



Bø&miljø

MEDLEMSBLAD FOR SØRLANDET BOLIGBYGGELAG

NR. 1 // 2013



**Med KORTET får
du nå enda flere fordeler**



Start Forfra

Hvor ofte har du ikke kommet midt inn i en film du gjerne skulle sett starten på? Med tjenesten Start Forfra kan du med et enkelt tastetrykk starte filmen eller programmet forfra, og få med deg alt helt fra start. Enkelt og genialt.

Start Forfra er bare en av flere nye, spennende tjenester Canal Digital Kabel-TV lanserer denne våren.

Fortsettelse følger – følg med på canaldigital.no/t-we

 **Canal Digital**

LEDER

KORT OG GODT, FORDELSKORT!

Som medlem i Sørlandet Boligbyggelag betaler du en kontingent. Den innebærer mye mer enn bare en årlig utgift.

Som kvittering for kontingenten får du et kort. Vi kaller det fordelskort, og det er slett ikke å ta munnen for full – fordelene er mange og store! Kortet sikrer deg eller dine nærmeste forkjøpsrett når en leilighet tilknyttet Sørlandet Boligbyggelag skal selges. Allerede da kan kontingenten og kortet vise seg å være en gullkantet investering.

Men selv om du ikke skulle bruke kortet ved boligkjøp, kan du ved fornuftig bruk spare mange penger hvert år. Sørlandet Boligbyggelag samarbeider nemlig med en rekke selskaper og firmaer i ulike bransjer – alle sammen gir gode rabatter og bonuser til våre medlemmer når de viser frem kortet.

Bensin, bilutstyr, leiebil, pizza, fliser, byggevarer, blomster, baderominnredninger, kjøkkeninnredninger, banktjenester, telefon og strøm er bare noen eksempler på varer og tjenester som leveres til rabatterte priser for våre medlemmer. Og skulle du ha lyst på en god fiskemiddag, ja, da får du rabatt på torsken også.

Rabattene varierer, i enkelte tilfeller når de helt opp til 28 prosent, det blir det fort penger av. Da er det ikke lenger en utgift å være medlem av Sørlandet Boligbyggelag, det er god butikk!

Men kortet kan bli enda bedre butikk; hvis du går inn på våre hjemmesider www.sbb.no og aktiverer kortet, skjer følgende to ting: Du vil motta mailer fra våre samarbeidspartnere om kampanjer, arrangementer eller spesialtilbud for bare våre medlemmer. Dessuten vil du – i tillegg til de nevnte rabattene – oppnå 2-5 prosent bonus når du trekker kortet. Denne bonusen godskrives din konto og kan tas ut i kontanter når du måtte ønske det.

Kort og godt: Bruk kortet

PS: Hvis du aktiverer kortet før 1. april er du med i trekningen av 10 gavekort á kr. 1.000 som du kan bruke i Kvadraturen.



adm. dir.

Ole Fritjof
Godtfredsen

INNHold

4 Enda flere medlemsfordeler

7 BOLIGBYGGELAGETS BANKMANN TAKKER FOR SEG



8 BOLIGER FOR FØRSTEGANGSKJØPERE

10 SERVICE FRA VAKTMESTERSKAPET BRABO

12 VIGVOLL TERRASSE BORETTSLAG FORNYES

14 TUOPERATØR I LILLEMØRVEIEN BORETTSLAG

21 BRUKTE FORKJØPSRETTE



24 ÅRETS MØBLER

27 ADVOKATEN OM FELLESKOSTNADER

TRENGER STYRELEDERE

Nå er det høysesong for generalforsamling i sameier og borettslag tilknyttet Sørlandet Boligbyggelag. Flere av dem sliter med å finne styreledere.

Kunne du tenke deg vervet som styreleder?

Ta gjerne kontakt via post@sorbbl.no eller direkte til adm. dir. Ole Fritjof Godtfredsen ved Sørlandet Boligbyggelag for å høre mer om hva det innebærer å være styreleder i et sameie eller borettslag.



BONUSKORT TIL MED

Nå FÅR DU enda FLERE FORDELER som medlem i Sørlandet Boligbyggelag.

— **D**et gamle medlemskortet er historie. Nå er det Fordelskortet som gjelder. Boligbyggelagets medlemmer kan glede seg over kjøpsbonus ved bruk av Fordelskortet, sier Linda Kristensen, leder i forvaltningsavdelingen hos Sørlandet Boligbyggelag.

Alle medlemmene i boligbyggelaget skal nå ha mottatt kortet i posten. For å kunne nyte godt av bonusordningen, må du aktivere kortet.

— På hjemmesiden www.sorbbbl.no finner du all informasjon du trenger for å aktivere Fordelskortet. Her kan du også sjekke din opptjente bonus, sier Kristensen.

Nasjonalt samarbeid

Fordelskortet er et felles bonuskortsystem for 530.000 medlemmer i 47 ulike boligbyggelag i hele landet. Mens det gamle medlemskortet kun ga rabatter, får du med Fordelskortet både kjøpsbonus og gode



Med Fordelskortet kan medlemmer i Sørlandet Boligbyggelag få gode tilbud og kjøpsbonus hos blant andre Byggevarespesialisten Carlsen Fritzøe. Fra venstre: Linda Kristensen leder i forvaltningsavdelingen i Sørlandet Boligbyggelag, Ole Fritjof Godtfredsen direktør i Sørlandet Boligbyggelag, Øystein Tellefsen teamleder hos Carlsen Fritzøe i Sørlandsparken og Frode Andersen daglig leder hos Carlsen Fritzøe i Vågsbygd.

Bø&miljø



Fakta Fordelskortet

- Fordelskortet startet i 2010
- Gir kjøpsbonus hos både lokale og riksdekkende forhandlere og firma
- Gir i likhet med det tradisjonelle medlemskortet også rabatter
- Kortet må aktiveres for å gi kjøpsbonus
- Du bestemmer selv når opptjent bonus skal utbetales

LEMMER

tilbud hos lokale og nasjonale leverandører, som for eksempel Modena Fliser, Per Hagen, Fargerike Corona, Carlsen Fritzøes byggvarehus, Aamodt VVS, Strai kjøkken, Hurtigruten og Thon Hotels. Fordelene er ulike fra leverandør til leverandør.

– Bonusprosenten varierer fra to til fem prosent alt etter hvor man handler. Enkelte forhandlere gir bonus ved kjøp, også på rabatterte produkter. Andre gir både rabatt og bonus, mens noen kun gir rabatt, sier Kristensen.

Populære fordeler

I tillegg til ny bonusordning, frister Sørlandet Boligbyggelag også med nye samarbeidspartnere.

– Rabatttilbudene hos byggevareforhandlere har vært spesielt populære.

Derfor har vi inngått et samarbeid med byggevarespesialisten Carlsen Fritzøe. Her vil Fordelskortet gi både kjøpsbonus og rabatter, sier Kristensen.

Nytt i år er at du kan få skreddersydd dine reiser hos ferieselskapet Sembo.

– De kjører mange gode tilbud og i tillegg opparbeider du bonus. For å få en komplett oversikt over leverandører og forretninger vi samarbeider med, anbefaler vi medlemmene å besøke vår hjemmeside eller følge oss på Facebook. Der får du informasjon fra våre samarbeidspartnere om tilbud og kampanjer. Her kan du også stille spørsmål, avslutter Kristensen.

Tekst: Lill Eva Bråthen

Foto: Kjell Inge Sæide



HAR DU RÅD TIL Å LA VÆRE

INNGLASSEDE BALKONGER?

- Mindre korrosjon
- Ingen risiko for frostsprengning
- Redusert energiforbruk
- Reduserte vedlikeholdskostnader
- Lyddemping
- Økt verdi på leiligheten
- Mindre "gjennomtrekk"
- Økt sikkerhet
- Bedre inneklima
- Et ekstra rom

STØRST PÅ BALKONGER
I EUROPA



BALCO

www.balco.no ☎ 23 38 12 00

mail: balco@balco.no

Kjell Ovnerud (t.h) har vært boligbyggelagets kontakt i Plussbank i over 30 år. Nå går han av med pensjon og Ove Pollestad overtar.



EN SERVICEMANN TAKKER AV

KJELL OVNERUD I PLUSSBANK har vært borettslagenes medspiller siden begynnelsen av 80-tallet. 1. mars ble han pensjonist.

— **B**rattbakken Borettslag som ble bygget i 1980 var nok det første jeg var med på. Mens den siste låneprosessen jeg var involvert i var for Vigvoll Terrasse Borettslag i forbindelse med de omfattende oppgraderingene de skal gjøre, sier Ovnerud.

Han har vært engasjert i de fleste borettslag i Kristiansandsregionen. Han har gladelig tatt imot styreledere og beboere på kontoret, vært med på årsmøter og generalforsamlinger og klatret i stiger for å sjekke at fremdriftsplaner holdes. Det er en servicemann som nå takker av. Bak seg har han 43 år i Plussbank – over 30 av dem med ansvar for borettslagene.

— Kjell Ovnerud har vært en svært god samarbeidspartner gjennom mange år. Han har vært dyktig og løsningsorientert. Boligbyggelaget håndterer kontakten med banken, men Ovneruds kontordør har også stått åpen for styremedlemmer og beboere i borettslagene, sier direktør i Sørlandet Boligbyggelag, Ole Fritjof Godtfredsen.

TRIVELIGE FOLK

Kontakten med menneskene i

borettslagene er noe av det Ovnerud har satt stor pris på med jobben.

— Det har vært en glede å bli kjent med så mange mennesker. Ettersom jeg har jobbet med dem i over 30 år, ligger borettslagene mitt hjerte nært. Kontakten med beboerne har vært veldig hyggelig, og jeg har forsøkt å strekke meg så langt jeg kan for å hjelpe, sier Ovnerud.

I løpet av karrieren har tidene endret seg for borettslagene. Hva beboerne er opptatt av endrer seg, regelverk forandres og gamle bygg må rehabiliteres.

— Min oppfatning er at det er blitt mer populært å bo i borettslag, og forskjellene fra å være selveier har blitt mindre. Standarden er høynet. Ikke minst er bomiljøet svært viktig for mange; nærhet til lekeplasser, skole, butikk og lignende, sier Ovnerud.

BALKONGER OG ENERGIEFFEKTIVISERING

Rehabilitering og energieffektivisering av bygninger har Ovnerud fulgt tett og med stor interesse. De siste 5-10

årene har han gitt mange det han kaller "balkong-lån".

— Mye av bygningsmassen i borettslagene er gammel. På ett tidspunkt vil det være behov for oppgradering. Nye balkonger har blitt populært, og mange borettslag har fått en standard på linje med de nybygde etter rehabiliteringer. Slike prosesser har det vært spennende å følge, sier Ovnerud.

ETTERFØLGER MED ERFARING

Ove Pollestad er ansatt som Ovneruds etterfølger. Han kommer fra en stilling innen administrasjon og økonomi i eventbyrået Norspons, og har god kjennskap til jobben han nå går inn i.

— Jeg har erfaring fra flere banker. Blant annet har jeg jobbet sju år i Sparebanken Sør i en stilling tilsvarende den jeg tiltrer, så borettslag kjenner jeg godt til, sier Pollestad.

Han nikker samtykkende til rådet han får med seg fra den avtroppende veteranen:

— Ha kunden i fokus, sier Ovnerud.

Tekst og foto: Morten Rosenvinge



Per Selås i Arendal Boligbyggelag planlegger nye leilighetsprosjekter til rabatterte priser for førstegangskjøpere. Foto: ABBL.

10 PROSENT RABATT TIL FØRSTEGANGSKJØPERE

Arendal Boligbyggelag (ABBL) og Grimstad kommune har samarbeidet om rimelige boliger for førstegangskjøpere siden 2004. Leilighetene selges med 10 prosent rabatt i forhold til markedspris.

— Vi bygger topp moderne treroms-leiligheter etter dagens kvalitetskrav og selger til en gunstig pris for å gjøre det lettere for førstegangskjøpere å komme inn i boligmarkedet, sier Per Selås i Arendal Boligbyggelag.

Bakgrunnen for at Selås kan selge leilighetene under markedspris, er at boligbyggelaget har kjøpt tomter av

Grimstad kommune til rabattert pris.

– Til gjengjeld har vi forpliktet oss til å selge boligene til førstegangskjøpere mellom 18 og 35 år til rabatterte priser, sier Selås.

Kjøperne forplikter seg på sin side til å selge med 10 prosent rabatt hvis de senere velger å flytte.

– Kjøper du rabattert, må du selge rabattert, det er avtalen for denne typen boliger. For politikerne er det viktig at subsidieringen fortsetter også til neste kjøper. Ved salg blir prisen fastsatt av takstmann til aktuell markedsverdi minus rabatt. Med denne ordningen får kjøperne med seg en stor del av prisstigningen hvis de selger en gang i framtiden, sier Selås.

ABBL og Grimstad kommune har så langt samarbeidet om fire prosjekter med til sammen 34 leiligheter. Det startet med åtte leiligheter på Fladefjell i 2004. Deretter er det gjennomført tre

prosjekter på Myråsen; seks leiligheter i 2007, åtte i 2010 og 12 leiligheter som står klare i juni i år.

– Erfaringen er at systemet virker. Førstegangskjøpere får en rimelig bolig, og når de kjøper seg noe større får nye førstegangskjøpere sjansen til å få en rimeligere bolig, sier Selås.

Det hører med til historien at samtlige 12 leiligheter i det nyeste prosjektet på Myråsen ble solgt på det aller første salgsmøtet en oktoberkveld i 2012.

15 interesserte møtte fram, og de med lengst medlemstid i boligbyggelaget fikk velge først. Byggingen er i rute og leilighetene er innflyttingsklare til sommeren.

– Nå utreder vi muligheten for rabatterte boliger i samarbeid med Arendal kommune, men foreløpig er det bare på planleggingsstadiet, sier Selås.

Tekst: Atle Christensen

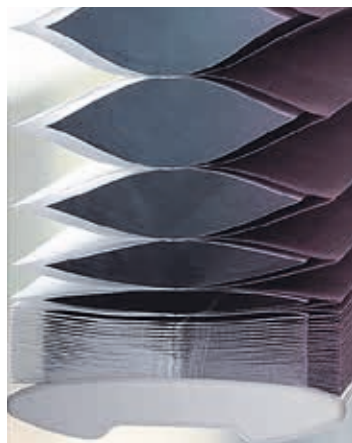


Luxaflex® Duette® plisségardin med dobbeltvev i grått.

TRENGER DU SOLSKJERMING?

Fargerike Corona tilbyr deg skreddersydde
gardin- og solskjermingsløsninger.

Kontakt Tone på tlf. 970 84 302 eller tone@fargerikecorona.no
for gratis måltagning og et uforpliktende pristilbud.



En plisségardin som Luxaflex® Architella® har
hele tre luftlommer, det øker den isolerende
effekten ytterligere, både sommer og vinter.



Rullegardin blir aldri umoderne takket være
sitt enkle funksjonelle design, og finnes i
mønstret, ensfarget, mørkleggende og tekniske
Verosolstoffer.



Lamellgardiner finnes i tre
ulike bredder:
63, 89 og 127 mm, samt
mer enn 160 ulike vev.

**5%
rabatt*)**

* Medlemmer av
Sørlandets Bolig-
byggelag får 5%
rabatt på ALT.

I VÅGSBYGD HAR VI STORT UTVALG I HAGEMØBLER



VÅGSBYGD:

Mandag-fredag 9-19
Lørdag 9-16

Lumberveien 5
4621 Kristiansand

SØRLANDSPARKEN:

Mandag-torsdag 10-19
Fredag 10-18
Lørdag 10-16

Barstølveien 5B
4633 Kristiansand

SØGNE:

Mandag-fredag 9-17
Torsdag 9-19
Lørdag 9-14

Linnegrøvan 19
4640 Søgne

Telefon 976 38 000 • www.fargerike.no

**FARGERIKE
CORONA**

SERVICE I HVERDAGEN

STADIG FLERE BORETTSLAG VELGER å betale for å få utført oppgaver som tidligere gikk på rundgang mellom beboerne.



Styreleder Dag Thorbjørnsen (t.v.) i Svarttjønnveien Borettslag og Henrik Weisser og daglig leder Espen Tungesvik i Brabo.

Svarttjønnveien Borettslag i Kristiansand er kunde hos Brabo, som leverer vaktmester- og vedlikeholdstjenester til en rekke borettslag. Styreleder i Svarttjønnveien, Dag Thorbjørnsen, er tilfreds med jobben som utføres.

– Vi er svært godt fornøyd. Brabo utfører mange oppgaver her, og de gjør en utmerket jobb, sier Thorbjørnsen.

Svarttjønnveien Borettslag består av fire blokker som ble bygget i 1958-59, og har 48 boenheter. Her tar Brabo seg av søppelhåndtering, plenklipping, brøyting, snømåking, salg av vaskekort, spyling av uteområder, noe renhold, samt tradisjonelt vaktmesterarbeid som

små reparasjoner.

Bo & Miljø besøker Svarttjønnveien Borettslag dagen etter et snøfall. Det er tydelig forskjell på borettslagets område og tilstøtende arealer.

– Det kom ikke store nok snømengder til at kommunen sendte ut brøytemannskaper, men i går brøytet Brabo med traktor her hos oss, sier styrelederen med et smil.

ALT PÅ ETT STED

Brabo er borettslagets eneste kontaktpunkt for daglig vedlikehold. Selskapet tar på seg noen større oppdrag, som da de utførte fasadevask på hele borettslaget i fjor sommer. Oppgaver Brabo ikke



utfører selv henter selskapet inn andre til å håndtere.

– Beboerne slipper å lure på hvem man skal kontakte eller ringe rundt for å finne ut av ting, sier daglig leder i Brabo,



Henrik Weisser fra Brabo fikser en slitt dørlås.



Henrik Weisser fra Brabo måker snø ved et av inngangspartiene i Svarttjønnveien Borettslag.

Espen Tungesvik.

– Uansett hva det gjelder så kan jeg ringe til Brabo. Da er det under kontroll og jeg trenger ikke tenke mer på det. Hvis jeg for eksempel får beskjed at en

dør ikke går igjen, så ringer jeg dem, så kommer de og ordner det dagen etter, sier Thorbjørnsen.

Tungesvik tror vaktmestertjenesten er en stor hjelp, særlig for styrene i borettslagene.

– Det blir ofte til at styremedlemmer eller andre i borettslaget utfører oppgaver som snømåking eller salg av vaskekort, uten at de får noe igjen for det, men fordi de føler et ansvar. Det blir ofte urettferdig, sier Tungesvik.

VAKTMESTERTJENESTER MER POPULÆRT

Vaktmesterspesialisten Brabo AS ble etablert i 2011 i samarbeid med Sørlandet

Boligbyggelag og Vågsbygd Bygg og Vedlikehold (VBV), som eier henholdsvis 40 og 60 prosent hver i selskapet. VBV har drevet bygg, anlegg og vaktmestertjenester siden 1999.

Opprettelsen Brabo kom som følge av at det blir stadig mer vanlig å kjøpe denne type tjenester, og Sørlandet Boligbyggelag ønsket å tilby borettslagene denne tjenesten.

– Folk vil ha det enkelt. Det er gjerne derfor de flytter i borettslag; for å unngå hagestell og snømåking, sier Tungesvik

– For en styreformann som er helt analfabet på praktiske ting, er dette opplegget helt supert, sier Thorbjørnsen.



Hver uke sørger folk fra Brabo for at alle søppelkassene settes frem for tømning, og kommer tilbake på plass igjen dagen etter.

Tekst og foto: Morten Rosenvinge



Vigvoll Terrasse Borettslag på Hånes skal gjennom en solid rehabilitering. Vaktmester Arvid Olsen ser frem til resultatet.

KLAR FOR REHABILIT

**VIGVOLL TERRASSE
BORETTSLAG** på Hånes
står foran et omfattende
rehabiliteringsprosjekt.

— **D**et er på høy tid at noe
gjøres med blokkene. Det
blir en enorm oppgave
med mange involverte, sier vaktmester i
Vigvoll Terrasse Borettslag, Arvid Olsen.

Vigvoll Terrasse sto ferdig i 1976. I
følge Olsen har lite vært gjort med de
fem blokkene i borettslaget. Nå skal
over 600 beboere blant annet få nytt
ventilasjonsanlegg, nye vindusfasader
og ny utebelysning.

— I tillegg skal vi bytte ut dører, få nye
svalganger, legge nytt tak og gjøre flere
kosmetiske forbedringer utvendig. Det
blir en real ansiktsløfting, sier Olsen.

LAVENERGI-KRAV

For å finansiere prosjektet har
borettslaget fått lån hos Husbanken.

— Lånebetingelsen fra Husbanken er
at blokkene etter rehabiliteringen blir
sertifisert som lavenergihus. De viktigste
tiltakene for å få dette til er å installere
et balansert ventilasjonssystem i alle
leilighetene. I tillegg må alle yttervegger
og tak isoleres på nytt, sier Olsen.

I tillegg skal taket i parkeringskjelleren
isoleres, noe som vil redusere energi-
forbruket ytterligere.

For beboerne vil tiltakene bety bedre

innneklima og lavere utgifter til oppvarming.

Rehabiliteringen er planlagt å starte i
april, og Olsen håper nye Vigvoll Terrasse
Borettslag kan stå klar i løpet av høsten
2014.

— Beboerne skal merke minst
mulig til arbeidet. Det blir likevel en
kort periode hvor montører må inn i
hver enkelt leilighet for å installere
ventilasjonsanlegget, sier han.

VIKTIG MEDSPILLER

Sørlandet Boligbyggelag har vært med
i planleggingen av rehabiliteringen fra
dag én.

— Vi foretok en vedlikeholdsbeifaring
for rundt to år siden. Det ble da
utarbeidet en vedlikeholdsrapport som
viser at Vigvoll Terrasse var moden



ERING

for fornyelse. Vi la frem dette for borettslaget, og deretter ble det bestemt i en generalforsamling at noe måtte gjøres. Vedlikeholdsplanen har vært et viktig verktøy ved planleggingen av rehabiliteringen, sier leder for teknisk avdeling i Sørlandet Boligbyggelag, Odd Helge Moen.

Siden har boligbyggelaget vært en viktig medspiller i prosjektet.

– Vi tok blant annet ansvar for lånesøknaden til Husbanken. Vi har også innhentet tilbud fra entreprenører, sier Moen.

Bo&Miljø vil følge rehabiliteringen med nye reportasjer.

Tekst og foto: Lill Eva Bråthen

GJENNOMFØRER FORSKNINGSPROSJEKT

Rehabiliteringen av Vigvoll Terrasse Borettslag i Kristiansand blir del av forskningsprosjektet BEVISST.

Målet med BEVISST er å få flere boligselskaper til å sette i gang store og bærekraftige oppgraderinger.

I et lengre perspektiv vil en stor oppgradering bli både rimeligere og kvalitetsmessig bedre enn flere små.

– Dersom et borettslag ønsker å etterisolere kun et par år etter at vinduene ble skiftet, ville det vært langt bedre å gjøre disse oppgraderingene samtidig. Det vil gi bedre resultat og være mer kostnadseffektivt. Derfor er det spesielt gunstig å gjøre oppgraderinger på et tidspunkt hvor det uansett er behov for vedlikehold eller utbedring, sier leder for teknisk avdeling i Sørlandet Boligbyggelag, Odd Helge Moen.

Ambisiøse oppgraderinger er kostbare, og det er derfor viktig med god informasjon om behov, kostnader og fordeler ved å satse stort.

– Det er viktig at beboerne ser hva man får igjen for en mer omfattende oppgradering, og at positive effekter som lavere energiutgifter og reduserte vedlikeholdskostnader, bedre komfort og bedre inneklima kommer tydelig frem, sier Moen.

Slike prosjekter vil også kunne få gunstig lån i Husbanken og tilskudd fra Enova.

Bedre innsikt

Det er Sørlandet Boligbyggelag i samarbeid med blant andre SINTEF Byggforsk og NBBL (Norske Boligbyggelag) som satte i gang forskningsprosjektet BEVISST.

Prosjektet er en oppfølger av forskningsprosjektet BESLUTT, som omhandlet hva som skal til for at

beboere i borettslag velger ambisiøse og miljøvennlige energiløsninger ved oppgradering.

– Forrige prosjekt gav oss kunnskap om beslutningsprosesser i forbindelse med oppgraderinger. Gjennom BEVISST skal vi teste ut og implementere det vi lærte i forrige prosjekt, sier Moen.

Forskerne vil delta aktivt i rehabiliteringsprosessene i borettslagene, og benytte kunnskapene fra BESLUTT. Sammen med styrene i borettslagene og andre aktører vil de jobbe for å gi beboerne best mulig innsikt i konsekvensene av langsiktige og miljøvennlige løsninger. Forskerne vil også ha dybdeintervjuer med noen nøkkelpersoner og enkelte av de øvrige beboerne gjennom prosessene.

En av konklusjonene i BESLUTT er at visuelle virkemidler er effektive for å vise fordelene med ambisiøse oppgraderinger. En del av BEVISST går derfor ut på å utvikle et nettbasert interaktivt redskap som kan synliggjøre energibruk i byggene.

FORBILDEPROSJEKTER

I BESLUTT ble det også konkludert med at forbildeprosjekter som kan vise til vellykkede oppgraderinger har stor betydning for å få beboerne i et borettslag til å gå inn for lignende oppgraderinger.

Vigvoll Terrasse Borettslag er ett av tre pilotstudier i forskningsprosjektet, og vil kunne stå som forbildeprosjekt etter oppgraderingen.

Tekst: Morten Rosenvinge

Sykkelentusiasten Knut Bjoraa tråkker 7000 kilometer årlig og håper hobbyen snart blir heltids levebrød. Her fotografert i Lillemyrveien, der han har vært en del av borettslaget siden 1985.



LITEN OPERATØR STORE OPPLEVELSER

KONTORET TIL KNUTS

SYKKELREISER finner du på loftet i et hus i Lillemyrveien Borettslag på Lund. Men de som deltar på reisene sprer svetten sin over flere kontinenter.



På kontoret i Lillemyrveien Borettslag.

Mannen bak enkeltmannsforetaket som kalles Norges minste turoperatør heter Knut Bjoraa. Han er utdannet lærer og journalist – og en ihuga sykkelentusiast. I år tar han med seg deltakerne til Nepal, Albania, Kroatia, Sør-Afrika og på døgn-tråkk gjennom Agder-fylkene.

- Og jeg har spennende planer om andre reisemål som jeg ikke vil røpe nå. Snart håper jeg drømmen blir virkelighet; at jeg kan leve fullt ut av hobbyen min. Men jeg drømmer ikke om videre ekspansjon og ansatte, jeg vil sitte på sykkelsetet, ikke administrere.

I sitt forrige liv, som han kaller det, var han lærer og journalist, deretter guide. Først for Sørlandsruta, senere i 12 år for den store turoperatøren Norsk Tur. Han utviklet turene, lærte faget og guidet til utallige destinasjoner i mange land. Parallelt syklet han Sør-Norge på kryss og tvers og skrev 12 guidebøker om sykling – de fleste på sitt eget forlag Castor. (Det er latin og betyr bever, akkurat som bjør i etternavnet hans).

Høsten 2007 dro han med Norsk Tur til Sicilia og ble hodestups forelsket i land, folk og kultur. Våren etter dro han

tilbake på studiereise. Han oppdaget at Sicilia er perfekt for sykkel og samme høst gjennomførte han sin første tur med familie, venner og venners venner. Han snekret hjemmeside, foretok nye studiereiser - og da var Knuts Sykkelreiser i gang. Nå har han gjennomført et titalls turer til flere land, og opplevde at hans mest trofaste kunde i høst deltok for femte gang.

- Hva er hemmeligheten?

- Planlegging og kvalitet. Jeg sykler alltid hele ruta før turen arrangeres. Jeg besøker alle hotellene og spisestedene – her er det ikke snakk om McDonald's. Jeg sporer opp severdigheter, satser på det som er litt utenfor allfarvei. Jeg prøver å finne lite trafikkerte veier, sykkelstier hører til sjeldenhetene i de landene vi besøker. Og så allierer jeg meg med lokalkjente medarbeidere, det er en suksessfaktor. Vi er bare 15-25 deltakere, vi sykler rolig og har mange pauser, vi spiser gode lunsjer med vin til, svetter sammen og blir en samkjørt gjeng etter få dager.

- Er dette turer for topptrente middelaldrende?

- Nei, målgruppa er mennesker på

+45, gjennomsnittsalderen er omkring 50 og de eldste deltakerne er over 70. Folk må ha litt sykkel erfaring, men de behøver absolutt ikke være topptrente. Vi har hele tiden følgebil, skulle det knipe kan folk få kjøre opp de tyngste bakkene. I Kroatia kombinerer vi sykkel og cruisebåt, vi sykler over øyene og plukkes opp av båten på andre siden. Hvis noen vil droppe en etappe og tilbringe en dag på soldekket, er det selvfølgelig helt i orden. Men de færreste gir seg, å sprengne egne grenser blir fort en del av opplevelsen. Og jeg er aldri omgitt av så tilfredse mennesker som på sykkelturene. Sykkelglede, fellesskap og nye erfaringer er viktige stikkord.

En nokså utrent dame på 60 år gav følgende tilbakemelding: «Hadde jeg visst hvor hardt det var, hadde jeg aldri blitt med. Men du verden så glad jeg er for at jeg ikke visste det!»

Deltakerne får utlevert gode sykler ved ankomst og i ledsagerbilen følger alltid en mekaniker. Hotellene er gode, mange har basseng – sykkelkundene er godt voksne mennesker som har råd og lyst til litt ekstra komfort. Turene varer



Knut Bjoraa ved en badebukt i Kroatia. Foto: Torill Pettersen



– Sykkelglede, fellesskap og nye erfaringer er de viktigste stikkordene, sier Knut Bjoraa.

fra åtte til 15 dager og koster mellom 15.000 og 25.000 kroner.

– Jeg er ikke interessert i å selge billige turer, men reiser med høy kvalitet. At deltakerne lar meg forvalte deres penger og tid er en tillitserklæring som jeg setter min ære å leve opp til.

I fjor syklet Knut Bjoraa 7.000 kilometer, han fører logg hver eneste måned.

– Jeg synes det er kjempegøy med sykkel, og så må jeg trene for å holde tritt med de sprekeste turdeltakerne. Men det er aldri noe problem, jeg sykler

ofte sammen med dem som ligger lengst bak i rekka – de der fremme klarer seg alltid godt.

Knut Bjoraa er nesten like glad i språk som i sykkel. Han snakker godt engelsk og kan gjøre seg forstått på italiensk og spansk. Han har også så vidt vært borti arabisk, russisk og japansk. Fortsatt har han litt kinesisk i behold etter hyppige besøk i Norsk Tur-regi, men det meste han lærte av thai har gått i glemmeboken.

– Nå prøver jeg å lære meg et

minimum av tegnspråk. Hvert år trekker jeg ut en gratis reise blant dem som abonnerer på nyhetsbrevene mine. Ei dame som er døv har vunnet en tur. Hun klarer seg godt, men jeg vil så gjerne gi henne best mulig utbytte av turen. Derfor vil jeg prøve å lære litt tegnspråk, sier Knut Bjoraa.

Norges minste turoperatør har kanskje størst sans for individuell service.

Tekst Kjetil Anthonson

Foto: Kjell Inge Søreide og privat

N|TECH 1,2 **N|TECH 1,0** **N|TECH 0,7**



Neste generasjon vinduer

NorDan NTech er markedets best isolerende vinduer. Den lave U-verdien* gjør det mulig å redusere energiforbruket og mengden byggematerialer i nybygg. Resultatet er lavere utgifter, lavere energiforbruk og et jevnere, sunnere innneklima. Du sparer penger i dag. Du sparer i morgen. Og du sparer miljøet for framtiden. Smart.

Er det rart vi kaller det neste generasjon vinduer?

SMART I DAG – SMART I MORGEN

 **NorDan®**

www.nordan.no

* U-verdi angir et vindus evne til å isolere, og måles i W/m²K. NorDan NTech Lavenergi med 2-lags glass har U-verdi på 1,2 og 3-lags glass en U-verdi på 1,0. NorDan NTech Passiv med 3-lags glass har markedets laveste U-verdi på 0,7.

- ✓ Ingen løsemidler
- ✓ Ingen malingslukt
- ✓ Ingen skadelig avdamping

VERDENS MEST HELSEVENNLIGE MALING.

– trygg fra første strøk

SENS er den mest helsevennlige malingen i markedet, og er i dag den eneste malingserien anbefalt av Norges Astma- og Allergiforbund. Med SENS kan du trygt male rommet uten å tenke på malingslukt og skadelig avdamping.

Sens er utviklet i samarbeid med:



Følg Jotun Sens på Facebook



VI GJØR BYGG FINE

Vi utfører følgende:

- Rehabilitering av alle typer fasader, samt murarbeid
- Ombygging av offentlige- og private bygg
- Tilbygg/påbygging
- Betongkutting- og boring
- Asbestsanering
- Brannsikring
- Serviceoppdrag
- Rammeavtaler

Vit at ingen oppdrag er for små eller for store for oss.

Kontakt Arne Abrahamsen - Mobil 913 24 664
arne.abrahamsen@kruse-smith.no - www.kruse-smith.no

KRUSE SMITH
BYGGFORNYELSE

www.elektrotema.com

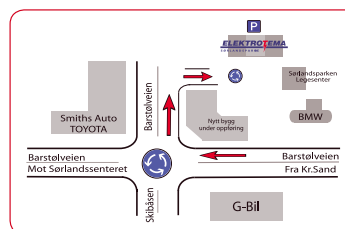
Medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag får

20% RABATT

i vår butikk

Bruk våre elektrikere.

Det vil lønne seg!



Besøk vår butikk i Sørlandsparken
Hverdager 10-17. Torsdag 10-18. Lørdag 10-14

ELEKTROTEMA
www.elektrotema.com AGDER AS

Barstøveien 36, 4646 Kristiansand

Telefon 38 04 10 00

Graffiti og tagging har økt veldig i Agderfylkene de siste årene. Det finnes ingen grenser for hva taggerne sprayer på. Problemstillingen er stor over hele Norge. Ved fjerning av graffiti er det viktig å ha kunnskap om underlaget og hvilke midler taggerne har brukt. Tagoff hjelper deg med problemet!

tagoff

Antigraffiti tjenester

Total leverandør og eneforhandler i Aust- og Vest Agder.

- Vi skreddersyr løsninger for deg slik at fremtidige graffiti problemer blir løst.

www.tagoff.no ☎ 95 55 55 55



GRAFFITIFJERNING - MIDLERTIDIG BESKYTTELSE - PERMANENT BESKYTTELSE - FASADEVASK

Før

Etter

Vi tar vare på dine verdier.....

Resolve er et firma som kan hjelpe deg med en mengde oppgaver. Firmaet har eksistert i 25 år som Renhold-Service, men skiftet navn til **Resolve** 1. januar 2012. Vi har også i alle år vært en Polygon forhandler.

Trenger du hjelp til flytting, snekkeroppdrag, nedvask, vaktmesteroppgaver, vinduspuss eller er det tid for rensing av dressen?

Resolve gir alle medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag gode priser på alle våre ulike tjenester.

Her er en rekke andre oppgaver vi utfører:

- **Rens** av ventilasjonsannlegg
- **Alt** innen skadebegrensning som brann, vann, lukt og oljeskade
- **Fjerning** av asbest
- **Mugg** og sotsanering
- **Alt** innen matter for salg eller leie
- **Maling** og gulvlegging
- **Vask** og impregnering av båtkalesje og fortelt
- **Trappevask** og renhold

Kontaktinformasjon Agder:

Tlf: 97159000

Mail: firmapost@resolve.no

www.resolve.no



Resolve AS Arendal:

Avd. Polygon

Postboks 1641

4857 Arendal

Resolve AS Kristiansand:

Avd. Polygon

Mjårvannsveien 165

4628 Kristiansand

Resolve AS Renseri:

dir.tlf: 38084380

Mjårvannsveien 165

4628 Kristiansand





Tidligere eier Bjørnar Sørum overrekker nøklene til Silje Eretveits nye borettslagsleilighet.

FORKJØPSRETT SIKRET BOLIGDRØMMEN

FORKJØPSRETTE

sikret fikk Silje Eretveit
leiligheten hun ønsket seg.

— Det er en deilig følelse å
være her. Noen få enkle
grep, så blir dette helt
perfekt, sier Eretveit.

26-åringen har akkurat fått overrakt
nøkkelen og går fra rom til rom i sitt nye
hjem.

— Jeg liker leiligheten veldig godt, og
den har god beliggenhet både i forhold
til sentrum og arbeidsplassen min, sier
hun.

Hun har ikke bodd i borettslag tidligere.
Medlemskapet i Sørlandet Boligbyggelag
var en gave fra foreldrene, som meldte
henne inn for om lag ti år siden.

— Jeg var ikke klar over det før for et
par år siden, men jeg er veldig glad for
det nå, sier Eretveit.

Hun mener forkjøpsretten er gull verdt
i dagens boligmarkedet.

— Det kan være vanskelig å komme inn
på dagens boligmarked, særlig for unge
mennesker. Da kan forkjøpsretten komme
godt med, fordi man ikke nødvendigvis
trenger å være med i budrunder, sier
Eretveit.

Boligen hun har kjøpt ligger i et
populært område på Lund i Kristiansand.
Tre-roms leiligheten på 67 kvadratmeter
kostet 2.090.000 kroner.



Silje Eretveit utforsker sin nye leilighet, en 67 kvadratmeter stor to-roms leilighet på Lund.

La inn bud

Eretveit hadde selv valgt å legge inn bud på leiligheten, men det var et høyere bud som fikk tilslaget på leiligheten.

– Jeg visste jeg kunne benytte forkjøpsretten, derfor var det ingen grunn til å by over, sier Eretveit.

Når forkjøpsrett benyttes, må den som la inn det høyeste budet på leiligheten overlate den til den som har forkjøpsrett.

– Jeg kjenner litt på det. De som la inn budet er sikkert skuffet over å ikke få leiligheten. Samtidig er det slik det fungerer. Det er en velkjent ordning, og da de la inn budet visste de at andre kan ta boligen på forkjøpsretten, sier Eretveit.

Vanlig å benytte forkjøpsrett

Forvalter Gert Holgersen i Sørlandet Boligbyggelag forteller at mange benytter seg av forkjøpsretten.

– Det skjer hele tiden. Noen får opp øynene for ordningen først når de går

glipp av en leilighet fordi andre hadde forkjøpsrett. Mange melder seg inn i boligbyggelaget mens de er på boligjakt, sier Holgersen.

Dersom flere ønsker å benytte forkjøpsrett på samme leilighet vil den med lengst ansiennitet i boligbyggelaget stille først i køen. Unntaket er medlemmer fra samme borettslag som salgsobjektet, som går foran.

– Noen ganger er 2-3 medlemmer interessert i å bruke forkjøpsrett på samme leilighet. Særlig i attraktive områder som på Lund, sier Holgersen.

Silje Eretveit var den eneste som ville benytte forkjøpsrett på leiligheten hun nå står i, så der var det ingen tvil. Nå ser hun rundt seg i den tomme boligen, og gleder seg til å flytte inn.

– Familie og venner skal hjelpe meg med flyttingen i helgen, og jeg gleder meg til å komme på plass, sier Silje.

FORKJØPSRETT:

- **For** å kunne benytte forkjøpsretten må man først melde sin interesse til Sørlandet Boligbyggelag, normalt innen kl 14.00 åtte dager etter at boligen ble annonsert for for medlemmer.
- **FORKJØPSRETTSANNONSERINGEN** skjer i Boligbilaget til Fædrelandsvennen og på www.sorbbbl.no.
- **Prisen** på borettslagsboligen fastsettes gjennom salg i det åpne boligmarkedet.
- **Når** fristen for å melde forkjøpsrett er utgått, kontakter Sørlandet Boligbyggelag de forkjøpsberettigede. Det medlemmet med lengst ansiennitet får da muligheten til å benytte seg av forkjøpsretten.
- **Er** boligen forhåndsannonsert vil boligbyggelaget kontakte de forkjøpsberettigede etter boligen er solgt.
- **Bekreftet** bruk av forkjøpsretten må gis innen en gitt frist.
- **Har** flere medlemmer meldt seg, går boligen til den med lengst ansiennitet. Beboere i samme borettslag som salgsobjektet har imidlertid forkjøpsrett foran andre medlemmer.
- **Når** forkjøpsrett benyttes, må den som hadde budet boligen ble solgt på, overlate den til den som benytter forkjøpsrett.
- **Medlemmer** som bruker forkjøpsretten trer inn i en eksisterende avtale.
- **FORKJØPSRETTE**n gjelder ikke ved bytte av bolig eller hvis boligen overføres til nær slektning (rett opp- eller nedadgående linje).
- **Man** kan ikke ha to boliger på samme medlemskap. Det er heller ikke anledning til å både overdra nåværende bolig til slektning hvor man unngår forkjøpsrettsordningen, og kjøpe annen bolig på forkjøpsrett.
- **Se** www.sorbbbl.no for mer informasjon.

Tekst og foto: Morten Rosenvinge

BRUK DINE MEDLEMSFORDELER HOS OSS!

BoGrønt Blomstertunet i Vågsbygd og BoGrønt Kvarstein
gir medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag **10% rabatt**
ved kjøp i butikk og hagesenter.

Rabatten gjelder ikke på tilbudsvarer.

*Vi ønsker alle medlemmer i Sørlandets Boligbyggelag
velkommen til en hyggelig Vårhandel...*

BoGrønt Blomstertunet



Man-fre 9-17

Lørdag 9-16

Søndag 12-16

Vi holder åpent alle dager i påska!

www.bogront.no/blomstertunet.no

BoGrønt Kvarstein

Gartneri og Hagesenter



Mandag – fredag 10–17

Lørdag 10–15

www.bogront.no/kvarstein.no





Få «Stressless-følelsen» i denne komfortable sofaen fra Ekornes.

TIDLØS, TRENDY OG K

KOMFORT, KVALITET OG DESIGN står i fokus ved møbelkjøp.

— Folk er opptatt av komfort. Ekornes' sofaer er kjent for å være en av de beste i sin klasse, og modellen E200 er spesielt populær, sier Elin Corneliusen, varehussjef hos Møbelringen i Sørlandsparken.

Sofaen har allerede vært på markedet i tre år, og har et tidløst design som passer i de fleste hjem.

– E200 gir deg «Stressless-følelsen». Den er utviklet med tanke på optimal

sittekomfort. Sofaen fås i utallige farger og i både skinn og tekstil, sier Corneliusen.

Den stramme, minimalistiske stilen er ikke lengre den heteste møbeltrenden, om vi skal tro varehussjefen.

– En mer komfortabel stil er på vei inn, mener Corneliusen og viser sofaer med store og myke puter.

Ny spisestue

Spisesofa blir også stadig mer populært.

– I tråd med at folk bruker mer tid



▲ Spisesofaen er en spennende og komfortabelt interiør-trend. Med denne sofaen fra Formfin får du mange valgmuligheter i farger, stoff og hud.

▼ Tøffe og tidløse Baran får du hos Bohus.



OMFORTABEL

rundt spisebordet, har spisesofa blitt populært. Vi tror flere vil få øynene opp for denne trenden. Stolene på den ene siden av spisebordet kan byttes ut med en sofa, og du sitter ekstra behagelig rundt spisebordet. I tillegg er spisesofaen et trendy og stilig møbel, sier Corneliussen.

I følge Corneliussen er kunder på jakt etter nye møbler villig til å legge mye penger i kvalitet.

– Folk er opptatt av godt design og at

møblene kan vare i mange år. Enkelte kunder sparer ikke på noe når stua skal fornyes, sier hun.

Valgmuligheter

Varehussjef Morten Finstad hos Bohus i Sørlandsparken forteller at modulsofaen er in igjen.

– Folk har ulike behov når det gjelder sofa. Velger du en modulsofa kan du selv bestemme antall sitteplasser, om du ønsker sjeselong eller hodestøtte.

Palma er en av modellene mange spør etter. Denne modulsofaen er tidløs og er samtidig kjent for god sittekomfort, sier Finstad.

Bohus kan også friste med nyheten bordlampen Baran og teppet Frigg fra Denina.

– Dette er moderne og tøffe produkter for de som er opptatt av kvalitet og tøff design, avslutter Finstad.

Tekst: Lill Eva Bråthen

Gode utemiljø

Miljøer der mennesker ferdes skal være trygge, funksjonelle og komfortable. Som ledende leverandør til offentlige uterom og infrastruktur prosjekter, er Euroskilt en viktig bidragsyter på en rekke områder med betydning for folk flest.



Hos Euroskilt finner du et bredt spekter av utemøbler med kjente merkenavn som Publicus® og Veksø. I tillegg leverer vi avsperringsprodukter, bommer, rekkverk, leskur og sykkeloverdekninger. Vi skreddersyr løsningen. Ta kontakt med oss for mer informasjon. Vi ser frem til å høre fra deg.

www.euroskilt.no
Tlf. 38121060
avd. Kr.sand, Kongsgård Alle 62
utemiljo@euroskilt.no

a SAFEROAD company

www.perhagen.no

**VI SELGER
KVALITSMALING
FRA BECKERS.**

**ANNBEFALES AV
MALERMESTERE.**

**Gunstige priser til
medlemmer av
Sørlandet Boligbyggelag!**

Åpent:
Mand.-fred. 07.30-16.00
Torsdag 07.30-18.00
Lørdag 09.00-13.00



PER HAGEN A/S
BILREKVISITA
www.perhagen.no
Mjåvannsveien 5, 4628 Kristiansand
Tlf. 38 18 59 00



Jus & Hjem

Advokat Øyvind Sund tar opp aktuelle temaer i denne spalten. Sund er medlem av styret i Sørlandet Boligbyggelag.

FELLESKOSTNADER HVA PLIKTER MAN Å DEKKE?

For borettslag er det ingen lovbestemmelse som fastslår hva som regnes som felleskostnader, men det vanlige er at en stor andel av ervervskostnadene og de alle fleste driftskostnader er felles og fordeles på andelseierne. For seksjonssameier, der ervervskostnadene dekkes direkte av den enkelte seksjonssameier, blir felleskostnader i loven definert til kostnader med eiendommen som ikke knytter seg til den enkelte bruksenhet.

Typiske felleskostnader er eiendomsforsikring, ytre vedlikehold av bygningen, innvendig vedlikehold av fellesareal, lønnsutgifter til vaktmester og utgifter til forretningsførsel.

Man kan i utgangspunktet benytte ulike fordelingsnøkler til ulike felleskostnader. På denne måten kan man ta hensyn til at enkelte felleskostnader er areal- eller verdiavhengige, mens andre felleskostnader er seksjons- eller andels- avhengige. Det er ingen grenser for hvor detaljert man kan gjøre dette, men erfaringsmessig vil det enkleste være det beste. Jo mer innfløkte løsninger, jo større er sjansen for at det siden oppstår uenigheter.

Når fordelingsnøkkel er fastsatt,

er hovedregelen at den ikke kan endres. Fordelingsnøkkel i borettslag kan likevel endres som følge av vesentlige endringer av de forhold som fordelingsnøkkel bygger på, eller etter avtale med andelseierne som endringene gjelder. Loven oppstiller ingen retningslinjer for hva som anses som vesentlige endringer, men i forarbeidene er det uttalt at en endring på 15-20 % for den enkelte taler for en revisjon. I seksjonssameier er det i praksis bare etter avtale med de sameierne som endringen gjelder at fordelingsnøkkel kan endres.

Både borettslagsloven og eierseksjonsloven har regler om at visse kostnader kan kreves fordelt etter nytte eller forbruk. Dette er derimot unntaksregler som bare skal komme til anvendelse der hovedregelen vil virke urimelig. Reglene er altså ikke ment å sikre millimeterrettferdighet. Unntaksreglene kan i prinsippet komme til anvendelse både på eksisterende og nye felleskostnader, men reglene er helt klart mest praktiske for nye kostnader. Det skal mye til for at det vil være urimelig fortsatt å benytte den fordelingsnøkkel som ble fastsatt med

utgangspunkt i de samme kostnadene. Men der man for eksempel har fordelt kostnader til sentralvarme og varmtvann etter areal, til tross for at forbruket kan måles, vil et krav om fordeling etter forbruk trolig føre frem.

Når det gjelder fordeling etter nytte, vil det ikke være avgjørende om den enkelte andels- eller seksjonseier har konkret nytte av tiltaket, men om tiltaket etter sin karakter er noe som alle kan ha nytte av. For eksempel vil ikke samtlige eiere alltid ha glede av lekeplass, parkeringsplasser eller at det inngås avtale med leverandør av kabel-tv om kjøp av en grunnpakke, men alle som kan ha nytte av tiltaket plikter å være med på kostnadene.

Det er likevel ikke slik at kostnadene til alle slike tiltak utgjør felleskostnader. Det er et vilkår at tiltaket er innenfor formålet og at fordelene som flertallet får overstiger ulempene for mindretallet.

Dersom vilkårene for å endre fordelingsnøkkel er oppfylt, eller dersom vilkårene for å fordele kostnadene etter nytte eller forbruk er til stede, vil den enkelte eier som berøres kunne påberope seg dette.

SØRLANDET BOLIGBYGGELAGS **EGEN** EIENDOMSMEGLER



TERJE TJELLAND
M: **91121131**
E: terje@plussmegleren.no

PÅL BIRKELAND
M: **99099228**
E: pal@plussmegleren.no

+ PLUSSMEGLEREN

RIV IKKE UT DINE GAMLE AVLØPSRØR, LA OSS BYGGE NYE FRA INNSIDEN ISTEDEN!



I mange eiendommer fra 50, 60 og 70-tallet begynner avløpsrørene å "synge på siste verset". Et tradisjonelt rørbytte gir uker med støy, støv og omfattende kostnader for alle. Er det rimelig? Med Proline kan du gi rørene et nytt liv, og få muligheten til å pusse opp kjøkken og bad når du vil. Ideen er enkel, istedenfor å brette opp gulv og vegger, lager vi nye rør med de gamle som støpeform. Det beste er at du kan bo som normalt i leiligheten mens arbeidet pågår. Etter 14 år i bransjen og over 35.000 leiligheter utført, vet vi i Proline at vi kan stå bak våre lange garantier. Kontakt oss i dag!

Nye avløpsrør uten riving

PROLINE

Proline Norge AS. Tlf: 815 00 898. www.prolineas.no

MULTICONSULT

Vi utvikler Agder

Multiconsult er totalleverandør av rådgivertjenester innen:

Bygg og eiendom
Samferdsel og infrastruktur
Industri
Energi
Olje og gass
Miljø og naturressurser

Rigedalen 15, 4626 Kristiansand

Tlf 37 40 20 00

www.multiconsult.no



VVS Marketing
Kr 3.760,-
VVS Marketing Jomo vegghengt toalett
Komplett med vegg element, skål, hard sete og hvit trykk-knapp.

PORSGRUND
Kr 2.499,-
Porsgrund Seven D
Gulvmontert porcelens klosett for silikonmontering. Fåes også med skruerull. Eksl. sete. Veil. 4.321,-

FM Mattsson
Kr 598,-
FM Mattsson 9000
Servantbatteri. veil. 1.160,-

Vikingbad
Kr 8.990,-
Vikingbad Cube 100 cm baderomsmøbel
Sort eller hvit høyglans. Eksl. batteri. Veil. 12.690,-

Super s 200 LITER BE OM TILBUD!

Tapwell
Kr 5.995,-
Tapwell TVM 7200
Takdusj med termostatbatteri. Veil. 6.995,-

VVS Marketing
Kr 10.900,-
Duscho kabinett
Sølvprofiler og klart glass 90x90 cm. Eksl. batteri.

Vi hjelper deg med akkurat det du trenger!

Husk 5% bonus på fordelskortet!

Vanntett kvalitet!

VB
VARME & BAD

Aamodt VVS AS

Linnegrøvan 16 • 4640 Søgne • 38 05 15 06 • aamodtvvs.no • hverdager 9-17 tor 9-18 lør 9-14

VARME & BAD - NORGES ENESTE LANDSDEKKENDE RØRLEGGERKJEDE FOR PRIVAT- OG BEDRIFTSMARKEDET

Tilbudene varer fra 01.03 - 30.03, eller så langt lageret rekker. Vi tar forbehold mot trykfeil og endringer. Noen varer er bestillingsvarer, frakt kan komme i tillegg.



MEDLEMSFORDELE



Strai Kjøkken og Sørlandet Boligbyggelag har inngått en samarbeidsavtale som ved modernisering gir medlemmene 28% rabatt på kjøkken og bad. Rabatten gjelder møblene ved komplette kjøkken eller bad fra hele sortimentet. Tlf. 47 45 20 00.



Rørleggerkjeden Varmer og Bad, ved Aamodt VVS, Søgne, har inngått en avtale som gir alle medlemmer som har aktivert Fordelskortet 5% bonus. Videre gis det 10% rabatt på timeprisen og 20% rabatt på rør og deler. Tlf. 38 05 15 06.



Carlsen Fritzøe og Sørlandet Boligbyggelag har inngått en samarbeidsavtale som gir rabatter og bonus til medlemmene ved kjøp av varer i byggvarehusene i Vågsbygd og Sørlandsparken. Tlf. 38 04 16 00.



Medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag får 40 øre bensin/diesel på alle betjente og ubetjente stasjoner. Ordningen betinger bestilling av YX VISA kort. Bestilles via link fra www.sorbbbl.no



Per Hagen AS på Mjåvann industriområde har et bredt utvalg av bilutstyr, lakk og dekk. Rabatten avhenger av produktet som kjøpes – ta med medlemskortet. Tlf. 38 18 59 00.



BANKEN FOR SØRLANDET

BOLIGLÅN: Medlemmer får halv pris på etableringsgebyr.

INNSKUDD: Ekstra gunstig rente på fastrenteinnskudd. Kontakt plasseringssenter for mer informasjon. Tlf. 38 17 35 00.



10% rabatt på nedvask og hovedrengjøring for alle medlemmer. Tlf. 38 60 15 60. www.brabo.no

ADVOKATFIRMA SUND

Medlemmer og tilknyttede boligselskap gis inntil en halv times gratis advokatbistand, eller 15% avslag på vanlige timepriser. Kontakt: osu@advforum.no Tlf. 91 75 02 71.

+ PLUSSMEGLEREN

Selger du din borettslagsbolig gjennom Plussmegleren spanderes hele flyttevasken. Er du medlem av Sørlandet Boligbyggelag og selger annen type bolig gjennom Plussmegleren, får du 8 timers gratis flyttevask. Tlf. 38 02 22 22.



Medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag får 25% rabatt på elektromateriell og -utstyr, 25% rabatt på rørmateriell og -utstyr og 10% på timeprisen både på elektro- og rørleggerarbeider. Tlf. 38 00 28 00. keas@keas.net



Gir 10-20% rabatt på trafikkskilt, utstyr for avsperring og utemiljøprodukter. Ring tlf. 38 12 10 60. Kongsgård allé 62.



Modena og Sørlandet Boligbyggelag har inngått en samarbeidsavtale som gir bonus til medlemmene ved kjøp av varer i våre butikker. Dette gjelder i butikkene i Søgne, Grimstad og Sørlandsparken. Tlf. 38 00 30 00.



25 % avslag på leie av flyttebiler og personbiler for lokal- og weekendleie. Kontakt Avis på tlf. 38 07 00 90.



Stor pizza til kr 175 for medlemmer som viser medlemskortet ved bestilling. Rabatten gjelder Rio Pizza Kristiansand. Tlf. 38 07 08 79.



Medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag oppnår 10% rabatt på all tann- behandling hos 3 TANNLEGER. Det gis ikke rabatt på utgifter til tannteknikker. Rabatten gis også til medlemmers hjemmeboende barn. Tlf. 38 12 46 46.

DIN OMSORGSPARTNER

Bred erfaring, personlig tilrettelegging og optimal livskvalitet

Medlemmer får 10% rabatt på timeprisen for omsorgstjenester. Se mer på www.dinomsorgspartner.no eller ring 48 09 08 58.



20 % rabatt ved kjøp av elektrisk installasjonsmateriell, lyskilder, lysrør- armaturer, halogenbelysning, varmeprodukter etc. Tlf. 38 10 41 41.



Fargerike Corona og Sørlandet Boligbyggelag har inngått en samarbeidsavtale som gir bonus til medlemmene ved kjøp i butikkene i Vågsbygd, Søgne og Sørlandsparken. Tlf. 976 38 000.

BoGrønt Blomstertunet

BoGrønt Kvarstein
Gartneri og Hagesenter



BoGrønt på Kvarstein, telefon 38 15 55 96, og i Vågsbygd, telefon 38 01 04 36, gir 10 % avslag ved kjøp i butikk og hagesenter. Gjelder ikke på tilbudsvarer.



Trenger du nye gardiner, markiser og utvendige persienner? Medlemmer av Sørlandet Boligbyggelag får 10 % rabatt på alle produkter. Gardin Studio AS gir ideer og løsninger, tar mål og monterer. Se www.gardinstudio.no eller ring tlf. 38 02 66 66.

R 2013



MOBILTELEFONI FRA TELENOR – EKSTRA RINGETID HVER MÅNED.

Ved å sende Bestill NBBL til 1999 får du hver måned 30 minutter gratis ringetid. Gjelder ikke kontantkort og firmaabonnement. Bestillingen gjelder for 2 år. Har du mobilabonnementet Komplet L eller Komplet XL kan du få 100 gratistimer og opptil 100 gratis SMS hver måned ved å sende Bestill BBL L/Bestill BBL XL til 1999. Har du abonnementet Komplet M kan du sende Bestill M til 1999 og få 100 ekstra ringeminutter. Bestillingen gjelder for 2 år.



Medlemmer i Sørlandet Boligbyggelag kan få spesialavtalen Topp 5 Garanti fra LOS AS. Garantien sikrer at strømprisen din i løpet av året vil være én av de 5 rimeligste målt mot en representativ liste over strømleverandører i Norge.

Det er ingen bindingstid, månedlig fastbeløp eller forskuddsbetaling. Du kan bruke vanlig papirfaktura, eFaktura, e-postfaktura eller AvtaleGiro.

Bestilling: Send sms med kodeord SØRBBL til 02021 og du vil bli ringt opp fra LOS kundeservice som hjelper deg med bestilling og svarer på spørsmål

BOLIGBYGGELAGENES FORSIKRING

Boligbyggelagens forsikring tilbyr de fleste typer skadeforsikring.

Innboforsikring til kr 727,- for forsikringssum på kr 750.000, reiseforsikring til kr 1.118 pr familie.

Be om tilbud på bilforsikring, villaforsikring, fritidsboligforsikring, mm. Ring 03712.



10 % rabatt på alle våre varer i butikken på Fiskebrygga.



Fordelskortet

Det tradisjonelle medlemskortet er en saga blott; nå gjelder Fordelskortet.

Fordelskortet har flere funksjoner enn det gamle medlemskortet – det gir deg blant annet kjøpsbonuser som kan samles opp og overføres til din egen bankkonto.

Sørlandet Boligbyggelag har gjennom

mange år opparbeidet gode rabattavtaler med mange lokale forretninger og leverandører. Det nye Fordelskortet gir våre medlemmer ytterligere fordeler ved kjøp av varer og tjenester hos riksdekkende firmaer som f.eks. Hurtigruten.

For å få full utnyttelse av Fordelskortet må det aktiviseres.

Slik aktiverer du Fordelskortet

- OBS! Dersom du har aktivert fordelskortet ditt tidligere trenger du ikke å gjøre det på nytt
- Velg boligbyggelag i rullgardinmenyen
- Tast inn medlemsnummer og postnummer. Dersom du får feilmelding og har flyttet i det siste, prøv med ditt gamle postnummer
- Fyll inn opplysningene og bekreft medlemsbetingelsene
- Skriv inn www.fordelskortet.no i adressefeltet i din nettleser
- Trykk på «Aktiver kortet» øverst i menyen

VINN 1000 KRONER

Aktivér ditt fordelskort innen 1. mai og bli med i trekningen om 10 Kvadratur-gavekort på 1000 kroner.



SØRLANDET BOLIGBYGGELAG

- mer enn bare bolig



I dag tar vi hånd om regnskapsførsel, teknisk rådgivning, inkasso, forsikringsoppgjør og finanseringsrådgivning for mer enn 200 boligsameiere og borettslag på Sørlandet. Skal vi gjøre jobben for dere også?

KONTAKT OLE FRITJOF GODTFREDSEN: T: 38079079 M: 90928911 E: ofg@sorbbbl.no

HOS OSS FÅR DU ALT PÅ ETT STED:

- Regnskapsførsel
- Juridisk rådgivning
- Inkassotjenester
- Rådgivning ved finansiering
- Byggteknisk rådgivning
- Formidling av forsikring for boligselskap
- Skadehåndtering ved forsikringsskader
- Formidling av vaktmestertjenester



SØRLANDET
BOLIGBYGGELAG

Rådhusgata 14
Postboks 382
4664 Kristiansand
Telefon 38 07 90 70
www.sorbbbl.no

GRATIS BEFARING • GRATIS INSEKTANALYSE



SKADEDYR- PROBLEMER?

VÆR I FORKANT
– kontakt oss i dag!

Komplett
skadedyrguide på:
www.skadedyr.no

abs **SKADEDYRKONTROLL**
AUTORISERT FIRMA

Kragerø
35 98 29 50

Arendal
37 01 19 50

Kristiansand
38 02 44 00

MARKISER • PERSIENNER • INTERIØR



Innglassing utvider utesesongen og sparer energi

Vi kan nå tilby deg innglassing av din
terrasse. Be oss om gratis befaring og
pristilbud.

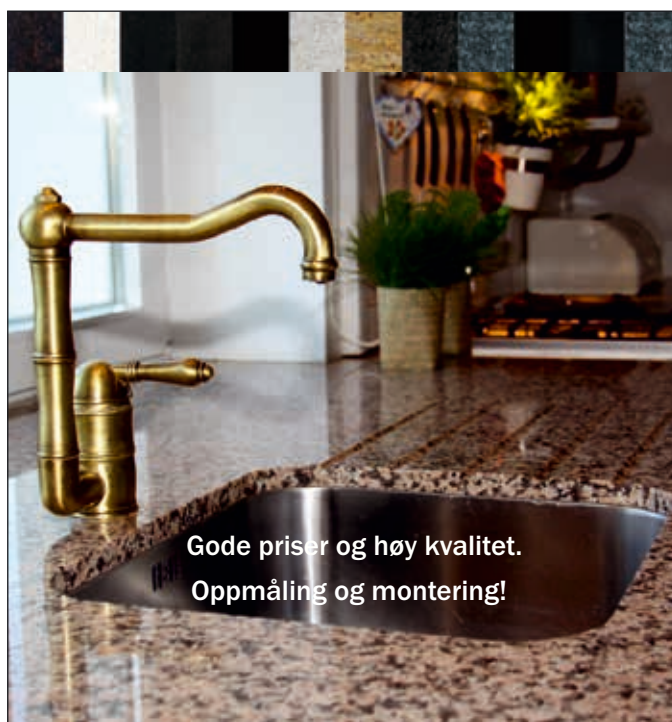


Markiser med mange muligheter

Alle farger og fasonger, med "vipp",
senkbar kappe og teleskoparmer.
Be oss om gratis befaring og pristilbud.

Markisebutikken
Celcius

Ring 815 20 033
www.celcius.no



Gode priser og høy kvalitet.
Oppmåling og montering!

Benkeplater i granitt og komposittstein
direkte fra leverandør!

DIAPOL

tel: 21075035
www.diapol.no

mob: 46349011
e-post: salg@diapol.no

AKTUELLE TJENESTER



GREEN CLEEN NORGE AS
Vi jobber for et renere Norge

Første og eneste på Sørlandet som tilbyr profesjonell og miljøvennlig vasking av søppeldunker.

www.greencleennorge.no
post@greencleennorge.no
Tlf: 45 42 15 99

Emils Skog og Trepleie

Ingen trær er for store, ingen jobb for små!

Certifisert treklatter | Fagutdannet skogsarbeider |
Spesialist innen trefelling | Stubbefresing | Lang erfaring |
Fullforsikret

www.skogogtrepleie.no | post@skogogtrepleie.no

Mobil **97 43 19 33**



**Vi bytter punkterte/
knuste glass**

DØGNVAKT - TLF. 924 58 222

m3 Stemhei, Vennesla Tlf. 38 15 50 33
www.mtre.no

Sabla billig!



Gir fra 10 til 20% rabatt på trafikkskilt,
utstyr for avsperring og utemiljøprodukter.

Ring 38 12 10 60, Kongsgård allé 62.

www.medioplaner.no

ELEKTROTEMA SØRLANDSPARKEN

Vi forhandler alt av elektromatteriell over disk.
Faglig hjelp og veiledning på kjøpet.
Elektromontører med fullt utstyrte servicebiler.

Tlf.: 38 04 10 00 - Faks: 38 04 08 91
Barstøveien 36A, 4636 Kristiansand

ENERGISENTER med komplette løsninger innen OPPVARMING OG INNEKLIMA

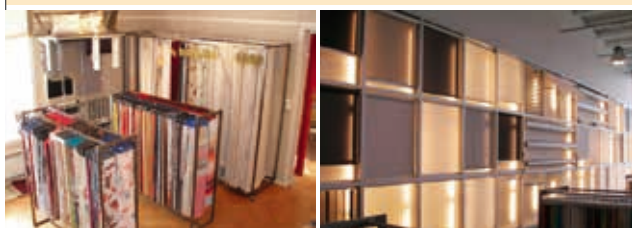
Snakk med oss om din bolig.
Vi leverer både til privat- og næringsmarkedet.

sønnico Sønnico Elektro AS **VARMEPUMPE** SERVICE AS **RØRLEGGER** PAULSEN AS
www.varmepumpeservice.no | telefon 40 00 58 94 | firmapost@varmepumpeservice.no



Gardin Studio finner du
i Kongensgt. 29 i Kristiansand.

**Vi har stort utvalg av gardiner
og solavskjerming.**



Gardin Studio Tlf: 380 26 666 | www.gardinstudio.no

EKTE VARE.

Strai Kjøkken er historien om ekte, norsk-
produsert kvalitet. Vi startet i det små for
mer enn 80 år siden.

Nå er fjerde generasjon i full sving med
det vi kan best: produksjon av kvalitets-
kjøkken i alle stilarter og prisklasser.



strai.no

STRAI KJØKKEN.

Avenyen Sørlandsparken. Tlf. 47 45 20 00. salg@strai.no.

Åpningstider. Hverdager 10-20. Fredag 10-18. Lørdag 10-16.

REALISER DRØMMER

– & bygg verdier!

Gratis befaring

Trenger du ny ovn eller peis?
Kontakt din Modena-butikk
for mer informasjon.

Få jobben gjort!

Vi formidler kontakt
med murere. Kontakt din
Modena-butikk for mer
informasjon.

Modena Fliser

SØRLANDSPARKEN

Åpent: 10-18 (10-16)
Lager: 7-18 (10-16)

GRIMSTAD

Åpent: 8-17 (9-13)
Tors. 8-18

SØGNE

Åpent: 6.30-16 (9-13)
Tors. 6.30-18



Like us on
Facebook



modena®
FLISER

Strai
KJØKKEN & BAD

Godt & komme hjem.

Oppskriften på trivsel og matglede finner du på kjøkkenet – selve hjertet i hjemmet ditt. Vi hjelper deg med å finne smarte kjøkkenløsninger basert på dine behov og drømmer.

Kom innom oss og la deg inspirere!

Sjekk ut vårt nye magasin **FRY:D** og la deg inspirere. Du finner det hos en av våre forhandlere eller digitalt på vår nye app og **strai.no**



STRAI KJØKKEN. Avenyen Sørlandsparken. Tlf. 47 45 20 00. salg@strai.no.

Åpningstider. Hverdager 10-20. Fredag 10-18. Lørdag 10-16.

KJØKKEN. BAD. GARDEROBE. BELYSNING. HVITEVARER

**strai.no**