

# RINGBO

magasinet



16

Populære Leie-før-Eie leiligheter

nr. 3 • 2021

*Feriefølelse hele året*



8

TRYGGHET FOR UTBYGGERE  
OG BOLIGKJØPERE

14

FEM ÅR MED RINGDEKK

22

HVA ER EGENTLIG  
FELLESKOSTNADER?

kjøkken • bad • garderobe

future.no

# Smarte løsninger og høy kvalitet FRA TYRISTRAND



Skjærdalen 2 • Tyrstrand • 91 99 20 86

[nybokjokken.no](http://nybokjokken.no)

NYBO KJØKKEN har tett samarbeid med RINGBO

” Hos oss får du ikke flatpakka skrog. Alt er ferdig sammensatt.

• Robert Reiersen, monter NYBO



leder

## SPENNENDE SENIOR- KONSEPT TIL RINGERIKE!

Ringbo har inngått samarbeid om boligkonseptet Bovieran – en boform med helt spesielle kvaliteter.

Vi har tro på at mange av medlemmene våre ønsker noe mer enn et ordinært leilighetskompleks og det vil de få her – et moderne hjem i et fantastisk miljø med middelhavsklima, flotte fasiliteter og tilbud som gjesteleilighet, lounge og sittegrupper, badstue og selskapslokale med eget kjøkken. Det store grøntområdet innendørs er fantastisk. Her blir mulighetene for sosial omgang med naboskapet verken styrt av været eller årstidene. I tillegg er også snekkerbu og vaskeplass for bil en del av konseptet.

Bovieran ble etablert i Sverige i 2009 og har blitt en svært anerkjent og ettertraktet boform. I løpet av 12 år har det allerede blitt reist 29 bygg i Sverige. I 2019 kom Bovieran Sverige

på første plass i NKI-undersøkelsen (Nöjd Kundeindex) blant samtlige av Sveriges boligbyggere.

Med suksess er seniorkonseptet tatt til Danmark. Nylig sto, eller kanskje lå, mange dansker i kø i to dager for å sikre seg leilighet i et nytt prosjekt som ble lagt ut for salg. Også norske boligkjøpere i Øygarden ved Bergen og Skien får nå mulighet til å bli en Bovieran-beboer. Nå står Ringeriksregionen for tur og Ringbo sammen med Bovieran Norge har opsjon på en veldig godt egnet tomt på Tyrstrand. Vi ser imidlertid også etter andre tomter, og da gjerne sentralt i Hønefoss. Prismessig vil en leilighet i konseptet ha en noe høyere kvadratmeterpris, men det vil bli mulig å få kjøpt en leilighet til drøyt kr 3 millioner i total-

pris. Med gunstig fellesfinansiering på halvparten av kjøpsprisen vil svært mange kunne bli en Bovieran-beboer om man ønsker det. Med lang erfaring fra å drifte denne typen anlegg er vi også trygge på at Bovieran Norge i samarbeid med oss i Ringbo vil sørge for en trygg, god og effektiv drift av anleggene når de er ferdig bygget.

Vi ønsker nå å komme i kontakt med de som ønsker å høre nærmere om konseptet. Dette for å kunne gi nærmere informasjon, samt å få innsikt i hva medlemmer og andre tenker om ønsket størrelse på egen leilighet, hvor man kunne tenke seg å bo, etc.

Meld derfor gjerne interesse via vår hjemmeside, [ringbo.no](http://ringbo.no)

*Jens Veiteberg*  
Jens Veiteberg  
Daglig leder



## innhold

Spennende boligprosjekt med Bovieran Norge.....	s. 5
Samarbeid gir trygghet.....	s. 8
BareEiendom.....	s. 10
Hønengaten Terrasse.....	s. 12
RingDekk.....	s. 14
Leie-før-Eie.....	s. 16
Tema: lokale perler.....	s. 18
Økonomi: Felleskostnader.....	s. 22
Enkle tiltak for et tryggere boligselskap.....	s. 24
Kundene strømmer til Ringbo.....	s. 26
Ofte stilte spørsmål.....	s. 28
Jus: Lovendringer ved boligsalg.....	s. 30
Mat fra Midtøsten.....	s. 32
Moroside.....	s. 33
Medlemsfordeler.....	s. 34



10



5



14



20

Bovieran

VINTERHAGE – SLAPP AV  
BLANT PALMETRÆRNE  
I hagen finner du ca. 1800 planter  
av 130-140 ulike arter fra forskjel-  
lige deler av verden. Rundt 40 av  
plantene er vakre palmer av ulike  
typer, men det er også rikelig med  
appelsin-, fiken og banantrær.  
Bovierans vinterhage er skapt for å  
være så lett tilgjengelig som mulig  
for alle beboerne. Vegetasjon og  
felleskap er en naturlig del av  
hverdagen. Hagen vil bli ivaretatt  
av spesialister på området.

## BO I MIDDELHAVSKLIMA HELE ÅRET - i Norge

Ringbo har inngått samarbeid med Bovieran Norge for å kunne tilby våre medlemmer boliger i et konsept som nå kommer til Norge. Bovieran er et velutprøvd boligkonsept med 51 leiligheter under tak, som omkranser en vakker vinterhage med tropiske planter, sittegrupper og boccia-bane. I Sverige har det de siste årene blitt reist 29 bygg. I Danmark er det fra 2017 etablert 7 anlegg og nå kommer Bovieran til Norge – og Ringerike.



MEDLEMSBLAD FOR RINGBO BBL - NR. 3 - 2021

ANSVARLIG REDAKTØR  
Jens Veiteberg, Ringbo BBL

RINGBO BBL  
Hvervenmoveien 49,  
3511 Hønefoss  
Tlf. 32 11 36 00  
E-post: firmapost@ringbo.no  
Hjemmeside: www.ringbo.no

REDAKSJONELL PRODUKSJON  
Ringbo BBL, ABC Brand Studio

ANNONSESALG  
Arnt Erik Isaksen  
arnt.erik.isaksen  
@flexkommunikasjon.no

PROSJEKTLEDELSE  
OG GRAFISK UTFORMING  
H-Design - Hege Svennevig  
H-Design@altiboxmail.no

TRYKK  
Trykk-Service AS

FORSIDEBILDE  
Bovieran Norge

TEKST: RINGBO BBL, BOVIERAN NORGE • FOTO: BOVIERAN NORGE



#### INNGANGSPARTIET

Inngangspartiet leder inn til vinterhagen og leilighetene. Innenfor glassfasaden er det trippel takhøyde som skaper en lys og luftig atmosfære.

#### FELLESFUNKSJONER

I vinterhagen er det forskjellige sittegrupper, solsenger og egen boccia-bane, alt lagt til rettet for en sosial og aktiv hverdag hele året. Anlegget har i tillegg eget treningsrom med utstyr, badstue og eget selskapslokale med felleskjøkken. Får du gjester, kan du leie en leilighet til besøket ditt inne i bygget.



Dette kan virke å være en urealistisk drøm, men både svensker og dansker har fått dette til. Her kan man kjøpe seg en leilighet med åpen planløsning og egen balkong og i tillegg boltre seg på 1500 m2 fellesområder med middelhavsklima året rundt. Med lang erfaring fra å drifte denne typen anlegg er vi også trygge på at Bovieran Norge i samarbeid med oss i Ringbo vil sørge for en trygg, god og effektiv drift av anlegget, poengterer Veiteberg.



Sammen med Bovieran vil Ringbo skape gode løsninger for de som skal kjøpe bolig. Bovieran-prosjektene vil bli organisert i borettslag, hvor de som kjøper har mulighet til å finansiere halve kjøpesummen gjennom felleslån med lav rente og en avdragsfrihet på 20

år om du som kjøper ønsker det. Det blir selvsagt forkjøpsrett for Ringbos medlemmer.

Når det gjelder steder for å bygge Bovieran trenger vi tomter på minimum 6 mål. I tillegg må tomten gjerne være flate og kvadra-

tiske. Vi har allerede opsjon på en tomt på Tyrstrand med de rette kvalitetene, herunder også utsikt og gode solforhold. Men vi ønsker i samarbeid med Bovieran Norge også å bygge på mer sentrale tomter gjerne i Hønefoss.



**Målgruppen til Bovieran er voksne over 50 år som ønsker å bo i moderne leiligheter, som kan tenke seg å være sosiale og aktive hele året, forteller daglig leder Jens Veiteberg.**

#### Dette finner du i et hvert Bovieran-bygg:

- 51 leiligheter på 52 – 85 kvm
- Vinterhage på ca. 1500 kvm med minimum 13 -14 grader hele året
- Lounger og sittegrupper / sitteplasser
- Treningsrom med utstyr
- Badstue med dusj og toaletter
- Boccia-bane
- Felles kjøkken og selskapslokale
- Gjesteleilighet med kjøkken bad og soveplass til utleie
- Parkering i garasjehus
- Gjesteparkering
- Sykkelparkering
- Vaskeplass for bil
- Snekkerverksted
- Gartner



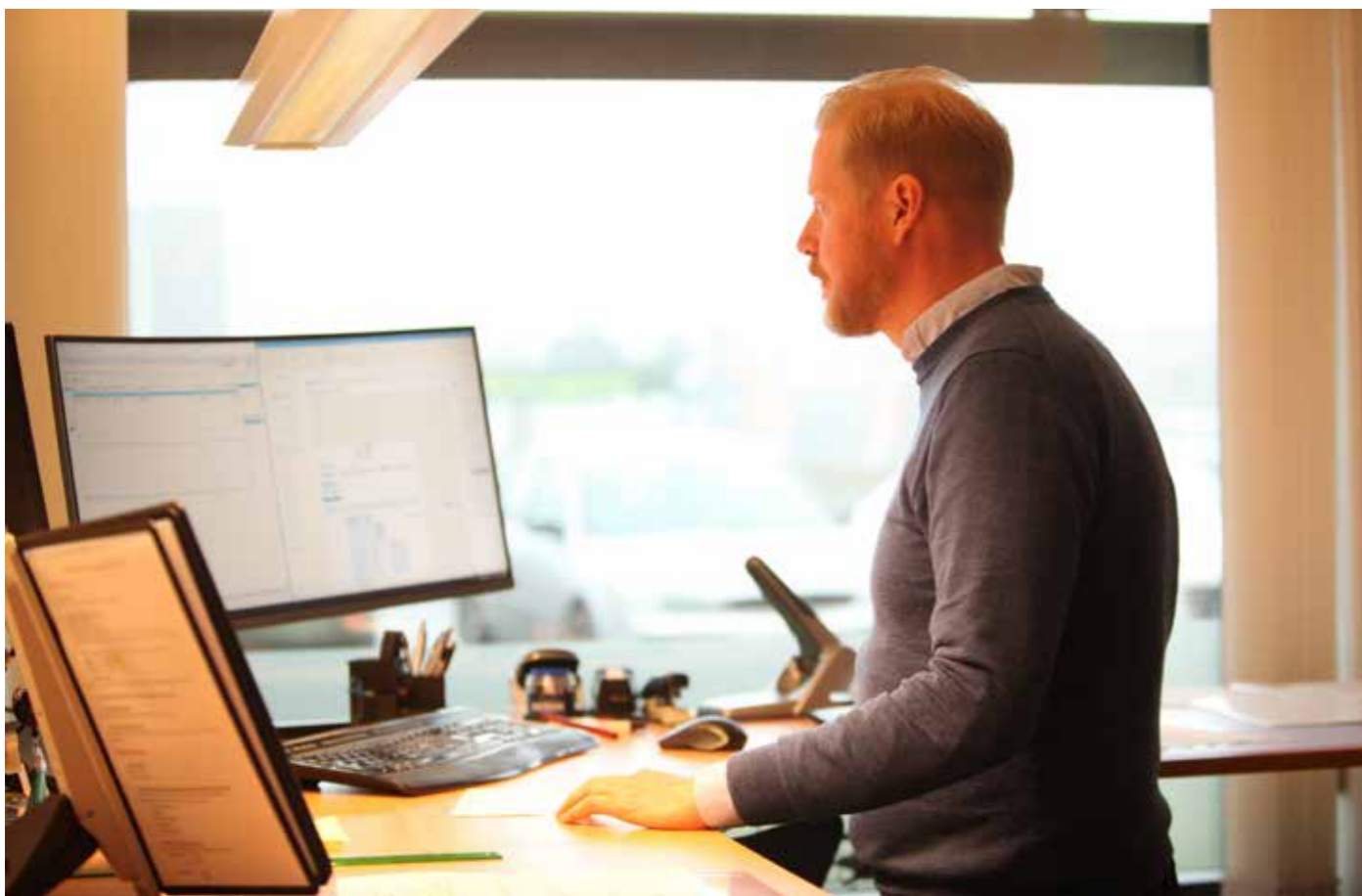
#### LEILIGHETENE

De 51 leilighetene har en god standard, og vil variere i størrelse fra 52 kvm til de største på 85 kvm. Hver leilighet vil ha sin egen balkong ut i det fri hvor man kan nyte privatliv og norsk klima.

**Kunne du tenke deg å bo i en Bovieran-leilighet?**

**Se mer informasjon og meld din interesse på Ringbo.no**

# ET SAMARBEID SOM GIR TRYGGHET FOR UTBYGGERE OG KJØPERE



Stadig flere utbyggere ser nytten av å samarbeide med Ringbo når nye boligprosjekter skal ut i markedet. Det gir trygghet, både for utbyggerne og ikke minst for kjøperne. Samtidig kommer det medlemmene til gode, i form av forkjøpsrett på nye boligprosjekter.

TEKST: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN • FOTO: UMIT ISHBILEN

– Siden Ringbo ikke bygger boliger selv, er vi veldig glade for at mange utbyggere velger å samarbeide med oss. Det kommer medlem-

mene våre til gode, samtidig som det bidrar til å styrke Ringbo i form av flere kunder og økt kompetanse, forteller Stian Blach Moen som

er forvaltningsrådgiver i Ringbo. Ringbo kan bistå en utbygger på mange måter. Alt fra valg av org-

anisasjonsform, utarbeidelse av vedtekter, stifting og idriftsetting er områder Ringbo har spisskompetanse på.

– Ingen prosjekter er like, og noen ganger blir vi kontaktet i det boligselskapet står klart for innflytting. Men resultatet blir best dersom vi får lov til å være med tidlig i planleggingsfasen, forklarer Moen.

**KAN FORBEDRE PROSJEKTET**  
Ved å inngå et samarbeid med Ringbo på et tidlig stadium mener han at utbygger får tilgang på kompetanse som kan bidra til å forbedre prosjektet.

– Dette kan være spesielt nyttig for mindre utbyggere som ikke har et stort apparat tilgjengelig. Vi hjelper gjerne til med å fastsette rammene og finne den formen som passer prosjektet best. Der-

etter beregner vi felleskostnadene og setter opp vedtekter og trivselsregler. Og når alt dette er på plass før prosjektet blir lagt ut i markedet, blir det enklere for megleren, og det blir mer oversiktlig for kjøperne, forklarer han.

**GODE AVTALER**  
Gjennom å samarbeide med Ringbo får utbyggere også tilgang til en rekke gode avtaler som kommer det nye borettslaget eller sameiet til gode.

– For borettslag er det spesielt samarbeidet vårt med Sparebank 1 som er ekstra gunstig. Det gir en unik og fleksibel finansieringsløsning som vi opplever at har blitt godt mottatt i markedet, forteller Moen.

Han trekker også frem gode forsikringsprodukter og bredbånds-

avtaler som attraktive fordeler.

– Uavhengig av om man bygger et sameie eller et borettslag så er dette ting som må være på plass før innflytting. Så det er et klart pluss at vi har avtaler og kan bistå med å få dette på plass, fastslår Moen.

**ALLE TYPER BOLIGSELSKAP**  
Moen ønsker også å understreke at Ringbo tilbyr forretningsførsel til alle typer boligselskap. – Det er fortsatt en del som setter likhetstegn mellom Ringbo og borettslag, men dette er langt fra virkeligheten. Stadig flere sameier ser nytten av å ha oss som forretningsfører, og vi kan også bistå utbyggere som ønsker å bygge eierseksjonssameier. Blant annet med seksjonering og utarbeidelse av vedtekter, avslutter han.

**11** år på rad med Norges mest fornøyde kunder  
EPSI 2020

**Perfeksjonér  
TikTok-dansen, du**

Så tar vi oss av internett og tv!  
Med Altibox får du lynrask fiber og underholdningen du vil ha. Velg den tv- og internettpakken som passer akkurat deg, uavhengig av hva naboen velger!  
Styret kan enkelt be om et tilbud, hvis du som beboer spiller det inn.

Kontakt oss på [altibox.no/boligselskap](https://altibox.no/boligselskap)

VI LEVERER  
**VIKEN FIBER**  
altibox



# STOR SUKSESS MED SITT FØRSTE BOLIGPROSJEKT

Når de tre guttene i BareEiendom lanserte sitt første boligprosjekt, Bakkeveien borettslag, tok det bare tre uker før alle åtte leilighetene var solgt. Dermed er det klart for byggestart, og guttene er allerede godt i gang med å planlegge sitt neste prosjekt.

TEKST: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN • FOTO: LARS-JOHANN SOLHEIM GRANN, BAREEIENDOM

BareEiendom er historien om to sivilingeniører og en sivilarkitekt som ville skape noe sammen. Og med over 60 års samlet erfaring innen utvikling, bygging, salg og utleie av eiendom i Ringerike og omegn lå alt til rette for at de tre

kompisene kunne utvikle gode boligprosjekter på egen hånd.

– Det hele startet som et hobbyprosjekt. Vi gikk alle med en drøm om å bygge noe spesielt, noe vi kunne være stolte av, og det er

mange kveldstimer som har gått med for å komme hit vi er i dag. Men det har bare vært gøy og veldig sosialt, forteller Paul Magnus Lehne.

Bakkeveien borettslag ble til ved



Ole Alexander Heen og Paul Magnus Lehne

at guttene ble oppmerksomme på den sentrale tomten som ligger på Benterud i Hønefoss. Der så de et potensial, og de valgte å slå til og kjøpe tomten.

– Vi hadde vært på utkikk etter mulige eiendommer en god stund, så når denne dukket opp, var vi mer enn klare for å sette i gang, sier Ole Alexander Heen, som er arkitekten i kompisgjengen.

## VALGTE BORETTSLAG

At de skulle ende opp med å etablere et borettslag skyldes at Lehne tok en telefon til Jens Veiteberg i Ringbo.

– Når prosjektet hadde tatt form måtte vi ta stilling til Eiermodell, og det ble naturlig å ta kontakt med Ringbo siden vi kjente til dem fra før, og visste at de satt med kompetansen vi trengte, forteller Lehne.

Dermed ble det arrangert et møte og Veiteberg overbeviste guttene om å velge borettslagsmodellen.

– Møtet med Ringbo var veldig konstruktivt, og vi så at ved å velge borettslagsmodellen fikk vi en unik finansieringsløsning i kombinasjon med en ryddig og kjent måte å gjøre det på.

## GODT SAMARBEID

Som følge av samarbeidet med Ringbo ble det satt opp en fremdriftsplan som ble fulgt til punkt og prikke. Vedtekter ble utarbeidet og felleskostnader ble beregnet, slik at alle nødvendige opplysninger var på plass før salgsstart.

– Dette var en veldig nyttig prosess, som også gjorde jobben langt enklere for megleren. Og resultatet ble jo strålende når vi tenker på hvor fort leilighetene ble solgt, forteller Lehnes kollega, arkitekt Heen.

”

– Når prosjektet hadde tatt form måtte vi ta stilling til Eiermodell, og det ble naturlig å ta kontakt med Ringbo..

For i tillegg til å bistå med alt som skal på plass for å kunne selge et borettslag, så gir et samarbeid med Ringbo tilgang til en unik salgskanal.

– De fire første leilighetene ble solgt på salgsmøtet til medlemmer med forkjøpsrett, så prosjektet fikk en god start fra første dag. Så det er ingen tvil om at vi er kjempefornøyde med jobben Ringbo har gjort. De har vært effektive, gitt kjappe svar og gode råd. Og vi gleder oss til å samarbeide mer med Ringbo i fremtiden, avslutter han

# MED RINGBO PÅ LAGET FRA DAG ÉN



Allerede ved overtakelsen av sin nye leilighet i Borettslaget Hønegaten Terrasse fikk nyvalgt styreleder Svein Lindberg et positivt møte med Ringbo.

TEKST OG FOTO: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN

– Det at Ringbo stilte med en bygningsteknisk representant på overtakelsen var svært nyttig. Jeg er jo ikke særlig bygningskyndig, så det å ha en støttespiller som kan påvise feil og mangler, og være en diskusjonspartner for meg, satt jeg veldig pris på, forteller Lindberg.

Jens Veiteberg som er daglig leder

i Ringbo forteller at dette er en tjeneste som inngår ved innflytting i alle tilknyttede borettslag.

– For oss er det viktig å være til stede slik at medlemmene får en positiv opplevelse av overtakelsen, og det er hyggelig å få en så tydelig tilbakemelding om at det settes pris på, sier han.

**VIKTIG MED EN GOD START**  
Etter at Lindberg ble valgt inn som styreleder på den konstituerende generalforsamlingen denne våren, har han vært opptatt av at styret skal få en god start.

– Vi har vært heldige og fått på plass et styre som er fungerer og er aktive. Noe som er helt avgjø-

rende i en oppstartsfasen hvor det er mange detaljer og systemer som skal på plass, sier han.

Han innrømmer at det i starten ble mange styremøter, men det var han også forberedt på.

– Med et helt nytt borettslag er det mye som må tas tak i. Utbygginger må følges opp, HMS-system må etableres, og styret må få prosessene i gang og rutinene på plass. Dette synes jeg vi har lykkes godt med, mye takket være systemene og rådgiverne i Ringbo. Underveis har det vært lett å få svar på spørsmål, og vi har blitt fulgt opp på en god måte, forteller han.

Lindberg som også sitter som styreleder i Begnaparken borettslag legger ikke skjul på erfaringen han har fra dette vervet også har kommet godt med.

– Hadde jeg kommet inn i styret og vært helt blank, ville det vært mye vanskeligere. Det er jeg veldig glad for at jeg slapp. Det har gitt meg muligheten til å sette søkelys på helt andre ting, slik som å skape et godt bomiljø hvor folk kjenner hverandre, og legge til rette for trivsel slik at alle får en god plass å bo i mange, mange år, sier han.

**TO FORBEDRINGSPUNKTER**  
På spørsmålet om han har noen forslag til forbedringer for Ringbo sin del, svarer han kontant.

– Alt i alt er jeg veldig fornøyd, men når jeg først får spørsmålet vil jeg trekke frem to ting. Det ene er den tekniske oppfølgingen, der skulle jeg gjerne ønske at Ringbo var enda mer på. Spesielt i forbindelse med fellesarealene.

Det andre han trekker frem er at det kan være lurt å gi mer start-hjelp til styret.

– Hadde jeg vært helt blank ville jeg satt pris på at Ringbo tok initiativ til, og deltok på, de første styremøtene. Det tror jeg hadde bidratt til et tryggere og bedre rustet styre, sier han.

Jens Veiteberg som har lyttet oppmerksomt til Lindbergs ord sier at dette er innspill han skal ta med seg videre.

– Vi vet at en god start er viktig for ethvert boligselskap, og et velfungerende styre er på mange måter nøkkelen til å lykkes med det. Og jeg vil si at tilbakemeldingene fra Lindberg var veldig konkrete og konstruktive, så det er noe vi garantert vil ta med oss videre, avslutter han.

## TOTALENTREPRENØR

### BLIKKENS LAGER-ARBEID

- Pipebeslag
- Pipekledninger
- Luftehatter
- Takrenner
- Taksikring

SERVICE PÅ  
**TOSHIBA**  
VARMEPUMPER  
Autorisert forhandler • Salg

### FASADEREHABILITERING

Vi har lang erfaring med mange typer fasader



Jevnaker  
Tlf 61 31 07 10

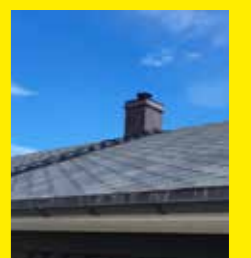
### NYTT TAK?

Vi kan legge alle typer tak- også når det er vinter!



### GRAVING ELLER STØTTEMUR?

Vi har lang erfaring med gravearbeid og bygging av støttemurer



Vi har gitt våre kunder kvalitet og gode priser siden 1947, og det skal vi fortsette med!

[www.brørby.as](http://www.brørby.as)

[per@brorby.as](mailto:per@brorby.as)  
[anne@brorby.as](mailto:anne@brorby.as)



# FEM ÅR MED DEKK OG FELG PÅ RISESLETTA

TEKST OG FOTO: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN

I januar var det fem år siden Arve Nordskog åpnet dørene til RingDekk på Risesletta utenfor Hønefoss. Siden den gang har dekkbutikken utviklet seg til å bli en av de største dekkforretningene i Norge.

– Dette har vært en eventyrlig reise. Fra dag én har vi fått en god mottakelse, og kundene har bare fortsatt å strømme til. Og vi som startet med et mål om rundt syv millioner i årsomsetning, har i dag

havnet på nærmere 40 millioner. Det er jo helt rått og jeg må få benytte anledningen til å takke alle kundene for tilliten, sier Nordskog. Nøkkelen til suksessen er ifølge Nordskog at RingDekk har de bes-

te prisene, den beste servicen og den beste tilgjengeligheten.

– Helt siden åpningsdagen har vi strukket oss langt for å nå målene våre. Vi skal være tilgjengelige når

kunden trenger dekk, og servicen skal være upåklagelig. Og sistnevnte tror jeg vi har lykket ganske godt med. For her i sommer havnet vi faktisk på andreplass når Ringerikes Blad ba leserne sine om å kåre den beste servicebedriften i vår region, forteller han.

## ALDRI STILLE LENGER

Han legger imidlertid ikke skjul på at det kan være litt utfordrende å gi den samme gode servicen når omsetningen har vokst som den har gjort.

– Det er jo aldri stille lenger, så vi har jo vært avhengige av å skaffe flere dyktige medarbeidere. Nå er vi faktisk 18 mann som står på fra morgen til kveld i sesong, og jeg må også berømme butikksjefen vår, Pawel Kroll, som legger ned en kjempeinnsats for kundene hver eneste dag.

RingDekk har også nytt stor suksess innen dekkhotellbransjen. 3600 kunder er et tydelig bevis på det.

– Dekkhotellet har vært et viktig satsningsområde for oss og vi er stolte av kvaliteten vi klarer å holde. Her håndvasker vi dekk og felger og oppbevarer dem innendørs i tempererte lokaler. Det er ikke uten grunn at jeg pleier å si at dine dekk er våre viktigste gjester, humrer Nordskog.

## PLANLEGG DEKKSIFET NÅ

Nå som det snart er på tide å tenke på årets andre hjulskifte, er oppfordringen fra Nordskog klar. Bestill time og planlegg dekkskiftet allerede nå.

– Mange forbinder dekkskift med kø og ventetid, men med litt enkel planlegging og noen få tastetrykk så kan dekkskiftet gå lekende lett. Ved å booke time på nettsiden vår allerede nå, så er det bare å putte det inn i kalenderen og møte opp til avtalt tid. Da er du sikret et raskt dekkskift, uten kø, forteller han.



Arve Nordskog oppfordrer til å bestille time og planlegge dekkskiftet allerede nå.

Dette er like aktuelt for alle. Både for de som har dekkene på hotell, og for de som har dekkene hjemme, men som ikke orker tanken på å børste støv av jekken.

– Alle vet at det blir kaos her så fort den første frostnatta kommer, så det er like greit å være føre var, og ikke glemme snøen som falt i fjor. Og dersom du har piggfrie vinterdekk kan det være like greit å legge om tidlig på høsten. Da slipper du å måtte la bilen stå når kong vinter plutselig melder sin ankomst, sier Nordskog.

## Medlemstilbud

Dekkhotell til kr 749,-  
pr. sesong inkl.  
oppbevaring, sesongskifte,  
vask, tilstandsrapport og  
forsikring.  
Omlegging på bil til kr 300,-

5 % bonus







Regjeringen signaliserer med dette besøket at de ønsker mer bruk av alternative eiermodeller.



Statminister Erna Solberg, kommunalminister Nikolai Astrup og førstegangskjøper Evy Therese Tveit Faarlund i samtale med Bård Folke Fredriksen (NBBL) og Jens Veiteberg (Ringbo BBL) om Leie-før-Eie.

# POPULÆRE LEIE-FØR-EIE LEILIGHETER I SUNDGATA TERRASSE

TEKST: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN • FOTO: PROSPEKTILLUSTRASJON, KRISTOFFER BERILD

Etter at Ringbo la ut de første Leie-før-Eie-leilighetene i Sundgata Terrasse Borettslag har interessen vært stor, og i skrivende stund har det kommet inn 14 konkrete søknader til de første seks leilighetene.

– Vi opplever nå at flere har fått øynene opp for Leie-før-Eie, og det syns vi er veldig hyggelig. Dette er jo et tilbud som vi har etablert for at medlemmene våre skal få muligheten til å oppfylle drømmen om å få kjøpt egen bolig, uten at de nødvendigvis har spart opp tilstrekkelig egenkapital, og Leie-før-Eie-modellen gir dem nettopp denne muligheten, forteller Kristoffer Berild i Ringbo. I praksis fungerer Leie-før-Eie slik at Ringbo inngår avtaler med utbyggere om å kjøpe leiligheter i nyboligprosjekter, for så å leie disse ut igjen til medlemmer.

– I leieperioden betaler man kun vanlig husleie som reguleres i henhold til konsumprisindeksen. Den vil altså ikke påvirkes av svingninger i rentemarkedet, forklarer Berild.

**FAST PRIS**  
Samtidig vil boligen mest sannsynlig øke i verdi.

– Prisen på boligen er fast i hele leieperioden og verdistigning inntil egenkapitalkravet på 15 % tilfaller leietakeren. Sammen med egenkapitalen man selv sparer vil dette forhåpentligvis være tilstrekkelig til å få finansiert kjøpet av boligen etter noen år, sier han.

Retten til å kjøpe boligen kan benyttes fra det tidspunktet man signerer leiekontrakten og helt frem til utløpet av leieavtalen. Det er ingen kjøpeplikt, kun en rettighet man har.

– Med Leie-før-Eie får man full fleksibilitet og dersom man får endrede behov eller havner i en ny livssituasjon, så står man fritt til å tre ut av leieavtalen, forklarer Berild.

**STATSMINISTERBESØK**  
Det er ikke bare medlemmene som har fått øynene opp for Leie-før-Eie. Modellen har også havnet i søkelyset til myndighetene.

– Dagens skattelov begrenser i praksis andelen boliger som kan legges ut som Leie-før-Eie, og en lovendring som skal øke denne grensen er nå ute på høring. I den

forbindelse fikk vi besøk av statsminister Erna Solberg og kommunalministeren Nikolai Astrup i begynnelsen av august, og vi fikk presentert alle fordelene denne modellen gir på en god måte, forteller Berild.

Regjeringen signaliserer med dette besøket at de ønsker mer bruk av alternative eiermodeller.

– Vi er glade for at det gjøres tilpasninger i regelverket slik at flere kan oppnå boligdrømmen. Det ser vi at det er behov for, og på mange måter bringer det oss som boligbyggelag tilbake til røttene. Vårt fremste mål er jo å skaffe medlemmene egen bolig, og gjennom Leie-før-Eie gir vi denne muligheten til flere, konstaterer Berild.

Ringbo har allerede 11 leiligheter som er leid ut i Leie-før-Eie-modellen, og vil med de kommende leilighetene i Sundgata Terrasse få til sammen 19 Leie-før-Eie-leiligheter.

ASK GÅRD

# To lokale perler



Møt to gårder som på hver sin måte legger sjelen sin i å tilby kortreiste råvarer av ypperste kvalitet, for at nettopp du skal få det beste av det beste.

TEKST: ABC BRAND STUDIO  
FOTO: ASK GÅRD, RØYSE BÆRPRESSERI



Kortreist mat, kvalitetsråvarer, miljøvennlig og bærekraftig produksjon. I en tid der klimakrise og miljøutfordringene er på «alles lepper», blir stadig flere av oss mer og mer bevisste på hvilke merkevarer som får bli med oss hjem fra handleturen. Vi forbrukere stiller stadig høyere krav til produsentene, ikke bare til klesindustrien, men kanskje til matvareprodusentene spesielt. For vi vil ha norsk kjøtt, ikke tysk. Vi vil ha sesongens beste råvarer, helst fra en gård i nærheten. Og vi er opptatt av dyreværn. Heldigvis.

**ET GODT LIV HOS ASK GÅRD**  
Hos Ask Gård har de en visjon om å produsere økologisk og bærekraftig spekemat av norske råvarer, med dyrevelferd og godt håndverk i høyetet. Gården driftes av Kristoffer Evang (42) og kona Anne Marte Evang (40). Begge de to har kunstutdannelse, og planen var å flytte på landet som kunstnere. Men de to delte noe mer: Den lidenskapelige interessen for mat. Smått om smått begynte de å lage pølser i et 22 kvadratmeter stort stabbur i 2013. Allerede året etter hadde de etablert seg i et nybygd pølsemakeri på 160 kvadratmeter på gården.

– Vi savnet økologisk mat i butikkene og vi ønsket å vise at vi i Norge har fantastiske råvarer som kan hevde seg i verdenstoppen om de foredles riktig. Vi ønsket å være

et nytt pust inn i en litt traus og satt bransje, med nye spennende smaker, forteller Kristoffer.

Og slik gikk det at eventyret om ASK Gård ble til. I dag jobber det to personer med bakgrunn fra pølsemaker- og kokkeyrket på ASK, i tillegg til Kristoffer og Anne Marte. På den idylliske gården tusler det norsk pels-sau rundt, som ifølge Kristoffer gir særdeles god kjøttkvalitet kombinert med fantastisk pels. Og at dyrene har det godt, ja det er en selvfølge for ekteparet. For høy levestandard og et godt liv gjenspeiler seg i kvaliteten. På gården får dyrene gå fritt mens de koser seg med økologisk gress fra egne jorder. På våren slippes de ut på sommerbeite, med nærmest fri tilgang til Ringkollen, Nordmarka og inn i Krokskogen. Grisen kjøper de fra andre bønder som de samarbeider med. Kristoffer forteller at det er svært viktig for dem å produsere ren mat uten tilsetningsstoffer, eller «mat-sminke», som han kaller det.

– Spekemat er jo speket, som er en måte å konservere mat. Da trenger vi ikke å tilsette en drøss med kunstige tilsetningsstoffer for å lage god spekemat, mener han.

– Men hvordan er det egentlig å drive en gård med kjøtt i 2021, med et økende fokus på vegetar- og klimapolitikk?

– Det er flott, vi skal alle spise mindre kjøtt og det støtter vi fullt ut. Vi må gå for mindre og bedre, og der mener vi at vi treffer spikeren rett på hodet. Med bærekraftig produksjon, økt dyrevelferd og råvareopphav.

**SATSER BREDT**  
Produktene til ASK finner du i delikatesse butikkene, distribuert av Matcompaniet og hos Meny distribuert av ASKO. Kristoffer sier de har et klart mål for produksjonen fremover og satser bredt.

– Vi ønsker at våre produkter skal være lett tilgjengelig. Vi jobber med flere spennende produkter, og neste mål er vel å sørge for at bedriften alltid lener seg fremover med en sunn økonomi, sier Kristoffer.





RØYSE BÆRPRESSERI

### HELT NATURLIG HOS RØYSE BÆRPRESSERI

På en solrik halvøy i Tyrifjorden i Hole kommune ligger Røyse Bærpresseri AS. Her er det gode vekstvilkår for bær og frukt, som gir den perfekte muligheten for råvareproduksjon i storskala. Her finnes både solbær, jordbær, rabarbra, epler, rips, kirsebær og stikkelsbær, og av dette lages det drikke, syltetøy og gelé, helt uten tilsetningsstoffer. Renere blir det ikke!

Salgs- og markedsansvarlig, Cecilie Bjørnebye-Jensen, forteller at de aller fleste råvarene som presses i presseriet er egenprodusert. Det er ganske unikt. Og fordi presseriet ligger på et jorde rett i nærheten av bærgården Nordre Sørums Gård, er reiseveien kort fra høsting til pressing. Det gjør at de har god kontroll på kvalitet og svinn, og ikke minst sparer de miljøet for unødig transportutslipp.

– Vi opplever en stor bevissthet rundt kortreist mat, folk liker å vite hvor råvarene kommer fra og at de er produsert på en god måte. Det er mye spennende som skjer rundt produktutvikling og råvareproduksjon i Norge, og det er veldig spennende å få være en del av det, sier Cecilie.

Røyse Bærpresseri ble etablert av en god gjeng med glade bønder fra Røyse og omegn. I 2017 og 2018 var de finalister i Det norske måltid, og i 2019 vant de prisen Årets Matspire.

### I STORSKALA

Halvparten av norsk solbærproduksjon skjer på Røyse, og intet mindre enn nærmere 700 000 kilo frukt og bær blir presset Røyse Bærpresseri i året. Presseriet er utstyrt med to forskjellige presser, én stor og én litt mindre. Om høsten presser de 25-30 tonn solbær om dagen. De har også et eget mottak av epler hvor private kan komme og få presset sin egen eplemost, og om sommeren har

de åpnet for selvplukk av bær. – Det er hyggelig å kunne tilby litt til lokalmiljøet, smiler Cecilie, som står og pakker nattens bestillinger fra nettbutikken mens vi prater sammen.

For som en direkte følge av korona, etablerte de nettbutikk tidligere i år. På den måten gjør de varene enda mer tilgjengelig. Og salget? Det går så det suser. Lokalfolket benytter seg gjerne av «klikk og hent», men du bor lenger unna kan du få varene tilsendt i posten. Varene kan du ellers kjøpe hos Meny i stort sett hele landet eller på de lokale butikkene. Til jul satser de på å åpne gårdsbutikk.

– Vi holder på å utvide nå, med et eget fabrikkutsalg. Det er mange om kommer uanmeldt for å handle direkte, men det er jo ikke alltid det er noen her. Med et eget gårdsutsalg kan man komme og handle direkte fra presseriet til jul, sier Cecilie.



BEHOV FOR ELEKTRIKER I DIN BOLIG ELLER NÆRINGSBYGG?

**KONTAKT OSS I DAG!**



BRØDRENE  
**HELGESEN**



KVALITET SIDEN 1917

32 14 01 40 | post@brhelgesen.no | brhelgesen.no

# HVA ER EGENTLIG FELLESKOSTNADER

Felleskostnader er et kjent begrep for de fleste. Men hva er det egentlig? Utover at de skal betales, og at mye av beløpet går til å betale regningene til borettslaget eller sameiet man bor i, så er det kanskje ikke så lett å vite hva som inngår i denne summen som forlater kontoen en gang i måneden.

TEKST: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN · FOTO: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN, 123RF.COM

Ringbomagasinets har derfor tatt en prat med Jens Veiteberg for å bli litt bedre kjent med felleskostnadene. For gjennom sine mange år i Ringbo har han avslørt mysteriet og knekket koden. Han hevder til og med at felleskostnader i de fleste tilfeller er bedre enn vanlige kostnader.

– Misforstå meg rett, en kostnad er en kostnad, men når de kommer i form av felleskostnader er de ofte mye lavere enn det du ville ha klart å få til selv. Derfor står jeg rimelig trygt når jeg påstår at felleskostnader er bedre enn vanlige kostnader, sier han.

For ifølge Veiteberg lønner det seg å bo sammen og dele på kostnadene. Det gir både stordriftsfordeler og gunstige avtaler.

– Ta for eksempel en vanlig felleskostnad i et borettslag. Den inkluderer bygningsforsikring, vedlikehold, renter og avdrag på lån, og i de fleste tilfeller kommunale avgifter og bredbånd. Kostnader som alle boligeiere uansett må betale, bare samlet på en regning, forklarer han.

DRØMMEPRISER  
Den store forskjellen er at i et

boligselskap så har man gjennom Ringbo sine kundeavtaler priser som en eneboligeier ikke har mulighet til å oppnå.

– Våre forvaltede sameier og borettslag betaler normalt en langt lavere pris per bolig for bygningsforsikringen enn det en eneboligeier må betale, og prisene på bredbånd og kabel-tv er langt under det rimeligste tilbudet i privatmarkedet.

På toppen av det er betingelsene på fellesgjelden i et borettslag forvaltet av Ringbo svært gunstige.



– Rentekostnadene man må betale i er svært konkurransedyktig og følges opp av Ringbo i kvartalsvise møter med vår gode partner på området som er Sparebank 1 Ringerike Hadeland. I tillegg kan vi for de som kjøper bolig i et nybygget borettslag tilby svært fleksible avdragsbetingelser. Dette med 20 års avdragsfrihet på halve kjøpsprisen om man skulle ønske det.

I BORETTSLAG SLIPPER DU OGSÅ MANGE ANDRE «PRIVATFAKTURAER»  
I et sameie står den enkelte eier ansvarlig for flere kostnader selv og det følger svært sjeldent med en fellesgjeld når man kjøper en seksjon. Derfor er også felleskostnadene jevnt over lavere når man bor i et sameie.

– Som oftest må man selv privat betale kommunale avgifter som renovasjon, eiendomsskatt, samt vann og avløp direkte til kommunen når man bor i et sameie. Dette er kostnader som fordelt per måned er på ca 1 000,- kr. Dette er kostnader som du som eier i et borettslag i de fleste tilfeller betaler for i de månedlige felleskostnadene og som forklarer en del av differansen.

EN DEL AV MÅNEDLIG FELLESKOSTNAD I BORETTSLAG ER SPARING  
Den største forskjellen er nok at

man i et sameie må finansiere hele kjøpet selv, mens du i borettslaget betaler rente for din andel av felleslånet og i de fleste tilfeller også avdrag på lånet. Det årlige avdraget som eierne betaler gjennom felleskostnadene er i realiteten sparing. En sparing som gir seg utslag i en høyere verdi på boligen den dagen den skal selges. Dette da potensielle kjøpere og bankene som tilbyr lån ser på summen av kjøpskostnad og andel fellesgjeld, der en lavere andel fellesgjeld gir høyere salgssum.

Det er derfor viktig for deg som sammenligner kostnadene ved å eie bolig i borettslag, sameie eller enebolig å se hvilke «private» kostnader du slipper ved å eie bolig i et borettslag, forklarer Veiteberg.

## Behov for oppgradering av borettslaget?

Som hovedbankforbindelse til borettslagene tilbyr vi finansiering til oppgradering eller nye investeringer.

Ta kontakt med meg direkte:  
Bjørn Nilsen  
tlf: 415 37 435  
e-post: [bjorn.nilsen@rhbank.no](mailto:bjorn.nilsen@rhbank.no)



SpareBank 1  
RINGERIKE HADELAND

# ENKLE TILTAK FOR ET TRYGGERE BOLIGSELSKAP

Ifølge tall fra Finans Norge avdekkes det en vannskade i leiligheter, hus og hytter hvert åttende minutt her i landet. Antall vannskader har økt kraftig de siste årene, og ifølge statistikken er det nå større sannsynlighet for å få en vannskade enn både innbrudd og brann til sammen.

TEKST: LARS-JOHANN SOLHEIM GRANN

FOTO: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN, COMFORT

– Dette er tall som ikke kommer overraskende på oss. Vannskader er også en gjenganger i boligselskapene, og ofte er det snakk om skader som er omfattende og dyre å utbedre, forteller Jonny Fjellstad i Ringbo.

For å unngå skader er det ifølge Fjellstad bare en ting å gjøre. Bygningene må holdes ved like og skadeforebygging må settes på dagsorden.

– Skadeforebygging handler om å minimere risikoen for at skader kan oppstå. Man kan riktignok aldri klare å eliminere risikoen helt, men dersom styret har et bevisst forhold til dette, så er mye gjort, sier han.

Han trekker spesielt frem vannstoppere som et effektivt tiltak mange boligselskap bør vurdere.

– Det er ikke uten grunn at vannstoppere er påbudt i rom uten sluk når det bygges nye hus i dag. Dette vil typisk gjelde kjøkken, hvor gamle benkeberedere og oppvaskmaskiner kan forårsake store skader, forklarer han.



## EGEN TILSKUDDSORDNING

Av denne grunn har Ringbo etablert en egen tilskuddsordning for boligselskap som gjennomfører skadeforebyggende tiltak. Mange av de vanligste tiltakene er enkle tiltak som ikke krever en voldsom inngripen i boligselskapets økonomi, men det kan allikevel være vanskelig å prioritere dette fremfor andre oppgaver.

– Gjennom tilskuddsordningen ønsker vi å skape en bevissthet rundt dette, og forhåpentligvis kunne bidra til at flere styre tar en vurdering av skadepotensialet og

mulige tiltak i eget boligselskap, forteller han.

Tilskuddet kan dekke tiltak som installasjon av vannstoppere eller komfyrvakter, gjennomføring av el-sjekk eller prosjekteringskostnader knyttet til skadeforebygging.

– Alle former for skadeforebygging kvalifiserer til å få tilskudd, men vi støtter ikke tiltak som er å regne som rent vedlikehold eller rehabilitering, understreker Fjellstad.

**SØKNADSRIST 1. NOVEMBER**  
Boligselskap kan få dekket opp til 25 prosent av kostnadene ved tiltaket, og det er ikke tilfeldig at vi trekker frem tilskuddsordningen i denne utgaven av Ringbo-magasinet. Høsten er tid for budsjett og planlegging av neste års investeringer.

– Dersom styret planlegger å gjennomføre skadeforebyggende tiltak neste år, så må de søke innen 1. november for å kunne få tildelt midler. Dette er derfor en gyllen anledning til å sette skadeforebygging på dagsorden, oppfordrer Fjellstad.

## Tilskudd til skadeforebyggende tiltak



I samarbeid med Gjensidige ønsker Ringbo å bidra til skadeforebyggende tiltak i boligselskap som har sin forsikring i Gjensidige.

Målet med støtteordningen er dels å bidra til at boligene blir enda tryggere å bo i, samt å redusere kostnadene ved utbedring av skadesaker.

### Det kan søkes om midler til:

- Utrednings- eller prosjekteringsstøtte knyttet til planlegging av skadeforebyggende tiltak.

- Direkte støtte til boligselskaper som iverksetter konkrete arbeider knyttet til bygningsmessige arbeider for å redusere brann og vannskader, etablere eller forbedre systemer for brannvarsling etc. (ikke rehabilitering / vedlikeholdsarbeid)

- Eventuelle andre tiltak som kan bidra til å redusere forsikringsrelaterte bygningskader, for eksempel:
  - Komfyrvakt
  - Vannstopp
  - El-sjekk
  - Vannsjeck

Listen er ikke uttømmende.

Ta kontakt med din styreleder eller andre i styret om du har forslag til prosjekt som det bør søkes støtte til!

**Søknadsfrist  
for neste tildeling er  
01.11.2021.**

## Elektrikertjenester utføres

### Lys og Kraft Installasjon AS

Vi gir Ringbos medlemmer rabatt!



Lys og Kraft Installasjon AS  
Hønefossveien 65, 3515 Hønefoss • Tlf. 32 10 99 70

**elfag.no - Når du trenger elektriker**

# KUNDENE STRØMMER TIL RINGBO

Stadig flere sameier velger å inngå avtale om forretningsførsel med Ringbo. Bare i løpet av de siste årene har den samlede oppdragsmengden for sameier og borettslag økt med nærmere 50 prosent.

TEKST OG FOTO: LARS-JOHAN SOLHEIM GRANN



– Dette er svært hyggelige tall og en bekreftelse på at det vi gjør er riktig, og at det blir godt mottatt i markedet, sier Hilde B. Myrhagen som er en av fem forvaltningsrådgivere i Ringbo.

Hun mener at årsaken til den gode veksten i kundemassen ligger i at Ringbo tilbyr et unikt og skreddersydd produkt til styrene i boligselskapene.

– Mange av tjenestene vi tilbyr er jo hyllevarer som kan plukkes fra en forholdsvis stor mengde tilbydere, men det vi skiller oss ut på, er at vi samler alle basistjenester for et boligselskap i ett og samme produkt. I tillegg så har vi fokusert mye på å tilby gode digitale

verktøy som bidrar til at styret på en enkel måte kan følge opp driften i boligselskapet, forklarer Myrhagen.

#### ENKLERE OG TRYGGERE

Og produktet det er snakk om, det er tradisjonell forretningsførsel inkludert rådgiving og tilrettelegging.

– Vi leverer det vi liker å kalle totalforvaltning fra a til å, noe som blant annet innebærer alt fra innkreving av felleskostnader til føring av regnskap, tilrettelegging av årsmøter, og rådgiving i det daglige arbeidet. Og dette bidrar til at styrene får en enklere og tryggere hverdag, forklarer Myrhagen

Dessuten så er nok den berømte tidsklemma like aktuell for de som velger å ta et styreverv som for alle andre.

– Tiden er utvilsomt en begrenset ressurs, og basert på tilbakemeldinger fra kundene våre, vet vi at verktøyene som styret får gjennom å ha oss som leverandør bidrar til at de sparer tid, sier Myrhagen.

**FORETRUKKEN LEVERANDØR** Ringbo har som mål å være den foretrukne leverandøren av forvaltningstjenester i Ringerike og omegn. Og tallenes tale tyder på at det lokale boligbyggelaget er på god vei til å nå dette målet.

– Dette hadde ikke vært mulig uten dyktige ansatte som står på hver dag for å tilby de tjenestene boligselskapene trenger, sier Jens Veiteberg som er daglig leder i Ringbo.

For veksten, den har ifølge Veiteberg så å si kommet av seg selv.

– Vi bruker nesten ikke en krone på markedsføring av forvaltningstjenestene våre. Så her er det jungeltelegrafen og gode opplevelser som bidrar til at potensielle kunder tar kontakt med oss, og det ser vi på som en enorm tillits-erklæring, fastslår han.



## Albjerk Bil Ringerike

Det er med stor glede at Hamax Auto har blitt en del av Albjerk Bil, under navnet Albjerk Bil Ringerike. Vår avdeling i Hønefoss er forhandler av Audi, Skoda, Volkswagen Personbil og Volkswagen Nyttekjøretøy.

Vi har et komplett, ISO sertifisert og topp moderne bilanlegg med verksted og delelager der våre ansatte alle jobber mot samme mål; At våre kunder skal trives hos oss og være svært fornøyd med den service vi yter, enten de besøker verkstedet, deleavdelingen eller salgsavdelingen. Vi tilbyr en rekke tjenester innen salg, service og reparasjon, enten du trenger service på bilen, EU-kontroll, reparasjon, rutereparasjon, ruteskift, dekkskift, bilvask, bulkfiks med mer.

Vi gleder oss til å ta deg imot.  
Velkommen til Albjerk Bil Ringerike!

Albjerk Bil | [albjerk.no](http://albjerk.no)

# OFTTE STILTE SPØRSMÅL OM MEDLEMSKAP OG FORKJØPSRETT

## HVORFOR SKAL JEG VÆRE MEDLEM AV RINGBO?

Du får forkjøpsrett på nye og brukte boliger i Ringerike og omegn, og gjennom samarbeidet «Felles forkjøpsrett» får du også forkjøpsrett på boliger tilhørende 21 andre boligbyggelag rundt om i Norge. I tillegg får du rabatt og bonus på varer og tjenester i utvalgte lokale forretninger, nasjonale kjeder og i enkelte nettbutikker.

## KAN JEG OVERFØRE MEDLEMSKAPET MITT?

Ja, medlemskapet kan overføres til nær familie, men dersom du får overført et medlemskap som er eldre enn deg selv, vil ansienniteten regnes fra din fødselsdato.

## HVORDAN BRUKER JEG FORKJØPSRETTE?

Boliger med forkjøpsrett annonseres på Ringbo.no og du må melde forkjøpsrett / interesse om bruk av forkjøpsrett innen meldefristen. Det er viktig å merke seg at meldefristen ofte er gått ut innen boligen annonseres for salg via andre kanaler, så det er viktig å følge med på Ringbo.no slik at du ikke går glipp av muligheten til å bruke forkjøpsretten.

## HVA ER FORSKJELL PÅ FORKJØPSRETTE NÅR BOLIGEN ER UTLYST MED FASTPRIS ELLER MED PRISANTYDNING?

Fastpris betyr at forkjøpsretten utlyses etter budrunden og det å melde forkjøpsrett er bindende. Benyttes kun prisantydning utlyses boligen før den annonseres for salg. Her melder du kun interesse om bruk av forkjøpsrett, noe som ikke er bindende.

## DET STÅR I SALGSANNONSEN TIL BOLIGEN AT FRISTEN FOR

## FORKJØPSRETT ER GÅTT UT. HVORDAN ER DET MULIG?

En god del meglere velger å forhåndsutlyse boligene for å slippe lang ventetid med avklaring av forkjøpsrett etter budrunden. Det betyr at du melder interesse om bruk av forkjøpsrett før du har sett boligen. Dette er uforpliktende, og du kan takke nei til forkjøpsretten dersom du ikke ønsker å kjøpe boligen.

## FRISTEN FOR Å MELDE FORKJØPSRETT HAR GÅTT UT, MEN BUDRUNDEN ER IKKE KOMMET I GANG. HVORDAN FORHOLDER JEG MEG?

Har du meldt interesse om bruk av forkjøpsrett behøver du ikke delta i budrunden dersom du ikke ønsker det. Når selger har akseptert et bud, vil Ringbo kontakte de som har meldt interesse om bruk av forkjøpsrett etter ansiennitet med spørsmål om de ønsker å benytte forkjøpsretten sin. Er ikke boligen solgt innen tre måneder, må forkjøpsretten utlyses på nytt og du må også melde interesse igjen innen den nye fristen.

## MÅ JEG DELTA I BUDRUNDEN NÅR JEG HAR MELDT INTERESSE OM BRUK AV FORKJØPSRETT?

Nei, det må du ikke. Når et bud på boligen er akseptert vil Ringbo kontakte deg med informasjon om salgspris og innflyttingsdato, og du vil da kunne få boligen via din ansiennitet. Om du allikevel bør delta i budrunden vil være en vurdering du må gjøre utfra om det er andre med bedre ansiennitet enn deg som også har meldt interesse for boligen.

## KAN JEG MELDE FORKJØPSRETT PÅ FLERE BOLIGER

## SAMTIDIG?

Ja, på boliger som er utlyst med forhåndsvarsling (prisantydning) kan du melde på flere siden dette er uforpliktende.

## FÅR JEG VITE HVOR MANGE ANDRE SOM HAR MELDT INTERESSE OM FORKJØPSRETT PÅ SAMME BOLIG SOM MEG?

Ja, om du tar kontakt med Ringbo kan du få vite hvor mange som har meldt seg, og om det er andre med bedre ansiennitet en deg.

## FÅR JEG BETENKNINGSTID DERSOM JEG FÅR TILBUD OM Å BENYTT FORKJØPSRETTE PÅ EN BOLIG?

Fra vi kontakter deg får du ca. 24 timers betenkningstid for å ta en endelig og bindende avgjørelse.

## MÅ FINANSIERINGSBEVIS LEVERES NÅR JEG MELDER FORKJØPSRETT?

Det er først når boligen er solgt og du bekrefter at du ønsker å benytte forkjøpsretten at finansieringsbevis må leveres. Det vil si, melder du interesse om bruk av forkjøpsrett behøver du ikke levere finansieringsbevis før du eventuelt har takket ja til kjøp etter at budrunden er ferdig.



Har du flere spørsmål om medlemskap og forkjøpsrett, ta kontakt med Solveig og Marianne på firmapost@ringbo.no



**Marit Engensbakken**  
Eiendomsmegler MNEF  
e: [marit@em1ringerike.no](mailto:marit@em1ringerike.no)  
m: 900 50 297



EiendomsMegler **1**

SpareBank **1**  
RINGERIKE HADELAND

## Leter du etter en ny bolig?

Vi hjelper deg med finansiering, forsikring og rådgivning

Vi er her for deg.

Vil du se hvor mye du kan låne til et nytt hjem?  
Sjekk ut: [rhbank.no/låne](http://rhbank.no/låne)



**Marit Haneborg Kullerud**  
Rådgiver  
e: [marit.h.kullerud@rhbank.no](mailto:marit.h.kullerud@rhbank.no)  
m: 928 20 819

# LOVENDRINGER VED KJØP OG SALG AV BRUKT BOLIG

ENDRINGER I AVHENDINGSLOVEN OG NY FORSKRIFT FOR UTARBEIDELSE AV TILSTANDSRAPPORTER



TEKST: ADVOKAT OG FAGSJEF PÅ BOLIG AXEL NORDLI, LEGALIS.  
FOTO: LEGALIS

Avhendingsloven regulerer salg av brukt bolig. I 2019 ble det vedtatt flere betydelige endringer i avhendingsloven, som trer i kraft 1. januar 2022. Endringene er gjort med formålet å gjøre bolighandelen tryggere for både kjøper og selger. Samtidig er det vedtatt en forskrift som skal sikre at forbrukere får bedre informasjon før et boligkjøp. Forskriften retter seg mot takstmenn/bygningskyndige og regulerer hvilke krav som stilles til tilstandsrapporter laget på oppdrag for selger ved boligsalg.

## ENDRINGENE SOM TRER I KRAFT VED ÅRSSKIFTET

Den viktigste endringen er at det ikke lenger vil være adgang for selger til å selge en bolig «som den er». Nær sagt alle bruktboliger selges i dag med dette forbeholdet.

Noe av bakgrunnen for at lovgiver har valgt å fjerne selgers mulighet til å innta dette generelle forbeholdet (eller andre tilsvarende generelle forbehold) er at man også har vedtatt å stille langt strengere krav enn før til informasjon som kjøper skal få før salget. Kravene til tilstandsrapporter skjerpes

betraktelig, noe som er ment å gi både kjøper og selger en større grad av trygghet ved kjøp og salg av bolig.

Endringene i avhendingsloven skal gi kjøper et bedre beslutningsgrunnlag enn tidligere før han eller hun bestemmer seg for om de er villige til å påta seg risikoen ved å kjøpe en bolig. Selgers rettigheter ivaretas ved at feil som er omtalt i tilstandsrapporten ikke kan påberopes av kjøper som kjøpsrettslige mangler. Selger motiveres derfor til å innhente en tilstandsrapport i tråd med kravene i forskriften. Endringene medfører nødvendig-

vis at mye av ansvaret flyttes over på den profesjonelle part, altså takstmannen.

## HVA ER EN MANGEL?

Vurderingen av hva som er en mangel vil bero på en konkret vurdering av feilen som er oppdaget opp mot den informasjon kjøper fikk før salget. Det vil foreligge en mangel der eiendommen ikke samsvarer med hva som «følger av avtalen», jf. ny § 3-1 (1), og dersom den ikke samsvarer med det kjøper kunne forvente ut fra «eigedomens type, alder og synlige tilstand», jf. ny § 3-2 (1). Også der selger har misligholdt sin



opplysningsplikt ved å gi mangelfull eller uriktig informasjon så kan det foreligge en mangel. Det sentrale blir altså om de feil som avdekkes avviker fra informasjonen om boligen som kjøper fikk før kjøpet. Bagatelmessige feil inntil kr. 10.000 må kjøper likevel dekke av egen lomme.

For arealavvik har lovgiver valgt å tallfeste mer konkret hva som vil utgjøre en mangel. Med mindre selger kan godtgjøre at kjøper ikke la vekt på opplysningen, så vil et avvik på større enn to prosent og som utgjør minst én kvadratmeter utgjøre en mangel.

I sum fører endringene til at terskelen for å konstatere en mangel senkes. Lovgiver har imidlertid skjerpet kravene til tilstandsrapportene som utarbeides ved boligsalg for å hindre at vektskålen tipper for mye i favør av boligkjøper.

## NYE KRAV TIL TILSTANDSRAPPORTER

Kjernen i mangelsvurderingen er om feil ved boligen er upåregnelige ut fra informasjonen kjøper fikk før avtaleinngåelse, og tilstandsrapporten ved salget er derfor helt sentralt for partenes stilling. Rapporten hentes inn av selger, og de konkrete kravene til hva en tilstandsrapport skal omfatte for å få virkning etter avhendingsloven,

kommer frem i den nye forskriften.

Det er flere endringer, blant annet strengere krav til den dokumentasjon takstmann må innhente fra selger, f.eks. i tilknytning til det elektriske anlegget eller andre arbeider utført av kvalifiserte håndverkere. Det er også strengere krav til de bygningskyndige om å forklare risikoen som kjøper påtar seg ved kjøpet.

Forskriften sier klart at den bygningskyndige skal formidle resultatet av sine observasjoner og undersøkelser på en «tydelig og forbrukervennlig måte». Forskriften sier også at dersom et rom eller en bygningsdel gis tilstandsgrad 2 eller 3, så skal takstmannen forklare «årsaken til og konsekvensen av dette». Kjøper skal med dette få et mer presist bilde av risikoen de påtar seg ved å kjøpe boligen.

Ved tilstandsgrad 3, definert som «store eller alvorlige avvik» i forskriften, så skjerpes kravene til tilstandsrapportene enda mer. I tillegg til å forklare årsak og konsekvens av feilene, så kreves det at takstmannen også skal gi et «sjablongmessig anslag» på hva det vil koste å utbedre dette avviket.

At kjøper nå får en omtrentlig utbedringskostnad ved alvorlige

avvik, vil trolig medføre at flere boligkjøp gjøres på et bedre beslutningsgrunnlag enn tidligere.

## BLIR BOLIGHANDELEN TRYGGERE?

Det gjenstår å se om bolighandelen blir tryggere for både kjøper og selger når endringene trer i kraft. Med overveidende sannsynlighet har kjøpers rettigheter styrket seg med disse endringene. Om vektskålen har tippet for langt i favør av kjøper, og i disfavør av selger, vil tiden vise.

## Medlemstilbud

### MEDLEMSFORDELEN HOS LEGALIS

Medlemmer i Ringbo får 5 % bonus på alle tjenester hos Legalis.

Husk å oppgi ditt medlemskortnummer. Alle medlemmer får en gratis chat eller en innledende time for vurdering av saken.

Opprettes det sak betaler medlemmene en svært hyggelig medlemspris per time.

Legalis har avdelinger for alle typer juridiske spørsmål, bl.a. en avdeling som jobber spesialisert med boligrett. Her har advokatene bred erfaring innenfor alle spørsmål som dukker opp i forbindelse med kjøp- og salg av bolig og kan gi råd og bistå ved rettslige tvister.

Ta gjerne kontakt med Legalis for en uforpliktende samtale.

Se medlemsfordelene for mer informasjon eller på [legalis.no/fordel](https://legalis.no/fordel) eller [legalis.no/kompetanse/boligrett](https://legalis.no/kompetanse/boligrett).





Nydelige smaker fra midtøsten

TID:  
20-40 min

# Tabbouleh

Tabbouleh passer godt til til både varme og kalde retter. Nektarin/fersken kan byttes ut med biter av tørket aprikos, granateple, klementiner eller annen frukt. Det finnes mange forskjellige typer bulgur. Velg gjerne fullkornsbulgur og en sort med litt størrelse på grynene.

Besøker du Midtøsten, kan du være sikker på at du får servert tabbouleh - den friske og mettende salaten av bulgur, der persille og andre urter er viktige ingredienser. Tabbouleh smaker nydelig til grillretter, eller som tilbehør til vinterens langtidsstekte ovnsretter.

## INGREDIENSER

225 g bulgur  
1 stk. tomat  
0,5 stk. agurk  
1 stk. rødløk  
1 stk. nektarin eller fersken  
1 stk. grønn chili  
50 g rosiner eller korinter  
1 båt presset hvitløk  
0,5 bunt bladpersille  
2 ss hakket frisk mynte  
1 ss hakket frisk koriander  
saften av 1 stk. sitron  
2 ts flytende honning  
1,5 dl virgin olivenolje

## SLIK GJØR DU

- Tilbered bulgur etter anvisning på pakken. Avkjøl.
- Del tomat og agurk i to og skrap ut de myke kjernene. Kutt rødløk, tomat og agurk i små terninger og nektarin/fersken i litt større terninger. Kutt grønn chili i tynne ringer.
- Finhakk hvitløk, mynte, koriander og persille.
- Ha bulgur, hakkede grønnsaker, rosiner og urter i en bolle og bland godt. Smak til med sitronsaft, honning, olivenolje, salt og pepper.
- La gjerne tabboulehen stå kaldt og

trekke smak i minst en halv time før servering.



I Midtøsten kalles denne ferskosten labneh, og blir ofte formet til små kuler og rullet i urter, eller servert sammen med oliven og olivenolje.

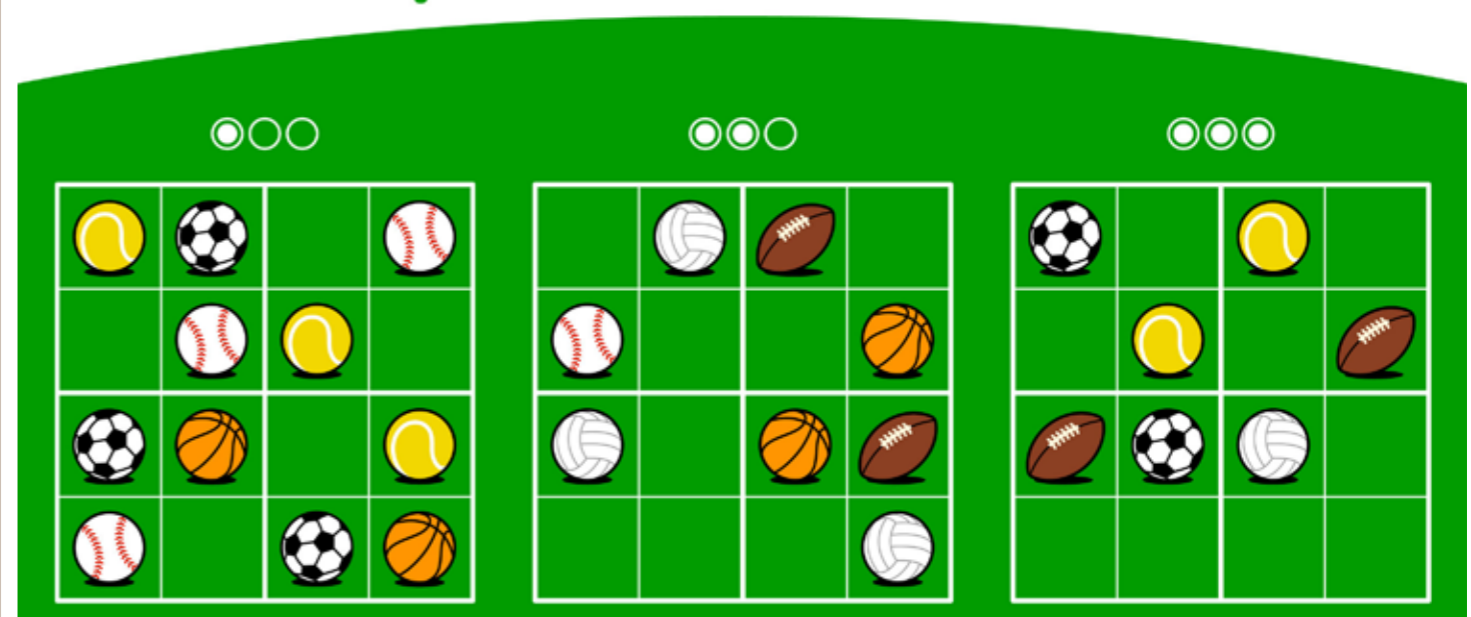
- Når ferskosten har den konsistensen du ønsker, kan du smake den til med litt salt. Så er osten klar til servering - helt naturell, eller med et dryss kvernet pepper og hakkede urter.

# Morosider

DE SMÅ MUSENE ER SULTNE - HJELP DE Å FINNE FREM TIL OSTEN!



## Sports Sudoku



FASIT



## LATTERLIG :D

1. Læreren: Hvor ligger Liverpool?  
Eleven svarer kjapt: På tredje plass i Premier League.
2. Mor: - Hvor er karakterboka di?  
Per: - Jeg lånte den bort til Ole.  
Mor: - Hvorfor det?  
Per: - Han skulle skremme foreldrene sine.

3. Det var en pasient som skulle opereres.  
Da han våknet, sa han til doktoren:  
- Det føles som om jeg har fått en hammer i hodet.  
- Ja, vi gikk tom for narkose.
4. To snegler holdt på å krysse en stille landevei. Plutselig roper den ene:  
- Skyndt deg! Løp! Det kommer en buss om fire timer...

## HJEMMELAGET FERSKOST

Det er mange måter å lage ferskost på, og dette er nok den aller enkleste. Her handler det om å fjerne så mye væske som mulig fra yoghurt, noe som gir en syrlig ferskost med nydelig kremaktig konsistens.

## INGREDIENSER

Gir ca 200 g ferskost  
0,5 l yoghurt naturell eller gresk/tyrkisk yoghurt  
0,25 ts salt  
2 ss hakkede friske urter (f.eks. gressløk, persille, dill eller kjørvel)  
0,25 ts kvernet pepper

## SLIK GJØR DU

- Legg kaffefilter eller et fint klede i et dørslag og plasser dørslaget over en bolle. Hell i yoghurten. Plasser bollen i kjøleskapet og la yoghurten stå og renne av seg i minst 1 time. Jo lenger den står, jo mer væske (myse) renner ut og jo fastere blir ferskosten.

# Hva kan du spare på medlemskapet ditt?

**HUSK!** Rabatt gjelder ordinært prisede varer. Bonus får du i tillegg til rabatter og gjelder for alle kjøp, også tilbud og kampanjer. For å få bonus må du ha aktivert medlemsnummeret ditt og bruke registrert betalingskort ved kjøp.

## LOKALE FORRETNINGER



Eikli, Dronning Åstas gate 14  
Tlf. 940 19 940



Søndre Torv  
Tlf. 32 10 98 00



Hønegata 69  
Tlf. 32 18 00 26



Hønefoss VVS, Osloveien 4  
Tlf. 32 13 91 00



Hensmoveien 28  
Tlf. 32 14 46 60



Skjærdalen 2, Tyrstrand  
Tlf. 91 99 20 86



Hvervenmoveien 2 A  
Tlf. 32 14 04 30



Kongens gate 10  
Tlf. 32 12 84 40



Risesletta  
Tlf. 405 24 000



Dronning Åstas gate 22,  
tlf. 32 18 16 66

## MEDLEMSFORDEL

10 % rabatt  
5 % bonus

2 gratis visninger  
Halv pris på tilrettelegging  
Totalverdi 11.000,-

20 % rabatt  
5 % bonus

25 % rabatt på lagerførte rør og deler  
15 % på synlig VVS-utstyr som  
toaletter, kraner, etc.  
5 % på arbeidskostnad rørlegger  
5 % bonus

Opptil 50 % rabatt  
5 % bonus

5 % rabatt på møbeldel til kjøkken  
5 % rabatt på garderobe

5 % bonus

Boligalarm med utvidet grunnpakke  
og montering til kr 0,-  
Alarmabonnement kr 399,-

Kr 749,- pr sesong for dekkhotell  
Kr 300,- for omlegging på bil  
5 % bonus

3 – 7 % rabatt på nye biler  
10 % rabatt på service- og reparasjoner  
Rabatten regnes av listepriis og fabrikk-  
montert utstyr. Kan ikke kombineres med  
andre rabatter/kampanjer.

## ØVRIGE MEDLEMSFORDELER



Fordelerformidlemmer.no  
Tlf. 02658



Leveres av If.  
Forsikringformidlemmer.no  
Tlf. 22 42 85 00



hotellformidlemmer.no



Fordelerformidlemmer.no  
tlf: 51 82 02 10



fordelskortet.no  
Tlf. 73 89 77 10



Fordelerformidlemmer.no



Fordelerformidlemmer.no



Fordelerformidlemmer.no



Tilbords.no



Fordelerformidlemmer.no



Fordelerformidlemmer.no

## NETTBUTIKKER

Babyshop.no

Fordelerformidlemmer.no

Bubbleroom

Fordelerformidlemmer.no

Forskerfabrikken

Fordelerformidlemmer.no

## MEDLEMSFORDELER

10 % rabatt, 5 % bonus

Gode medlemspriser.  
2 % bonus på alle forsikringer.

Medlemspriser på hotell  
2 % bonus

Medlemspriser  
5 % bonus ved reiser over 24 timer

Bonus i nettbutikker  
Prisgaranti og uhellforsikring  
Reiseforsikring inkludert

10 % rabatt  
5 % bonus  
Avtalen gjelder utvalgte butikker.

5 % bonus

12 % rabatt på ordinær pris

5 % bonus

5 % bonus

Medlemspriser  
5 % bonus

4 % bonus ved bestilling via Min side

4 % bonus ved bestilling via Min side

6 % bonus ved bestilling via Min side

**RINGBO**  
magasinet



Ta kontakt!

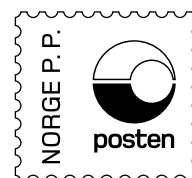
**Neste utgivelse kommer i desember 2021!**

**Ta kontakt for bestilling av annonseplass eller for å få  
tilsendt annonseinformasjon for 2021.**

Utgivelse: uke 48 • Annonsefrist: 15.11

ANNONSEANSVARLIG: ARNT ERIK ISAKSEN - TLF. 411 61 619  
arnt.erik.isaksen@flexkommunikasjon.no

Returadresse:  
Ringbo BBL  
Hvervenmøveien 49  
3511 Hønefoss



**Comfort**  
HØNEFOSS VVS AS

Foto: Il Bagno  
Alessi Sense  
by Oras

*Medlemstilbud på  
arbeid og alt i butikk!*



# Totalrenovering av bad?

**Vi hjelper deg  
med hele jobben.  
Gratis befaring**



Mudin  
avløpsåpner  
"BEST I TEST"  
Fast medlemspris

**Kr 99,-**

Osloveien 4  
3511 Hønefoss

Man-fre 10-16  
Lørdag 10-13

Telefon:  
32 13 91 00

honefoss@comfort.no  
www.honefossvvs.no