

Kompetansesenter for distriktsutvikling

Rapport

Juni 2014

# GODE EKSEMPLER BOLIGSTRATEGISKE TILTAK I DISTRIKTET



## **GODE EKSEPLER BOLIGSTRATEGISKE TILTAK I DISTRIKTET**

Rambøll  
Hoffsveien 4  
Postboks 427 Skøyen  
0213 Oslo  
T +47 2252 5903  
F +47 2273 2701  
[www.ramboll.no](http://www.ramboll.no)

## INNHALDSFORTEGNELSE

<b>1.</b>	<b>Sammendrag</b>	<b>1</b>
1.1	Prosjektets formål	1
1.2	Boligpolitikk i distriktene	1
1.3	Fokus for oppdraget	1
1.4	Utfordringene i distriktskommunene	2
1.5	Boligstrategiske suksessfaktorer og gevinster	2
<b>2.</b>	<b>Innledning</b>	<b>4</b>
2.1	Metode	4
<b>3.</b>	<b>Boligpolitikk i distriktene</b>	<b>5</b>
3.1	Boligpolitiske utfordringer i distriktskommuner	5
3.2	Kunnskapsstatus på feltet	6
3.3	Kommunens boligrolle	9
<b>4.</b>	<b>Gode eksempler på helhetlig boligstrategisk satsing</b>	<b>10</b>
4.1	Helhetlig boligpolitiske satsinger i Herøy (N) og Vegårshei	10
4.2	Strategisk boligplanlegging	17
<b>5.</b>	<b>Gode eksempler på boligstrategiske tiltak</b>	<b>27</b>
5.1	Stimulering til boligbygging i Hamarøy, Sørfold, Herøy (N), Grong og Gildeskål	27
5.2	Utnyttelse av eksisterende boligmasse i Ullensvang, Gildeskål og Vegårshei	39
5.3	Åpne muligheten for førstegangsetablerere i Stjørdal	45
5.4	Tilrettelegge for tilflytting i Austevoll og Vinje	48
<b>6.</b>	<b>Oppsummerende betraktninger</b>	<b>52</b>
6.1	Kortsiktige og langsiktige resultater og effekter	52
6.2	Kommunale utfordringer i planlegging og gjennomføring	55
6.3	Kjennetegn ved kommuner som lykkes i boligstrategiske satsinger	56

## VEDLEGG

### Vedlegg 1

Metode

### Vedlegg 2

Finansielle virkemidler

### Vedlegg 3

Nyttige nettsider

## 1. SAMMENDRAG

Rambøll presenterer med dette «Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene», på oppdrag for Kompetansesenter for distriktsutvikling (KDU) i nært samarbeid med Husbanken. Prosjektet er gjennomført i perioden januar til juni 2014. I dette kapittelet oppsummeres sentrale elementer i rapporten.

### 1.1 Prosjektets formål

I prosjektet «Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene» har dokumentasjon av gjennomførte satsinger og tiltak i distriktskommuner vært sentralt, i tillegg til vurdering av resultat, gevinster og forutsetninger for realisering av tiltak/satsinger. Formålet med prosjektet har vært å gi kommuner i distriktet, regionale utviklingsaktører og nasjonale myndigheter konkret kunnskap om gjennomførte tiltak og satsinger, som kan stimulere til og gi direkte nytte i boligutvikling i distriktsområder.

Denne rapporten er utformet og skrevet først og fremst med tanke på kommuner som ønsker å igangsette boligstrategiske tiltak. Det er også gjort betraktninger med tanke på regionale utviklingsaktører og nasjonale myndigheter som lesere av rapporten.

### 1.2 Boligpolitikk i distriktene

Bolig er først og fremst et personlig ansvar. Folk kjøper og selger bolig på et fritt marked, og boligbyggingen skjer på ett marked. Det offentlige sin oppgave er å legge til rette for at folk kan klare seg best mulig på egen hånd. Likevel er det noen utfordringer som den offentlige boligpolitikken skal bidra til å løse. Visjonen for norsk boligpolitikk er at alle skal bo trygt og godt. Videre fremheves følgende mål i St.meld.17 (2012-2013): boliger for alle i gode bomiljø; trygg etablering i eid og leid bolig; samt boforhold som fremmer velferd og deltaking.

Boligpolitikken gjelder for hele landet, men utfordringene er ulike. Selv om presset på areal og boligpriser er størst i byene, opplever også distriktene boligutfordringer. Noen er knyttet til befolkningsnedgang og tomme boliger, men også flere distriktskommuner opplever manglende tilgang på gode og attraktive boliger til tilflyttere.

St.meld.17 (2012-2013) vektlegger det å legge til rette for at folk kan bo i distriktene, som også vil gjøre presset mindre på de store byene. God distriktspolitikk er derfor også god bypolitikk. Dette henger også sammen med målet om å «*ta heile Noreg i bruk*», meldingen som beskriver en distrikts- og regionalpolitikk som tar sikte på å legge til rette for en balansert regional utvikling.

### 1.3 Fokus for oppdraget

I oppdraget har vi valgt å fokusere på realiserte boligstrategiske tiltak i distriktskommuner. Tiltakene som trekkes frem varierer fra helhetlige satsinger, boligstrategiske prosesser i forbindelse med planarbeid og enkelttiltak som er utarbeidet av kommunene for å møte spesifikke utfordringer. De boligstrategiske tiltakene er valgt, både for å kunne vise hvordan kommunene har gått frem for å realisere tiltaket og for å kunne trekke frem avgjørende forutsetninger for oppnådde resultater.

For å vise til kommuner som har lyktes i helhetlige satsinger har vi valgt å presentere «Økt bosetting» fra Herøy kommune (N), og «Den levende bygda» i Vegårshei. Begge kommunene har arbeidet mot målsettinger om å få til økt boligetablering ved å se flere kommunale tjenestoområder i sammenheng. Videre har vi hentet eksempler fra Ullensvang, Rollag og Sømna for å vise til boligstrategiske prosesser i forbindelse med planarbeid. Kommunene har klart å sette av ressurser og tverrfaglig kompetanse for å utvikle gode planer som brukes som sentrale verktøy for kommunens boligpolitikk, og planene brukes aktivt i dag for forankring og videreutvikling av den lokale boligaktiviteten. Les mer om nevnte kommuners arbeid i kapittel 4.

Vi har hentet en rekke eksempler på boligstrategiske enkelttiltak fra kommunene Hamarøy, Grong, Gildeskål, Vinje, øya Møkster i Austevoll, Stjørdal og Sørfold, i tillegg til ovennevnte kommuner. Tiltakene strekker seg fra tiltak som er rettet mot å stimulere til boligbygging,

utnytte eksisterende boligmasse, til å åpne opp mulighetene for førstegangsetablerere og å legge til rette for tilflyttere. Enkelttiltakene presenteres i kapittel 5.

I sum viser boligstrategiske tiltak og satsinger en bredde i lokale utfordringer og utgangspunkt. Noen kommuner har hatt godt med økonomiske midler for å kunne realisere tiltak og satsinger, mens andre har vært under statlig økonomistyring som begrenser deres muligheter blant annet for å ta opp lån. Målsettinger og visjoner har til dels variert noe, men generelt knyttet seg til økninger i innbyggertall og et ønske om et mer attraktivt bosted.

#### **1.4 Utfordringene i distriktskommunene**

Flere av eksempelkommunene har erfart mangel på boligbygging i flere år. I populære fritidsboligkommuner er det i tillegg mange boliger som står tomme store deler av året, og kun brukes i ferisesongen. I flere av kommunene blir innbyggere eldre og utenfor arbeidsfør alder og i enkelte av kommunene ser man også at folkemengden synker, noe som igjen har betydning for kommunenes inntekter gjennom skatt.

En særlig utfordring som går igjen i distriktskommunene er mangel på ulike typer boformer og et lite differensiert boligmarked. Kommunene mangler gjerne mindre boenheter og leiligheter både for eie og leie. Dette medfører et lite dynamisk boligmarked og vanskeliggjør det å finne en passende bolig for ulike målgrupper. Mangel på tilgjengelige leiligheter/mindre boenheter kan for eksempel hindre eldre mennesker, som ønsker seg en ny type boligkarriere enn det man tradisjonelt har sett, i å selge egen eldre bolig for å kjøpe eller leie ny bolig. Manglende variasjon i markedet kan også gjøre det utfordrende for andre målgrupper som unge i etableringsfasen, arbeidsinnvandrere, flyktninger eller andre tilflyttere i å finne seg et passende sted å bo.

Utfordringene på boligmarkedet kan ofte knyttes opp mot utfordringer på arbeidsmarkedet. I enkelte av kommunene har man erfart befolkningsnedgang i sammenheng med arbeidsplasser som forsvinner. Men flere av eksempelkommunene har også erfart at boligmarkedet ikke har klart å følge med, dersom det kommer flere arbeidsplasser og økt etterspørsel etter arbeidskraft. Enkelte av eksempelkommunene har i tidligere år satset på å øke arbeidsmarkedet i kommunen og bidra til å opprette nye arbeidsplasser. De har erfart at manglende fokus på boligutvikling lokalt, har gjort det vanskelig for ulike målgrupper å finne seg et godt sted å bo, og dermed bosette seg i kommunen.

På generell basis vises det til at kommunenes prioritering av boligplanlegging over lengre tid har vært fraværende. På bakgrunn av dette har de fleste eksempelkommunene også erkjent et behov for å etablere en plan for boligutvikling i kommunen. Et godt planarbeid ses i sammenheng med manglende oversikt over eksisterende boligmarked, samt nåværende og kommende behov.

#### **1.5 Boligstrategiske suksessfaktorer og gevinster**

Gjennom kartleggingen av gode eksempler på boligstrategiske tiltak er det fire fremtredende kjennetegn ved kommunene som har lyktes i sine boligstrategiske satsinger.

Et fremtredende kjennetegn er at kommunene har en bevissthet om hvilken rolle kommunene har valgt og tatt i arbeidet med boligetablering og boligutvikling, samt satt av ressurser til å jobbe med boligstrategisk utvikling. Vi finner særlig to roller i de kartlagte kommunene: den ene er den proaktive og strategiske, som legger til rette for og initierer samarbeid; den andre er den styrende med helhetlig fokus og bruk av virkemidler, og hvor kommunen i mange tilfeller bygger boliger selv. Kommunene kjennetegnes ved at de har sikret seg god politisk forankring og vilje til endring hos folkevalgte og ordfører, og god administrativ forankring og vilje hos administrativ ledelse.

Prosjekter og tiltak som er gjennomført i kommunene krever økonomiske midler og finansering. Kommunene har ulike økonomiske forutsetninger, og har også benyttet seg av ulike økonomiske virkemidler. Blant eksempelkommunene ser vi bruk av kommunale økonomiske virkemidler og regionale/ nasjonale tilskuddsmidler. Vi ser også at økonomisk investeringsvilje i næringslivet er viktig for utviklingen i kommunene.

Ildsjelen, i en eller annen form, er en viktig bidragsyter og forutsetning for både gjennomføring av prosjekter/tiltak og resultater. Ildsjelen kan beskrives som en utviklingsaktør, hvor deres arbeid styrker kommunens arbeid for å nå de målene som er definert for utviklingen av lokalsamfunnet og boligutviklingen. Kjennetegn ved ildsjelen i de kartlagte kommunene er at de har et lokalt engasjement og eierskap for utviklingen i kommunen, og ønsker å utvikle kommunen til et mer attraktivt sted å bo.

Et viktig kjennetegn ved kommunene som har lyktes med sine boligstrategiske tiltak, er at tiltak og prosjekt er forankret i en plan og strategi i kommunen. Her beskrives målsettinger og tiltak for utviklingsarbeidet, i tillegg definerte innsatsområdene for arbeidet. Planen og/eller strategien har bidratt til å gi arbeidet en retning, og beskrives som viktige kilder og verktøy for å lykkes i arbeidet. Kommunene har gjennom kartlegging og analyse av boligmarkedet i kommunen opparbeidet seg god markedskompetanse om kommunal og privat boligmasse, og nåværende og fremtidig boligbehov.

Av konkrete resultater ser vi at kommunenes arbeid med boligutvikling og boligstrategiske tiltak gir flere boliger, nye tomter og boligfelt. Flere kommuner lykkes også i å få ulike typer boliger for leie og eie, noe som gir et mer differensiert boligmarked. Enkelte kommuner mener å se en økt sirkulasjon i boligmarkedet. Av mer langsiktige resultater bør det forventes at kommunene opplever en befolkningsvekst. Flere kommuner opplever allerede en økning i innbyggertall som følge av kommunens innsats. Dette er også den beste indikatoren på hvorvidt kommunen lykkes i sitt arbeid eller ikke.

Flere av tiltakene – og da særlig de som resulterer i konkrete hammerslag – gir en lokal optimisme i distriktskommunene. Her er vi inne på de kortsiktige effektene som gode boligtiltak kan gi for lokalsamfunnene. Enkelte kommuner har ikke hatt et nytt bygg på tiår, og da vil oppussing eller nybygg gjøre noe med stemningen. På sikt kan en fornyet optimisme gi positive effekter for et boligmarked som i utgangspunktet sto stille, både for innbyggere, for kommunen og for næringslivet.

## 2. INNLEDNING

Rambøll presenterer med dette «Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene», på oppdrag for Kompetansesenter for distriktsutvikling (KDU) i nært samarbeid med Husbanken. Prosjektet er gjennomført i perioden januar til juni 2014.

I prosjektet «Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene» har dokumentasjon av gjennomførte satsinger og tiltak i distriktskommuner vært sentralt, i tillegg til vurdering av resultat, gevinster og forutsetninger for realisering. Formålet med prosjektet har vært å gi kommuner i distriktet, regionale utviklingsaktører og nasjonale myndigheter konkret kunnskap om gjennomførte tiltak og satsinger, som kan stimulere til og gi direkte nytte i boligutvikling i distriktsområder.

Denne rapporten er utformet og skrevet først og fremst med tanke på kommuner som ønsker å igangsette boligstrategiske tiltak og dette har betydning for rapportens form og innhold. Vi har vektlagt å fremheve viktige trinn i prosessene samt vise til den erfaringen og lærdommen kommunen har hatt i gjennomføring av tiltakene. I tillegg har det vært sentralt i oppdraget å kunne si noe om de resultater og gevinster som de boligstrategiske tiltakene har medført, samt hva som kjennetegner kommuner som lykkes i helhetlig boligpolitikk. Det er også gjort betraktninger med tanke på regionale utviklingsaktører og nasjonale myndigheter som lesere av rapporten.

Konkret har KDU og Husbanken ønsket at oppdragstaker gjennom prosjektet:

- Dokumenterer erfaringer fra, og resultater av konkrete gjennomførte tiltak innenfor boligutvikling. Det kan være boligstrategiske prosesser, helhetlige satsinger og/eller enkelttiltak for å møte spesifikke utfordringer.
- Vurderer avgjørende forutsetninger for oppnådde resultat, og drøfter lokale og regionale gevinster.
- Formidler kunnskap om gjennomførte tiltak og satsinger slik at det blir til nytte for kommuner, regionale utviklingsaktører og nasjonale myndigheter.

Prosjektet har resultert i et eget erfaringshefte hvor seks av eksemplene vises trinn-for-trinn, i tillegg til foreliggende rapport. Heftet er tilgjengelig på hjemmesidene til KDU: [www.kdu.no](http://www.kdu.no)

### 2.1 Metode

Foreliggende studie baserer seg hovedsakelig på kvalitativ datainnsamling. I forkant av den kvalitative datainnsamlingen i hver enkelt kommune og hvert eksempel, har vi i sammen med oppdragsgiver og Husbanken hatt to arbeidsdager. Disse arbeidsdagene har vi viet til å drøfte potensielle case og eksempler på boligstrategiske tiltak, samt diskutert hvilke kriterier som skal ligge til grunn for at det er et godt eksempel.

I vedlegg 1 oppsummerer vi kort hvordan vi har gått frem for å velge eksempler, samt gjennomføring av datainnsamling.

### 3. BOLIGPOLITIKK I DISTRIKTENE

Bolig er først og fremst et personlig ansvar. Folk kjøper og selger bolig på et fritt marked, og boligbyggingen skjer på ett marked. Det offentlige sin oppgave er å legge til rette for at folk kan klare seg best mulig på egen hånd. Likevel er det noen utfordringer som den offentlige boligpolitikken skal bidra til å løse, så som press på boligmarkedet og høye boligpriser særlig i byområdene. Det er også en del husstander som har ustabile og dårlige boforhold, og sliter med å skaffe og/ eller beholde en bolig.<sup>1</sup>

Visjonen for norsk boligpolitikk er at alle skal bo trygt og godt. Videre fremheves følgende mål i St.meld.17 (2012-2013): boliger for alle i gode bomiljø; trygg etablering i eid og leid bolig; samt boforhold som fremmer velferd og deltaking.

Boligpolitikken gjelder for hele landet, men utfordringene er ulike. Det største presset – på areal, boligpriser og miljøet – finner man i byene, og særlig de store byene. Det er også her boligprisene har økt mest, og hvor folketilveksten har vært sterkest. Også i distriktskommunene kan man oppleve utfordringer på boligmarkedet. Utfordringene er knyttet til mangel på variasjon i boligtyper, som gjør det vanskelig for flere å finne et passende sted å bo. Mangel på gode og attraktive boliger utfordrer målgrupper som tilflyttere, arbeidsinnvandrere, flyktninger, unge i etableringsfasen og andre. Etter år med befolkningsnedgang er det enkelte distriktskommuner som i dag opplever bedre økonomiske tider, vekst i næringslivet og tilflyttere. Når det i distriktskommunene er vanskelig for folk å finne en plass å bo, kan det gi problemer for det lokale næringslivet og kommuner som trenger arbeidskraft. Dette er med på å hindre vekst og utvikling i disse kommunene.<sup>2</sup>

I St.meld.17 (2012-2013) vektlegges det at det å legge til rette for at folk kan bo i distriktene vil gjøre presset mindre på de store byene. God distriktspolitikk er derfor også god bypolitikk. Dette henger også sammen med målet om å «*ta heile Noreg i bruk*», meldingen som beskriver en distrikts- og regionalpolitikk som tar sikte på å legge til rette for en balansert regional utvikling med virkemidler som er tilpasset lokale fortrinn og utfordringer.<sup>3</sup>

#### 3.1 Boligpolitiske utfordringer i distriktskommuner

Omtrent halvparten av alle kommuner i landet opplever små, usikre eller stagnerende boligmarkeder<sup>4</sup>. De fleste av dem er distriktskommuner preget av få tilgjengelige boliger, manglende variasjon i boligtyper og lite aktivitet i boligbyggingen.

St.meld.17 (2012-2013)<sup>5</sup> peker på en rekke boligutfordringer som knytter seg til å få vekst og utvikling i distriktene. I det følgende trekker vi frem de mest sentrale:

- **Manglende tro på fortjeneste ved senere salg** av boliger. Henger sammen med lave boligpriser og svak prisvekst som kan gjøre det vanskeligere å få lån til boliginvestering samt hindre boligbygging.
- Vanskeligheter med å tilpasse boligmarkedet til **brå samfunnsendringer** som periodevis ekspansjoner i næringslivet og stor rekruttering av arbeidskraft.
- **Mange tomme boliger**, hvor særlig tidligere helårsboliger blir brukt som fritidsboliger og er ikke tilgjengelig for salg eller leie.
- **Mange kommunale boliger og lave leiepriser** øker barrieren for private utbyggere i å sette i gang utleieprosjekter.

<sup>1</sup> Meld. St. 17 (2012-2013) Byggje – bu – leve. Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Meld. St. 13 (2012-2013) Ta heile Noreg i bruk. Distrikts- og regionalpolitikken

<sup>4</sup> Nygaard, V. m.fl. (2010): En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder, Norut-rapport 2010:13.

<sup>5</sup> Meld. St. 17 (2012-2013) Byggje – bu – leve. Ein bustadpolitikk for den einskilde, samfunnet og framtidige generasjonar



Dette medfører at mange kommuner opplever stillstand i boligmarkedet. Det har flere steder vært en satsing på lokalt næringsliv, og når man først lykkes med å få på plass flere arbeidsplasser erkjenner man at folk som ønsker å flytte dit ikke har noe sted å bo.

Problemstillingene knytter seg til et ofte lite differensiert boligmarked. Distriktskommunene er preget av store andeler eneboliger, og innbyggere som bor i den samme boligen hele livet. Det er ofte få og dårlige utleieenheter, og få leiligheter.

En annen utfordring knytter seg til kommunens rolle i boligutviklingen, eller mangel på sådan. Distrikts-Norge er preget av gamle reguleringsplaner som legger til rette for utbygging på tomter som ikke samsvarer med dagens ønsker og behov. Man kan også spore en maktesløshet i enkelte kommuner, hvor de så gjerne vil, men ikke finner noen som tør å satse i det lokale boligmarkedet – verken av tilflyttere eller lokale byggherrer.

Slik denne rapporten viser, finnes det en rekke distriktskommuner som de siste årene har klart å snu en negativ boligtrend, og igangsatt gode boligstrategiske tiltak. Vi vil komme tilbake til dem i kapittel 4 og 5. Først vier vi plass til gjennomgang av sentrale studier som har relevans for distriktskommuner som planlegger boligstrategiske tiltak.

### **3.2 Kunnskapsstaus på feltet**

Per i dag finnes det et par studier som det kan være relevant for distriktskommuner å kjenne til, og som kan være veiledende inn i hvordan kommunen planlegger og utøver sin rolle som lokal boligaktør. Vi har i rapporten valgt å trekke frem tre studier: den første om boligpreferanser i distriktene (gjennomført av NIBR 2014); den andre om suksessrike distriktskommuner (gjennomført av Telemarksforskning i 2012); den tredje en analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder (gjennomført av Norut i 2010). Vi gjør en kort oppsummering av studiene i det følgende.

## BOLIGPREFERANSER I DISTRIKTENE

I sin studie av boligpreferanser og kvaliteter ved bomiljøet har NIBR studert preferanser og vektlegging av bolig, nærmiljø og sted hos fire målgrupper: ungdom og unge familier med barn, tilbakeflyttere, arbeidsinnvandrere og unge eldre (60 + generasjonen).

Blant de fire befolkningskategoriene vises det særlig blant *ungdom og unge familier med barn* at eneboligen fremstår som foretrukket boligform i distriktene. Det vises også til at særlig for *tilbakeflytterne* er det muligheten til å komme bort fra det urbane og tilbake til hjemlige trakter som viktig, og også her er eneboligen sett på som den ønskede boligformen.<sup>6</sup>

*Arbeidsinnvandrerne* har derimot større variasjon i sine boligpreferanser. De som ønsker å etablere seg med familien i kommunen, ønsker likevel enebolig. Dette er en gruppe som oftest har mindre startkapital, og det fremheves at særlig eldre eneboliger, med behov for oppussing og som er prisgunstige, er de boligene som gjør det mulig for arbeidsinnvandrerne å realisere boligkjøp.<sup>7</sup>

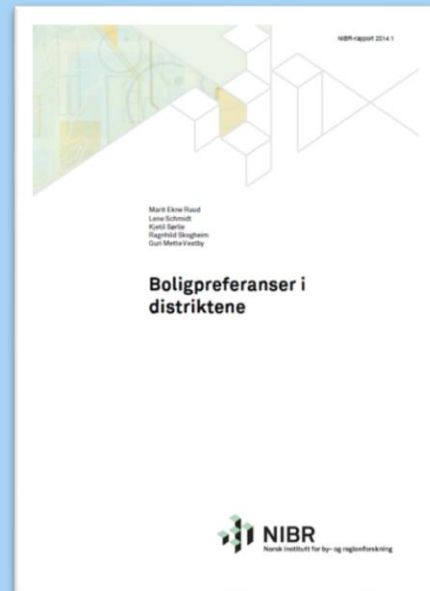
Blant unge eldre (60 + generasjonen) er det flere som ønsker å flytte til leilighet nærmere sentrum. Målgruppen ønsker å flytte nærmere de service- og kulturtilbudene som stedet har og bruke dem aktivt, og bli mindre bundet opp av stell og vedlikehold av hus og hage.<sup>8</sup>

### Bolig, nærmiljø og sted

Det er andre kvaliteter enn de som er ved selve *boligen* som er mest sentral når det skal flyttes til et nytt sted, eller innenfor samme kommunen. Kvaliteter ved *stedet* er minst like viktig. Videre betyr *bomiljøet og nabolaget* mye når en skal velge bosted. Det handler om *fysiske egenskaper* ved selve boområdet som nærhet til naturen eller nærhet til sentrumsfunksjoner.

Det er flere faktorer som bidrar til å gjøre et sted eller region attraktiv, og følgende attraktivitetsdimensjoner fremheves: beliggenhet og sentralitet, variert arbeidsmarked (helst med kompetansearbeidsplasser) og gode tjeneste-, helse- og velferdstilbud, og gode kommunikasjoner. Andre dimensjoner som nevnes er kultur- og opplevelsestilbud, gode omgivelseskvaliteter og bygningsmessige kvaliteter.

Beboerne i distriktskommunene er også opptatt av et levende sentrum. Flere påpeker at de savnes sosiale, uformelle møteplasser i form av kaféer og spisesteder, og dette er særlig et savn blant arbeidsinnvandrere. Unge familier var mer opptatt av et levedyktig forretningsliv.<sup>9</sup>



### Undersøkelsens relevans for kommunens boligplanlegging

Det er behov for mer mangfoldig boligmarked i distriktskommunene, enn det man finner i dag. Selv om eneboligen fortsatt dominerer som ønsket boform, så er det vanskelig for førstegangsetablerer å finne en egnet bolig. NIBR anbefaler at kommunene gjennom reguleringsplaner kan regulere enkelte områder og eiendommer for utbygging av mindre boliger. I tillegg bør det skapes rom for litt mer romslige leiligheter egnet for eldre som vil flytte til kommunesenteret. NIBR fremhever også at kommuner bør være mer proaktive overfor eiendomsbesittere, private utbyggere og utflyttede innbyggere som har tomme boliger stående i kommunen.

<sup>6</sup> Ruud, M. E., L. Schmidt, K. Sørli, R. Skogheim og G. M. Vestby 2014. Boligpreferanser i distriktene. NIBR-rapport 2014:1

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Studien til NIBR er basert på caseundersøkelser i et lite utvalg av kommuner, og kommunene har enkelte kartarestikker som ikke alle distriktskommuner kan dra nytte av. De fire casekommunene (Nord-Aurdal, Eid, Alstahaug og Skjervøy) fungerer som bo- og arbeidsmarkedssentre for sine regioner og representerer dermed et alternativ til bosetting i byene. Kommunene har også en viss grad av sentrumsstruktur med sentrumsgater, forretninger og møteplasser.

## SUKSESSRIKE DISTRIKTSKOMMUNER

Telemarksforskning trekker i sin studie frem fire kjennetegn som beskriver suksessrike distriktskommuner. Disse kjennetegnene er<sup>10</sup>:

- **Stedlig kultur.** Det er tydelig spor av offensiv og optimistisk utviklingskultur i de suksessrike distriktskommunene.
- **Smådriftsfordeler.** Det er kort vei mellom ideer og beslutninger, og disse korte avstandene utnyttes. Det er i tillegg stor grad av kunnskapsdeling og tillitsbygging på tvers av fag- og sektorgrenser.
- **Lokale entreprenører – ildsjeler.** Enkeltpersoner dokumenteres å ha en sentral rolle i betydningsfulle tiltak, nyskappingsinitiativer eller veivalg som er blitt tatt i kommunene. Det handler ikke alltid om privatpersoner utenfor kommunen, men flere steder er det ordførerens personlige initiativer, rådmannens «kjepphester» eller andre kommunale ledere som tar grep med retningsgivende effekt. Likevel finner Telemarksforskning at det som oftest er enkeltpersoner i næringslivet eller fra det sivile samfunnet, som gjennom det handlingsrommet de har tatt, og fått, er blitt opphav til ny utvikling.
- **Benytte mulighetene.** De suksessrike kommunene ser ut til å ha hatt et særlig heldig grep med å «fange mulighetene» – dreie kriser til anledninger, se på farer som potensialer, osv.



## ANALYSE AV SMÅ, USIKRE ELLER STAGNERENDE BOLIGMARKEDER

I en analyse fra 2010 om små, usikre eller stagnerende boligmarkeder ser Norut nærmere på en hypotese om at kostnadene og risikoen ved å etablere seg på boligmarkedet i kommuner med usikre boligmarkeder, skiller seg fra etablering i mer robuste boligmarkeder. Studien består av en statistisk analyse av boligmarkedet i kommuner med små, usikre eller stagnerende boligmarkeder og landet for øvrig, i tillegg til en kvalitativ casestudie i noen utvalgte kommuner.

Studien viser at det er en klar sammenheng mellom omsetningsverdi og omsetningsaktivitet, og i små, usikre boligmarkeder er omsetningsaktiviteten lav. Boligbyggeaktiviteten er også lavere i små, usikre boligmarkeder, og disse markedene har opplevd en stagnasjon i betydning av redusert boligbygging eller at dette har stoppet opp. Analysen viser også at fritidsboligmarkedet i små, usikre boligmarkeder utgjør nesten like stort volum som boligmarkedet ellers, og i en del små kommuner dominerer fritidsboligmarkedet. Studien konkluderer med at en viktig forklaring på boligmarkedsforskjeller er kommunens befolkningsutvikling.

Tilgjengelighet og bruk av statlige virkemidler, herunder Husbankens økonomiske virkemidler, er viktige virkemidler for å stimulere til bosetning i boligmarkeder hvor risikoen oppleves som stor. Studien finner for eksempel at startlån er noe overrepresentert i små og usikre boligmarkeder, og slik sett kan startlån sies å være ett virkemiddel som bidrar mer i små, usikre boligmarkeder enn i de store boligmarkedene.

Når det gjelder kommunens rolle som aktør i boligutviklingen viser studien at kommunene har tatt en rolle som tilrettelegger en utviklingsaktør og som bidrar til boligbygging utover behovene til kommunens vanskeligstilte. Dette begrunnes blant annet med at kommuner ikke anser det som deres oppgave å tilby boliger i det ordinære markedet<sup>11</sup>.



<sup>10</sup> Fra Kobro, L. U., K. Vareide (Telemarksforskning) og M. Hatling (Sintef) 2012. Suksessrike distriktskommuner. En studie av kjennetegn ved 15 norske distriktskommuner. TF-rapport nr. 303

<sup>11</sup> Nygaard, V., Lie, I., Karlstad, S. 2010. En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Norut. Rapport 2010:13

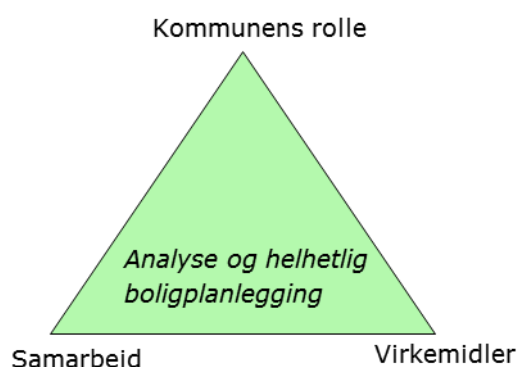
### 3.3 Kommunens boligrolle

Hvilken rolle skal kommunen ha i det lokale boligmarkedet? Skal kommunen være en informant, pådriver og tilrettelegger eller skal kommunen være en sentral aktør i konkrete byggeprosjekter? Dette er viktige spørsmål som bør drøftes internt i kommunen, og som bør legges som premisser for den boligpolitikken som kommunen kommuniserer utad.

Kommunens rolle henger sammen med andre sentrale elementer som er med på å definere på hvilken måte kommunen kan jobbe med sitt boligarbeid. Husbanken definerer følgende mulighetsrom, hvor kommunens rolle er en av tre elementer:

- *Kommunens rolle* handler om hva kommunen vil være.
- *Samarbeid* omhandler hvem andre som kan bidra med økt boligetablering i din kommune.
- *Virkemidler* omhandler hvordan å sikre økt boligetablering gjennom bedre virkemiddelbruk.

Innenfor det rommet som defineres av trekanten må mulighetene tas videre av kommunen gjennom gode analyser og helhetlig boligplanlegging.



I rapporten vil vi trekke frem eksempler på samarbeid med lokale utbyggere og entreprenører, samt samarbeid med lokale boligbyggerlag, banker og videregående skole. Det finnes noen eksempler på opprettelse av lokale finansielle virkemidler, så som tilskudd til utbedring av helårsbolig, samt flere tilgjengelige statlige virkemidler som kommunene trekker frem som viktige premisser inn i selve etablering av nye boliger.

## 4. GODE EKSEMPLER PÅ HELHETLIG BOLIGSTRATEGISK SATSING

I dette kapittelet presenteres gode eksempler på helhetlig boligstrategiske satsinger. Vi gir eksempler på hvordan kommuner har arbeidet helhetlig med boligpolitiske satsinger gjennom større utviklingsprosjekt, samt eksempler på tiltak og prosjekter innenfor strategisk boligplanlegging. Vi har hentet eksempler fra seks ulike kommuner.

Innledningsvis vil vi først definere hva vi mener med helhetlig satsing. Ordet *helhetlig* kan bety å ivareta noe som har flere sider. Begrepet *satsing* eller *å satse* kan bety å investere i noe, ta utgangspunkt i noe eller sette noe ut i spill. Overført til hva denne rapporten omhandler kan helhetlig satsing defineres som ulike tiltak og prosjekter som tar utgangspunkt i å ivareta flere områder i en kommune. En helhetlig satsing handler derfor om å se flere kommunale tjenesteområder i sammenheng med den hensikt å få til en endring, og hvor de ulike tiltak og innsatser arbeider mot å nå gitte felles målsettinger. Relatert til boligstrategiske satsinger kan målsettinger være for eksempel økt befolkningsvekst.

De to første eksemplene vi presenterer under er gode eksempler på hvordan kommunen har arbeidet med tiltak og aktiviteter innenfor ulike tjenesteområder i kommunen, men hvor tiltakene og aktivitetene har hatt til formål å nå felles målsettinger om befolkningsvekst og økt boligetablering. Når det gjelder eksemplene knyttet til strategisk boligplanlegging legger vi vekt på kommuner som har gjennomført gode eksempler på tiltak som har til formål å styrke det strategiske og langsiktige arbeidet om økt boligetablering.

### 4.1 Helhetlig boligpolitiske satsinger i Herøy (N) og Vegårshei

I dette avsnittet presenteres to eksempler fra kommuner som har arbeidet helhetlig med boligpolitiske satsinger. I Herøy kommune (N) har kommunen arbeidet med et utviklingsprosjekt for økt bosetting i kommunen fra 2011-2014, mens i Vegårshei kommune gjennomførte kommunen utviklingsprosjektet «Den levende bygda» i perioden 2007-2010. Vi har valgt å trekke frem nettopp disse to kommunene som gode eksempler på helhetlig boligpolitiske satsinger fordi boligarbeidet er fremtredende i det arbeidet kommunen har gjort de siste årene. Arbeidet er godt forankret i administrasjon så vel som i den lokale politikken, og har hatt fokus på flere innsatsområder for å nå målsettingene sine.

#### 4.1.1 Økt bosetting i Herøy kommune (N)

Herøy (N) er en øykommune på Helgelandskysten utenfor Sandnessjøen med 1750 innbyggere og 3122 øyer. Hovednæringen i kommunen er fiskeoppdrett, og tilknyttet foredlingsvirksomhet. Andre viktige næringer er landbruk, transport, verkstedsindustri og tjenesteytende næringer som reiseliv, handel og kommunikasjon. Kommunen opplevde stor arbeidsplassvekst i oppdrettsnæringen, men har likevel over mange år hatt en negativ befolkningsutvikling. Men, gjennom blant annet arbeidsinnvandring og bosetting av flyktninger, har nå denne trenden snudd, og kommunen opplever nå en befolkningsvekst både i form av tilbakeflyttere, innvandring men også fødselsoverskudd.

Kommunen har hatt en helhetlig boligsatsing i kommunen som startet opp i 2011, og fra 2012 ble kommunen også en av deltakerkommunene i KMDs «Boligetablering i distriktene» satsing. Hovedmålet for kommunens helhetlige boligsatsing var å stoppe den negative utviklingen og få en vekst i folkemengden fra 1605 til 1705 innbyggere innen oktober 2014.

#### **Utfordringer i Herøys (N) boligmarked**

I 2010 opplevde kommunene «kaos» i boligmarkedet. Det var ikke blitt bygget nye boliger på 10 år, og 100 boliger var blitt gjort om til fritidsboliger. Kommunen hadde hatt en nedgang i befolkningen og inntektssystemet for kommunen. Kommunen innså at det måtte gjøres en rekke tiltak for å snu trenden og stabilisere økonomien til kommunen. På ti år hadde kommunen gått ned med 100 elever i grunnskolen. Samtidig var det optimisme når det gjaldt arbeidsmarkedet,

hvor kommunen opplevde å ha sterke bedrifter, blant annet innen fiskeoppdrett. Kommunen opplevde i perioden 2007-2009 en stor arbeidsplassvekst i oppdrettsnæringen og økt behov for arbeidskraft. Dette behovet ble i stor grad dekket gjennom arbeidsinnvandring, særlig fra baltiske land. Men som kommunen erfarte kom ikke folketallsveksten automatisk. Kommunen så derfor at de måtte gjøre noen grep for å sikre en økt bosetting og for å få flere arbeidsinnvandrere til å bli.

### **Bakgrunn og initiativ for «Økt bosetting»-prosjektet i Herøy kommune (N)**

Utgangspunktet for «Økt bosetting» prosjektet var at det var et **politisk program-festet prosjekt** tilbake i 2007 som følge av kommunevalget. Kommunen ønsket å gjennomføre et prosjekt for å få til økt bosetting. Gjennom Fylkesmannen søkte blant annet kommunen skjønnsmidler for å starte opp prosjektet.

Kommunen ansatte en egen prosjektleder for gjennomføring av prosjektet Økt bosetting, hvor rollen og oppgaven var å gjennomføre tiltak og prosjekter i satsingen, samt bidra til å nå målsettingene for satsingen.

Vil du lese mer? Ser for eksempel Herøy kommunes (N) kommunedelplan for økt bosetting på [www.heroy-no.kommune](http://www.heroy-no.kommune)

### **Gjennomføring av tiltak i Herøys (N) satsing**

Prosjektleder fikk hovedansvaret for arbeidet i satsingen, sammen med en styringsgruppe som består av fire politikere og to representanter fra næringslivet. I oppstarten av prosjektet ble det, basert på vedtak som var fattet tidligere i kommunestyret, utarbeidet en kommunedelplan for økt bosetting for 2011-2014.

For å få til økt bosetting ble det etablert fire hovedområder som kommunen skulle jobbe med i fireårsperioden prosjektet skulle pågå:

- Omdømmebygging
- Attraktive bo- og fritidstilbud
- Varierte arbeidsplasser
- Integrering og inkludering av tilflyttere

Utviklingen av kommunedelplanen var et viktig arbeid for å definere hvilke områder kommunen ønsket å arbeide med, samt hvilke målgrupper kommunen skulle rette innsatsen mot.

Når det gjaldt omdømmebygging var målet å skape et godt omdømme for kommunen som skulle gi et konkurransefortrinn som bokommune og næringsutviklingskommune. Målgruppen var *egne innbyggere*. Kommunen hadde innsett at det blant kommunens egne innbyggere eksisterte en pessimisme og liten tro på kommunen, og dette ønsket man å snu. Det har blitt gjennomført en rekke tiltak for å nå målene gjennom omdømmeprojekt, markedsføring og synliggjøring av kommunene gjennom kommunens nettavis Herøyfjendingen samt andre trivselstiltak.

Gjennom satsingen har kommunen også arbeidet med å skape *varierte arbeidsplasser* gjennom tett samarbeid med næringsliv, skole og kommunene. Kommunen har også gjennomført gründerkurs, rettet spesielt mot *arbeidsinnvandrere*.

Et av de viktigste arbeidsområdene for kommunen har vært knyttet til boligetablering, og fokus på å utvikle *gode og attraktive botilbud*, til både arbeidsinnvandrere, tilbakeflyttere, unge etablerere og vanskeligstilte. En av utfordringene til kommunen var en akutt mangel på boliger, og svært lav boligbygging. Gjennom en rekke tiltak rettet mot innbyggere, kommunen og leverandører i byggenæringen har kommunen arbeidet målrettet for å sikre økt boligetablering. Gjennom kommunens deltakelse i KMDs satsing har dette også fått et særskilt fokus.



Kommunedelplanen skisserte en rekke tiltak som det har blitt fulgt opp på. Eksempler har vært tiltak knyttet til byggesaksbehandling og nye områdeplaner, klargjøring og markedsføring av tomter, oppkjøp og utvikling av tomter og nye boliger og kommunal tilrettelegging av boligutbygging. Kommunen, sammen med kommunens eget boligselskap HerBo AS har hatt en særlig rolle i gjennomføring av disse tiltakene.

Et viktig innsatsområde for kommunen gjennom sin helhetlige satsing har vært på *integrasjon og inkludering av tilflyttere*, og særlig innvandrere (flyktninger og arbeidsinnvandrere). Dette var også et innsatsområde som ble til et eget *bolystprosjekt* i perioden 2011-2014. Satsingen hadde til formål å gjøre Herøy (N) til ledende i Norge på integrasjon og inkludering, og bli en foretrukket bokommune. Kommunen etablerte en rekke tiltak, blant annet kontor for bosetting, velkomstpakke til tilflyttere, norskkurs, integrasjon i skole/barnehage, innflytterdager, inkludering i fritidstilbud og arbeidsliv, gründerkurs for innvandrere, boligbyggerkurs for innvandrere, etablering av møteplass og fokus på kommunikasjon og karriereveiledning. Det ble blant annet etablert en frivillighetsentral som gjennomfører flere av tiltakene rettet mot inkludering og integrasjon av tilflyttere.

I gjennomføringen av de ulike tiltakene har kommunene benyttet seg av en rekke *økonomiske virkemidler*. Tiltak knyttet til boligetablering er gjennomført med bruk av tilskuddsmidler gjennom «Boligetablering i distriktene»-satsingen. Tiltak knyttet til integrasjon og inkludering av tilflyttere har vært finansiert gjennom statlige *bolystmidler*. I tillegg har kommunen hatt stor grad av egenfinansiering gjennom egen ressursinnsats og bruk av egne kommunale midler til blant annet oppkjøp av boligtomter, klargjøring og opparbeidelse av tomter for salg. De tilskuddsmidler som kommunen har fått, beskrives som utløsende og svært viktige for gjennomføringen av tiltakene.

**Resultater av Herøys (N) satsing på økt bosetting**

Kommunens satsing på økt bosetting har gitt resultater. En av utfordringene var den akutte boligmangelen. I 2012 hadde kommunen kontroll på denne situasjonen, og det var blitt bygget 30 nye boliger. Dette inkluderte både leiligheter og eneboliger. Dette var som et følge av blant annet arbeidet som kommunens eiendomsselskap HerBo AS gjorde, samt privat utbygging.

Kommunen peker også på at satsingen har gitt andre gode resultater, særlig på befolkningsutviklingen. Målet var en befolkningsvekst på 100 personer mellom 2011 og 2014. Dette målet har kommunen allerede nådd, og vel så det. Kommunen er opptatt av at de gjennom fokus på boliger og boligutvikling har fått utviklet tilbud til både boligmarkedet, tilbud til unge etablerere og tilbakeflyttere.

Samtidig er kommunen svært opptatt av at det helhetlige satsingsprosjektet har gitt mer enn kun nye boliger. Satsingen har bidratt til å skape et svært godt omdømme og stolthet av og i kommunen, og snudd pessimismen som eksisterte blant innbyggerne. Gjennom markedsføring, identitetsbygging og innbyggerinvolvering har kommunen fått til framtidstro. Omdømmebyggingen har også gitt resultater i form av positiv nasjonal og internasjonal omtale om kommunen. Kommunen fikk blant annet fornyingsprisen i 2012, samt at kommunen har vunnet internasjonale priser for sitt arbeid for attraktivitet. Dette igjen har hatt positive effekter for innbyggerne i kommunen, og det oppleves en stolthet blant egne innbyggere.



Når det gjelder faktorer som har bidratt til at kommunen har lyktes er det særlig tre viktige forutsetninger kommunen peker på. *For det første* hadde kommunen en politisk og administrativ forankret kommunedelplan, som hadde gode og målbare tiltak, og som kommunen har blitt fulgt godt opp på.

*For det andre* fremhever kommunen at samarbeid med andre aktører har vært avgjørende for at de har lyktes. Dette gjelder samarbeid med lokalt næringsliv, med innbyggere, med skole og andre myndigheter. Særlig fremheves fylkeskommunen og Husbanken som viktige samarbeidsaktører.

*For det tredje* har kommune lyktes godt fordi prosjektleder for økt bosetting har evnet å se sammenhengen mellom flere innsatsområder. Det å ha en egen prosjektleder som ikke er en del av annen drift i kommunen har vært avgjørende for at prosjektet og satsingen har oppnådd sine resultater.



#### 4.1.2 «Den levende bygda» i Vegårshei kommune

Vegårshei er en innlandskommune i Aust-Agder, med 2000 innbyggere. Kommunen har variert næringsliv, og kort avstand til flere større sørlandsbyer. Kommunen startet opp prosjektet «Den levende bygda» i 2006 for å følge opp mål og tiltak i kommuneplanen for 2006-2018. Den levende bygda skulle være et verktøy for å nå målet om befolkningsvekst med 100 nye innbyggere fram mot 2018.

##### **Bakgrunn for Vegårsheis kommunes satsing**

Vegårshei kommune utviklet en ny kommuneplan for 2006-2018 som satte mål om å øke befolkningen med 100 nye innbyggere fram mot 2018. For å nå målet om befolkningsvekst etablerte kommunestyret i 2006 et prosjekt for utvikling og markedsføring av tettsted, boområder, kultur og næringsliv. Prosjektet fikk navnet «Den levende bygda».

##### **Vegårshei kommunes utfordring**

Vegårshei opplevde lignende utfordringer som andre distriktskommuner har opplevd de siste årene med *fråflytting, nedgang i folketallet, en stadig eldre befolkning, nedgang i arbeidsplasser og utfordringer i rekruttering* til kommunen.

Kommunen manglet også *nye typer boformer* tilpasset ulike målgrupper, og da spesielt mindre boenheter og leiligheter. I tillegg var det lav boligutbygging generelt i hele kommunen.

Prosjektets hadde til formål å sørge for at utvalgte målsettinger i kommuneplanen skulle nås så raskt som mulig, gjennom å fremme god samfunnsutvikling i kommunen. Gjennom prosjektet ble det satset på medvirkning og samarbeid mellom kommunen, innbyggere, næringsliv, frivillig sektor, Husbanken og fylkeskommunen. Målet var å skape flere *lønnsomme arbeidsplasser, videreutvikle næringslivet, skape kultur og trivsel* for alle innbyggere, utvikle *gode og varierte botilbud* i sentrum av kommunen, samt i grendene, *forvalte naturressursene* slik at de kommer til det beste for innbyggerne og skape bredt lokalt engasjement.

Prosjektet var organisert med en prosjektledelse som bestod av prosjektansvarlig som var ordfører, og ildsjelen bak prosjektet. I tillegg hadde prosjektet en prosjektleder, samt at kommunalsjefen var en del av prosjektledelsen. Kommunen peker på at prosjektet var godt forankret hos politisk ledelse, men noe mindre forankret i administrasjonen. Prosjektet hadde også en styringsgruppe som var formannskapet, og en større arbeidsgruppe som bestod av representanter fra prosjektledelsen, næringsrådgiver og kommunal planlegger, representant fra fylkeskommunen og tre representanter fra Husbanken.

Tiltak og aktiviteter i prosjektet tok utgangspunkt i kommuneplanens mål om å skape *reel medvirkning* blant innbyggerne i kommunen, *stedsutvikling for sentrum* av Vegårshei, og *gjennomføring* av prosjekter.

##### **Gjennomføring av tiltak i satsingen**

Gjennom den fireårige satsingen gjennomførte Vegårshei en rekke aktiviteter og tiltak knyttet til de ulike innsatsområdene. Det ble lagt vekt på å skape *lokalt engasjement* gjennom åpne folkemøter, samt involvering av innbyggere i ulike temagrupper og aktiviteter. *Kultur og trivsel* ble derfor en stor del av satsingen, og hvor utgangspunktet ble lagt gjennom kommunens oppmuntringsplan for kultur. Målet var å skape felles sosiale møtearenaer, samt skape gode sosiale fritidstilbud for innbyggerne i kommunen. Gjennom omdømmebygging og markedsføring arbeidet kommunen også systematisk med å synliggjøre resultater og tilbud i kommunen.

Kommunen arbeidet i perioden også med *næringsutvikling* og forvaltning av *naturressurser*. Kommunen utviklet nytt planverk for næringsutvikling, hadde fokus bedriftsetablering og etablering av nye næringsareal. I tillegg satset kommunen på nye næringer blant annet innenfor biovarmeanlegg.

Et av de viktigste innsatsområdene var likevel boligutvikling og tettstedsutvikling, og på å skape attraktive botilbud. Gjennom kommunedelplan ble det satt fokus på fortetting, areal, utvikling av

areal og sentrumsutvikling. Kommunen arbeidet spesielt med å legge til rette for andre typer boformer enn enebolig. Dette førte til at kommunen blant annet gikk i gang med et utbyggingsprosjekt i sentrum, som hadde til formål å være et *inkluderende boligområde*. Dette skulle være et boligområde for alle, også vanskeligstilte. Kommunen gikk til innkjøp av tomt og arrangerte en utbyggerkonkurranse. Kommunen opplevde at innbyggere var kritiske, men boliger ble solgt og utbygger ferdigstilte 1,5 byggetrinn i første omgang (se f.eks. Hamarøymodellen for lignende eksempel).

Gjennom prosjektet gjennomførte kommunen også et arbeid i forhold til å utvikle nye ferdigregulerte boligfelt for privat utbygging. En del av den nye omdømmestrategien var å ikke selge subsidierte tomter, men heller at boligfeltene var opparbeidet og tilknyttet vann, kloakk og vei. I tillegg gjennomførte kommunen en rekke andre utbyggingsprosjekter, blant annet boliger til vanskeligstilte og eldre, samt transformasjon av eksisterende bygg (se avsnitt 5.2.3).

Selve satsingen «Den levende bygda» ble avsluttet i 2010, men arbeidet ble likevel ikke avsluttet i kommunen. Kommunen har fortsatt å arbeide blant annet med tettstedsutvikling og fokus på boligutvikling, for å sikre en fortsatt økning i befolkningen og for å skape et bedre boligmarked.

I arbeidet har det blitt benyttet en rekke økonomiske ressurser. Kommunen har bidratt med egne økonomiske tilskudd og ressurser, i tillegg til at Husbankens finansielle virkemidler har vært avgjørende i flere av utbyggingsprosjektene.

### **Resultater av Vegårsheis satsing**

Kommunen har oppnådd svært gode resultater av satsingen som ble gjennomført mellom 2006-2010. Et viktig mål var å øke befolkningen med 100 innbyggere fra 1856 i 2006 til 1956 i 2018. Dette målet ble nådd allerede i 2013, og per januar 2014 er det 2000 innbyggere i kommunen. Fokuset på en helhetlig boligplanlegging har ført til det kommunen beskriver som *babyboom og tilflytting*. Kommunen har fått til økt tilflytting, og opplever en tilbakeflytting og etablering av unge, som kommer fra Vegårshei og som tar med familien tilbake. Vegårshei har også fått tilført over 30 nye leiligheter i sentrum av kommunen over en periode på fem år, i tillegg til privat bygging i kommunale eller privat boligfelt.

Når det gjaldt boligutvikling og tettstedsutvikling valgte kommunen å ta en aktiv *rolle som tilrettelegger* og kjøpte areal som ble regulert og opparbeidet for nye boliger. Som en spinn-off av dette har det blitt utviklet et privat boligfelt, hvor utbygger har tatt egen risiko, men med gode resultater. Gjennom den kommunale

### **Utbyggerkonkurranse i Vegårshei**

Konkurransen omhandlet *forhandlingsrett* for utbygging i tråd med fastsatte kvalitetskrav, blant annet energi, miljø, sosiale forhold og universell utforming. Følgende krav ble stilt:

- Arkitekt skulle være inkludert i arbeidet
- Utbygging av leiligheter tilpasset *ulike* målgrupper
- Makspris per leilighet var 2 millioner kroner



Foto: Vegårshei kommune

satsingen ble det tydelig at det var et marked for mindre boenheter og leiligheter, og at det er mulig å tjene penger på utbyggingsprosjekter i distriktene. Arbeidet har altså medført en bedre og *større sirkulasjon i boligmarkedet, og et mer konkurransedyktig utleiemarked.*

Kommunen har også, underveis og i etterkant av prosjektet, opplevd et sterkere *lokalt engasjement og optimisme* i kommunen, og det satses i stor grad på privat boligutvikling, næringsliv og ikke minst ulike sosiale møteplasser. Kommunen opplever også at synliggjøringen har gitt avkastning i form av større interesse i regionale medier, og at andre kommuner ser til Vegårsheis erfaringer.

Kommunen er opptatt av å synliggjøre at resultatene ikke kom av seg selv. For det første sier kommunen at for at det er viktig å ta utgangspunkt i et godt planverk for å lykkes med arbeidet. Planen må kommunisere tydelig hvilke mål kommunen har for ønsket utvikling, hvordan kommunen skal få til bærekraftig utvikling, ha fokus på helhetlig planlegging og gi forutsigbarhet for private aktører.

Kommunen fremhever at en nøkkel til suksess var at satsingen fokuserte bredt på flere innsatsområder. Stedsutvikling handler både om å ha et inkluderende og godt lokalmiljø, i tillegg tilgang til et variert arbeidsliv og ulike typer boliger.

Rollen kommunen valgte i arbeidet har også vært avgjørende. Kommunen så selv at den måtte stå for mye av utviklingsarbeidet i boligmarkedet, men fant gode løsninger på hvordan kommune, offentlige virkemiddelaktører som Husbanken (og bruk av Husbankens økonomiske virkemidler) og private aktører kan samarbeide om å utvikle og legge til rette for utvikling av boligmarkedet.

Fokus på måloppnåelse og fullføring av aktiviteter, bredt lokalt engasjement og eierskap, markedsføring av kommunens eksisterende kvaliteter og utvikling, politisk vilje til gjennomføring, god prosjektledelse og finansering og støttespillere som Husbanken og fylkeskommunen, har vært andre viktige forutsetninger for at kommunen har klart å snu befolkningsutviklingen til det positive og endre boligmarkedet.

## 4.2 Strategisk boligplanlegging

I det følgende har vi trukket frem eksempler på god strategisk boligplanlegging. Først vil vi trekke frem boligpolitisk handlingsplan, som for flere kommuner har vist seg å være et viktig dokument både for forankring og gjennomføring. Deretter vil vi trekke frem et eksempel på strategisk arealpolitikk, før vi avslutter kapittelet med å trekke frem to eksempler på organisering av kommunal boliginnsats.

### 4.2.1 Boligpolitisk handlingsplan i Rollag og Ullensvang

I oppdraget har vi kommet over flere kommuner som har jobbet godt med boligpolitisk handlingsplan. Som vi har nevnt under helhetlig boligpolitisk satsing har både Vegårdshei og Herøy (N) utarbeidet boligpolitiske handlingsplaner som er sentrale for det arbeidet som gjøres i kommunen i dag. I det følgende har vi i tillegg valgt å trekke frem kommunene Rollag og Ullensvang.

Rollag er en liten kommune i Numedal, midt i Buskerud fylke. Kommunen er preget av jordbruk og skogbruk, sammen med hjørnesteinsbedriften Kongsberg Automotive. Kommunen har de siste årene vært preget av befolkningsnedgang (fra 1500 til 1300), som delvis har vært knyttet til nedgang i antall arbeidsplasser. De opplevde likevel at det var stor mangel på boliger, og et lite differensiert boligtilbud.

Ullensvang herad ligger i Hardanger i Hordaland fylke. Kommunen er kjent for jordbruk og fruktdyrking, og for fruktblomstringa om våren. Turisme er den andre viktige næringen. Kommunen har rundt 3400 innbyggere og opplever mangel på boliger i sentrumsområder.

#### ***Utfordringer i arbeid med utvikling av boligpolitisk handlingsplan***

Det er flere utfordringer som en boligpolitisk plan kan svare på, og som flere av kommunene vi har snakket med i denne kartleggingen har pekt på. Helt sentralt er behovet for å få til en god administrativ og politisk forankring av den kommunale boligsatsingen. En særlig utfordring knytter seg til behandlinger av søknader rettet mot boligmarkedet. Med en plan vil ansatte i kommunen ha et dokument å forholde seg til, og søknader og henvendelser vil bli behandlet likeverdig. En vedtatt boligplan kan gi et viktig forhandlingsrom i fremtidige politiske saker. Det finnes eksempler hvor boligplaner har blitt løftet frem i politiske saker for å sørge for at politiske avgjørelser skjer i tråd med allerede vedtatt handlingsplan.

To andre utfordringer som kommuner i denne kartleggingen peker på, og som planarbeidet svarer til, er manglende retning innen det boligpolitiske arbeidet, samt mangel på kjennskap til lokalt boligbehov.

I Rollag kommune var for eksempel utfordringene knyttet til at boligmarkedet ikke fungerte. De så at det ikke var nok å skaffe arbeidsplasser, men tilflyttere trengte også sted å bo. Kommunen erkjente at de manglet en plan for boligutvikling og boligforvaltning fra kommunens side, herunder manglet oversikt over de kommunale boligene og boligmarkedet for øvrig. I tillegg manglet de oversikt over behov.

#### ***Gjennomføring av arbeid med utvikling av boligpolitisk handlingsplan***

I det følgende oppsummerer vi tre sentrale trinn som blir fremhevet som de viktigste på tvers av eksempelkommunene.

Det første trinnet i utvikling av boligpolitisk plan har vært å etablere en *arbeidsgruppe*. Eksempelkommunene har alle satt opp tverrfaglige arbeidsgrupper og erfarer at de ikke hadde kommet frem til den samme planen dersom det kun hadde vært planleggeren som jobbet alene med den. Kommunene har inkludert ansatte som jobber med planlegging, bolig, næring, og boligsosiale og økonomiske virkemidler. Samtidig har ikke gruppene vært for store. Kommunene sier også at det har vært viktig å utnevne en person som holder i arbeidet og har ansvar for fremdrift. Ikke minst har det vært avgjørende for kommunene at det er satt av personalressurser til å utarbeide planen.

I Ullensvang besto arbeidsgruppa av tre personer: en planlegger, en med særskilt ansvar for boligutvikling og en fra NAV med god kjennskap til NAVs virkemiddelapparat. Tverrfagligheten som arbeidsgruppa representerer blir i Ullensvang trukket frem som en av de mest sentrale suksesskriteriene for å få til en god plan. De mener at det har vært viktig for den faglige bredden og mener også at det antageligvis er en viss lønnsomhet i tverrfagligheten i at de riktige stemmene, hensynene og fagene blir hørt, slik at de får på plass de rette boligstrategiene.

Administrativ ledelse og politikere har i kommunene blitt involvert på ulike måter i planarbeidet, men da med særlig mål om å forankre planen. I Ullensvang hadde arbeidsgruppa med seg varaordfører. Vedkommende hadde ikke krav om alltid å møte på arbeidsmøtene, men ble informert underveis i prosjektet. I tillegg har gruppen brukt politiske vedtak for å forankre arbeidet. I Rollag trekker man frem fordelene med å ha personer med beslutningsmyndighet i arbeidsgruppa. Her ble både rådmann og ordfører inkludert.

Det andre trinnet som blir trukket frem i boligplanprosessen er *kartlegging og analyse* av boligstatus og – behov. Flere kilder er brukt som bakgrunnen for kartlegging og analyse i boligplanene. Blant eksempelkommunene er særlig statlige føringer og kommunens eksisterende planer og dokumenter lest og inkludert i boligpolitisk plan. I Ullensvang forelå også en egen rapport om lokalt boligmarked, som også ble inkludert. Andre kommuners planer har også vært til inspirasjon for eksempelkommunene, både fra andre distriktskommuner og fra større kommuner.

Kommunene viser til at kartlegging og analysearbeidet har dannet et viktig kunnskapsgrunnlag for videre planarbeid. Både i Rollag og Ullensvang fremhever man det gode forarbeidet som et helt sentralt suksesskriterium for selve planarbeidet. Rollag viser til at arbeidet har resultert i en beskrivelse av kommunens nåsituasjon og utfordringer. Det har bidratt til å skape en felles plattform som gjør at planarbeidet bygger på kunnskap, ikke kun på synsing. Ullensvang viser til hvor viktig det er å vite hva man har, når man skal planlegge fremover for hva man trenger.

I Rollag kommune hadde man gjort en forstudie av kommunal boligmasse året før man satt i gang med selve boligprosessen. Kartleggingen avdekket hvem som bodde i de kommunale boligene gjennom informasjon fra kommunale tjenester som helse- og omsorg, NAV og teknisk avdeling. Dette ble koblet opp mot data fra SSB. Kommunen fikk seg en «aha-opplevelse» med at flere av de kommunale boligene var leid ut til vanlige folk. Mer enn 10 prosent av beboerne falt ikke under prioriterte grupper. Samtidig opplevde kommunen at det ikke var nok boliger til å bosette flyktninger. Den kommunale boligstiftelsen begynte allerede etter denne kartleggingen og tenke på hvordan de kunne snu dette.

I Ullensvang herad ble det gjennomført sentrale kartlegginger for å avdekke hva kommunen hadde av boliger.

### **Kartlegging av kommunens boligsituasjon**

I Ullensvang herad tok arbeidsgruppa en *befaring på tomter* i kommunen, både kommunale og private. De kartla hvor mange tomter det var i kommunen, vurderte hvor aktuelle de var for boligbygging og tok bilder av tomtene. Befaringen ga arbeidsgruppa et oppdatert bilde på tilgjengeligheten på tomter i kommunen, tomtenes beliggenhet og standard. I tillegg fikk de en oppdatert bildebank over tilgjengelige tomter, så i dag, når de får mail fra personer som har lyst å flytte tilbake til Ullensvang og spør om de har noe ledig av tomter, så er bildene fra befaringen lett tilgjengelig.

Arbeidsgruppa gjorde også en *kartlegging av utleiesektoren* i kommunen. Antall enheter hos utleiere som har tre eller flere enheter ble kartlagt gjennom lokalkunnskap og kontakt med utleierne. I bygda talte de 57 leiligheter, og at samtlige var plassert i kommunesentrene.

En kartlegging av tilgjengelige virkemidler trekkes frem som en viktig del av planprosessen. Eksempelkommunene har sjekket med regionale aktører som Husbanken, LUK, Distriktssenteret og fylkeskommune for å avdekke potensielle virkemidler, tips og råd.

I Ullensvang fremhever arbeidsgruppa at det var det å avdekke virkemidler som var den artigste delen av planprosessen. De fikk oppdatert kunnskap om tilgjengelige finansielle virkemidler, og har i ettertid benyttet seg av denne kompetansen når de har fått direktehenvendelser fra potensielle tilflyttere.

Analysene oppsummeres med å trekke frem hva som er kommunens utfordringer samt boligbehov.

Etter at analysene er gjort blir det blitt satt mål for kommunens boligpolitikk. Det tredje sentrale trinnet i utarbeidelse av en boligplan er *utforming av mål og strategier*. Utvikling av gode mål kan være en krevende øvelse, særlig når det i kommunen skal tas hensyn til politisk vilje, økonomi og ikke minst realismen i evnen til å gjennomføre og levere. I Ullensvang trekker de frem at arbeidet med mål og strategier også har vært ett av suksesskriteriene for den boligpolitiske handlingsplanen. Her trekker arbeidsgruppa frem at det er viktig å være konkret, og at man må tørre å lage en boligpolitikk. Boligplanen skal være et verktøy som skal brukes, og må dermed være et aktivt dokument.

I Rollag har man i tillegg hatt et fokus på å snakke positivt om boligarbeidet. De erfarer at for mye negativt fokus lett kan skremme folk unna. Gjennom planen erkjenner de at markedet ikke fungerer, men synliggjør også at det tas grep og at man har et stort ønske om å snu trenden.

#### **Todelt boligplan: en langsiktig plan og en kortsiktig plan**

I Rollag kommune har man opprettet en todelte boligplan. Kommunen har en overordnet plan med mål og strategier for en langsiktig periode (2014-2020). Kommunen har også en kortsiktig, konkret arbeidsplan (2014-2015) som rulleres annethvert år. I arbeidsplanen står konkrete delmål og tiltak som knytter seg til den langsiktige planen og dens strategier og overordnede mål for den lokale boligpolitikken. Den overordnede planen ble utformet først, deretter ble arbeidsplanen utarbeidet med utgangspunkt i de prioriteringene som arbeidsgruppa så som mest viktig å sette i gang med tidlig i perioden.

#### **Resultater av en god boligpolitisk plan**

Det er særlig to resultater som trekkes frem på tvers av kommunene, når det gjelder å ha fått på plass en god boligpolitisk plan. *Det første resultatet* knytter seg til at kommunens boligpolitikk nå bygger på en felles strategi. Gjennom utarbeidelse og forankring av boligplan blir det en intern enighet i kommunen om hva som er de store linjene i kommunens boligpolitikk. Det medfører større enighet i administrasjon og kan også danne et viktig dokument i politiske saker.

*Det andre resultatet* av en god plan og planprosess er at kommunen får økt kompetanse om boligpolitikk. Kommunene trekker frem at planarbeidet har tilført ekstra kunnskap og kompetanse. Særlig i en kartlegging- og analysefase vil det komme frem mye ny (og gammel) kunnskap som deles i gruppa og tilegnes av den enkelte. For eksempel kan kjennskap til virkemidler for privathusholdninger ha betydning når potensielle tilflyttere eller andre henvender seg direkte til kommunen.

I Rollag erfarer man at planen har satt i gang en bevegelse også blant private aktører. De ser at de kommer på banen for å bygge leilighetsbygg. Når det kommer til langsiktige effekter mener kommunen at planen også vil bidra til et velfungerende boligmarked, samt en mer profesjonell boligforvaltning i kommunen.

For øvrig vil effektene av en god plan være avhengig av hvilke mål som er satt i planen og i hvilken grad kommunen lykkes med å gjennomføre definerte tiltak. Det er med andre ord planen

som definerer hva som er ønsket effekt. Kommunens evne til å lage gode mål, tiltak og strategier knyttet opp til de utfordringer som man ønsker å snu, vil også ha betydning for de resultater og effekter man ønsker å oppnå og faktisk oppnår.

En erfaring administrasjonen har gjort seg i Ullensvang herad er balansen mellom det å skulle følge den boligpolitiske planen, og det å gi etter for innbyggeres boligønsker. I sin boligpolitiske plan er fortetting av sentrumsområdene sentralt for boligpolitikken. Samtidig er det innbyggere, som i dag har en mål tomt, som har spurt om å få kjøpe opp et halvt mål av nabotomta. Her har kommunen valgt å føre en strengere linje, og avslå søknader om denne typen tomtekjøp, da med bakgrunn i kommunens vedtatte fortettingspolitikk. I ett tilfelle har søker klaget saken inn til fylkesnivå, men her fikk kommunen medhold i sin avgjørelse. Administrasjonen fremhever viktigheten av å behandle alle innbyggerne på likeverdig grunnlag.

#### 4.2.2 Strategisk arealpolitikk i Sømna

Kommuner kan ha ulike roller i den boligstrategiske utviklingen. En fellesnevner er likevel at for å kunne bygge boliger må kommunen ha tilgjengelig areal og tomter for utbygging. Sømna kommune har arbeidet strategisk med sin arealpolitikk for å sikre utbygging og fortetting i sine to tettsteder.

Sømna kommune er en av fem kommuner på Sør-Helgeland og ligger helt sør på Helgelandskysten. Kommunen har nesten 2100 innbyggere per januar. Jordbruk er hovednæringen i kommunen i tillegg til offentlig tjenesteyting og varehandel, og kommunen arbeider aktivt for å tilrettelegge for næringsutvikling og utvikling av gode fritidstilbud. Sømna kommune har også vært den kommunen i Nordland som har hatt flest igangsatte boliger i Nordland de siste fire årene. Et spørsmål er hva som har bidratt til denne veksten i boligmarkedet?

##### **Sømnas boligpolitiske utfordringer**

Utfordringen til Sømna var at kommunen hadde tilgjengelige arbeidsplasser innen jordbruk, industri og offentlig tjenesteyting, men manglet boliger og botilbud til nye tilflyttere og tilbakeflyttere. Det var lite nybygging i kommunen, og erfaringen var at private boliger som ble lagt ut for salg ble solgt veldig raskt.

Kommunen inngår i en større bo- og arbeidsmarkedsregion, blant annet med Brønnøysund som baseby. For å sikre at kommunen beholdt både innbyggere, særlig ungdom, tilbakeflyttere og tilflyttere innså kommunen at det måtte igangsettes noen tiltak fra kommunene siden knyttet til boligutvikling. Kommunen fryktet en nedgang i folketallet om kommunen ikke kunne tilby boliger og boligareal for nybygging til innbyggere og mulige tilflyttere. Dette kunne også ha betydning for kompetansenivået i kommunen, særlig innenfor helsevesenet.

##### **Bakgrunn og initiativ for Sømnas strategiske arealpolitikk**

Til grunn for Sømnas strategiske arealpolitikk ligger både kommuneplanens strategi- og arealdel (Kommuneplan Strategidel 2006-2018), Boligpolitisk handlingsplan 2011-2017 og kommunens landbruk- og næringsplan.

Arbeidet med den boligpolitiske handlingsplanen startet opp i 2009, hvor det var bred involvering av både administrativ og politisk ledelse. Ordfører var en pådriver for planen, og involverte bredt formannskapet i utviklingsarbeidet. Det ble opprettet en arbeidsgruppe som var ansvarlig for utviklingen av planen, med formannskapet som styringsgruppe. Planen ble vedtatt i 2011, og har vært viktig i arbeidet med den videre boligutviklingen i kommunen.

Gjennom arbeidet med å utvikle den boligpolitiske planen gjennomførte kommunen en kartlegging av hva markedet hadde behov for av typer boliger og målgrupper for ulike typer boliger. Dette bidro til at kommunen også måtte arbeide med å definere ny arealpolitikk og tenke helhetlig når det gjaldt boligutvikling.

Kommunen valgte å ta en rolle som *tilrettelegger* for boligutvikling gjennom arbeidet med utvikling av en boligpolitisk handlingsplan. I rollen som tilrettelegger ser kommunen at de har et todelt ansvar. Det *ene* er å tilrettelegge og bygge boliger for vanskeligstilte på boligmarkedet som flykninger og eldre. Kommunen skal også kunne tilby gjennomgangsboliger til tilflyttere som rekrutteres til kommunens arbeidsplasser. Det *andre* ansvaret er å tilrettelegge for privat bygging i kommunen gjennom å kunne tilby areal og tomter til de som ønsker å bygge boliger i kommunen. Kommunen kjøpte opp areal i kommunen for å utvikle boligfelt og klargjøre tomter for privat bygging. En viktig del av arbeidet var å opparbeide tomtene slik at de er tilknyttet kommunal vei frem til byggetomten, tilkoblet vann og kloakk. I tillegg er telefon, bredbåndsnett og elektrisitet tilgjengelig i byggefeltet.

Sømna har i tillegg fokusert på å forminske avstanden mellom innbyggere og kommunal saksbehandling i byggesaker gjennom god service og rask saksbehandling når det gjelder byggemeldinger. Erfaringer i kommunen var at det kunne være lang saksbehandlingstid, og at møte med teknisk etat ofte ble opplevd som byråkratisk. Kommunen har jo ønsket boligbygging, og da har det vært viktig å imøtekomme de som vil bygge på en god måte, gjennom blant annet



rask saksbehandling og god informasjon. Kommunen sier selv at dette har vært et av de mest virkningsfulle administrative endringer de har gjort.

### **Gjennomføring av Sømna strategiske arealpolitikk**

I arbeidet med kommunens strategiske arealpolitikk har et viktig arbeid vært å utvikle et godt planverk. Ut i fra planverket har kommunen igangsatt en rekke tiltak og prosjekter. Samtidig må det fremheves at Sømna kommunes strategiske arealpolitikk inngår i den daglige driften i kommunen hos eiendomsavdelingen og teknisk avdeling.

Likevel, de viktigste grepene kommunen har gjort har vært å legge til rette for åtte boligfelt i attraktive og sentrumsnære områder i kommunen. Et annet viktig tiltak har vært å spre informasjon og markedsføre tomtene og boligfeltene. Dette blir gjort gjennom en egen hjemmeside, som også er linket til Finn.no. Dette har vært et viktig tiltak for å spre informasjon om hvilke tomter som er tilgjengelige til enhver tid for potensielle tilflyttere. Dette arbeidet har også gitt gode resultater, hvor kommunen har solgt 30 boligtomter til eneboliger og leiligheter de fire siste årene<sup>12</sup>. Tomtene er solgt til privatpersoner som bygger egen bolig, i tillegg til entreprenører som bygger leiligheter/borettslag. Markedsføring av boligtomter på egen hjemmeside og via Finn.no beskrives som en svært effektiv, rimelig og enkle måte å markedsføre kommunens boligtomter på.

I tillegg har kommunen gjennomført en omfattende utbygging av boliger til vanskeligstilte, blant annet 12 flyktningeboliger, og 20 omsorgsboliger i tillegg til fem utleieboliger rettet særlig mot målgruppen ungdommer.

I tilknytning til tilrettelegging av boligtomter, boligfelt og

boligutvikling har kommunen arbeidet strategisk med å utvikle tettstedene i kommunen for å utvikle attraktive nærmiljø. Kommunen har opprustet skoler og barnehager, hatt fokus på å gi gode kommunale tjenester, samt tilrettelegge for næringsarealer og næringsutvikling. Ikke minst har kommunen satset på å utvikle gode fritidstilbud gjennom utbygging av idretts- og aktivitetsanlegg.

I flere av utbyggingsprosjektene, særlig rettet mot vanskeligstilte, har kommunen benyttet seg av Husbankens finansielle virkemidler og lånemuligheter. I tillegg har kommunen brukt egne kommunale midler til å kjøpe opp tomteareal, samt til klargjøring og opparbeidelse av tomtene.

### **Resultater av Sømna arbeid**

Sømna kommune har oppnådd gode resultater som følge av kommunes strategiske arealpolitikk. Kommunen har fått til en vekst i boligbyggingen, og hvor det er bygget boliger i både privat og offentlig regi. Kommunens arbeid med oppkjøp og klargjøring av tomter har ført til at 30 boligtomter er solgt de siste fire årene, og boliger er under oppføring. Gjennom aktiv, men enkel markedsføring har kommunen sikret involvering og informasjonsspredning til potensielle utbyggere og tilflyttere om ledige boligareal i kommunen. Kommunen sier selv at markedsføringen av tomter gjennom nettsiden som ble laget har vært utrolig virkningsfullt, samtidig som det krever svært lite ressurser.

I tillegg har kommunen bygget en rekke boliger til vanskeligstilte på boligmarkedet, og mer gjennomgangsboliger til tilflyttere og ungdom som ønsker å etablere seg i Sømna. Dette har også gitt positive ringvirkninger for næringslivet i kommunen. Kommunen opplever at det ikke lenger



Foto: Sømna kommune

<sup>12</sup> <http://www.husbanken.no/boligetablering-i-distriktene/konferanse-om-boligetablering-i-distriktene-2014/fra-ide-til-bolig-somna/>

er utfordringer når det gjelder rekruttering og bolig, i tillegg til at boligbyggingen benytter seg av lokalt næringsliv.

Kommunen sier at det har vært flere avgjørende faktorer som har bidratt til at de har lyktes i sitt arbeid. *For det første* har kommunen arbeidet ut i fra et planverk som er forankret både politisk og administrativt. *For det andre* har kommunen hatt tilgang på god kompetanse i egen organisasjon, og både politisk og administrativ ledelse som har vært beslutningsdyktige. *For det tredje* legger kommunen også vekt på at tett samarbeid mellom administrasjon og politisk ledelse har vært og er fremdeles en viktig suksessfaktor for å få til resultater.

Samarbeid med finanseringsaktører, og særlig Husbanken, beskrives også som en suksessfaktor for å få til boligbygging, særlig for vanskeligstilte i boligmarkedet. Bruk av startlån fremheves som et svært viktig virkemiddel, særlig for å få til boligutbygging hvor unge etablerer ønsker å bygge.

[www.sømnatomter.no](http://www.sømnatomter.no)

Sømna kommune har opprettet en egen hjemmeside for å markedsføre byggeklare bolig- og hyttetomter i kommunen. Nettsiden inneholder informasjon om:

- Sømna kommune
  - kontaktinformasjon
- Beliggenhet
  - Beskrivelse av kommune og sentrum i kommunen
- De ulike boligfeltene med *plankart, bilder og oversiktskart* over boligfeltet

### 4.2.3 Organisering av kommunal boliginnsetts i Herøy (N) og Grong

For enkelte kommuner har det vært et godt grep å organisere den kommunale boliginnsettsen på en ny måte, for å øke fokuset på boligutvikling. Det finnes ingen fasit på hvordan kommuner bør organisere seg og hver enkelt kommune må selv finne en god måte å organisere seg på. Vi har trukket frem ulike varianter som kan fungere som inspirasjon.

#### ***Kommunalt eiendomsselskap i Herøy (N)***

I Herøy kommune (N) etablerte kommunen høsten 2009 et eget eiendomsselskap HerBo AS. Eiendomsselskapet er eid av Herøy kommune, og har til formål å eie, forvalte og drifte utleieboliger i kommunen. En viktig oppgave eiendomsselskapet hadde i oppstarten var å bygge nye utleieboliger, i tillegg til å forvalte deler av kommunens kommunale boliger. Ved etablering av eiendomsselskapet overtok HerBo AS noen oppgaver som tidligere hadde ligget hos teknisk etat knyttet til forvaltning av noen kommunale eiendommer, i alt 11 eiendommer.

#### ***Bakgrunn for etablering av HerBo AS***

I avsnitt 4.1.1 har vi beskrevet Herøy kommune (N) nærmere, og kommunens helhetlige satsing på økt bosetting. Som beskrevet hadde kommunen utfordringer i boligmarkedet, samtidig som kommunene opplevde vekst i arbeidsmarkedet. Kommunen hadde behov for nye boliger, både fordi det var besluttet at kommunen skulle ta imot og bosette flyktninger, i tillegg til at hjørnesteinsbedriften i kommunen utvidet med arbeidsplasser, og dermed trengte boliger til sine ansatte. I kommunen hadde det også vært en stagnasjon i den private boligbyggingen, og hvor det var liten vilje hos private utbyggere til å ta en økonomisk risiko ved å bygge boliger. Kommunen var derfor innforstått med at kommunen selv måtte ta en aktiv rolle i boligutviklingen, blant annet for å bidra til å bygge ut leieboliger særlig rettet mot vanskeligstilte. Derfor stiftet kommunen HerBo AS. Eiendomsselskapet ble stiftet som et aksjeselskap, men heleid av kommunen. En fordel med å nettopp velge denne organisasjonsformen er at, selv om selskapet er eid av kommunen, er det adskilt fra den daglige driften i kommunens administrasjon, og således at det prioriteres inn ressurser til å drifte selskapet.

Gjennom forvaltning av et antall kommunale boliger fikk HerBo AS inntekter, og dette skulle være inntekter til selskapets driftsutgifter. Eiendomsselskapet er underlagt et styre, hvor det er ansatt en daglig leder i 50 prosent stilling som har ansvaret for driften av selskapet. Daglig leder har i tillegg ansvar for utleie av utleieboligene, dialog med kommunale enheter i kommunen om utleie av boliger til vanskeligstilte og kontrakter til leieboere. Samtidig har også daglig leder tett dialog med politisk og administrativ ledelse om videreutvikling av selskapet i form av nye utviklings- og byggeprosjekter.

Et av de første tiltakene HerBo AS startet opp med var å planlegge utbygging av utleieboliger i kommunen, mindre enheter tilpasset ulike typer målgrupper av innbyggere. Det ble i første omgang besluttet å bygge 12 enheter, men dette ble raskt endret til 20 utleieenheter ut i fra behovet som fantes i kommunen. Herøy manglet sentrumsnære leiligheter, og dette var en løsning. I tillegg til utbygging av nye utleieenheter har Herbo AS overtatt og kjøpt andre boliger i kommunen som er renoveret og pusset opp, og som leies ut til innbyggere i kommunen. En viktig målgruppe for utleieenheter har vært vanskeligstilte på boligmarkedet, tilflyttere, arbeidsinnvandrere og ungdommer i etableringsfasen.

#### ***Resultater av etablering av HerBo i Herøy kommune (N)***

HerBo AS har bidratt sterkt inn i endringen av boligmarkedet i Herøy kommune (N). HerBo AS har blant annet bygd fire leilighetsbygg med fem leiligheter i hvert bygg sentralt plassert i sentrum av Herøy kommune (N), i tillegg til oppussing og renovering av andre boliger selskapet eier og som er rettet mot utleie til innbyggere i kommunen. Dette har bidratt til å dekke et behov for mindre boenheter i kommunen, særlig rettet mot flyktninger, arbeidsinnvandrere og vanskeligstilte på boligmarkedet.

I tillegg har utbygging av nye leiligheter bidratt til et mer konkurransedyktig utleiemarked i hele kommunen. Nye utleieenheter som eies av HerBo AS har en svært god standard, som også har betydd at leieprisen har vært reelle markedspriser. Dette har betydd at private utleierye også har hatt mulighet til å øke sine utleiepriser, samtidig som det oppleves at det er reell konkurranse på

leiemarkedet. Dette er lignende erfaringer som Gildeskål kommune erfarte etter at kommunen justerte deres kommunale husleie. Daglig leder i HerBo AS er også opptatt av at prisene på utleieenheter ikke har vært for høye, og det ikke har vært vanskelig å leie ut boligene. Ledige leiligheter har blitt enkelt markedsført gjennom kommunens interne «nettavis» Herøyfjeringen eller gjennom direktekontakt til HerBo AS.

HerBo AS fremhever også to viktige faktorer for at eiendomsselskapet og kommunen har lyktes i å endre utleiemarkedet i kommunen. For det første har HerBo AS hatt et tydelig mandat fra politisk og administrativ ledelse i kommunen. HerBo AS rolle har vært å bidra til å eie, forvalte og drifte utleieboliger, i tillegg til å bygge utleieboliger ut i fra behovet i kommunen. I tillegg har Husbanken som en viktig virkemiddelaktør vært avgjørende for å få til utbyggingen av utleieboliger. Utleieboligene er 100 prosent finansiert gjennom Husbankenlån.

**Egen boligavdeling i Grong**

Grong kommune ligger midt i Nord-Trøndelag, rundt 8 mil nord for Steinkjer. Litt i overkant av 2.500 innbyggere bor i Grong. Det bygges få boliger i kommunen av private, men det er derimot flere nybygg initiert av kommunene. I dag har Grong et stort antall kommunale boliger. Videre er det en stor gjennomstrømning av innbyggere i kommunen. Folk kommer og bor for en periode – i forbindelse med skole, utdanning, arbeid og innvandring – for så å flytte videre. Kommunen ønsker at flere skal bygge og bo i kommunen, og at de velger å bo der over lengre tid. Grong er regionsenter for Indre Namdalen, og selv om ikke kommunen har et jobbtillbud til alle innbyggere i Grong, ser de for seg at kommunen kan være en god boligkommune for regionen.

**Bakgrunn for opprettelse av boligavdelingen i Grong**

Grong kommune har opprettet en egen boligavdeling hvor alle kommunens boligfunksjoner er samlet. Avdelingen består av til sammen 1,75 årsverk fordelt på tre ansatte, inkludert en kommunal snekker. Opprettelsen skjedde over en kortere periode i 2012/2013 og ble gjennomført som en ordinær intern omorganisering, uten ekstra ressursbruk.

Bakgrunnen for organiseringen var et behov for å samle boligfunksjonene i kommunen, og slik lette prosessen for private aktører som trenger bistand knyttet til boligbygging. Det var også for å øke og samle kommunens kompetanse og arbeidsoppgaver på boligområdet. Boligavdelingen har vært ett av flere tiltak for å øke den kommunale innsatsen i det lokale boligmarkedet.

I boligavdelingen jobber nå boligkoordinator og prosjektleder for «boligetablering i distriktene», boligsekretær, samt nevnte snekker/ altnuligmann. Boligavdelingen forvalter kommunale boliger, finansielle virkemidler, og jobber opp mot Grong boligstiftelse, som utvikler og ivaretar kommunale tomter. Økonomiavdelingen og servicekontoret i kommunen, er også involvert i boligavdelingen. De ansatte i boligavdelingen jobber med de samme arbeidsoppgavene som før, men gjennom å være i samme avdeling jobber de mer helhetlig og strategisk.

En egen boligavdeling er et enkelt tiltak og som Grong opplever har gjort kommunens boligarbeid mer oversiktlig og brukervennlig. Dette har bidratt til å øke og spisse kompetansen som fantes i kommunen, samtidig som boligområdet har blitt mer synlig for administrativ og politisk ledelse. Kommunen opplever også å ha fått bedre oversikt over boligmarkedet og hvilke behov og utfordringer kommunen har.

**Resultater som følge av etablering av boligavdelingen**

En egen boligavdeling har i følge kommunen bidratt til å gjøre det lettere å henvende seg til kommunen for bistand i boligsaker, både for private aktører som trenger bistand i boligbyggingen, samtidig som det er mer oversiktlig for innbyggerne og potensielle innbyggere hvor de skal henvende seg. Omorganiseringen har i tillegg til å samle innsatsen, også bidratt til å reddykke ansvarsområdet. Likevel mener de ansatte at de ikke forholder seg så veldig annerledes internt, men mener å fremstå mer samlet utad. Det gir en god gevinst for personer som henvender seg at boligavdelingen har oversikt over hele byggeprosessen, for det er få enkeltaktører som har det. Videre har boligavdelingen opparbeidet seg god markedskompetanse, som også er viktig for å kunne gi god veiledning og rådgivning.

Kommunen er enig i at synliggjøring av kommunens boligavdeling er veldig viktig, men innrømmer samtidig at de ikke er flinke nok. De jobber nå med omlegging av webtjenestene for å gjøre informasjonen mer tilgjengelig.

## 5. GODE EKSEMPLER PÅ BOLIGSTRATEGISKE TILTAK

I dette kapittelet trekker vi frem gode eksempler på boligstrategiske tiltak. Tiltakene knytter seg til følgende overordnede temaer:

- Stimulere til boligbygging
- Utnyttelse av eksisterende boligmasse
- Åpne muligheter for førstegangsetablerer
- Tilrettelegge for tilflytting

Innenfor temaene er det flere eksempler, fra flere distriktskommuner. Målsettingene er likevel i stor grad lik på tvers av eksempler og kommuner: øke boligtilfanget i kommunen.

### 5.1 Stimulering til boligbygging i Hamarøy, Sørfold, Herøy (N), Grong og Gildeskål

#### 5.1.1 Hamarøymodellen

Hamarøy kommune i Nordland stod overfor utfordringer i boligmarkedet i 2010. Gjennom arbeid med private utbyggere og byggeleverandører har kommunen lagt til rette for boligutbygging og bidratt til en positiv befolkningsutvikling i kommunen. I samarbeid med privat utbygger og Husbanken ble Hamarøymodellen utviklet. Denne har fått tilnavnet «et boligpolitisk kinderegg for distriktene». Modellen har bidratt til *bygging av boliger til vanskeligstilte, bygging av boliger til det ordinære markedet* og kommunen har *ingen FDVU-ansvar* (forvaltning, drift, vedlikehold og utvikling) siden det er privat utbygger som finansierer, bygger og driver bygget.

#### **Hamarøys boligpolitiske utfordringer**

Hamarøy kommune stod i 2010 overfor store utfordringer i boligmarkedet, med en prekær boligmangel. Kommunen trengte nye boliger til det ordinære markedet og til vanskeligstilte på boligmarkedet, og særlig til bosetting av enslige mindreårige flyktninger. Samtidig var kommunen på ROBEK-listen, og hadde ikke muligheter til å gjøre store investeringer og ta opp større lån.

Høsten 2010 ble Hamarøy med i Husbankens prosjekt om «Helhetlig boligpolitikk og bedre virkemiddelbruk i distriktene». Fokuset var på hvordan kommuner kan utnytte Husbankens økonomiske ordninger, og ikke minst det å se sammenhengen mellom boligbehovene til ordinære boligsøkere og vanskeligstilte på boligmarkedet.

Medieoppslag og tidligere kontakter førte til at Hamarøy kommune ble kontaktet av Bernt Langås i BBI AS fra Bodø om mulig samarbeid. BBI AS så muligheter for utbygging av boliger i Hamarøy. Et samarbeid ble etablert, og Hamarøy kommune, Husbanken og BBI AS utviklet i samarbeid «Hamarøymodellen», en offentlig privat samarbeidsmodell.

#### **Bakgrunn og initiativ for etablering av Hamarøymodellen**

Hamarøy kommune hadde i forkant av dialog med utbygger gjennomført en kartlegging og analyse av eksisterende boligbehov i kommunene. I tillegg hadde kommunen vedtatt ny sentrumsplan med fokus på fortetting.

I dialogen mellom kommunen og BBI AS ble det diskutert behov og muligheter. BBI AS hadde god kunnskap om Husbankens virkemiddelapparat og ordninger, og hvordan disse ordningene kan utnyttes best mulig i utbygging av boliger til både vanskeligstilte og det ordinære markedet. Gjennom bruk av tilskudd/låneordninger til utbygging av boliger til vanskeligstilte, ville dette kunne bidra til investeringsvilje fra private utbyggere til å bygge også for det ordinære markedet. Ved å se boligbehovet til vanskeligstilte i sammenheng med det ordinære markedet kunne kommunen oppnå et mer differensiert boligtilbud for flere ulike grupper.

#### **Gjennomføring av Hamarøymodellen- offentlig anbudskonkurranse**

Hamarøymodellen er en offentlig privat samarbeidsmodell hvor kommunen lyser ut offentlig et boligutbyggingsprosjekt hvor det er leieavtalen og kommunens tildelingsrett/plikt på boliger til

vanskeligstilte på 10 år+10 år som lyses ut. I utlysningen om leieavtale legges det også inn krav om at det skal bygges minst like mange boliger til det ordinære markedet for utleie eller salg. Boligene og eiendommen forblir altså i den private aktørens eie, mens kommunen garanterer for leieinntekter for boliger til vanskeligstilte. En slik avtale med kommunen vil sikre både leieinntekter i inntil 20 år, samt Husbankens tilskudd på 20 % på de samme boligene. Konkurranses grunnlag og kravspesifikasjon ble utarbeidet i tråd med Lov om offentlig anskaffelser.

Kommunen utarbeidet kravspesifikasjonen om leieavtalen som ble gjort tilgjengelig via Doffin<sup>13</sup>, og hvor det ble stilt en rekke kriterier til utbygger:

- Utbygger skulle bygge ut og stille til rådighet et visst antall boenheter etter en definert størrelse og standard til vanskeligstilte leietakere på boligmarkedet.
- Utbyggingen skulle skje **innenfor sentrumsplanens område og bestemmelser**. Hamarøy hadde vedtatt ny sentrumsplan med fokus på fortetting, og hvor sentrumsplanen anga konkrete tomter for hvor ny næring og boliger var identifisert. Dette for å unngå lokalisering langt fra sentrum i kommunen, og for å sikre nærhet til offentlige kontorer og servicetilbud.
- Det var krav om at utbygger selv måtte **disponere tomt** for utbyggingsprosjektet innenfor definerte områder i sentrumsplanen for å unngå press mot kommunen.
- Det ble stilt krav om at utbygger måtte i tillegg til å bygge boliger til vanskeligstilte med tilskuddsrett, realisere et minst like stort antall **boliger for det ordinære markedet**. Dette sikrer at det bygges boliger til ulike grupper boligsøkende med ulike boligbehov, og skal bidra til inkludering og et differensiert bomiljø. Dette er boliger som utbygger eier, og som kan leie ut eller selges i det ordinære markedet.
- Det stilles krav om at utbygger må selv stå ansvarlig som eier av alle boligene og med alt ansvar av **forvaltning** av bygg, **drift** av bygg, **vedlikehold** av bygg og **utvikling** av eiendommen (FDVU-ansvar). Dette betyr at kommunen får ingen økning i den kommunale eiendomsmassen og ingen økte driftskostnader ved utbygging av boliger til vanskeligstilte.
- Kriterier for valg av utbygger, var **leiepris** per boenhet, **volum/areal** per boenhet, **utforming** av boenhetene og **leveringstid** av boenhetene.

Hamarøy kommune inngikk kontrakter med tre utbyggere i forbindelse med kommunens tre første utbyggingsprosjekter, gjennomført etter Hamarøymodellen. Utbyggere og kommunen har hatt tett dialog underveis i byggeprosessen, og i forbindelse med ferdigstilling av boenhetene. Kommunen har nå ansvar for tildeling av utleieenheter til vanskeligstilte, mens utbygger er selv ansvarlig for boenhetene rettet mot det ordinære markedet.

#### **Resultater av Hamarøy kommunes innsats for boligutvikling**

Per februar 2014 har Hamarøymodellen bidratt til at det i kommunen på 3,5 år blitt realisert nærmere 107 boenheter. Dette er boenheter rettet mot vanskeligstilte, det ordinære markedet, samt hybler rettet mot enslige mindreårige og ungdommer i videregående opplæring.

<sup>13</sup> Database for offentlige innkjøp, [www.doffin.no](http://www.doffin.no)

Kommunen opplever nå økt tilflytting og befolkningsvekst, og et mer differensiert boligmarked, uten at kommunen har hatt kostnader til utbyggingen. Utbyggingen har i tillegg bidratt positivt hos lokalbefolkningen, og kommunen opplever også privat utbygging.

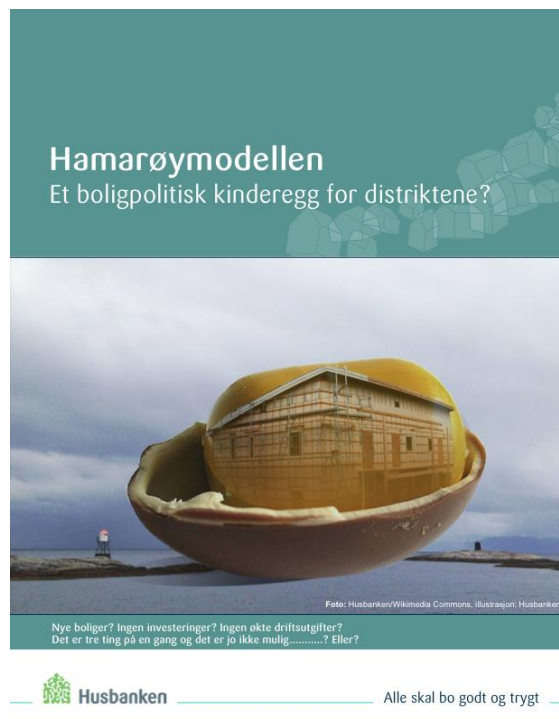
Utbyggingen har også bidratt positivt og skapt engasjement hos andre lokale utbyggere og næringsaktører, som selv har satt i gang egne utbyggingsprosjekter i kommunen.

Hamarøy fremhever også noen viktige forutsetninger for at de har lyktes i å imøtekomme sine boligstrategiske utfordringer. *For det første* trekkes samarbeid og dialog mellom kommunen, næringsaktører (utbygger) og Husbanken om hvilke behov, muligheter og bruk av økonomiske virkemidler for å realisere og bygge boliger i kommunen frem. Dette har også vært avgjørende for at utbygger ville ta risiko i prosjektene. Gjennom Hamarøymodellen har kommunen ikke benyttet egne kommunale midler, men modellen har utløst økonomiske virkemidler fra Husbanken, samt utbyggeres egne investeringer.

*For det andre* har det vært avgjørende at kommunen og utbygger har sett koblingen mellom behovet til ordinære i boligmarkedet og behovet til vanskeligstilte på boligmarkedet. En kobling som bidrar til å utløse tilskuddsmidler fra Husbanken, og som bidrar til investeringsvilje og en lavere risiko for utbygger.

Kommunen peker også på at en *tydelig og definert plan* som peker på hvor kommunen ønsker at utbygging av nye boliger skal skje i kommunen har vært avgjørende. Fortetting og sentralisering har vært viktig for Hamarøy for å sikre utvikling av sentrum i kommunen. Som en utbygger av flere av boligene på Hamarøy sier, er beliggenhet alt. *Beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet* er en forutsetning for å bygge, og sentrumsnære tomter er en forutsetning for å bygge i distriktene.

*For det fjerde* vurderer kommunen at forankring og felles forståelse hos politisk og administrativ ledelse om hva som er målsetting med utbygging av boliger, hvem som er målgruppe og hvilke gevinster dette vil gi tilbake til kommunen, viktige forutsetninger for at man har lyktes.





### 5.1.2 Samarbeid med boligbyggerlag i Sørfold

En utfordring mange distriktskommuner opplever er at det bygges få boliger av private aktører i kommunen. Hovedårsaken til manglende boligbygging begrunnes ofte med for stor økonomisk risiko fordi boligprisene ofte er lavere enn byggekostnadene. I tillegg er distriktskommuners boligmarked ofte dominert av eneboliger, mens det er behov for et mer variert og differensiert boligtilbud. Sørfold kommune har tatt et viktig steg for å skape et mer variert botilbud i kommunene gjennom et samarbeid med boligbyggelag om bygging av 24 sentrumsnære leiligheter.

#### **Sørfolds boligpolitiske utfordringer**

Sørfold kommune er en kraftkommune med omtrent 2000 innbyggere, og en av nabokommunene er Fauske kommune. Kommunen har over langt tid hatt en negativ befolkningsutvikling, og et boligmarked som har vært gjenstand for svært lite privat nybygging. Boligmarkedet beskrives som ensidig og lite dynamisk med få utleieboliger.

I lys av utfordringene satte Sørfold seg som mål å skape en bedre balanse mellom tilbud og etterspørsel i boligmarkedet. Som kommunen har sagt, det hadde ikke blitt bygget boliger på 30 år i kommunen før samarbeidet med boligbyggelaget ble startet. Kommunen hadde også et stort behov for andre type boliger enn eneboliger, og da fortrinnsvis sentrumsnære leiligheter rettet mot ulike målgrupper som unge etablerer, tilflyttere og eldre.

#### **Bakgrunn for samarbeidet med boligbyggerlag**

Arbeidet med boligutvikling i Sørfold kommune startet med prosjektet Sørfold 2010-2030, hvor det ble etablert en «Tiltakspakke bolig». I dette prosjektet ble det ansatt en prosjektleder som bidro sterkt inn i arbeidet som førte frem til realiseringen av de nye sentrumsnære borettslagsleilighetene. Sørfold er også en av deltakerkommunene i KMDs treårig satsing «Boligetablering i distriktene» som startet opp i 2012. Et formål med deltakelsen i satsingen er å stimulere til boligetablering. Dette har vært et viktig mål for Sørfold, og fokuset var på utbygging av leiligheter. Før kommunen ble med i «Boligetablering i distriktene» satsingen hadde kommunen forsøkt å få til utbygging av sentrumsnære leiligheter gjennom private aktører, men forsøkene førte ikke frem. Gjennom satsingen har kommunen hatt tilgang på tilskuddsmidler som kan benyttes som tilskudd i boligutbygging. Både tilskudd, og kommunale midler gjorde at kommunen hadde virkemidler som kunne bidra inn i finansieringen av byggeprosjektet. Løsningen for kommunen ble å kontakte Indre Salten Boligbyggerlag (ISBBL).

Basert på tidligere samarbeid med Indre Salten Boligbyggerlag om utbygging av omsorgsboliger, tok kommunen initiativ til og kontakt med ISBBL for et mulig samarbeid om utbygging av leiligheter. ISBBL fattet interesse for et prosjekt, og det ble gjennomført befaring i Sørfold på mulig tomt og lokalisering. Kommunen inngikk deretter en avtale med ISBBL om utbygging av leiligheter, og ISSBL inngikk avtale med entreprenør om utbyggingen.

#### **Gjennomføring av samarbeidsprosjektet**

ISBBL inngikk en avtale med Dahl Bygg AS om bygging av leilighetene. Det ble utformet prospekter over nøkkelferdige fireromsleiligheter på 76 kvadratmeter hver. I tillegg ble det stilt tomt til rådighet av kommunen og solgt til entreprenør. Leilighetene ble finansiert med tilskudd fra satsingen «Boligetablering i distriktene», samt kommunale tilskudd. Resten av kostnadene dekkes gjennom en eget innskudd fra kjøper og som fellesgjeld via Husbanken.

En av betingelsene til ISBBL for å ta risiko ved utbyggingen av leilighetene

#### **Finansiering av borettslagsleilighetene**

- Tilskudd gjennom «Boligetablering i distriktene» satsingen på 300 000 kr per leilighet
- Kommunalt tilskudd på 50 000 kr per leilighet
- Kjøpers eget innskudd på 200 000 kr per leilighet
- Totalpris per leilighet er 2,2 millioner kroner
- Resterende kostnader dekkes som fellesgjeld via Husbanken med løpetid på 30 år

var at minst 75 prosent av leilighetene i byggetrinn 1 ble solgt før byggestart. Sørfold kommune avholdt informasjonsmøter for innbyggere i kommunen, og første byggetrinn ble raskt utsolgt. Det samme skjedde for byggetrinn 2, hvor leilighetene ble utsolgt på kun 15 minutter. Byggetrinn 3 er nå under planlegging.

ISBBL har videre stiftet et borettslag som er formell byggherre, og hvor de første åtte leilighetene i byggetrinn 1 ferdigstilles høsten 2014, mens byggetrinn 2 skal være ferdigstilt våren 2015.

### **Resultater av samarbeidet med boligbyggerlaget**

Et viktig resultat av samarbeidet med ISBBL er at det i løpet av kort tid blir bygget 16 nye leiligheter i kommunen, mens åtte leiligheter til er per tidspunkt under planlegging. Sørfold kommune opplever også nå at de har fått et mer dynamisk boligmarked, og hvor det omsettes eldre boliger og nyere boliger. De sentrumsnære leilighetene er kjøpt av personer i ulike alder, både yngre og eldre. Eldre personer som har kjøpt leilighet selger dermed sin enebolig, noe som betyr at det blir omløp i boligmarkedet. Dette betyr at kommunen har fått en sirkulasjon i boligmassen, og særlig unge etablerere har fått et nytt botilbud slik at de kan bli værende i kommunen. I tillegg er kommunen opptatt av at innbyggerne i kommunen nå tør å se muligheter i boligmarkedet som ikke har vært til stede på svært mange år. Det oppleves en større optimisme i kommunen, og at dette har vært viktige steg mot å realisere mer privat utbygging. Nye boformer, og større omløp av andre boliger har også bidratt til at kommunen opplever et mindre behov for kommunale utleieboliger.

Sørfold kommune og ISBBL fremhever også noen viktige faktorer for hvorfor utbyggingsprosjektet har lyktes. For det *første* var det et behov for leiligheter i kommunen og i boligmarkedet. Leilighetene er solgt til ulike personer i ulike livsfaser og med ulike behov. Således har kommunen truffet rette målgrupper med en ny boform som er etterspurt. For det *andre* hadde kommunen tilgjengelige økonomiske tilskuddsmidler. Dette var kommunale tilskuddsmidler, i tillegg til tilskuddsmidler fra «Boligetablering i distriktene»-satsingen. Disse tilskuddene har hatt en avgjørende rolle for samarbeidet og risikoen ISBBL tok når det gjaldt utbyggingen av leilighetene. Kunnskap om andre finansielle virkemidler fra Husbanken, og herunder lån gjennom Husbanken var også avgjørende for at utbyggingsprosjektet kunne igangsettes. For det *tredje* hadde kommunen erfaring med samarbeid med ISBBL fra tidligere utbyggingsprosjekter, og ISBBL har erfaring med lignende type utbygginger i andre kommuner. Dette bidro til at både kommune og ISBBL kunne komme raskt i gang med arbeidet fordi man allerede kjente hverandre og hverandres behov. Kommunen hadde i tillegg ferdigregulert tomt til dette formålet som var klar til utbygging. For det *femte* innebærer denne type utbygging ingen økonomisk risiko for kommunen selv. Leilighetene som bygges ble solgt før byggestart, og finansieres gjennom tilskudd og lån i Husbanken, i tillegg til innskudd fra kjøpere.

### 5.1.3 Boligbyggerkolen i Herøy (N)

Som en del av kommunens helhetlig boligsatsing var Boligbyggerkolen et av mange tiltak.

Boligbyggerkolen var et tilbud til innbyggere i Herøy kommune, men spesielt også til privatpersoner som hadde mottatt tilskuddsmidler gjennom «Boligetablering i distriktene»-satsingen. Målsettingen med Boligbyggerkolen var å hjelpe nye boligbyggere fra ide til ferdig hus. Å bygge en bolig kan ofte være en utfordrende prosess for privatpersoner, og hensikten har vært å bidra til å ufarliggjøre denne prosessen.

Boligbyggerkolen skulle ta deltakere med gjennom alle fasene fra planlegging til ferdig hus. Boligbyggerkolen var et av tiltakene i Herøys (N) kommunedelplan for økt bosetting, og skulle bidra til å nå mål knyttet til å skape attraktive botilbud. Det var kommunen selv som tok utformet tiltaket, og som arrangerte dette, i samarbeid med lokalbanken og representanter fra byggeleverandører.

#### **Gjennomføring av Boligbyggerkolen**

Boligbyggerkolen ble gjennomført våren 2013. Boligbyggerkolen gikk over fire kurskvelder, og startet med en *Boligbyggerdag*. Dette var et arrangement åpent også for resten av innbyggerne i kommunen, ikke kun deltakere på Boligbyggerkolen. Boligbyggerdagen var et arrangement hvor blant annet tilgjengelige tomter og områder regulert for bygging i kommunen ble presentert. I tillegg kunne deltakere ved Boligbyggerkolen og andre innbyggere møte representanter for byggenæringen, leverandører og entreprenører. Kommunen og leverandører i byggenæringen var ansvarlig for dette arrangementet.

Den andre kurskvelden hadde *planlegging* som hovedtema. På denne kurskvelden ble det gjennomgått temaer som angår planlegging av husbyggingen, blant annet mulige tomter, ledige tomter og tidsperspektiv i forhold til planlegging av byggeprosessen. I tillegg ble det fokusert på mulige hustyper og tilpasning til tomt, samt valg av husleverandør. Det ble også gjennomgått hvordan søknadsprosessen til kommunen om tillatelse til byggetiltak fungerer og hvordan dette kan gjennomføres best mulig, informasjon om reguleringsbestemmelser, samt informasjon om avgifter, gebyrer og kommunale kostnader knyttet til utbygging og eiendom. Denne delen av kurset ble holdt av både kommunen og byggeleverandører.

Den tredje kurskvelden tok for seg *finansiering*. I tillegg til kommunen, deltok også lokalbanken i Herøy (N) og byggeleverandører. Kommunen gav nærmere informasjon om tilgjengelige økonomiske tilskudd, og da særlig tilskudd som er gitt gjennom «Boligetablering i distriktene»-satsingen. I tillegg ble det gitt nærmere informasjon om andre økonomiske virkemidler og da særlig startlån gjennom Husbanken, og hvilke krav og kriterier som må oppfylles for å kvalifiseres til dette. Lokalbanken snakket om hvilke muligheter banken har for å gi lån til privatpersoner og hvilke krav og kriterier som stilles til den enkelte lånetaker. Det ble også gitt eksempler på kostnadsoverslag for hele byggeprosessen.

Den siste kurskvelden omhandlet selve *byggeprosessen*. Ansvarlig for gjennomgangen var her byggeleverandører. Kurskvelden fokuserte på temaer som angikk hele byggeprosessen, inkludert informasjon om nøkkelferdige hus og hva dette innebærer for privatpersonen som bygger og for leverandørens side. I tillegg ble det gitt informasjon om hva det innebærer å være en selvbygger av egen bolig. Leverandørene snakket også om detaljplanlegging i byggeprosessen og råd rundt dette, oppstartsmøte med ulike leverandører som bistår i byggeprosessen



Foto: Herøy kommune (N)

og råd rundt dette, oppfølging underveis i byggeprosessen og informasjon om sluttbefaring og ferdigmelding av boligen.

Til sammen deltok det 14 personer fra Herøy kommune (N) på Boligbyggerkolen våren 2013.

**Resultater av Herøys (N) Boligbyggerkole**

Boligbyggerkolen har vært et av flere tiltak i Herøy kommune (N) for å få til attraktive botilbud og økt bosetting i kommunen. Boligbyggerkolen har bidratt til at det er blitt bygget flere nye private boliger i kommunen og dermed skapt en sirkulasjon i boligmarkedet hvor nye boliger har blitt tilført boligmarkedet. I tillegg har Boligbyggerkolen bidratt til å avdramatisere boligbygging som vanskelig, og gitt direkte kunnskap om boligbyggerprosessen og kommunal saksbehandling for uerfarne boligbyggere. Prosjektleder for kommunens satsing på økt bosetting sier også at dette har vært et svært kostnadseffektivt tiltak og enkelt å arrangere. Kommunen nådde enkelt målgruppen for tiltaket som var boligbyggere, og særlig de personer som var innvilget tilskudd til ny bygging av bolig gjennom «Boligbygging i distriktene» satsingen.

Prosjektleder fremhever også at dette har gitt gode innspill til kommunen når det gjelder hvordan kommunen kan være en aktiv aktør i boligbygging, spesielt i forhold til hva slags informasjon uerfarne boligbyggere har behov for og hva som kan oppleves som utfordringer i saksbehandling av byggesøknader. Kommunen er også opptatt av at Boligbyggerkolen har bidratt til å skape optimisme blant resten av innbyggerne i kommunen, og at boligbygging i kommunen har blitt svært synlig slik at andre innbyggere også bygger nytt. En viktig forutsetning er at kommunen må være en aktiv og synlig aktør, og inkludere aktører som er relevante i en byggeprosess som byggeleverandører og bank.

#### 5.1.4 Samarbeid med lokale ressurser om boligbygging i Grong

Hos kommuner som arbeider med boligutvikling finnes det flere eksempler der kommunen har inngått samarbeid med ulike lokale ressurser for å få til ny boligutvikling og økt boligtilfang. Et eksempel som vi vil peke på er hentet fra Grong kommune.

Grong kommune innledet et samarbeidsprosjekt med den lokale videregående skolen (heretter VGS), Grong Boligstiftelse og en lokal entreprenør i 2012. I samarbeidsprosjektet ble det opprettet en intensjonsavtale om bygging av tre passivhus<sup>14</sup>.

##### **Grongs boligpolitiske utfordringer**

Grong kommune har bygget ut en rekke sosialboliger i kommunal regi og er en av de kommunene med mest kommunale boliger i landet. Kommunen har hatt et ønske om å stimulere det private boligmarkedet, og har hatt som mål at passivhusprosjektet skal resultere i ordinære boliger. Kommunen opplever ikke prekær boligmangel, men har et mål om å øke tilflyttingen til kommunene, noe som gjør det nødvendig å fremskaffe tilgjengelige boliger og et variert boligtilbud.

Kommunen opplever lite initiativ til bygging fra privat sektor, verken fra privathusholdninger eller fra entreprenører. Kommunen har derfor sett det nødvendig å ta initiativet selv, for å igangsette boligprosjekter. Med mål om å øke kompetanse og initiativ hos private aktører har kommunen derfor initiert samarbeidsprosjektet om bygging av passivhus.

##### **Bakgrunn og initiativ for samarbeidsprosjektet**

Bakgrunnen for prosjekt i Grong kommune startet med at tidligere kommunalsjef deltok på en konferanse med Husbanken i 2012, sammen med en lærer på VGS. Her ble de presentert for Blakstadmodellen. Dette inspirerte og kommunen fikk raskt et ønske om å få til noe av det samme i Grong. I og med at kommunen har en VGS med bygglinje lå forholdene til rette for et slikt samarbeid. Les mer om erfaring fra Froland kommune og Blakstadmodellen (se egen boks).

##### **Blakstadmodellen**

Grong kommune har blitt inspirert av «Blakstadmodellen» fra Froland kommune. Passivhusene er også her utviklet i samarbeid med lokal VGS, men til forskjell fra Grong, har man i Froland bygget husene til vanskeligstilte. I 2011 ble det realisert ett småhus, mens resterende fire ble realisert i 2012.

Det er mange aktører som har vært involvert i Blakstadmodellen. I tillegg til Froland kommune og Blakstad videregående skole, har også Universitetet i Agder, Husbanken og BGM Arkitekter AS bidratt inn i pilotprosjektet.

Det finnes mer informasjon – erfaringshefte og video – om Blakstadmodellen på Husbankens hjemmesider: [www.husbanken.no](http://www.husbanken.no)

##### **Gjennomføring av utbyggingsprosjektet i Grong**

Grong kommune har benyttet seg av Grong Boligstiftelse til å prosjektere byggeprosjektet, slik har de unngått å benytte seg av offentlig anskaffelse. Byggfagelever ved den lokale VGS har vært sentral, i tillegg har man i prosjektet benyttet seg av rørleggerelever fra en annen VGS.

Det er flere fordeler som trekkes frem når det gjelder samarbeid med VGS i Grong. Kommunen opplever at det er særlig den lokale VGS, elevene og lærerne som har trukket gevinster ut av prosjektet. VGS melder om at prosjektet har gitt læring til både lærere og elever. Det har ført med seg deltakelse på fagdager, faglig påfyll, økt kompetanse både for elever og lærere. Det har

<sup>14</sup> Passivhusene bygges under strengere energi og miljøkrav enn dagens byggekrav. Huset bruker nesten ikke noe strøm, er godt isolert, samtidig som huset skal være vendt slik at vinduene er vendt mot syd/vest og huset utnytter passiv solvarme.

bidratt til rekruttering til skolen, gitt god markedsføring av både skolen og kommunen. Ikke minst opplever de at elevene er mer attraktive som lærlinger, fordi de har konkret og relevant byggerfaring.

Den største utfordringen knyttet til bruk av VGS-elever til boligbygging var tidsaspektet. Man må regne med å bruke lengre tid på byggingen enn ved bruk av heltidsansatte. Arbeidet må tilpasses elevenes timeplan, og ikke alle dagene i skoleuken er satt opp til boligbygging. I tillegg kan skolen oppleve et varierende elevantall fra år til år, noe som også har betydning for hvor mange som bidrar inn i byggingen fra semester til semester. Grong opplever også at motivasjonen til elevene varierer.

En erfaring som Grong har gjort seg er at man må tilpasse arbeidsoppgavene, og legge oppgavene til riktig aktør. I utgangspunktet var det planlagt at VGS skulle gjennomføre mer i selve prosjektet, men dette har gjort det uforutsigbart for entreprenøren. Forsinkelser i prosjektet går utover byggherre som er avhengig av fremdrift, blant annet grunnet avtaler gjort i forbindelse med lån. Det har også vært noen forsinkelser i avgjørelser rundt grunnlån fra Husbanken. Disse faktorene har ført til at økonomien har blitt strammere enn opprinnelig håpet.



Foto: Tore Viem, inavisa.no

På grunn av de økonomiske usikkerhetsmomentene ønsker ikke Grong Boligstiftelse å begynne på et nytt prosjekt når dette er ferdigstilt. Derfor vil Grong kommune ta et hvileår, evaluere prosjektet og gjøre noen nye vurderinger på hvordan organisering av prosjektet eventuelt kan gjøres. Kommunen er likevel interessert i å få til nye samarbeid med den lokale VGS og vil trekke på erfaringene de har gjort seg i første prosjektet.

### **Resultater og effekter av samarbeidsprosjektet**

Sommeren 2014 står ett passivhus ferdig. Husene er bygget med mål om å selge dem på det ordinære boligmarkedet. Dersom kommunen ikke finner noen kjøpere vil boligene bli brukt til kommunal utleie. Ved inngangen av juni 2014 er det heller ikke meldt noen interessenter til kjøp av den første boligen.

Likevel har Grong kommune fått noe gode erfaringer som de tar med seg i deres videre arbeid med utvikling av boligmarkedet. For det første har samarbeidet mellom kommune og VGS gitt noen nyttige erfaringer i hvordan et slikt samarbeid fungerer og kan gjennomføres. Et viktig læringspunkt er at utbyggingsprosjekter tar tid, spesielt når elever i et opplæringsløp er involvert. I tillegg har alle aktører erfart at det ikke er realistisk å belage seg kun på at elevene og VGS kan ta for stor andel av arbeidet alene (se blant annet erfaringer fra Blakstadmodellen<sup>15</sup>). Elevene følger også ordinær skoleundervisning, og derfor vil tilstedeværelse på byggeplass til tider være noe begrenset.

Samtidig har samarbeidsprosjektet om bygging av passivhus bidratt til en kompetanseheving hos både kommunen og hos VGS, og spesielt blant elevene som har bidratt i byggeprosessen. Kommunen har fått økt kompetanse om å bygge nye type boliger etter passivhusstandard. Å bygge etter passivhusstandard stiller strenge krav til utbygger og til bruk av materialer, blant annet fordi det stilles strenge krav til energiutslipp fra bygget. Dette er også standarder som i større grad vil prege byggenæringene i årene som kommer siden det på nasjonalt nivå vil stilles strengere nasjonale krav<sup>16</sup>. Å bygge etter passivhusnivå har også bidratt til å heve kunnskapen og

<sup>15</sup> Erfaringshefte utarbeidet av Husbanken. Blakstadmodellen. Slik bygger vi passivhus for kommunen

<sup>16</sup> Dette skjer blant annet som følge av regjeringens arbeid med innføring av nye energikrav på passivhusnivå i 2015. Se f eks: <http://www.lavenergiprogrammet.no/nyheter-fra-lavenergiprogrammet/tek-15-rapporten-er-klar-article2144-122.html>

kompetansen hos VGS, og da særlig blant de elever som har bidratt inn i byggeprosessen. Dette er også kompetanse som vil komme flere til gode på et samfunnsnivå, ved at elevene vil ta denne kompetansen med videre ut i arbeidsmarkedet når det er ferdig utdannet.

Grong fremhever også at samarbeidet har bidratt til å skape engasjement blant involverte aktører, og passivhuset som et resultat er godt synlig i lokalsamfunnet. Dette eksemplet på samarbeid mellom ulike lokale ressurser og aktører har også bidratt til at andre aktører innen byggenæringen ser at det finnes muligheter for samarbeid med kommunen.



Foto: Grong kommune



### 5.1.5 Justering av kommunal husleie i Gildeskål

Dette var et enkelttiltak som Gildeskål kommune gjennomførte som en del av et større prosjekt i omorganisering av kommunens eiendomsforvaltning. Målet med en økning av den kommunale husleien på kommunens utleieenheter var å få dekket nødvendige vedlikeholdskostnader og oppgradering, og for ikke å utkonkurrere det private leiemarkedet.

#### **Bakgrunn og initiativ for Gildeskåls arbeid**

Analysen av egen kommunal boligmasse viste imidlertid at kommunen hadde en stor eiendomsmasse, flere tilgjengelige boliger enn forventet og at kommunen tok for lav husleie til å kunne dekke vedlikeholdsutgifter. Det ble også avdekket at kommunen betalte en del driftsutgifter for solgte eiendommer, som for eksempel strøm.

Gildeskål peker på tre viktige grunner for å gjennomføre en husleiejustering.

For det *første* skal kommunen gjennom utleie av kommunale boliger få inn nok kapital til å dekke FDVU-kostnadene (forvaltning, drift, vedlikehold og utvikling) til boligene. For det *andre* er det viktig med riktig prissetting i forhold til leietakere som leier boligen. Lav husleie kan også virke negativt på leietakere, og gir dem ikke insentiv til å skaffe egen bolig. Kommunen opplevde at flere som leide kommunal bolig av kommunen hadde bodd der i mange år. Dette var mot kommunens intensjon. For det *tredje* vil det private utleiemarkedet oppleve et konkurransedyktig leiemarked og flere utleieenheter vil bli tilgjengelig på markedet, og kommunens boliger vil ikke utkonkurrere private leieboliger på pris. Dette vil bidra til flere tilgjengelige boliger og større sirkulasjon i boligmarkedet.

#### **Gjennomføring av arbeidsprosessen**

Kommunen tok grep og gjennomførte en justering av den kommunale husleien til gjengs leie. Dette innebar at husleien ble justert opp for alle kommunale utleieenheter, og det ble etablert et prinsipp om samme pris per kvadratmeter. Husleien ble justert opp til et prisnivå som dekker hva det koster å drifte og vedlikeholde den enkelte bolig.

*Første steg* i prosessen mot en justering av kommunal husleie var at kommunen gjennomførte en kartlegging og analyse av tilstandsgraden på alle kommunale eiendommer. Dette var en analyse som kartla alle kommunale kvadratmeter, vedlikeholdshistorikken til boligen og hvilke vedlikeholdsbehov som boligen hadde. I tillegg ble det kartlagt hvem som bodde i de ulike kommunale boligene, hvilke behov disse beboerne hadde for kommunal bolig og hvilke beboere som var i stand til å skaffe egen bolig i privat marked eller kjøpe en kommunal bolig.

*Andre steg* i prosessen var involvering av politisk ledelse og kommunestyre. Basert på analysen av den kommunale boligmassen ble det utarbeidet en sak til politisk behandling med forslag til innstilling om hva nye satser for den kommunale husleien skulle være. Det ble så fattet et vedtak om endring av kommunal husleie i kommunestyret.

Det *tredje steget* i prosessen var varsling til beboere. Beboerne ble varslet 6 måneder i forveien om endringene. Samtidig la også kommunen opp til tett dialog med beboere i kommunale boliger for å finne løsninger for de som ikke lenger ønsket å bo i sin leide bolig. Tett samarbeid med bolig tjenesten i kommunen som har kunnskap og kompetanse om tilgjengelige statlige virkemidler knyttet til bolig, var en viktig del av denne prosessen. Erfaringer viste at flere beboere som tidligere har leid kommunal bolig har ved hjelp av statlige finansielle virkemidler, kunnet kjøpe egen bolig.

#### **Gildeskåls boligpolitiske utfordringer**

- Kommunal boligmasse trengte vedlikehold
- Boligmarkedet var negativt påvirket av lav kommunal husleie
- Høyere FDVU-kostnader til den kommunale boligmassen enn kommunal husleie dekket
- Ingen kommunale midler til utvikling av boligmarkedet
- Boligmangel i kommunen for tilflyttere, nyetablerere, arbeidsinnvandrere og pendlere



**Resultater av Gildeskåls justering av den kommunale husleien**

Kommunen tok rollen som en strategisk aktør for å bedre boligmarkedet, i tillegg til å arbeide helhetlig med kommunens eiendomsforvaltning. Kompetanse om eiendomsforvaltning var en viktig forutsetning for å lykkes. I tillegg var administrativ forankring en viktig suksessfaktor. Endringsvilje hos rådmannen var også avgjørende for å få med politisk ledelse. Samtidig var dette tiltaket kun et enkelt tiltak i en større prosess om omlegging av eiendomsforvaltningen i kommunen. Helhetlig tenkning om eiendomsforvaltning var viktig for at kommunen skulle lykkes som en profesjonell eiendomsaktør.

Gildeskål beskriver å ha oppnådd gode resultater som følge av endringer de gjorde med det kommunale husleienivået. Kommunen har endret husleie for de kommunale utleieenheterne som dekker hva det koster å drifte og vedlikeholde den enkelte kommunale bolig. Kommunen har i tillegg fått til et mer konkurransedyktig privat utleiemarkedet, og et mer attraktivt utleiemarked. Endringene har også bidratt positivt og stimulert til ombygging og nybygging av boliger, og kommunale boliger er blitt solgt til tidligere leietakere av kommunale utleieenheter. Kommunen erfarer i tillegg større gjennomstrømming i kommunale boliger og ser at beboere i større grad søker private boalternativer.

## 5.2 Utnyttelse av eksisterende boligmasse i Ullensvang, Gildeskål og Vegårshei

Flere distriktskommuner er preget av tomme boliger store deler av året, særlig i populære fritidsboligområder. Boliger går i arv i familier hvor eierne nyter godt av boligen i den måneden som de legger ferien dit, men ellers er det mørkt i vinduene. En annen utfordring i enkelte distriktskommuner er utnyttede kommunale (eller private) bygg.

Tre konkrete eksempler på utnyttelse av eksisterende boligmasse har vi valgt å presentere i rapporten. Den ene er hentet fra Ullensvang herad hvor kommunen gjennom tilskudd til utbedring av helårsbolig stimulerte private husholdninger til utleie og å ta i bruk tidligere tomme boliger til helårsbruk. Videre har Gildeskål gjennomført en transformasjon av et gammelt skolebygg, i samarbeid med privat utbygger. Tredje eksempel er fra Vegårshei hvor kommunen har tatt utgangspunkt i eksisterende røde låver med mål om transformasjon til utleieenheter.

### 5.2.1 Tilskudd til utbedring av bolig i Ullensvang

Ullensvang herad har tidligere gjennomført et prosjekt hvor målet var å utbedre eksisterende boligmasse som sto tom, til helårsboliger. Dette ble gjennomført ved å utlyse et tilskudd og lån som privathusholdninger kunne søke på for å utbedre boligen, med det formål om enten å flytte inn på heltid selv, eller med formål om å leie ut boligen. Boligeiere kunne søke inntil 100.000,- og fikk dekket 1/3 med tilskudd. Resten 2/3 av midlene var lån. Lånet hadde en løpetid på 7 år, og var gunstig for søkerne i og med at det var uten rentekostnader.

#### **Utfordring og bakgrunn for etablering av tilskuddet**

Ullensvang herad var preget av flere tomme boliger som ble brukt til fritidsboliger i sommerhalvåret. Samtidig hadde kommunen mangel på utleieboliger, særlig i sentrumsområdene.

Prosjektet ledet ut fra kommunens deltakelse i det regionale nettverket Flytt til Hardanger. Flytt til Hardanger kunne vise til kommunene Eidfjord, Ulvik og Jondal som har gjennomført lignende tidligere, med gode resultater.

#### **Gjennomføring av arbeidet om utbedring av boliger i kommunen**

I det følgende oppsummerer vi de tre viktigste trinnene kommunen gjorde i forbindelse med tiltaket i Ullensvang herad.

Første trinn i Ullensvang herad var *kartlegging av behov*. I 2009 gjennomførte Ullensvang herad en kartlegging av tilflyttere og boligpreferanser i kommunen. Kartleggingen tok for seg hvilke målgrupper som flytter til kommunen, områder de ønsker å bo i, samt hvilken type boliger som tilflytterne etterspurte.

Kommunen identifiserte fire hovedgrupper av tilflyttere. Første gruppe var tyske og nederlandske familier som flyttet gjennom Flytt til Hardangers «Placementprosjekt». Kommunen merket seg at en hel del av disse først hadde flyttet til Odda, men at de etterhvert flyttet videre til Ullensvang. Andre hovedgruppe tilflyttere var norske personer uten tilknytning til området som flyttet til Ullensvang på grunn av jobbskifte. Tredje hovedgruppe var arbeidsinnvandrere som hadde jobbet ei stund i Ullensvang og som tok med seg familien og flyttet dit. Den fjerde og siste hovedgruppa var hjemflytting, personer som hadde røtter i Hardanger og flyttet tilbake. Kommunen forteller at det er den fjerde hovedgruppa som de i dag har størst fokus på i sitt boligstrategiske arbeid.

Når det kommer til type boliger så kommunen særlig behov for å kunne fremskaffe eneboliger for leie (særlig for familier) og leiligheter for leie (for enkeltpersoner og par uten barn). For øvrig viste kartleggingen behov for tomter for bygging av egen bolig, men kommunen vurderte samtidig at de hadde mange ledige tomter i «pressområdene» i kommunen.

Andre trinn i tiltaket med tilskuddsutarbeidelse var å *sette av kommunale midler og planlegge tilskuddsutbetaling*. Med utgangspunkt i kommunens økonomi så ikke Ullensvang herad det som mulig å prioritere tiltaket innenfor det ordinære budsjettet eller økonomiplanen. Administrasjonen

i kommunen foreslo derfor å frigjøre midler gjennom andre kapitalkilder så som salg av kommunal eiendom, og kommunen kunne sette av 1 million kroner til prosjektet.

Låne- og tilskuddsvilkårene ble behandlet politisk i kommunestyret. Se følgende boks for de vilkår som ble vedtatt.

**Følgende vilkår ble vedtatt i Ullensvang herad:**

- Det settes av 1 mill. kr. til oppgraderinger av boliger til helårsbruk (kommunale midler)
- Hver søknad om lån og/eller tilskudd må være tilknyttet en bolig. Ingen bolig kan motta mer enn kr. 100.000 i samlet lån og tilskudd. Tilskuddet er 1/3 av utmålt lån/tilskudd, dvs. maks kr. 33.000 per bolig. Lånet løper så lenge huset er utleid, maks 7 år. Huseier kan innbetale lånet tidligere dersom han ønsker det.
- Forutsetninger for å få lån og/eller tilskudd er:
  - Boligen blir leid ut i minimum 5 år, eller
  - Eier av boligen melder flytting til kommunen og bor i boligen
  - Dersom leieforholdet avvikes, blir lånet sagt opp og tilskuddet kan kreves tilbakebetalt
- Lånet/ tilskuddet blir utbetalt ved fremvisning av regninger. Eget arbeid kan ikke medregnes.
- Lånet skal sikres med pant i boligen og vil være rentefritt.
- Rådmannen får fullmakt til å administrere ordningen.
- Rådmannen står fritt til å vurdere hvor i kommune behovet for boliger er størst, og styre midlene mot boliger i disse områdene.

Særlig verdt å merke seg er at lånet er avdragsfritt, og at det løper i 7 år (eller så lenge huset er utleid). Kommunen har også en praksis ved at tilskuddsmidlene ikke blir utbetalt før oppussingen er ferdigstilt. Dersom beboer ikke flytter inn til helårsbruk, eller ikke leier ut boligen, trekkes tilskudd og lån tilbake.

Tilskudd og lån kunne i tillegg kun dekke fakturerbart arbeid, med andre ord ville ikke eget arbeid medregnes. Dette er med på å gjøre behandlingene av utbetalingene enklere. Kommunen har i ettertid – ved bruk av tilskuddsmidler i forbindelse med «Boligetablering i distriktene» – hatt en større drøfting av hvordan å beregne eget arbeid inn i tilskuddsberegningen, og erfarer at det å åpne opp for finansering av eget arbeid er med på å komplisere forvaltningen.

Det tredje sentrale trinnet i tiltaket var å *annonsere tilskudd/lån* via hjemmesider og annonse i lokalavisa. Annonseringen ble gjennomført våren 2010, med henvisning til vedtatte retningslinjer for lånet. Det var kommunens administrerende rådmann som sto som kontaktperson. Det ble annonsert to ganger i avisa, i tillegg fikk saken redaksjonell omtale. Søkerne hadde frist på litt over en måned på å levere søknad.



Foto: Mette Bleken, Ullensvang herad

**Resultater av gitte tilsagn fra Ullensvangs tilskudd**

Kommunen fikk 12 søknader, og gjorde 10 vedtak i 2010. Alle søkerne søkte om fullt lån og tilskudd, altså 100.000 kr. til oppussing. Våren 2014 er 8 av 10 oppussingsprosjekter ferdigstilte. Blant prosjektene var det flest som ønsket å pusse opp boligen for utleie, men det var også noen huseiere som selv ønsket å flytte til kommunen.

Dette prosjektet gir gode resultater for kommuner hvor man opplever tomme boliger. Det tar utgangspunkt i eksisterende boligmasse og bidrar samtidig til å øke boligtilfanget på utleiemarkedet. Selve boliginnsatsen gjøres privat, etter at kommune har gjennomført tildeling av tilskudd og lån. Videre ser man at tilskuddsmidlene har vært en utløsende faktor for utbedringene som er gjort i eksisterende boligmasse i kommunen.

For øvrig er dette et type prosjekt som krever økonomisk innsats og vilje fra kommunen. Den største barrieren ligger i å sette av midler til lån og tilskudd. Samtidig, i Ullensvangs eksempel, vil to tredjedeler av midlene bli tilbakebetalt som en del av lånene, men da uten avkastning på renter.

Kommunen har gjort seg noen lærdommer gjennom denne prosessen. Den viktigste har vært at de skulle hatt noen føringer for hvor de ønsket å bruke midlene innenfor kommunen, da særlig med tanke på sentrale områder i kommunen. Kommunen burde på et tidlig tidspunkt ha avgjort hvor de ønsket å bruke tilskuddet, og benyttet dette som et kriterie i utlysningen.

Rambøll vurderer her at ved eventuell bruk av dette tiltaket bør kommunen presisert hvilke områder som vil få tilsagn og ikke, slik Ullensvang påpeker, og synliggjøre dette i annonseringen. Det bør også vurderes muligheten til å legge inn et vilkår om at kommunen ikke behøver å bruke alle midlene ved første utlysning og at kommunen står fritt til å vurdere hvorvidt innkomne søknader fyller de behovene som kommunen har. Herunder bør det utarbeides interne retningslinjer for hvordan søknadene skal behandles.

### 5.2.2 Transformasjon av bygg til boliger i Gildeskål og Vegårshei

En fremtredende boligpolitisk utfordring er manglende nybygging i distriktskommunene, og en boligmangel for tilflyttere, tilbakeflyttere eller andre vanskeligstilte på boligmarkedet. Samtidig er det et fellestrekk ved mange distriktskommuner at det er mange tomme hus og bygninger i kommunene, enten om disse er privateid eller inngår i den kommunale boligmasse. I Gildeskål kommune og Vegårshei kommune har de tatt tak i denne utfordringen gjennom transformasjon av eksisterende bygg og gjort disse om til boliger.

#### ***Ombygging av skolebygg til leiligheter i Gildeskål kommune***

Gildeskål kommune er en kommune i Nordland, med nærhet til Fauske og Bodø. I avsnitt 5.1.5 beskriv vi nærmere et tiltak kommunen har gjennomført, justering av kommunal husleie, som et tiltak for å bedre boligmarkedet i kommunen. Et annet tiltak kommunen har gjennomført er transformasjon av et gammelt skolebygg til 11 leiligheter i sentrum av kommunen.

#### ***Gildeskål kommunes boligpolitiske utfordringer***

Gildeskål har, som nevnt tidligere, utfordringer når det gjelder tilgang på boliger i kommunen, og særlig andre typer boformer enn eneboliger. Kommunen har hatt en negativ befolkningsutvikling de siste årene, men med vekst det siste året. Det har vært svært liten byggeaktivitet i kommunen, og boformene er stort sett eneboliger. En annen utfordring er at kommunen mangler boliger til tilflyttere, tilbakeflyttere, arbeidsinnvandrere og pendlere. Kommunen mangler boliger til faseboende, selv om det finnes ca. 2400 boenheter i kommunen. Kun 600 av disse er enheter til fastboende, resten er fritidseiendommer.

#### ***Bakgrunn og initiativ for ombyggingsprosjektet***

Kommunen har satt seg mål om å øke innbyggertallet fra 2023 innbyggere per 2014 til 2250 innen 2025. Dette betyr at kommunen trenger mellom 50-100 nye boliger, i tillegg til en større variasjon i boligmassen som er tilpasset ulike livsfaser til innbyggere i Gildeskål og tilflyttere. Gildeskål er også en av deltakerkommunene i KMDs «Boligetablering i distriktene».

Gjennom arbeid med boligpolitisk handlingsplan, og samarbeid med flere private aktører har kommunen arbeidet med å finne frem til gode løsninger på boligutfordringene. Kommunen har gjennomført analyser av egen kommunal boligmasse for å kartlegge omfang og tilstand på byggene. Gjennom kommunens arbeid de siste årene med boligutvikling har kommunen også søkt informasjon hos andre kommuner, blant annet Hamarøy kommune. Gjennom Hamarøy kommune fikk Gildeskål kjennskap til Hamarøymodellen og kontakt med utbygger Bernt Langås i Bodø.

Kommunen gikk i dialog med Bernt Langås, og diskuterte kommunens utfordringer og mulige løsninger med utbyggeren. Et tiltak var å ta i bruk det gamle skolebygget i sentrum av kommunen som hadde stått tomt i mange år. Dette var et bygg kommunen ønsket å ta i bruk på andre måter eller «kvitte» seg med. En utfordring var at det ville være svært kostbart for kommunen å rive bygningen. Derfor ønsket kommunen å se om det kunne være andre løsninger.

#### ***Gjennomføring av ombyggingsprosjektet***

Kommunen ønsket en transformasjon av det gamle skolebygget, og bygging av leiligheter ble løsningen. Kommunen hentet inspirasjon fra Hamarøymodellen (se avsnitt 5.1.1). For å realisere prosjektet ble tomten og skolebygget lagt ut for salg med forutsetning om at et boligprosjekt skulle realiseres.

Etter en anbudsrunde ble det valgt en utbygger, BBI AS, ved Bernt Langås. Navnet fikk INNBO-prosjektet. Det gamle skolebygget omdannes til 11 moderne leiligheter, hvor seks leiligheter vil være selveierleiligheter, mens fem leiligheter er utleieenheter. Flere av leilighetene vil være av en slik størrelse at de inneholder hybelutleiemuligheter.

Prosjektet er et samarbeid mellom kommunen, privat utbygger og Husbanken, men det er utbygger som bærer risikoen ved prosjektet og som er ansvarlig for drift og salg av boligene.

Leilighetsprosjektet har Husbankenfinansiering, i tillegg til at kommunen går inn med tilskudd som er bevilget gjennom «Boligetablering i distriktene»-satsingen.

Arbeidet med renovering av gamle Inndyr Skole ble igangsatt høsten 2013, og skal være ferdigstilt høsten 2014. Flere leiligheter er allerede solgt.

#### **Resultater av ombyggingsprosjektet**

Gjennom dette prosjektet har kommunen fått realisert nye type boliger som ikke har vært i markedet i like stor grad tidligere. Totalt sett vil Gamle Inndyr Skole inneholde 15 enheter totalt sett, inkludert hybelleilighetene. I tillegg har kommunen fått tatt i bruk kommunal boligmasse som ikke har vært i bruk, og som ble beskrevet som en «kommunal hodepine». Skolebygget kostet kommunen vedlikehold og driftskostnader, uten at det var i bruk. Nå vil bygget få en helt ny bruk, uten at kommunen har måtte gå inn med særlig stor risiko.

Prosjektet har i tillegg bidratt til å skape optimisme i kommunen. Utbyggingsprosjektet har hatt en smitteeffekt, og som har bidratt til ytterligere privat utbygging. Dette betyr økt sirkulasjon i boligmarkedet. Leilighetene vil også bidra til å frigjøre andre boliger i kommunen, som vil kunne selges til blant annet unge etablerer i kommunen som ønsker egen bolig.



Kommunen opplever også en anerkjennelse blant innbyggerne i kommunen. Skolebygget har mye følelser knyttet til seg, særlig blant eldre innbyggere i kommunen. Det at skolebygget for ny bruk, men fremdeles blir bevart, oppleves som positivt for lokalsamfunnet.



Foto: Gildeskål kommune

Gildeskål kommune er opptatt av at prosjektet har vært avgjørende for at arbeidet med boligetablering har hatt en god utvikling, men at det utgjør kun en del av kommunens arbeid. Totalt sett har kommunen fått realisert over 40 boenheter de siste årene. Kommunen fremhever også at de hadde ikke lyktes i INNBO-prosjektet uten noen avgjørende faktorer. For det første fremheves samarbeidet og støtten fra Husbanken som svært avgjørende. Kommunen fikk gode tilbakemeldinger på ideen om transformasjon av skolebygget, i tillegg til at økonomiske virkemidler har vært avgjørende. Kommunen trekker også frem det økonomiske tilskuddet gjennom «Boligetablering i distriktene» som en suksessfaktor. I tillegg pekes det på at kommunen valgte en rolle som tilrettelegger for boligutvikling, og det har vært viktig for dette prosjektet.



### «A Låve story from Vegårshei»- transformasjonsprosjekt i Vegårshei kommune

I Vegårshei kommune har en gammel låve blitt omdannet til tre universelt utformede leiligheter. Dette var et av tiltakene i Vegårsheis helhetlige satsing «Den levende bygda».

Ideen var å utnytte boligmasse i kommunen som ikke var i bruk, og en boligmasse som kjennetegnet Vegårshei, og andre bygder. Nemlig den røde låven.

Kommunen, i samarbeid med arkitekt fra Husbanken, kom i kontakt med eiere av røde låver i kommunen, og det ble tegnet opp mulighetsskisser for hva disse røde låvene kunne brukes til. I alt var fem låveeiere med i starten av prosjektet.

Resultatet av tiltaket er at det i en av de røde låvene er blitt bygget tre utleieenheter, mens bygget fremdeles ser ut som en rød låve. Eierne har selv dekket utbyggingskostnadene, og mottar således også egne leieinntekter. Planen var opprinnelige transformasjon av ytterligere fire låver til, men dette arbeidet har ikke ført frem. En av hovedårsakene er at det er eier av låven som selv må dekke kostnaden til transformasjonsprosjektet.

Imidlertid har transformasjonsprosjektet av den ene låven gitt gode resultater for kommunen, og vært en viktig del av deres satsing på helhetlig utvikling i Vegårshei. Tiltaket har skapt stolthet og optimisme i bygda, og vært et veldig synlig bevis på hvordan utnyttelse av eksisterende bygg kan omdannes til boliger.



### 5.3 Åpne muligheten for førstegangsetablerere i Stjørdal

Det finnes ikke mange ferdigstilte eksempler fra distriktskommuner når det kommer til realisering av rimelige boliger til salg, hvor kommunen har hatt en sentral rolle, enda. Vi har derfor hentet dette eksempelet fra presskommunen Stjørdal. Kommunen har over 20.000 innbyggere og skiller seg dermed fra de andre distriktskommunene vi omtaler i denne rapporten. Vi mener likevel at eksempelet fra Stjørdal kommune er overførbart, og at deres erfaringer kan gi et bedre kunnskapsgrunnlag for mindre kommuner i hvordan å gå frem for å skaffe rimeligere boliger for førstegangsetablerere.

#### 5.3.1 Rimeligere boliger for førstegangsetablerere i Stjørdal

I Stjørdal kommune har man hatt mål om å kunne tilby boliger til førstegangsetablerende familier, under 35 år. Prosjektet ble utviklet med utgangspunkt i målgruppen, en målgruppe som kommunen så at slet med å komme inn på boligmarkedet, som leide sokkelleiligheter, eller så seg nødt til å flytte ut av kommunen<sup>17</sup>.

##### ***Boligpolitiske utfordringer i Stjørdal kommune***

Utfordringene for kommunen var at de ikke hadde kapasitet til å stå som byggherre (bygge og selge boliger). Kommunen ville samtidig ha kontroll på målgruppene som boligene skulle bygges for, samt kontroll over pris på ferdig bolig. For å kunne nå målgruppen var det helt sentralt at boligene var rimelige. På samme tid opplevde kommunen at byggefirmaer ikke ville legge ned kapital i kjøp av større områder. I likhet med mindre distriktskommuner opplever også Stjørdal at byggekostnadene ofte overstiger salgskostnadene. De små, lokale firmaene ville av den grunn heller ha opsjon på tomter og selv kunne bestemme når og hvordan de skulle bygge.

##### ***Gjennomføring av utbyggingsprosjekt av boliger til førstegangsetablerere***

Stjørdal kommune vurderte at de hadde tre ulike alternativer å velge mellom når de skulle realisere boliger for førstegangsetablerere:

- **Alternativ 1** var å lyse ut et prosjekt hvor firma kunne levere forslag til løsning/ hustyper. Konsekvensen var at det da måtte lages en kravspesifikasjon som var så detaljert at det var mulig å sammenligne prosjektløsninger og priser. Kommunen så for seg mye etterarbeid når det skulle komme til utvelgelse av «vinnerprosjektet».
- **Alternativ 2** var å lage hustegninger og spesifisering av standard, og gjennomføre en ordinær anbudsinnbydelse på bygging. I dette alternativet er det kommunen selv som bygger og selger ferdige boliger.
- **Alternativ 3** var å lage hustegninger og spesifisering av standard, og lyse ut konkurranse på hvem som skal få stå som utbygger og selger av husene. Salg skulle videre skje ut fra kommunens betingelser, noe som fordret kontakt mellom kommunen og utbygger.

Kommunen valgte det siste, alternativ 3, da kommunen selv ikke hadde kapasitet for utbygging i egen regi.

Prosjektet ble gjennomført gjennom offentlige anbud, basert på ferdige arkitekttegninger. Arkitekten ble innleid ved årsskiftet 2008/09. Kommunen har også samarbeidet med arkitekten underveis i prosjektet. I samarbeid med arkitekten har kommunen sikret at prosjektene hadde utgangspunkt i målgruppen, med klare krav til bomiljø, standard, størrelse og ikke minst makspris. Det var også viktig at boligene ble bygget med livsløpsstandard/ universell utforming, og at familiene hadde valgfrihet i innredning av bolig – for eksempel innredet eller uinnredet

---

<sup>17</sup> Stjørdal kommune er en presskommune, med kort avstand til Trondheim. Kommunen har hatt en økning i antall innbyggere side 2000-tallet, men deler likevel flere utfordringer med distriktskommuner. Kommunen har blant annet tatt noen viktige grep for å sikre utbygging av boliger til unge førstegangsetablerere som vi mener er et god eksempel og til inspirasjon for andre kommuner. Derfor er Stjørdal inkludert i denne kartlegging.



loftsetasje. Det at boligene har livsløpsstandard gir også gode muligheter for videresalg når barnefamiliene ønsker å flytte, for eksempel for salg til eldre.

#### **Kommunens erfaringer med offentlige anbud**

Det å gjennomføre offentlige anbud krever god juridisk kompetanse for å sikre gode konkurransegrunnlag. Det er også viktig med fagkompetanse innen det området som anbudet berører for å kunne gi gode kravspesifikasjoner (vedlegg til konkurransegrunnlag). Selv om det finnes maler for konkurransegrunnlag utarbeidet av offentlige myndigheter, fremhever Stjørdal viktigheten av å følge opp på punkter og unngå fallgruver.

Stjørdal kommuner har vært gjennom lengre prosesser for å utforme et godt offentlig anbud. De har også benyttet seg av ekstern kompetanse til å kvalitetssikre, for å være sikker på at det lovmessige med anbudet er i orden. I dag har de malen ferdig og kan bruke den i nye anbudsrunder.

I utlysningene har kommunen lagt vekt på å legge til rette for at lokale, mindre utbyggere skal kunne gjennomføre prosjektet. Det viktigste premisset for å få til dette har vært å redusere kostandsrisikoen tilknyttet kjøp av tomt. Utbyggere har fått mulighet til å betale for tomtene etter hvert som det signeres kontrakt med kunder, gjennom å legge til rette for opsjon i utlysningen. Dette minsker den økonomiske risikoen for utbyggere gjennom at de slipper kapitalkrav, samtidig som modellen gjør at kommunen slipper å finansiere prosjektet.

I tillegg har kommunen satt av noen midler til gjennomføring av prosjektet, knyttet til tomt. Det er kommunen som utarbeider tomtene, og selger de til utbygger etter hvert som ny kontrakt signeres. I tillegg har kommunen et lokalt finansielt virkemiddel hvor kjøpere får 100.000 kr i rabatt på tomt, dersom de blir boende i 3 år.

Kommunen har tildelingsrett, og rett til eventuelt å kjøpe boliger selv. I forbindelse med prosjektet har kommunen utarbeidet tydelige kriterier for hvem som kan kjøpe boligene, og det er også kommunen selv – gjennom en egen arbeidsgruppe på tre – som behandler søknader om kjøp av boligene.

**Stjørdal kommunens kriterier for å nå ønsket målgruppe:**

- Unge familier i etableringsfase (alder 20 til 35 år)
- Boliger med livsløpsstandard/ universell utforming

Videre skal de som kjøper ha:

- Sammenhengende botid i kommunen minst ett år
- Fast arbeid i kommunen
- Tilknytning til kommunen ved at søkeren er født, oppvokst eller har bodd i kommunen i lengre tid.

Andre kriterier som benyttes ved utvelgelse er antall familiemedlemmer og om familien leier bolig. Dersom det ellers er like vilkår foretas utvelgelse ved trekking.

Dersom kjøperen selger eiendommen videre uten selv å ha bebodd eiendommen (dvs. hatt folkeregistret adresse og fast bopel på eiendommen) i ett år, påløper en mulkt som betales til Stjørdal kommune på kr. 100.000 (tilsvarende rabatt på beregnet selvkost). Etter søknad kan kommunen frafalle mulkten.

Ved salg av bolig før tre år er gått, vil prisreduksjon på tomt tilbakebetales Stjørdal kommune som følger:

Før et år er gått: 100.000,-

Før to år er gått: 67 000,-

Før tre år er gått: 33 000,-

Boligene er synliggjort gjennom spalteplass i avisene, samt bruk av kommunens hjemmesider. Det har også blitt snakket en del lokalt om tilskuddet på 100.000 kr., noe som også har bidratt til å gjøre prosjektet kjent. I tillegg er det brukt egen megler og det er utarbeidet fine prospekter av boligprosjektet.

Stjørdal kommune erfarer at særlig det å ha en omforent forståelse, innad i kommunen, og med utbygger, har vært viktig for prosjektets profil. Slik har begge parter hatt en felles forståelse for hva som er prosjektets målsettinger.

**Resultater av arbeidet for etablering av boliger til unge førstegangsetablerere**

Stjørdal kommuner har bygget 11 boliger, som er solgt, videre er 4 nye boliger under utbygging, og ytterligere 21 boliger i planleggingsfasen. De første 11 boligene som ble ferdigstilte i 2009 fikk en prislapp på under 18.000,- per kvm. inkludert tomt. På grunn av TEK10-krav<sup>18</sup> klarer ikke kommunen å holde prisene like lave i senere tid, men ender likevel med å få gjennomført boliger til under 19.000,- per kvm. (estimat i 2014).

Resultatene av prosjektet i Stjørdal har vært en direkte hjelp til barnefamilier for å komme seg ut av leiemarkedet, og inn i egen eid bolig. Det har samtidig frigjort boliger på utleiemarkedet. Prosjektet har også vist seg å være et godt tilbud for flyktningfamilier.

Gjennomføring av rimeligere boliger i Stjørdal kommune viser også at det er mulig å holde byggekostnadene nede. Kommunen har vektlagt hustyper med god annenhåndsverdi, livsløpsstandard og universell utforming. Kombinert med ivaretagelse av definerte kvalitetsindikatorer for miljø og energi vil denne typen byggeprosjekter også kvalifisere for grunnlån.

<sup>18</sup> Gjeldende byggetekniske forskrift

## 5.4 Tilrettelegge for tilflytting i Austevoll og Vinje

I distriktskommuner som ønsker å øke, eller stoppe en nedgang på innbyggertallet, snakkes det om både tilflyttere (som ikke kjenner kommunen og ikke har bodd der før) og tilbakeflyttere (de som har bodd i kommunen i oppveksten, men flyttet fra bygda). Erfaringene viser at særlig tilflyttere har en større barriere å overkomme for å kjøpe en bolig med en gang de flytter til kommunen som de enda ikke kjenner. Samtidig har de samme kommunene ofte mangel på boliger til utleie. Dette skaper utfordringer for tilflyttere som ønsker å bosette seg i kommunen, for en kortere eller lengre periode. Flere kommuner har derfor lagt til rette for tilflyttere som ønsker å «prøvebo».

I det følgende har vi trukket frem to ulike eksempler på såkalt «prøvebo», en fra øya Møkster i Austevoll kommune, og en fra bygda Øyfjell i Vinje kommune.

### 5.4.1 Prøvebolig på Møkster – initiert av lokal velforening

Møkster er ei øy med omtrent 60 fastboende i Austevoll kommune. I tillegg til nærhet til sjøen, kan også øya vise til nærhet til byen – 1 time unna Bergen med hurtigbåt, og 40 minutter unna Flesland lufthavn.

#### **Bakgrunn for prøveboligprosjektet**

Møkster har mange fritidsboliger, og velforeningen opplevde mange tomme hus. Selv om de sto tomme, var det ingen hus til salgs på øya. I 2013 var det ett hus til salgs. Det var da 10 år siden sist. Det var også få muligheter for å leie. Velforeningen tok derfor initiativ og satt seg ned for å finne mulighetene for å fremskaffe prøveboliger for tilflyttere.

#### **Gjennomføring av prøveboligprosjektet**

Velforeningen satt ned en arbeidsgruppe som undersøkte mulighetene for å bygge prøvebo. Målet var å lage en god plan fra A til Å for realisering av to prøveboliger som de kunne presentere for kommunen. Selv om de undersøkte fant de ingen tilskudd fra Husbanken som passet til formålet. De opplevde at prosjektet falt mellom to stoler.

Velforeningen fikk pris på to hus, og derav et estimat på leieinntektene. Velforeningen stilte som garantist for husleie i 3 måneder, og skulle også stå for utleie. De var samtidig avhengig av at kommunen kunne ta opp lån for boligene, som er planlagt solgt etter 5 år.

I møte med kommunen fikk ikke velforeningen anerkjennelse fra kommunens administrasjon om at dette var et prosjekt som var verdt å satse på. De var likevel heldige å få med seg ordføreren på laget, noe som resulterte i realisering.

I annonsering av prøveboligene har velforeningen vektlagt lokale fortrinn: nærheten til sjøen og nærhet til Bergen. Samtidig har de vært opptatt av å presentere Møkster på en realistisk måte. Alt er ikke bare rosenrødt. For eksempel skjer det lite på øya om vinteren. Videre er det et lite miljø, så det er ikke sikkert at barna finner sin bestevenn på øya. Det å få frem helheten har vært viktig for velforeningen for å sikre at potensielle leietakere er innforstått med hvordan det er å bo der.

Kontaktansvarlig for prøveboligene på Møkster har brukt mye tid på å besvare alle henvendelser som har kommet. De har lagt vekt på tilgjengelighet i møte med potensielle leietakere og vist interesse for de som har henvendt seg for prøvebolig. Kontaktansvarlig har bevisst ikke sendt ut fellesmail, men svart hver enkelt henvendelse på en god måte. De som har vært interessert har fått en invitasjon til øya for å se og oppleve samfunnet på den lille øya. Interessentene har blitt hentet av lokalbefolkningen og fulgt rundt på øya, koordinert av de ansvarlige for prøveboligene. De som har vært interessert har også hatt mulighet til å leie et naust eller annet ledig når de har vært på besøk.

Når annonsen dukket opp på finn.no tok det ikke lang tid før den ble fanget opp av TV2. Austevoll kommune fikk god mediedekning og ordføreren fikk snakke varmt om prosjektet og kommunen.

Velforeningen har først og fremst ønsket seg barnefamilier, og boligene har fire soverom. For å holde kostandene nede er boligene etter rimelig standard.

I dag har Møkster to barnefamilier boende i hver sin prøvebolig på øya. For å sikre seg at familiene blir integrert i samfunnet på øya fremhever velforeningen viktigheten av å lage gode møteplasser. Dette er gjort på Møkster i form av åpen gymsal på søndager samt trimkvelder, som er åpne for de fastboende. De ser også viktigheten av å ha et barnehage- og skoletilbud på øya, slik at barnefamilier ikke er avhengig av å måtte pendle til fastland med barna sine.

Prosjektet har resultert i to nye barnefamilier til øya med omtrent 60 fastboende. Hvorvidt barnefamiliene blir boende på øya, enten gjennom at de kjøper boligen de nå leier, eller gjennom å bygge egen bolig, er for tidlig å si noe om. Etter 5 år med utleie skal boligene selges. Velforeningen håper naturligvis på at de blir kjøpt og brukt som helårsbolig. Dersom det ikke går kan boligene selges som hytte.

**Møkster- Øy søker barnefamilier**

Øya Møkster ligger i Austevoll kommune, Hordaland Fylke. Her kan du følge med på arbeidet til velforeningen Møkster Bu. Største mål er økt tilflytting. I nært samarbeid med kommunen var hovedprosjektet i 2012 oppsetting av to hus til utleie. I 2013 fortsetter vi mot nye mål. Mange har en drøm om livet på landet. Vi har en drøm om at flere vil bo på akkurat denne vakre øyen, året rundt. Velkommen!

Møkster på Facebook

- Daily News-Møkster
- Møkster Maraton

onsdag 13. juni 2012

Hus til leie på Møkster

Kategorier

Bilde: Fra hjemmesidene til velforeningen Møkster bu

#### **Erfaringer fra velforeningen på Møkster**

På Møkster har man erfart at det er tre grupper som ønsker seg til leieboligene. Den første er folk som er genuint opptatt av nærhet til natur, god oppvekst for barna med frihet, sjø og ro. Den andre gruppa er godt utdannede, og som kan jobbe langt unna arbeidsgiver. De hadde for eksempel en søker med jobb i England som kunne jobbe fra øya, og en doktorgradsstipendiat i Bergen som kunne pendle inn til byen en til to ganger i uka. Den tredje gruppa de har erfart på Møkster er de som flytter fra problemer de har hatt andre steder. Det kan være økonomiske problemer, rusproblematikk eller annet.

Velforeningen erfarer at det er viktig å gjøre gode vurderinger av de som ønsker å leie prøveboligene, og å bruke ekstra innsats på å få de familiene som ikke blir nødt å flytte mitt i et skoleår. En særlig erfaring velforeningen har gjort seg er at det er lett å få barnefamilier til å flytte rundt sommeren, men det er færre som vil flytte midt i et skoleår. Dersom familiene velger å flytte fra boligen i løpet av skoleåret risikerer velforeningen at huset står tomt over en lengre periode.

Selv om velforeningen har erfart at en barnefamilie flyttet i skoleåret, så har de klart å fylle opp begge prøveboligene siden prosjektstart. De har også flere på venteliste. Når den nevnte barnefamilien flyttet i skoleåret brukte velforeningen litt ekstra tid på å få inn nye leietakere, men presiserer at kommunen ikke har tapt en eneste krone på prosjektet, i og med at det er velforeningen som garanterer for de første månedene med leietap.

#### 5.4.2 Pilotprosjekt med «prøveboliger» på Øyfjell i Vinje kommune

Vinje kommune ligger i Telemark og har omtrent 3.700 innbyggere, og er på størrelse med Vestfold fylke i areal. Kommunen har i flere år hatt god økonomi som kraftkommune. Kommunen er også preget av stort tilfang av hytter.

I Vinje så man at særlig bygda Øyfjell hadde utfordringer tilknyttet mangel på utleieboliger. Formålet med «prøveboligene» på Øyfjell har vært å minske risikoen for tilflyttere som flytter til et nytt sted. Tilflyttere kan leie boligen i inntil tre år, mens man finner ut om Øyfjell eller Vinje er et sted å bo, mens man bygger egen bolig, eller venter på å kjøpe seg et hus. Videre har en av hovedmålsettingene vært å skape engasjement, fokus på bygda, og gjennom ulike tiltak bidra til å tiltrekke både egne ungdommer hjem og andre utenfra.

Målgruppa for «prøveboliger» i Vinje har vært unge, etableringsklare mennesker. Enten tilflyttere eller kommunens egen ungdom som flytter tilbake til kommunen.

##### **Bakgrunn og initiativ for pilotprosjektet**

I forbindelse med et pilotprosjekt Husbanken ønsket realisert ble Øyfjell i Vinje valgt ut som aktuell samarbeidskommune, blant annet fordi de allerede hadde planlagt å bygge, hadde et tomtfelt og hadde grunnfinansiering på plass. Pilotprosjektet knyttet seg til noen arkitekter som hadde ideer om å lage urbane boliger i rurale omgivelser.

Det var flere ting som gjorde pilotprosjektet særlig spennende for Vinje kommune. Mulighetene for flere hus og drahjelp og godvilje fra Husbanken – med både økonomisk støtte og medvirkning i saksbehandling – blir særlig trukket frem. Prosjektet fikk i tillegg status som nasjonalt pilotprosjekt, og fikk dermed også et eget tilskudd fra Landbruks- og matdepartementet (LMD).

##### **Gjennomføring av pilotprosjektet**

Pilotprosjektet har særlig fokusert på det estetiske i utvikling av boliger og tomt. I samarbeid med tomtegruppa i Øyfjell kom arkitektene fram til utforming av boligfeltet og boliger. Det var enighet om at alle som ønsket å bygge på boligfeltet, måtte forplikte seg til å bygge i den stilen som var utarbeidet. Dette med hensyn til helheten og ideen for prosjektet. Det ble likevel gitt anledning til å gjøre endringer inne i boligene, så lenge de fulgte riktig utforming utenfor.

I utgangspunktet var det tenkt at det lokale utviklingselskapet skulle stå som utbygger, eier og utleier av boligene, og at kommunen skulle gi tilskudd. Dette viste seg vanskelig å gjennomføre grunnet juridiske omstendigheter, og konklusjonen ble at kommunen måtte stå som byggherre og eier. Det endte dermed med at kommunen måtte ta på seg flere arbeidsoppgaver enn de først hadde planlagt.

I dag har det lokale utviklingselskapet ansvaret for å skaffe beboere, mens det er kommunen som står som formell utleier. Leiekontrakten signeres for tre år, og innen den perioden skal husstanden ha funnet seg en ny bolig. I utgangspunktet ønsket kommunen seg en kortere leieperiode, på to år, men dette var ikke mulig innenfor husleieloven.

##### **Resultater og erfaringer fra Vinje kommune**

Vinje kommune har gjort



Foto: Jan R. Bodi. RI-EG Arkitekter & Sverre Sondresen

seg flere erfaringer fra pilotprosjektet. Det at det var et pilotprosjekt i seg selv, innebærer en risiko fordi meninga med slike prosjekt er å prøve ut uprøvde ting. På grunn av formalitetene gikk kommunen fra å være en idealistisk pådriver til å være ansvarlig byggherre for prosjektet. I tillegg til at dette har gjort at kommunen måtte lese seg opp på forventninger og krav, har man også sett at prosjektet i sum kunne blitt billigere dersom det var avklart fra begynnelsen av, at kommunen skulle være byggherre. Da hadde man tatt bedre kontroll over planlegging og økonomi i prosjektet.

I Vinje erfarer man at det kan være utfordrende å finne de rette folka til prøveboligen. Det er en utfordring å få til intervjuer med folk når de enten er tilflyttere eller tilbakeflyttere. I tillegg opplever de at den lave husleia på omtrent 7.000,- gjør at det kan være vanskelig å skape en forståelse for hvem boligen er tenkt for. Boligen skal ikke være for boligsosiale formål, men for husstander som evner å stå på egne ben.

#### **5.4.3 Erfaringer fra «prøvebo-prosjekter»**

Prøvebolig bidrar til å sette i gang en ny giv for små fraflyttingstruede steder. Som vi ser i begge eksemplene har man vært avhengig av lokale pådrivere og frivillig innsats. I begge tilfellene har man fått på plass nye hus til utleie på områder som er preget av et nesten fraværende utleiemarked, og man har klart å nå ønsket målgruppe.

Prøveboliger har blitt realisert flere steder i landet, og det er også flere kommuner som vurderer å ta det i bruk. Ut fra de erfaringene som er gjort i Vinje er det flere kommuner i Telemark som har vurdert å kopiere prøvebolig-modellen. Det er utarbeidet skisser for prøveboliger i Seljord, Kviteseid og Hjartdal.

Ved begge eksemplene (Øyfjell og Møkster) er det kommunen som står som utbygger og eier av prøveboligene, mens det er et lokalt bygdelag eller velforening som tar ansvaret for å skaffe potensielle leietakere. Det ligger nok en fordel i å kunne involvere engasjerte innbyggere som har tilknytning til området, i dette tilfellet øya Møkster og bygda Øyfjell. De er tettere på samfunnet der boligene blir leid ut, og kan enklere vurdere hvem som passer inn. Samtidig kan det være en viss fare for at den lokale velforeningen eller bygdelaget blir for restriktive i sin utplukking av leietakere. Slik som i eksempelet fra Møkster var det likevel velforeningen som satt med den første delen av leietapet, dersom prøveboligene ble stående tomme, noe som ga dem en ekstra motivasjon for å finne nye leietaker raskt. I Vinje er det derimot kommunen som står med fullt leietap når boligen står tom.

I begge kommunene har man også hatt utfordringer knyttet til barnefamilier som flytter før skoleåret er omme. I Vinje kommune sto prøveboligen ledig i nesten ti måneder, fordi første familien flyttet ut på høsten. Dette viser en særlig sårbarhet med modellen tilknyttet målgruppen som i stor grad flytter rundt sommertider.

## 6. OPPSUMMERENDE BETRAKTNINGER

I dette kapittelet gir vi noen oppsummerende betraktninger og vurderinger rundt hvilke resultater og effekter de ulike tiltakene og prosjektene har gitt i de enkelte kommunene som vi har kartlagt. I tillegg beskriver vi nærmere kjennetegn ved kommunene og hva som kan beskrives som forutsetninger for hvorfor de har lyktes i sitt boligstrategiske arbeid.

### 6.1 Kortsiktige og langsiktige resultater og effekter

Kommunene som trekkes frem i rapporten har først og fremst et mål om å øke antall boliger lokalt. Kommunene gjør dette på flere måter, fra å legge til rette for bygging ved å klargjøre tomter, til å stå for utbyggingen av boliger til det ordinære markedet og vanskeligstilte selv. De kortsiktige resultatene av det arbeidet som er gjort i kommunene er gjerne flere boliger, flere leiligheter, nye tomter og boligfelt, en ny (eller rullert) arealplan eller boligpolitisk plan. Et annet kortsiktig resultat kan være informasjonsspredning som kan være viktig for optimismen lokalt – kanskje det til og med vekkes en nysgjerrighet hos en norsk (eller utenlandsk) familie som ikke tidligere har hørt om plassen eller distriktskommunen.

Flere leiligheter kan på kortere sikt bidra til et mer differensiert boligmarked. På lengre sikt vil dette potensielt kunne medføre effekter i boligmarkedet gjennom konkrete resultater som flere kjøp og salg, og hvor det er lettere å få tilgang på bolig gjennom leie eller kjøp. En annen effekt kan være at området oppleves som attraktivt, gjennom at det gjøres kjent og at flere flytter dit.

Flere av tiltakene – og da særlig de som resulterer i konkrete hammerslag – gir en lokal optimisme i distriktskommunene. Her er vi inne på de kortsiktige effektene som gode boligtiltak kan gi for lokalsamfunnene. Enkelte kommuner har ikke hatt et nytt bygg på tiår, og da vil oppussing eller nybygg gjøre noe med stemningen. På sikt kan en fornyet optimisme gi positive effekter for et boligmarked som i utgangspunktet sto stille, både for innbyggere, for kommunen og for næringslivet.

#### 6.1.1 Befolkningsvekst

Av mer langsiktige resultater bør det forventes at kommunene opplever en befolkningsvekst. Dette er også den beste indikatoren på hvorvidt kommunen lykkes i sitt arbeid eller ikke. Klarer kommunen å snu fraflyttingen? Klarer kommunen å tiltrekke seg tilflyttere fra inn- og utland? Flere av kommunene vi har kartlagt har på kort sikt opplevd å få en befolkningsvekst (se grafer neste side), og flere har nådd mål knyttet til befolkningsutvikling som var definert før tiltak/prosjektet ble igangsatt.

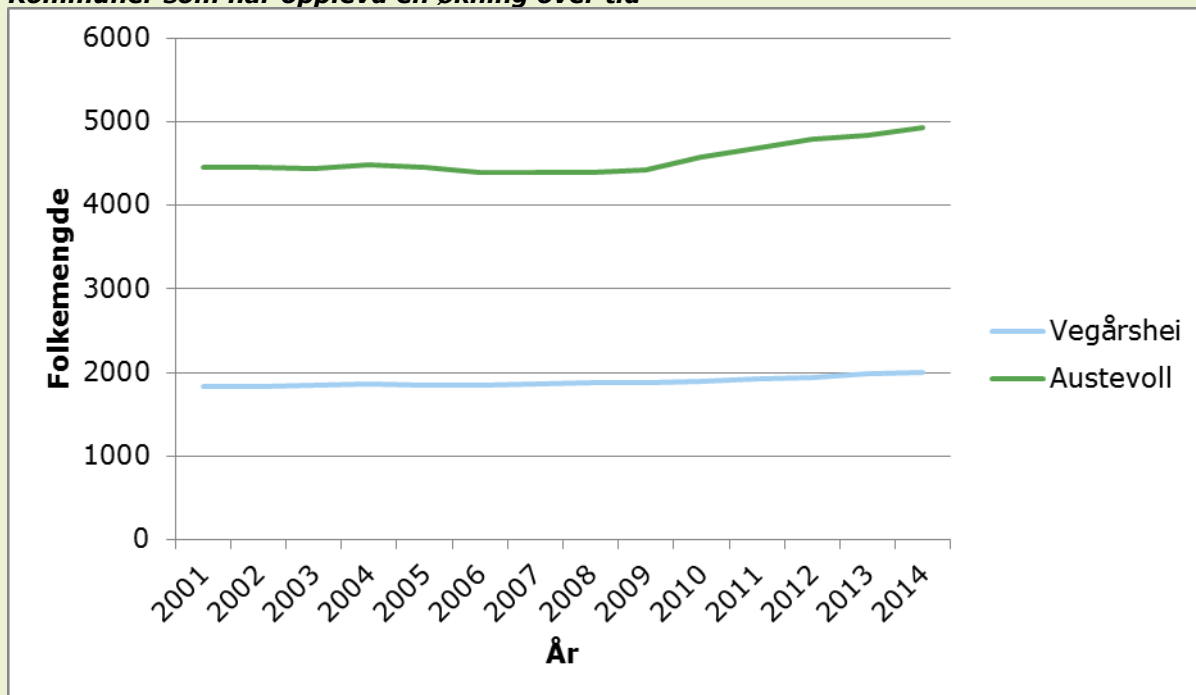
Et annet moment er *hvem* man ønsker at skal flytte til kommunen. I flere av eksemplene i rapporten er det barnefamilier som går igjen som en sentral målgruppe. Her er tanken at familiens forsørgere vil gi inntekt til kommunen gjennom arbeid, og at barna i sin tur vil gi inntekt sammen med neste generasjon innbyggere i kommunen. I tillegg er det ønskelig at øvrige tilflyttere (barnefamilier eller ikke) har en arbeidsinntekt, og at de ikke blir en utgiftspost for kommunen. De langsiktige resultatene og effektene av hvem som kommer, og ikke, har betydning for kommunenes fremtid. Hvorvidt målgruppestrategiene lykkes vil det ta mange år før man vet.



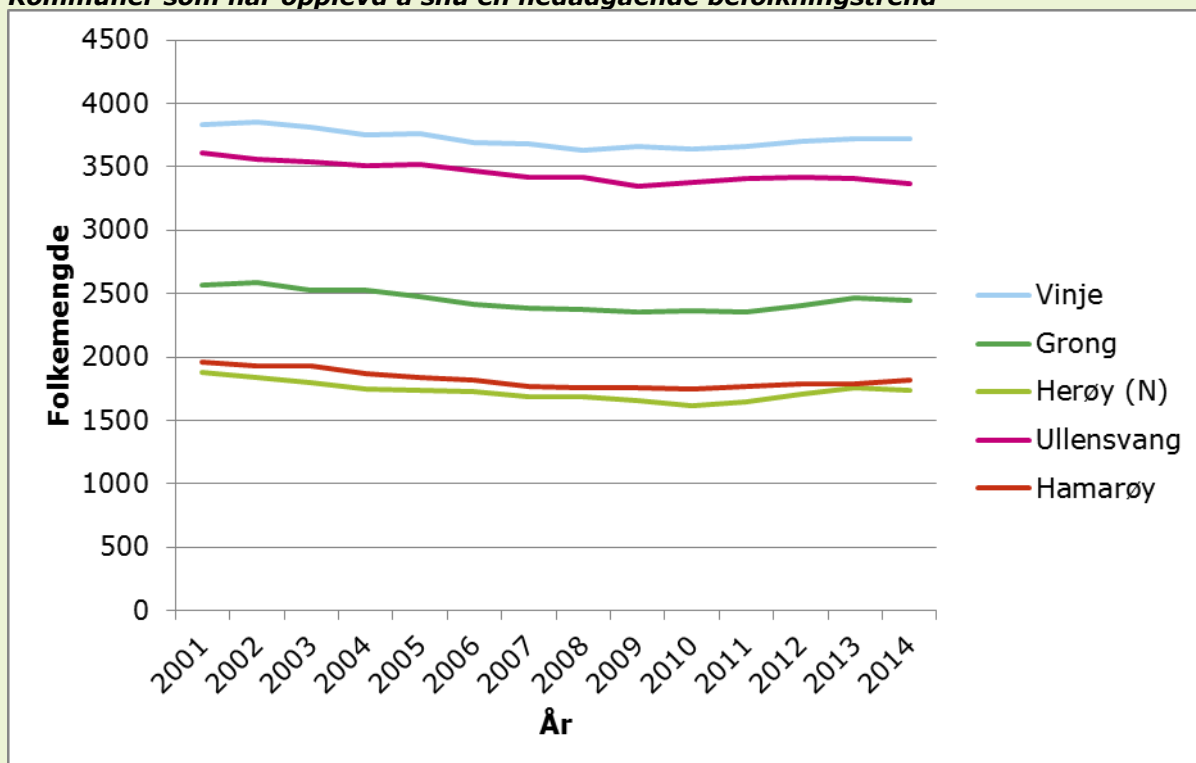
### BEFOLKNINGSVEKST I EKSEMPELKOMMUNENE

Befolkningsveksten i eksempelkommunene utspiller seg noe ulikt. I grafene under har vi gruppert kommunene etter hvorvidt de i lengre tid har opplevd en økning i folkemengde, om de har klart å snu en nedadgående trend, eller om de har klart å bremse befolkningsnedgangen.

#### *Kommuner som har opplevd en økning over tid*

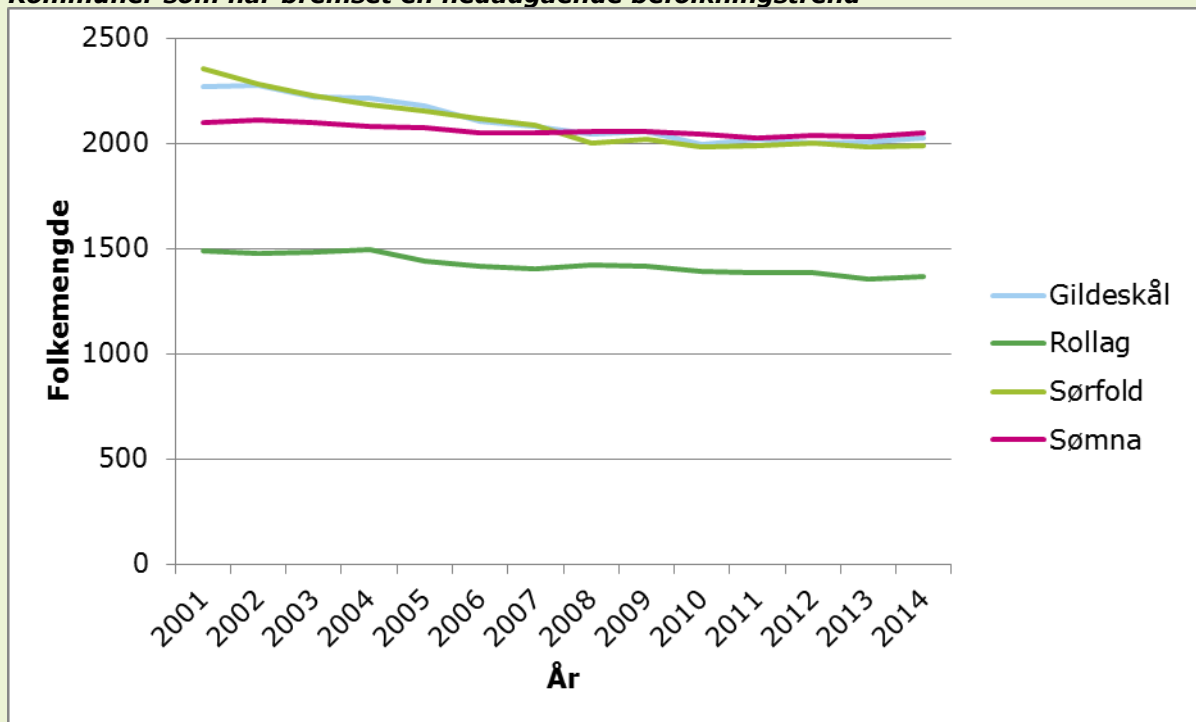


#### *Kommuner som har opplevd å snu en nedadgående befolkningstrend*





**Kommuner som har bremsset en nedadgående befolkningstrend**



Vi har valgt ikke å inkludere Stjørdal. Kommunen har siden 2000-tallet opplevd en stor økning i folkemengde, og som nevnt skiller kommunen seg fra øvrige eksempler fordi kommunen er en presskommune og har et langt høyere befolkningsgrunnlag.

### 6.1.2 Sirkulasjon i boligmarkedet

Sirkulasjon i boligmarkedet har for mange distriktskommuner vært et ukjent fenomen. Boligparken består i stor grad av eneboliger og husstander som bor i den samme boligen hele livet. Utfordringen knytter seg til mangel på en differensiert boligmasse. Det kan se ut som at denne situasjonen er i ferd med å sne seg i enkelte distriktskommuner. Flere muligheter for å leie eller kjøpe leilighet har gjort at man ser en tendens til at unge kan kjøpe seg noe mindre boenheter før de flytter inn i eneboligen, og at eldre kan flytte til en enklere og mer sentrumsnær bolig, og bort fra sin enebolig. Hvorvidt en økt sirkulasjon i boligmarkedet er et resultat som kommunene kan ta æren for alene kan vi ikke si sikkert basert på de erfaringene vi har gjort i prosjektet. Det er også grunn til å tro at trenden henger sammen med interesse hos private kjøpere og byggere. Det er likevel en positiv utvikling, som vi ser at flere av eksempelkommunene er opptatt av, og en utvikling som de ønsker å legge til rette for.

Flere av eksempelkommunene i foreliggende studie har sett behov for justering av husleie i kommunale boliger til markedsnivå. Dette er en politikk som Husbanken anmoder til, og viser til at leietakerne kan benytte seg av bostøtteordningen. I de kommunene hvor husleien i kommunale boliger justeres til markedsnivå, er en ønsket langsiktig effekt at det skal bli et mer markedsorientert leiemarked i kommunen. Dersom det inntreffer vil det bli mer interesse for å drive utleie blant private fordi de kan konkurrere med kommunen på pris. Ikke minst vil det bli større tilgjengelighet på utleieboliger.

### 6.1.3 Privat offentlig samarbeid

Vi har grunn til å tro at kommunalt samarbeid med private utbyggere også kan resultere i kortsiktige resultater lokalt. Et samarbeid kan utløse et nytt samarbeid, både med samme firma, eller med andre firmaer. Hamarøy er et godt eksempel på dette hvor det har blitt realisert over 100 boliger de siste årene, i samarbeid med ulike private firmaer. Dette knyttes særlig til at kommunen har funnet sin modell og har brukt den aktivt videre.

Det er samtidig viktig at kommunene ikke ser blindt på boligantall og boligøkning, men har en fornuftig tilnærming til faktiske behov. For private utbyggere er det særlig viktig at boliger blir solgt, ellers vil det ikke være noen interesse for å bygge. Like viktig er det å kunne vise overfor de private at det faktisk er et behov.

### 6.1.4 Ny kompetanse i kommunen

Et gjennomgående moment i alle eksemplene som vises i rapporten er at kommunene har opparbeidet seg ny kompetanse. Kompetansen er viktig i arbeidet som kommunene kommer til å gjøre fremover, og vil nok ha positive resultater for kommunenes ivaretagelse av sin lokale rolle som boligaktør – enten det er gjennom tilrettelegging eller mer aktiv boligfremskaffelse. Den kompetansen og erfaringene som eksempelkommunene sitter med, gjennom å ha prøvd ut nye måter å drive boligstrategisk arbeid på, er også viktig å formidle: til nabokommuner, regionråd og regionale/ nasjonale aktører.

## 6.2 Kommunale utfordringer i planlegging og gjennomføring

Kommunens evne til å planlegge og å ta kontroll over prosjekter viser seg å variere fra kommune til kommune. Enkelte av kommunene har ikke en klar plan for sin boligpolitiske innsats og kaster seg likevel ut i en rekke tiltak hvor prislappen og risikoen kan være stor. Erfaringene fra eksempelkommunene viser i enkelte sammenheng at prislappen har blitt høyere enn planlagt fordi man ikke har lest seg godt nok opp på tidligere erfaringer fra andre kommuner, eller fordi man ikke har avklart roller godt nok i begynnelsen av prosjektet.

Videre viser flere av eksemplene utfordringer knyttet til regelverket. Kommuner må forholde seg til forskrift om offentlige anskaffelser (FOA) og kan ikke uten videre bestille og kjøpe tjenester i det private markedet. Dersom det skal bygges boliger i samarbeid med kommunen, må dette lyses ut offentlig. Det krever anskaffelses- og juridisk kompetanse hos kommunen, for foreløpig finnes det lite hjelp å få gjennom nasjonalt utarbeidede maler eller veiledning.

Flere av eksempelkommunene som trekkes frem i rapporten har måttet bruke mye tid på å sette opp anbudsdokumenter, utforme kontrakter, samt finne ut hva kommunen kan og ikke kan gjøre. Så som Hamarøy – som i dag har et anbudsdokument som andre kommuner benytter som mal – henvendte seg flere steder for å få bistand i anbudsutforming. Blant annet henvendte de seg til KS-advokatene om bistand, men erfarte at advokatene ikke forsto hva de ønsket å oppnå med anbudet. Kommunen måtte derfor utforme dokumentene fra bunnen av, selv. Flere av eksempelkommunene har også valgt en enklere løsning, med å ta utbyggingen selv, for å slippe unna anbudsformen.

### 6.3 Kjennetegn ved kommuner som lykkes i boligstrategiske satsinger

Gjennom kartleggingen av gode eksempler på boligstrategiske tiltak er det fire fremtredende kjennetegn ved kommunene som har lykkes i sine boligstrategiske satsinger. Disse kjennetegnene beskrives av kommunene som viktige forutsetninger for at de har lyktes og nådd målsettinger med sine boligstrategiske tiltak.

#### 6.3.1 Kommunenes rolle

Et fremtredende kjennetegn er at kommunene har en bevissthet om hvilken rolle kommunene har valgt og tatt i arbeidet med boligetablering og boligutvikling. Særlig to roller kan beskrive kommunene i deres arbeid:

- Den **strategiske** rollen. Kommunen er proaktiv i sitt arbeid overfor særlig utbyggere, og initierer til samarbeid med utbyggere. Kommunen velger også ut og igangsetter utbyggingsprosjekter som er i tråd med vedtatte strategier om hvor det skal bygges. Kommunene kan også beskrives å være analytisk i sin tilnærming til boligmarkedet. Med dette menes at kommunen har, gjennom analyser av eget boligmarked, tilgjengelige boliger og egen kommunal boligmasse, kartlagt og identifisert hvilken status boligmarkedet har og hvilke fremtidige behov kommunen har.
- Den **styrende** rollen. Kommunen har et helhetlig fokus og inngang til utviklingen av boligmarkedet i kommunen. Gjennom prioriteringer og koordinering av innsatser og tiltak i kommunen, bidrar kommunen med å legge til rette for boligutvikling og boligetablering. Dette kan være gjennom å definere mål og tiltak i en boligpolitisk handlingsplan, gjennom å rullere/utvikle nye arealplaner som definerer nye områder for boligbygging/ boligutvikling og nedfelle mål for boligetablering.

Begge rollene kjennetegnes også av at kommunene har, gjennom sine innsatser, sikret seg god politisk forankring og vilje til endring hos folkevalgte og ordfører, og god administrativ forankring og vilje hos administrativ ledelse. Det bemerkes at den ene rollen ikke nødvendigvis utelukker den andre rollen, og det at til dels kan være at kommunen innehar begge eller deler av begge rollene.

For at kommuner også skal kunne gjennomføre tiltak innenfor boligetablering og boligutvikling, og andre kommunale oppgaver, trenger kommunen ressurser. Dette er ressurser i form av personer, men også økonomiske. Det er viktig at kommunen har tilgang på nødvendig kompetanse og tilgjengelige arbeidsressurser for å løse oppgavene. Vi har gjennom denne kartleggingen vist til ulike eksempler på hvordan ulike kommuner har løst kommunens rolle i boligutviklingen. Noen kommuner velger å engasjere en prosjektleder i full stilling som innen en tidsbestemt periode skal arbeide for å realisere prosjektet. Andre kommuner har organisert sin boligutviklingsarbeid i egne kommunale avdelinger eller etablert eiendomsselskap med et særlig mandat knyttet til boligutvikling. Fellesnevneren er likevel at disse valg og grep er gjort for å sikre at ulike prosjekter og tiltak blir gjennomført, og for å kunne følge opp planer og målsettinger knyttet til boligutvikling i kommunen.

#### 6.3.2 Økonomiske forutsetninger

Prosjekter og tiltak som er gjennomført i kommunene krever økonomiske midler og finansiering. Kommunene har ulike økonomiske forutsetninger, og har også benyttet seg av ulike økonomiske virkemidler. Gjennom politiske og administrative prioritering har kommunene stilt til rådighet økonomiske virkemidler eller tilskudd som har sikret at tiltak og prosjekter har blitt gjennomført.

Gjennom **kommunale økonomiske virkemidler** har kommunene gitt tilskudd eller lån til privatpersoner, utbyggere eller andre. Dette er økonomiske virkemidler i form av tilskudd til kjøp av tomt/bolig, tilskudd til tilrettelegging/opparbeiding av tomt (veg, vann og avløp), oppkobling og tilslutning til bredbånd, tilskudd til rehabilitering/oppussing og bolig eller som innskudd til kjøpt av leilighet. Størrelsen på tilskudd og omfang varierer fra kommune til kommune, hvor kommunens økonomiske posisjon er avgjørende for hva slags tilskudd som er gitt.

Kommunene har gjennom regionale virkemiddelaktører som fylkeskommunen, mottatt **regionale tilskuddsmidler** til regionale utvikling. Dette kan være i form av investeringstilskudd fra kommunale/regionale næringsfond eller andre fylkeskommunale tilskuddsmidler/utviklingsmidler. Økonomiske virkemidler fra regionale aktører er ikke nødvendigvis kun knyttet til boligutvikling, men til tilknyttede innsatsområder. Gjennom regionale satsinger kan også økonomiske virkemidler bli tilgjengeliggjort for deltakerkommuner som har hatt betydning for gjennomføring av tiltak. I tillegg har skjønnsmidler fra fylkesmannen også bidratt inn i arbeidet med boligetablering/boligutvikling. Fylkeskommunene tildeler også tilskuddsmidler fra KMDs satsing *Lokal samfunnsutvikling i kommunene* (LUK) for kommuner som deltar for eksempel i denne satsingen.<sup>19</sup>

**Nasjonale tilskuddsmidler**, som tilskuddsmidler gjennom «Boligetablering i distriktene», men også økonomiske virkemidler fra Husbanken har betydning for kommunenes arbeid. Kompetanse og kjennskap til Husbankens virkemidler er en forutsetning for å lykkes vurderer kommunene. Flere kommuner har også benyttet seg av andre tilskuddsmidler gjennom nasjonale satsinger som *Bolystmidler* fra KMD. Nasjonale økonomiske tilskuddsmidler, samt regionale og lokale har hatt en utløsende effekt for gjennomføring eller igangsettelse av tiltak og prosjekter. Se vedlegg 2 for en beskrivelse av nasjonale økonomiske virkemidler.

**Økonomisk investeringsvilje** i næringslivet er viktig for utviklingen i kommunene. Dette knytter seg til at risiko fordeles mellom kommune og privat næringsliv, og at næringsliv og andre skal bidra inn i utviklingen av lokalsamfunn. Næringsliv og for eksempel utbyggere vurderer at tilgjengelige økonomiske tilskuddsmidler har vært en viktig forutsetning, og har hatt en utløsende effekt for at investeringsviljen. Tilgjengelige tilskuddsmidler som er benyttet i de prosjekter og tiltak vi har kartlagt har ført til at private aktører får en lavere økonomisk risiko, og som igjen har ført til økt investeringsvilje i boligutviklingen.

### 6.3.3 Ildsjelen

**Ildsjelen**, i en eller annen form, er en viktig bidragsyter og forutsetning for både gjennomføring av prosjekter/tiltak og resultater. Ildsjelen kan beskrives som en utviklingsaktør, og at deres arbeid styrker kommunens arbeid for å nå de målene som er definert for utviklingen av lokalsamfunnet og boligutviklingen. Kjennetegn ved ildsjelen eller ildsjelene i de kartlagte kommunene, er at de har et lokalt engasjement og eierskap for utviklingen i kommunen, og ønsker å utvikle kommunen til et mer attraktivt sted å bo. Ildsjelene er en pådriver og initiativtaker som tar utgangspunkt i de lokale forutsetningene som finnes for å skape en endring. De kjennetegnes også av å inkludere bredt i lokalsamfunnet og at de anerkjennes som en viktig aktør i lokalsamfunnet. I tillegg beskrives ildsjelen som en som skaper engasjement, optimisme og bidrar til lokal forankring i kommunen.

Ildsjelen i kommunene kommer i ulike former, og ofte er det flere ildsjeler som arbeider sammen om tiltak eller prosjekt. I denne kartleggingen finnes det ildsjeler fra både administrativt og politisk nivå i kommunene, fra frivillig sektor eller fra næringslivet. Vi finner eksempler i kommunene der ildsjeler fra alle nivåene har samarbeidet om de samme målene, gjennom å kombinere og utnytte mangfoldet i kompetanser og erfaringer i lokalsamfunnet. Kjennetegn ved ildsjelene i denne kartleggingen er også sammenfallende med annen forskning om ildsjelen og dens rolle i lokal samfunnsutvikling<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Det presiseres at siste tildeling av LUK-midler skjer i 2014, og at denne satsingen avsluttes ved utgangen av 2014.

<sup>20</sup> Se for eksempel: Vestby, Guri Mette et.al (2014) Ildsjeler og lokalt utviklingsarbeid. Gløden, rollen og rammevilkårene. NIBR-rapport 2014:2

#### 6.3.4 Plan og strategi, markedskompetanse og målgruppe

Et viktig kjennetegn ved kommunene som har lyktes med sine boligstrategiske tiltak, er at tiltak og prosjekt er forankret i en **plan og strategi** i kommunen. Planen og/eller strategien beskriver målsettinger og tiltak for hvordan kommunen har tenkt å nå målsettingene for sitt utviklingsarbeid, i tillegg til å definere innsatsområdene for arbeidet. Planen og/eller strategien har bidratt til å gi arbeidet en retning, og beskrives som viktige kilder og verktøy for å lykkes i arbeidet. For å sikre langsiktighet i arbeidet med boligspørsmål bør også en boligpolitisk plan inngå som en del av kommunens overordnede samfunnsdel og arealdel i kommuneplanen.

Kommunene har gjennom kartlegging og analyse av boligmarkedet i kommunen opparbeidet seg god **markedskompetanse** om kommunal og privat boligmasse, og nåværende og fremtidig boligbehov. Gjennom analyser og kartlegginger av kommunenes boligmarked har kommunene fått kunnskap om hvilke utfordringer og hvilke behov som eksisterer. Denne markedskompetansen har vært viktig i utviklingsarbeidet og gi innspill til boligstrategiske tiltak som kommunene har gjennomført.

Kommunene kjennetegnes også av å ha et målgruppefokus og bevissthet om hvem som er målgrupper for boligutviklingsarbeidet. Ulike målgrupper har ulike behov på boligmarkedet. Kompetanse om kommunens boligmarked, kommunens demografiske sammensetning, hvem som er tilflyttere, utflyttere, arbeidsinnvandrere og andre, har styrket kommunens arbeid i å designe boligstrategiske tiltak. Bevissthet om hvem som er målgruppe har vært en viktig forutsetning for at kommunene har nådd sine målsettinger.

## VEDLEGG 1 METODE

Foreliggende studie baserer seg hovedsakelig på kvalitativ datainnsamling. I forkant av den kvalitative datainnsamlingen i hver enkelt kommune og hvert eksempel, har vi i sammen med oppdragsgiver og Husbanken hatt to arbeidsdager. Disse arbeidsdagene har vi viet til å drøfte potensielle case og eksempler på boligstrategiske tiltak, samt diskutert hvilke kriterier som skal ligge til grunn for at det er et godt eksempel. Vi gjennomgår kort i det følgende.

### **Valg av gode eksempler**

I valg av case har vi gått bredt ut, gjennom fylkeskommuner (LUK-kontakter), regionskontorer hos KDU (heretter Distriktssenteret) og Husbanken. Eksempelene skulle være fra distriktskommuner, og speile ulike boligpolitiske utfordringer. Et bredt valg av eksempler har vært viktig for å synliggjøre kompleksitet og variasjon i boligutfordringer – samt i løsninger.

Valg av gode eksempler har blitt gjennomført i to omganger. Først gikk vi bredt ut. Husbanken og Distriktssenteret delte en egen intern liste med oversikt over kommuner og tiltak som de kjenner til. Denne listen har vært et viktig utgangspunkt for den eksplorerende fasen. I tillegg ble gjennomført omtrent 20 intervjuer med ulike aktører, både for å avdekke flere gode eksempler, samt avdekke hvor langt kommunene var kommet i sitt prosjekt eller tiltak. Vi har til sammen avdekket omkring 40 gode eksempler fra over 20 ulike distriktskommuner, samt 4 regionale satsinger. Flere av disse tiltakene har vært i en oppstartsfasen og har dermed ikke blitt tatt med i den videre utvelgelsen.

Etter at eksemplene ble avdekket og oppsummert valgte Rambøll ut 13 eksempler på gode boligstrategiske tiltak som ble drøftet i et eget møte med Distriktssenteret og Husbanken. Eksempelene skulle være relatert til tematikken, være gjennomført og i det samme møte ble vi enige om fokus og utvalg av eksempler, herunder hvilke kommuner som ville være casekommuner.

Foreliggende prosjekt har gått parallelt med følgeevaluering av den nasjonale satsinga «Boligetablering i distriktene» som gjennomføres i 12 kommuner, i regi av Husbanken. Flere av de kommunene som er valgt som casekommuner i foreliggende prosjekt, er også deltakende i Husbankens nasjonale satsing. Det har ikke vært noen bevisst strategi å fremheve deltakerkommunene i «Boligetablering i distriktene», fremfor andre distriktskommuner. Vi erfarer likevel at flere av deltakerkommunene i «Boligetablering i distriktene» er valgt ut nettopp fordi de er foregående i sin boligstrategiske satsing, og fordi prosjektene deres i større grad er realisert enn de eksemplene vi finner i andre kommuner. Som nevnt har vi i utvalgsarbeidet valgt ut de tiltakene som er gjennomført og realisert.

### **Gjennomføring av datainnsamling**

Som en del av prosjektet har Rambøll besøkt seks kommuner: kommunene Hamarøy, Ullensvang, Grong, Herøy, Gildeskål og Vegårshei. Casebesøkene ble gjennomført som dagsbesøk hvor vi intervjuet aktører i og utenfor kommunen som har vært viktig i realisering av det gode eksempelet. Det ble gjennomført intervju med til sammen 19 personer, i form av gruppeintervju og/eller intervju én-til-én.

Det er gjennomført 14 intervjuer per telefon, med seks kommuner (i tillegg til de som ble besøkt): kommunene Rollag, Vinje, Austevoll (her med lokal velforening på øya Møkster), Sømna, Stjørdal og Sørfold. I tillegg har dokumenter, så som planer, lokale presentasjoner, saksdokumenter m.m. blitt nyttet som bakgrunnsmateriale.

Prosjektets karakter har gjort det nødvendig å innrette spørsmålsstillingen inn mot hvert enkelt tiltak som ble studert. Vi har derfor hatt utgangspunkt i en ganske detaljert intervjuguide, og gjennomført intervjuene som semi-strukturerte. Dette har gitt mulighet til å gå nærmere inn på den tematikken som informantene selv har vært opptatt av, samtidig som vi har sikret å spørre om prosjektets mer overordnede temaer.

## VEDLEGG 2 FINANSIELLE VIRKEMIDLER

St.meld.17 (2012-2013) viser til flere statlige virkemidler som kan brukes til å stimulere til boligutvikling i distriktene. *Tilskudd til utleieboliger* og *investeringstilskudd til omsorgsboliger og sykehjem* kan gi kommunen handlingsrom til utvikling av denne typen boliger. Videre kan låneordningene *startlån* og *grunnlån* bidra til å gjøre boliginvesteringer mulige.

En studie viser at distriktskommuner bruker startlån relativt sett mer enn andre kommuner. I områder med lav verdi på omsatte boliger er det mer vanlig med startlån, og startlånet tilsvarer en høyere del av boligverdien.<sup>21</sup>

### **Tilskudd til utleieboliger**

Tilskudd til utleieboliger skal bidra til flere egnede utleieboliger for vanskeligstilte på boligmarkedet. Utleieboligene skal ha funksjonell og god standard.

Tilskuddet kan gis til kommuner og stiftelser og andre som bidrar til etablering av kommunalt disponerte utleieboliger. Husbanken gir inntil 40% tilskudd til det enkelte prosjekt.

For utleieboliger som er eid av andre enn kommuner skal det tinglyses en klausul om bruk av boligene og at kommunen har tildelingsrett i minst 20 år. Kommunene skal dokumentere at prosjektene vil bidra til vekst av egnede kommunalt disponerte utleieboliger og vise hvordan tiltaket bidrar til en mer formålstjenlig boligmasse.

### **Investeringstilskudd til omsorgsboliger og sykehjem**

Investeringstilskuddet skal stimulere kommunene til å fornye og øke tilbudet av plasser i sykehjem og omsorgsboliger for personer med behov for heldøgns helse- og sosialtjenester. Tilskuddet tildeles kommunene gjennom Husbanken. Fra 2014 har gjennomsnittet av den statlige tilskuddsandel pr. boenhet økt fra 35 prosent til 50 prosent av maksimalt godkjente anleggskostnader.

### **Startlån**

Fra 1. april 2014 har det kommet endringer i forskrift om startlån. Formålet har vært å gjøre at ordningen blir mer målrettet mot personer med langvarige bolig- og finansieringsproblemer. Dette kan bidra til å vanskeliggjøre bruk av startlån i tilfeller hvor målgruppen er førstegangsetablerere, eller hvor mangel på forventet prisvekst gjør det vanskelig å få lån i en ordinær bank. Samtidig åpner den nye forskriftene for å tilby lån til husholdninger hvor «boligsituasjonen hindrer mulighetene til å opprettholde et arbeidsforhold, eller hindrer utvikling av det lokale næringslivet»<sup>22</sup>, som kan gi et visst mulighetsrom.

Startlån kan benyttes til: kjøp av bolig; utbedring og tilpasning av bolig; oppfølging av ny bolig; og refinansiering av dyre lån dersom det bidrar til at husstanden kan bli boende i boligen<sup>23</sup>.

<sup>21</sup> Nygaard, V. m.fl. (2010): En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder, Norut-rapport 2010:13.

<sup>22</sup> Forskrift om startlån fra Husbanken, tilgjengelig på: <http://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2014-03-12-273>

<sup>23</sup> ibid



Nedbetalingstiden er satt med inntil 30 år. I særlige tilfeller kan det innvilges inntil 50 års nedbetalingstid.

### **Grunnlån**

Til forskjell fra startlånet kan grunnlånet benyttes av blant en større målgruppe. Blant aktører som kan benytte grunnlån finner vi forbrukere, utbyggere, borettslag, kommuner, fylkeskommuner og selskaper.

Formålet med grunnlånet er å bidra til å fremme viktige boligkvaliteter som miljø og universell utforming i ny og eksisterende bebyggelse, skaffe boliger til vanskeligstilte og husstander i etableringsfasen, og sikre nødvendig boligforsyning i distriktene. Lånet skal bidra til å oppnå boligpolitiske målsettinger som ellers ikke vil bli oppnådd.

For å kunne få grunnlån må prosjektene ha tilfredsstillende måloppnåelse innenfor kvalitetsområdene *universell utforming* og *miljø og energi*. Prosjektene må være nøkterne og innenfor Husbankens arealgrenser. Husbanken kan gi grunnlån på inntil 80 prosent av prosjektkostnadene eller salgsprisen på selveide boliger, og inntil 75 prosent til borettslag.

Grunnlån kan unntaksvis gis til kjøp og utbedring av brukt bolig. Dette kan være aktuelt i distrikter hvor det er vanskelig å få finansiering fra private banker.

## VEDLEGG 3 NYTTIGE NETTSIDER

### Offentlig anskaffelse

Flere maler for konkurransegrunnlag og kvalifikasjonsgrunnlag, sentrale dokumenter i forbindelse med offentlig anskaffelse. Utarbeidet av direktoratet for forvaltning og IKT (Difi): <http://www.anskaffelser.no/prosess/gjore-anskaffelser/anskaffelsesprosessen/gjennomfore-konkurranse/lage-konkurransegrunnlag>

Forskrift om offentlige anskaffelser:

<http://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2006-04-07-402>

### Nasjonale lån og tilskudd

Husbankens økonomiske virkemidler til privatpersoner:

<http://www.husbanken.no/privat/>

Husbankens tilskudd til kommuner og fylkeskommuner:

<http://www.husbanken.no/tilskudd/kommune/>

Husbankens tilskudd til byggebransjen, borettslag, sameier, brukerorganisasjoner, frivillig sektor og andre grupper:

<http://www.husbanken.no/tilskudd/bransje/>

Husbankens låneordninger for kommuner:

<http://www.husbanken.no/startlaan/kommune/> (Startlån)

<http://www.husbanken.no/grunnlaan-kommune/> (Grunnlån)

Husbankens grunnlån for bransjeaktører:

<http://www.husbanken.no/grunnlaan-bransje/>

Husbankens kompetansetilskudd til bærekraftig bolig- og byggkvalitet for kommuner og bransje:

[http://www.husbanken.no/tilskudd/tilskudd-kompetansetilskudd/kompetansetilskudd\\_bolig-og-bygg/](http://www.husbanken.no/tilskudd/tilskudd-kompetansetilskudd/kompetansetilskudd_bolig-og-bygg/)

