

HUS TIL FOLK Forord

Vi trenger å skrive et forord med takk til KRD, hvem har vært med, etc etc.

FORORD

Rapporten er resultat av forprosjektet til "Hus til Folk". Prosjektet er igangsatt av Hedmark Fylkeskommune med støtte fra Bolyst programmet til Kommunal og Regional departementet.

Tove Krattebøl har vært ansvarlig i Hedmark Fylke. Laila Aanerød var prosjektleder ved starten, men Susan Brockett overtok og er hovedforfatter for denne rapporten.

Bjørn Westad gjennomførte undersøkelsen blant eiendomsmeglere og entreprenører i Østerdal og er forfatter for denne delen av rapporten.

Forfatterne vil takke alle som bidro underveis fra kommunene i Nord og Sør Østerdal.

INNHOLD

Om prosjektet Hus til Folk

1.1 Problembeskrivelse: Boligmarked og arbeidsmarked i utakt

Målsetting for hele prosjektet er å utforske tiltak som kan bedre fungering av boligmarkedet

Når både boligmarkedet og arbeidsmarkedet i et område viser positiv utvikling, er det en gledelig situasjon som vi har mange gode plan- og utviklingsredskaper for å håndtere. Når boligmarkedet og arbeidsmarkedet i et område begge er dalende, er det behov for omfattende tiltak innenfor hele spekteret av stedsnærings- og omdømmeutvikling. Men når boligmarkedet har negative trekk, samtidig som næringslivet er i en positiv utvikling, blir mangel på et velfungerende boligmarked en bremse på ønsket utvikling. Det er denne situasjonen prosjektet Hus til Folk vil gå nærmere inn i. Prosjektet vil igangsette og følge flere prosjekter som prøver ut måter å bidra til bedret funksjonalitet i det lokale boligmarkedet. Spesielt fokusert er de segmentene av markedet som er mest problematisk med hensyn til arbeidsmarkedet.

Det er kommuner som er mål for prosjektet, som ansvarlig for å igangsette, støtte og lære av prosjektene, selv om det nødvendigvis også vil være helt andre aktører som må bidra aktivt.

1.2 Målsetting for forprosjektet er å etablere kriteria for hovedprosjektet

Prosjektene i hovedprosjekt bør, så langt som mulig, illustrerer mulige måter å forbedre det lokale boligmarkedet. Forprosjektet har hatt 4 mål

- å samle inn informasjon om boligmarkedene i distriktene,
- å skape dialog mellom kommunene i Østerdalen for å finne frem til deres vurdering av hva som bør utforskes,
- å få en oversikt over andre tiltak i landet som kan tjene som inspirasjon, og
- å etablere kriteriene som skal brukes til å velge blant kandidatene til hovedprosjektet.

Kriteriene bør også tjene som inspirasjon for kommunene slik at de prøver ut andre typer tiltak enn de ellers vil ha gjort. Kommuner som ikke har prosjekter som er langt nok kommet til å kunne være med i denne omgang, vil, forhåpentligvis, finne ideer her til sitt eget arbeid.

Underveis har det blitt mer og mer tydelig at boligpolitiske spørsmål ikke har hatt fremskutte status i kommunene i distriktene, ikke heller i Østerdalen. Det er ønskelig at deltakelse i prosjektet stimulerer flere kommuner til å ta opp boligpolitikk og utvikle helhetlig boligpolitiske strategier.

Endelige kriterier for utvalg av prosjekter er resultat av forprosjektet, og er å finne i pkt 5.3.

1.2.1 Hovedprosjekt vil gå over 1,5 år og omfatte 2 – 3 prosjekter

Hovedprosjektet har i prosjektsøknaden et totalbudsjett på kr. 1.500 000 som fordrer tilskudd fra Kommunal og Regionaldepartementet, Hedmark Fylkeskommune, de to regionrådene og Husbanken. Midlene skulle brukes til å styre hovedprosjektet, (prosjektleder og veileder) og støtte gjensidig utviklingsarbeid mellom prosjektene som velges ut i kommunene. Målet var også å drive et nettverk blant kommunene som er delaktig samt andre kommuner i Østerdal og Hedmark som ønsker å følge med arbeidet og lære fra det.

Uten Husbankens deltakelse har det vært behov for å endre prosjektet. Hovedfokus legges derfor på 3 prosjekter som kan gjennomføres i løpet av prosjekttiden; - innen utgangen av 2013. Disse mottar tilskudd til utvikling av lokale boligkonsept, og det gjennomføres 2 samlinger for disse og andre interesserte kommuner med erfaringsutveksling. Felles prosjektledelse og nettverksdrift er dermed nedtonet.

Tilskudd fra Statsbudsjettet KRD post 70 og deltakelse i det nasjonale programmet kommer som et supplement, se punkt 4.2.2 nedenfor.

1.2.2 Avgrensning

Prosjektet tar for seg Østerdalen, selv om andre deler av Hedmark kunne ha vært av interesse. Her finner man tilstrekkelige variasjon til å kunne illustrere flere sider ved saken, samtidig som det er tilstrekkelige likhet til at prosjektene vil kunne ha nytte av å gjennomføres parallelt.

Kun kommuner i distriktspolitisk virkeområde er blitt vurdert som mulige kandidater, siden flere virkemidler begrenser seg til disse kommunene.

2 Hva vi vet om fungering av boligmarkedet i Østerdalen?

2.1 Det er alvorlige problemer i fungering av boligmarkedet

2.1.1 En del problemer er gjennomgangs tema for mange steder i Norge sier en rapport fra Norut

I 2010 gjennomførte NORUT i Alta en studie av boligmarkedet: *En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder*¹. Den hadde to deler: først en presentasjon av egenskaper ved slike boligmarkeder, og så 6 case studier av enkelte kommuner for å se om statlige virkemidler i boligpolitikken fungerte etter ønske. Data var samlet inn på kommunenivå, så det er ingen differensiering innenfor kommuner.

Noruts definisjon av disse boligmarkeder inkludert følgende punkter.

- Markedene er små: det er få boliger og spesielt få omsetninger.
- Markedene er usikre: sjanse til å tape på boliginvesteringer er stor
- Markedene er stagnerende: der er lite vekst i verdi- og prisutvikling, lite byggeaktivitet, og mye av boligmassen er uegnet for dagens behov.

Hvordan plasseres kommunene i Østerdalen, da? Dersom vi ser etter igangsatt boliger, så er situasjonen som følger:

Igangsatt boliger: landsgjennomsnitt er 13 pr 1000

Igangsatt boliger pr 1000	Kommunene
Under 2,5	Rendalen, Stor-Elvdal
2,5 - 5	Tolga, Folldal, Engerdal
5 - 7,5	Tynset, Alvdal
7,5 - 10	Os, Trysil

Konklusjonen er at alle kommunene ligger under landsgjennomsnittet, og 5 av kommunene er i de to nederste kategoriene. Det bygges få boliger i disse markedene.

En annen aspekt å se på er å se på boligpris, som en indikator av investeringsrisiko.

Boligpris: landsgjennomsnitt kr. 2 150 000

Boligpris	Kommunene
Under 351 000	Rendalen, Engerdal , Folldal
351 000 – 526 000	Os, Tolga, Alvdal, Stor-Elvdal
526 000 – 701 000	Tynset, Åmot
701 000 – 876 000	Trysil
876 000 – 1 050 000	Elverum

Til og med når Elverum, Trysil og Åmot (som er ikke betegnet som små, usikre og stagnerende av NORUT) er tatt med, er gjennomsnitts boligpris under halvparten av landsgjennomsnittet. Tre kommuner har boligpriser under en sjettedel av landsgjennomsnittet. Boligprisene kan være lave på grunn av lav standard på boligmassen, eller på grunn av manglende etterspørsel, eller en kombinasjon. Uansett, det er en indikator at disse boligmarkedene er risikable.

NORUT-rapporten har noen konklusjoner for Hus til Folk.

Befolkningsutvikling har, selvfølgelig, påvirkning på boligmarkedet, likeledes flytting. Men sammenhengen med yrkesdeltakelse og arbeidsledighet er svakere. Men det er ikke mulig, ut fra rapportens data, å skille ut kommuner der manglende boliger er et tydelig hinder for sysselsetning.

Rapporten påpeker viktigheten av kommunens engasjement i boligmarkedet. Det kan påvirke turnover ved å sikre boliger til eldre som vil ut av en større bolig. Disse kan da selges til barnefamilier. Kommunens tilrettelegging kan redusere kostnadene ved etablering, og kommunens aktive bruk av statlige virkemidler har betydning for å redusere risiko ved boligetablering.

Anbefalingene i denne rapporten ble viktig i etablering av den nye støtteordning omtalt i pkt. 4.2.2.

Det er store variasjoner innenfor en enkel kommune

Norut rapporten bruker kommunen som statistisk enhet, siden det kun er for dette nivået at dataene finnes. De selv påpeker, etter analyse av sine 6 case, at det kan være store forskjeller *innenfor* en kommune. Noen kommuner tilhører ett arbeids- og boligmarked, men andre har så store avstander eller hindringer at deler av kommunen utgjør separate markeder. Et sentralt område i kommunen kan være velfungerende, samtidig som boligmarkedet i andre deler av kommunen ikke fungerer. Dette betyr at selv om en kommune statistisk sett har et fungerende boligmarked, kan det fremdeles være deler av kommunen der tiltak er nødvendige. Dette understreker også betydningen av kommunale boligpolitiske strategier. Kun på dette nivået er det mulig å differensiere og ta fatt i slike utfordringer.

Et eksempel på dette i Østerdalen er Tynset kommune. Her fungerer Tynset sentrum godt som boligmarked med utstrakt bygging av boliger innenfor et bredt spekter. Særlig har det vært bygget mange sentrumsleiligheter de siste årene. Men en skal ikke langt ut fra sentrum før situasjonen er en annen. De to

grendene Kvikne og Tyllaldalen har satt boligbygging på dagsorden på ulike måter. I Tyllaldalen, med pendlingsavstand til Tynset sentrum, har grendelaget fokusert på tilrettelegging for boligbygging for å få ungdom til å flytte hjem. På Kvikne har en bedrift stort behov for bolig til sine ansatte.

2.1.2 Boligmassen i Østerdal som eksempel på et fenomen

Det finnes ikke gode data for tilstand for boligmassen i Østerdal. Faktisk er det få kommuner som har noen form for oppdatert oversikt over bolig- og bygningsmassen i kommunen. Fokusering på boligformidling i "Flytt-hit" i Fjellregionen har likevel økt bevisstheten om temaet (jfr. 3.1)

Det vil alltid være stor fare for forfall av bygnings-/boligmasse dersom bruken opphører. Og det er ingen klar oversikt over hva som er i helårs bruk, hva som er brukt som feriebolig, og hva som egentlig er helt tomt.

"Tomme" boliger er ikke nødvendigvis tilgjengelige på markedet. Det kan være at generasjonen som bodde i huset har flyttet eller er død, mens arvingene har etablert seg andre steder. Det kan være motvilje mot å leie ut "foreldrehuset" til "fremmede", eller arv kan være delt mellom flere som har forskjellige ønsker og holdninger til stedet. Dette gjør det vanskelig å komme til enighet om en avgjørelse om å selge eller å leie ut.

Men disse bygninger representerer også en verdi. Nedbetalte tomter og ferdigbygde hus betyr både miljømessige og økonomiske ressurser som bør utnyttes. Utleie og forvaltning av leieobjekter kan være en biinntekt, ikke bare for huseieren, men også for andre i lokalmiljøet dersom eieren bor et annet sted.

Boligtypen kan også være problematisk. Standardkrav og stilpreferanser endrer seg over tid, slik at dagens boligsøkere ofte vil mene at de 50- og 60-talls boligene som finnes i Østerdal er for gammeldags, uhensiktsmessige eller rett og slett stygge. Uten omfattende oppgradering, vil disse velges bort som salgsobjekt, og betalingsviljen til dem som utleieobjekt vil også være lav.

2.1.3 Boligsøkende er en uensartet gruppe

Bo- og flyttemotivundersøkelsen fra 2008² fulgt personer gjennom utvalgte faser i sine liv for å finne ut hva slags motiver de hadde for å flytte. Fem årskull, født fra 1963 – 67 ble fulgt fra 15 til 40 år. Dataene er pr kommune og omfatter hele landet, men det er også blitt gjort et utdrag som viser resultatene for "fjellregionene". I Hedmark, ble Østerdal definert som en del av dette utdraget, med kommunene Røros (del av Fjellregionen i Sør-Trøndelag), Os, Tolga, Tynset, Folldal, Alvdal, Rendalen, Engerdal, Stor-Elvdal og Trysil. Selv om dette utvalget ikke er helt lik utvalget for Hus til Folk, er informasjonen relevant.

Figur 01 viser at samtlige utkant-/fjellområder viser en stadig nedgang i befolkningen, og at Østerdal er sterkt rammet av problematikken, med en netto "flyttetap" av ungene i disse årskull som summer seg til 21 prosent. Kun Gudbrandsdalen er sterkere rammet. Det betyr at det er et stort potensial til å øke antall som blir boende, som tilbakeflytter eller som tilflytter til regionen, dersom attraktivitet kan økes.

Figur 01. Livsløpsflytting i fjellregionene. Kilde: Kjetil Sørli, NIBR. Utviklinga i folketalet i fjellregionane. Flyttemønstre og flyttemotiv. Konferanse innlegg. Geilo 2010

Figur 02. Hovedmotivene for flytting i forhold til andre periferiområder. Kilde: Kjetil Sørli, NIBR. Utviklinga i folketalet i fjellregionane. Flyttemønstre og flyttemotiv. Konferanse innlegg. Geilo 2010

Så hva da om attraktivitet? Hva er motivene for å flytte eller for å bli boende et sted? Figur 02 viser flyttemotiver og bomotiver for landet som gjennomsnitt, sammenlignet med "fjellområder" (Østerdalen, Gudbrandsdalen, Valdres, Hemsedal, Numedal, Telemark og Sogn- og Fjordane). Det viser at arbeid er den viktigste flyttemotiv (begrunnelse for å flytte) og at dette er en litt mindre viktig motiv i fjellområdene sammenlignet med andre perifer områder, men viktigere enn i landet som gjennomsnitt.

Men når det gjelder motiver for å bli boende, er stedets egenart/ miljøet er viktigere enn arbeid, og meget viktig i fjellområdene.

Det som er av interesse for Hus til Folk er at bolig er et viktig flyttemotiv i landet som helhet, og nesten like viktig i andre perifere områder, men mye mindre viktig i de studerte fjellområder. Samtidig, er bolig omkring like viktig motiv for å bli boende i fjellområdene, i andre perifer områder og i landet for øvrig.

Dette kan tolkes i to retninger: enten at andre motiver for å flytte er mye sterkere enn boligens egenart i fjellregionene, eller at boligutvalget er så pass dårlig at det ikke medregnes som motiv. Det er ikke mulig å se dette fra disse dataene. Det betyr også at stedets egenart, dvs hvordan det er på steder der boliger faktisk finnes, er av betydning. Kobling mellom stedsutvikling og boligutvikling vil dermed kunne bli en god strategi.

Figur 03. Bygdeungdommens rangering av faktorer for flytting. Kilde: Kjetil Sørli, NIBR. Innlegg for Bolystrådet. 2006

Alle vet at det er kjønnsforskjeller i bo- og flyttemønstre, spesielt i utkant. Det kan være interessant å se på hvor viktig bolig og boligstandard er for hhv gutter og jenter når de skal ta beslutninger om flytting. I figur 03 ser vi at begge rangerer arbeidsmuligheter øverst, men boligstandard og bomiljø kommer rett etter hos jenter. Gutter setter utdanningsmuligheter høyere, men for begge er bolig i "topp tre". Egnete boliger dermed understrekes som strategi for å få ungdom til å flytte til et sted.

2.2 Arealpolitikken, fradeling og boligmarkedet

Det sies at det som selger i utkantstrøk enten er lettstelte boliger midt i den lokale tettstedet eller småbruk for hest og hund i utkanten. Det kan diskuteres hvor dekkende dette er, men det er indikasjoner at, i noen kommuner, er det mulighet for spredt boligbygging som etterlyses. Det er dette som mindre befolkete områder har som sin største fordel: muligheten til å bo usjenert og med mye plass rundt seg. Dette understrekes av resultatene av studiet *Spredt boligbygging i sentraliseringens tid*³. Figur 04 viser resultater av en spørreundersøkelse som understreker dette.

Figur 04. Fra Spredt boligbygging i sentraliseringens tid. Harvold. NIBR

Samtidig, senere års fokus på samlet areal- og transportplanlegging har understreket ønsket om å konsentrere boliger og andre aktiviteter i sentre for å redusere transportbehovet. Redusert CO² utslipp er noe som angår oss alle, men det er liten sammenheng mellom virkning av å samle noen få mennesker i utkant til det lokale senteret og virkning av at noen få prosent flere tar kollektivtransport til jobben i Oslo omegn, eller de andre store byer.

Spredt boligbygging i sentraliseringens tid tar også opp problemstillingen om hvor lett eller vanskelig det er for kommuner til å satse på spredt boligbygging dersom dette er hva markedet etterspør på et bestemt sted.

Figur 05. Fra *Spredt boligbygging i sentraliseringens tid*. Harvold. NIBR

Figur 05 viser hva slags areal gikk tapt i studiens seks case kommunene når spredt boliger ble bygget. Først må vi legge merke til kategorien "uoppgitt" som er stor i alle tilfeller. Det er mulig at det er store skjevheter gjemt i tallene. Men fra vi kan se, virker det som dyrket jord representerer lite av arealet, mens klassisk "utmark" er større. Skog er en betydelig kategori, og i Eidskog, den aller største. Dette betyr at tap av jord er ikke et presserende problem her.

En viktig del av denne studien var å forske på erfaringer med regulering til spredt boligbygging og forhold mellom kommuner og fylkesmyndighetene. Deres hovedkonklusjoner er som følger:

- " - Det formelle arealplansystemet setter opp visse rutiner som kan gjøre det krevende – men langt fra umulig – å bygge spredt.
- Like viktig er det imidlertid at det i hovedsak synes å være en felles forståelse mellom kommunene på den ene siden og fylkeskommune og de regionale statsetatene på den andre siden om hvordan en skal legge opp den spredte utbyggingen i distriktene. Det er altså ikke slik at kommunene blir møtt med krav om en rigid fortettingspolitikk, når de legger sine planer fram for statsetatene i sine respektive fylker.
- Det til nå ikke er påvist en sammenheng mellom en spredt boligbyggingpolitikk og befolkningsutviklingen i de kommunene vi har sett på. Flere forhold gjør at det hittil er usikkerhet knyttet til dette: dels er spredt boligbygging en relativt ny politikk i flere av de kommunene vi har sett på. Det er derfor ikke sikkert at effekten vil slå ut før flere år fram i tid. Dels kan det være vanskelig å måle effekten av ett tiltak ("spredt boligbygging") blant mange årsaker som kan virke inn når det gjelder kommunes befolkningsutvikling."⁴

Konklusjonen for Hus til Folk må være at god planlegging, der spredt boligbygging er gjennomtenkt og går inn i en boligpolitisk strategi, er viktig for å få aksept for slik arealutnyttelse. Samtidig, å legge ut store tomter til boligformål er ingen løsning i seg selv.

2.3 Intervjuundersøkelse blant eiendomsmeglere i Østerdalen viser at boligmarkedet er sammensatt

Det ble gjennomført en konkret spørreundersøkelse blant eiendomsmeglere som dekker Nord- og Sør-Østerdalen, for å se nærmere på hvordan boligmarkedet fungerer pr. i dag. Formålet med undersøkelsen var å innhente eiendomsmeglernes erfaringer og vurderinger av boligmarkedets funksjonalitet, ulike utviklingstrekk, tendenser eller andre problemstillinger knyttet til tilbud og etterspørsel av boliger i Østerdalen.

Eiendomsmeglerne var stort sett enige i problemstillingens tittel "Boligmarked og arbeidsmarked i utakt", men uforstående til at problemet lå i å skaffe boliger. Problemet var å skaffe kjøpere til boliger som faktisk var for salg, og eiendomsmeglerne mente det var fraflytting og manglende arbeidsplasser som var hovedutfordringen. Men samtidig bekreftet bransjen at det er store lokale

variasjoner. Leiemarkedet fungerer ikke, og det var en del andre avgjørende faktorer som påvirker boligsituasjonen som ble kommunisert i undersøkelsen.

Meglerbransjen tolker naturlig nok boligsituasjonen og særlig boligmarkedet ut fra sitt ståsted. Det fokuseres på konkrete objekter, som de opplever vanskelig eller trege å selge i en del områder, mens boliger i mer sentrale områder går raskt unna. Men mye tyder på at det er et sammensatt bilde, siden det paradoksalt nok oppleves som vanskelig å skaffe egnede boliger når det først trengs ifølge næringsliv og kommuner. Derfor valgte en å utvide undersøkelsen og å kontakte noen sentrale entreprenører i tillegg til eiendomsmeglere som dekker Nord og Sør-Østerdalen. Dermed fikk man med flere og mer nyanserte innspill på boligsituasjonen og de ulike faktorene som spiller inn.

2.3.1 Om intervjuene med eiendomsmegler og entreprenører i Østerdalen

Eiendomsmeglerne ble kontaktet pr. telefon med kort informasjon om prosjektet samt avtale om tilbakemelding. Deretter ble det utsendt en skriftlig informasjon om bakgrunn for undersøkelsen og 10 punkter, spørsmål vi ønsket svar på. En megler besvarte raskt alle punktene på e-post, men de øvrige måtte purres og her ble undersøkelsen besvart over telefon. I alt ble 7 meglerkontorer kontaktet og 5 var med som informanter til slutt. Utvidelsen som nevnt over, med å få med sentrale entreprenører, tilførte undersøkelsen viktig nyansering og omfattet 3 aktører hvor informasjonen ble innhentet muntlig.

Eiendomsmeglere som deltok var:

1. Terra Eiendom AS/Tolga og Os Sparebank, Tynset – v/ megler Thomas Sørli
2. Krogsveen Eiendom AS, Elverum v/ megler Jan Martin Rønnes
3. Eiendomsmegler Mona Bjerke, Åmot
4. Hedmark Eiendom AS, Elverum v/ megler Espen Hansen
5. Hedmark Eiendom AS, Trysil v/megler Willy Storsnes

Entreprenører som deltok var:

1. SK Bygg AS, v/daglig leder Roar M. Kolstad
2. Os Entreprenører AS
3. Block Wathne AS, avd. Hamar

Samtlige informanter fikk forelagt at prosjektet avgrenset seg til følgende kommuner; Stor-Elvdal, Rendalen, Alvdal, Folldal, Tolga, Tynset, Åmot, Os, Engerdal og Trysil. Elverum holdes utenfor da dette er en vekstkommune med velfungerende marked og høyere priser. Videre at det er en funksjonalitet i boligsituasjonen også i kommuner som Tynset, Trysil og Åmot – som utgangspunkt.

2.3.2 Eiendomsmeglerne mente det var kjøpers marked, treg omsetning, men store lokale variasjoner

Som nevnt innledningsvis var de fleste meglerkontorene litt forbauset over problemstillingen. Boligmarkedet karakteriseres som tregt og det tar lang tid å selge, var et gjennomgangstema. Det ble ofte hevdet at det var lett å skaffe bolig raskt i de fleste områder, siden det var problemer å finne kjøpere. Utfordringen for mindre kommuner er å skape arbeidsplasser for nye etablerere samt tilby attraktive nærmiljøer. Det finnes også positive eksempler hvor dette er tilfelle, som ble dokumentert av entreprenørene (se under).

Men det ble også vist til store lokale variasjoner og vanskelig å antyde trender siden variasjonene var store både når det gjaldt omsetting av enkeltobjekter, hva som etterspørres og relativt få objekter. Dermed vil særskilte påvirkningsfaktorer gi store utslag fra år til år. Samtlige pekte på nordfylket som Vanskeligst. Her kunne boligobjekter ligge veldig lenge ute for salg. Noe var nesten umulig å selge, mens andre objekter gikk med en gang. Beliggenhet ble trukket fram som det viktigste kriteriet for salg av samtlige meglere, dernest boligstandard. En enebolig i Elverum kan gå for det dobbelte av tilsvarende bolig i Engerdal (M. Bjerke). Oppussingsobjekt er gjennomgående vanskeligere å omsette, da det er lite trolig at en får igjen oppussingsinvestering ved eventuelt salg senere, hvis boligen ligger utenfor kommunesentrum.

2.3.3 Boligtyper – hva er det som etterspørres?

Det er normalt de sentrale boligene som først etterspørres. Mer grisgrendte, avsidesliggende objekter er vanskelig å selge. Her er ofte også boligstandarden lavere. Alle typer bolig omsettes og etterspørres, men som nevnt kan det ofte være svært varierende hvor vanskelig og hvor lang tid det tar å finne kjøper. Variasjonene gjør at det er vanskelig å antyde noen spesielle tendenser eller trender. Her er avgjørende hvilke kjøpergrupper som er interessert, unge nyetablerte, folk som skal drive egen næring, folk som har fått jobb i ulike virksomheter ønsker mer sentral plassering, eldre, eldre spreke som ønsker flytte tilbake til hjembygda osv.

Videre skiller meglerne på bolig og fritidsmarkedet, hvor fritidsmarkedet som oftest er adskillig lettere å omsette i. To meglere fremhever at det ikke er boplikt i de aktuelle kommunene i Østerdalen, noe som gjør at boliger enkelt kan benyttes til fritidseiendom. Andre veien er mer komplisert; å gjøre en fritidseiendom til bolig.

2.3.4 Ulike kjøpergrupper - hvem etterspør boliger?

Alle typer kjøpere er representert, men flere meglere nevner først yngre nyetablerte og faktisk eldre spreke eller godt voksne, som har bodd mer sentralt i yrkesaktiv alder men som nå ønsker flytte tilbake til hjembygd og de traktene de kom fra (Os Entreprenører). Nav-klienter blir også nevnt, men da kanskje mer i samband med leieobjekter. Her ble det imidlertid rapportert om en viss skepsis fra eierne grunnet kompliserte eller fastlåste regler knyttet til depositum, leieperiode, oppsigelse m.m. (men denne gruppen er heller ikke i målgruppen for "Hus til folk").

Alle meglerne sier at for det meste er det privatpersoner som etterspør boliger. I mindre grad næringsliv, men det har forekommet, og da særlig i forbindelse med turistnæring (Trysil) iflg. Hedmark Eiendom. I Sør-Østerdal har det tidligere vært noe etterspørsel fra kommunene, særlig i Elverums traktene - men altså flest private henvendelser.

2.3.5 Leie kontra eie

Meglernes hadde naturlig nok liten kjennskap til leiemarkedet – da det som oftest skjer privat og utenom megler. Men de antok at dette markedet var lite, og/eller fungerte dårlig. Det ble også sagt at det var liten tradisjon for utleie, men det er en viss usikkerhet er knyttet til denne informasjonen. Her ble det også antydnet at det er en del holdninger og forestillinger om at den eiendommen man

eventuelt sitter på ikke er god nok, eller egnet for utleie. Det ble antydning en del engstelse for å leie ut som kan ha betydning som bremsende effekt på et fungerende bolig marked. Megleren fra Åmot mente dessuten at flere kunne være interessert i å selge eiendom som ikke var bebodd, men at eierne hadde en forestilling om at det måtte investeres mye for å gjøre den attraktiv. Dette mente megleren var ubegrunnet, og at det var et mye større potensial for å omsette også denne type bolig. Dvs. boliger i grei brukstilstand med enkel standard.

2.3.6 *Utfordringer er i forbindelse med finansiering*

Alle meglerne betegnet boligfinansiering som en stor utfordring. Nye krav til egenkapital, økt fra 10% til 15% av kjøpesum, gjør det vanskeligere for førstegangskjøpere å komme seg inn på markedet. Nybygging blir en risikosport, da byggekostnadene langt overstiger det en kan forvente få igjen ved salg. Prisdifferansen mellom nye boliger og eldre boliger blir for stor. Det lave prisnivået på de mindre stedene bremser nybygging. Bankene er skeptiske til å gå inn med finansiering, og generelt er folk naturlig nok avventende med å ta en så stor investering med så høy risiko. Men det er nok av tomter tilgjengelig til rimelig pris.

2.3.7 *Entreprenørenes erfaringer tilsier at det er problematisk å skaffe hus til folk og bekrefter store lokale variasjoner*

Et interessant resultat av undersøkelsen var at entreprenørene i større grad bekreftet at det kunne være et problem å fremskaffe nok boliger for å dekke etterspørselen. Dette gjaldt særlig Os (Os Entreprenører) og til en viss grad Tynset (SK Bygg) hvor det var flere prosjekt på gang. Som eiendomsmeglerne framholdt også entreprenørene at beliggenhet var det fremste kriteriet for omsetning. Tynset er riktignok en av de plassene som er definert som mer velfungerende sammen med Trysil og Åmot. Men SK Bygg mente å kunne se en tendens til at ting var i ferd med å skje på boligfronten med mer fart på omsetningen enn tidligere. De hadde nettopp solgt tre leiligheter og hadde flere under bygging og prosjektering. Første prioritet var salg, men de leide også ut objekter som ikke ble solgt med en gang. Her ble det hevdet at også eldre eneboliger var lett å omsette, men når en beveget seg nordover til Tolga gikk det tregt. I Tynset regionen mente entreprenøren at det var lett å fremskaffe boliger raskt på grunn av den økende aktiviteten.

Os kommune virker å være i vekst, såpass at det faktisk kan være vanskelig å fremskaffe boliger nok til etterspørselen. Her har det lenge vært relativt stabilt på boligmarkedet, mens nå er situasjonen vekst i omsetting av boliger. Her bygges nå både barnehager og boliger. Men det er fritidsmarkedet som er mest i vekst, men med store variasjoner. Her ble det også sagt at det var et stort behov for utleieboliger. Det er en utfordring å fremskaffe nok utleieobjekter – som det er en sterkt økende etterspørsel etter. For Os ble nærheten til Røros trukket fram som viktig for veksten.

Entreprenørene bekreftet at det er større problemer nordover i de mindre kommunene. Generelt gikk det veldig tregt med omsetting og prosjekter nordover til Tolga og likeledes problemer i Rendalen og Folldal. I Alvdal er det litt bevegelse i markedet og noe bedre enn Tolga, Rendalen og Folldal, men også her er det vanskelig.

Når det gjelder kjøpegrupper, er det flest yngre nyetablerte. Os Entreprenører har også rettet seg mot den eldre befolkningen som utgjør et viktig marked. Eldre som ønsker å selge sine hus for å flytte nærmere sentrum i nye mer lettstelte leiligheter eller rekkehus. Dermed er det her en del eneboliger tilgjengelig på markedet.

Block Wathne AS avd. Hamar, har mer negative erfaringer. Her er det prosjektert boliger i Rena hvor de disponerer gode tomtearealer og har nettopp solgt to hus. Men dette har siden stoppet opp og utbygging lagt på vent grunnet manglende interesse. Denne entreprenøren karakteriserer Østerdalen som tungt når det gjelder nybygging.

Med andre ord står en overfor et ganske så sammensatt bilde med store variasjoner og svingninger når det gjelder boligmarkedet i Østerdalen. Entreprenørene fremhevet betydningen av vekst i kommunene, der hvor det skjer positive ting som for eksempel bygging av nytt skianlegg, flerbrukshall (Os) eller annen aktivitet - ser man nesten umiddelbart en økning i byggeaktivitet og boligomsetning. Tiltak og virksomhet som gjør stedet attraktivt er det fremste insitamant for å bosette seg der for folk flest. Beliggenhet er et nøkkelord både i konkret og i vid betydning.

2.3.8 Hovedfunn og oppsummering

Boligmarkedet i denne regionen er sammensatt, som vi ser av drøftingen over. Meglernes utsagn "Det er kjøpers marked" behøver ikke nødvendigvis være i strid med at det kan være vanskelig med å fremskaffe bolig når det først trengs. Det er et faktum at det er få boliger, objekter til salg - og at det er vanskelig å få omsatt en del av det som faktisk er for salg. Men det er altså store variasjoner. Plutselig selges noe ganske raskt, mens andre blir liggende ute for salg lenge, svært lenge. Beliggenhet, standard, boligtype, omkringliggende miljø etc. er alle faktorer som spiller inn.

Her følger stikkordsmessig noen punkter som oppsummerer hovedfunnene av undersøkelsen.

1. Kjøpers marked. Dette er hovedbildet for omsetting av boliger for salg særlig i Nord-Østerdalen, men er avhengig av en rekke ulike faktorer.
1. Store lokale variasjoner kan forklare temporære svingninger i pris, omløpshastighet og at det generelt oppleves som vanskelig å selge samtidig som det kan oppleves vanskelig å skaffe når det først trengs. Dette har også sammenheng med at det er få objekter i forhold til svingninger i etterspørsel.
1. Beliggenhet avgjørende for salg eller ikke, omløpshastighet og pris øker med god beliggenhet.
1. Sentrumsnære objekter mest etterspurt (beliggenhet i vid forstand)
1. Boligstandarden er som oftest dårligere jo mer grisgrendt plassering. Kan ofte være en utfordring.
1. Liten tradisjon for utleie.
1. Stor etterspørsel etter leie, særlig i vekstkommuner. Stort potensial.
1. Holdningsendring må til for å endre synet på leie kontra eie.
1. Mange objekter med grei standard blir ikke solgt fordi eier tror det må gjøres mer i stand eller at objektet ikke er godt nok. Dette viser seg ikke å stemme ifølge megler.
1. Stort potensial i "sovende hus"; - hus hvor eier bor et annet sted. Her kan utleie, ombygging eller salg være alternativer.
1. Veldig stor variasjon i boligstandard, boligtyper og plassering.

1. Variert kjøpergruppe, men tendenser til at det er flest yngre nyetablerte.
1. En annen mer kjøpesterk gruppe er eldre, spreke pensjonister. Disse ønsker dog mer sentrumsnære boliger.
1. Friluftsjakt/fiskeinteresserte yngre med hund og hest, er det også noe innslag av på kjøpersiden.
1. Kommuner som utvikler fritidstilbud er attraktive og skaper mer aktivitet på boligmarkedet.

3 Erfaringsgrunnlaget som Hus til Folk kan dra nytte av

Prosjekter som har direkte eller indirekte med boligpolitikk, boligproduksjon og boligmarked å gjøre, kan gi viktige erfaringer som Hus til Folk kan bygge videre på. Det kan enten dreie seg om å videreutvikle og tilpasse erfaringene til Østerdalens situasjon eller om å lære av andres feiltrinn.

3.1 Erfaringer fra Flytt-hit prosjektet: boligproblematikken og kommunale roller i boligformidling

Flytt-hit prosjektet i Fjellregionen har hatt fokus på vertskapsrollen og formidling av boliger. Leder for styringsgruppen, Olov Grøtting og servicekontor/verter i 4 av kommunene blitt spurt om sine erfaringer.

De rapporterer at det er en utfordring å videreføre de gode erfaringene og kompetansen fra Flytt-hit prosjektet med av skifte av folk i kommunen. Vertskapsrollen må ha fokus videre, og det har vært og vil være ulikheter mellom kommunene med hensyn på prioriteringer av dette arbeidet. Den enkelte medarbeiders interesse og lokalkunnskap eller lokalnettverk er vesentlig. Flere sier at de bruker sistnevnte for å være oppdatert på hvem som faktisk har hus tilgjengelig i bygda.

Det finnes en nettløsning hvor eiere av boliger kan legge ut tilbud om hus til salg eller leie. Denne er fortsatt i drift, og er linket til www.fjellregionen.no og kommunenes hjemmesider. Det synes å fungere bra, delvis fordi det nå er en "automatisk slett" funksjonen, som fjerner tilbud etter en fast tid (3 måneder). Det er mulig å sette et objekt inn på nytt, men uaktuelle objekter forsvinner uten at noen må ha redaksjonsansvar.

Kommunene sier at de ofte har jobber, men ikke tilfredsstillende hus å tilby. Etableringen av arkivet på Tynset er et eksempel, som gir både Tynset og nabokommunene utfordringer med hensyn på å skaffe gode boligtilbud til folk som skal ansettes.

Flere sier at leiemarkedet er vanskeligst. Der kommunale boliger finnes har de ofte for dårlig standard. Det etterspørres gjerne enten sentrumsnære boliger i nærhet av alle tjenester, eller det helt motsatte; småbruk for hest og hund langt fra alle naboene.⁵

3.2 Erfaringer fra Nordland fylkessatsing: Herøy kommune viser behov for boligpolitisk strategi

Herøy har et blomstrende næringsliv som lenge har innsett at de er avhengige av arbeidskraft utenfra. Dessverre var det slik at mange som kom dro hjem etter endt arbeidsperiode. Denne tendensen har snudd etter prosjektet "Økt bosetting" ble satt i gang høsten 2009.

Herøy kommune har utviklet en egen detaljert kommunedelplan for økt bosetting. Gjennom tett oppfølging av tilflyttere er det nå flere tilflyttere som har valgt å kjøpe hus eller bygge hus på Herøy for permanent bosetting. Boligmangel var en av utfordringene når kommunen ønsket økt bosetting. Nå bygger det kommunale boligselskapet Herbo 20 leiligheter, og det skal bygges ytterligere 20 til i privat regi på kommunalt initiativ.

Et av tiltakene for å få flere tilflyttere, er at personer kan tipse kommunen om mulige tilflyttere, og da vil ordføreren selv ringe til vedkommende. Kommunen har også opprettet en fadderordning for nye tilflyttere. Alle som bidrar med frivillig innsats som fadder er med i trekningen av reisepremie. Andre tiltak er blant annet økt positiv ømdømmebygging av Herøy, en egen "Innflytterdag", gründerkurs, informasjonsbrosjyre, boligbyggerkurs og diverse inkluderings tiltak. Det er i tillegg opprettet en egen nettside som heter Bo i Herøy.⁶

3.3 Erfaringer fra Mitt-Skandinavia prosjektet: Lierne i understreker viktigheten av rammebetingelser og langsiktighet

Lierneprosjektet understreker problemet med sprik mellom byggekostnader og prisen på boliger i den lokale markedet. Boligprisene har steget langt raskere enn byggekostnader i sentrale strøk, mens i Lierne (og distriktene generelt) har boligprisene økt, men ikke like mye som den generelle byggeprisutviklingen. Kjell Skive, prosjektleder, poengterer at mye av reglene og lovgivning er basert på problemstillingene i sentrale strøk og i liten grad tilpasset forhold i utkanten.

Kommunen har prøvd en del kortsiktige tiltak som har medførte blandete resultater:

- Tilbud av gratis tomter i boligfelt med vei/vann/kloakk har ikke blitt til nok boliger.
- En "nullkonsesjons" politikk i sentrum har vært vanskelig å håndheve og har blandete resultater.
- Utleieboliger er blitt bygget som et offentlig-privat samarbeid, med gode resultater.
- Reguleringsplaner, som er fleksible med blandete formål, har fungert.
- Det er gjennomført en bevisst formidling av Husbankens produkter.
- Det er inngått et samarbeid med en lokal bank som har en helt en annen utlånspolitikk enn de sentrale bankene.
- Det er utprøvd fleksibilitet i lokale byggesaker, men her har det vært motstand fra Fylkesmannen som håndhever sentralt lovverk strengt.

Kommunen også har satset på mer langsiktige tiltak, som forhåpentligvis vil gi resultater over tid. Kommunen har:

- etablert en lokal, offensiv boligpolitikk i kommuneplanens arealdel som poengterer og gir grunnlag for strategisk handlinger på lengre sikt.
- satt i gang kartlegging av alle tomme boliger i kommunen, med tanke på at disse kan bli gode boliger for tilflyttere med mindre investeringsbehov.
- gått bort fra subsidiering av kommunale utleieboliger med unntak av boligene som har boligsosiale formål. Dette for å sikre tilstrekkelig midler for god vedlikeholdsregimer, men mest for å slutte å underminere grunnlaget for private utleiere.
- etablert samarbeid med lokale investorer og det lokale næringsliv for å fokusere investeringer bedre.
- etablert samarbeid med andre kommuner for å utveksle erfaringer og utvikle hverandre.

- begynt med fleksibel omregulering fra bolig til fritid og omvendt, for å utløse maksimal bruk av bygningsmassen, uansett hvor mange dager i året dette blir.⁷

3.4 Erfaringer fra Gildeskål: kommunen som tar fatt på egne boliger

Gildeskål kommune oppdaget at det var en fragmentert og dårlig oversikt over den boligmassen som kommune selv eide og forvaltet. Boligene var tilknyttet flere forskjellige kommunale avdelinger uten kommunikasjon dem imellom. Bygningsmassen var dårlig vedlikeholdt, delvis pga langvarige tradisjoner med meget lav husleie. Det var ingen boligpolitisk retning som kunne peke på hva slags rolle disse eiendommene hadde i realisering av kommunale mål eller kommunale oppgaver.

Kommunen fant at det var nødvendig å ta en grunnleggende diskusjon om kommunens boligpolitikk for å ta fatt på lovpålagte boligsosiale oppgaver. De ville også finne lokale løsninger knyttet til endringer i folketall, sørge for å ha nok boliger til at kommunen kunne ta sin andel av markedet i pendlere regionen, og sikre bedre samhandling mellom partene med ansvar for boligspørsmål.

Kommunen omorganiserte hele eiendomsforvaltningen. De samlet kunnskap og forvaltningsfunksjoner i en ny, profesjonalisert enhet som var adskilt fra kommunens administrasjon for øvrig, og sikret en helhetlig oversikt over samtlige eiendommer.

Noen eiendommer kunne selges, men andre ble beholdt, dog med en gradvis overgang til markedstilpasset leie.¹ Det ble også gjort et politisk vedtak om å redusere antall kvadratmeter i kommunalt eie, slik at det kun var eiendommer med betydning for kommunale oppgaver som ble tilbake.

Det hele var en del av en omfattende boligpolitisk satsing i forbindelse med kommuneplan, og var behandlet i folkemøter. I ettertid har det gitt grobunn for samarbeid med private aktører der kommunen har inngått langsiktige avtaler om leie som gir disse aktørene trygghet for å kunne investere. Dette bidrar til et bedre fungerende boligmarked og bedre eiendomsforvaltning.⁸

3.5 Erfaringer fra Hamarøy: kommunen som utbyggingsaktør i samarbeid med private investorer

I Hamarøy hadde folketallsnedgang flatet ut, og det ble et generelt behov blant både vanlig boligsøkende og vanskeligstilte. Men det var stor risiko ved å bygge og lite risikovilje blant de vanlige investorene.

Mediabilest om boligmangel forårsaket at en lokal byggherre tok kontakt med kommunen med forespørsel om det ikke var mulig å få til noe sammen. En ny modell for offentlig-privat samarbeid (OPS) vokste fram. Dette ble utviklet en modell gjennom dialog blant flere lokale aktører, alle med tilknytning til Hamarøy.

Nøkkelfaktorer inkluderte:

- Kommunen fikk tilskudd basert på kommunal tildelingsrett/leiegaranti av boliger til vanskeligstilte.

¹ Dette ble beregnet til FDVU kostnaden (800kr/m²) +/- 15%

- Boliger til vanskeligstilte ble maksimalt 50% av prosjektet. Dermed ble de øvrige et tilbud til vanlige boligsøkende, samtidig som det ga prosjektet som helhet en økonomisk sikkerhet.
- Kommunen hadde tydelige kravspesifikasjon og konkurransegrunnlag
- Tilgjengelig tomt innenfor et avgrenset, regulert sentrumsområde fantes på forhånd. Dermed var prosjektet realistisk og nøktern og ingen press mot kommunen.

Det er nå flere enheter igangsatt: Dalheim park rekkehusprosjekt med 8 enheter, Sentrumsgården med 5 leiligheter og 7 enheter for korttidsleie, Svingen Hybelhus med 6 leiligheter og Telegraftunet med 16 leiligheter og næringslokaler. Første trinn blir ferdigstilt til påsken 2012.

Deres erfaringer bekrefter at Husbanken er en viktig aktør, men den skaper begrensninger: krav om kommunal tildelingsrett er uproblematisk, men krav om kommunal lånegaranti er mye verre, i og med at Fylkesmannen kan komme til å begrense kommunen her.

Det er et brudd med hva kommunen vanligvis gjør, og det finnes en generell skepsis mot offentlig-privat samarbeid. Men i det hele må dette bedømmes som meget vellykket. Nøkkel ser ut til å være lokal entreprenører og finansieringsinstanser som er villige til å satse.⁹

3.6 Konklusjoner av relevans for Hus til Folk

Det er noen punkter som kan være relevant for satsingen i Hus til Folk:

- Kommunen har en nøkkelrolle å spille, men også her er det viktig å sørge for kontinuitet.
- Helhetlig boligpolitisk planlegging er en fordel for en godt fungerende boligmarkedet.
- Spriket mellom byggepriser og markedspriser for ferdige boliger er problematisk, men overvinnbar.
- Offentlig-privat samarbeid har vist seg å være en mulig vei å gå, særlig når lokale aktører (både entreprenører og finansieringskilder) er involvert.
- Personlig engasjement kan være nøkkel til å finne både utleiery, leietakere og boligobjekter.
- Det er viktig at kommunen har oversikt og forvalter egne eiendommer på en profesjonell måte, og at de ikke undergraver markedet for andre aktører gjennom kunstig lave priser.
- Husbankfinansierte sosialboliger kan gi grunnlag i prosjekter som også omfatter vanlige boliger.
- Konesjonsvedtak kan være tveeggete. Fritidsbolig kan også være med å skape miljø.
- Det kan være nødvendig å utfordre Fylkesmannen og andre sentrale myndigheter for å få til lokale løsninger for boliger.

4 Løsningsalternativer i Hus til Folk

I flere samarbeidsseminarer, arbeidsmøter og diskusjoner har prosjektgruppen sammenlignet erfaringer, vurderte forskjellige oppfatninger av problemstillingen og jobbet med å skape nye ideer. Resultatene finnes i følgende punkter.

4.1 Bygningsmessige grep som kan inngå i prosjekter

4.1.1 Nybygging av boliger kan være et alternativ

Det er ønskelig å vinne erfaringer med å utprøve alternative boformer, også i Østerdalen. Et eksempel kan være eldre ønsker å bo mer lettvtint og ha adgang til ekstra tilbud (plass til overnattingsgjester, tjenester) uten helt å måtte forlate bygden de kjenner og er knyttet til. Unge mennesker i byer ofte går sammen om en fellesbolig eller kollektiv for å oppnå bedre bostandard for samme pris – er det tenkelig å prøve slike boformer også i Østerdalen?

Distriktene har problemer med omdømme og "image". Hva om det ble bygget noen spektakulære hus som kunne trekke oppmerksomhet? Også utkantstrøk bør være med i bestrebelsene på å finne frem til miljøvennlige, klimaansvarlige og moderne bygninger som kan tjene som eksempler til etterfølgelse.

Standardkrav til bolig har økt i de senere år (TEK 10, krav til universell utforming) og det vil være en fordel av å vinne flere erfaringer med hvordan disse kan håndheves samtidig som man utforsker hva de vil bety for boligbygging i utkant-Norge.

Og mens jakten på mulige tomter er et stort problem i sentrale pressområder, har kommunene i Østerdalen ofte gode reserver av ferdigregulerte arealer til boligbygging som står som en uutnyttet ressurs. Regulering til spredt - boligbebyggelse på landet er et omstridt tema, og det er derfor interessant å finne frem til mulige måter å håndtere problemstillingen på en miljøansvarlige og faglig god måte.

Derfor vil det være av interesse hvis noen av prosjektene kunne ta for seg utfordringene knyttet til nybygging.

4.1.2 Nytenking i forhold til salg eller gjenbruk av bygninger

Vi vet at det er tomme boliger og andre bygg i Østerdalen, men disse bygningene er ikke nødvendigvis ledige på markedet. Det finnes et marked for "småbruk til salgs", men ofte som fritidsboliger. Det ville være interessant å se om det var andre måter å aktivisere bygningsmassen i utkanten på – både av hensyn til markedet, men også av hensyn til vern og bruk av alt som er investert i eksisterende bygningsmasse.

Hus kan moderniseres, tilbygges og ombygges til salg, men her må det nytenking til med hensyn på finansiering ettersom det kan være sprik mellom kostnadene til modernisering og salgsverdi. Innflyttere som har langsiktige planer om å bo et sted vil være de som er mest interessert i å påta seg oppgradering. Men hvordan kan man synliggjøre og markedsføre slike tilbud slik at det faktisk blir en kobling mellom objektene og søkerne med langsiktige mål? Hva må til for at noen går i gang med et slikt prosjekt?

Det er mange fjøs, driftsbygninger og til og med skoler som ikke lenger fungerer; - enten på grunn av endring i driftsform, arbeidsintensitet eller senkende befolkningstall. Slike bygg kan bygges om til leiligheter. Det vil være interessant og utforske hvor slike tiltak er fornuftige, hvordan dette kan gjøres rimelig og effektivt, og hvordan objektene kan presenteres i markedet.

Derfor vil det være av interesse dersom noen av prosjektene tar for seg ombygging og bruksendring av eksisterende bygninger til bruk som bolig.

4.1.3 Leieforhold og alternativer for å stimulere utleie

Tilflyttere til et sted vil ofte ønske seg en periode der de kan prøve ut hvordan det er å bo og jobbe på et før det eventuelt forplikter seg økonomisk ved kjøp av en bolig. De vil "prøvebo", men leiemarkedet er oftest den dårligste fungerende del av markedet i disse områdene. Hva kan gjøres for å skape et leiemarked som fungerer?

Tiltak som opprunder eksisterende bygg til utleieformål er en mulighet (se ovenfor). Men ofte må det mer til. Det er lite tradisjon med å leie ut til boligformål, selv om det mange steder er gode tradisjoner i å leie ut til hytteformål. Mange kommuner ønsker å få ungdom til å bo (eller bli boende), men denne gruppen er oftest interessert i leieformål.

Må det blir en endring i folks holdninger til å leie ut til boligformål? Eller er det vegring fordi det er mye som skal til med kontraktsforhold, sikring av referanser, depositum osv. Ville en form for støtte til husverten hjelpe situasjonen, eller kunne det etableres andre utleieordninger som kan støtte den enkelte?

Det vil være av interesse dersom noen av prosjektene prøver ut metoder til å få etablert et velfungerende utleiemarked i en kommune.

4.1.4 I samtlige grep, vil boligens plassering være viktig

Uansett hva slags markedstiltak som utprøves, vil attraktivitet av boligene i stor grad være avhengig av lokalisering. Hva er det som boligsøkende etterspør, og hva er det som er fornuftig i forhold til kommunens arealpolitikk? Er det ett eller flere boligfelt, og hvis det, hva slags tomtestørrelse er hensiktsmessig? Bør nye boliger være i nærheten av tettsted, eller er spredt boligbygging å foretrekke? Hvordan er holdninger til utforming av stedene og forhold til både transport og natur?

Dette betyr at det er en viktig sammenheng mellom kommunens arealforvaltning og potensialene for et velfungerende boligmarked. Et bevisst forhold til dette er nødvendig i et hvert prosjekt som utprøves.

4.2 Institusjonelle forhold som bør utprøves i prosjektet

4.2.1 Kommunen som premissleverandør

Kommunen har en viktig rolle i Hus til Folk som initiativtaker og pådriver. Spesielt når markedet er usikkert, blir det viktig at det finnes en aktør med langsiktige og sosiale målsetninger som oppveier for lav lønnsomhet.

Men det er særlig gjennom overordnet planlegging og strategisk arbeid at boligmarkedsspørsmål kan håndteres på sikt. Kommunen trenger å utvikle sin boligpolitikk som en viktig brikke i utviklingsstrategien for kommunen. Dette kan forankres i kommunens planstrategi (som samtlige kommuner er forpliktet til å utforme i løpet av 2012) eller i samfunnsdelen og/eller arealdelen av kommuneplanen.

I noen tilfeller vil en gjennomgang av virksomheten på boligfronten, og et politisk vedtak om ønsket fremtidig strategi, være nok. Dette vil kunne forankre boligpolitikk slik at samtlige aktører har noe fast å forholde seg til. En slik politikk kan være mer nyttig enn mange gule felt på en reguleringskart uten strategisk forankring.

Alle prosjekter i Hus til Folk bør forankres i en gjennomarbeidet boligpolitisk redskap i kommunen, men det kan være interessant å se på et mangfold i hvordan disse redskapene kan utformes.

4.2.2 Alternativer for finansiering av bygging og ombygging

Byggeprisene er overraskende like i Norge, uansett sentralitet.¹⁰ Selv om boligprisene er stadig økende i utkanten, er det ikke samsvar mellom hva det koster å bygge (nytt eller omfattende ombygging) og hva markedsprisen kan ventes å være. Dette medfører stor usikkerhet og manglende investeringsvilje. Så markedet alene kan ikke løse alt. Hva må til da?

Nye tilskuddsordning: mulighet som bør søkes inkludert i Hus til Folk

Kommunal og Regionaldepartementet har en ny budsjettpost: 3.2 Post 70, i Statsbudsjettet for 2012. Denne har kommet delvis som erkjennelse av spriket mellom byggekostnader og boligpriser i distriktene.

Mål: Tilskuddet skal bidra til utviklingen av attraktive lokalsamfunn gjennom å stimulere til økt tilbud av ulike typer boliger i kommuner med små og usikre boligmarkeder og/eller mangel på boliger. Tilskuddet er en treårig ordning for utvalgte kommuner.

Tildelingskriterier: Tilskuddet skal tildeles kommuner. Kommunen kan bruke tilskuddet til oppføring og rehabilitering/ombygging av boliger for utleie til personer som ønsker å prøvebo i kommunen. Kommunen kan også videretildele tilskuddet til selskaper, stiftelser og lignende for etablering av utleieboliger til samme formål, og til privatpersoner som er tilflyttere til kommunen. Formålet med tilskuddet til privatpersoner er å redusere risikoen for tap ved investering i bolig. Tilskuddet skal primært benyttes til oppføring av bolig, men kan i særlige tilfeller gis til rehabilitering/ombygging av brukt bolig.

Tilskuddet skal kunngjøres, og Husbanken skal behandle kommunenes søknader ut fra gitte kriterier. Detaljerte søknadskriterier vil bli lagt ut på Husbankens nettsider. Det vil bli etablert nærmere retningslinjer og kriterier for oppfølging av tilskuddet. 10-12 kommuner skal tildeles tilskudd. Disse skal inngå en avtale med Husbanken om samarbeid for økt boligetablering.

Tilskuddet skal benyttes i det distriktspolitiske virkeområdet. Kriterier for å rangere kommunenes søknader vil blant annet knyttes til boligmarkedet og utviklingstrekk i kommunen. Kommunalt engasjement er en viktig suksessfaktor for å lykkes i arbeidet med boligetablering. I tillegg skal kriteriene bidra til å identifisere kommuner hvor boligmarkedet er til hinder for næringsutvikling eller rekruttering av nøkkelkompetanse i privat og offentlig sektor.

Tilskuddet kan ikke kombineres med tilskudd til etablering eller tilpasning (jf. post 75), tilskudd til utleieboliger for vanskeligstilte (jf. post 76), eller investeringstilskudd til omsorgsboliger og sykehjemsplasser (jf. kap. 586, post 64).

Maksimal tilskuddsutmåling og reglene for ordningen må utformes i tråd med begrensninger i EØS-regelverket. I de tilfeller hvor tilskuddet videretildeles til privatpersoner skal ikke tilskuddet overstige 20 pst. av godkjente prosjektkostnader, og maksimalt tilskudd er kr 600 000.

Det vil være mange kommuner som gjerne vil være med i dette forsøket, men vi håper at minst en av kommunene /prosjektene i Hus til Folk også kan være med her.

Nye finansieringsroller for kommunen

De fleste kommuner har lenge hatt en policy om at antall kommunalt eide boliger skal reduseres, og at kommunen skal minske sin rolle som husvert til et minimum. Men hvem da har de langsiktige holdninger til investeringer i kommunen som skaper "tålmodig kapital"? Når private aktører finner investeringene for usikre, kan kommunen være den som, gjennom investeringer og samarbeidsprosjekter, kan stille med finansieringen som må til for å starte positive trender i den lokale boligmarkedet?

Før i tiden var det en selvfølge at kommunen skulle stille med tjenesteboliger til sine ansatte. Bør dette revurderes, og kanskje gjenreises, dog i nyere og mer markedstilpassede former?

Det kan være av interesse at noen av prosjektene i Hus til Folk tar fatt i disse problemstillingene.

Nye roller for private finansieringsinstanser

Hjørnesteinsbedrifter har interesse av at boligmarkedet fungerer, og at det er egnete boliger for de menneskene de vil rekruttere som arbeidskraft. Noen bør kanskje vurdere om det ikke er fornuftig å ta ansvar, i alle fall delvis, for noen av disse boligene. Kan boligforsyning bli en del av foretningssiden til lokale bedrifter?

Lokale banker har en annen langsiktig tilknytning til det totale nærings- og boligmarkedet i kommunen. Det er mulig at de kan ta en mer aktiv rolle i å sikre finansiering av lokale prosjekter, der både huseiere, lokale bygningsfirmaer og andre deler av den lokale økonomien vil dra fordeler.

Det er av interesse at noen prosjekter i Hus til Folk belyser hvordan private aktører kan engasjeres i utvikling av et mer velfungerende boligmarkedet.

4.2.3 Alternativer for forvaltning av boliger

Utprøving av former for leieformidling

Det eksisterer mange instanser som driver med leieformidling for hytter, og mange av disse allerede er engasjert i husutleie. Nye former for leieformidling kan være av interesse, særlig de som utnytter de mange muligheter som internett gir.

Det er tenkelig at flere kunne vurdere å leie ut "bestemors hus" dersom det være en profesjonell enhet som kunne stå for vurdering av potensielle leietakere, utforming av leiekontrakter og kanskje innkreving av leie. Det kan også være interessant med drifts- og vedlikeholdstjenester slik det er i flere større hytteområder. Dette kunne utøves av en offentlig instans, men det kunne også være en foretningssidé for lokale aktører.

Utprøving av borettslagstankegang i Østerdalkonteksten og forvaltning av utleieenheter

Eieform for boliger på bygda kunne være mer mangfoldig enn det har vært til nå. Borettslag/sameie/selveier i nye former bør kunne vurderes for å skape den nødvendige profesjonalisering av boligforvaltning også for utleieenheter.

Det vil være av interesse at noen prosjekter utforsket mulig alternativer for leieformidling og boligforvaltning.

4.2.4 Samråd og samspill

Kommunenes rolle

Kommunene vil uten tvil ha en viktig rolle som prosessdrivere og formidlere av ideer. Prosjekteier vil være kommunen, men dette kan organiseres på mange måter, og det må være opp til kommunen og de andre engasjerte aktørene å finne ut hva som er hensiktsmessig.

Rollene til andre aktører i lokalsamfunnet

Som nevnt over, er det mye å hente gjennom kreativ samhandling mellom offentlige og private aktører. Det kan også være en rolle for andre lag og organisasjoner, spesielt i boligformidling og forvaltning. Finansiering, prosjektering og byggearbeid kan også involvere flere lokale aktører.

Regionrådenes rolle

Regionrådene vil kunne ha en rolle i forhold til nettverksbygging og sikring av samarbeid og erfaringsutveksling på tvers av kommunegrenser. Det kan også hende at regionrådene vil kunne være et forum for diskusjoner om koordinering av innsats der det er en felles arbeids- og boligmarked for flere kommuner.

Fylkeskommunens rolle

Fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør kan her være støtte til å finne frem til egnede fora for å diskutere og vurdere boligpolitikk i en regional sammenheng. Dette er særlig aktualisert med Fylkesrådets politiske plattform for 2011-15 med visjon om 220.000 innbyggere i Hedmark. I hovedprosjektet vil Hedmark fylkeskommune ha en særskilt rolle som den som gir veiledning til kommunene og driver nettverksarbeid blant deltakerne. Overføring av lærdom til andre kommuner vil også være et viktig ansvarsområde. Det er naturlig å kople dette til kommuneplanarbeid, stedsutvikling og "Lokalsamfunnsutvikling i kommunene" - LUK-satsingen.

Fylkesmannens rolle

Fylkesmannens rolle i håndheving av standarder, regler og statlige pålegg kan være viktig. Samtidig bidrar Fylkesmannen i dialogen for å finne løsninger knyttet til arealplaner og bruk av dispensasjoner. Fylkesmannen er også sentral i vurdering, og eventuelt godkjenning, av de kommunale budsjettene.

Det er mulig at Hus til Folk vil støte på problemstillinger som utfordrer Plan- og bygningsloven, eller konkurranselovgeving. Dersom dette skjer, bør det dokumenteres og brukes som en kilde til utvikling av forvaltningsregimene.

I sum; Hus til Folk bør utprøve samspill og samarbeid mellom samtlige aktører som er involvert i boligpolitikk og boligbygging i Østerdalen, og høste erfaringer om hvordan de kan bidra bedre til fungerende boligmarkeder i distriktet.

5 Hus til Folk: Konklusjon på forprosjektet

5.1 Det kan være flere "nivåer" for deltakelse

Noen prosjektforslag bør være "modne frukter", dvs kommuner som er klar til å gå i gang med byggeprosjekter i løpet av prosjekttiden.

Noen kan også være "umodne frukter", dvs kommuner som har kommet langt med en prosjektidé, men ikke har alle brikkene på plass ennå. Dermed vil deltakelse tjene til å få alt klart for igangsetting.

Noen vil også være "blomster som trenger bestøving", dvs kommuner som er i startfasen, men som kan ha nytte av et nettverk for å lære og utvikle idéer til senere prosjekter.

Et utvalg av prosjekt i et nettverk gi direkte overføring av erfaringer, tanker og ideer samtidig som det kan bli en idébank for senere bruk. Det er imidlertid begrensede økonomiske ressurser i hovedprosjektet som gjør at drift av et nettverk må nedprioriteres (jfr. pt.1.2.1) og at det velges prosjekt i de to første kategoriene.

5.2 Tiltak som ønskes utprøvet

Som konklusjon av kapitel 4, presenteres her det som ønskes:

Bygningsmessige tiltak

Bygningsmessige tiltak kan inkludere nybygg, ombygging av eksisterende bygg, etablering eller stimulering av utleie, og strategisk lokalisering i kommunen.

Institusjonelle tiltak

Institusjonelle tiltak kan inkludere nye bedriftsformer, finansieringsformer, offentlig-privat samarbeid, og nye former for tjenesteboliger.

Forvaltningsmessige tiltak

Forvaltningsmessige tiltak kan inkludere alternative boformer, eieformer, og "borettslag på Østerdalsvis".

Samråd og samspill

Samråd mellom mange aktører og flere forvaltningsnivåer vil være viktig.

5.3 Hus til folk vurderingskriterier

Kriteriene for valg av prosjekt er blitt delt i 3 grupper:

- **Forutsetninger** for å bli tatt med i betraktning. Prosjekter som ikke møter disse kriterier er ikke egnet til å utprøves i prosjektet
- **Vurderingskriterier.** Jo flere av disse kriteriene et prosjekt tilfredsstillter, jo sterkere står kandidaten.
- **Spredningskriterier.** Det er ønskelig at sammensetning av prosjekter belyser flere sider av problematikken. Disse kriterier vil brukes til å sikre at ikke alle prosjekter er like, men at de vil utfylle hverandre mht erfaringsinnhenting.

Det er også ønskelig at kriteriene skal tjene som inspirasjon, slik at kommunene som søker bestreber å ta med flere elementer i deres prosjektforslag.

5.3.1 Forutsetninger for å være med i hovedprosjektet

Boligmarked - arbeidsmarked

Prosjektene skal bidra til å løse utfordringer knyttet til misforhold mellom tilgjengelige boliger og behov for kvalifisert arbeidskraft.

Prosjekter hvor nyetableringer av arbeidsplasser som krever flere boliger i nær fremtid, er særlig interessante.

Helhetlig strategi

Prosjekter skal inngå i en helhetlig strategi for boligutvikling i kommunen (kommunal boligpolitikk).

Boligpolitikken kan være forankret på andre måter enn i kommuneplanen.

Forankring

Prosjektet skal ha en god kommunal forankring.

Kompetanse og troverdighet

Prosjektet skal ha en klar målsetning.

Prosjektet skal inneholde en fullstendig prosjektplan fra idé til ferdigstilling, uansett hvilken del av prosessen det søkes for.

Prosjektet skal ha tilstrekkelig kompetente medarbeidere for gjennomføring.

Overføringsverdi

Prosjekter skal ha overføringsverdi til andre kommuner eller steder.

Prosjekter skal inngå i et prosjektnettverk som vil kunne spre erfaringer og gi læring underveis.

5.3.2 Vurderingskriterier

Lokalsamfunnsutvikling

Prosjekter bør inngå som ledd i en helhetlig lokalsamfunnsutvikling som styrker ønsket utvikling og demme opp for uønsket utvikling.

Samspill

Prosjekter bør illustrere samarbeid mellom flere lokale aktører.

Prosjekter som illustrerer samspill mellom flere institusjoner på flere nivåer, er særlig interessante.

Forankring

Prosjekter bør ha bred lokal forankring med flere lokale aktører (for eksempel entreprenører, banker, finansieringsinstanser).

Modenhhet

Prosjekter bør være utviklet så langt mot praktisk gjennomføring som mulig, med nødvendig planavklaring på plass.

Prosjekter kan komme i betraktning dersom prosjektet inkluderer en konkret prosess for å oppnå en slik avklaring.

Synergier

Prosjekter bør kunne inngå som ledd i større utviklingstiltak i et område, og evt. fylle "hull" i utbyggingsmønsteret.

Prosjekter bør kunne tjene som inspirasjon til å skape mer aktivitet.

Forvaltning av ferdige boliger

Prosjekter bør belyse alternative eller nye former for boligformidling og/eller boligforvaltning.

Overføring av kunnskap

Det er en fordel at prosjekter bygger på erfaringer fra andre prosjekter i kommunen eller helt andre steder i landet.

Kvalitet i løsningene

Prosjekter bør ha gode arkitektoniske og bygningstekniske løsninger.

Prosjekter bør være av så høy kvalitet at de er av nasjonal interesse og kan bidra til markedsføring av Østerdalen.

5.3.3 Spredningskriterier

Problematikken: eie eller leie

Prosjekter kan illustrere både boliger til leie og for salg.

Prosjekter som illustrerer hvordan øke/stimulere leiemarkedet (også "prøvebo"), er ønskelige.

Prosjekter som illustrerer overgang fra annen bruk til utleiebolig, er ønskelige.

Forvaltning av ferdige boliger

Prosjekter som er nyskapende i forhold til organisering eller eieform ("borettslag på bygda"), er ønskelig.

Gjenbruk av eksisterende hus

Prosjekter som bidrar til ny, endret og kreativ bruk av eksisterende boliger eller andre hus, er ønskelige.

Prosjekter som bidrar til at tomme hus blir ivaretatt og tatt i bruk som bolig, er ønskelige.

Kvalitet i løsningene

Prosjekter som illustrerer gode miljø- og energiløsninger, er ønskelige.

Prosjekter som er nyskapende, er ønskelige.

Prosjekter som bygger på lokal byggeskikk og ivaretar lokale håndverkstradisjoner, er ønskelige.

5.3.4 Prosedyren for utvelgelse av prosjekter til Hus til Folk

Det arrangeres et åpent seminar hvor kriteriene presenteres og diskuteres og der potensielle søkere får anledning til å diskutere prosjektideene sine sammen med referansegruppen og veileder fra fylket.

Etter søknadsfristen er utløpt vil prosjektteamet gjennomgå alle søknadene og sammenligne dem i forhold til kriteriene. Oppsummering av dette arbeidet vil forelegges styringsgruppen for å innhente deres kommentarer og anbefalinger.

Deretter vil fylkesrådet ta den endelige beslutning om hvilke prosjekter tilbys å være med på hovedprosjektet.

5.4 Læringsnettverket for forsøksprosjekter og andre kommuner i Østerdalen

Målsetting for hele prosjektet er å utvinne og innhente nye erfaringer med forbedring boligmarkedenes funksjonalitet i distriktene. Men dette er ikke noe som skal komme kun den enkelte kommune til gode. Det er viktig at så mange som mulig kan dra nytte av dette arbeidet, både underveis og etterpå.

Et virkemiddel er etablering av et utviklingsnettverk for prosjektene som er med i hovedprosjektet og andre interesserte kommuner i Østerdalen og Hedmark.

Dette vil tjene tre formål:

- Deltakende prosjekter vil kunne få veiledning og dele erfaringer slik at sluttproduktet blir så godt som mulig.
- Andre kommuner som er ikke har prosjekter som støttes vil allikevel få innsikt, læring og inspirasjon til å kunne planlegge eller starte egne prosjekter på egen hånd.
- Referat fra nettverkets samlinger eller arbeid vil kunne være en kunnskapsbase for senere bruk av mange.

Med reduserte ressurser i hovedprosjektet må disse målsetningene søkes nådd gjennom to erfaringsamlinger i løpet av prosjektperioden.

Vedlegg

5.5 Sammensetning av prosjektgruppen, arbeidsgruppen og prosjektteamet i Hus til Folk

Følgende har vært i prosjektteamet til Hus til Folk:

Konsulent Susan Brockett, SBPP, til tider fungerende prosjektleder
Konsulent Bjørn Westad, Hedmark Fylkeskommune
Seniorrådgiver Tove Krattebøl, Hedmark Fylkeskommune
Tidligere regionrådgiver, Laila Aanerød, Sør-Østerdal regionråd, til tider prosjektleder

Følgende har vært i styringsgruppen:

Hans Ove Hjelsvold, leder for Strategisk stab i Hedmark fylkeskommune
Tidligere rådmann Arild Einar Trøen, Stor-Elvdal kommune – for Sør-Østerdal
- senere rådmann i Tynset kommune – ny repr. for Fjellregionen
Tidligere rådmann Jon-Ola Kroken, Tynset kommune – for Fjellregionen
Rådmann Håvard Haug, Engerdal kommune – ny repr. for Sør-Østerdal

Følgende har vært i prosjektgruppe som ressurspersoner:

Regionrådgiver Jo Stuan – for Sør-Østerdal (etter Laila Aanerød)
Regionrådgiver Rune Jørgensen – for Fjellregionen
Plansjef Inger Stubsjøen, felleskontor Alvdal og Tynset kommuner
Sjefingeniør Terje Høgmo, seksj. Økonomiske virkemidler Husbanken region Øst

Referanser

- 1 Nygaard, Vigdis, Ivar Lie og Stig Karlstad; *En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder*. NIBR rapport 2010:13
- 2 Bo- og flyttemotivundersøkelsen, Kjetil Sørli, NIBR 2008
- 3ⁿ Harvold, Kjell; *Spredt boligbygging i sentraliseringens tid* NIBR rapport 2007:22
- 4ⁿ Harvold, Kjell; *Spredt boligbygging i sentraliseringens tid* NIBR rapport 2007:22 s. 10
- 5 Intervju mellom Tove Krattebøl og informanter i Flytt-Hit
- 6ⁿ Fra nettside til Nordland fylkeskommune
- 7 Fra innlegg i Konferansen "Boligetablering i distriktene". Husbanken – Kompetansesenter for Distriktsutbygging: Kjell Skive, prosjektleder, Mitt-Skandinavisk regionprosjekt. Se www.gransprosjekt.eu
- 8 Fra innlegg i Konferansen "Boligetablering i distriktene". Husbanken – Kompetansesenter for Distriktsutbygging tidl. Rådmann Even Ediassen.
- 9 Fra innlegg i Konferansen "Boligetablering i distriktene". Husbanken – Kompetansesenter for Distriktsutbygging: Ordfører Rolf Steffensen, Hamarøy
- 10ⁿ Trenger referanse for likhet i byggekostnader uansett sentralitet