andel av boligene en singel sykepleier har råd til, illustrerer krisen tydelig: I mange pressområder er denne andelen nå nede i 3-5 prosent.¹ Dette er ikke bare et individuelt velferdsproblem, men en samfunnsøkonomisk utfordring som truer rekrutteringen til kritiske velferdstjenester i kommunene.

I dette landskapet posisjonerer Tredje Boligsektor AS seg som en pioner. Med pilotprosjektet Hellvikveien 46 på Nesodden har selskapet demonstrert hvordan en sammensatt modell med 12 boligsosiale virkemidler kan realiseres i praksis. Prosjektet, som omfatter 40 deleieboliger og åtte samlokaliserte boliger for unge med funksjonsnedsettelse, representerer en konkret operasjonalisering av det teoretiske begrepet «den tredje boligsektor» – et segment som ligger mellom det kommersielle markedet og den kommunale sosialboligen.¹

Denne rapporten har som formål å kartlegge det økosystemet av aktører, ressurser, lovverk og teknologi som er nødvendig for å løfte denne modellen fra et lokalt pilotprosjekt til en nasjonalt skalerbar løsning. Analysen dekker hele verdikjeden fra politiske rammebetingelser og tomteakvisisjon til finansiering, bygging og langsiktig forvaltning.

Økosystemkart for Den Tredje Boligsektoren



Kartlegging av nøkkelaktører plassert etter deres rolle i verdikjeden for sosial boligutvikling, fra politisk rammeverk til finansiering, utbygging og forvaltning.

1.2 Pilotprosjektet som Referanseramme: Hellvikveien 46

For å forstå relevansen av de kartlagte aktørene, må vi først forstå mekanikkene i Hellvikveien-modellen. Prosjektet er utviklet over en periode på 13 år i tett samarbeid med Nesodden kommune, og reguleringsplanen ble endelig vedtatt i januar 2025.⁴ Kjernen i modellen er en finansiell og juridisk struktur som muliggjør at beboere kan kjøpe halve boligen og leie resten, med opsjon på å kjøpe seg gradvis opp. Prisstrukturen er direkte koblet til betalingsevnen for vanlige inntekter, eksemplifisert ved en inngangspris på ca. 1,44 millioner kroner for en halvpart, basert på Husbank-finansiering med fastrente på 4,054 % over 30 år.⁵

Suksessen til dette prosjektet hviler på tre pilarer som vil være gjennomgående temaer i denne rapporten:

1. **Offentlig-privat samspill:** Kommunens vilje til å bruke planverket aktivt for å sikre boligsosiale mål.
2. **Statlig finansiering:** Tilgang på langsiktig, forutsigbar kapital gjennom Husbanken.
3. **Sosial innovasjon:** Integrasjon av ulike beboergrupper (unge etablerere og mennesker med funksjonsnedsettelse) i samme bomiljø for å skape sosial bærekraft.¹

2. Offentlige Aktører og Programmer: Det Regulatoriske og Finansielle Fundamentet

Det offentlige rammeverket utgjør grunnmuren for enhver ikke-kommersiell eller semikommersiell boligsatsing i Norge. Staten, gjennom Husbanken og departementene, setter spillereglene og stiller med risikovillig kapital, mens kommunene forvalter arealressursene og har det direkte ansvaret for innbyggernes boforhold.

2.1 Husbanken: En Strategisk Alliansepartner

Husbanken er uten tvil den viktigste enkeltaktøren for Tredje Boligsektor AS. Dens rolle er i endring, fra å være en ren utlånsinstitusjon til å bli et bredere boligsosialt kompetansesenter. I lys av *Bustadmeldinga* (Meld. St. 13) og statsbudsjettet for 2025, er Husbankens mandat utvidet til å omfatte en tydeligere rolle som pådriver for en velfungerende leiesektor.⁶

Finansieringsordninger: Startlån og Grunnlån

Startlånet er kommunenes viktigste verktøy for å bistå vanskeligstilte inn på boligmarkedet, og tallene for 2024 viser en tydelig trend som Tredje Boligsektor AS kan utnytte. Totalt ble det utbetalt over 17 milliarder kroner i startlån til nesten 8 000 husstander. Av disse midlene gikk hele 60 % til barnefamilier, og 68 % av mottakerne eide ikke bolig fra før.⁸ Dette bekrefter at startlånet treffer nøyaktig den målgruppen Hellvikveien-modellen er designet for. En strategisk kobling mot kommunenes startlånspraksis er derfor essensielt; Tredje Boligsektor AS bør aktivt bistå potensielle kjøpere med å navigere i søknadsprosessen for startlån som egenkapital i deleie-modellen.

Enda mer sentralt for utbyggerleddet er «Lån til boligkvalitet» (tidligere grunnlån). Etterspørselen etter denne lånetypen har eksplodert, fra 5,6 milliarder kroner i søknader i 2022 til 19,2 milliarder i 2024.⁹ Dette lånet muliggjør finansiering av oppføringskostnader med rentevilkår som ligger betydelig under markedsrente, noe som er en absolutt forutsetning for å kunne tilby boliger til redusert pris. For Tredje Boligsektor AS betyr dette at prosjekter må planlegges med strenge krav til miljø og livsløpsstandard for å kvalifisere, men gevinsten er tilgang på kapital som private banker ikke kan matche i dagens marked.

Ny Rolle: Fagorgan for Leiemarkedet

Regjeringen har signalisert at Husbanken skal få en nasjonal fagrolle for leiemarkedet.⁷ Dette innebærer ansvar for å samle kunnskap, utvikle statistikk og gi råd til kommunene om hvordan de kan utvikle en mer profesjonell og trygg utleiesektor. For Tredje Boligsektor AS representerer dette en mulighet til å posisjonere seg som en *kunnskapsleverandør*. Ved å dele data og erfaringer fra Hellvikveien 46 om hvordan leie-til-eie fungerer i praksis, kan selskapet påvirke utformingen av fremtidige støtteordninger og retningslinjer. Det er et uttalt politisk mål å profesjonalisere utleiesektoren, og aktører som kan demonstrere forutsigbare, langsiktige

leiemodeller vil bli lyttet til.

Digitale Systemer: Kobo og Startskudd

Husbanken utvikler også den digitale infrastrukturen for det boligsosiale arbeidet.

- **Kobo:** Et digitalt system for tildeling og forvaltning av kommunale boliger. Systemet skal effektivisere matchingen mellom boligsøkere og ledige boliger, samt gi bedre oversikt over den kommunale boligmassen.¹⁰ Selv om Kobo primært er rettet mot kommunale boliger, ligger det et betydelig potensial i å koble tredje boligsektor-prosjekter opp mot denne infrastrukturen. Dersom Tredje Boligsektor AS kan tilby boliger gjennom Kobo-plattformen, vil det gi direkte tilgang til den strømmen av boligsøkere som kommunene allerede har kartlagt behovet til.
- **Startskudd:** Saksbehandlingsverktøyet for startlån.¹² Integrasjon eller sømløs samhandling med dette systemet vil redusere friksjonen for sluttbrukerne betraktelig. Tietoevry leverer allerede integrasjoner mot Startskudd for kommunene, noe som viser at teknologien er tilgjengelig for tredjeparter.¹³

2.2 Kommunene: Planmyndighet og Strategisk Partner

Kommunene sitter med nøkkelen til realisering gjennom sin rolle som planmyndighet og tomteeier. Erfaringene fra Nesodden viser at politisk vilje er avgjørende; et tverrpolitisk flertall sikret gjennomføringen av Hellvikveien 46 til tross for lange prosesser.¹

Boligsosiale Handlingsplaner

De fleste kommuner med press i boligmarkedet har eller er i ferd med å utarbeide boligsosiale handlingsplaner. I disse planene identifiseres behovet for varierte eieformer. Trondheim kommune har for eksempel gjennomført en egen utredning om «Rimelige boliger i tredje sektor», hvor de drøfter kommunens rolle som tilrettelegger fremfor ren utbygger.¹⁴ Bergen kommune har gjennom *Bopilot*-prosjektet utforsket rollen som pådriver for alternative boligløsninger, og konkludert med at kommunen aktivt må etterspørre innovasjon i sine anbud og tomtesalg.¹⁵

For Tredje Boligsektor AS betyr dette at salgsstrategien mot nye kommuner må forankres i kommunens egne plandokumenter. Argumentasjonen bør ikke handle om «eiendomsutvikling», men om «realisering av kommunale delmål for sosial bærekraft». Selskapet kan tilby seg å løse utfordringer kommunen har identifisert, men mangler verktøy for å håndtere selv.

Bygdevekstavtaler og Distriktssatsing

Staten skal i 2025 inngå nye bygdevekstavtaler med 18 kommuner. I disse avtalene har Husbanken en rolle som kompetansepartner for å utvikle attraktive bomiljøer i distriktene.¹⁷ Dette åpner et nytt marked for Tredje Boligsektor AS utenfor de tradisjonelle storbyene. I

distriktskommuner er utfordringen ofte ikke bare pris, men mangel på *riktige* boliger (leiligheter vs. eneboliger) for å tiltrekke seg arbeidskraft. Modellen fra Nesodden kan tilpasses disse markedene ved å fokusere på rekruttering av nøkkelpersonell til helse og oppvekst.

2.3 Statsforvalteren og Regjeringens Politikk

Statsforvalteren har fått i oppdrag å påse at kommunene ivaretar sosiale hensyn i arealplanleggingen. Dette gir Tredje Boligsektor AS en alliert i plansaker; dersom en kommune er tilbakeholden med å regulere til sosiale formål, kan Statsforvalterens forventninger brukes som brekkstang.

Regjeringens *Bustadmeldinga* slår fast at en tredje boligsektor er ønsket som et supplement til eierlinja.⁷ Meldingen peker spesielt på behovet for flere aktører som utvikler ikke-kommersielle utleieboliger og deleie-modeller. Selv om de store, statlige overføringene uteblir, gir meldingen politisk ryggdekning for kommuner som ønsker å prioritere slike prosjekter i konkurranse med kommersielle aktører.

3. Private Aktører og Initiativer: Konkurransetilstand og Mulige Partnere

Markedet for alternative boligkjøpsmodeller har modnet raskt. Fra å være dominert av idealister, har feltet nå tiltrukket seg tungvektene som ser kommersielt potensial i nye eierformer. For Tredje Boligsektor AS er det avgjørende å forstå dette landskapet for å vite hvem man skal konkurrere mot, og hvem man kan samarbeide med.

3.1 De Etablerte Boligbyggelagene: Industrialisering av Deleie

OBOS har tatt en dominerende posisjon med sine konsepter *OBOS Deleie* og *OBOS Bostart*.

- **Volum og Skala:** I et krevende marked i 2024 solgte OBOS 376 boliger med disse modellene.¹⁹ Dette viser at etterspørselen er robust selv når det generelle nyboligsalget svikter. OBOS sin styrke ligger i balansen; de har finansiell rygggrad til å sitte med store eierandeler i deleie-boliger over tid.
- **Regionale Varianter:** Andre boligbyggelag følger etter. USBL, Bate (Stavanger) og TOBB (Trondheim) har alle lansert varianter av leie-til-eie eller deleie. Bate sin *LeieEie*-modell er særlig relevant, da den er rettet mot medlemmer helt uten egenkapital, hvor man leier i 3-5 år før man kjøper til opprinnelig fastpris.²⁰

For Tredje Boligsektor AS er det vanskelig å konkurrere direkte med OBOS på volum og finansiell kraft i de største byene. Mulighetsrommet ligger i nisjer hvor OBOS ikke er like aktive (mindre kommuner, spesifikke sosiale formål), eller i partnerskap hvor Tredje Boligsektor AS

leverer den sosiale profilen og sammensetningen i prosjekter som boligbyggelagene bygger ut.

3.2 Kommersielle Utviklere: Fredensborg Bolig

Fredensborg Bolig representerer den kommersielle spydspissen innen «Leie til Eie». Selskapet har over seks års erfaring og mer enn 100 kunder i modellen. Deres data er svært verdifulle for å validere konseptet overfor skeptiske banker: Over 60 % av kundene i deres modell ender opp med å kjøpe boligen, og mange gjør det raskere enn antatt.²² Fredensborg bruker denne innsikten aktivt i lobbyvirksomhet for å endre lovverket, noe som også gagnar Tredje Boligsektor AS. Deres erfaringer viser at leie-til-eie er en effektiv trakt inn til eierskap, ikke en permanent leiefelle.

Sammenligning av Boligkjøpsmodeller i Tredje Sektor

Strategisk Matrise

Modell	Mekanisme	Målgruppe	Risiko / Profil	Unik Fordel (USP)
Tredje Boligsektor AS (Pilot)	Deleie / Kjøp av halv bolig. Prisjustering i takt med snittlønn (Sykepleierindeks).	Middels inntekt, folk som kan betjene lån men mangler full EK.	● Fast rente (Husbanken). Forutsigbar.	Prisvekst følger lønnsvekst, ikke markedspris. 5 års sparepotensial.
OBOS Deleie / Bostart	Deleie (Co-ownership) og Bostart (Kjøp til lavere pris).	Førstegangskjøpere. De som ikke 'når opp i kampen' om ordinær bolig.	● Markedseksponert.	Lavere inngangsbillett. Solid utbygger som opprettholder aktivitet.
Fredensborg Leie-til-Eie	Leie med opsjon på kjøp. Mulighet til å kjøpe boligen man bor i.	Har betalingsevne, men mangler egenkapital eller inntekt til banklån.	● Suksessrate: >60% blir eiere.	Økt økonomisk trygghet. Etablerte modeller med dokumentert effekt.
Gaining by Sharing	Eie mindre privat, dele mer kollektivt. (Vindmøllebakken).	Miljøbevisste, sosiale, ønsker bærekraftig livsstil.	● Livsstilsvalg.	Redusert karbonavtrykk og økt livskvalitet gjennom fellesskap.

Risikoprofil: ● Lav / Forutsigbar ● Middels / Variabel ● Nøytral / Udefinert

Oversikt over de dominerende modellene i markedet, deres finansielle mekanismer og primære målgrupper.

Data sources: [Estate Nyheter](#), [Bate](#), [Fredensborg Bolig](#), [Hellvik Hage](#), [Atlas](#)

3.3 Sosiale Entreprenører og Arkitektonisk Innovasjon

Det finnes aktører som, i likhet med Tredje Boligsektor AS, vektlegger fellesskap og deling like

høyt som finansieringsmodellen.

Gaining by Sharing (Helen & Hard / Indigo Vekst)

Modellen bak Vindmøllebakken i Stavanger er kanskje den mest relevante referansen for den arkitektoniske og sosiale utformingen av Hellvikveien-prosjektet. Konseptet bygger på omfattende deling av arealer (gjesterom, verksted, allrom) for å redusere behovet for privat areal og dermed kostnader og klimaavtrykk.²³

- **Læringspunkt:** Vindmøllebakken har vist at det finnes et betalingsvillig marked for bofellesskap på tvers av generasjoner. Deres metode for brukermedvirkning *før* byggestart sikrer eierskap og reduserer konflikter i driftsfasen. Helen & Hard har hentet inspirasjon direkte fra Wien-modellen og prosjekter som *Sargfabrik*, og tilpasset dette til norske forhold.²⁵ Tredje Boligsektor AS kan dra nytte av denne kunnskapen ved å samarbeide med arkitekter som forstår at fysisk utforming er et verktøy for sosial bærekraft.

LeieEie AS

Et interessant eksempel på spesialisering er selskapet LeieEie AS, som tilbyr selve transaksjonsmodellen som en tjeneste («Housing as a Service») til utbyggere og kommuner.²⁰ Dette indikerer en fremtidig mulighet for Tredje Boligsektor AS til å lisensiere ut sin driftsmodell og juridiske rammeverk til andre utbyggere, fremfor å måtte utvikle alle prosjekter selv.

4. Forskning og Kunnskapsmiljøer: Evidens som Valuta

I møte med offentlige beslutningstakere og investorer er dokumentert effekt avgjørende. Norge har sterke fagmiljøer som leverer forskning direkte relevant for tredje boligsektor.

4.1 BOVEL – Senter for bolig- og velferdsforskning (OsloMet/NIBR)

BOVEL er tyngdepunktet for norsk boligsosial forskning. Senteret, ledet av Jardar Sørvoll, har en særskilt oppgave med å forske på leiemarkedet og effektene av virkemidler som bostøtte og startlån.⁶

- **Relevans:** Sørvoll har uttalt at Husbanken er nøkkelen til realisering av en tredje sektor. Forskningen fra BOVEL gir legitimitet til argumentet om at markedet alene ikke kan løse boligkrisen. Tredje Boligsektor AS bør aktivt søke å bli en case i BOVELs forskningsprosjekter. En uavhengig følgeforskning av Hellvikveien 46 som dokumenterer effektene på beboernes livskvalitet og økonomi, vil være et kraftig salgsargument mot nye kommuner.

4.2 SINTEF Community og NTNU

Disse miljøene fokuserer på grensesnittet mellom fysisk utforming og sosial bærekraft.

Rapporter fra NTNU har pekt på barrierene for etablering av en tredje boligsektor, deriblant mangel på aktører som tar ansvar for helheten – nettopp den rollen Tredje Boligsektor AS søker å fylle.²⁷ SINTEF spilte en sentral rolle i *Bopilot*-prosjektet i Bergen, og deres evalueringer gir konkrete råd om hvordan kommuner kan rigge anbudskonkurranser for å fremme innovasjon.¹⁵

4.3 Internasjonale Modeller: Læring fra Wien

Forskningen peker ofte til utlandet for inspirasjon. Wien-modellen, hvor kommunen eier store tomtearealer og samarbeider med ideelle utbyggere, trekkes frem som gullstandarden.¹⁴ Selv om det norske systemet er annerledes, viser forskningen at elementer som *kostnadsdekkende leie* og *langsiktig eierskap* er overførbare. Tredje Boligsektor AS sin modell med prisregulering knyttet til sykepleierindeksen er en norsk tilpasning av disse prinsippene.

5. Teknologi og Digitale Løsninger (PropTech): Infrastruktur for Skalering

Skalering av boligsosiale modeller krever effektivisering. Manuelle prosesser for tildeling, inntektskontroll og oppfølging av leietakere er kostnadsdrivende og skalerer dårlig. PropTech-bransjen tilbyr verktøy som kan automatisere disse prosessene.

5.1 En "Tech Stack" for Tredje Boligsektor

For å drifte hundrevis eller tusenvis av boliger med komplekse eierformer, trenger Tredje Boligsektor AS en robust teknologisk plattform. Basert på kartleggingen av tilgjengelige verktøy, anbefales følgende arkitektur:

1. Brukergrensesnitt og Matching (Front-end)

- **Marketer:** Bruk av AI for markedsanalyse og målrettet markedsføring. Marketer har løsninger som kan identifisere potensielle kjøpere basert på betalingsevne og demografi, noe som er essensielt for å treffe målgrupper som sykepleiere og lærere.²⁸
- **Bate/LeieEie portaler:** Eksisterende løsninger for interesselister og forkjøpsrett kan lisensieres eller kopieres. Det er viktig med en lavterskel inngang hvor brukerne enkelt kan beregne sin kjøpekraft i modellen.

2. Forvaltning og Drift (Core Operations)

- **Unite Living / Husleie.no:** Disse plattformene automatiserer hele livssyklusen til et leieforhold: kontraktsinngåelse (med BankID), fakturering, innkreving og kommunikasjon. For en modell som kombinerer eie og leie, er det avgjørende med systemer som håndterer denne hybriditeten ryddig.²⁸
- **Unloc:** Digital nøkkelhåndtering. I prosjekter med mye deling (fellesverksted,

gjestebeliger) er enkel tilgangsstyring via mobil en forutsetning for at delingen skal fungere i praksis.²⁸

3. Data og Integrasjon (Back-end/Government)

- **Startskudd-integrasjon:** Effektiv saksbehandling av startlån krever sømløs dialog med kommunen. Tietoevry leverer løsninger som Public 360° som integrerer mot Husbankens systemer. Tredje Boligsektor AS bør undersøke muligheten for API-integrasjon for å sende ferdigutfylte søknader på vegne av sine kjøpere.¹²
- **Kobo:** Som nevnt under offentlige aktører, er Kobo fremtidens system for kommunal boligtildeling. Å være "Kobo-ready" vil være et stort konkurransefortrinn.¹¹

6. Politikk og Lovverk: Navigering i et Landskap i Endring

De juridiske rammebetingelsene for tredje boligsektor er i bevegelse. Flere barrierer er identifisert, men det pågår også prosesser for å fjerne dem.

6.1 Moms-problematikken

En av de største økonomiske barrierene for utleieboliger er at utleie er unntatt merverdiavgift. Det betyr at utbygger ikke får fradrag for inngående moms på byggekostnadene, noe som i praksis gjør utleieboliger 25 % dyrere å produsere enn salgsboliger. Ideelle og kommersielle aktører, samt partier som SV, har lenge argumentert for en kompensasjonsordning eller lovendring for "ikke-kommersiell utleie".²⁹ For Tredje Boligsektor AS er dette en risikofaktor som må kalkuleres inn, men også et område for politisk påvirkning sammen med bransjeorganisasjoner.

6.2 Plan- og Bygningsloven: Boligsosiale Hensyn

Det er en pågående debatt om kommunenes adgang til å kreve spesifikke eierformer i reguleringsplaner. I dagens lovverk kan kommunen regulere *formål* (bolig), men har begrenset adgang til å kreve *hvem* som skal bo der eller *hva* det skal koste. *Bustadmeldinga* åpner for å utrede tydeligere hjemler for boligsosiale bestemmelser.⁷ Hvis kommunene får lov til å kreve at f.eks. 20 % av boligene i et område skal være "rimelige boliger" eller tilhøre en tredje sektor, vil dette skape et beskyttet marked for aktører som Tredje Boligsektor AS.

6.3 Borettslagsloven: Åpning for Deleie

Regjeringen har foreslått endringer i borettslagsloven for å legge bedre til rette for deleie-modeller. Forslagene inkluderer å øke grensen for hvor mange andeler en juridisk person kan eie (i dag begrenset for å hindre oppkjøp), og å forenkle reglene for utleie i slike hybridmodeller.²² Dette er kritisk for at Tredje Boligsektor AS skal kunne eie andeler i

prosjektene sine over tid uten å komme i konflikt med lovverket.

7. Finansiering og Kapitalkilder: Drivstoff for Vekst

Eiendom er kapitalintensivt. Tradisjonelle banker vurderer ofte prosjekter basert på forhåndssalg og markedspris. Tredje boligsektor-prosjekter, med sine sosiale klausuler og lavere marginer, krever en annen type kapitalmiks.

7.1 Impact Investorer: Tålmodig Kapital

Den mest naturlige kapitalkilden for vekstselskapet Tredje Boligsektor AS er *impact investorer* – investorer som søker både sosial effekt og økonomisk avkastning.

- **Ferd Sosiale Entreprenører (Ferd SE):** Ferd er den tyngste aktøren i Norge på dette feltet. De har en lang historie med å investere i sosiale entreprenører og har også en betydelig eiendomsportefølje gjennom *Ferd Eiendom*.³⁰ Ferd har uttalt et ønske om å investere i løsninger som motvirker utenforskap, noe som treffer kjernen i Tredje Boligsektor AS sin misjon. Et partnerskap her kunne gitt tilgang til både kapital, kompetanse og nettverk.
- **Andre miljøer:** *Samfunnssentralen* (TD Veen) i Stavanger og *Nysnø* (klimafokus, men relevant for bærekraftige bygg) er også potensielle partnere.³¹ Internasjonalt vokser "impact investing" i eiendom kraftig, drevet av investorer som ser etter stabile, inflasjonssikrede investeringer med ESG-profil.²

7.2 Offentlig Støtte og Innovasjon

Husbanken er hovedkilden for prosjektf finansiering (gjeld), men Innovasjon Norge kan spille en rolle i utviklingen av forretningsmodellen og teknologien. Innovasjonspartnerskap, hvor offentlige og private aktører går sammen om å løse en samfunnsutfordring, er en aktuell modell. Tredje Boligsektor AS kan sammen med en foregangskommune søke midler til å utvikle "fremtidens boligsosiale tildelingsmodell".

7.3 Banker med Samfunnsansvar

Sparebankene i Norge har en lang tradisjon for samfunnsengasjement. Mange sparebankstiftelser deler ut overskudd til allmennyttige formål. Det kan være mulig å søke støtte til fellesarealer, parsellhager eller sosiale aktiviteter i boligprosjektene, noe som reduserer byggekostnadene for beboerne. Videre bør Tredje Boligsektor AS gå i dialog med banker som DNB og SpareBank 1 om å utvikle egne låneprodukter for kjøp av deleie-andeler, slik at kundene får konkurransedyktige vilkår også på den private delen av finansieringen.

8. Nettverk og Organisering: Bygge Allianser

For å endre et system, må man være en del av fellesskapet. Deltakelse i relevante nettverk gir synlighet, kunnskap og politisk innflytelse.

8.1 Bransjeorganisasjoner

- **Norsk Eiendom:** Har tatt en tydelig posisjon på sosial bærekraft og utviklet veiledere for boligsosialt samarbeid og tilvisningsavtaler.³³ Medlemskap her gir tilgang til møteplasser med de store entreprenørene og investorene.
- **KS (Kommunesektorens organisasjon):** KS driver nettverk for kommunal boligutvikling og er en viktig premissleverandør. Å bli invitert inn som "best practice" i KS-sammenheng er den mest effektive markedsføringen mot norske kommunedirektører.

8.2 Proptech Norway

Dette nettverket samler teknologiselskapene som endrer eiendomsbransjen. For Tredje Boligsektor AS er dette arenaen for å finne teknologipartnere (som Unloc, Unite Living) og holde seg oppdatert på digitale trender som kan gi konkurransefortrinn.³⁵

9. Konklusjon og Veikart for Skalering

Tredje Boligsektor AS står i en unik posisjon. Pilotprosjektet Hellvikveien 46 har bevist at modellen er realiserbar, og den politiske vinden blåser i retning av mer sosial boligbygging. For å skalere denne suksessen nasjonalt, anbefales følgende strategiske grep:

1. **Systematisering av "Hellvikveien-modellen":** Pakketer erfaringene, kontraktene og finansieringsmodellen som et repeterbart produkt. Dokumenter effektene gjennom samarbeid med forskningsmiljøer som BOVEL.
2. **Strategisk allianse med Husbanken:** Posisjoner selskapet som den foretrukne partneren for Husbankens nye satsing på leiemarkedet. Bruk "Lån til boligkvalitet" som den finansielle motoren i alle prosjekter.
3. **Teknologisk løft:** Invester i en digital plattform som håndterer kompleksiteten i deleie/leie-til-eie sømløst. Dette er forutsetningen for å kunne forvalte en stor portefølje effektivt.
4. **Kapitaljakt:** Gå i dialog med impact-investorer som Ferd for å sikre vekstkapi tal til organisasjonen, ikke bare til enkeltprosjekter.
5. **Måltrettet kommunesalg:** Fokuser på kommuner som har vedtatte boligsosiale handlingsplaner, men mangler verktøyene. Tilby dem en ferdig løsning som realiserer deres egne mål.

Ved å koble offentlig vilje, privat kapital og smart teknologi, har Tredje Boligsektor AS potensialet til å etablere seg som en strukturelt viktig aktør i det norske boligmarkedet – en

aktør som fyller det gapende hullet mellom marked og velferd.

Works cited

1. Gratulerer, Nesodden! Vårt første boligsosiale prosjekt! - Høyre, accessed January 13, 2026, <https://hoyre.no/nesodden/aktuelt/gratulerer-nesodden-vart-forste-boligsosiale-prosjekt/>
2. Lavt tilgang til boligeierskap og Impact Investing i boligmarkedet - DeleieBolig, accessed January 13, 2026, <https://www.deleiebolig.no/innsikt/lavt-tilgang-til-boligeierskap-og-impact-investing-i-boligmarkedet>
3. Den tredje boligsektor: Hva det kan bli, og hvorfor vi trenger det, accessed January 13, 2026, <https://www.scup.com/doi/10.18261/issn.2535-5988-2020-02-06>
4. Kunngjøring av endelig vedtak av detaljregulering for Hellvikveien 46 - Nesodden kommune, accessed January 13, 2026, <https://www.nesodden.kommune.no/om-kommunen/medvirkning-horinger-og-kunngjoringer/kunngjoring-av-endelig-vedtak-av-detaljregulering-for-hellvikveien-46.242110.aspx>
5. Shared Living - Tredje Boligsektor AS - Nesodden, Norge - Hellvik ..., accessed January 13, 2026, <https://www.hellvikhage.no/>
6. Tredje boligsektor - Scandinavian University Press, accessed January 13, 2026, <https://www.scup.com/doi/10.18261/plan.58.2.5>
7. Innstilling fra kommunal- og forvaltningskomiteen om Bustadmeldinga – Ein heilskapleg og aktiv bustadpolitikk for heile landet - Stortinget, accessed January 13, 2026, <https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Publikasjoner/Innstillinger/Stortinget/2023-2024/inns-202324-327s/?all=true>
8. Startlånsanalysen 2024 Startlån - et viktig virkemiddel i et krevende marked - Husbanken, accessed January 13, 2026, <https://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/Komp/Husbankens%20Startlansanalyse%202024.pdf>
9. Årsrapport 2024 - Alle skal bo godt og trygt - Husbanken, accessed January 13, 2026, <https://www.husbanken.no/-/media/om-husbanken/arsrapporter/husbankens-arsrapport-2024.pdf>
10. Gevinstberegning av Kobo – digitale løsninger for kommunalt disponerte utleieboliger - Husbanken, accessed January 13, 2026, <https://biblioteket.husbanken.no/arkiv/dok/Komp/Gevinstberegning%20av%20Kobo.pdf>
11. Kobo - Husbanken, accessed January 13, 2026, <https://www.husbanken.no/kobo/>
12. Saksbehandle startlån i Startskudd - Husbanken, accessed January 13, 2026, <https://www.husbanken.no/kommune/startlaan/veileder/behandle-soknader/startskudd/>

13. Saksbehandling, arkiv og dokumenthåndtering - Tietoevry, accessed January 13, 2026,
<https://www.tietoevry.com/no/industry/saksbehandling-arkiv-og-dokumenthandtering/>
14. BAKGRUNNSNOTAT I RIMELIGE Utleiebøliger i Tredje Sektor 16.04.2020 - Trondheim kommune, accessed January 13, 2026,
<https://www.trondheim.kommune.no/globalassets/10-bilder-og-filer/10-byutvikling/eierskapsenheten/boligpolitisk-plan/bakgrunnsnotat-i---rimelige-boliger-i-tredje-sektor.pdf>
15. Bopilot – kommunen som pådriver for alternative boligløsninger - Regjeringen.no, accessed January 13, 2026,
<https://www.regjeringen.no/contentassets/8c8fd16670714c96a2206db07c7d7bc5/dag-2-del-1-stoa.pdf>
16. Could you share a guest room with your neighbours? - SINTEF, accessed January 13, 2026,
<https://www.sintef.no/en/latest-news/2023/could-you-share-a-guest-room-with-your-neighbours/>
17. Tildelingsbrev 2025 – Husbanken - regjeringen.no, accessed January 13, 2026,
<https://www.regjeringen.no/contentassets/8774a0bd274047478db22e206a24e2a1/tildelingsbrev-2025-husbanken.pdf>
18. Er det håp for boligpolitikken likevel? - Byutviklingens lange linjer - BullBy, accessed January 13, 2026,
<https://bullby.net/er-det-hap-for-boligpolitikken-likevel/>
19. Sterk fremgang for Obos: – Vi har klart å holde aktiviteten oppe - Estate Nyheter, accessed January 13, 2026,
<https://www.estatenyheter.no/analyse-bolig-obos/sterk-fremgang-for-obos-vi-har-klart-a-holde-aktiviteten-oppe/461249>
20. LeieEie – for deg uten egenkapital - bate.no, accessed January 13, 2026,
<https://bate.no/leie-eie>
21. Nå har vi også LeieEie- og DelEie-boliger i Kristiansand! - bate.no, accessed January 13, 2026,
<https://bate.no/batebloggen/na-har-vi-ogsaa-leieeie-og-deleeie-boliger-i-kristiansand>
22. Riktig god sommer! - Nytt innlegg fra Leie til eie fra Fredensborg Bolig, accessed January 13, 2026,
<https://nyheter.fredensborgbolig.no/leietileie/p/riktig-god-sommer-vi-haper-du-far-fl-f50837bc-e5dc-4f2e-b46d-2730083baf3d>
23. SHARED LIVING PROTOTYPE WITH WOOD STRUCTURE IN JÄTKÄSAARI Sharing in Housing Architecture - Trepo, accessed January 13, 2026,
<https://trepo.tuni.fi/bitstream/10024/133878/2/KulppiLinnea.pdf>
24. Norway – AHA - Affordable Housing Activation, accessed January 13, 2026,
<https://atlas.affordablehousingactivation.org/pais-region/nor/>
25. Our City Our Collective - European-Europe.eu, accessed January 13, 2026,
<https://www.european-europe.eu/en/exchanges/our-city-our-collective>
26. LONELINESS PREVENTIVE DESIGN - - CHALMERS SCHOOL OF ARCHITECTURE,

- accessed January 13, 2026,
https://projects.arch.chalmers.se/wp-content/uploads/2021/05/Arnaud-BAAS_Masters-thesis.pdf
27. Rapporten - Husbanken, accessed January 13, 2026,
<https://husbanken.no/rapporter/?su=Boligmarked%20og%20-priser&pg=2>
 28. Proptech - NEF.no, accessed January 13, 2026,
<https://nef.no/eiendomsmeglere/proptech/>
 29. arbeidsprogram, accessed January 13, 2026,
<https://www.sv.no/wp-content/uploads/2025/08/arbeidsprogram-2025-interaktiv-bokmal-2.pdf>
 30. Ferd Årsrapport 2024, accessed January 13, 2026,
<https://aarsrapport2024.ferd.no/>
 31. Bærekraftsrapport 2023 - Ferd Eiendom, accessed January 13, 2026,
https://ferdeiendom.no/wp-content/uploads/2025/07/Ferd-baerekraftsrapport_2023.pdf
 32. Våre sosiale entreprenører - Samfunnssentralen, accessed January 13, 2026,
<https://samfunnssentralen.no/vare-sosiale-entreprenorer/>
 33. Felles innsats for økt boligbygging - regjeringen.no, accessed January 13, 2026,
<https://www.regjeringen.no/contentassets/2d1e51a44bf140c3af5cec67f31d4d7e/felles-innsats-for-okt-boligbygging.pdf>
 34. 10 viktige punkter og poenger om tilvisningsavtaler - Norsk Eiendom, accessed January 13, 2026,
<https://www.norskeiendom.org/aktuelt/nyheter/10-viktige-punkter-og-poenger-om-tilvisningsavtaler>
 35. Veier til eie - Norske Boligbyggelag, accessed January 13, 2026,
<https://www.nbbl.no/media/qyyhuhkr/frokostm%C3%B8te-nbbl-210422.pdf>