



Årsberetning

2018

Boligutvikling og boligsalg 2018*



Norge

1 173

OBOS Nye Hjem,
OBOS Fornebu
og Ulven

645

Block Watne

Danmark

5

OBOS Danmark

Sverige

1 160

OBOS Sverige

120

Kärnhem



*Alle tall er bruttotall

Årsberetning 2018

Resultatet før skatt i 2018 nådde 2 928 millioner kroner, mot 2 643 millioner kroner året før. Flere ferdigstilte boliger er den viktigste driveren bak resultatveksten. Resultatet gir OBOS et solid handlingsrom for nye investeringer i boliger og andre tjenester til medlemmene, herunder en økt satsing på digitalisering i hele virksomheten. Samlet omsetning økte fra 11 569 millioner kroner i 2017 til 13 162 millioner kroner i 2018. Antall medlemmer var 454 442 ved utgangen av året, 18 991 flere enn året før.

God virksomhetsstyring

OBOS, som er en medlemseid virksomhet, legger vekt på å følge anerkjente prinsipper for god virksomhetsstyring. Virksomheten omfatter en rekke områder som er direkte avhengige av bred tillit i finansmarkedet, fra offentlige myndigheter og fra alle medlemmene. Styret har derfor lagt «Norsk anbefaling om eierstyring og selskapsledelse» til grunn for utøvelse av styring og ledelse på alle relevante områder.

OBOS har utarbeidet egne rapporter om eierskapsstyring og selskapsledelse og om samfunnsansvar. Begge disse er å finne i denne årsrapporten.

Hovedtrekk i 2018

Nye medlemmer

I løpet av året fikk OBOS 26 045 nye medlemmer. Ved utgangen av året var antall betalende medlemmer 454 442.

Boligutvikling og boligsalg

OBOS er den største boligutvikleren i Norge og den nest største i Norden. Hovedvirksomheten er i Norge og Sverige.

Totalt har konsernet solgt 8,4 prosent færre boliger enn i 2017. Nedgangen skyldes i hovedsak mer utfordrende markedsforhold i Sverige i 2018. Samlet sett ble det solgt 3 103 boliger i selskaper eid eller deleid av OBOS i 2018, mot 3 387 boliger i 2017. Av boliger solgt i 2018 ble 1 818 solgt i Norge, 1 280 i Sverige og 5 i Danmark. OBOS' andel av totalt antall solgte nye boliger var 2 805 boliger.

OBOS har i løpet av 2018 igangsatt bygging av 3 213 boliger og ferdigstilt 3 952 nye boliger i prosjekter eid eller deleid av OBOS.

I 2018 har OBOS inngått avtale om kjøp av tomter som til sammen har et potensial for bygging av ca. 4 600

boliger, hvorav OBOS' andel utgjør ca. 4 000 boliger. Kjøpesummen totalt er ca. 1,8 milliarder kroner.

Forvaltning og rådgivning

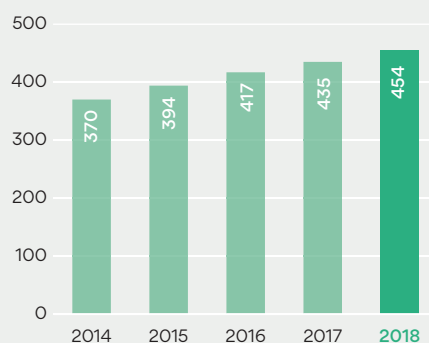
Forretningsområdet forvaltning og rådgivning er et kjerneområde i OBOS-konsernet. Nettoveksten i antall boliger som OBOS-konsernet er forretningsfører for var 10 086 boliger i 2018. For å posisjonere seg for fremtiden kjøpte OBOS i første kvartal 2019 39,6 prosent av aksjene i det svenske boligforvaltningsselskapet SBC Bostadsrättcentrum AB.

Næringseiendom

Totalt eier OBOS-konsernet om lag 675 000 kvadratmeter næringseiendom i hel- eller deleide eiendommer. Utleiegraden i selskapets eiendomsmasse var i 2018 på 96,2 prosent.

I løpet av 2018 ferdigstilte virksomhetsområdet et nytt kjøpesenter på Oppsal, samt hotellet Scandic i byutviklingsprosjektet Portalen i Lillestrøm. Det er solgt flere

Antall medlemmer
antall i tusen



eiendommer, herunder Strandveien 43 i Trondheim. Salgsprosesser pågår for flere andre.

Bank og eiendomsmegling

OBOS-banken har hatt en kraftig utlånsvekst på 6 160 millioner kroner, en økning på 21 prosent. Utlån til personmarkedet var 13 352 millioner kroner ved utgangen av 2018, mot 11 958 millioner kroner i 2017. Dette gir en vekst på 12 prosent. Sum utlån til bedriftsmarkedet inkludert utlån gjennom Eika Boligkreditt utgjorde 25,96 milliarder kroner. Tilsvarende tall for 2017 var 22,46 milliarder kroner. Dette tilsvarer en økning på 16 prosent sammenlignet med fjoråret.

Digitale tjenester

Digitale tjenester er et ledende fagmiljø på digitale kundeflater, i tillegg til å ha ansvaret for forvaltningen av merkevaren OBOS, konsernmarkedsføring og nytt kundebehandlingssystem (CRM). Virksomheten understøtter den store satsingen på digitalisering som ellers drives i forretningsenhetene. Delingstjenesten Nabohjelp har 100 000 brukere ved utgangen av året.

Aksjer og forretningsutvikling

Divisjonen for aksjer og forretningsutvikling ble opprettet i august 2018. Aksjeporteføljen hadde ved årsskiftet en markedsverdi på 7 274 millioner kroner, mot 5 500 millioner kroner i 2017 og består av både børsnoterte aksjer og en portefølje unoterte aksjer, herunder i oppstartsbedrifter. Eierandelene i AF Gruppen og Veidekke er klassifisert som tilknyttede selskaper. Hovedårsaken til endringen i markedsverdien er at OBOS i løpet høsten 2018 kjøpte seg opp til å bli største aksjonær i det børsnoterte selskapet JM AB, med en eierandel på 15,3 prosent. Fra og med 2019 vil JM bli klassifisert på lik linje med AF Gruppen og Veidekke.

Strategi

OBOS har vedtatt en strategi for konsernet fram mot 2021. Konsernets visjon er «OBOS bygger framtidens samfunn og oppfyller boligdrømmer». Konsernet skal være verdi- og strategistyrkt med vekt på innovasjonsarbeid.

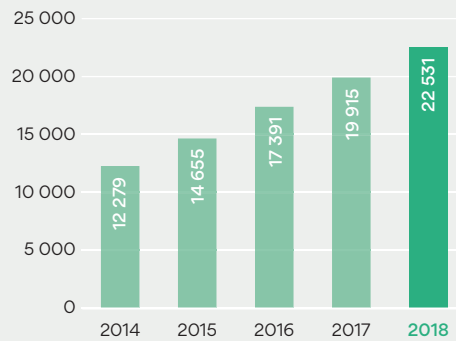
OBOS' verdier er konsernovergripende og skal danne grunnlaget for Ett OBOS. Dette er verdiene:

- Skikkelig
- Kvalitetsbevisst
- Offensiv
- Lønnsom
- Engasjert

OBOS skal skape verdier gjennom å utøve samfunnsansvar, skape merverdi for medlemmene og oppnå lønnsom vekst over tid. Konsernet har fem hovedprioriteringer: OBOS

Utvikling i egenkapital

mill. kroner



¹⁾ Rapporter etter IFRS fra og med 2014

skal ha fornøyde medlemmer og kunder, ta grønt ansvar, forvalte verdier, være best på bolig og bank, samt utvikle byer og steder.

Virksomheten

OBOS er et boligbyggelag som eies av medlemmene. OBOS eier en rekke datterselskaper som er redskaper for å gi gode tilbud til medlemmene og for å oppnå best mulig økonomiske resultater. Betegnelsen OBOS-konsernet brukes for å omtale OBOS og datterselskapene, som i henhold til IFRS avlegger et konsernregnskap. OBOS driver utvikling, produksjon og salg av eiendom og bolig, og har i tillegg virksomhet innenfor eiendomsmegling, eiendomsforvaltning, rådgivning, bankvirksomhet, utleie av eiendom og fornybar energi. Virksomheten foregår i Norge, Sverige og Danmark, men med størst aktivitet i Oslo-regionen. Hovedkontoret er i Oslo.

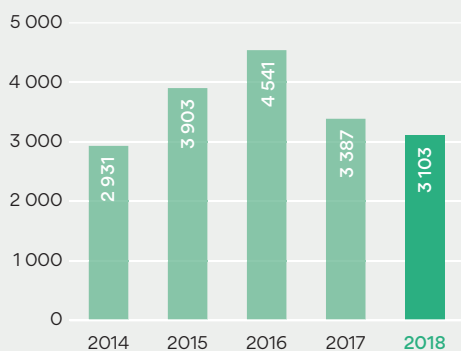
Hendelser etter balansedagen

I januar solgte OBOS alle aksjene i Eika-gruppen til 15 av de største bankene i Eika-alliansen. OBOS har vært eier av 6,3 prosent av aksjene i Eika-gruppen siden 2009, men anser ikke lenger investeringen i Eika-gruppen som strategisk. OBOS frigjør i underkant av 220 millioner kroner i forbindelse med aksjesalget. Avkastningen i eierperioden, i form av utbytter og salgsgevinst, har vært rundt 210 prosent.

For å posisjonere seg for fremtiden kjøpte OBOS i første kvartal 2019 39,6 prosent av aksjene i det svenske boligforvaltningsselskapet SBS Bostadsrättcentrum AB.

I februar 2019 passerte OBOS en eierandel i JM AB på 22,4 prosent. Det medfører at JM fra og med første kvartal

Solgte boliger brutto antall



2019 vil bli klassifisert som et tilknyttet selskap på lik linje med AF Gruppen og Veidekke.

Årsregnskapet

Resultatet før skatt i 2018 var 2 928 millioner kroner, mot 2 643 millioner kroner i 2017. Resultatet etter skatt utgjorde 2 632 millioner kroner, mot 2 466 millioner kroner i 2017. OBOS-konsernets samlede omsetning var 13 162 millioner kroner, mot 11 569 millioner kroner i 2017.

Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter var negativ med 3 115 millioner kroner, en forbedring på 55 millioner kroner fra 2017. Økt resultat ble motvirket av økte netto utlån fra OBOS-banken og generell oppbygging av arbeidskapital. Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter var negativ med 1 860 millioner kroner, en reduksjon på 1 milliard kroner fra 2017. Det ble investert 1,6 milliarder kroner i JM i 2018, mens i 2017 ble aksjer i JM solgt for netto 1,0 milliard kroner. Netto innløsning av pengemarkedsfond i 2018 (netto utbetaling i 2017) forklarer deler av nedgangen i investeringer.

Totalkapitalen ved utgangen av året var 83 475 millioner kroner, sammenliknet med 74 430 millioner kroner året før. Egenkapitalen i OBOS-konsernet utgjør 22 531 millioner kroner, mot 19 915 millioner kroner i 2017. Egenkapitalandelen per 31.12.2018 var 27,0 prosent, mot 26,8 prosent ved utgangen av 2017.

Styret vurderer konsernets egenkapital som tilfredsstillende og årets resultat som godt. Dette gir OBOS-konsernet et solid utgangspunkt for 2019.

Disponering av årsresultatet

Morselskapet i OBOS hadde i 2018 et overskudd etter skatt på 365 millioner kroner, mot 856 millioner kroner i 2017. Styret foreslår følgende disponering av årsresultatet i morselskapet:

Annen egenkapital	364 987 713 kroner
Totalt disponert	364 987 713 kroner

Egenkapitalen i morselskapet OBOS utgjør 10 285 millioner kroner. Dette gir en egenkapitalandel på 66,3 prosent per 31.12.2018.

Forutsetning om fortsatt drift

OBOS har en solid posisjon i sine markeder, en sterk finansiell stilling og medarbeidere med høy kompetanse. I henhold til regnskapslovens § 3-3a er regnskapet avlagt under forutsetning om fortsatt drift.

Virksomhetsområdene

Alle henvisninger til operasjonell omsetning og resultat er i samsvar med intern rapportering i konsernet. Se note fire for ytterligere detaljer.

Boligutvikling

Boligbyggingen i OBOS skjer i Norge gjennom selskapene OBOS Nye Hjem, OBOS Fornebu, Ulven Bolig og Block Watne. OBOS-medlemmer har fortrinnsrett også til de nye boligene som Block Watne legger ut for salg. I Sverige skjer salget gjennom varemerkene OBOS, Myresjöhus og SmålandsVillan, som alle er eid av OBOS Sverige, og OBOS Kärnhem. Virksomheten er samlet i divisjonen for boligutvikling.

OBOS Nye Hjem, Ulven Bolig og OBOS Fornebu driver prosjektutvikling og utbygging av primært blokkbebyggelse i de største byene; Oslo, Stavanger, Trondheim og Bergen, samt Fredrikstad, Tønsberg og Hamar-regionen. Prosjektene gjennomføres i hel- og deleide selskaper der byggearbeidene anskaffes i totalentrepriser.

Block Watnes kjernevirksomhet er utvikling og utbygging av boligprosjekter i randsonen av større byer fra Trøndelag og sørover, enten i egenregi eller i samarbeid. Utviklingen av eiendommer, produktutvikling, salg og bygging utføres av egne ansatte. Boligene bygges med standardiserte metoder.

OBOS Sverige, med de landsdekkende varemerkene Myresjöhus og SmålandsVillan, er den største småhusaktøren i Sverige, med en markedsandel på 14,5 prosent. Boligene produseres i egne fabrikker (planelementer og moduler) og i hovedsak for kunder med egen tomt, men også for egenregiprosjekter og utbyggingspartnere.

OBOS Sverige har tre fabrikker, som ligger i Myresjö, Vrigstad og Sundsvall.

OBOS Kärnhem utvikler boligprosjekter, primært for bostadsrättsforeninger (BRF), med utgangspunkt i egen tomteportefølje og egenutviklede produkter. Selskapet har en mindre fabrikk for produksjon av elementer for småhus som benyttes til sistnevnte. Den ligger i Sävsjö.

OBOS eier også 92 boliger i Danmark. Eiendommene, som for tiden leies ut, fulgte med ved kjøpet av Fornebu Utvikling i 2012 og det planlegges for en avvikling i Danmark i løpet av 2019–2020.

Den operasjonelle omsetningen var i 2018 på 11 268 millioner kroner. Tilsvarende tall for 2017 var 10 915 millioner kroner. Operasjonelt resultat før skatt var 1 510 millioner kroner mot 1 421 millioner kroner i 2017.

I 2018 er det kjøpt tomter som kan gi ca. 4 600 boliger. OBOS eier, alene eller sammen med andre, tomter som til sammen kan gi rundt 35 000 boliger i Norge og 6 000 i Sverige.

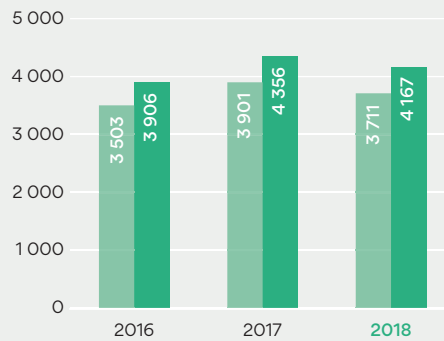
Boligsalget i 2018 Antall solgte boliger (brutto¹) er redusert med 8,4 prosent i 2018 sammenliknet med 2017, men målt i salgsverdi er salget kun ned 0,4 prosent. Nedgang i antall solgte boliger skyldes i hovedsak de utfordrende markedsforholdene i Sverige siste år. I Sverige økte myndighetene amorteringskravene på boliglån, hvilket har rammet boligkunder med lav kjøpekraft spesielt. For å imøtekomme utfordringene i markedet er det igangsatt flere tiltak. I OBOS Sverige har selskapet siden oktober 2017 redusert bemanningen og omorganisert for å øke fokus på salg og effektiv produksjon. Et positivt tegn mot slutten av 2018 var dog at antallet annullasjoner av kontrakter gikk ned. Samtidig ble det innenfor varemerket OBOS (bostadsrättsforeninger og ägandarätter i prosjekt) solgt flere boliger i 2018 enn i 2017. En bred geografisk eksponering gjør også OBOS mindre sårbare enn selskaper med større eksponering mot storbyområder.

Block Watne har også opplevd sviktende boligsalg, dels som følge av markedsforhold og dels som følge av forsinkelser i prosjektutviklingen. Boligmarkedet på det sentrale Østlandet har imidlertid vært sterkt gjennom året.

På den positive siden har leilighetssalget i Norge utviklet seg svært bra gjennom året, med 22 prosent flere solgte leiligheter enn i 2017. Spesielt gledelig er salget av de første boligene på Ulven i Oslo, hvor det ble solgt 217 enheter.

Igangsatte boliger

■ netto antall ■ brutto antall



I Norge har OBOS lansert konseptet OBOS Bostart på Ulven der kjøperne får en rabatt på 10–15 prosent mot å binde seg til å selge boligen tilbake til OBOS ved resalg. Konseptet skal bidra til at flere medlemmer kommer inn på boligmarkedet.

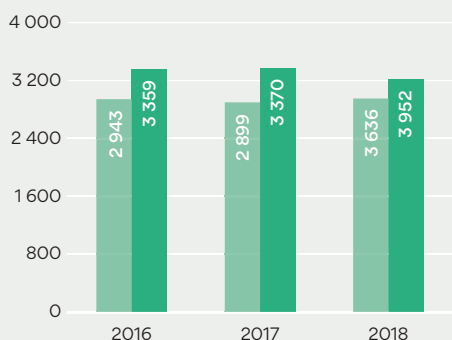
OBOS har på flere prosjekter i tidlig fase knyttet til seg nye arkitekter for å heve kvaliteten og uttrykket på nyboligprosjekter. Det legges også mer og mer vekt på livet mellom husene for å skape gode bomiljøer. Virksomheten har også satt større fokus på gjenbruk av eksisterende bygningsmasse i nye utviklingsprosjekter, deriblant planer om utvikling av Schibsted-trykkeri i Nydalen i Oslo. Høy kundetilfredshet (KTI) har vært et klart mål også i 2018. Samtlige selskaper leverer bedre resultater i 2018 enn foregående år. Block Watne er det selskapet innen boligutvikling som har levert best KTI på enkeltprosjekter, og som har det høyeste KTI-gjennomsnittet i 2018 på henholdsvis 77 ved overlevering og 71 ved ettårsbefaring. På enkelte prosjekter er det ikke levert som forventet og det er iverksatt tiltak for å bedre dette.

I 2018 har arbeidet med ny kommunedelplan på Fornebu vært særlig viktig for å kunne sikre et høyt antall boliger tilgjengelig for medlemmene, god samfunnsutvikling og god økonomisk verdiskaping for OBOS. Administrasjonens forslag til utnyttelse innebærer en doubling av OBOS' utbyggingsvolum, fra 2 500 til 5 000 boliger på Fornebu. På slutten av året ble utbyggingsavtalen om sosial infrastruktur

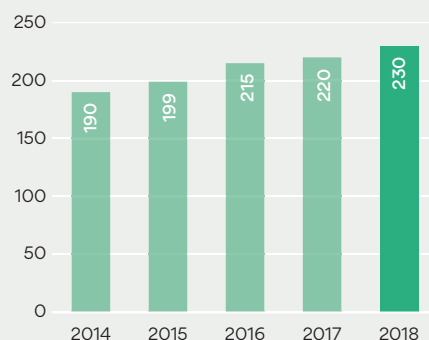
¹Brutto antall boliger er alle boliger i prosjekter der OBOS har en eierandel. Brutto andel boliger i Norge er det antall boliger medlemmene i Norge får benyttet sin forkjøpsrett på. Netto antall boliger er alle boliger i prosjekter der OBOS har en eierandel, fratrukket eksterne eieres eierandel. Netto andel er bransjestandard ved måling av markedsposisjoner og gir samtidig et bedre inntrykk av OBOS' andel av verdiskaping og risiko i prosjektene.

Ferdigstilte boliger

■ netto antall ■ brutto antall

**Antall forvaltede boliger**

tall i tusen



med Bærum kommune signert. Endelig vedtak om KDP3, utbyggingsavtalen for sosial infrastruktur og baneavtale, forventes vedtatt i første halvår 2019.

I tråd med strategien til OBOS har selskapene i boligutvikling hatt fokus på bærekraft og miljøtiltak. Viktigste tiltak er at alle nye prosjekter skal ha identifisert tiltak som går ut over eksisterende forskriftskrav. I tillegg er det igangsatt forbildeprosjekter innenfor bruk av massivtre, solceller, mobilitetsløsninger, plussbus og sosial bærekraft både i Norge og Sverige.

Forkjøpsretten til nybolig I 2018 ble det avholdt 23 salgsmøter knyttet til prosjekter i OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu med forkjøpsrett for OBOS-medlemmer. Til sammen omfattet disse salgstrinnene 803 enheter. For Ulven var det to salgsmøter med forkjøpsrett for OBOS-medlemmer, hvor 236 enheter ble lagt ut for salg. Av de 433 enhetene som ble solgt på salgsmøtene i OBOS Nye Hjem, OBOS Fornebu og Ulven ble 49 prosent solgt etter ansiennitet.

I 2018 avholdt Block Watne 58 salgsmøter med forkjøpsrett for medlemmer. Til sammen omfatter disse salgstrinnene 495 enheter. 51 medlemmer, 10 prosent av de fram møtte på salgsmøtene, benyttet sin forkjøpsrett til boligene. Dette er en nedgang på 4 prosentpoeng fra året før. 65 prosent av de som benyttet forkjøpsretten kjøpte bolig i Østfold, Romerike eller Follo.

Forkjøpsrett for OBOS-medlemmer praktiseres på nåværende tidspunkt ikke i Sverige, men det planlegges lansert i 2020.

Byggeaktiviteten Antall boliger i produksjon i OBOS-konsernet har sunket fra 6 366 boliger i 2017 til 5 627 enheter i 2018. OBOS-konsernets andel av dette var 5 587 i 2017 mot 4 904 i 2018. Endringen skyldes i hovedsak lavere byggeaktivitet i kjernevirksomheten. Antall ferdigstillinger har økt og til sammen 3 952 enheter er ferdigstilt gjennom året, mot 3 370 i 2017. Konsernets andel av disse var 3 636 i 2018 mot 2 899 året før. Antall igangsatte boliger har gått ned fra 4 167 i 2017 til 3 213 i 2018. Konsernets andel av dette var 3 711 i 2017 mot 2 952 i 2018.

Ved utgangen av 2018 hadde OBOS 1 719 (brutto) usolgte boliger under produksjon, en nedgang fra 1 894 i 2017. OBOS' andel av ferdigstilte usolgte boliger er 272 boliger per 31.12.2018. I Sverige har OBOS-konsernet 1 713 boliger under produksjon. Antall usolgte boliger under produksjon ved årsskiftet var 300, mens det var 87 usolgte, ferdigstilte boliger.

I Danmark ble det solgt fem (brutto) boliger i 2018. I Danmark er det ingen boliger under produksjon ved årsslutt. OBOS' andel av antall usolgte ferdigstilte boliger var 93 ved årsskiftet.

Forvaltning og rådgivning

Forretningsområdet forvaltning og rådgivning er et kjerneområde i OBOS-konsernet. Det følger også av OBOS' vedtekter at selskapet skal drive med denne virksomheten. Virksomhetsområdet kan deles i to hovedkategorier; forretningsførsel og teknisk rådgivning. Forretningsførsel omfatter administrativ og økonomisk bistand og rådgivning primært til styret i boligselskaper, samt innkreving og regnskapsførsel for denne kundegruppen. Teknisk rådgivning

omfatter i hovedsak ingeniørbistand til byggeiere innen ulike fagområder, både boligbygg og næringsbygg. Operasjonell omsetning innen forvaltning og rådgivning var 964 millioner kroner i 2018, og operasjonelt resultat før skatt ble 212 millioner kroner.

OBOS-konsernet har forretnings- og regnskapsføreravtaler med 4 294 selskaper. Majoriteten av disse er boligselskaper, og disse har til sammen 229 959 boliger. Dette er i all hovedsak boliger som eies av enkeltpersoner, enten i form av en sameieandel eller en andel i et borettslag. Nettovest i antall boliger som OBOS-konsernet er forretningsfører for var 10 086 boliger. OBOS har styrket satsingen på digitale løsninger for ansatte, kunder og beboere vesentlig i 2018 og har et betydelig investeringsprogram foran seg. Det vil i tiden framover være avgjørende for kundetilfredshet og konkurransekraft.

De tekniske tjenestene omfatter i hovedsak tjenester innen prosjekt- og byggeledelse til bolig- og næringsmarkedet. Årlig gjennomfører OBOS 2 000 større og mindre oppdrag innen rådgivning for eiere av boligbygg. Videre har konsernet prosjekt- og byggelederavtaler for ulike nærings-eiendommer under utbygging av private og offentlige byggherrer, bl.a. Nasjonalmuseet og Deichmanske bibliotek i Oslo.

Som et ledd i OBOS' satsing på miljø arbeides det med å gi hver enkelt bolig et ekspertenergimerke som boligeieren kan benytte ved salg av boligen. Ved utløpet av 2018 er i overkant av 100 000 leiligheter, nesten 50 prosent av boligene i porteføljen, merket med et slikt ekspertmerke. En rekke rehabiliterings- og oppgraderingsprosjekter omfatter også energi- og miljøtiltak.

Næringseiendom

Totalt eier OBOS-konsernet om lag 675 000 kvadratmeter næringseiendom. OBOS Forretningsbygg har investert hovedsakelig i kontorer, kjøpesentre, forretningslokaler, hoteller, sykehus og skolebygg. Virksomhetsområdet omsatte i 2018 operasjonelt for 839 millioner kroner mot 881 millioner kroner i 2017. I 2018 var operasjonelt resultat før skatt 532 millioner kroner. Tilsvarende tall for 2017 var 887 millioner kroner.

OBOS Forretningsbygg er årets vinner av MSCI Awards 2018 for den best balanserte avkastningen på porteføljen de siste tre årene i Norge. Vår totale avkastning for alle eiendommer i den norske indeksen er målt til 12,9 prosent pr. år de siste tre årene (2015–2017).

Detaljhandelen er i en brytningstid og netthandel er en utfordring, men OBOS-sentrene som ligger på kollektivknutepunkt der folk bor, vil fortsatt spille en sentral rolle. OBOS-sentrene hadde i 2018 en omsetningsvekst på 1,5

prosent. Sentrene skaper liv mellom husene og er en sosial møteplass for befolkningen i områdene hvor de ligger. Gjennom riktig leietakermiks vil disse senterne også lykkes kommersielt i framtiden. Et nytt kjøpesenter på Oppsal ble ferdigstilt i mai og på Lambertseter er det ferdigstilt 3 000 kvadratmeter næringslokaler som del av et nytt boligprosjekt vis-à-vis Lambertseter senter. Lokalene er fullt utleid. Høsten 2018 ble reguleringsplanen godkjent for nytt senter på Holmlia i Oslo, med en kombinasjon av handel og nye kontorlokaler. Planlagt byggestart er våren 2019, med forventet ferdigstillelse i slutten av 2021. Samlet investering er på 500 millioner kroner.

OBOS har over lengre tid investert i hotellutvikling. Dette er en viktig kompetanse å besitte som ledende byutvikler. Nyåpnede hotell Scandic Lillestrøm har vært en suksess fra åpningen i januar 2018.

I Langbølgen 1 på Lambertseter ble det igangsatt oppføring av 6 500 kvadratmeter kontorbygg. Bygget er utleid til nye lokaler for Nordstrand bydelsadministrasjon og Deichmanske bibliotek.

OBOS har under planlegging ytterligere kontor- og skoleprosjekter både i Kværnerbyen, i Oslo sentrum og på Ryen i Oslo, samt en betydelig utvidelse av eksisterende kontoreiendom på Hammersborg torg. Prosjektutvikling er en betydelig del av verdiskapningen.

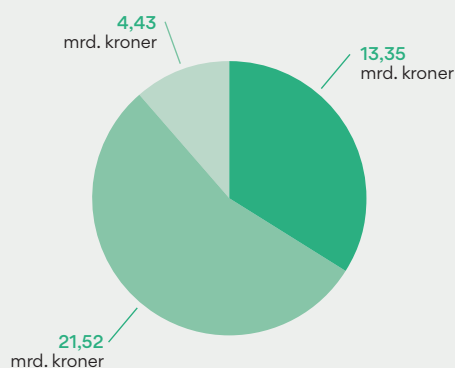
Ulven Ulven, som omfatter 280 mål i Hovinbyen, skal utvikles med over 2 000 nye boliger, 200 000 kvadratmeter næringsbygg, samt videreføring av deler av eksisterende virksomhet.

I 2018 etablerte OBOS Construction City som klynge og eiendomsselskap, sammen med AF Gruppen og BetonmastHæhre. Construction City skal huse nye hovedkontorer på Ulven i Oslo for hovedeierne og gi plass til andre aktører som ønsker å bidra til å gi bransjen større konkurransekraft gjennom økt samhandling, innovasjon, bærekraft og kompetansebygging. Klyngen skal fremme «The future of construction» gjennom økt samhandling og nye løsninger i hele bygge-, anleggs- og eiendomsbransjen. OBOS tar sikte på å flytte inn i nytt hovedkontor tidligst i 2023. Eiendommen til Construction City inngår i Ulven-porteføljen. Utviklingen av eiendommens nærmere 100 000 kvadratmeter starter for fullt etter sommeren 2019. Planlagt byggestart er 2020/2021.

Utviklingen og byggingen av boligprosjektene på Ulven vil skje i regi av Ulven Bolig AS, et heleid datterselskap av OBOS Forretningsbygg. Boligene i det første boligprosjektet Ulvenparken er ute for salg. Av de 236 leilighetene som har vært tilbudt for salg ble det i 2018 solgt 217. Til sammen har prosjektet 342 leiligheter. Byggestart for hele prosjektet

Utlån OBOS-banken

■ personmarkedet ■ bedriftsmarkedet ■ lån formidlet til Eika Boligkreditt



ble vedtatt i desember. Planlagt ferdigstilling er sommeren 2021. Samlet skal det bygges over 2000 boliger på Ulven de neste årene.

Utleie og salg av næringsseiendom Utleiegraden i selskapets eiendomsmasse er i 2018 holdt uendret på 96,2 prosent. Det er inngått 124 nye leieforhold på 34 000 kvadratmeter og reforhandlet 81 leieforhold på 72 000 kvadratmeter. Samlet årlig leie utgjør 115,9 millioner kroner. Gjennomsnittlig kontraktstid for nye avtaler er 5,4 år.

Nybygget i Persveien 26 på Ulven ble i juni 2018 overtatt av nye eiere. Strandveien 43 i Trondheim ble solgt, med overlevering til nye eiere i oktober 2018. Salgsavtale for eiendommene i Persveien 28 og 30 på Ulven ble inngått på tampen av 2018. Kjøttbasaren og Hotell Ørnen i Bergen ble solgt i slutten av 2018 med overlevering til nye eiere i 2019.

Salg av virksomhet Med virkning fra 1. februar 2018 ble OBOS Eiendomsdrift AS solgt til Coor Service Management. OBOS har etter en grundig vurdering funnet det hensiktsmessig å selge virksomheter som drifter egne og andres eiendommer til nye eiere som er bedre i stand til å levere framtidens driftstjenester.

Bank og eiendomsmedling

Virksomhetsområdet viser et operasjonelt resultat før skatt på 244 millioner kroner i 2018. Tilsvarende tall for 2017 var 349 millioner kroner.

Bank – høy utlånsvekst i et stabilt boligmarked

OBOS-banken er en landsdekkende bank med fokus på de områdene hvor OBOS har sin øvrige virksomhet.

Til tross for et tøft bankmarked i 2018 vokste utlånene med 21 prosent. Banken opererer i bedriftsmarkedet og privatmarkedet.

Bedriftsmarkedet er rettet mot boligselskaper (i hovedsak borettslag og sameier), hvor OBOS-banken er markedsleder. Alle boligselskaper som er forvaltet av OBOS, har konto og betaling i banken. Den spiller en viktig rolle i å sikre boligselskapene finansiering, også i tider hvor andre banker strammer inn. I 2018 har fokuset vært å øke andelen boligselskaper som har finansiering i banken, spesielt i regioner hvor markedsandelen har vært lavere enn i primærsegmentet Oslo og Akershus. Banken har også et fåtall engasjementer i segmentet boligutbyggere, hvor banken finansierer tomtekjøp og utbyggingsprosjekter.

For privatkundene tilbys en nettbasert dagligbank med fokus på boligfinansiering. Nyboligkjøpere og unge OBOS-medlemmer er høyt prioritert. Det legges ned stor innsats for å tilby best mulige digitale løsninger for salg og selvbetjening. Bransjemålinger viser at OBOS-banken har langt høyere kundetilfredshet enn gjennomsnittet i markedet, og meget høy lojalitet.

Boligkreditselskapet OBOS Boligkreditt sikrer konkurransedyktig og langsiktig finansiering. Ved utgangen av 2018 hadde selskapet utstedt 15 000 millioner kroner i obligasjoner med fortrinnsrett. Obligasjonene er ratet Aaa av Moody's. OBOS er aksjonær i Eika Boligkreditt, med en eierandel på 7,4 prosent ved utgangen av 2018. Selskapet benyttes som finansieringskilde for OBOS-banken for allerede overført portefølje, men porteføljen avvikles i henhold til inngått avtale.

OBOS-banken oppnådde i 2018 et operasjonelt resultat på 191 millioner kroner, mot 190 millioner kroner i 2017. Banken har i samme periode hatt en kraftig utlånsvekst på 6 160 millioner kroner, en økning på 21 prosent. Utlån til personmarkedet var 13 352 millioner kroner ved utgangen av 2018, mot 11 958 millioner kroner i 2017. Dette gir en vekst på 12 prosent. Utlån til bedriftsmarkedet, i hovedsak lån til borettslag og sameier, utgjorde 21 522 millioner kroner ved utgangen av 2018, mot 16 757 millioner kroner året før. Sum utlån til bedriftsmarkedet inkludert utlån gjennom Eika Boligkreditt utgjorde 25,96 milliarder kroner. Tilsvarende tall for 2017 var 22,46 milliarder kroner. Dette tilsvarer en økning på 16 prosent sammenlignet med fjoråret. Sum utlån utgjorde til sammen 34 875 millioner kroner på egne bøker. Sum utlån, inkludert Eika Boligkreditt, var ved årsskiftet 39 304 millioner kroner, mot 34 411 millioner kroner i 2017.

Sum kundeinnskudd fra privatkunder og boligselskaper var på 16 584 millioner kroner ved utgangen av året, mot 15 133 millioner kroner i 2017. Alle kundeinnskudd under to millioner kroner er sikret i Bankenes Sikringsfond.

Forvaltningskapitalen og forretningskapitalen (inkludert Eika Boligkreditt) ved utgangen av 2018 var henholdsvis 40 122 millioner kroner og 44 551 millioner kroner.

Eiendomsmedling Etter tydelige fall i boligprisene høsten 2017, var 2018 preget av moderat prisvekst. Prisveksten for OBOS-tilknyttede boliger var i 2018 6,5 prosent i Oslo og 6,8 prosent landet sett under ett. For boligsalget har dette medført en noe lav, men stabil omsetningshastighet, varierende antall interessenter på visninger og varierende konkurranse. Det ble i 2018 omsatt totalt 7 326 boliger i OBOS-tilknyttede borettslag, mens det i 2017 ble omsatt 7 066 boliger. Ved omsetning av leiligheter i OBOS-tilknyttede borettslag benyttet medlemmene forkjøpsretten i 23 prosent av salgene i 2018, mot 21 prosent i 2017. OBOS Eiendomsmeglere var i 2018 den største megleren av boliger i OBOS-tilknyttede borettslag med 20 prosent av salget.

OBOS Eiendomsmeglere omsatte totalt 2 102 boliger i 2018 gjennom de 13 kontorene i Oslo, Hamar, Fredrikstad, Tønsberg og Stavanger. Resultatet før skatt utgjorde fem millioner kroner, mot ni millioner kroner i 2017.

Høsten 2018 inngikk OBOS Eiendomsmeglere avtale med Eiendomsmegler Krogsveen om virksomhetsoverdragelse av Stavanger-kontoret med virkning fra 1.1.2019.

Digitale tjenester

Divisjonen jobber for at OBOS skal ha den beste kundeopplevelsen gjennom gode digitale løsninger og en sterk merkevare. Målet er å skape nye tjenester, særlig knyttet til kundens medlems- og boligforhold, men også betjene konsernet med kompetanse og stabstjenester innen digital utvikling, innhold, analyse, arbeidsmetodikk, merkevarebygging, digital markedsføring og CRM.

I 2018 har divisjonen for digitale tjenester blant annet levert nytt boligsøk og forbedrede boligsider på OBOS' hjemmeside, en ny utgave av OBOS-appen, første versjon av en chatbot for medlemsspørsmål, og merkevarekampanjer for OBOS gir tilbake og Bostart. Arbeidet med en ny tilvalgsløsning for nyboligkjøp har også startet i 2018. I tillegg har utviklingen av delingstjenesten Nabohjelp fortsatt. Nabohjelp er en app som gjør det enklere å spørre naboen om ulike tjenester og har 100 000 brukere. Målet er at appen skal bli den foretrukne plattformen for nabolag.

Aksjeinvesteringer

Aksjeinvesteringene i OBOS-konsernet viser et operasjonelt resultat før skatt på 224 millioner kroner mot 510 millioner kroner i 2017. Aksjeporteføljen hadde ved årsskiftet en markedsverdi på 7 274 millioner kroner, mot 5 500 millioner kroner i 2017. Hovedårsaken til endringen skyldes at OBOS i løpet av høsten 2018 kjøpte seg opp til

å bli største aksjonær i det børsnoterte selskapet JM AB, med en eierandel på 15,3 prosent.

De største aksjepostene er i entreprenørselskapene AF Gruppen ASA og Veidekke ASA i tillegg til JM AB. Eierskapet i entreprenørselskapene gir OBOS verdifull kompetanse og kunnskap om entreprenørvirksomhet som bidrar til at OBOS blir en mer effektiv byggherre. Eksponeringen i Veidekke er marginalt økt i 2018. Eierandelen i AF Gruppen er noe redusert som følge av to mindre emisjoner. Ved årsskiftet var markedsverdien av disse to investeringene 4 733 millioner kroner, som er 3 204 millioner kroner mer enn de bokførte verdiene. Selskapene regnskapsføres som tilknyttede selskap. OBOS er største aksjonær i begge selskapene. Eierandelene ved årsskiftet var 18,25 prosent i AF Gruppen og 18,12 prosent i Veidekke.

Ut over de store børsnoterte investeringene har OBOS som del av sin strategi vedtatt å investere i oppstartsbedrifter. Sammen med AF Gruppen ble venture-selskapet Construct Venture etablert i 2018. De har investert i oppstartsselskapet Spacemaker, som driver digital prosjektutvikling. Det er utover dette investert i solenergiselskapet Otovo, det svenske smarthjemselskapet FM Technology, utleieplattformen Hybel.no og BIM-plattformen Catenda.

Avkastningen for porteføljen, i form av verdiøkning, realisering av gevinster og mottatte utbytter, var 6,94 prosent i 2018.

Innovasjon

Virksomheter som skal lykkes i fremtiden må ha evnen til å forandre seg raskt, noe som krever involvering og engasjement blant medarbeiderne. I løpet av året er det startet flere tiltak for å utvikle og styrke innovasjonskulturen og innovasjonsprosessene internt i OBOS. Blant annet kurses ansatte i innovasjonsprosesser og egne innovasjonsagenter blant de ansatte skal være med å lede innovasjonsarbeidet.

Det pågår prosjekter i alle divisjoner og det har kommet flere nye produkter og tjenester for beboere og medlemmer. OBOS har en partneravtale med StartupLab, samt løpende kontakt med oppstartsselskaper gjennom divisjonen for aksjer og forretningsutvikling.

OBOS satte sommeren 2018 opp en pilot med selvkjørende busser på Fornebu. Over 10 000 personer tok turen og piloten var en suksess. Det var en av de første pilotene i landet med selvkjørende kjøretøy og det viser at OBOS er i spissen når det gjelder å teste og ta i bruk nye løsninger. OBOS vil utrede ulike mobilitetsløsninger videre.

I løpet av 2018 har OBOS testet ut Blockchain-teknologien og lagd en prototype for kjøp og salg av eiendom. På sikt

kan Blockchain endre måten vi forvalter data og gjennomfører transaksjoner. OBOS har også etablert selskapet OBOS Smart Living som skal levere nye tjenester og produkter til våre hjem.

OBOS Sverige har etablert en ledende posisjon innenfor svensk byggenæring blant annet gjennom testprosjekt med bruk av AR (Augmented Reality) i produksjon for å bedre effektivitet og kvalitet, samt et av Europas første testprosjekt med takstein med integrerte solceller.

Boligdivisjonen jobber for tiden med planer for to Future-Built-prosjekter. Det ene er et boligkompleks på Manglerud og det andre er et bolig- og byområde på Fornebu med 700 leiligheter og rekkehus og inntil 5 000 kvadratmeter med handel- og servicefunksjoner på gateplan. Begge har svært høye miljøambisjoner, herunder plussus og bruk av massivtre.

Risiko og risikostyring

OBOS er gjennom sin virksomhet utsatt for ulike typer risikoer, som operasjonell risiko, finansiell risiko og markedsrisiko. Innenfor disse områdene vil det være en rekke ulike risikoelementer. Ved organisering av virksomheten er det lagt vekt på gode kontrollsystemer som skal sikre at konsernet har oversikt over den samlede risikoeksponeringen. Risikoer håndteres ved at styret fastlegger rammene for risikoappetitt innenfor de ulike områdene, og ved at administrasjonen regelmessig vurderer og rapporterer om utvikling i risikofaktorene til styret.

Operasjonell risiko

De viktigste operasjonelle risikoer i OBOS er knyttet til boligbygging og prosjektgjennomføring. Kjøp av eiendom og tomteområder og evnen til å utvikle og gjennomføre prosjekter med riktig vurdering av risiko, er kjernekompetanse i OBOS. Virksomheten har omfattende kontrollrutiner, og ledelsen overvåker at den samlede eiendoms- og prosjektporteføljen har en akseptabel risikoeksponering og gir et godt grunnlag for lønnsomhet.

Boligsektoren er gjenstand for betydelig lovregulering, og har stor betydning for nasjonal økonomi og utvikling. Det foreligger derfor en risiko for at lovgivere og regulerende myndigheter innfører krav og reguleringer, herunder tekniske krav til bygg, som kan påvirke boliggetterspørsel og kostnadsnivå negativt. Myndighetene har rettet betydelig oppmerksomhet mot gjeldsoppbygging i husholdningene de siste årene, og har i Norge og Sverige innført nye regler på utlånsiden som direkte påvirker OBOS' virksomhet innenfor boligbygging og bank.

OBOS søker å bidra til gode rammebetingelser for boligsektoren gjennom utstrakt myndighetskontakt og som høringsinstans.

For næringseiendom er risikoen knyttet til utvikling i leieprisene og kapasitetsutnyttelsen i eiendomsporteføljen. Eiendommene er utleid til et stort antall leietakere med ulike løpetider på kontraktene, og risikoen for lavere inntekter og økt ledighet vurderes som lav.

Operasjonell risiko i OBOS-banken er risikoen for tap som følge av svikt i interne prosesser og systemer og brudd på lover og regler. Dette følges opp i henhold til etablerte rutiner og rapporteringsregimer.

Operasjonell risiko knyttet til øvrige forretningsområder følges opp løpende i virksomhetens kvalitetssystemer.

Intern kontroll

De viktigste interne kontrolltiltakene knyttet til operasjonell risiko er organisering av virksomheten, intern opplæring og kunnskapsdeling, etablerte prosedyrer, fullmaktstruktur og løpende prosjektoppfølgning. Organisasjonen utvikles kontinuerlig basert på høye etiske krav, tydelig ledelseskultur og felles verdigrunnlag. Opplæringen utvikles løpende i tråd med endringer i regelverk for tjenester og produkter.

Beslutningsprosesser for kjøp av tomteområder, igangsetting av salg og bygging er formalisert og implementert. Finansiell analyse og risikovurderinger er integrert i beslutningsprosessene. Etablerte styringssystemer gir retningslinjer for hvordan prosjektene og prosessene skal gjennomføres med hensyn til kvalitet, framdrift, kostnadseffektivitet, samt helse, miljø og sikkerhet.

Det er utarbeidet et system for virksomhetsstyring i konsernet som tar hensyn til risikoaspekter og mulighetsrommet som hvert forretningsområde opererer innenfor. Dette rapporteres kvartalsvis som del av virksomhetsrapporteringen til konsernets ledelse og styre. Block Watne og OBOS Sverige er i tillegg ISO-sertifisert som ledd i arbeidet med kvalitetssikring, dokumentasjon og kontroll av den operative driften.

Den konsesjonsbelagte virksomheten i OBOS Finans Holding, som omfatter OBOS-banken, OBOS Boligkreditt og OBOS Factoring, er underlagt et omfattende kontroll- og rapporteringsregime for risikostyring. Instruks for tiltak mot hvitvasking, retningslinjer for risikostyring og internkontroll, samt risikostrategier er utarbeidet i tråd med myndighetskrav, og følges opp av selskapenes styrer og av Finanstilsynet.

Finansiell risiko

Finansiell risiko kan deles opp i finansiell markedsrisiko, hvor aksjerisiko, renterisiko og valutarisiko inngår, samt kreditt- og likviditetsrisiko. Styret har fastsatt en finansstrategi som legger rammene for den finansielle risikostyringen og gir retningslinjer for finansiering og likviditetsstyring, samt rentestrategi i konsernet.

Finansiell markedsrisiko

OBOS har strategiske og finansielle aksjeinvesteringer som er utsatt for markedssvingninger. For de strategiske investeringene har styret lagt til grunn et langsiktig eierskap. Utviklingen i aksjeporteføljen følges opp av ledelsen og styret.

Endringer i rentenivå har betydning for konsernets innlånskostnader og vil påvirke verdsettelsen av nærings-eiendommer og andre aktiva. Styret har fastsatt en rentestrategi som legger prinsipper for rentestyringen i OBOS-konsernet. Rentestyringen skal sørge for at konsernet har en moderat renterisiko.

Kredittrisiko

Det er viktig for OBOS å ha forutsigbar og langsiktig tilgang til kapital. Finansstrategien legger rammer for kapitaltilgang som sikrer at de planlagte aktivitetene kan gjennomføres til en lavest mulig kostnad. OBOS benytter bankmarkedet og sertifikat- og obligasjonsmarkedet i finansieringen av virksomheten.

Kundeinnskudd er en av OBOS-bankens viktigste finansieringskilder. OBOS-bankens likviditetsreserve holdes i likvide rentepapirer med lav risiko, og er en buffer mot eventuell svikt i finansiering fra pengemarkedet og kundeinnskudd. OBOS Boligkreditt ble etablert i 2016 og gir bankkonsernet mulighet til rimelig finansiering gjennom utstedelse av obligasjoner med fortrinnsrett.

Ved kjøp og salg av verdipapirer og valuta er OBOS eksponert for risiko mot verdipapirforetakene vi handler med. Oppgjørsrisikoen minimeres gjennom å foreta kjøp og salg av verdipapirer og valuta gjennom solide motparter. OBOS påtar seg motpartsrisiko når det inngås rentebytteavtaler med verdipapirforetak. Motpartsrisikoen reduseres ved å inngå derivatavtaler med solide motparter hvor OBOS har et eksisterende kundeforhold. Godkjente finansielle motparter er beskrevet i interne retningslinjer. Kredittrisiko i OBOS-banken ansees som lav da lån ytes med pant enten i boligselskapets faste eiendom eller i medlemmers andeler eller faste eiendom. I enkelte tilfeller gis det lån uten sikkerhet til sameier, eventuelt med fordringspant.

Kredittrisiko i den øvrige virksomheten i OBOS ansees som lav.

Likviditetsrisiko

OBOS har gjennom mange år sikret seg store og langsiktige kredittrammer i banker som sikkerhet mot perioder med dårlig likviditet i finansmarkedene. OBOS morselskap har kredittrammer på 2,5 milliarder kroner i tillegg til kassekreditt på 0,4 milliarder kroner. På konsernnivå var kredittrammene 4,2 milliarder kroner (eksklusive OBOS-banken) ved utgangen av 2018. Utrukne kredittrammer og kassekreditt var ved årsslutt 3,71 milliarder kroner. Se note 11 for ytterligere detaljer vedrørende likviditetsrisiko.

Likviditetsrisikoen i OBOS-banken reduseres gjennom egne styrevedtatte rammer for likviditetsstyringen. Videre begrenses likviditetsrisikoen gjennom spredning av innlånene på ulike innlånskilder, låneinstrumenter og løpetider.

Markedsrisiko

Eiendomsmarkedet I et usikkert marked vil det være en risiko for at boliger ikke blir solgt og at utleieandelen i nærings-eiendommer faller. Etter prisen på boliger i 2017, har prisutviklingen i 2018 vært positiv i Norge, mens prisene har falt moderat i de større byene i Sverige. Prisen og usikkerheten rundt framtidig etterspørsel av boliger har redusert antallet nye igangsettelser i begge landene, og dette vil påvirke tilbudet av boliger fra 2020. Begrensning i kunders tilgang på kapital kan ha stor betydning for boligsalget, og dermed for OBOS' muligheter til å gjennomføre prosjekter og generere lønnsomhet.

Risikoeksponeringen gjennom usolgte enheter i produksjon og usolgte ferdigstilte enheter, samt utleiegrad i nærings-eiendommer, måles og rapporteres løpende. Oppstart av nye eiendomsprosjekter vil bli utsatt dersom andelen usolgte boliger blir for stor, og utleiegraden i nærings-eiendommer blir for lav.

OBOS' virksomhet innen eiendomsmeistring, bank og forvaltning vil være utsatt for endringer i eiendoms-markedet. Lav risikoprofil og tett oppfølging av virksomheten og markedsforhold bidrar til å redusere risiko.

Omdømmerisiko OBOS og datterselskapene er anerkjente og godt etablerte merkevarer. OBOS har en stor medlemsmasse og kundegruppe, og en bred kontaktflate på leverandørsiden og til myndigheter, bransjeorganisasjoner, finansmiljøer og media. Som stor låntaker og stor aktør innen eiendom og boligbygging i Norge og Sverige, vil selskapet ofte bli brukt som eksempel for å belyse utviklingstrekk, utfordringer og problemstillinger i boligmarkedet og byggenæringen. Det satses bevisst på langsiktig merkevarebygging, profesjonell kundebehandling og kommunikasjon med omverdenen som ledd i å opprettholde tilliten til virksomheten, merkevarene og produktene.

Det løpende kvalitetsarbeidet er sentralt for å redusere omdømmerisiko. Det er etablert prosedyrer og rutiner for informasjonshåndtering i forretningsområdene og i morselskapet.

Medlemstilbud

OBOS er en medlemsorganisasjon og har gjennom flere år jobbet systematisk med å framskaffe attraktive medlemsfordeler. Hovedformålet for OBOS er å skaffe medlemmene bolig, men det skal lønne seg å være medlem både for dem

som har dekket sitt boligbehov gjennom OBOS og for dem som er medlemmer med tanke på et mulig framtidig behov. Særlig populære er tilbudene innenfor banktjenester, forsikring og kultur. Det arbeides kontinuerlig med å styrke medlemstilbudene.

Alle medlemmer får tilsendt OBOS-bladet, som utkommer med ni nummer i året.

Organisasjon

Antall ansatte og sykefravær

OBOS og datterselskapene hadde 2 613 ansatte ved utgangen av 2018, hvorav 949 i Sverige. Antallet ansatte i konsernet er i løpet av året redusert med 48 personer. Noe av reduksjonen skyldes salg av OBOS Eiendomsdrift, i tillegg til at både OBOS Sverige og Block Watne har hatt en reduksjon i antall ansatte. Resterende selskaper i Norge har totalt sett hatt en økning på 78 ansatte. OBOS har som mål å være en foretrukket arbeidsplass ved rekruttering av nye medarbeidere, og ved å utvikle og beholde eksisterende medarbeidere.

I OBOS-konsernet totalt var sykefraværet i 2018 på 4,7 prosent, noe som er en økning sammenliknet med 2017. Sett i lys av konsernets overordnede målsetning om et sykefravær på godt under 4 prosent, er dette ikke et tilfredsstillende resultat. Det har ikke vært skader eller ulykker av vesentlig art i OBOS i 2018.

Likestilling

OBOS har lenge arbeidet for likestilling. Organisasjonen har en skriftlig nedfelt personalpolitikk, der den forplikter seg til å:

- legge forholdene til rette for at alle ansatte skal gis muligheter til jobbutvikling
- stimulere til å få flere kvinner i ledende stillinger
- sikre like muligheter og rettigheter og hindre diskriminering på grunn av etnisitet, hudfarge, språk, religion, kjønn, seksuell legning, alder eller uførhet

OBOS skal være en trygg, engasjerende og utviklende arbeidsplass for arbeidstakere av begge kjønn. Av ansatte i OBOS-konsernet er 34 prosent kvinner og 66 prosent menn. 66 prosent av lederne i OBOS-konsernet er menn, mens av totalt åtte konserndirektører er fire kvinner og fire menn. 60 prosent av medlemmene i styret er kvinner. Ved rekruttering til stillinger i konsernet søkes det bevisst å øke kvinneandelen, og i løpet av 2018 har konsernet ansatt flere kvinner i ledende stillinger, blant annet i divisjonen for boligutvikling. Av de totalt 26 lederne som er rekruttert de siste fem årene, er 58 prosent kvinner. Byggebransjen har en markant skjevhet i rekrutteringsgrunnlaget. 38 prosent av prosjektlederne innenfor boligutvikling i OBOS i Norge er kvinner og av totalt 40 ansettelse innen prosjektledelse

de siste fem årene, er 18 kvinner. To av datterselskapene, OBOS Fornebu og OBOS Kärnhem, er ledet av kvinner. Block Watne og OBOS Sverige har et utviklingspotensial når det gjelder å få flere kvinner inn i ledende stillinger, men har hatt en positiv utvikling i 2018. Innenfor næringseien- dom er det ansatt to kvinner til å lede prestisjeprojektet Construction City.

Utvikling av medarbeidere og ledere

Utvikling av medarbeidere er blant de viktigste investeringer OBOS gjør. I 2018 ble første runde av det to-årige modulbaserte programmet for ledertalentutvikling, OBOS Extend, avsluttet. I fjerde kvartal 2018 ble neste kull på 12 unge medarbeidere plukket ut etter søknad, og disse vil følge programmet over neste 2-års-periode. Videreutvikling av mer erfarne ledere har også stått sentralt i 2018, blant annet gjennom jevnlig gjennomføring av interne temakurs innen ulike ledelsesområder. I tillegg ble det i 2018 startet opp et nytt lederutviklingsprogram i OBOS, «Ledelse i en dynamisk hverdag». Programmet fokuserer på endringsledelse og har som mål utvikle ledere til å bli bedre i stand til å lede medarbeidere gjennom både små og store endringsprosesser.

Rekruttering og arbeidsgiverprofilering

Det har i 2018 vært lagt stor vekt på arbeidet med å profilere OBOS som attraktiv arbeidsgiver. Sommertrainee-programmet for studenter ble i 2018 gjennomført for sjette år på rad. Ordningen har vært utvidet med flere deltakere for hvert år, og er et viktig tiltak for organisasjonen, både for strategisk rekruttering og for profilering av OBOS som arbeidsgiver. OBOS har i 2018 ytterligere økt tilstedeværelsen ved de største utdanningsinstitusjonene i Norge, både gjennom deltakelse på karrieredager, gjennom bedriftspresentasjoner og andre profileringstiltak mot studenter på utvalgte studieretninger. I tillegg til tiltak for denne målgruppen har det vært lagt ned mye arbeid med å profilere OBOS mot mer erfarne arbeidstakere, blant annet gjennom rekrutteringskampanjen «Byens nye helter». Det langsiktige arbeidet med arbeidsgiverprofilering har gitt resultater. I 2018 ble OBOS kåret til en av Norges mest attraktive arbeidsgivere, og bransjebeste i kategorien Real Estate, i kåringen Universum Awards.

Arbeidsforhold

OBOS arbeider kontinuerlig og systematisk med å utvikle en stadig mer effektiv organisasjon med et faglig inspirerende og trygt arbeidsmiljø. Kravene til internkontroll for helse, miljø og sikkerhet (HMS) følges opp gjennom årlige handlingsplaner. OBOS har egne rutiner for varsling i forbindelse med seksuell og annen trakassering.

OBOS-konsernet arbeider med SHA (Sikkerhet, Helse og Arbeidsmiljø) basert på en visjon om null skader med fravær på byggeplassene. Det viktigste for å nå denne

målsettingen er god intern kompetanse og vedvarende fokus både fra ledelsen og den enkelte medarbeider.

Boligbyggingsvirksomheten har kontinuerlig fokus på SHA/HMS, og tallene viser nå en positiv utvikling sammenliknet med tidligere år. Byggebransjens viktigste måleparameter er fraværsskader på byggeplass målt i forhold til utførte timeverk. Dette uttrykkes som en såkalt H1-verdi (fraværsskader per million arbeidede timer).

I 2018 endte H1-verdien på 3,5 i OBOS Nye Hjem og OBOS Fornebu mot 3,4 ved utgangen av 2017.

I Block Watne er H1 verdien i 2018 redusert fra 8,2 til 5,8. Det arbeides systematisk med å redusere og forebygge antall skader, i tett dialog med egne fagarbeidere og underentreprenører. Holdningskampanjen «Vel hjem. Alltid vel hjem.» er videreført også i 2018.

OBOS Sverige og OBOS Kärnhem har tidligere rapportert LTAR-verdier, som er en svensk versjon av H1 og startet først å måle H1-verdier i 2018. Fabrikkene har egne vernekomitéer som behandler og følger opp avvikssituasjoner og skader. OBOS Sverige hadde ved utgangen av 2018 en H-verdi på 1,5, mens OBOS Kärnhem hadde en H-verdi på 7,2. OBOS Sverige hadde totalt tre alvorlige ulykker og seks ulykker som førte til fravær. Tilsvarende tall for 2017 var fire og 17. De tre alvorligste skadene skyldes alle ulykker med underentreprenører. Ved alle ulykkene var regelverket ikke fulgt av underentreprenøren. I OBOS Kärnhem har det ikke vært noen alvorlige skader gjennom året. I 2017 var tallet seks.

I OBOS Forretningsbygg var H1-verdien 1,9 ved utgangen av 2018, mot 2,9 ved utgangen av 2017. I OBOS Energi var H1-verdien 40 ved utgangen av 2018, mot null ved utgangen av 2017. Antallet fraværsskader er to, men på grunn av lavt antall arbeidstimer er utslaget stort.

Fra 1. januar 2018 innførte konsernet nye seriøsitetkrav for alle nye byggeprosjekter i Norge. Målet er å bli kvitt useriøse aktører i byggebransjen og bidra til økt kvalitet i det som bygges. Kravene regulerer blant annet bruk av faglærte håndverkere (minimum andel på 40 prosent) og lærlinger (minimum andel på sju prosent), begrensninger i bruken av underleverandører og tydelige krav til lønns- og arbeidsvilkår.

OBOS har også inngått et samarbeid med Skatteetaten og Veidekke for å bekjempe arbeidslivskriminalitet på byggeplassene. I første rekke gjelder avtalen OBOS-prosjektet på Vollebekk, der det bygges 800 nye boliger med Veidekke som entreprenør. Leverandørene gir fullmakt til at Skatteetaten kan gi ut en utvidet skatteattest med taushetsbelagte opplysninger til OBOS og Veidekke.

Her vil det framkomme hvorvidt mva og arbeidsgiveravgift er betalt, hvor stor omsetningen er og hvor mange som er ansatt i bedriften.

OBOS og miljøet

OBOS måler sin verdiskapning gjennom de verdier vi skaper for medlemmene, samfunnet og konsernets langsiktige økonomiske verdiskapning. Et av hovedmålene i OBOS-konsernets strategi fram mot 2021 er å ta grønt ansvar. Som ledende aktør i bolig- og byggenæringen har OBOS et særlig ansvar for å gå foran og det er nødvendig for konsernets langsiktige virksomhet.

OBOS og datterselskapene opererer i en bransje der klima- og miljøspørsmål blir en stadig viktigere del av risikobildet. Dette påvirker både hvor vi kan bygge, byggemetode, produktene vi leverer, kundenes etterspørsel og tilhørende lønnsomhets- og kompetansekrav. Ved systematisk miljøoppfølging gjennom sertifiseringsordninger og tydelig ledelsesfokus er OBOS godt rustet til å håndtere denne risikoen.

OBOS arbeider aktivt for å redusere energibruk og utslipp av klimagasser samt for å tilby nye, lønnsomme og miljørelaterte produkter, tjenester og investeringer til kunder og medlemmer. Når vi utvikler byer og steder har vi et særlig fokus på hvordan vi kan legge til rette for en bærekraftig livsstil der man deler mer og forbruker mindre av jordens ressurser.

For øvrig vises det til kapittelet «Bærekraft og samfunnsansvar» i årsrapporten for 2018 for en mer detaljert beskrivelse.

Etterlevelse og etikk

OBOS' virksomhet er underlagt en rekke lovmessige og regulatoriske bestemmelser. Virksomheten har skarpt fokus på dette og har gode rutiner for å etterleve disse.

OBOS er opptatt av å holde et høyt etisk nivå på sin virksomhet og blant sine medarbeidere. Arbeidet med dette pågår kontinuerlig på alle nivåer i virksomheten. OBOS har et sett verdier og etiske retningslinjer som jevnlig oppdateres og som er en integrert del av vår virksomhet. OBOS' verdier er:

- Skikkelig
- Kvalitetsbevisst
- Offensiv
- Lønnsom
- Engasjert

Styret har stor oppmerksomhet rundt SHA-arbeid, og status på dette feltet rapporteres regelmessig til styret.

Selskapet har også egne rutiner for ledelsens egenhandel med eiendom, aksjer med videre, for å sikre uavhengighet og selskapets omdømme.

Samfunnsansvar

Gjennom konsernets formålsbestemmelse og forretningsidé forplikter OBOS seg til å leve opp til gjeldende internasjonale standarder som ivaretar menneskerettigheter og sosiale forhold for arbeidstakere, verner om det ytre miljø og bekjemper korrupsjon i alle forretningsammenhenger.

OBOS har som strategisk mål å utvikle byer og steder og å utøve samfunnsansvar. For også å bidra til livet mellom husene har OBOS etablert programmet OBOS gir tilbake. I 2018 ble det delt ut 106 millioner kroner til gode tiltak innenfor kultur, idrett og miljø.

Det vises til kapittelet «Bærekraft og samfunnsansvar» for en nærmere beskrivelse av dette arbeidet.

Styret

På representantskapsmøtet 22. mai 2018 ble Roar Engeland gjenvalgt som ny styreleder. Styremedlemmene Inger Stray Lien, Torger Reve og Bjørn Frode Skaar og Eva Eriksson ble gjenvalgt som styremedlemmer. Heidi Ulmo ble valgt som nytt styremedlem. Rina Brunsell Harsvik ble gjenvalgt som fast møtende varamedlem. Alle ble valgt for ett år. Tove Heggelund, Lars Örjan Reinholdsson og Nina Hoff Haraton er de ansattevalgte representantene i styret. De ble alle valgt for to år i 2017.

Utsikter for 2019

Styret er tilfreds med konsernets økonomiske resultater i 2018. Resultatene preges av god kommersiell drift innenfor samtlige virksomhetsområder. Organisasjonen har opparbeidet seg en betydelig egenkapital og framstår nå som Nordens mest solide boligaktør. De gode resultatene har styrket OBOS' muligheter til å oppfylle sine mål.

Konsernets vedtatte strategi fram mot 2021 legger tydelige føringer på de prioriteringer som gjøres i virksomheten, på tvers av virksomhetsområder og geografi. Det gjelder både for den ordinære driften og nye investeringer. OBOS er som følge av dette på god vei til å nå de overordnede strategiske målsetningene som er satt fram mot 2021: styrket medlems- og kundefokus, ta grønt ansvar, forvalte de menneskelige og økonomiske verdiene i OBOS på en god måte, være Nordens ledende boligaktør og være en sterk drivkraft i utvikling av byer og steder.

Samtidig er det liten tvil om at korreksjonen i boligmarkedet, både i Norge og Sverige, vil påvirke virksomheten framover. OBOS har som følge av dette igangsatt langt færre boliger i 2018 enn i 2017, noe som vil føre til færre nye boliger for salg i 2020 og 2021.

Ved inngangen til 2019 har nyboligsalget i Norge, som er det viktigste enkeltstående forretningsområdet i OBOS, utviklet seg positivt i alle segmenter. Det samme gjelder utviklingen i bruktboligmarkedet, der prisveksten har vært sterk. OBOS forventer en nasjonal prisvekst på fire prosent i Norge i 2019.

I Sverige er det ventet at det vil ta noe lenger tid før markedet normaliserer seg, blant annet som en følge av stor produksjon av boliger og skjerpede finansieringsvilkår både fra banker og myndigheter. Samtidig er det stor underliggende etterspørsel etter boliger, og sysselsettingen er høy.

Med god kunnskap om boligmarkedet og en sterk kapitalposisjon, har OBOS betydelig evne til å motstå svingninger i bolig- og eiendomsmarkedet. OBOS kan tilpasse sin boligproduksjon til etterspørselen etter nye boliger. Gjennom en kompetent organisasjon, fokusert ledelse og gode systemer for risikostyring, er man posisjonert til å se nye muligheter og tilpasse driften til marked og risiko.

Styret er opptatt av at OBOS med sin finansielle handlekraft og innovasjonsevne må finne løsninger som gjør terskelen inn i boligmarkedet lavere. Dette vil bidra til både økt medlemsnytte og styrket lønnsomhet over tid for OBOS, ved at man når flere kundegrupper. Som følge av dette vil OBOS i 2019 utvide forsøksordningen med OBOS Bostart til å omfatte inntil 400 nye boliger i 2019 og 2020. Boligene forbeholdes medlemmer og skal selges til ca 10 prosent under markedspris mot at OBOS får retten til å kjøpe boligen tilbake ved et framtidig salg til opprinnelig kostpris justert for endring i boligprisindeksen. Samtidig fortsetter en offensiv investeringsstrategi innenfor boligbyggingen med sikte på å styrke boligtilbudet til OBOS framover i tråd med kjerneformålet.

Innenfor boligforvaltning vil det skje en rivende utvikling, spesielt innenfor IT og digitale kundeflater. Kundene setter tydelige krav og vi må forvente å møte skjerpet konkurranse fra nye og sannsynligvis internasjonale aktører. For å møte denne utfordringen er det viktig å skape skalafordeler og hente impulser fra andre markeder. Som følge av dette kjøpte OBOS i første kvartal 2019 39,6 prosent av aksjene i det svenske boligforvaltningsselskapet SBS Bostadsrättcentrum AB.

Styret anser at klima, miljø og bærekraft er blant OBOS' hovedutfordringer framover. Bolig- og byggsektoren står for en stor del av klimautslippene. OBOS har ambisiøse miljømål, men styret anser at det er behov for å ta enda sterkere grep. Vi erkjenner at det på kort sikt kan medføre høyere kostnader og økte investeringer på enkelte områder, men tror at det på sikt vil gi verdiskaping for OBOS.

OBOS har, som en stor og landsomfattende aktør, en ambisjon om å videreføre og forsterke sitt samfunnsengasjement som del av vår utvidede satsing på bærekraft. For å være i stand til å levere på våre strategiske mål er OBOS avhengig av å fortsatt drive lønnsomt. Virksomheten har derfor satt økt fokus på god drift, kapitalbruk og lønnsomhetsutvikling og vil om nødvendig tilpasse organisasjonsstrukturen for å sikre lønnsomhet.


Ved inngangen til 2019 anser styret at OBOS har god soliditet og kredittverdighet, samt tilstrekkelig med innvilgede trekkrettigheter i bankene til å sikre den aktivitet og det utlånsvolumet OBOS går inn i 2019 med.

Styret takker medlemmene i OBOS for bred oppslutning og de ansatte, ledelsen og samarbeidspartnere for motivert og engasjert innsats.

Oslo 26. mars 2019

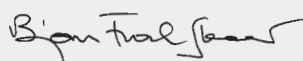
Styret og konsernsjef i OBOS BBL


Roar Engeland
Leder


Inger Stray Lien
Nestleder


Heidi Ulmo


Torger Reve


Bjørn Frode Skaar


Eva Eriksson


Tove Heggelund


Lars Örjan Reinholdsson


Nina Hoff Haraton


Rina Brunsell Harsvik


Daniel Kjørberg Siraj
Konsernsjef