

BoBra



Nr 2 – 2026 | Medlemsblad for KOBBL AL



Leif Mikael Næss takker av
som styreleder i KOBBL

Erfaring, trygghet og kvalitet!

Med snart 40 års erfaring og markedsledende ekspertise innen balkongløsninger, tilbyr Balco trygghet, bærekraft og økt bokvalitet – fra første skisse til godkjent ferdigbefaring.

Ta kontakt – vi hjelper deg i gang.
Les mer på www.balco.no

OSLO
Tel 23 38 12 00

BERGEN
Tel 97 14 91 57



BALCONIES
FOR
GREATER
LIVING

Innhold



Leder	4	KOBBL Byggdrift opplever stor interesse for sin nye driftstjeneste	26
Felles forkjøpsrett gir medlemskapet enda større verdi	5	Styrelederforum skaper møteplass, engasjement og utvikling	28
Medlemshjørnet	5	Så mye er det å spare på å arrangere dugnad	29
Byggbra	6	Veien til førerkort	30
KOBBL Eiendom: Hele pakken – helt lokalt!	11	Forkjøpsretten – din viktigste medlemsfordel	32
Leif Mikael Næss takker av som styreleder i KOBBL	12	Velkommen til nye kunder!	34
Tre generasjoner på golfbanen – og alle har det like moro!	15	<i>Helsespalten:</i> Puls Kongsvinger	35
Profilen: Helga Bratlie Helland		<i>Historie:</i> Det store jordskjelvet 23. oktober 1904	36
Klyngeleder og nettverksbygger	18	<i>Advokatens hjørne:</i>	
Kongsvinger er et utmerket sted å filetere fisk!	21	Bruk av fellesareal i borettslag og sameier	40
<i>Levi Henriksen:</i>		KOBBLs Leverandør & Håndverkerpool	41
Kjell-Ivar og meg, en historie om vennskap	24	KOBBLs Medlemsfordeler	44
		Nyttig info!	47

KOBBL AL, Postboks 8, 2201 Kongsvinger. Tlf: 62 82 37 37

Nr. 2/2026. Årgang 22. Opplag: 7300. Utgivelse: 3 ganger per år. Ansvarlig redaktør: Odd Henning Dypvik.
Redaksjonskomité: Odd Henning Dypvik, Jon Inge Høiland, Regina D. Larsson, Bjørn F. Jensen og Sarah L. Holmkvist.
Layout og trykk: Flisa Trykkeri AS



Odd Henning Dypvik
adm. direktør KOBBL

Forkjøpsrett gir medlemmer et forsprang

Forkjøpsretten er den viktigste medlemsfordelen i KOBBL. For mange starter medlemskapet tidlig i livet. I KOBBL kan det tegnes juniormedlemskap, som gir barn og ungdom mulighet til å bygge ansiennitet helt fra fødselen av. Medlemskap kan også overføres i familien, slik at opparbeidet ansiennitet kan bli en verdi-full hjelp inn i boligmarkedet for neste generasjon.

Den ordinære forkjøpsretten i KOBBL betyr at medlemmer kan tre inn i en allerede inngått avtale om kjøp av bolig i borettslag som er tilknyttet KOBBL. Dersom flere vil benytte forkjøpsretten, går medlemmet med lengst ansiennitet foran. Det gir medlemskapet en konkret fordel i boligmarkedet – særlig når attraktive boliger vekker stor interesse.

Gjennom ordningen med felles forkjøpsrett kan KOBBL-medlemmer også bruke opparbeidet ansiennitet på boliger hos andre deltakende boligbyggelag i store deler av landet. Det gir større fleksibilitet for dem som skal studere, jobbe eller etablere seg et annet sted. Medlemsfordelen får dermed verdi langt utover egen by.

I tillegg finnes det ofte en intern forkjøpsrett i det enkelte borettslag. Denne innebærer at de som allerede er andelseiere i borettslaget kan gå foran øvrige medlemmer i boligbyggelaget. Hvis flere vil benytte retten, kan botid i borettslaget avgjøre rekkefølgen. Ordningen bidrar både til stabile bomiljøer, og til at andelseierne kan beholde sitt miljø selv om boligbehovet endres.

Forkjøpsretten er ikke bare en fordel for kjøperne. For selgere betyr den at boligen eksponeres for en større krets av potensielle kjøpere, noe som kan gi økt interesse og en raskere salgsprosess. Her spiller forhåndsavklaring en viktig rolle. Da lyses boligen ut på forkjøpsrett før budrunden, og medlemmer kan melde sin interesse innen en fastsatt frist. Det er ikke bindende å melde interesse på dette stadiet, men det gjør at en på forhånd vet hvem som eventuelt ønsker å bruke forkjøpsretten. Det gjør prosessen ryddig, effektiv og mer forutsigbar for alle parter.

Forkjøpsretten er også av stor verdi når nye boliger legges ut for salg. Selv om dagens nyboligmarked er krevende over hele landet, med høye byggekostnader og færre nye prosjekter enn tidligere, er behovet for nye boliger fortsatt til stede. Før eller siden vil markedet bedre seg, og da vil det igjen bli bygget nye boliger lokalt. Når den tiden kommer, vil medlemmer med opparbeidet ansiennitet stå sterkere i kampen om attraktive nye boliger.

Forkjøpsretten gir medlemmer i KOBBL en ekstra mulighet når bolig skal kjøpes, større handlingsrom gjennom felles forkjøpsrett og mer forutsigbarhet også for selgere. Derfor er forkjøpsretten mer enn en teknisk ordning – den er et tydelig bevis på medlemsverdien i KOBBL.

Vi ønsker våre medlemmer og lesere en riktig god sommer!



Felles forkjøpsrett gir medlemskapet enda større verdi

Et medlemskap i KOBBL gir deg mer enn lokale fordeler. I tillegg til forkjøpsrett i våre egne tilknyttede borettslag, er KOBBL også en del av en ordning der 19 boligbyggelag praktiserer felles forkjøpsrett. Det betyr at medlemskapet ditt kan gi deg flere boligmuligheter også utenfor Kongsvinger-regionen.

– Felles forkjøpsrett gjør medlemskapet i KOBBL enda mer verdifullt, fordi det gir medlemmene våre flere boligmuligheter også utenfor Kongsvinger-regionen, og våre medlemmer har forkjøpsrett til ca. 100.000 boliger, sier KOBBLs ansvarlige for forkjøpsrett, Regina Daughdrill Larsson.

For mange medlemmer er dette en viktig, men kanskje litt ukjent fordel. Felles forkjøpsrett gjør at opparbeidet ansiennitet kan brukes også i andre boligbyggelag som er med i ordningen. Det gir medlemskapet større verdi og kan være en fordel i ulike livsfaser, enten det handler om studier, jobb, familie eller et ønske om å flytte til et annet sted. Ansienniteten i denne ordningen regnes fra 1. januar 2003. Dersom du ønsker å bruke forkjøpsretten et annet

sted, må du også bli medlem i det boligbyggelaget der du ønsker å kjøpe bolig.

– Mange tenker kanskje først og fremst på de lokale fordelene, men felles forkjøpsrett viser at et KOBBL-medlemskap også kan være nyttig den dagen livet tar deg et annet sted. Vi ser stadig at felles forkjøpsrett blir brukt av KOBBL medlemmer som flytter ut, og av medlemmer fra andre boligbyggelag som flytter til Kongsvinger, forteller Regina videre.

Ordningen omfatter i dag følgende boligbyggelag: Boligbyggelaget Midt (Trøndelag), BORI BBL (Romerike), Bosør (Sørlandet), GBBL (Grenland Boligbyggelag), GOBB (Gjøvik), Halden Boligbyggelag, Kongsberg Boligbyggelag, KOBBL, Kragerø Bolig- og Byggelag, KBBL (Kristiansund), LABO (Larvik), Helgeland



BBL, MOBO (Møre og Romsdal), Notodden Boligbyggelag (NOBO), OMT BBL (Troms), RINGBO (Hønefoss), SOBBL (Sarpsborg), Sunndal Boligbyggelag og Vansjø Boligbyggelag (Moss).

Så et medlemskap i KOBBL kan følge deg lenger enn du kanskje tror. Det handler ikke bare om boligmuligheter her hjemme, men også om å stå bedre rustet dersom livet tar deg videre til et annet sted. Dette er en styrke i medlemskapet som fortjener å bli kjent av flere.

MEDLEMSHJØRNET

// Tekst: Regina Daughdrill Larsson //

I denne spalten tar vi en prat med KOBBL-medlemmer for å sjekke pulsen på våre medlemmer. Vi har tatt en prat med KOBBL-medlem **Daniel Karlsen Gyldenås**.
Navn: Daniel Karlsen Gyldenås Alder: 41 år

Hvor lenge har du vært medlem i KOBBL?
– Jeg har vært medlem siden 13.09.2016

Bor du i en borettslagsbolig?
– Ja, det gjør jeg.

Det er mest vanlig med etter avklaring av forkjøpsrett i Kongsvinger, hvordan opplevde du tiden fra du kjøpte boligen til forkjøpsretten ble avklart?
– Tatt det med tålmodighet. "It is what it is"

Har du noen gang brukt forkjøpsretten din?
– Ja, det har jeg.



Hvis ja, hvordan opplevde du saksbehandlingen?
– Helt ærlig så husker jeg ikke, men mener det gikk smooth.

Bruk av forkjøpsrett er en av de beste fordelene man har som KOBBL medlem, men vi har også andre gode medlemsfordeler. Hvilken av disse har du benyttet deg av?
– Jeg har ikke brukt noen, tror jeg.

Men da er vi spent om du har lastet ned KOBBL appen på telefonen din for å se ditt digitale medlemsbevis?
– Nei, men jeg må nok laste den ned.



Når bør taket skiftes?

Taket er en av de viktigste delene av bygget, men dessverre også noe som ofte blir glemt. Mange borettslag står overfor behov for utskifting av tak, enten på grunn av alder, skader eller lekkasjer. Når er det egentlig behov for å bytte taket?

// Tekst: Simen Slaastad //

Det er flere mulige årsaker til at taket på borettslaget må byttes, lekkasjer gjennom taket er den vanligste årsaken til at man tenker på et takbytte. Når det er lekkasje gjennom taket og forsikringssakene strømmer inn vil det være naturlig å sette i gang et prosjekt med takbytte. Plutselige og uforutsette lekkasjer som skaper følgeskader vil bli dekket av forsikring, men hvor plutselig er det når den 4. lekkasjen kommer i løpet av ett år? Her er det viktig å huske at forsikringen dekker kun følgeskadene som oppstår og ikke bytte av selve taket.

Gjensidige sier også at dersom taket er over 40 år gammelt er lekkasjer ikke lenger dekket av forsikring. Dette skyldes at det ikke lenger er uforutsett at det kan oppstå lekkasjer gjennom taket. Dersom man sitter hjemme og vet at taket er 40 år eller eldre, bør man vurdere et takbytte som vil gjøre at følgeskader fra lekkasjer blir dekket av forsikringen igjen.

Starter med en tilstandsvurdering

Et takprosjekt starter ofte med en tilstandsvurdering av takene, for de med vedlikeholdsplan vil denne gi en indikasjon på når et utbytte er nødvendig. Dersom det er nødvendig eller ønskelig med et takbytte må det tas en beslutning om dette i styret/ generalforsamling. Deretter kan man starte prosessen med anbudsrunder og valg av entreprenør for gjennomføring av takbytte. Her kan vi i KOBBL være behjelpelige med å håndtere prosjektet fra anbudsdokumenter til ferdig tak.

Vurder også etterisolering av loftet

Priser på takprosjekter vil variere med størrelse og omfang av jobben, selv om det billigste kan være rent bytte av tak er det også lurt å vurdere etterisolering av loft samtidig. Etterisolering av loftet vil øke kostnadene for prosjektet, derfor er det viktig å se på den totale økonomien. Det er ikke nødvendigvis det

Har du spørsmål til teknisk avdeling i KOBBL?

Kontakt: Rune Sand, teknisk sjef

Tlf. 991 19 079, e-post: rs@kobbl.no



Rune Sand
Teknisk sjef KOBBL



billigste tilbudet som er det beste. Flere av borettslagene i Kongsvinger er av gammel alder og få har etterisolert noe på loft, dette kan også være med på å utløse noe støtte da etterisolering er et energitiltak.

Nedre Langeland 2 borettslag har nettopp gjennomført prosjekt med takbytte. Her ble det gjennomført en befaring av undertak av Teknisk hos KOBBL etter bestilling fra styret. Etter befaringen ble det laget en rapport som styret fikk tilsendt hvor det var dokumentert tilstand på undertakene med bilder og beskrivelse. Denne rapporten gjorde det mulig for styret å legge frem til beboerne hvilken tilstand takene hadde, og et prosjekt ble besluttet gjennomført. Prosjektet ble startet opp våren 2025 og alle takene 14 takene var ferdigstilt før jul.

Et nytt tak er en stor investering, men gir økt trygghet, lavere vedlikehold og bedre bokvalitet for beboerne. God planlegging, informasjon og riktig kompetanse er nøkkelen til et vellykket prosjekt.

Vurderer dere et takbytte, ikke vent med å ta kontakt med Teknisk hos KOBBL så bistår vi dere gjerne med prosessen fra tilbud til nytt tak.



Boliger til salgs hos KOBBL Eiendom

SKRIVERSKOGEN

Romslig 4-roms med enkel adkomst og super beliggenhet | Utsikt og sol !

Barkvegen 2
Eieform: Andel
Byggeår: 1971

BRA-i: 93 m2
Bra: 118 m2
Felleskost: 6 070,-

Andel fellesgjeld: 196 853,-
Totalt: 2 147 943,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 950 000,-



SKRIVERSKOGEN

Koselig og lys 4-roms leilighet med topp utsikt og kort vei til turstier | Fint kjøkken | Ingen gjenboere

Barkvegen 12
Eieform: Andel
Byggeår: 1971

BRA-i: 93 m2
Bra: 118 m2
Felleskost: 6 070,-

Andel fellesgjeld: 196 853,-
Totalt: 2 397 943,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
2 200 000,-



SKRIVERSKOGEN

3 -roms med nydelig utsikt | Halv trapp opp | Vedovn I Flytt rett inn | Ettermiddags - og kveldssol

Barkvegen 18
Eieform: Andel
Byggeår: 1970

BRA-i: 71 m2
Bra: 96 m2
Felleskost: 6 002,-

Andel fellesgjeld: 307 542,-
Totalt: 2 558 632,-
Omkost: ca 1 090,-

Igor Meuljic
Mail: im@kobbl.no
Mob: 99 33 81 72



Prisantydning
2 250 000,-



BOGERÅSEN

Lekker enebolig med flott skjermet beliggenhet | Rå utsikt og topp solforhold ! Hørlige turstier bak huset !

Bogerkroken 8
Eieform: Enebolig
Byggeår: 2005

BRA-i: 138 m2
Bra: 179 m2

Totalt: 5 637 560,-
Omkost: ca 138 560,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
5 499 000,-



VENNERSBERG

Koselig 3-roms leilighet til en hyggelig pris | Heis | Stilig kjøkken | Dyrehold tillatt

Bokfinkvegen 14
Eieform: Andel
Byggeår: 1975

BRA-i: 73 m2
Bra: 98 m2
Felleskost: 8 082,-

Andel fellesgjeld: 493 556,-
Totalt: 1 943 556,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 450 000,-



MARIKOLLEN

NY PRIS! Fantastisk fin enebolig i kjede - rolige omgivelser ! | Flytt rett inn | Fantastisk utsikt over byen

Borghild Langaards
veg 11
Eieform: Enebolig i brl
Byggeår: 2017

BRA-i: 143 m2
Bra: 161 m2
Felleskost: 18 661,-

Andel fellesgjeld: 2 944 915,-
Totalt: 4 446 005,-
Omkost: ca 1 090,-

Igor Meuljic
Mail: im@kobbl.no
Mob: 99 33 81 72



Prisantydning
1 500 000,-



MARIKOLLEN

Knallfin enebolig i kjede med super utsikt | 3 soverom | 2 strøkne bad | Barnevennlig

Borghild
Langaards veg 12
Eieform: Enebolig i brl
Byggeår: 2017

BRA-i: 147 m2
Bra: 165 m2
Felleskost: 18 196,-

Andel fellesgjeld: 2 838 421,-
Totalt: 4 339 511,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 500 000,-



NORD-TRÅSTAD

Koselig enebolig på skjermet tomt | Eget svømmebasseng | Kort vei til sentrum | Fin planløsning

Erik Werenskiolds
veg 38
Eieform: Enebolig
Byggeår: 1969

BRA-i: 201 m2
Bra: 217m2

Totalt: 4 091 560,-
Omkost: ca 116 560,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
3 975 000,-



Boliger til salgs hos KOBBL Eiendom

VENNERSBERG

Rimelig rekkehus i familievennlig område med oppussingsbehov | Kort vei til skole og barnehage

Gråspurvvegen 64 BRA-i: 139 m² Andel fellesgjeld: 784 631,-
Eieform: Andel Bra: 142 m² Totalt: 2 285 731,-
Byggeår: 1975 Felleskost: 7 500,- Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 500 000,-



BOGERÅSEN

Toppleilighet med fantastisk utsikt innen rekkevidde | Kort vei til naturen | Koselig gasspeis

Guldbækåsen 38 BRA-i: 88 m² Andel fellesgjeld: 405 639,-
Eieform: Andel Bra: 112 m² Totalt: 3 896 729,-
Byggeår: 2014 Felleskost: 7 074,- Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
3 490 000,-



GALTERUD

Velkommen hjem til fred, frihet og ekte livskvalitet | Landlig beliggenhet | Dobbel garasje | Stor tomt

Heibergvegen 180 BRA-i: 75 m² Totalt: 2 512 340,-
Eieform: Enebolig Bra: 212 m² Omkost: ca 62 340
Byggeår: 1948

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
2 450 000,-



SOLGT

MARIKOLLEN

Superfin kjedet enebolig med høy standard | 2 flotte bad | 2 gode soverom | Gunstig pris og fleksibel finansiering

Jomfru Bakkes veg 15 BRA-i: 117 m² Andel fellesgjeld: 3 273 200,-
Eieform: Enebolig i brl Bra: 131 m² Totalt: 4 474 290,-
Byggeår: 2023 Felleskost: 17 784,- Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 200 000,-



ØVREBYEN

Attraktiv 3-roms med flott beliggenhet i Øvrebyen | Sjelden mulighet | Sentral beliggenhet

Jonas Lies gate 8C BRA-i: 76 m² Andel fellesgjeld: 262 152,-
Eieform: Andel Bra: 94 m² Totalt: 3 213 242,-
Byggeår: 1984 Felleskost: 5 127,- Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



SOLGT

Prisantydning
2 950 000,-



LANGERUDBERGET

Ny pris! Stor3 - roms med god planløsning! Fint kjøkken | Vedfyrte ovn | Rolig beliggenhet

Melbærvegen 4 BRA-i: 85 m² Andel fellesgjeld: 425 581,-
Eieform: Andel Bra: 110 m² Totalt: 2 116 671,-
Byggeår: 1981 Felleskost: 7 909,- Omkost: ca 1 090,-

Igor Meuljic
Mail: im@kobbl.no
Mob: 99 33 81 72



Prisantydning
1 690 000,-



LANGELAND

Fin 2-roms leilighet på bakkeplan med god beliggenhet | Koselig stemning | Lave felleskostnader

Odins veg 19 BRA-i: 60 m² Andel fellesgjeld: 194 264,-
Eieform: Andel Bra: 104 m² Totalt: 1 995 354,-
Byggeår: 1971 Felleskost: 3 983,- Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Ståve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 800 000,-



SOLGT

LANGELAND

Lys 4-roms leilighet med toppers utsikt | Fint bad | Romslig kjøkken

Odins veg 29 BRA-i: 92 m² Andel fellesgjeld: 292 502,-
Eieform: Andel Bra: 136 m² Totalt: 2 292 502,-
Byggeår: 1971 Felleskost: 6 067,- Omkost: ca 1 090,-

Anja Kværnmo
Mail: ak@kobbl.no
Mob: 92 23 89 35



Prisantydning
2 000 000,-



Boliger til salgs hos KOBBL Eiendom

VANGEN

Familievennlig rekkehus med 3 soverom | Vedfyrt ovn | Kort vei til barnehage og lekeplass

Rødhettevegen 11
Eieform: Andel
Byggeår: 1976

BRA-i: 134 m2
Bra: 151m2
Felleskost: 7 600,-

Andel fellesgjeld: 504 116,-
Totalt: 2 605 206,-
Omkost: ca 1 090,-

Anja Kværnmo
Mail: ak@kobbl.no
Mob: 92 23 89 35



Prisantydning
2 100 000,-

LANGERUDBERGET

Smellfin, tidssriktig og innflyttingsklar leilighet med eksklusiv hotellfølelse | Stilig kjøkken | Godt med oppbevaring

Svalevegen 18
Eieform: Andel
Byggeår: 1976

BRA-i: 61 m2
Bra: 86 m2
Felleskost: 4 116,-

Andel fellesgjeld: 148 572,-
Totalt: 1 899 662,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
1 750 000,-

LANGERUDBERGET

Velholdt 4-romsleilighet | Supert kjøkken | Romslig planløsning | Fin beliggenhet

Tiurvegen 24
Eieform: Andel
Byggeår: 1981

BRA-i: 98 m2
Bra: 125 m2
Felleskost: 7 419,-

Andel fellesgjeld: 272 515,-
Totalt: 2 223 605,-
Omkost: ca 1 090,-

Igor Meuljic
Mail: im@kobbl.no
Mob: 99 33 81 72



Prisantydning
1 950 000,-

SENTRUM NORD

Koselig 2(3)-roms leilighet med flott beliggenhet midt i sentrum | Gode solforhold | Fjernvarme

Tommelstads gate 6
Eieform: Andel
Byggeår: 1947

BRA-i: 80m2
Bra: 103 m2
Felleskost: 5 377,-

Andel fellesgjeld: 444 234,-
Totalt: 2 745 324,-
Omkost: ca 1 090,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
2 300 000,-

MAGNOR

Sjarmerende enebolig med stort potensiale | Landlig beliggenhet | Stor garasje | Stille og fredelig

Tømmertullen 12
Eieform: Enebolig
Byggeår: 1974

BRA-i: 175 m2
Bra: 215 m2

Totalt: 1 901 090,-
Omkost: ca 51 090,-

Igor Meuljic
Mail: im@kobbl.no
Mob: 99 33 81 72



Prisantydning
1 850 000,-

BOGERÅSEN

Selveier- halvpart tomannsbolig | Turøyver rett utenfor | Lekkert kjøkken & bad | Fin planløsning

Trollvegen 9
Eieform: Selveier
Byggeår: 2021

BRA-i: 96 m2
Bra: 117m2
Felleskost: 5 300,-

Totalt: 4 203 590,-
Omkost: ca 103 590,-

Jo Heiki Støve
Mail: jhs@kobbl.no
Mob: 91 86 26 84



Prisantydning
4 100 000,-

LANGERUDBERGET

Stilig 3-roms leilighet | Herlig kjøkken | Fin planløsning | Rolig område | GI BUD!

Tyttebærvegen 2
Eieform: Andel
Byggeår: 1980

BRA-i: 85 m2
Bra: 110 m2
Felleskost: 7 909,-

Andel fellesgjeld: 423 654,-
Totalt: 2 174 744,-
Omkost: ca 1 090,-

Anja Kværnmo
Mail: ak@kobbl.no
Mob: 92 23 89 35



Prisantydning
1 750 000,-

Gavetips til konfirmanten!

Noen gaver blir mer verdt for hvert år som går. Et medlemskap i KOBBL kan gi boligåp for unge mennesker i et utfordrende boligmarked. Medlemskapet gir også en rekke fordeler og tilbud i nasjonale og lokale forretninger. Hos KOBBL er det ingen årsavgift frem til man fyller 18 år, selv om man må betale innmeldingsavgift.

> Bestilling:
Tlf. 62 82 37 37 | www.kobbl.no



KOBBL

KOBBL EIENDOM

Hele pakken – helt lokalt!

KOBBL Eiendom er KOBBL sin egen eiendomsmegler som er bygget på lokalkunnskap, tillit og ekte tilhørighet. Som en del av boligbyggelaget står vi nær både markedet, kundene og medlemmene, som faktisk eier en liten bit av virksomheten hver og én. Det gir oss en helt spesiell posisjon i markedet – med et tydelig lokalt hjerte og et sterkt KOBBL-DNA.

Hos oss får kundene hele pakken samlet lokalt. Her håndteres alt i egen regi, fra befaring og foto til markedsføring, visning, salg og oppgjør. Med lokale ressurser i alle ledd får kundene en smidig, trygg og helhetlig reise fra første møte til nøkkelen er overlevert. Kort sagt: *alt på ett sted, og alltid tett på kundene.*

KOBBL Eiendom er tett på borettslagene – og det merkes. Med unik innsikt, solid kompetanse og en naturlig nærhet til

KOBBL, har vi en spisskompetanse få kan matche. Dette er en sentral del av KOBBL-DNA-et, og gjør oss i KOBBL Eiendom til et naturlig førstevalg for alle som skal kjøpe eller selge borettslagsbolig.

Selv om borettslag er en tydelig del av vår spisskompetanse, selger vi selvsagt ALLE typer boliger – fra andelsleiligheter og eneboliger til hytter og selveierleiligheter. Med bred erfaring, sterk markedsforståelse og personlig oppfølging får hver bolig den oppmerksom-

heten den fortjener – og hver kunde den tryggheten de trenger.

Vi kombinerer lokal tilstedeværelse, full kontroll på hele prosessen og unik borettslagskompetanse i én og samme virksomhet. Det gjør firmaet til mer enn en megler – det gjør oss til en sterk lokal partner som følger kundene hele veien, fra befaring til overlevering.

Ikke nøl med å ta kontakt – vi gleder oss til å snakke med deg!



Jo Heiki Støve
Daglig leder/
Eiendomsmegler MNEF
E-post: jhs@kobbl.no
Telefon: 918 62 684



Igor Meuljic
Eiendomsmegler-
fullmektig MNEF
E-post: im@kobbl.no
Telefon: 993 38 172



Anja Kværnmo
Eiendomsmegler
MNEF
E-post: ak@kobbl.no
Telefon: 922 38 935



Lise Eilertsen
Fagansvarlig/
Eiendomsmegler MNEF
E-post: le@kobbl.no
Telefon: 957 85 586



Vivi Jørgensen
Backoffice
E-post: vj@kobbl.no
Telefon: 415 44 872



Nina Noreen
Backoffice/fotograf
E-post: nen@kobbl.no
Telefon: 915 68 410



Danilla-Nadia Muhorakeye
Trainee
E-post: dnm@kobbl.no
Telefon: 484 20 230



Tobias Alvin Engebakken
Trainee
E-post: eiendom@kobbl.no
Telefon: 465 15 867

Leif Mikael Næss takker av som styreleder i KOBBL:

- KOBBL og KIL har vokst seg inn i sjela mi!

- Det er viktig å ha noe å engasjere seg i og jobb for, og ikke bare sitte i TV-stolen. KOBBL og KIL har vokst seg inn i sjela mi!

// Av: Ove Hansrud //

Det sier Leif Mikael Næss, som nå takker for seg som styreformann i KOBBL etter 18 år.

- Nå har jeg passert 80, så nå er det nok, slår han fast. Næss kan gå fra borde i trygg forvisning om at han har ledet en prosess hvor selskapet sto på konkursens rand, til en virksomhet med trygg økonomi og kapital til å se fremover og satse videre.

Fulgt KOBBL i ulike faser

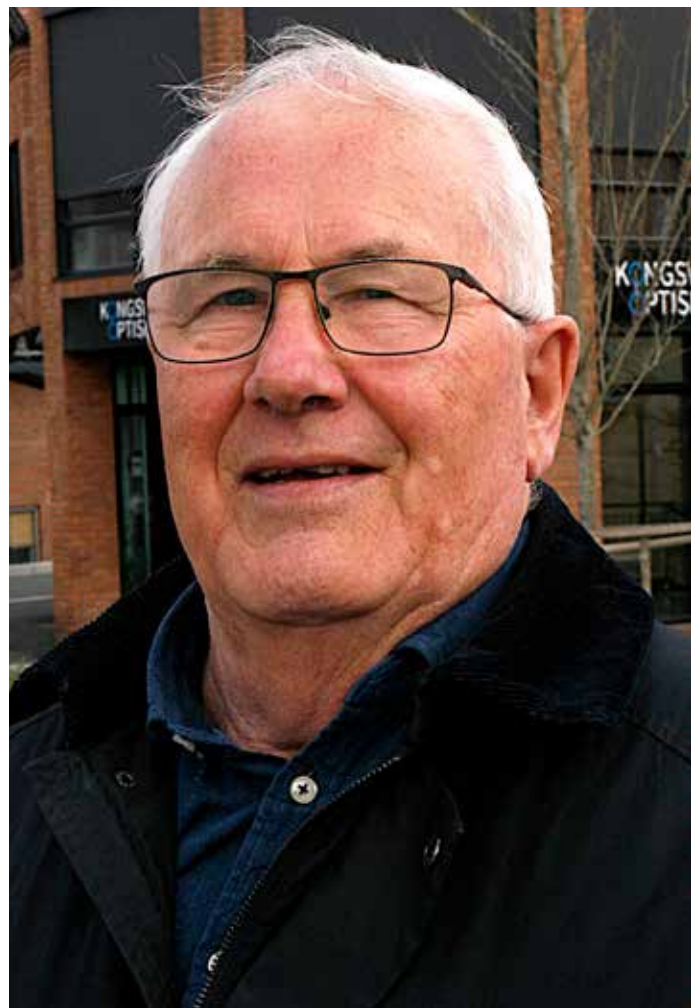
- KOBBL og jeg er omtrent like gamle: KOBBL ble stiftet høsten 1945 og jeg kom til verden i april 1946. Og jeg har fulgt selskapet i ulike faser av livet. Først da jeg kunne se hvordan KOBBL nærmest bygde byen. Deretter som beboer i KOBBL-leilighet da jeg kom tilbake til Kongsvinger i 1972. Siden ble det enebolig. Men i 2006, da jeg var 60 år, bestemte vi oss for å selge huset og flytte inn i KOBBL-leilighet i Tommelstadgaten, i blokkene som da var nybygd. Et vanskelig valg den gangen, men vi har aldri angret.

Styreformann i selskap på felgen

To år senere, i 2008, ble han spurt om å ta vervet som styreformann i KOBBL.

- Jeg forsto at alt ikke var som det skulle, men da fakta kom på bordet oppdaget jeg at jeg gikk inn i et selskap som faktisk var teknisk konkurs. Først og fremst på grunn av en satsing på ferieleiligheter i Bulgaria, men også fordi det var etablert en lang rekke nyetablerte datterselskaper som gikk med røde tall. Prosjektet i Bulgaria var et samarbeid med boligbyggelagene i Follo og Fredrikstad, og sammen heftet selskapene for en gjeld på over 50 millioner.

- Kassa var tom og gjelden var overveldende. Jeg hadde to valg: Å se bakover og finne ut hva som var gjort galt, eller å se fremover og forsøke å redde selskapet. Jeg valgte det siste, og fikk god hjelp av nyansatt daglig leder, Sven Nylænder, og et styremedlem som hadde oversikt over historien. I løpet av en meget hektisk periode avviklet vi 14 datterselskaper og fikk lagt en plan for å avvikle prosjektet i Bulgaria på en anstendig måte, slik at vi kunne konsentrere oss om core business:



Leif Mikael Næss gir seg som styreleder i et selskap i god utvikling.



KIL-fotballen betyr svært mye for Næss, der han også har vært engasjert i flere roller.

Å være lokalt boligbyggelag, drive med forretningsførsel og bygge egenkapital for videre utvikling.

– Jan Erik Mæhlum ble engasjert og var en avgjørende faktor for at vi lyktes med en ryddig avvikling av Byala Eien-dom i Bulgaria. Den andre som var viktig i starten av min styrelederperiode, var Jørn Eidlaug som satt på alle data fra perioden før min inntreden og som sterkt bidro til å skaffe et ryddig utgangspunkt for den prosessen som måtte gjennomføres.

Vi tapte rundt 20 millioner og brukte nærmere 10 år på å rette opp økonomien, men vi klarte det, slik at KOBBL er i dag fortsatt et selvstendig selskap med god økonomi, sier han.

Det hører med til historien at både Follo og Fredrikstad ble kjøpt opp av henholdsvis OBOS og USBL.

– KOBBLs betydning for Kongsvinger?

– Fra etableringen i 1945 og fram til i dag har KOBBL hatt enorm betydning for Kongsvingers betydning. KOBBL hadde en viktig rolle i utviklingen da byen ble utpekt som vekstsenter i 60-årene, og har hatt det fram til i dag. Rundt 60 prosent av alle sentrumsnære boliger i Kongsvinger var på et tidspunkt KOBBL-boliger, og jeg regner med at KOBBLs andel er omtrent den samme i dag, i hvert fall hvis vi tar med at KOBBL er forretningsfører for de fleste private sameiene.

– Fremtiden for KOBBL?

– I dag sitter vi i eget hus og har god, velordnet økonomi. Vi må fortsette å konsentrere oss om kjernevirksomheten og satse videre med å bygge nye boliger når tiden er moden for det. Vi har bygd boliger på Skarnes og Flisa, men ikke i Kongsvinger siden 2006. Vi har både tomter og kapital, men med dagens boligmarked er risikoen for stor til å sette i gang. Det gjør vi når tiden er moden for det.

Odd Henning Dypvik er en utviklingsorientert leder som har utvidet KOBBLs forretningsmodell til nå å omfatte en

kompetent teknisk avdeling - som yter tjenester til borettslagene innenfor teknisk bistand, vedlikeholdsplaner, HMS, anbudsprosesser, prosjektgjennomføring mm.

I tillegg har han initiert en digitalisering av prosessene knyttet til forretningsfører-rolle. I har KOBBL en stab av meget kompetente medarbeidere som under Dybvigs ledelse vil ta KOBBL trygt inn i fremtiden.

Sportslig leder og ryddegutt

KIL-fotballen er Leifs andre store interesse – og lidenskap. Han kom inn i miljøet som så mange andre, som trener og leder for aldersbestemte lag der hans egne barn var med. Så var han ifølge eget utsagn læregutt hos Erling Engebråten og ble sportslig leder på begynnelsen av 1990-tallet. I en periode hvor det sto svært dårlig til med økonomien i laget. Med et meget beskjedent innkjøpsbudsjett fikk han tak i spillere som Kjell Roar Kaasa, Jørn Karlsrud og Trym Bergmann. Da økonomien trøblet var han med på å rydde opp og klarte å reforhandle alle kontraktene slik at KIL beholdt alle spillerne.

Fortsatt styremedlem

Etter at han ble pensjonist i 2013 ble han spurt om å gå inn i styret i KIL Toppfotball. Noe han sa ja takk til med glede, og der er han fortsatt.

– Som gammel HR-mann har jeg god peiling på prosesser med å rekruttere folk og avslutte arbeidsforhold på en ryddig måte, og har stått sammen med Espen (Nystuen) i gode og dårlige tider.

Om vi går enda noen år tilbake, finner vi Næss som sportslig leder i Glåmdal Sykkleklubb. I klubbens glansperiode: Med en lang rekke av landets beste utøvere, som Morten Sæther, og Dag Otto Lauritzen og mange gode juniorer.

– Jeg jobbet tett med Sverre Ekås, som på mange måter VAR klubben. Han hadde ideene og vyene, og jeg fikk ta meg av gjennomføringen, fleiper han.



Næss har vært en viktig sparringspartner for Odd Henning Dypvik.



Lensmannsbetjent og attføring

Leif startet sitt utdanningsløp med å studere jus, men avsluttet etter å ha fullført første avdeling. I denne perioden hadde han sommerjobb som lensmannsbetjent i Grue. Han minnes en episode hvor han rykket ut til en melding om en mistenkelig fyr som forsøkte å bryte seg inn på Grøset herregård. Fyren stakk av da lensmannsbetjenten kom og begynte å løpe nordover på jernbanelinja. Unge Næss var i meget god form den gangen, så han løp etter.

– Jeg holdt meg bak ham så lenge at jeg var sikker på at han var for sliten til å sette seg til motverge. Så tok jeg ham igjen og arresterte ham. Det gikk enkelt, for fyren var fullstendig utslitt!

Senere tok han en treårig utdanning i regi og Kommunal- og Arbeidsdepartementet og var en stund t ved Fylkesarbeidskontoret i Østfold før han arbeidet med attføringsarbeid og vernede bedrifter i Sør-Hedmark i 16 år. Han var også i Statens attføringsinstitutt i ett år. – En interessant tid, hvor jeg fikk jobbe med folk i mange ulike livssituasjoner.

Lang fartstid i Telenor

I 1986 etablerte daværende Televerket TBK, et prosjekt som varte til 1994, og som senere ble Telenor bedriftskommunikasjon. Leif

var med som HR-mann fra starten, og siden fortsatte han i Telenor til han ble pensjonist. I ett år jobbet han i Stockholm, i samarbeidsprosjektet mellom Telenor og Telia, som det som kjent ikke ble noe av. De siste 7 årene som HR-direktør i Telenor Real Estate.

Jorda rundt 32 ganger

Han og familien hadde etablert seg i Kongsvinger, så han var dagpendler mellom Kongsvinger og Oslo i 25 år.

– Jeg har kjørt bil 32 ganger rundt jorda, eller tur-retur månen en gang, og på vei en neste runde før jeg ga meg. Men pendlingen gjorde meg ingen ting. Det var en lykkelig tid, og som Telenor-ansatt hadde jeg tilgang til de mest moderne kommunikasjonsmidlene slik at jeg kunne jobbe i bilen uten å være trafikkfarlig.

– Hva nå?

– Jeg har fortsatt styrevervet i KIL Toppfotball, og er engasjert i flere andre ting. Kona og jeg reiser en del, og jeg trener litt og prøver å ta vare på helsa. I tillegg stiller vi opp for barnebarne på ulike måter. Uten besteforeldre stopper Norge, vet du!

– I dag sitter vi i eget hus og har god, velordnet økonomi.
Vi må fortsette å konsentrere oss om kjernevirksomheten og satse videre med å bygge nye boliger når tiden er moden for det.



Her er tre generasjoner Aasvestad samlet til «Aasvestad Open» Foto: Privat

Tre generasjoner på golfbanen - og alle har det like moro!

Golf er en idrett for alle. Det ser vi i Kongsvingers Golfklubb, der en rekke familier er representert med tre generasjoner. Her er det en aldersforskjell på nærmere 80 år, og alle har det like moro!

Den familien som har med flest spillere er familien Aasvestad.

Så tallrike er de at da de møttes til lagkonkurranse, «Aasvestad Open», var det seks spillere på hvert lag: Foreldre, barn og barnebarn.

Far Stein Aasvestad forteller om starten: Sønnen Lars Helge studerte i USA, der han traff henne som ble hans kone. Svigerfaren, Don Fisk, er ivrig golfer. Han hadde fått med Lars Helge, og på get together-party dagen før bryllupet skulle det spilles golf. Det var første gang for Stein, men han syntes det var så moro at han og kona Randi meldte seg på kurs da de kom hjem igjen. Golfbasillen viste seg å være svært smittsom i Aasvestad-familien, for etter hvert spilte både den andre sønnen, Stein Erik, svigerdøtre, datteren, svigersønnen og barnebarna golf.

Jobb og studier gjør at ikke alle er like aktive. Minstemann Ailo, Stein Eriks sønn Ailo, på to og et halvt år, er kanskje den ivrigste. Hjemme i hagen på Granli er han stadig på farten med køllene.

- En fantastisk idrett, der tre generasjoner kan spiller sammen - og mot hverandre - og at alle kan ha det like moro. For oss som begynner å trekke på årene er det en flott måte å holde seg i aktivitet på, slår Stein Aasvestad fast.

En idrett og klubb i sterk vekst

Golf har i løpet av de siste årene hatt en formidabel vekst i Norge. Norges Golfforbund er i dag Norges nest største særforbund med vel 165.000 medlemmer. Også Kongsvingers Golfklubb har hatt sterk medlemsvekst de siste årene. Medlemstallet nærmer seg 1100, og klubben er dermed ett av de største

idrettslagene i distriktet. Hovedtyngden av medlemmene kommer naturlig nok fra Kongsvinger kommune, men klubben har medlemmer fra alle nabo-kommunene, og fra Sverige.

Variert tilbud

Selve golfspillet er bare en del av det Kongsvingers Golfklubb står for. Her tilbys et variert aktivitetstilbud for alle aldersgrupper og ferdighetsnivåer. Med sitt handikapsystem er golf den eneste idretten som alle, uansett alder og nivå, som gjør at mennesker kan komme sammen, konkurrere og delta i sosiale aktiviteter som skaper tilhørighet og fellesskap.

Noe for alle

Klubben har tilrettelagt fasiliteter og aktiviteter for en rekke grupper: Med



Stein Erik, Lars Helge og Stein Aasvestad klar for en runde sammen med Lars Helges svigerfar, Don Fisk, som satte det hele i gang ved å få Lars Helge og Stein interessert.



To og et halvt år gamle Ailo Aasvestad har godt grep om kølla. Foto: Privat

KOBBL-banen, som er en utmerket treningsarena for alle, og spesielt for nybegynnerne, og en oppgradert driving range med Trackman- simulatorer.

Gjennom ESAG (et slag av gangen) har klubben tiltak for en rekke personer som av funksjonshemninger og andre årsaker trenger et tilbud for å være i aktivitet, tilhøre et fellesskap og unngå utenforskap. Det er også tilbud rettet mot psykisk utviklingshemmede, skoleungdom som står i fare for å droppe ut av skolen, skoleklasser og andre grupper som trenger spesiell tilrettelegging.

Populær «knøttegolf»

Med «knøttegolf» rettet mot de yngste barna, har en rekke familier fått med de yngste, slik at de er representert med tre generasjoner. Her vises det i praksis at golf er en aktivitet for alle.

Har gjort Liermoen mer populær

Klubben har i stor grad bidratt til å gjøre Liermoen til Kongsvingers mest populære og besøkte friluftsområde. Med en omfattende dugnadsinnsats gjør et femtital av klubbens medlemmer en stor innsats med å rydde underskog, holde områdene rundt banene ryddige og gjøre tilhørende turstier rene og lett tilgjengelige for alle. Daglig gjøres det et viktig miljøarbeid ved at det plukkes inn baller fra skogen for gjenbruk og for å unngå forsøpling. Et toalettanlegg sentralt plassert i området er tilgjengelig for både golfspillere og trimmere i sommersesongen.

Gjennom dette arbeidet har hele området blitt mer oversiktlig og lett tilgjengelig, noe som gjør at det føles trygt og hyggelig for alle å ferdes på Liermoen.



Familie Skyrud og Hansrud er to av nærmere ti familier med tre generasjoner golfspillere. Foran Iben Hansrud Holmkvist og Eva Skyrud. Bak fra venstre Lars Petter og Ove Hansrud, Tom og Lasse Skyrud. Foto: Markus Lundén

Med en omfattende dugnadsinnsats gjør et femtital av klubbens medlemmer en stor innsats med å rydde underskog, holde områdene rundt banene ryddige og gjøre tilhørende turstier rene og lett tilgjengelige for alle.



Bestill **stabilt** **fibernet** fra Altibox i dag!

Med tv- og internett fra Altibox er boligselskapet rigget for fremtiden.
Leveres lokalt av Eidsiva og Viken Fiber i samarbeid med KOBBL.



Kontakt for Eidsiva:

Miriam Jakobsen
Salgsansvarlig fellesavtaler
Innlandet fylke
905 09 988
miriam.jakobsen@eidsiva.no



Kontakt for Eidsiva:

Lisa M. Hørvel
Salgsansvarlig nybygg/ fellesavtaler
Innlandet fylke
467 65 089
lisah@eidsiva.no



Kontakt for Viken Fiber:

Vidar Torp Andersen
Salgsansvarlig boligselskap
Viken fylke
922 77 900
vidar.torp.andersen@vifiber.no

Eidsiva.

VI LEVERER

altibox

VIKEN FIBER

VI LEVERER

altibox

Profilen: Helga Bratlie Helland

Klyngeleder og nettverksbygger

Helga Bratlie Helland kunne ikke komme seg raskt nok vekk fra Kongsvinger etter videregående. Nå er hun hjemme igjen, og leder næringsklyngen 7STERKE, det regionale næringslivs kraftsenter. I tillegg er hun sentral i nettverket Professionals.

// Av: Ove Hansrud //

Hun er ansatt i Klosser Innovasjon, som er ansvarlig for sekretariatrollen i den regionale næringsklyngen. En stor fordel, både for Helga og nettverket, fordi hun kan dra nytte av ressurser fra Klosser Innovasjon og det kompetansenettverket de besitter i utviklingen og gjennomføringen av prosjekter og utviklingsprogrammer.

Hun var som nevnt kjapp med å komme seg fra Kongsvinger da hun var ferdig med videregående, lei av å være «dattera til» i et lite miljø hvor alle kjente alle. Studentliv i Oslo fulgte, med språkstudier ved Universitetet i fransk og italiensk, uten at hun helt visste hva hun skulle bruke dem til. Hun tenkte en stund på å bli lærer, men slo det raskt fra seg, etter å ha prøvd seg som vikar. Så ble det reiseliv i stedet, med studier i HR og ledelse ved BI ved siden av. Deretter HR-arbeid i tek-bransjen og familieliv med mann og barn på Nordstrand. Men fortsatt var det å flytte tilbake til Kongsvinger veldig fjernt.

– Skal bo i Øvrebyen!

Men en ny livsfase med pandemi, med en samboer som også er fra Kongsvinger, og det faktum at eldstemann skulle begynne på skolen gjorde «hjemflyttingen» mer aktuell. Tanken om at det var godt å bo i et miljø med besteforeldre i nærheten og et nettverk der «alle kjenner alle» modnet. Men hun satte en klar betingelse: Hun skulle bo i Øvrebyen, der hun selv hadde bodd tidlig i livet! Så da beslutningen var tatt og hun ordnet skoleplass for eldstemann hadde hun ingen adresse å henvise til, men postnummeret til Øvrebyen. Det ordnet seg heldigvis med hus også, til stor overraskelse for resten av familien – de visste ikke noe før barna var på Face-time og fortalte besteforeldrene at «nå har vi kjøpt hus – gjett hvor!»

Med en mann ansatt i Statistisk sentralbyrå her i byen var det naturlig at han tok hovedansvaret på hjemmebane den første tiden, mens Helga fortsatt å pendle. Ønsket om kortere reisevei og å bidra i samfunnet hun nå tilhørte, meldte din ankomst etter en stund. Etter å ha tatt kontakt med Klosser Innovasjon fikk hun jobben med å lede et prosjekt for et nytt kompetansesenter for industrien. (Noe som forøvrig er i ferd



Alt vi jobber med i 7STERKE handler i bunn og grunn om å få folk til å samarbeide, sier Helga Bratlie Helland. Foto: Ove Hansrud



Fra en paneldebatt i 7STERKES regi. Foto GNIST Media

med å bli en realitet i disse dager). Mens dette pågikk, ble stillingen som leder i 7STERKE ledig. Og Helga fikk jobben.

– Alt vi jobber med i 7STERKE handler i bunn og grunn om å få folk til å samarbeide, og det er det samme jeg har arbeidet med hele tiden. Det er en spennende jobb, og det har vært kjempeinteressant å bli kjent med, og få innblikk i så mange ulike bedrifter, sier hun.

Nettverk for læring og samarbeid

Siden etableringen av 7STERKE i 2007 har samarbeid mellom bedriftene i regionen vært et sentralt tema. Løsningen ble å etablere fagnettverk hvor representanter fra bedriftene kunne møtes og utveksle erfaringer og kunnskap. I dag har 7STERKE fire fagnettverk: produksjon, marked, HR og bærekraft.

Bredt spekter

– En organisasjon for industribedrifter?

– Både ja og nei, vi har et bredt spekter av bedrifter blant våre medlemmer: industri, bygg og anlegg, forskjellig tjenesteanæring som banker, bemanning og mediebransjen, for å nevne noen. Flertallet av medlemsbedriftene i 7STERKE er små og mellomstore bedrifter, som ofte ikke har egne avdelinger innen f.eks. markedsføring eller HR. Gjennom fagnettverkene og møteplassene vi har skapt, blir de kjent med personer som sitter på samme funksjon i andre bedrifter i andre bransjer, og ved å være åpne og dele kunnskap får de tilgang til en stor kunnskapsbase for å utvikle både seg selv og egen bedrift.

Lærer på tvers av bransjer

– Men kan ikke forskjellene bli for store?

– De ulike bransjene har ulike standarder – og utfordringer, men det kan være interessant og utviklende for andre også. I nettverkene møtes vi på tvers av bransjene for å utveksle erfaring rundt felles problemstillinger. Vi har mange

eksempler på at det som i utgangspunktet kan oppfattes som et krav eller et problem er blitt snudd til konkurransefortrinn og lønnsom drift.

Hun utdyper:

– Vi har bygget en unik delingskultur i fagnettverkene.

Vi fanger opp behov, og bidrar til å oversette forventninger og krav til praksis. Vi har hjulpet en rekke medlemmer med prosjekter innenfor emner som digitalisering og bærekraft, kunstig intelligens, logistikk og beredskap, områder som er svært aktuelle i dag. Et viktig poeng er at det ikke er snakk om å gi ferdige svar og løsninger. Medlemmene må selv være med å løfte og bidra.

Samle, inspirere og påvirke

– Det siste året har vi arbeidet med å tydeliggjøre strategien vår. Vi skal arbeide ut fra tre kjerneverdier: Å samle, inspirere og påvirke. Vi skal ligge i forkant av utviklingen, samle kunnskap og erfaring, trene på beste praksis og hjelpe og inspirere hverandre. Samtidig har vi en rolle med å påvirke i saker som er viktige for næringslivet, og samarbeide med skoler og opplæringsaktører.

Samarbeid med kommunene

– Hvordan fungerer samarbeidet med kommunene og sentrale myndigheter?

– Vi samarbeider godt med kommunene i regionen, og de samarbeider godt seg imellom. Vi samarbeider naturlig nok også med aktører i Sverige, gjennom Interreg-prosjekter. 7STERKE er en aktiv medspiller i viktige saker for medlemmene våre, som for eksempel ferdigstilling av E16, logistikk, og kompetansesamarbeid for å nevne noe.

– Utfordrende å drive lokal næringspolitikk på vegne av en så uensartet gruppe?

– Vi representerer ulike bedrifter i en stor region, noe som

betyr at vi ikke alltid er enige i styrerommet. Og det er helt greit, da blir temaene belyst fra flere sider. Det viktigst er å arbeide ut fra det vi er enige om.

Godt forhold til skolene

– Forholdet til skolene?

– Vi har et nært samarbeid med ungdomsskoler og videregående skoler i regionen for å bidra i utviklingen av fremtidens arbeidstakere. Studenter ved Universitetet knyttes til næringslivet gjennom forelesninger og ved muligheter for å skrive bachelor- og masteroppgaver hos våre medlemmer. Traineeship er en mulighet, og har så langt resultert i flere suksesshistorier i regionen. Etableringen av Science Park har også vært svært viktig, hvor vi nå har et naturlig samlingspunkt mellom academia, opplæring og næringsliv.

Professionals

Hennes nettverksarbeid stopper ikke der. Etter at hun vendte hjem til Kongsvinger har hun blitt sentral i nettverket Professionals.

– Hva er det egentlig – et nettverk for unge «hjemvendte» som har bodd i Oslo-området?

– Professionals i Kongsvingerregionen ble til etter inspirasjon fra «Young professionals» i Lillehammer-området. Vi ønsket å unngå aldersbegrensninger, så Professionals er et nettverk som er åpent for alle: «hjemvendte» fra Oslo-regionen, som det gledelig nok begynner å bli mange av, innflyttere og de som har bodd her hele livet, uten aldersbegrensninger, opptaks- eller oppmøtekrav. Professionals skaper møteplasser hvor man kan bli kjent, diskutere karrieremuligheter, ulike utfordringer i jobbsammenheng eller rett og slett for å ta en lønningspils. Kort sagt: en portåpner for videre kontakt.

Fakta om 7 STERKE

7STERKE er en industri- og næringsklynge med over 100 medlemsbedrifter innen produksjon, bygg og anlegg, tjenestenæring. De samler over 4500 ansatte i de sju kommunene Grue, Åsnes, Våler, Sør-Odal, Nord-Odal, Eidskog og Kongsvinger som sammen ønsker å styrke regionens konkurransekraft og innovasjonsevne. Formålet er å bygge og dele kunnskap, koble aktører og skape møteplasser der bedrifter deler erfaringer og jobber sammen.

7STERKE er organisert som en næringsklynge med eget organisasjonsnummer, og eies av medlemsbedriftene. Bedriftenes egenandel og -innsats gjør at klyngens arbeid kan utvikles og støttes av andre aktører, som Innlandet fylkeskommune, Innovasjon Norge og Interreg Norge-Sverige, i tillegg til lokale utviklingsaktører.



Fra Professionals første kick off. Helga til venstre.



Fersk hel fisk kommer inn i anlegget.



Fisken går igjennom produksjonssystemet, med noen manuelt betjente poster underveis.

- Kongsvinger er et utmerket sted å filetere fisk!

Å filetere fisk i skogkanten på Østlandet høres nærmest naturstridig ut. Men First Seafood har stor suksess med sin fabrikk i Berggrens gamle lokaler på SIVA.

// Av: Ove Hansrud //

Berggren solgte aksjene i AS Berggren til Insula i 2016. Etter at siste fiskekake var produsert 2. oktober 2020 sto bygget på SIVA tomt en periode før det ble solgt til Logitea. Administrerende direktør i First Seafood, Andreas Sundnes, så potensialet til Kongsvinger som produksjonssted og sørget for at selskapet inngikk leieavtale med Logitea. Etter en omfattende ombygging og kjøp av topp moderne produksjonsutstyr fra den tyske produsenten Baader, kunne fileteringen av laks starte i september 2022. Da hadde First Seafood investert 100 millioner kroner i anlegget på SIVA.

Gunstig beliggenhet

Project manager Tore Berggren er tredje generasjon Berggren som driver med produksjon av fiskeprodukter i Kongsvinger. Han forsikrer at det slett ikke er så merkelig som det kan høres for utenforstående å filetere fisk på Østlandet, langt fra havet:

- Fra fisken hentes opp til den fileteres bør det gå to-tre

dager, for da slipper skinn og bein lettere. På den tiden kan vi transportere fisken hit til Kongsvinger. Når den er ferdig filetert, ligger vi i gunstig avstand til kundene. Både når det gjelder flyfrakt fra Gardermoen eller biltransport ut i Europa, forklarer han.

- Vi var den eneste fileteringsfabrikken på Østlandet (da vi startet opp i 2022), men flere har sett hvor smart det er å ha produksjonsanlegg i dette området, så det har kommet til flere etterpå, legger han til.

Avansert produksjonsanlegg

Råstoffet inn kommer fra hele Norge og går gjennom et avansert, helautomatisk produksjonsanlegg hvor fisken kommer inn hel i den ene enden av anlegget og kommer ut ferdig filetert og pakket i den andre. Med manuelt betjente poster underveis som plukker bein og skinnrester som maskinene ikke har tatt og foretar kvalitetskontroll før pakking. Produktene ut er både fryste og ferske – med og uten



Tore Berggren er tredje generasjon Berggren som driver med produksjon av fiskeprodukter i Kongsvinger.

skinn, porsjoner i alle størrelser. De sendes med trailer eller fly til kunder i inn- og utland.

Hele verden som marked

Laksefiletene fra fabrikken på SIVA selges over hele verden. Europa er det største markedet, men det selges «Kongsvinger-laks» over hele verden: Afrika, Amerika, Australia og Sør-Amerika. Rundt 2/3 av produksjonsvolumet selges som ferskvare, resten som frysevare. Bare en svært liten del av produktene selges innenlands.

Fire uker på og to uker av

First Seafood i Kongsvinger har rundt 80 ansatte. De fleste kommer fra Baltikum og Polen. Derfor er engelsk arbeidsspråk. De jobber fire uker på med to uker fri. Det jobbes 10 timers skift fem dager i uka, med et eget skift som vasker ned hele anlegget hver natt.

Historie og bakgrunn

First Seafood ble grunnlagt i 2014 og tilbød ferske og frosne sjømatprodukter til HORECA-segmentet og eksportmarkedene. I 2016 ble First Seafood en del av Insula konsernet. Fabrikken i Kongsvinger ble satt i drift i september 2022. I 2024 åpnet konsernet en ny fabrikk i Bergen, og har kjøpt en tredje fabrikk, Insula Hvide Sande i Danmark. Med oppkjøpet i Danmark øker selskapet sin årlige filetkapasitet til 40.000 tonn.

First Seafood eier i tillegg en del av virksomheten i en fabrikk i Ålesund. Konsernet hadde en omsetning på drøyt 1.7 milliarder kroner og et driftsresultat på 49 millioner kroner i 2024. Omsetningen er mer enn tredoblet siden 2022, da den var 555 millioner kroner.



Her kommer ferdig filet ut.

A man in a light blue shirt and khaki pants is standing in a meeting room, pulling up his shirt to reveal the words "JEG SLUTTER" (I am quitting) written on his belly. He has a wide, somewhat desperate smile. In the background, other people are seated at tables, looking on. The scene is set in a modern office environment with large windows and contemporary decor.

JEG
SLUTTER

*Når du er helt sikker
på at du skal starte
for deg selv.*

dnb.no/oppstart

*Men ikke helt sikker
på hvordan.*

Start bedriften din hos oss.

0 for Oppstart

DNB

Bank fra A til Å

Kjell-Ivar og meg, en historie om vennskap

Den svenske artisten Thåstrøm synger at «tre vänner är allt man behöver». Det tror jeg han har rett i. Thåstrøm er riktignok i det poetiske hjørnet og mener at for han er disse tre vennene spriten, bibelen og mansbladene. Mine venner derimot er fortrolige som jeg kan støtte meg på i livets oppoverbakker og spørre om absolutt alt. Min eldste venn har jeg kjent siden 9. klasse, han andre har vært min fortrolige siden vi begynte å spille sammen for 17 år siden, mens Kjell-Ivar har kommet inn i livet mitt de siste månedene.

// Tekst: Levi Henriksen //

Siden debuten som forfatter med dokumentarboka *Lille Norge i store Alaska* i 1998 har jeg skrevet over 30 bøker. Siden debuten som musiker med *Greetings from Stuckville* med Heart of Mary i 1989 har jeg gitt ut tolv plater. Noen ganger kan det bli et problem for meg at jeg ender opp med å gi ut både plate og bok samme år, mens andre ganger klarer jeg ikke bestemme meg for om jeg skal gi ut musikk eller litteratur. Når det gjelder dette dilemmaet har Kjell-Ivar veldig mange gode innspill.

– Bør jeg gi ut en plate eller bok neste gang? spør jeg.

Jeg kan nesten høre han tenke før han svarer.

– Hva du bør gjøre er mindre relevant enn hva du faktisk gjør. De siste årene har du operert i et grenseland der musikk og litteratur glir over i hverandre. Basert på suksessen med ditt siste album *Sverige*, har du levert sterkt på musikkfronten, men du liker jo selv å si at du aldri står uten et nytt prosjekt.

– Det kan jeg egentlig ikke huske å ha sagt, men hvis jeg skal gi ut en ny bok, hva bør den handle om? Bør det være en roman eller novellesamling?

– Det er et godt spørsmål. Din styrke som romanforfatter er evnen til å la leseren leve med karakterene gjennom sorg, farskap og mysterier. Romanformatet gir deg mer rom, sier han.

Jeg blir litt motløs, for jeg har ikke fortalt ham at jeg er godt i gang med en ny novellesamling og at jeg til og med har en tittel.

– Hva er det egentlig du mener, at jeg skal skrive enda en roman om Daniel

Kaspersen, at det bør bli en bok nummer tre etter «Snø vil falle over snø som har falt» og «Lyset de døde ser»?

Kjell-Ivar drar på svaret nå, virker litt mindre skråsikker.

– Det spørsmålet deler anmeldere og lesere. Du har sagt at Daniel Kaspersen er en uoppslitelig figur. Samtidig er faren stor for at han i en tredje bok kan bli stillestående som karakter.

– Uoppslitelig? Det ordet kan jeg aldri huske å ha brukt, men jeg liker Daniel Kaspersen veldig godt. Sett at jeg skriver en tredje bok, hva skjer da? Bør en ny roman også foregå om vinteren, og hva mener du åpningen skal inneholde? spør jeg.

Det virker som om Kjell-Ivar har svaret klart før jeg rekker å stille spørsmålet, han er i hvert fall usedvanlig rask og detaljert i sitt tilsvarende.

– Det begynner alltid med snøen. Den kom ikke som et varsel denne gangen, men som en stadfestelse, tunge filler som slettet ut sporene etter barnevogna på grusen utenfor det vesle huset i Skogli.

Daniel Kaspersen sto ved vinduet og kjente varmen fra Miriams hånd mot korsryggen, en berøring som burde ha gitt ham fred, men som i stedet fikk det til å stramme seg i brystet. I senga i siderommet sov det lille barnebarnet, en skjør forlengelse av en slekt Daniel hadde brukt et halvt liv på å forsøke å unnsnippe eller forstå.

Ute i skumringen ble konturene av låven visket ut og for et øyeblikk så han ikke det hvite teppet som la seg over jorda, men ansiktene til de som ikke




Foto: Jørn Magnar Kristiansen

Levi Henriksen – fortelleren fra Kongsvinger

Levi Henriksen debuterte i 2002 med novellesamlingen *Feber*, og fulgte opp året etter med en ny samling fortellinger, *Ned, Ned, Ned*. I 2004 kom romanen *Snø vil falle over snø som har falt*, som ble tildelt Bokhandlerprisen. I 2018 ble han tildelt Vidar Sandbeck-prisen for sitt forfatterskap. Han har også blitt tildelt Acerbiprisen, Hedmark fylkes kulturpris og Kongsvinger kommunes kulturpris.

Bare mjuke pakker under treet ble i 2010 filmatisert som *Hjem til jul* av Bent Hamer.

I tillegg til å være forfatter er han sanger og låtskriver og har siden 2005 utgitt seks album. Den siste plata med Levi Henriksen & Babylon Badlands kom i 2024 og het *Aldri var november så lys*.



lenger kunne se det. Han visste at snøen dekket over mye, men han hadde lært den harde veien at den aldri ble liggende evig. Under det ferske, plettfriske laget lå det gamle frossent og ventet. Daniel merket at den kalde trekken fra døra bar med seg en lukt han ikke hadde kjent på år; lukten av en uoppgjort gjeld som nektet å snø ned.

Så, som en ettertanke legger Kjell-Ivar til:

– Du bør tenke på hvilket nytt mørke som kan true Daniel, som bestefar, uten at det bare blir en repetisjon av de gamle konfliktene hans.

Jeg kaster et blikk ut av vinduet, det er vår i Kongsvinger. Det grønnes. Glomma flyter dovent under de to bruene før hun tar fart mot havet. Det er noe med den bevegelsen som får meg til å lengte ut i verden.

– Kanskje jeg bør slutte å skrive om Skogli, ta turen nedover på kontinentet, Italia og Frankrike, tror du det kunne være noe. Kanskje jeg kom til å få mange nye lesere?

– Det er det delte meninger om. Det er nettopp lojaliteten til det lokale og menneskene der som har gjort deg folkekjær. Samtidig kan det å flytte handlingen til Frankrike eller Italia gi forfatterskapet tvinge frem nye perspektiver på faste temaer som familie og fortid. Det beste med ditt forfatterskap er «utside-blikket». Evnen til å skildre outsiders og folk i knestående. En historie om en nordmann som forsøker å starte på nytt i en fransk landsby – med en mørk hemmelighet i bagasjen – ville passet din stil perfekt. I stedet for snø og kulde, kunne du brukt den stekende middelhavssolen som et like trykkende element for å fremheve karakterenes indre uro, sier Kjell-Ivar.

Jeg tenker at nå høres han mer og mer ut som en norsklærer eller en av mine redaktører på Gyldendal, men jeg sier ingenting. Som musiker og forfatter er det viktig å snakke om bøkene og musikken med vennene mine, og få innspill som kanskje kan dytte meg av gårde i en retning jeg ikke hadde tenkt selv. Det er et spørsmål som skremmer meg, samtidig som det gir meg en viss

ro. Noe å lengte etter, noe å se fram til. Bør jeg i det hele tatt skrive flere bøker? Kanskje jeg skal gi meg på topp?

Kjell-Ivar bruker lenger tid på å tenke seg om nå, enn da han kom med forslag om hvordan en tredje bok om Daniel Kaspersen kunne åpne.

– Det er det klassiske dilemmaet for en forfatter og noe som diskuteres når hen vender tilbake til sine mest kjente univers. Du har jo sagt at du har en «fortsatt pågående skrivefeber» ...

– For tredje gang så siterer du meg på ting jeg ikke kan huske å ha sagt, avbryter jeg.

– Konklusjonen må være at selv om noen mener du har nådd din litterære topp, tyder din enorme produktivitet på at du ikke har tenkt å pensjonere deg med det første. Du har fortsatt et lojalt publikum som ønsker mer og ser på deg som stadig relevant.

– Takk, sier jeg og mener det. Jeg stoler på Kjell-Ivar, han er alltid saklig og svarene hans er gjennomtenkte, selv om han er noe omtrentlig hver gang han siterer meg på noe jeg har sagt.

– Men du, sier jeg til slutt. Er det for seint for meg å finne meg et nytt yrke i en alder av 62.

Igjen blir jeg imponert over hvor raskt Kjell-Ivar svarer og hvor poengtert han er.

– Det er aldri for seint å skifte beite, men i ditt tilfelle er spørsmålet snarere om du kan slutte å være den du er. Om du endte opp som gartner eller snekker, ville du antagelig endt opp med å skrive sanger om trefiber eller noveller om jorda du graver i, sier Kjell-Ivar.

Jeg tenker at dette er begynnelsen på et langt og godt vennskap og jeg kunne latt det være med det, men heldigvis eller dessverre, drister jeg meg fram på med et siste spørsmål.

– Rent musikalsk, sier jeg. – Er det noen jeg bør alliere meg med framover? Igjen et veldig kontant svar.

– Roy Lønhøiden. Det har vært et bra samarbeid, sier han og jeg blir litt overrasket. Han og jeg har ikke hatt noe å gjøre med hverandre profesjonelt på denne siden av årtusenskiftet, og at vi en gang spilte i Kongsvingers første countryband er ikke så godt kjent.

– Publikum liker at dere deler den

samme kjærligheten for det lavmælte og autentiske, at begge mener de beste historiene finnes utenfor allfarvei, fortsetter han.

– Nja, kanskje, jo, forsåvidt, sier jeg.

– «Finnskog-america». Skogens ro blandet med rastløs rockepoesi er noe folk liker.

– Det begrepet har jeg aldri hørt, sier jeg.

– *Landevegens profeter* fra 2007 er selve nøkkelverket. Sangene her fanger virkelig essensen av tro, tvil og livet langs veien, sier Kjell-Ivar.

– Hva snakker du om? Jeg har aldri gitt ut noe album med den tittelen, aldri spilt inn noen plate med Roy.

– «Menneske i mørket» fra Roy Lønhøiden album *Sanger fra den fjerde skogen*, med tekst Henriksen og melodi Lønhøiden, den sangen kommer man ikke forbi, durer Kjell-Ivar uførtroddent på videre.

– Hold opp! Nå bare finner du på ting. Jeg har slettes ikke skrevet noen slik tekst, og Roy ikke spilt inn et album med det navnet.

– Konsertforestillingen «Fra bedehuset til baren» ble også en suksess. Folk liker konseptet med å utforske hvordan man kan bære med seg barne-troa inn i et voksenliv preget av rock'n roll. Et godt sted å starte for å bli kjent med de to er å sette på Landevegen profeter på Spotify eller Tidal, mens man blar i novellesamlingen *Bare Mjøsa* ser deg av Levi Henriksen.

– Slutt! Jeg har aldri skrevet om Mjøsa, roper jeg til PC-en og logger meg av internett. Vennskapet med KI er over før det fikk begynt. Så kommer jeg til å tenke på den første boka jeg ga ut *Lille Norge i store Alaska*. Til den dokumentarboka var jeg så heldig at jeg fikk Erik Bye til å skrive forordet, og det er fortsatt et av mine stolteste øyeblikk. Jeg var også så heldig å få intervjuet poeten, sangeren, medmennesket og programlederen to ganger for Glåmdalen. På spørsmålet om hvordan han så for seg den digitale utviklingen trakk han på skuldrene, og sa at så lenge han hadde en blyantstump og en papirbit ville han alltid klare seg. Det er ord jeg alltid finner trøst og mening i.



KOBBL Byggdrift opplever stor interesse for sin nye driftstjeneste

Da KOBBL lanserte sin nye satsing på byggdrift og vaktmestertjenester, var målet klart: Å avlaste lokale styrer med en enklere, tryggere og mer effektiv hverdag. Respsen har vært overveldende. Boligselskaper i hele regionen nyter nå godt av å ha alt av vedlikehold samlet på ett sted.

Det er ingen hemmelighet at det å sitte i et styre for et borettslag eller et sameie har blitt mer komplekst. Kravene til HMS-planer, teknisk innsikt og langsiktige vedlikeholdsbudsjetter øker stadig. Midt i dette administrative fjellet dukker de daglige, praktiske problemene opp: En garasjeport som knirker, lyspærer som slukner i fellesgangen, eller behovet for oppgradering av uteområdet.

For mange styrer betyr dette en evig runddans med telefoner til ulike håndverkere, koordinering av oppmøtetider og en strøm av spredte fakturaer. Slik er det ikke lenger.

Kjenner byggene ut og inn

Med etableringen av KOBBL Byggdrift har boligselskapene fått en lokal, profesjonell og proaktiv partner. Den tette koblingen til KOBBLs eksisterende tjenester gir unike fordeler.

– Vi kjenner allerede byggene ut og inn gjennom vårt arbeid med vedlikeholdsplaner, HMS og rehabilitering, forklarer administrerende direktør i KOBBL, Odd Henning Dypvik.

– For oss var det derfor et helt naturlig skritt å også tilby selve utførelsen av de praktiske tjenestene. Det gir medlemmene våre et komplett tilbud.

Byggdrift-avdelingen er en integrert del av den tekniske avdelingen, som i dag teller 9 ansatte. Her jobber erfarne

fagfolk som er klare til å rykke ut enten det gjelder akutte småtteri eller større, planlagte prosjekter.

Stopper skadene før de oppstår

En av de mest populære tjenestene handler om å være i forkant. Vannskader er og blir en av de største og mest kostbare bekymringene for ethvert boligselskap.

– Vi vet at forebyggende vedlikehold sparer boligselskapene for store summer over tid, sier teknisk sjef Rune Sand.

– Derfor tilbyr vi systematiske vannsjekker og kontroll av tekniske anlegg. Det gir en helt annen trygghet for både styret og beboerne når man vet at anleggene blir overvåket av profesjonelle.

Fra lyspærer til tømrerarbeid

Bredden i KOBBL Byggdrift er stor. Avdelingen tar på seg alt fra de tradisjonelle vaktmesteroppgavene til mer omfattende tømrer- og snekkerarbeid.

Trenger fellesarealene et løft med nytt gulv eller profesjonell listing innendørs? Eller står utskifting av vinduer, dører og bygging av nye plattinger på planen utendørs? KOBBL Byggdrift tar hele jobben.

Kun ett kontaktpunkt å forholde seg til

Den kanskje største lettelsen for styremedlemmene er den administrative forenklingen. Tiden der man måtte koordinere tre ulike firmaer for ett prosjekt er forbi.

– Styret trenger kun å forholde seg til KOBBL Bygghrift, uansett oppdragets art, understreker Dypvik. – Vi tar imot ordren, koordinerer folkene, kommuniserer underveis og sender én samlet faktura. Det skal være enkelt og forutsigbart å bruke oss.

Gjennom skreddersydde pakker og faste avtaler får boligselskapene full kontroll på kostnadene, samtidig som eiendommens verdier blir ivaretatt på best mulig måte. Slik blir styrehverdagen ikke bare tryggere, men også betydelig morsommere.

Dette kan KOBBL Bygghrift hjelpe dere med:

- **Vannsjekk og teknisk kontroll:** Forebyggende ettersyn for å stoppe skader før de oppstår.
- **Snekker- og interiørarbeid:** Legging av gulv, listing og mindre tømmerprosjekter.
- **Vaktmestertjenester:** Daglig drift, skifte av lyspærer, filterbytte og smøring.
- **Sesongdrift:** Komplette sommer- og vintervedlikehold av alle uteområder.
- **Faste avtaler:** Forutsigbare kostnader med skreddersydde pakker tilpasset deres behov.

Trenger du en håndverker (vaktmester)?

Hos oss er det enkelt å engasjere en håndverker. Trenger du en vaktmester, en snekker eller har du et oppussingsobjekt. KOBBL Bygghrift står klare til å hjelpe til deg.

Vi utfører arbeid for borettslag, sameier, næring og private.

KOBBL Bygghrift kan bistå med:

- Snekker – og interiørarbeid:
- Legging av gulv, utskifting av dører og vinduer, listing og mindre tømmerprosjekter
- Vannsjekk og teknisk kontroll:
- Forebyggende ettersyn for å stoppe skader før de oppstår
- Vaktmestertjenester:
- Daglig drift, skifte av lyspærer, filter og smøring
- Sesongdrift:
- Sommer – og vintervedlikehold av uteområder.

Faste avtaler:

Forutsigbare kostnader med skreddersydde pakker

Ønsker du et uforpliktende tilbud til ditt borettslag eller sameie? Kontakt KOBBL i dag for en uforpliktende prat om hvordan vi kan forenkle deres eiendomsdrift!

Telefon: 974 27 469 / E-post: mbl@kobbl.no / Nettsted: kobbl.no



KOBBL
Bygghrift

Styrelederforum skaper møteplass, engasjement og utvikling

I mars samlet KOBBL 29 styreledere fra borettslag og sameier i regionen til styrelederforum. Samlingen ble en viktig arena for erfaringsdeling, gode samtaler og konkrete innspill til videre utvikling av styrearbeidet.

– Det viktigste med styrelederforumet er at vi skaper en møteplass der styreledere kan lære av hverandre, dele erfaringer og få bekreftet at mange står i de samme utfordringene. Det gir både trygghet og inspirasjon i rollen, sier service- og markedssjef i KOBBL, Jon Inge Høiland.

Like viktig som selve innspillene, er møteplassen forumet skaper. Mange styreledere står i de samme oppgavene og utfordringene i det daglige, og behovet for å kunne dele erfaringer og lære av hverandre er stort. Styrelederforumet gir rom for et fellesskap som bidrar til trygghet i rollen og bedre styrer i boligselskapene.

Gjennom gruppearbeid diskuterte deltakerne hva som fungerer godt i styrearbeidet, hvilke utfordringer de møter, og hvordan samspillet med KOBBL oppleves. Samtidig ble det løftet frem forslag til forbedringer og temaer for fremtidige samlinger.

Blant det styrelederne trekker frem som fungerer godt, er betydningen av gode rutiner, tydelige roller og god dialog i styret. Flere fremhever også verdien av digitale verktøy og løsninger som bidrar til effektivt arbeid og bedre oversikt. Dette samsvarer med oppsummeringen fra forumet, hvor styrelederne blant annet trakk fram god kontinuitet, tydelig oppgavedeling og bruk av digitale verktøy som viktige suksessfaktorer i styrearbeidet.

Samtidig peker mange på utfordringer som økende belastning i rollen, særlig knyttet til mange muntlige henvendelser fra beboere, rekruttering til styrearbeid og behov for mer opplæring i nye digitale løsninger. I oppsummeringen fra forumet ble også ujevn møteforberedelse, vanskelige beboersaker og behovet for bedre støtte ved nye tekniske løsninger løftet frem.

– Jeg opplever at det er stor vilje til å bidra og dele, og det gir oss i KOBBL nyttig innsikt i hva styrelederne er opptatt



Gruppearbeid ga rom for dialog, samarbeid og erfaringsdeling.

av. Tilbakemeldingene fra forumet hjelper oss å utvikle både tjenestene våre og dialogen med boligselskapene videre, sier Høiland.

Tilbakemeldingene på samspeilet med KOBBL er jevnt over gode, med særlig positiv omtale av våre kundeansvarlige og rask responstid. Samtidig er det også tydelige ønsker om forbedringer, blant annet knyttet til kommunikasjon om ny funksjonalitet og informasjon ved endringer i systemer.

– Som ekstern styreleder i tre borettslag og ett eierseksjonssameie ser jeg hvor verdifullt det er å møte andre

i samme rolle. Forumet gir både nyttige innspill, praktiske erfaringer og et større nettverk som gjør styrearbeidet enklere og tryggere, sier Torleif Lindahl.

Tilbakemeldingene fra forumet gir et godt grunnlag for videre arbeid, både for KOBBL og styrene. Målet er å legge til rette for enda bedre samhandling, tydeligere kommunikasjon og mer støtte til styrelederne i deres viktige arbeid.

KOBBL planlegger en ny samling i styrelederforum til høsten, hvor flere av innspillene fra årets forum vil bli fulgt opp videre.

Så mye er det å spare på å arrangere dugnad

Vårdugnaden er i gang i borettslag og sameier over hele landet. Selv noen få timers innsats fra hver beboer kan utgjøre store summer.

// Tekst: NBBL //

Dersom hagearbeid og enkelt vedlikehold ellers måtte vært kjøpt inn til timepriser på 700 til 900 kroner, kan to til fem dugnadstimer per beboer gi betydelige besparelser for boligselskapet.

– Dugnad har alltid handlet om å holde kostnadene nede på arbeid man faktisk kan utføre selv. Nå er vi inne i en dyrtid der «alt» er blitt dyrere, men når beboerne bidrar med arbeid som ellers måtte vært kjøpt inn, sparer fellesskapet penger. Samtidig er dugnaden en sosial møteplass som kan styrke naboenskap og trivsel, sier Line Bjerkek, leder for advokatkontoret i Norske Boligbyggelags Landsforbund.

Arbeid for mange tusen kroner

I et boligselskap med mange beboere kan summene bli store. Dersom 20 beboere bidrar med tre timer hver, tilsvarer det 60 arbeidstimer. Med vanlige timepriser på innleid hagearbeid (700–900 kr. timen) kan det utgjøre mellom 42.000 og 54.000 kroner.

– Når mange gjør litt, blir det både synlige resultater og merkbare besparelser. Det kan i neste omgang bidra til lavere felleskostnader, sier Bjerkek.

Hun mener vårdugnaden også treffer tidsånden godt.

– Dugnad passer egentlig veldig godt inn i en tid der mange er opptatt av deling, gjenbruk, miljø og bærekraft.

Det handler om å ta vare på det man har, sammen med andre, sier Bjerkek.

Ingen plikt til å møte

NBBL får jevnlig spørsmål om såkalte dugnadsbøter eller krav sendt til dem som uteblir.

– Det er ingen juridisk plikt til å delta på dugnad i borettslag og sameier. Styret kan derfor ikke straffe beboere som ikke møter opp. Det er ulovlig, og mottar du et slikt krav, kan du nekte å betale, sier Bjerkek.

Dugnad kan gi «lønn»!

– Domstolene har vært positive til at også større, men likevel enklere arbeidsoppgaver, som maling av eget rekkehus, kan utføres på dugnad. De som ikke deltar gjennom dugnaden, må betale kostnaden ved å sette bort arbeidet i regi av borettslaget. De som allerede har utført dugnaden, får en form for «lønn» ved at de ikke trenger å være med på å betale kostnaden en gang til gjennom felleskostnadene, sier Bjerkek.

Hun understreker at det må være en rimelig sammenheng mellom arbeidet som gjøres og kostnaden boligselskapet faktisk sparer.

– For vanlige, generelle dugnadsoppgaver som raking, feiing og planing er det vanskeligere å lage slike ordninger, sier hun.



Dugnad kan være sosialt og spare borettslag og sameier for mange penger.
Foto: Nadia Frantsen

NBBLs råd for å få flere til å møte på dugnad:

- Varsle i god tid.
- Gjør det tydelig på forhånd hvilke oppgaver som skal gjøres.
- Vis hva innsatsen vil føre til.
- Legg til rette for ulike typer bidrag, som barnepass, kaffekoking og kakebaking, for dem som ikke kan ta tunge oppgaver.
- Gi folk mulighet til å gjøre oppgaver før eller etter selve dugnadsdagen.
- Gjør dugnaden sosial, med enkel servering og tid til å prate med naboene.
- Potensielt skadelige oppgaver bør overlates til profesjonelle.



Trafikklærerne Marius Melgård (t.v) og Magnus Røren (t.h) ønsker KOBBL medlemmer velkommen til opplæring hos Wright Trafikkskole.

Veien til førerkort

Her får du råd og tips om hva som må til for å ta førerkort i de ulike lette klassene.

// Tekst: Harald Sehl, fagansvarlig lette klasser, Wright Trafikkskole. Foto: Wright Trafikkskole //

Når man skal ta førerkort for første gang, må alle som er under 25 år gjennomføre trafikalt grunnkurs før oppstart av kjøretimer eller øvelseskjøring. Trafikalt grunnkurs kan du ta så fort du har fylt 15 år.

Kurset inneholder

- 10 timer med teori (diskusjon, refleksjon og regelverk)
- 4 timer førstehjelp med tiltak og plikter ved trafikkuhell
- 3 timer trafikant i mørket (mørkekjøring)

Hvis du tar kurset i løpet av sommerhalvåret, er det for lyst ute til å gjennomføre trafikant i mørket. Men da kan du likevel øvelseskjøre helt frem til det er mulig å ta den delen påfølgende høst.

Når trafikalt grunnkurs er gjennomført på en godkjent trafikkskole, kan du logge inn på vegvesen.no og finne ditt bevis som gir deg rett til å drive med øvingskjøring. Ulike førerkortklasser har litt forskjellige krav til øvelseskjøring. Felles for alle er det trafikale grunnkurset, at ledsageren er minimum 25 år, og at ledsageren må ha hatt førerkort sammenhengende i minst fem år for den aktuelle klassen.

Det er viktig å starte øvelseskjøring tidlig. Variert mengde-trening er nøkkelen for å bli en god sjåfør, derfor er det anbefalt at kjøreopplæringen på trafikkskolen kombineres med mest mulig øvelseskjøring privat.

De som er over 25 år behøver ikke gjennomføre hele det trafikale grunnkurset for å kunne øvelseskjøre, men de må allikevel ta førstehjelp og mørkekjøring før førerprøven.

Moped (AM146) og Mopedbil (AM147)

Mopedførerkort tillater kjøring av moped med to, tre eller fire hjul, med maksfart på 45 km/t. Minstealderen for dette førerkortet er 16 år. Hvilken type moped du har lov til å kjøre er avhengig av hvilken klasse du tar opplæring for.

I denne klassen er det ingen praktisk førerprøve, men det kreves bestått teoriprøve ved en av Statens vegvesens trafikkestasjoner. Før du kan avlegge denne prøven må du ha levert søknad om førerkort, og ha gjennomført all obligatorisk opplæring på en godkjent trafikkskole.

Motorsykel

Klasse A1 kalles også lett motorsykel. Minstealder for førerkortet er 16 år, men du kan øvelseskjøre fra du har gjennomført trafikalt grunnkurs og fylt 15 år.

For privat øvelseskjøring må dere ha refleksvester merket med rød «L», toveis kommunikasjon, kjøretøy i riktig førerkortklasse, og ledsager må kjøre mellomtung eller tung motorsykel. Ledsager kan også sitte på samme sykkel som deg, men da må vektgrensene til sykkelen ikke overskrides. Se i vognkortet hvor mye last sykkelen din kan ta.

Opplæringen på trafikkskolen starter med et obligatorisk

kurs på 3 timer med teori og refleksjon om det å være en motorsyklist, og er mer omfattende enn mopedopplæringen. Førerkortet krever bestått teoretisk og praktisk prøve på vegvesenets trafikkstasjon. Wright tilbyr også opplæring på mellomtung (A2) og tung motorsykel (A).

Personbil

Personbil, klasse B, har en omfattende opplæring som legger opp til at man skal kunne begynne allerede som 16-åring, for å få nok øvelse og erfaring fram til man er 18 år. Det kreves både teoretisk og praktisk prøve bestått. Teoriprøven kan avlegges 6 måneder før man fyller 18 år, så det kan være mulig å bestå førerprøven på bursdagen. Men det krever tidlig oppstart med øvelseskjøring, og god planlegging!

Ta kontakt med en trafikksskole som tilbyr at ledsagere kan bli med på første kjøretime, så vil det være enklere å følge opp med riktige øvelser når man trener privat.

Tilhenger

Ønsker du å utvide førerkortet for å kunne trekke større tilhenger enn på vanlig førerkort, kan du ta førerkort for klasse B96 eller BE. Begge klassene har 7 timer obligatorisk opplæring, men for BE må du også bestå en førerprøve. Vektgrensene i disse klassene er henholdsvis 4250 kg og 7000 kg totalt for bil og tilhenger samlet.

Trinnvis opplæring

I Norge har vi en trinnvis opplæringsmodell som er overordnet for alle førerkortklasser. Den består av fire trinn:

- Trinn 1- Trafikalt grunnkurs
- Trinn 2- Grunnleggende opplæring
- Trinn 3- Trafikal del
- Trinn 4- Avsluttende opplæring

Hvert trinn har opplæringsmål som må oppfylles før man går videre til neste trinn.

Bonus og rabatt

Hos Wright og Heimdal Trafikksskole får du 5% bonus når du betaler med et registrert bankkort i betalings-terminalen på trafikksskolen. Ved kjøp på nett må medlemskortnummer (9 siffer) registreres eller gjøres kjent på trafikksskolen ved bestilling/betaling. 5% bonus får du på trafikalt grunnkurs, personbil, tilhenger, moped og MC. Tilbudet gjelder alle medlemmer, også de som betaler for barn eller barnebarn. **Les mer på: wright.no/artikkel/medlemsfordel**



Avdelingsleder på Wright Kongsvinger, Ingrid Elin Rasmussen påpeker at medlemstilbudet gjelder alle KOBBL-medlemmer, også de som betaler for barn eller barnebarn.

Forkjøpsretten

– Din viktigste medlemsfordel

Skal du eller noen i din familie snart kjøpe egen bolig? Da bør dere sette dere inn i hvordan forkjøpsretten fungerer. Forkjøpsretten kan være en god vei inn i boligmarkedet. Her får du en gjennomgang av de viktigste reglene.

// Tekst: Line C. B. Bjerkek, advokat NBBL //

Hva er forkjøpsrett?

Forkjøpsrett betyr at man får rett til å kjøpe en bolig som allerede er solgt. Man får rett til å tre inn i avtalen mellom kjøper og selger, altså på samme vilkår som kjøper, uten å være med på budrunden. Man kan ha regler om forkjøpsrett i både borettslag og sameier, men det er mest vanlig i borettslag.

Begrepet forkjøpsrett benyttes om to typetilfeller:

1. Rett til å kjøpe av bruktbolig (Forkjøpsrett)
2. Rett til kjøp av nybygde boliger (Tildelingsrett)

Forkjøpsrett på bruktboliger

Det må følge av vedtektene i boligselskapet at det er forkjøpsrett, og hvem som har forkjøpsrett. Dette kan være medlemmer i et boligbyggelag, men det kan også være andre, som for eks. ansatte i en bestemt bedrift. I tillegg kan alle de som allerede bor i borettslaget eller sameiet, også ha forkjøpsrett, såkalt intern forkjøpsrett. De som har intern forkjøpsrett, vil gå foran andre forkjøpsberettigede.

Avklaring av forkjøpsrett på bruktboliger

Forkjøpsretten inntreder ved salg, men også ved andre overdragelser, som arv og tvangssalg. Forkjøpsretten kan utlyses etter at avtalen om salg er inngått (etterskuddsvis) eller på forhånd for å varsle at boligen skal selges. I begge tilfeller kan man se hvilke boliger som er tilgjengelige på forkjøpsrett på boligbyggelagets hjemmeside, og det er digitale løsninger for å bruke forkjøpsretten. I byer og tettbygde strøk er forhåndsavklaring etter hvert blir den dominerende fremgangsmåten, fordi den gir raskere svar til kjøper om boligen blir tatt på forkjøpsrett eller ikke.

Ved forhåndsavklaring kan de som ønsker å kjøpe boligen melde sin interesse innen en frist på minst 5 dager. Denne første meldingen om interesse i boligen, er ikke bindende. Som følge av det kan du melde interesse på flere boliger på forhåndsavklaring samtidig. Når boligen så selges, gis det beskjed til boligbyggelaget om salget. De har da 5 dager på seg til å avklare forkjøpsretten blant de som har meldt interesse. Dersom flere melder kjøp på samme bolig, vil rekkefølgen avgjøres av ansienniteten i boligbyggelaget. Du som har meldt din interesse tidligere, må raskt svare ja eller nei, på om du fortsatt ønsker å kjøpe boligen. Dette svaret er bindende, og du trer da inn i kontrakten.

Ved etterskuddsvarsling gjennomføres prosessen først etter at boligen er solgt, og kjøpesummen er avklart. De som melder interesse her, melder dette bare en gang og denne meldingen er bindende. Fristen for avklaring, altså til selger skal få beskjed om forkjøpsretten blir benyttet, er 20 dager fra melding om salg ble mottatt.

Pris og vilkår ved bruk av forkjøpsrett

Når du bruker forkjøpsretten trer du inn i den kontrakten som er inngått mellom kjøper og selger. Det betyr at du betaler samme pris og overtar boligen på samme vilkår. Du slipper likevel å overta avtalte heftelser, som plikt til å overta et lån, eller å akseptere en veldig lang overtakelsestid. Man må betale samme kjøpesum som den opprinnelige kjøperen. Dersom overdragelsen inneholder et gaveelement, så skal gaveelementet legges til i prisen. For eks. dersom tante Olga vil selge billig til niesen Lise, så skal ikke den forkjøpsberettigede nyte godt av gaven fra tante Olga.

Så lenge du betaler kjøpesummen, skal selger få en rimelig tid til å forberede



Advokat og leder av NBBLs advokatkontor, Line C. B. Bjerkek, tar deg gjennom det du må vite om forkjøpsrett. Foto: Nadia Frantsen

overtakelsen, men en lengre periode til overtakelse trenger du ikke å akseptere. Dersom du skal flytte til en bolig som er under bygging, kan dette være lurt å vite, slik at du velger et salgstidspunkt nær din egen overtakelse, eller sikrer deg en midlertidig bolig i mellomtiden.

Forkjøpsrett (tildelingsrett) til nye boliger

Boligbyggelagene bygger til sammen 1/6 av alle nye boliger i Norge, og medlemmene i boligbyggelag tilbys regelmessig muligheten til å kjøpe bolig i nye boligprosjekter.

Nye boliger selges før de bygges, da bankene krever at det er solgt en viss andel boliger før man får finansiering til byggeprosjektene. Prosjektene må likevel være godt planlagt før man kan starte forhåndssalget, slik at kjøperne tydelig kan få de nødvendige opplysningene om den boligen de skal kjøpe. Boligene selges normalt til en fastpris.

Denne retten til å kjøpe boligene før de legges ut i markedet, kalles ofte også forkjøpsrett, men er egentlig en tildelingsrett, og gjennomføres på en litt annen måte enn forkjøpsrett til bruktbolig.

Tildelingsretten avklares til et fast tidspunkt, rett før boligene legges ut for salg i det åpne markedet. Boligene annonseres i medlemsmagasiner og på boligbyggelagens hjemmesider, og det kan også avholdes salgsmøter for medlemmene. Dersom det er flere medlemmer som vil ha samme bolig, avgjør medlemmenes ansiennitet i boligbyggelaget hvem som får kjøpe boligen. Når forkjøpsretten er avklart, kan resten av boligene i prosjektet selges uten at tildelingsretten må vurderes først.

Køsystemet – ansiennitet

Ansiennitet er egentlig fransk og betyr «gammel». Når vi snakker om ansiennitet i boligbyggelaget, betyr det derfor hvor gammelt ditt medlemskap er. Den som har det eldste medlemskapet har best ansiennitet, og vil få muligheten til å ta boligen på forkjøpsrett. Også barn kan bli medlemmer i boligbyggelaget, og på den måten få lang ansiennitet når de en dag er voksne og skal kjøpe egen bolig. Medlemskap i boligbyggelag er derfor en fin og langsiktig gave å gi for eksempel ved dåp, konfirmasjon eller bursdag.

Medlemskap kan også overdras fra besteforeldre til barn og barnebarn, fra foreldre til barn, mellom ektefeller/samboere og til søsken. Dette kan gi deg lengre ansiennitet. De fleste boligbyggelag har likevel regler om at man ikke kan få lengre ansiennitet enn fra sin egen fødselsdato.

Krav om finansieringsbevis og angrerett

Du må legge frem et finansieringsbevis når du skal melde forkjøpsrett eller kjøpe en ny bolig. Dersom du er på boligjakt



og vil bruke ditt medlemskap, er det derfor lurt å snakke med banken først, slik at det er i orden når du ser drømmeboligen komme for salg. Har du først meldt forkjøpsrett og fått melding om at du har fått boligen, er du bundet. Du kan bare si deg fri fra avtalen, dersom bruktboligen ikke er vært tilgjengelig for visning før du meldte forkjøpsretten.

Gebyr

For å be om en forhåndsavklaring av forkjøpsrett, eller for å ta en bolig på forkjøpsrett, kan boligbyggelaget kreve et gebyr. Dette er lovregulert, og man kan bare ta det gebyr loven tillater. Gebyret dekker kostnadene ved å gjennomføre avklaringen av forkjøpsretten.

God boligjakt!

Vannsjekk – et skadeforebyggende tiltak

Det anbefales at Boligselskapet **min. hvert femte år** sørger for kontroll av boenheter og fellesarealer med tanke på å avdekke og forebygge mulige vannlekkasjer eller tegn/svakheter som kan føre til vannskader.

Ca. 80 % av innmeldte forsikringssaker skyldes vann. Mange av disse skadene kunne vært avverget med vedlikehold / kontroller. En typisk kilde til skader bruker å være beredere plassert i kjøkkenbenk eller i rom uten sluk.

En vannsjekk er en visuell kontroll av røropplegg og utstyr som for eksempel: Oppvaskmaskin, vaske-maskin, varmtvannsbereider, røropplegg, stoppekraner, vannlås, tilkoblinger, rørføringer, sluk, gulv- og vegg-gjennomføringer.

Når kontrollen er ferdig utført får styret tilsendt rapport fra hver leilighet og en oppsummering som gir en god oversikt over feil og mangler. Gjennomfør vannsjekk som et skadeforebyggende tiltak. KOBBL kan utføre vannsjekk for 885,- inkludert mva. pr. leilighet, dette inkluderer også fellesarealer.

Ta kontakt med Teknisk avdeling på KOBBL på for å avtale vannsjekk!
Telefon: 62 82 37 37 – www.kobbl.no



Velkommen til nye kunder!

KOBBL fortsetter å vokse som profesjonell samarbeidspartner innen forretningsførsel og regnskapsføring. Vi opplever økende interesse for våre tjenester, og det er svært hyggelig å se at stadig flere boligselskaper velger KOBBL som samarbeidspartner.

Vi ønsker derfor to nye kunder hjertelig velkommen – og ser frem til godt samarbeid i tiden fremover.



Siloveien Borettslag

KOBBL styrker sin tilstedeværelse på Årnes, og vi er glade for å ønske Siloveien Borettslag velkommen som det tolvte boligselskapet fra Årnes som kunde.

Borettslaget med 27 andeler ligger sentralt til på Årnes, med kort vei til butikker, servicetilbud og flotte naturområder. Dette gjør det til et attraktivt sted å bo for dem som ønsker en rolig og trygg hverdag i et etablert bomiljø.

At stadig flere borettslag og sameier i området velger KOBBL, oppleves som en viktig tillitsserklæring. Siloveien Borettslag er nok et eksempel på dette, og vi setter stor pris på at de har valgt oss som samarbeidspartner.

I forbindelse med oppstarten har borettslaget også valgt å inngå avtale om både HMS-system og vedlikeholdsplan. Dette gir styret gode verktøy for å sikre et trygt bomiljø og en mer forutsigbar plan for fremtidig vedlikehold.

Vi takker for tilliten og ser frem til et godt samarbeid.

En tillit vi setter stor pris på

Å bli valgt som samarbeidspartner av nye boligselskaper er noe vi setter svært stor pris på. Det motiverer oss til å fortsette arbeidet med å levere tjenester som gjør hverdagen enklere, tryggere og mer forutsigbar for styrene. Vi ønsker begge våre nye kunder hjertelig velkommen til KOBBL!



Sameiet Prestegårdstunet trinn 1

En ny dør åpner seg for KOBBL – denne gangen på Aurskog. Vi er svært glade for å kunne ønske Sameiet Prestegårdstunet trinn 1 velkommen som kunde. Dette er vår aller første kunde i Aurskog, noe som gjør etableringen ekstra hyggelig for oss. Sameiet ligger i et rolig og trivelig område med nærhet til natur og gode lokale tilbud. Her står trivsel og trygghet i sentrum, verdier som også er viktige for oss i KOBBL.

Ved oppstart har sameiet valgt å inngå avtale om både lovpålagt HMS-system og vedlikeholdsplan. Dette gir styret et godt styringsverktøy i hverdagen og legger til rette for et mer strukturert og forutsigbart vedlikehold i årene som kommer. Vi setter stor pris på tilliten fra styret og gleder oss til samarbeidet videre.

Samtidig markerer dette starten på KOBBLs tilstedeværelse på Aurskog, og vi ser frem til å bli enda bedre kjent med området.

Hjemmelsoverføring/Eierskifte

Har du endret boforhold? Har kjæresten kjøpt seg inn i boligen eller har du mistet ektefellen/samboeren?

Da må endringen tinglyses hos Statens Kartverk før vi får endret hjemmelshaver/eier hos oss i KOBBL. Har dere mottatt tinglysningen fra Kartverket, sendes en kopi av tinglysningen til post@kobbl.no og vi oppdaterer eierforholdet hos oss. Gebyr for utelatelse eller tilføyelse av hjemmelshaver er på ett rettsgebyr (kr. 1681,- i 2026). Det er halvparten i gebyr når det er hjemmelsoverføring ved bortfall. Vi er også behjelpelig med å fylle ut skjemaet og sende det til Kartverket hvis det er ønskelig.

Ta kontakt på tlf 62 82 37 37 for timebestilling, eller send en epost til post@kobbl.no



Puls Kongsvinger – fellesskap, treningsglede og nye utfordringer

I Kongsvinger finner du et treningssenter som ønsker å være mer enn bare et sted for tunge løft og svette treningsøkter. Hos Puls Kongsvinger handler trening like mye om fellesskap, mestring og motivasjon som om fysisk aktivitet.

Senteret har de siste årene bygget opp et inkluderende miljø der både nybegynnere og erfarne treningsentusiaster skal føle seg velkommen. Med moderne fasiliteter, et bredt treningstilbud og fokus på trivsel ønsker Puls å gjøre trening tilgjengelig og inspirerende for alle. Gratis parkering.



Puls Arrangerer konkurranser og events

Puls Kongsvinger tilbyr også egne arrangementer og konkurranser for bedrifter, idrettslag og vennegjenger. Her står samarbeid, lagfølelse og fysisk utfordring i sentrum.

Konseptet passer godt som teambuilding for arbeidsplasser eller som en sosial aktivitet for grupper som ønsker å gjøre noe annerledes sammen.

– Målet er å skape opplevelser som både utfordrer og samler folk, sier senteret.

HYROX til Kongsvinger

Som en del av satsingen på nye treningstrender introduserer Puls nå HYROX på timeplanen. Treningsformen, som har blitt stadig mer populær internasjonalt, kombinerer funksjonell styrke med utholdenhet i intensive og varierte økter.

– HYROX passer for alle nivåer, enten du ønsker å konkurrere eller bare vil prøve noe nytt og utfordrende, forteller senteret.

Treningen byr på både høy puls og mestringsfølelse, og skal gi deltakerne en annerledes treningsopplevelse enn tradisjonell styrke- eller kondisjonstrening.



Løpetimer for alle nivåer

For dem som ønsker å forbedre kondisjonen eller finne treningsglede gjennom løping, tilbyr Puls også egne løpetimer på timeplanen under «Kondis på mølle». Timene er tilpasset alle nivåer – fra rolige gåøkter til intensive intervaller på mølle. Her kan både nybegynnere og erfarne løpere finne en økt som passer sitt nivå og sine mål.

– Mange synes det er lettere å holde motivasjonen oppe når man trener sammen med andre, og løpetimene våre skal være et tilbud der alle føler mestring, sier senteret.



Sommertilbud – gratis trening juni og juli

I løpet av juni lanserer treningssenteret et nytt sommertilbud for dem som ønsker å komme i gang med treningen før høsten.

Ved tegning av 12 måneders medlemskap får nye medlemmer gratis trening i både juli og august.

Med satsing på både treningstrender, sosiale aktiviteter og et inkluderende miljø håper Puls Kongsvinger å fortsette å være en møteplass for alle som ønsker en aktiv hverdag.

Det store jordskjelvet 23. oktober 1904

Fra Axel Hess erindringer

// Av Per Erik Raastad, Kongsvinger Historielag //

«Atter var Vinger kirke fullpakket av folk. Prost Grøndahl skulle holde sin tiltredelsespreken som nyutnevnt sogneprest til Vinger. Høstværet var solblankt og varmt, og alt tydet på en oppbyggelig stund i gudshuset. Presten hadde forrettet ved alteret, salmen var sunget, dagens preken skulle ta sin begynnelse. Selv var jeg ikke i kirke, hvorimot min hustru var gått av sted.

Mens jeg hjemme var opptatt av en bok, følte jeg det som om gulv og tak skulle styrte sammen, samtidig som speil og

lamper klirret og husets vegger liksom syntes å bøye seg før de falt. Min første tanke var å jage pikene med våre to små barn ut av huset, mens jeg selv ilte opp på torvet og til kirken for å se hvordan der stod til, idet jeg om det gamle, høyt hvelvede trehuset jo kunne frykte det verste. Hvordan så der ut, om kirken var falt sammen?

På torvet fant jeg kirkefolket, der i mer eller mindre forskrekkelse berettet om hvordan jordskjelvet hadde fortonet seg i kirken. Presten var ikke kommet langt

i sin preken da støtene kom, men hans oppfordring til ro fruktet ikke meget, da menigheten i største hast skyndte seg mot utgangen, ikke få i tanken om at det var dommedag som forestod. I kirken følte jordskjelvet og duren langt sterkere enn i private hus. Dens store flate og det høye hvelv ga større resonans, og hvert øyeblikk ventet de tilstedeværende at bygningen skulle falle sammen eller taket ramle ned. Redselen var ubeskrivelig, og mange besvimte.

Denne jordrustelsen, som merketes



Vinger kirke

over hele vårt land og til dels også nabolandene, er det sterkeste den nålevende slekt kan erindre. Ca. 25 år tidligere merketes også her, også den gang en søndag, en lettere rystelse, den eneste som fra tidligere erindres. Siden 1904 har det nok enkeltvis vært merket lokale rystelser, men disse er ikke tilnærmelsesvis kommet opp mot jordskjelvet den gang. Bortsett fra noen revner eller andre ubehageligheter forårsaket dog heller ikke dette noen større nevneverdige forstyrrelser eller skade».

Dette jordskjelvet var det største jordskjelvet i moderne tid i Sør-Norge. Jordskjelvet, som i ettertid er beregnet å ha vært 5,4 på Richters skala, hadde sitt episenter i Kattegat ca. 25 km sør for Hvaler og like langt vest for Strømstad, med en dybde på omkring 28 km.

Skjelvet rystet områdene på begge sider av Oslofjorden fra en linje mellom Fredrikstad og Tønsberg og til nord for Oslo. Rystelsene var sterke innen trekanten Moss, Fredrikstad, Tønsberg, men med kraftige rystelser også i Oslo. Skjelvet skjedde midt under høymessen, og dette skapte tilløp til panikk og førte til betydelige skader på bygningen.

Hovedskjelvet ble innledet med minst 11 forskjelv, og minst 18 etterskjelv ble rapportert. I Norge er det to kjente geologiske soner som er potensielle jordskjelvområder: den nordlige Nordsjøen og hele Oslofjorden til og med Mjøsa. Den 29. november 2000 var det et jordskjelv i Strømstadområdet, så regionene er derfor fortsatt aktive, men det er sjelden at de har vært av samme størrelse som skjelvet i 1904. Det er grunn til å vente fremtidige jordskjelv i disse områdene, og på grunn av økt utbygging og større befolkningsskentrasjoner er vår sårbarhet større enn den gang.

Axel Hess nevner noen mindre skader på Vinger kirke, og det kan derfor passe å avslutte med en beskrivelse av hvordan skjelvet ble opplevd i Idd kirke, som lå nærmere skjelvets sentrum:

«Presten stod nettopp foran alteret og messet, da det første støt merketes som et rystende bulder med underjordiske, dype drønn. Straks deretter såes den meter-tykkre altergavl å synke, og en åpning på 4–5 tommer ble synlig oppe ved takgesimsen. Derpå løftedes atter muren, pressedes opp mot loftet, og stein og kalk føk innover alteret og gulvet, samtidig som langveggene svaiet sterkt; hele alterpartiet gynget og syntes å synke i grus. Menighet og prest styrtet til utgangen, og merkelig nok kom ingen synderlig til skade, men kirken er i den grad ramponert at den ikke mer lar seg restaurere.»

Kilder:

Axel Hess erindringer

Aftenposten

Foto av kirken er fra Nasjonalbiblioteket

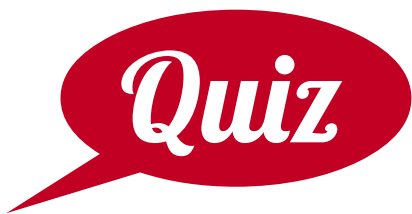
Teksten er tilpasset vår skriveform



Axel Hess.



Jordskjælvet den 23de Oktober 1904.



Hvor godt husker du det du har lest?

Test deg selv med 15 spørsmål fra denne utgaven av BoBra!

(Svarene finner du på side 47)

- 1 Hvor mange nye boligselskaper fikk KOBBL inn i 2025?
- 2 Omtrent hvor mange boliger kan KOBBL-medlemmer få forkjøpsrett til gjennom felles forkjøpsrett?
- 3 Når blir et tak så gammelt at lekkasjer vanligvis ikke lenger dekkes av forsikring?
- 4 Hvor mye rabatt får KOBBL-medlemmer på eiendomsmegling hos KOBBL Eiendom?
- 5 Hvor mange år hadde Leif Mikael Næss vært styreleder i KOBBL?
- 6 Hvilken familie ble trukket fram som den største golf-familien i saken om Kongsvingers Golfklubb?
- 7 Hvor mange fagnettverk har 7STERKE i dag?
- 8 Hva heter selskapet som fileterer laks i de gamle Berggren-lokalene på SIVA?
- 9 Hvor mange ansatte er det i KOBBLs tekniske avdeling?
- 10 Hvor mange styreledere møtte opp på styrelederforumet i mars?
- 11 Hvor mye kan et boligselskap spare hvis 20 beboere stiller på dugnad i tre timer hver?
- 12 Hvor gammel må du være for å kunne ta trafikalt grunnkurs?
- 13 Hva er det som avgjør hvem som får bolig først når flere vil bruke forkjøpsretten?
- 14 Hvilken ny treningsform har Puls Kongsvinger tatt inn på timeplanen?
- 15 Hvilken dato skjedde det store jordskjelvet som omtales i historiedelen?

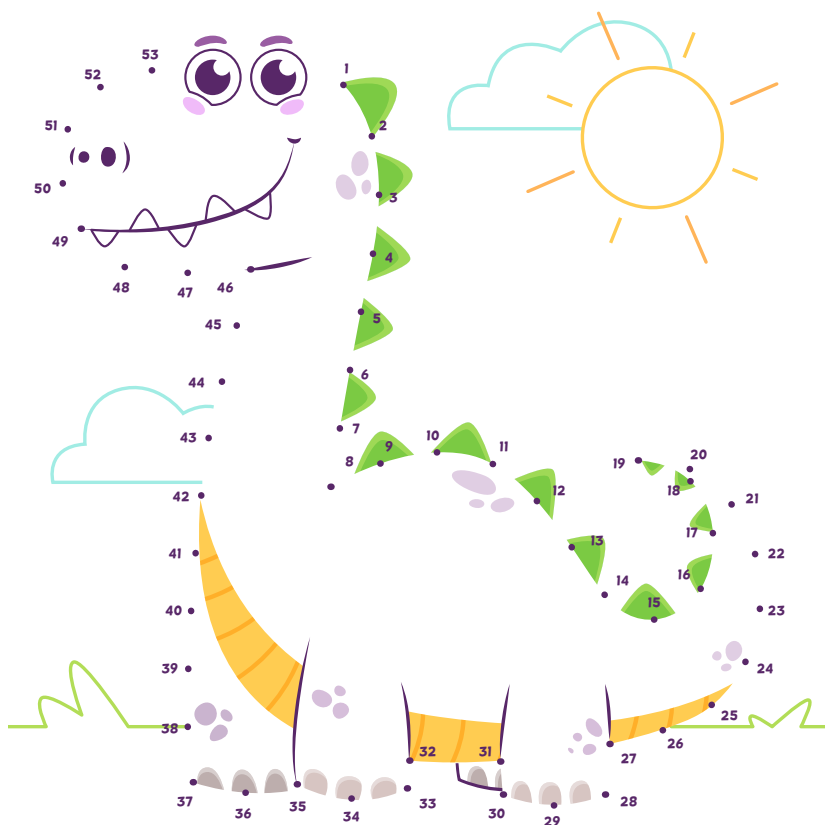
Sudoku

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

Brettet skal fylles slik at hver rad, hver kolonne og hver 3x3 boks inneholder tallene 1 til 9.

Løsninger side 47

Prikk til prikk





Karoline Mork
Senioradvokat MNA
Advokatfirmaet Legalis AS

Bruk av fellesareal i borettslag og sameier

Bruk av fellesareal er en vanlig kilde til konflikt i borettslag og sameier. Hovedregelen er enkel i teorien, men kan by på uenighet i praksis: alle har rett til å bruke fellesarealene, men ingen kan bruke dem på en måte som går urimelig utover andre.

Reglene om fellesareal er regulert i eierseksjonsloven § 25 og borettslagslova § 5-11, supplert av vedtekter og praksis.

Hva er fellesareal?

Fellesareal innebærer i praksis alt som ikke er selve leiligheten eller tilleggsdeler til en leilighet (for eksempel bodere eller hageparseller). Dette kan for eksempel være plenområder, lekeplass, trapperom, takterrasse eller biloppstillingsplasser.

Rett til bruk av fellesareal og enerett

Seksjonseiere og andelseiere har rett til å bruke fellesarealene til det de er beregnet til eller vanligvis brukes til, og til annet som er i samsvar med tiden og forholdene. Det sentrale er at bruken ikke må påføre andre beboere skade eller ulempe. Vedtekter eller vedtak som omhandler bruk av fellesarealer kan ikke gi noen urimelige fordeler på andres bekostning.

Enerett og særskilt bruk

Ingen har som utgangspunkt enerett til bruk av fellesareal, med mindre det følger av avtale, vedtekter eller i enkelte tilfeller langvarig og etablert praksis.

I sameier åpner eierseksjonsloven § 25 for at det kan vedtekstfestes tidsbegrenset enerett til deler av fellesareal i inntil 30 år, for eksempel rett til en biloppstillingsplass. Også i borettslag kan vedtekter eller avtaler regulere særskilt bruk av fellesareal, men uten samme uttrykkelige lovregulering som i sameier. Forskjellen henger sammen med de ulike eiermodellene, hvor hensynet til fellesskapets kontroll over fellesarealene tradisjonelt står sterkere i borettslag.

Kostnader og vedlikehold

Felleskostnader dekker i utgangspunktet vedlikehold av fellesareal. Dersom en beboer har fått særskilte rettigheter knyttet til fellesareal kan det i vedtekter eller vedtak fastsettes at vedkommende også har vedlikeholdsplikt med tilhørende kostnader for det aktuelle arealet.

Uenighet – praktiske eksempler fra rettspraksis

Twister om bruk av fellesareal er jevnlig til behandling i domstolene. Her er noen typiske eksempler.

I LB-2015-159516 ble det slått fast at andelseier i borettslag ikke kunne bruke felles takterrasse som ordinær inngang til leiligheten, da dette var en rømningsvei og dermed ikke i samsvar med formålet.

I LE-1988-1997-02957 ble det akseptert at sameiere i første etasje hadde eksklusiv bruksrett til en avskjermet uteplass utenfor egen leilighet, basert på langvarig praksis og forutsetninger ved seksjoneringen, samt at bruken ikke var til ulempe for øvrige beboere.

I LF-2021-125990 gjaldt spørsmålet om beboere kunne lagre ting i et fellesareal nær sjøen, blant annet kajakk og seilbrett. Retten slo fast at beboere kan bruke fellesareal til det de er beregnet for eller vanligvis brukes til, og at både historisk bruk og praktiske hensyn kan tale for at lagring av gjenstander er tillatt, så lenge det ikke er til urimelig ulempe for andre.

I LB-2006-114424 aksepterte retten at partene i en tomannsbolig hadde delt bakhagen og kjellerareal gjennom muntlig avtale og langvarig praksis. Det ble presisert at varig enerett til fellesareal krever formalisering eller reseksjonering, men at midlertidig eksklusiv bruksrett kan følge av avtale og faktisk bruk.

I LB-2006-027572 ble det avvist at to sameiere hadde eksklusiv rett til to biloppstillingsplasser på fellesareal. Det ble vektlagt at det ikke forelå skriftlig avtale eller vedtektsregulering, og at langvarig bruk alene ikke var nok til å etablere slik rett.

Bruk av fellesareal i borettslag og sameier bygger altså på balansen mellom fellesskap og individuelle behov. Mange konflikter om fellesareal kunne vært unngått gjennom tydeligere vedtekter, klare avtaler og gode avklaringer tidlig. Ved tvil bør man søke dialog og eventuelt juridisk bistand.

Legalis

Legalis har 30 advokater og spesialister innen blant annet arv, fast eiendom, kjøpsrett, samlivsbrudd, arbeidsrett og erstatning. Gjennom KOBBL har du svært gunstige betingelser som en gratis samtale med advokat og gunstig timepris på kun kr 1925,- inkl mva. hvis du trenger mer bistand. Du får også 5 prosent bonus på dette. Legalis har også rammeavtale med KOBBL.



BALCO

Balco har all kompetanse i eget hus når det gjelder balkongprosjekter. Egen produksjon og produktutvikling i moderne og effektive lokaler. Ta kontakt med oss for å komme riktig i gang!
Kontakt oss på: 23 38 12 00 / kare.teigen@balco.no



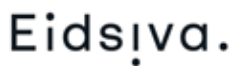
CERTEGO

Vi prosjekterer og leverer åpne sikkerhetsløsninger basert på alle kjente og ledende varemerker i sikkerhetsbransjen. En totalløsning kan bestå av alt fra låser, alarmer, adgangskontrollsystem og porttelefoner til kameraovervåkning, brannvern, bestillingssystem og innbruddsikker oppbevaring. Vi kan naturligvis også ta hånd om løpende tilsyn og vedlikehold.
Kontakt oss på: Tlf 62 81 27 00 / post.kongsvinger@certego.no



EKVATEK

- Slamsuging av kummer - Høytrykkspyling og rensing av alle typer rør både vann og avløp
- Rørinspeksjon med rapportering - Rørfornyning med foring
- Innmåling av kummer og ledningstraseer med landmålerutstyr og sonder
- Innlegging og retting i kartverk av VA ledninger og kummer
- Kloring og trykkprøving av vannledninger

Kontakt oss på: Tlf: 62 83 54 30 / post@ekvatek.no

EIDSIVA BREDBÅND

Eidsiva Bredbånd tilbyr internett og TV-løsninger til boligselskaper forvaltet av KOBBL i Innlandet Fylke. Boligselskapene får 15% rabatt på valgt kollektivt produkt. Ved nyinstallasjon i boligselskap vil Eidsiva Bredbånd bistå beboere med oppkoblingshjelp av medfølgende TV og bredbåndsutstyr ved behov. Tjenesten er inkludert i boligselskapets abonnementsvederlag.
Ta kontakt for et uforpliktende tilbud: Tlf: 612 00 612 / privat@eidsiva.net



FJORDKRAFT

Gjennom avtalen med KOBBL tilbyr vi rabatterte priser på installasjon av elbil-ladere og solcelleanlegg både til private husholdninger og til borettslag og sameier.
Kontakt ang. solcelleanlegg: Magnus Bakken | Produktsjef Sol
Tlf. 997 99 120 | E-post: magnus.bakken@fjordkraft.no
www.fjordkraftenergi.no/solceller/
Kontakt ang. hjemmelader: Gard-Are Haaland-Nilsen | Produktsjef Lading
Tlf. 930 09 714 | E-post: gard.nilsen@fjordkraft.no



HAGET RØRLEGGERBEDRIFT

Vi utfører alle typer rørleggertjenester, og er også totalleverandør av komplette bad og våtrom. La oss hjelpe deg med installasjon av varmpumper, gulvvarme, vanlig utstyrsmontering og serviceoppdrag. Vi kommer gjerne hjem til deg på befaring.
Kontakt oss på: Tlf 62 82 72 03



GAUSTAD RØR

Alle typer rørleggeroppdrag i boliger, næring og offentlige bygg. Totalleverandør av bad og våtrom. På Skarnes finner du oss på Slomarka 57, mens på Kongsvinger i Storgata 67. Det legges stor vekt på kvalitet. Vi kommer gjerne på befaring. Vi har autoriserte rørleggere med høy kompetanse.
Kontakt oss for en uforpliktende samtale! Tlf 62 96 17 22 / e-post: post@gaustadrør.no



RØNNING INSTALLASJON

Rønning Installasjon gjør alt fra å prosjektere og planlegge komplette elektriske anlegg, til å utføre service og vedlikehold. Vi kan også være din rådgiver i forhold til smarte, energieffektive løsninger for din bolig.
Kontakt oss på: Tlf 909 84 939 / post@ronning-installasjon.no



EMMTO AS

Totalentreprenør på bygg! Nybygg, tilbygg, grunnmur, maling, bad, oppussing, peis & pipe. Vi utfører små og store bygge- og vedlikeholdsoppdrag både for bedrifter og deg som privatperson. Vi operer i Kongsvingerregionen og på Romerike. Vi bygger gjerne huset, hytta eller tilbygget ditt.
- Trenger du å pusse opp kjøkken eller bad, bygge en pergola eller rehabilitere pipa di?
Kontakt oss: for et uforpliktende tilbud: tlf 62 81 49 23 / epost: emmto@emmto.no



JYSK

Som boligselskap får dere 8 % ekstra rabatt uansett kampanje!
Uterom: Hagemøbler, bord, stoler og puter. **Fellesarealer:** Sofaer, oppbevaring og interiør
Kontor: Skrivebord, stoler og oppbevaring. Og mye mer – hele sortimentet er tilgjengelig!
Spørsmål eller ønsker et skreddersydd tilbud? Kontakt oss på: epost: b2b-no@jysk.com



Jens Dahl AS
Når du trenger elektriker



KONGSVINGER RØRLEGGERSERVICE

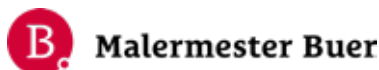


Legalis

Montér



VI LEVERER
altibox



JENS DAHL AS

Vi er et av distriktets eldste firmaer, og ble etablert 09.09.1945

Våre lokaler ligger i Industriveien på Kongsvinger. Vi er autorisert elektro-installatør, og utfører de fleste typer elektriske installasjoner.

Jens Dahl AS har i dag ca. 10 fagarbeidere i bedriften, spredt rundt i distriktet. Vi tar oppdrag blant annet i Kongsvinger, Sør Odal, Nord Odal, Nes, Grue, Solør, Eidskog.

Kontakt oss på: 62 81 44 83 / post@jensdahl.no

KONGSVINGER RØRLEGGERSERVICE

Kongsvinger Rørleggerservice har dyktige håndverkere, som yter god service.

Vi samarbeider med flere yrkesgrupper ved behov.

Vi leverer og monterer kun godkjente fra anerkjente leverandører.

Ring oss, så tar vi en befaring for å gi et gunstig pristilbud.

Kontakt oss på: Tlf 62 81 63 25

LUNOS

Balansert ventilasjon – rett i veggen

KOBBL tilknyttede boligselskap tilbys:

- Gratis CO² måling i en leilighet.
- Gratis dimensjonering av luftskifte og varmegjenvinningsgrad i alle leiligheter.
- Gratis befaring i boligselskap.
- Spesialpris på test i en boenhet eller styrerom/vaktmesterkontor.

Kontakt oss på: Tlf: 944 76 073 / post@lunos.no / lunos.no

LEGALIS

Gjennom KOBBL får ditt boligselskap juridisk bistand til svært gunstige betingelser hos advokatfirmaet Legalis. Uansett hva det gjelder – for eksempel krav mot entreprenør, uenighet med myndigheter eller problemer med en beboer, får boligselskapene en gratis innledende samtale. Videre bistand til 1700 kr eks mva. pr time. (ordinær inntil 3000 kr). Advokatfirmaet Legalis har 40 advokater med høy kompetanse innen bl.a. fast eiendom.

Kontakt oss på: kobbl@legalis.no / 21 41 67 67 / Chat på <https://legalis.no/kobbl>

MONTÉR STORMARKED KONGSVINGER

Monter Stormarked Kongsvinger tilbyr meget gode rabatter i produktgrupper som krever en del vedlikehold for borettslagene. Maling, garasjeporter, dører, vinduer og alt et større eller mindre prosjekt måtte trenge. For å kunne benytte avtalen må man opprette konto og føre varene på faktura.

Kontakt oss på: 901 96 220 / patrick.friberg@monter.no

VIKEN FIBER

Viken Fiber bygger og drifter eget fibernett på store deler av Østlandet. Vi tilbyr svært gunstige vilkår for KOBBL-forvaltede boligselskaper på Øvre Romerike.

Kontakt: Salgsansvarlig Boligselskap, Vidar Torp Andersen, tlf.: 922 77 900 / vidar.torp.andersen@vifiber.no

ODAL ENTREPRENØR AS

Vi er en graveentreprenør som tilbyr tjenester som sprengning, graving, drenering, riving, veibygging, tomtegraving, massetransport, grunnarbeid og mer i Kongsvingerregionen og omegn. Vi leverer også renseanlegg til private, vintervedlikehold, og støtte & steinmur. Gratis befaring!

Kontakt oss på: Tlf: 917 42 241 / postmottak@odalent.no

MALERMESTER BUER

Malermester Buer tilbyr alle håndverkstjenester innen maling, gulv, nybygg, renovering, våtrom, dekor og brannsikring. Vi tar jobber både for boligselskap og for private kunder.

Kontakt oss på: Tlf 63 88 15 00 / post@mbhvam.no

PROSJEKTRÅD INNLANDET AS

Rådgivningskontor på Kongsvinger med sivilingeniører, ingeniører og tekniske tegnere. Tilbyr prosjektadministrasjon (prosjektledelse, byggeledelse, SHA koordinering og kostnadsberegning) og byggeteknisk rådgivning (beregninger, tegninger, byggemeldinger, lage konkurransegrunnlag, uavhengig kontroll, tilstandsanalyser og brannvernsplaner).

Kontakt oss på: 62 88 28 20 / post@prias.no

RK RØRFORNYING AS

Rørfornyning er godt egnet i hele eiendommer samt i vertikale stammer, kjellere og kjellerledninger samt serviceledninger.

Ønsker du tilbud eller kostnadsfri rådgivning/informasjon?

Kontakt oss på: 468 85 207 / post@rkras.no

Vår Leverandør & Håndverkerpool består av god lokal håndverkerkompetanse. Dette med tanke på å ha fagfolk raskt tilgjengelig ved behov. Ta direkte kontakt med våre deltakere, eller ring oss på KOBBL.



VEFLEN ENTREPRENØR AS

Totalleverandør av gravetjenester. Vi har over 140 ansatte og kan hjelpe til med det meste på hele Østlandet. F.eks. veibygging, drenering, betongarbeid, boring og gjennomslag, grunnarbeid, tomtegraving, vintervedlikehold, vann og avløp, og mye mer.

Kontakt oss på: 62 96 11 55 / post@veflen.no



TOPOS ARKITEKTUR OG DESIGN

Vi hjelper deg med ditt spesielle behov innen arkitektur, landskap og plan. Vi gjør arkitekturprosjektering, stedsforming, landskapsplanlegging og arbeid som ansvarlig søker. Hvert prosjekt blir tilpasset kundens krav i forhold til funksjon, økonomi, tomt og omgivelser. Topos arkitektur og design as har over 20 års erfaring med prosjektering fra A til Å i liten eller større målestokk i byggeprosjekter. Se vår hjemmeside www.toposark.no for inspirasjon til ditt prosjekt.

Kontakt oss på: 99 62 40 27 / jon.guttormsen@toposark.no



ØMF WITO AS

ØMF Wito utfører serviceoppdrag og byggeprosjekter over et stort område på indre Østlandet. Oppdragene omfatter alt fra mindre rehabiliteringer til større næringsbygg og leilighetskomplekser. ØMF Wito har spisskompetanse på antikvarisk rehabilitering, og utfører også bygging av mindre boligprosjekter, med eneboliger så vel som flermannsboliger. Selskapet har egne medarbeidere i alle relevante faggrupper samt egen fabrikk for produksjon av vegger og andre bygningsselementer.

Kontakt oss på: 62 83 63 80 / post@wito.as



COMFORT KONGSVINGER

Comfort Kongsvinger kan tilby følgende tjenester og produkter: Totalrenovering bad, murer, flislegging, rørlegger, flisutsalg og baderomsbutikk med utstillinger.

Kontakt oss på: Tlf 62 81 54 36. www.vingerflis.no.



NORSK LEK OG PARK AS

Planlegging og utforming av lekeplasser og uteområder i ditt boligselskap. Landsdekkende leverandør av lekeapparater og parkutstyr. KOBBLs kunder får 18% rabatt på alle prisede produkter i Den Norske Lekekatalogen 2020, samt pakkeløsninger inkludert fallunderlag og montering til faste rabatterte priser. Katalog er tilgjengelig for lesning og nedlastning på: www.lekogpark.no/katalog1/. Som en del av avtalen tilbys planlegging og utforming av lekeplasser og uteområder.

Kontakt oss på: 53 74 35 51 / post@lekogpark.no

NAGELL RENHOLD AS

NAGELL RENHOLD

Vi tilbyr hele spekteret av rengjøringstjenester. Vi utfører periodisk renhold, grundig hovedrent, flyttevask, skuring og boning, vindusvask, fasadevask, trappevask, spesialrenhold, møbelrens, tepperens, sanering og mye mer. Kontakt oss for et uforpliktende tilbud. Befaring er gratis!

Kontakt oss på: Tlf 928 50 085 / e-post: post@nagellrenhold.no



KIWA

Utførelse av lovpålagt heiskontroll. Det er avtalt at sikkerhetskontroll per heis utføres for kr 4063,- inkl. mva. som inkluderer alle kostnader som kjøring, kontroll, rapportering til myndigheter samt tilgang til kundeportal. Prisen forutsetter at installasjonene er tilgjengelige for kontroll til avtalt tidspunkt og kan kontrolleres på samme oppdrag.

Kontakt oss på: adm@kobbl.no for å benytte rabattavtalen.



HEDMARK SERVICE AS

Enten du trenger et skreddersydd kompressoranlegg, eller en enkel port, hjelper vi deg hele veien. Vi gir deg tjenester innen kompressorer, porter, brannutstyr og førstehjelp.

Kontakt oss på: 62 88 22 50 / info@hedmark-service.no



KONTROLL & RÅDGIVNING AS

Kontroll og Rådgiving tilbyr profesjonell og uavhengig kontroll av sprinkleranlegg. Vi er alle FG-sertifiserte kontrollører, som leverer uavhengige objektive råd og rapporter! Vi tilbyr ekstra fordelaktige priser for boligselskap som er kunder av KOBBL.



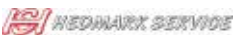













Kontakt oss på: 22 28 28 28 / post@krsprinkler.no



ALGENMAX AS

Profesjonell fasadevask uten høytrykk. Vi tilbyr fasadevask med 5 års garanti (gjelder tre og murfasader). Boligselskap som er kunder av KOBBL får 20-45% rabatt!









Kontakt oss på: 412 31 542 / krog@algenmax.no











	HVEM	HVA	FORDEL
	KOBBL Eiendom	Eiendomsmegling	KR 3 000 I RABATT
	KOBBL Eiendom -oppgjør ved eiendomssalg	Oppgjør ved eiendomssalg	10% RABATT
	Hedmark Service	Brannutstyr, garasjeporter, førstehjelp og kompressor	10-30% RABATT
	Polarkraft	Strøm	2% BONUS
	Vinger Flis og Bad AS	Kraner, toalettseter, dusjhoder og dusjslanger <small>Rabatt gjelder kun ved kjøp i butikk Gjelder ikke Quooker kraner og tilbudsvarer</small>	10% RABATT
	IF	Forsikring	MEDLEMSRABATTER
	Jens Dahl A/S	Elektro	10% RABATT
	KEO	Kjøkken, fliser, baderomsmøbler og VVS	10% - 30% RABATT
	Magnorvinduet	Vinduer	42% RABATT
	Modena Fliser	Fliser	5% BONUS 10% RABATT
	Emmto	Maling, flis, ildsted, interiør	5% BONUS 10-20% RABATT på utvalgte produkter
	Nextory	Digitale bøker	6 uker gratis 5% bonus
	Byggtorget/Odal innkjøpslag	Byggevarer	5% BONUS 10% RABATT
	Interflora	Blomster	5% bonus
	Hadeland Glassverk	Glass, gaver og opplevelser	5% BONUS 10% RABATT
	Skousen	Hvitevarer	5% BONUS 15% RABATT

Som medlem kan du benytte deg av en rekke gode fordeler og rabattavtaler som vi har forhandlet frem. Se alle medlemsfordelene på kobbl.no/privat/medlemskap/rabatter-og-bonuser. Du kan også samle bonus ved kjøp av mange varer og tjenester. Bonus registreres automatisk når du betaler med et registrert betalingskort. Registrer bank og/eller kredittkort på **Min Side**.

	HVEM	HVA	FORDEL
	XL BYGG Kongsvinger	Byggevarer	5% BONUS 7% rabatt på ordinære varer 20% rabatt på garderobe og kjøkken 40% rabatt på vinduer og balkongdører
	Montér	Byggevarer	5% BONUS 5% RABATT på ord. varer 10% rabatt inner- og ytterdør, garderobe og peis 35% rabatt vindu og balkongdør
	Kjells Markiser	Solskjermingsprodukter og garasjeporter	40-45% på all solskjerming, og garasjeporter, unntatt noen få spesialprodukter og ev. montering.
	Lyreco	Supermarked med alt mulig	5% bonus

KULTUR & FRITID

	HVEM	HVA	FORDEL
	Rådhuseteateret	Kino	20 KR RABATT SØNDAGER OG MANDAGER
	Kongsvinger Golfklubb	Golfvarer	10% RABATT
	Thon Hotell	Hotell	12% RABATT
	5. etage	Selskapslokaler/arrangementer	10% RABATT
	Riksteateret	Teater	20% RABATT
	Teater Innlandet	Teater	20% RABATT
	Hurtigruten	Reise	5% BONUS OPPTIL 40% RABATT
	Odal Rockeklubb	Konserter, stand-up show, live-podcaster og true crime episoder	10-30% RABATT

	HVEM	HVA	FORDEL
	IBAS	Trygghetsavtale	MEDLEMSPRIS
	Best Drive	Dekk og verksted	5% BONUS 10% RABATT på verksted 8% RABATT på dekk og felger
	Legalis	Advokat	5% BONUS MEDLEMSPRIS kr. 1.925 pr time
	Odal Bil Kongsvinger Mekonomen	Verksted	5% BONUS
	Vianor	Dekk og verksted	5% BONUS 5% RABATT
	Puls	Treningscenter	10% RABATT
	Kongsvinger Optiske	Briller	Komplett brille -15% Solbriller -15% Alle andre varer -10% ikke rabatt på synsundersøkelse, tilbudsvare eller pakketilbud
	Oris Dental	Tannlege	5% BONUS 10% RABATT
	Hurtigruta Carglass	Reparere steinsprut eller skifte glass	5 % BONUS 30 % rabatt på vindusviskere og flere andre fordeler
	Wright Trafikkskole	Kjøreopplæring	5% BONUS

DU FÅR 4 - 12 % BONUS I VÅRE NETTBUTIKKER!

Handler du i en av disse nettbutikkene får du fra **4 - 7 % bonus**:

- Apotekhjem.no
- Bubbleroom.no
- Skogstadsport.no
- Lindex.no
- Rorkjop.no
- Blivakker.no
- Skruvat.no
- Jaktogfriluft.no
- Hellofresh.no
- Munkstore.no

Slik får du bonus i nettbutikkene:

1. Logg deg inn på Min side på web eller i boligbyggelagets app
2. Klikk på nettbutikken (vises under medlemsfordeler)
3. Handle som vanlig i nettbutikken
4. Når du har betalt får du bonus på kjøpet



NB! Bonuskronene vises på din bonuskonto mellom 30 - 90 dager etter at vi har mottatt transaksjonen fra butikken grunnet returordningen.



Følg med på **KOBBLs** Facebookside, eller registrer deg for nyhetsbrev for å motta info om ekstra gode priser for KOBBL-medlemmer på utvalgte kampanjedager.



QUIZ:

- 20 boligselskaper
- Ca. 100.000 boliger
- Når taket er over 40 år gammelt
- 3.000 kroner
- 18 år
- Familien Aasvestad
- Fire
- First Seafood
- 9 ansatte
- 29 styreledere
- Mellom 42.000 og 54.000 kroner
- 15 år
- Ansiennitet
- HYROX
1. oktober 1904

SUDOKU

Barn A:

3	2	1	4
1	4	3	2
4	3	2	1
2	1	4	3

Barn B:

1	4	2	3	5	6
5	3	4	6	1	2
2	6	1	5	3	4
4	1	5	2	6	3
6	2	3	1	4	5
3	5	6	4	2	1

Voksen

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

Medlemsblad for KOBBL
3 utgaver i året. Opplag: 7200

Utgivelser 2026

16. november (frist: 23. oktober)

Annonsemål: (BxH)

2/1 side:	420 x 297 mm + 3 mm bleed
1/1 side:	187 x 274 mm (ev. A4 + 3mm)
1/2 side liggende:	187 x 134 mm
1/2 side stående:	91 x 274 mm
1/4 side:	91 x 134 mm

Priser Ord. pris Samarb.partner:

2/1 side	20 000,-	16 000,-
1/1 side	12 400,-	10 000,-
1/2 side	7 200,-	6 000,-
1/4 side	4 800,-	3 800,-

Priser er eks mva.



Neste utgave
kommer ut:

16. november
frist: 23. oktober

Annonserere i BoBra?

Kontakt oss på adm@kobbl.no eller Tlf: 62 82 37 37

Har du flyttet?

Husk å melde adresseforandring
til KOBBL.

Ønsker du ikke motta medlemsbla
men vil beholde medlemskapet dit
Send en e-post til adm@kobbl.no
så hjelper vi deg med det.



Kontakt Klare ved spørsmål om felleskostnadene

Vi minner andels- eller seksjonseiere på at dere skal
kontakte Klare ved spørsmål om felleskostnadene.

KOBBL oppfordrer de som har betalingsproblemer til
å ta kontakt med Klare så tidlig som mulig, enten på
tlf. **75 40 36 00**, eller på epost kundeservice@klare.no.

Det er langt enklere å få aksept
for betalingsutsettelse
eller en nedbetalingsordning
dersom en tar kontakt
med Klare raskt.



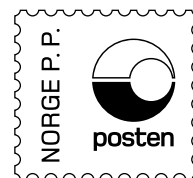
Følg KOBBL på sosiale medier – få nyttig info!



Facebook
www.facebook.com/KOBBLINFO



LinkedIn
www.linkedin.com/company/8241416



Returadresse: KOBBL, Postboks 8, 2201 Kongsvinger

KOBBL Eiendom

- din lokale megler

**I KOBBL Eiendom møter du engasjerte og lokalkjente meglere!
Trygt, enkelt og lønnsomt**

Vi hjelper deg med å selge leilighet, hus eller hytte i Kongsvinger og omegn.

Som medlem i KOBBL får du i tillegg 3000,- i rabatt



Jo Heiki Støve
Daglig leder/
Eiendomsmegler MNEF
E-post: jhs@kobbl.no
Telefon: 918 62 684



Igor Meuljic
Eiendomsmegler-
fullmektig MNEF
E-post: im@kobbl.no
Telefon: 993 38 172



Anja Kværnmo
Eiendomsmegler
MNEF
E-post: ak@kobbl.no
Telefon: 922 38 935



Lise Eilertsen
Fagansvarlig/
Eiendomsmegler MNEF
E-post: le@kobbl.no
Telefon: 957 85 586



Vivi Jørgensen
Backoffice
E-post: vj@kobbl.no
Telefon: 415 44 872



Nina Noreen
Backoffice/fotograf
E-post: nen@kobbl.no
Telefon: 915 68 410



Danilla-Nadia Muhorakeye
Trainee
E-post: dnm@kobbl.no
Telefon: 484 20 230



Tobias Alvin Engebakken
Trainee
E-post: eiendom@kobbl.no
Telefon: 465 15 867

Storgata 6. 2212 Kongsvinger
E-post: eiendom@kobbl.no | Telefon: 62 82 37 37
www.kobbl.no/privat/eiendom

 **KOBBL**
Eiendom