

Rita tok grep
da hun mistet bolig
på forkjøpsrett

Sommerkos
på få kvadratmeter

Heder Bank:
Du har orden i økonomien.
Men får du betalt for det?

UTEMILJØKONKURRANSEN

Påmeldingen er åpnet

1. premie kr 20.000
2. premie kr 15.000
3. premie kr 10.000

Planlegger du boligsalg?
Garanti Eiendomsmegling
hjelper deg gjerne!

**Vestbo + BOB
= Vebl**



Kun 50 000 i forskudd!



29 AV 38 SOLGT.
Skann QR-koden og se ledige leiligheter her:



BYGGINGEN ER I GANG!

38 solrike selveierleiligheter på herlige Straume sjøfront!

Perfekt for deg som ønsker en ny bolig ved sjøen, kun 5 minutter fra Sartor senter & Kystbygarasjen via gangtunnel.

Velg mellom to- og treroms selveierleiligheter.

Størrelser fra 42 til 60 kvm.

Alle med gode kvaliteter.

Romslige sørvendte balkonger.

Stor vakker felleshage.

Heis i bygget.

Mulighet for kjøp av garasje plass.

Se nettside med prospekt og priser:

www.straumesjofront.no

Priser fra kr 3 700 000,-

Ta gjerne kontakt om du lurer på noe:

Annette Kleven | ak@garanti.no | 98 67 85 60



VESTBO MEDLEMSMAGASIN

Nr. 2 2026 – 54. årgang

ANSVARLIG:

Adm. direktør Jørgen Pedersen

REDAKTØR:

Rita Alvær

E-post: rita.alver@vestbo.no

REDAKSJONSUTVALG:

Jonas Vik

Mona Karin Øvrebø

Anne Grethe Kvist

VESTBO

Postboks 1947 Nordnes

5817 Bergen

Besøksadresse:

Strandgaten 196

Telefon: 55 30 96 00

www.vestbo.no

post@vestbo.no

ANNONSER:

Rita Alvær, telefon: 416 85 400

E-post: rita.alver@vestbo.no

GRAFISK PRODUKSJON

Knudsen Grafisk/Ålgård Offset

FORSIDEFOTO:

Shutterstock



INNHold

NYE BOLIGPROSJEKTER

Skarven Straume Sjøfront	2
Kvassneshagen	4
Brannstasjonen	18
Park+	19

REPORTASJER

Vestbo + BOB = Vebl	6
Rita tok grep da hun mistet bolig på forkjøpsrett	8
Heder Bank	10
Sommerkos på få kvadratmeter	14
Utemiljøkonkurransen 2026	16
Planlegger du boligsalg?	21

FASTE SPALTER

Leder	5
Medlemsfordeler	20
Sett og hørt	22
Vestbo X	23



NORDR

STANGELAND

Trend Eiendom

GARANTI
EIENDOMSMEGLING



Byggingen er i gang!
Kun 100 000 i forskudd.



70 nye leiligheter i Knarvik sentrum

Velkommen til Vestbo sitt nyeste prosjekt; Kvassneshagen!

Leilighetene er fordelt på to hus med varierte leilighetsstørrelser og private balkonger/terrasser. Leilighetene starter høyt og fritt fra byggets andre etasje. I første finner du Coop dagligvarebutikk – praktisk å ta heisen ned for å handle. Med boliger tilpasset alle livets faser, enten det er din første bolig, du har småbarn eller ønsker deg noe enkelt og lettstelt, vil du enkelt finne drømmehjemmet ditt her i Kvassneshagen.

Velg mellom: 2- til 3-roms leiligheter fra 64,4 til 98,2 m² BRA.
Totalpris inkl. innskudd og fellesgjeld fra kun kr 3 865 260,-

Private balkonger/terrasser til alle.
Heis & garasje.

I Kvassneshagen finner du også en stor, grønn felles takhage. Her blir det fritt utsyn mot fjorden og lunt og godt. Det vil legges til rette for flere parselhager for dyrking av frukt og grønnsaker, utekjøkken med pergola og lekeplass. Med takhagen som en perfekt ramme for sosiale stunder, er alt tilrettelagt for et trivelig og blomstrende bomiljø i Kvassneshagen.

Kvassneshagen er et prosjekt levert av:



- Stor, grønn felles takhage.
- Utekjøkken med pergola.
- Heis & garasje.
- Fantastisk sjøutsikt!
- Private balkonger/terrasser til alle.
- Coop dagligvare i første etasje.
- Eksterne sportsboder.
- Kvalitetskjøkken fra Designa med integrerte hvitevarer.
- Balansert ventilasjonsanlegg med varmegjenvinner.
- Helflisede bad med varmekabler.
- IN-ordning for dem som ønsker dette (individuell nedbetaling).

Les mer på:

kvassneshagen.no

Kontakt megler
for visning.

Annette Kleven

Tlf: 98 67 85 60
ak@garanti.no

GARANTI
EIENDOMSMEGLING

LEDER

Historisk kveld: Medlemmene sa ja til Vebl

Det er få øyeblikk i en organisasjons historie som virkelig fortjener betegnelsen historisk. Kvelden der medlemmene i både Vestbo og BOB stemte ja til fusjonen og etableringen av Vebl, er et slikt øyeblikk. Med et tydelig flertall i begge generalforsamlinger har medlemmene valgt å samle kreftene i en felles organisasjon - til beste for både dagens og morgendagens boligbehov på Vestlandet.

Vestbo har gjennom over 80 år vært en viktig samfunnsbygger. Siden etableringen har vi hatt ett tydelig formål: å skaffe gode og trygge boliger til våre medlemmer. Gjennom flere generasjoner har vi bidratt til å utvikle boligmarkedet, skape stabile bomiljøer og sikre forutsigbarhet for familier i hele regionen. Historien vår er bygget på fellesskap, tillit og langsiktighet - verdier som også ligger til grunn for den beslutningen som nå er fattet.

Vedtaket om å slå oss sammen med BOB er ikke først og fremst et oppgjør med historien, men en naturlig videreføring av den. Sammen står vi sterkere. Med rundt 115 000 medlemmer, en betydelig portefølje av boliger og en bred faglig kompetanse, får vi en helt annen gjennomføringskraft i møtet med de utfordringene boligmarkedet står overfor.

Behovet for flere boliger er stort, og kravene til kvalitet, bærekraft og effektiv forvaltning øker. I et slikt landskap er det avgjørende å ha robuste fagmiljøer og evne til å utvikle nye prosjekter. Dette gir fusjonen oss. Vi kan bygge mer, forvalte bedre og utvikle tjenester som skaper enda større verdi for medlemmene våre.

For det enkelte medlem betyr dette først og fremst flere muligheter. Et større boligmarked, flere prosjekter og videreføring av rettigheter og ansiennitet gir økt fleksibilitet og trygghet. Samtidig ligger det en klar ambisjon i bunnen: at vi skal levere bedre tjenester og styrke medlemstilbudet ytterligere i årene som kommer.

Det er også viktig å understreke at dette er en fusjon bygget på respekt for det som er skapt i begge organisasjoner. Vestbo og BOB har hver for seg levert sterke resultater over tid. Nå tar vi med oss det beste fra begge og bygger en ny organisasjon med lokal forankring og regionale ambisjoner.

At hovedkontoret fortsatt skal ligge i Bergen, samtidig som vi opprettholder en sterk tilstedeværelse i hele regionen, understreker nettopp dette: Vi skal være nær medlemmene våre.

Vedtaket 17. juni markerer slutten på én epoke - men først og fremst starten på en ny. Nå begynner arbeidet med å bygge Vebl. Det arbeidet skal vi gjøre med samme mål som alltid: å skape gode hjem og bærekraftige bomiljøer for folk på Vestlandet.

To historier blir nå til én. Fundamentet er bygget gjennom flere generasjoner, men det neste kapittelet skal vi skrive sammen.

**Vestbo
+ BOB
= Vebl**



Jørgen Pedersen, Adm. direktør



Vestbo + BOB = Vebl

Onsdag 17. juni ble en historisk dag. Medlemmene i Vestbo og BOB sa ja til Vebl.

Vestlandet får et nytt, stort boligbyggelag. Det nye boligbyggelaget får rundt 115 000 medlemmer, sterk lokal forankring og store ambisjoner for boligbygging på Vestlandet.

For at sammenslåingen skulle bli vedtatt, måtte minst to tredjedeler av delegatene på de ekstraordinære generalforsamlingene i både Vestbo og BOB stemme ja.

På BOBs generalforsamling stemte 7 mot, og 93 for. Hos Vestbo stemte 15 mot og 67 for sammenslåing.

– Dette er en historisk kveld. Medlemmene har sagt ja til å samle kreftene i et nytt og sterkt

boligbyggelag for hele Vestlandet. Vebl skal bygge videre på det beste fra begge organisasjoner og stå enda sterkere rustet til å løse samfunnsoppdraget vårt: å skaffe flere gode boliger til folk, sier Tore Fyllingen som er valgt som styreleder for det nye boligbyggelaget.

SKAL BYGGE MER
Sammenslåingen gjør Vebl til et av landets største boligbyggelag. Samlet får organisasjonen aktivitet fra Haugesund i sør til Stryn i nord, om lag 115 000 medlemmer, rundt 1400 borettslag og sameier til forvaltning og 270 ansatte med bred kompetanse innen bolig, eiendomsforvaltning og andre sentrale områder for medlemmer og kunder.

– Sammen får vi en utviklingskraft, sterke fagmiljøer og bedre forutsetninger for å bygge flere

boliger. Det vil komme medlemmer, kunder og lokalsamfunn til gode, sier Fyllingen.

For medlemmene betyr sammenslåingen blant annet tilgang til et større boligmarked. Når fusjonen er gjennomført, vil medlemmene få forkjøpsrett til nær 28 000 nye og brukte boliger på Vestlandet. Samtidig videreføres medlemmenes rettigheter og opparbeidede ansiennitet. Det vil også bli etablert egne overgangsordninger for dem som er medlem i begge boligbyggelagene.

Ingen vil miste boligen sin som følge av sammenslåingen.

HOVEDKONTOR I BERGEN
Det nye boligbyggelaget får hovedkontor i Bergen, samtidig som lokalkontorene i Haugesund, Stord og Førde videreføres. Alle ansatte tilbys jobb i det nye selskapet.

– De ansatte er nøkkelen til at vi skal lykkes. I Vebl samler vi dyktige fagfolk med kompetanse som medlemmene og kundene etterspør. Sammen skal vi skape vekst, utvikling og enda bedre tjenester og produkter, sier Harald Schjelderup, som er utpekt til administrerende direktør i Vebl.

NÅ STARTER ARBEIDET MED Å BYGGE VEBL
Selv om vedtaket nå er fattet, vil det ta tid før sammenslåingen er fullt gjennomført. Fram til det nye boligbyggelaget er operativt, skal medlemmer og kunder forholde seg til Vestbo og BOB på samme måte som de har gjort fram til i dag.

Felles forkjøpsrett vil første gjelde når boligbyggelagene formelt er registrert som ett selskap. Det forventes tidligst å skje mot slutten av 2026. Målet er at det

nye boligbyggelaget skal være fullt operativt i begynnelsen av 2027.

– De neste månedene skal vi ta mange viktige valg. Vi skal samordne systemer, bygge en felles kultur og legge grunnlaget for et nytt boligbyggelag som skal vare i generasjoner. Det blir et omfattende arbeid, men vi skal gjøre alt vi kan for at overgangen skal oppleves trygg og forutsigbar for medlemmer og kunder, sier Schjelderup.

Han understreker at det vil komme mer informasjon etter hvert som prosessen går fremover.

– I kveld handler det først og fremst om at medlemmene har gitt oss et tydelig mandat. Nå begynner arbeidet med å bygge Vebl: et nytt stort boligbyggelag for Vestlandet.

Fakta om Boligbyggelaget Vebl:

Antall medlemmer:
Ca. 115 000, avhengig av antall doble medlemskap.

Antall borettslag og sameier til forvaltning:
Ca. 1 400

Antall boliger til forvaltning:
Ca. 58 000

Boliger med forkjøpsrett på Vestlandet:
Ca. 28 000

Boliger på forkjøpsrett gjennom Storbysamarbeidet:
Ca. 100 000

Antall ansatte:
Ca. 270

Kontorer:
Bergen, Haugesund, Stord og Førde



Rita tok
grep da hun
mistet bolig på
forkjøpsrett

Fra enebolig til leilighet
i voksen alder

Mistet boligen på forkjøpsrett - fikk den samme tre år senere

Livet endrer seg - og det gjør behovene våre også. For ca tre år siden innså Rita Turid Bøe (71) at hun og mannen, Gunnar, måtte ta et viktig valg i livet. Eneboligen som de hadde bodd i siden 1980 krevde stadig mer arbeid, og vedlikeholdet tok både tid og krefter. Beslutningen ble tatt om å selge huset og flytte i leilighet. Jakten på en ny og enklere hverdag startet!

Høsten 2023 ble det lagt ut en rekkehus-leilighet for salg i nabolaget til Rita og Gunnar. De gikk på visning og fikk «god-følelsen». Beliggenheten, planløsningen og atmosfæren i boligen passet ekteparet perfekt. Her kunne de godt tenke seg å bo!

Rita og Gunnar gikk på visning og deltok i budrunden. Budet deres var høyest og ble akseptert av selger. Men drømmen glapp, fordi boligen ble tatt på forkjøpsrett.

- Skuffelsen var stor! Vi tenkte ikke på dette med medlemskap og forkjøpsrett da vi bodde i eneboligen, sier Gunnar.

GA IKKE OPP HÅPET

I stedet for å gi opp valgte Rita å være proaktiv og tenke langsiktig. Hun kjøpte medlemskap i Vestbo og håpet at det ville dukke opp en ny mulighet. Og det gjorde det!

- Overraskelsen var stor da den samme boligen plutselig dukket opp på markedet igjen for en liten stund siden. Da var Rita og Gunnar kjapp med å kontakte megler og melde sin interesse. Og denne gangen var det deres tur! Gledestårene kom da forkjøpsretten var avklart og boligen var vår, forteller Gunnar.

FLYTTEPROSESSEN STARTET UMIDDELBART

Det har blitt mange timer med sortering, rydding og kasting. Prosessen ga ekteparet anledning til

å reflektere over minner og prioritere eiendeler som virkelig betyr noe.

- Når man går gjennom skuffer, skap og esker, dukker det opp mange minner. Noen ting blir med oss videre, mens andre ting er det på tide å gi slipp på. Det er litt vemodig, men også veldig befriende. Jeg kjenner at jeg rydder plass til noe nytt, ikke bare i boligen, men også i livet, sier Rita.

«Nå må vi legge følelsene til side».

STARTEN PÅ ET NYTT KAPITTEL

Nå er flytteforberedelsene i full gang. Hjemmet de har bodd i i mange år skal pakkes ned, og et nytt kapittel skal begynne.

- Historien vår viser at det kan lønne seg å være tålmodig. Selv om man ikke lykkes første gang, betyr ikke det at muligheten er borte for alltid, sier Rita.

Til andre som jakter på drømmeboligen, har ekteparet et enkelt råd:

- Ikke gi opp. Selv om det er skuffende når det ikke går veien, vet man aldri hva som skjer senere. Noen ganger kommer muligheten tilbake når man minst venter det.

NYE TIDER OG NYTT HJEM

Nå vokser forventningene for hver dag som går. Rita og Gunnar har allerede begynt å planlegge hvordan de vil ha det. Det er ekstra gøy fordi dette er en bolig de har drømt om i flere år. Nå kan de endelig forestille seg hverdagen der på ordentlig.

«Nå gleder vi oss til å få nøklene.»

- Vi gleder oss til å komme på plass, skape en ny tilværelse og starte et nytt kapittel i livet vårt. Denne gangen var det vår tur, avslutter Rita.

Har du spørsmål knyttet til medlemskap, forkjøpsrett eller salg av boligen din?

Kontakt oss gjerne, så hjelper vi deg.



Du har orden i økonomien. Men får du betalt for det?

Tommy Berg-Larsen og Cathrine Redisch Kvamme i Heder Bank

Du har gjort alt riktig. Betalt i tide, hver måned, år etter år. Ikke klaget, ikke truet med å bytte. Bare vært en solid kunde. Og hva har du fått igjen? Trolig lite. Likevel har naboen som ringer og pruter fått bedre vilkår enn deg.

Cathrine Redisch Kvamme, som leder produkt og drift i Heder Bank, er tydelig på at dette må ta slutt.

– Jeg synes det er urettferdig at de som er mest trygg på å ringe og mase,

betaler flere titalls tusen mindre i året enn de som vegrer seg for å forhandle. Det er helt feil, sier hun.

Cathrine Redisch Kvamme og Tommy Berg-Larsen i Heder Bank vil belønne kundene som har orden i økonomien, ikke dem som forhandler hardest.

BANKEN SOM SNUR SPILLEREGLENE
Heder Bank er bygget rundt det bankene livnærer seg av: lojalitet. Forskjellen er at det hos Heder

Bank skal lønne seg. Renten din bestemmes kun av hvor høyt lån du har i forhold til boligverdien.

Ingen forhandling, ingen spesialpriser, ingen individuell prising fordi du er en masekopp.

– Alle som kvalifiserer, får det samme, sier Kvamme.

Hun er like tydelig på hvem banken er til for.

– Vi mener det er en gruppe som

er underbetjent i bankmarkedet i dag. Bankkundene med orden i økonomien, som gjør alt de skal, betaler regninger i tide og gjerne er veldig lojale. Vi ønsker å premiere de som blir litt glemt, sier hun.

Og ambisjonene stopper ikke ved egne kunder.

– Vi ønsker mer rettferdighet, mer åpenhet og mer objektiv prissetting i bank. Hvis en annen bank endrer sine måter å sette renter på, så er vi fornøyd. Vi vil

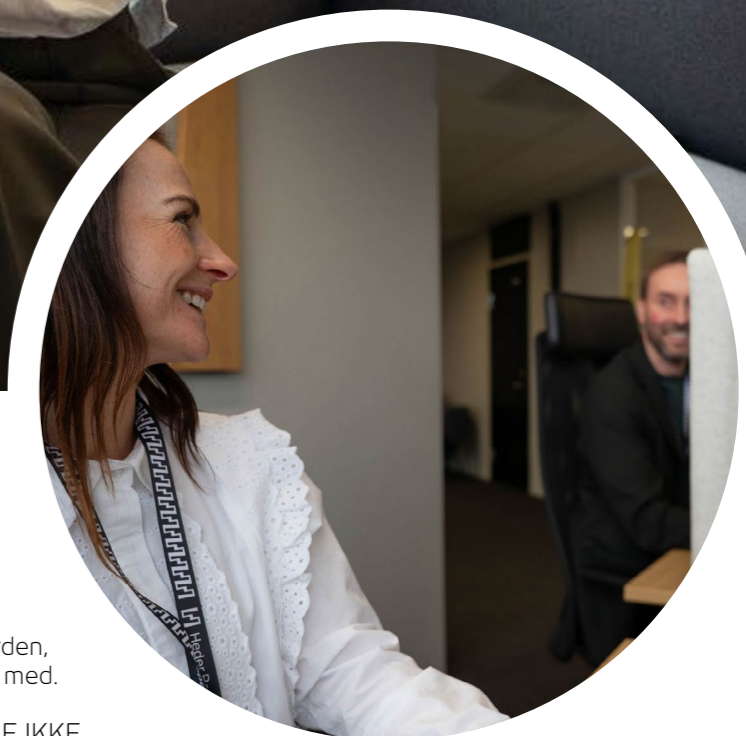
utfordre strukturen i bank-Norge, sier Kvamme.

– Du skal kunne bli belønnet for å ha orden, uten at du må følge med.

DU ANER KANSKJE IKKE HVA DU TAPER

Mens noen ringer banken sin hver gang Norges Bank setter opp renten og forhandler seg til en god rente, sitter mange stille i båten og stoler på bankens avgjørelser.

– Folk vet ikke hvordan bankene tjener penger. De vet ikke at naboen ringer banken for å forhandle ned igjen renten. Vi fikser det for deg, sier hun.



Og det handler ikke bare om boliglånet. Heder Bank gir deg også bedre rente på sparekontoen enn snittet hos de største bankene. Det er penger du i dag gir bort til banken din, helt gratis.

FEM MINUTTER. NULL FORPLIKTELSE.

Hele søknadsprosessen er digital og tar bare noen minutter. Tommy Berg-Larsen, som leder kredittavdelingen i Heder Bank, ser at mange blir overrasket over hvor smertefritt det er.

– Kundene går gjennom hele låneløpet i løpet av minutter, signerer lånedokumentene samme dag, og vi kan til og med utbetale samme dag, sier han.

– Skulle det være en kunde som søker her, men hvor vi tenker at det kanskje ikke er hensiktsmessig, så vil vi være ærlige på det og si at per i dag er det mer riktig at du er der du er. Det er viktig at vi er ærlige på de tingene, og det håper jeg kan bygge tillit over tid, sier Berg-Larsen.

Visste du at du ikke forplikter deg til noe som helst ved å søke? Du får et tilbud, og så bestemmer du selv. Og skulle det vise seg at Heder Bank ikke passer din situasjon akkurat nå, får du beskjed om det også.

– At folk velger å flytte lånet til en ny bank de kanskje nylig har hørt om, det er ganske kult og en tillitserklæring som vi tar på alvor.

DERFOR KAN HEDER BANK HOLDE PRISENE NEDE
Hvordan kan en ny bank tilby så mye lavere priser? Svaret ligger i teknologien. Alt hos Heder Bank er bygget fra bunnen av det siste året. Ingen gamle systemer, ingen manuelle prosesser som skal digitaliseres. Bare moderne teknologi, designet for å holde kostnadene nede.

– Vi begynner helt på bunnen. Vi har veldig lite teknisk gjeld og bygger

det opp fra start for å være digitale først. Alt vi lager er maks ett år gammelt. Vi skal vinne på å ha de laveste kostnadene og ligge langt fremme på teknologi, sier Kvamme.

Bak de digitale løsningene sitter et tett team med erfarne og kompetente

kredittrådgivere. Kvamme og Berg-Larsen beskriver en hverdag der forbedringer skjer i sanntid.

– Jeg kan høre en rådgiver på telefon, og samtidig sitte og diskutere med utvikleren hvordan vi skal forbedre det de snakker om.



Tommy Berg-Larsen, leder for kredittavdelingen i Heder Bank

Ifølge Heder Bank havnet to tusen mennesker på venteliste i løpet av én uke da boliglånpiloten ble lansert. Da sparekontoen kom, fikk banken to tusen nye kunder i løpet av et par uker.

Heder Bank er en helt ny kategori bank og har store ambisjoner.

Og drømmen er å ta det enda lenger.

– Drømmen er å ha en prismodell som gjør at jo lenger du har vært kunde,

jo bedre betingelser har du. Det er helt mot all kommersiell tankegang der ute i dag, sier Kvamme.

DU FORTJENER Å VITE
Kanskje betaler du titusenvis mer enn nødvendig akkurat nå. En rask sjekk tar fem minutter og koster deg ingenting. Det eneste du risikerer, er å finne ut at du fortjener bedre.

Heder Bank er en transparent digitalbank som premierer økonomisk ansvarlighet.



Cathrine Redisch Kvamme, leder for produkt og drift i Heder Bank

Medlemsfordel:

- Over 20 000 kr spart per år for gjennomsnittlig medlem
- Gebyrfri driftskonto for boligselskapet
- Høyrentekonto for boligselskapet
- Boliglån typisk 1% under storbank
- Gebyrfri sparekonto uten uttaksbegrensninger med god rente
- Rehabiliterings-finansiering uten rammepris
- Ingen skjulte gebyrer

(Lånetilbudet gjelder dessverre ikke for deg som eier bolig i boligaksjeselskap.)

 **Heder Bank**

Sommerkos på få kvadratmeter

Du trenger verken en stor tomt eller et omfattende budsjett for å skape en hage som gir ro, trivsel og gode opplevelser. Selv på få kvadratmeter kan uteplassen bli et lite fristed der hverdagens stress slipper taket. Hemmeligheten ligger i å gjøre tiltak som gir maksimal hyggeeffekt på minimal plass.

SKAP ROM I DET LILLE ROMMET

Når plassen er begrenset, handler det om å tenke smart. Del gjerne uteområdet inn i små soner. En sitteplass med komfortable stoler, et lite bord og noen puter kan raskt bli hagens eller balkongens naturlige samlingspunkt. Selv en enkel benk langs en vegg kan gi følelsen av et eget uterom.

Planter i ulike høyder bidrar til å skape dybde og gjør området mer spennende. Krukker på bakken/gulvet, plantekasser og hengende ampler utnytter plassen effektivt, uten at det føles trangt.

LYS SOM FORLENGER KVULDEN
Belysning er kanskje det tiltaket som gir størst effekt for minst innsats. Solcelledrevne lykter, lyslenker eller små spotter blant

plantene skaper stemning så snart mørket faller på. Med riktig lys kan selv en liten hage eller balkong føles både lun og innbydende langt utover sommerkvelden.

BLOMSTER SOM GLEDER HELE SESONGEN

På en liten flate lønner det seg å velge planter som blomstrer lenge eller har dekorative blader gjennom store deler av året. En kombinasjon av sommerblomster, stauder og urter gir både farger, dufter og variasjon.

Mange opplever også ekstra glede ved å dyrke noe spiselig. Noen potter med jordbær, salat eller krydderurter gir både mestringsfølelse og ferske smaker til sommermåltidene.

GJØR Plass TIL PAUSER

Det viktigste elementet i en liten hage eller balkong er kanskje ikke plantene, men muligheten til å bruke den. Et pledd i en kurv, en god bok på bordet eller en kopp kaffe i morgensolen kan gjøre underverker for trivselen.

SMÅ KVADRATMETER, STORE OPPLEVELSER

Med noen få gjennomtenkte grep kan et lite uteområde bli et sted for avkobling, samvær og gode

øyeblikk gjennom hele sesongen. Ofte er det nettopp de små uteområdene som blir de mest personlige, og de mest koselige.

FRA KREVENDE UTEOMRÅDE TIL LETTSTELT OASE

Hagen på bildet har en bratt skråning ned mot terrassen på baksiden av huset. For å gjøre dette området mer funksjonelt og lettere å vedlikeholde, ble skråningen ryddet og trær felt. Dette har gitt både mer lys, flere soltimer og et mer åpent uteområde.

I denne prosessen har kunden fått hjelp av dyktige gartnere og arborist fra Vestbo Drift.

En våt og utfordrende plenflate er erstattet med en flott treterrasse i ulike nivåer, noe som gir bedre utnyttelse av uteområdet og enklere vedlikehold.

Vestbo Drift følger opp denne kunden gjennom en fast avtale og utfører vedlikehold to ganger i året, sen vår og tidlig høst.



Når uteplassen inviterer til å sette seg ned og bli værende litt lenger, har den oppfylt sin viktigste funksjon

Ønsker du å vite mer om hvordan Vestbo Drift kan hjelpe deg med hage og uteområder?
Ta gjerne kontakt på 55 30 18 10.

UTEMILJØ- KONKURRANSEN 2026

Hvordan ser et godt bomiljø egentlig ut? Er det lekende barn i trygge omgivelser, benker fylt av naboer som slår av en prat, eller kanskje fellestager der grønne fingre møtes på tvers av generasjoner? Vi tror det er litt av alt, og nå vil vi hedre de boligselskapene som virkelig får det til.

HVA SER JURYEN ETTER?
Denne konkurransen skal løfte frem boligselskaper som evner å skape levende og inkluderende nærmiljøer, steder hvor mennesker trives og møtes. Juryen vil særlig legge vekt på hvordan uteområdene brukes og utvikles som sosiale møteplasser, og hvordan disse bidrar til fellesskap, tilhørighet og trygghet i bomiljøet.

Dette handler ikke bare om grønne plener og pene blomsterbed. Det handler om helhet, og om små og store grep som gjør livet litt bedre for beboerne. Kanskje er det sosiale arrangementer i fellestager, et fellesskap rundt parsellhager, eller bevisste tiltak for inkludering av nye beboere?

EN VIKTIG INNSATS – MED RINGVIRKNINGER
I en tid hvor mange føler seg mer isolerte, har boligselskapene en unik

mulighet til å bygge broer mellom mennesker. Et godt bomiljø er mer enn estetikk, det er en investering i trivsel, helse og livskvalitet.

Ved å løfte frem de beste eksemplene, ønsker vi å inspirere flere til å tenke nytt og jobbe aktivt for mer bærekraftige og inkluderende nabolag.

SLIK DELTAR DERE
Alle boligselskaper som forvaltes av Vestbo kan delta i denne konkurransen.

Det vi ønsker å få frem er hvilke tiltak som er gjort for å fremme fellesskap og trivsel.

Vi vil gjerne se bilder, høre historier og få innsikt i hvordan dere har tenkt, og hva det har betydd for beboerne.

Kåringen vil skje i begynnelsen av september og juryen består av ansatte i Vestbo, Vestbo Drift Bergen og Vestbo drift Haugesund.

Påmeldingsfrist: 31. august.
Påmeldingsskjema finner du på www.vestbo.no

VINNERNE FÅR HEDER OG OMTALE I NESTE UTGAVE AV VELKOMMEN HJEM
Vinnerne blir løftet frem i neste utgave av medlemsbladet, der vi går i dybden på hva som gjør akkurat disse bomiljøene unike. Vi vil vise frem konkrete eksempler, og begrunne ut fra juryens vurdering hvorfor de er verdige vinnere. Her vil vi fremheve tiltakene som skaper fellesskap, styrker tilhørigheten og viser vei innen sosial bærekraft.

Så, hvilket boligselskap har det beste bomiljøet i Vestbo? Vi gleder oss til å se bidragene dere sender inn!

Delta i konkurransen

Delta i konkurransen og vinn flotte premier!

1. premie kr 20.000
2. premie kr 15.000
3. premie kr 10.000

Premien må brukes til sosiale aktiviteter for beboerne, eller til videre satsing på uteområdene.

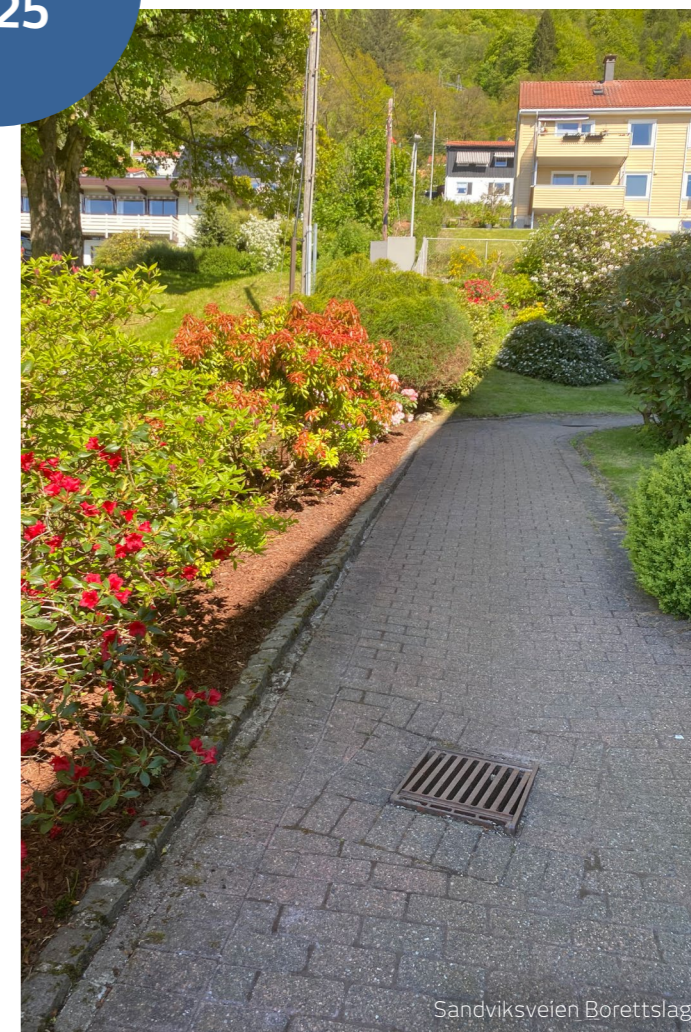


Sameiet Møvik Brygge

Vinnere
2025



Sæbovikjø Borettslag



Sandviksveien Borettslag

HEITE LEILIGHETER FOR SALG

Det er fortsatt ledige leiligheter i Brannstasjonen!
Med tre nybygg tar vi Brannstasjonen tilbake til fordums
prakt!
En arkitekturperle som verner byens historie, og som kan bli
ditt nye, unike hjem!
Finn din leilighet på www.vestbo.no

Agnes made this / Illustrasjon: Vianes Bungum Arkitektur



Stor interesse

Interessen for Park+ har vært stor og vi har 4 ledige boliger per nå. Sjekk ut hvilke i vår oppdaterte boligvelger, og sikre deg ditt drømmehjem i dette unike prosjektet.



Velkommen inn!

Nå kan vi endelig invitere deg inn i Park+, og gi deg et ekte inntrykk av hvor flott det blir! Sjekk ut vår lekre visningsleilighet i Bygg C, som Møbelringen Math Lande Haugesund har stylet.











Meglerhuset Rele Haugesund

Parkpluss.no

Nøkkelferdig, enkelt og behagelig – velkommen til Park+



MEDLEMSFORDELER

<p>Bademiljø Gården Rørleggerservice AS </p> <ul style="list-style-type: none"> • 15 % rabatt • 5 % rabatt på timepris <p>Rabatten gjelder ordinære varer, ikke tilbuds-, kampanje- eller bestillingsvarer.</p>	<p> ServiceElektrikerer ElteraGruppen</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10 % rabatt på timepris • 25 % rabatt på materiell <p>Rabattene gjelder ikke tilbud, kampanjer eller bestillingsvarer.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 20 % på alle typer markiser • 15 % på alle andre produkter. <p> MARKISE SENTERET</p> <p>Telefon: 55 98 88 60/962 09 600 www.markisesenteret.no</p> <p>Markiser – persienner – plissegardiner – lamellgardiner – rullegardiner – solfilm – screen etc. Gratis befaring!</p>	<p> Kverneland Bil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Som Vestbo-medlem får du 3 % rabatt på listepreis på alle Ford personbilmodeller hos Kverneland Bil. • Egne vilkår gjelder.
<p> Bergen Vest Svømmeklubb</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 % rabatt på svømmekurs 	<p> Heder Bank</p> <p>Lån og sparing – Heder Bank</p> <ul style="list-style-type: none"> • Over 20 000 kr spart per år for gjennomsnittlig medlem • Boliglån typisk 1% under storbank • Gebyrfri sparekonto uten uttaksbegrensninger med god rente • Gebyrfri driftskonto for boligselskapet • Høyrentekonto for boligselskapet • Rehabiliterings-finansiering uten rammeprovisjon • Ingen skjulte gebyrer
<p> GYMSALEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vestbo-rabatt på introduksjonstid! 	
<p> KONGEPARKEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 % rabatt på dagsbilletter. • Dagskortet gjelder for voksne og barn fra 90cm. • Barn under 90 cm går gratis inn og trenger ikke billett. Velkommen til Kongeparken! 	

Planlegger du boligsalg? Vi hjelper deg gjerne!



Bjørn-Tore Fauske
E-post: btf@garanti.no
Mob: 476 21 401



Knut Erik Schjøtt
E-post: kes@garanti.no
Mob: 469 33 631



Annette Kleven
E-post: annette.kleven@garanti.no
Mob: 986 78 560



Rolf-Thorarinn Heum
E-post: rth@garanti.no
Mob: 980 54 695



Monika Hedstrøm
E-post: monika.hedstrom@garanti.no
Mob: 480 42 448



Nils Ulveseth Nilsen
E-post: nn@garanti.no
Mob: 911 71 017



Børge Vadset
E-post: borge.vadset@garanti.no
Mob: 970 90 471



Du som er Vestbo-medlem får:

- **E-TAKST TIL KR 1.500** (ORDINÆR PRIS KR 3.000)

Medlems-tilbud



Skann QR-koden
for å lese mer

GRATIS
frem til 18 år
Innmelding
kun 300,-

FOTO: ADOBE STOCK

Hun ønsker seg **ikke** medlemskap i gave.
Gi det likevel!

Så vil hun takke deg den dagen hun sikrer
seg **drømmeboligen** på **forkjøpsrett**.

