

Rapport
2010:13

En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder



Vigdis Nygaard
Ivar Lie
Stig Karlstad

Tittel :	En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder
Forfatter :	Ivar Lie, Stig Karlstad og Vigdis Nygaard
Norut Alta - Áltá rapport :	2010:13
ISBN :	978-82-7571-202-6
Oppdragsgiver :	Kommunal- og regionaldepartementet
Prosjektleder :	Vigdis Nygaard
Oppsummering :	Rapporten består av to hoveddeler. Den første delen er en analyse av primært statistiske data om boligmarkedet i 217 utvalgte kommuner og landet for øvrig. Den andre delen er en kvalitativ analyse av noen case-kommuner innenfor utvalget. Formålet med den statistiske analysen er dels å gi oversikt over kjennetegn ved boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder, og dels belyse sammenhenger mellom boligmarkedet, befolkningsutviklingen - og sysselsetningsutviklingen. Den andre delen er en studie 8 casekommunene hvor formålet er å belyse hvilke utfordringer ulike typer kommuner har på boligmarkedet. Videre har vi gått dypere inn i konkrete utviklingstrekk i kommunene og drøfte hvordan disse har påvirket boligutviklingen. Analysene viser at kommunenes engasjement i boligpolitikken og boligforsyningen ikke kan sees isolert, men forgår i et samspill med en rekke andre aktører som lokalt næringsliv, banker, utbyggere, innbyggere, ildsjeler, virkemiddelaktører o.a. Kommunens rolle i boligmarkedet må tilpasses situasjonen. Der man ikke har et fungerende boligmarked med mange interessenter på både tilbyder og etterspørselssiden, kan det hende kommunen er nødt å involvere seg, kanskje mye også og på en kreativ måte.
Emneord :	Boligmarked, statlige virkemidler, befolkningsutvikling, næringsutvikling, kommunens rolle
Dato :	1. desember 2010
Antall sider :	125
Utgiver :	Norut Alta - Áltá as Kunnskapsparken, Markedsgata 3 9510 ALTA Foretaksnummer: 983 551 661 MVA Telefon: 78 45 71 00 Telefaks: 78 45 71 01 E-post: post@finnmark.norut.no www.norut.no/alta
Trykk :	Norut Alta – Áltá as

Forord

Denne rapporten ser på kjennetegn ved kommuner som har små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Om lag halvparten av landets kommuner faller inn under denne kategorien ved at blant annet boliger har lav omsetningsverdi. Dette er imidlertid ingen ensartet gruppe kommuner, og gjennom statistiske analyser og dybdeintervjuer i et utvalg av kommuner, søker vi å belyse hvilke faktorer som kan bidra til å forklare eventuelle forskjeller mellom gruppen av kommuner med små og usikre boligmarkeder og gruppen andre kommuner. Videre vil vi se om det er behov for å differensiere mellom kommuner med ulike utviklingstrekk innenfor kategorien små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Arbeidet er utført i perioden juni – november 2010, på oppdrag av Kommunal- og regionaldepartementet.

Rapporten er skrevet av tre forskere ved Norut Alta – Àltà. Forsker Ivar Lie har hatt ansvaret for gjennomføringen av de statistiske analysene, mens seniorforsker Stig Karlstad og forsker Vigdis Nygaard har hatt ansvaret for case-studiene av kommunene. De innledende og avsluttende kapitlene er utarbeidet i fellesskap. Vigdis Nygaard har vært prosjektleder.

Forskerne har hatt en referansegruppe som har bidratt med innspill i oppstartfasen, underveis, og i innspurten med å lese og kommentere utkast til rapport. Referansegruppa har bestått av Ane Seip Flaatten og Judith Kortgård fra Kommunal- og regionaldepartementet, Torstein Syvertsen fra Husbanken, Lillian Hatling og Trude Risnes fra Distriktssenteret. Vi takker alle for nyttige innspill og godt samarbeid!

Til slutt vil vi takke alle våre informanter i case-kommunene, både i kommuneadministrasjonene, bedriftene, bankene og andre. Informantene har gitt oss uvurderlig innsikt i kommuner og bygder vi i utgangspunktet visste lite om, og har bidratt til å belyse boligmarkedsutfordringer fra flere sider.

Alta, 1. desember 2010

Sveinung Eikeland

Direktør Norut Alta – Àltà

Vigdis Nygaard

Prosjektleder

Innhold

Forord	1
Sammendrag	1
1 Innledning.....	5
1.1 Rapportens disposisjon	6
1.2 Metode og datakilder	7
2 Omfang og utbredelse av små, usikre boligmarkeder	9
2.1 Geografisk avgrensning langs to dimensjoner, små og usikre boligmarkeder.....	9
2.2 Dimensjon B: Omsetningsverdi for boligeiendommer	10
2.3 Dimensjon A: Tilhørighet til større bo- og arbeidsmarkedsregioner	13
2.4 Klar sammenheng mellom boligmarked og geografiske forhold	16
3 Boligomsetning og andre boligmarkedsindikatorer	18
3.1 Omsetningsverdi og omsetningsaktivitet.....	18
3.2 Er de små, usikre boligmarkedene også stagnerende?	20
3.3 I hvilken grad brukes boligene i små, usikre boligmarkeder?	23
3.4 Boligmarkedet og fritidsboligmarkedet i små, usikre boligmarkeder	25
3.5 Oppsummering av boligmarkedsindikatorer – ikke alle små usikre boligmarkeder er stagnerende.....	28
4 Små, usikre boligmarkeder; befolkningsutvikling og sysselsettingsutvikling	29
4.1 Boligmarked og bosettingsmønster i kommunene	29
4.2 Befolkningsutviklingens påvirkning på boligmarkedet.....	32
4.3 Boligmarked og arbeidsmarked – ingen klare sammenhenger.....	34
4.4 Sysselsettingsutvikling, befolkningsutvikling og boligmarked.....	37
4.5 Oppsummering - Befolkningsutviklingen påvirker boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder mest	37
5 Analyser av bruk av statlige virkemidler i boligpolitikken	39
5.1 Oversikt over ulike typer virkemidler	39
5.2 Bruk av startlån 2005-09	41
5.3 Vurderinger av virkemidlenes bruk	45
5.4 Vurderinger av virkemidlenes betydning - oppsummering	47
6 Casestudier av ulike typer ”små, usikre eller stagnerende boligmarkeder”	49
6.1 Utvalget av casekommuner	49
6.2 Innholdet i casestudiene	51

6.3	Spørsmål som stilles	52
6.4	Lierne kommune.....	53
6.5	Vardø kommune	59
6.6	Vinje kommune	64
6.7	Rollag kommune.....	70
6.8	Sande kommune.....	76
6.9	Meløy kommune	82
6.10	Odda kommune.....	91
6.11	Herøy kommune.....	100
6.12	Oppsummering casestudier	108
6.13	Kostnader og risiko ved etablering i små, usikre eller stagnerende boligmarkeder	111
7	Strategier og tiltak.....	117
	Litteratur	121
	Tabellvedlegg – statistiske data for de 8 casekommunene, 217 utvalgs kommuner og landet	122

Sammendrag

Denne rapporten tar for seg kommuner med små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Vår hypotese har vært at kostnadene og risikoen ved å etablere seg på boligmarkedet i slike kommuner, skiller seg fra etablering i mer robuste boligmarkeder. I små, usikre boligmarkeder hvor folketallet ofte er nedadgående, vil det knyttes usikkerhet til om hushold med nybygd bolig får igjen pengene de har investert ved et eventuelt salg av boligen. Boligen taper fort verdi. Investeres det derimot i en brukt bolig, vil kostnadene oftest være mye lavere enn i sentrale strøk. Usikkerheten om en vil få verdien igjen ved salg vil likevel være der. Vi har i rapporten belyst hvilke faktorer som kan bidra til å forklare eventuelle forskjeller mellom grupper av kommuner med små og usikre boligmarkeder. Videre ser vi på om det er behov for å differensiere mellom kommuner med ulike utviklingstrekk innenfor kategorien små, usikre eller stagnerende boligmarkeder.

I analysen tar vi for oss spørsmålet om og eventuelt hvordan boligmarkedet kan være til hinder for etableringer i kommunene. Dette kan dreie seg både om personers/familiers og bedrifters etablering. Nye bedrifter som skal etablere seg og eksisterende bedrifter som ønsker å ekspandere, er avhengig av arbeidskraft og mulighet til å rekruttere. Hvis denne arbeidskraften må hentes utenfra, kan et begrenset boligmarked oppleves som et hinder for tilflytting.

Hovedutvalgskriterium - lav omsetningsverdi på boliger

Analysenivået i rapporten er kommuner. Innledningsvis i denne rapporten har vi avgrenset hvilke kommuner som kan sies å være "små, usikre boligmarkeder" og drøftet hvilke kriterier som skal legges til grunn for å gjøre et slikt utvalg. Vi har endt opp med 217 kommuner i utvalget, altså omtrent halvparten av landets kommuner. I tillegg til at analysen er avgrenset til mindre kommuner, er hovedindikatoren for utvelgelsen at kommunene har lav gjennomsnittlig omsetningsverdi for boligeiendommer. Verdien ligger her under halvparten av gjennomsnittlig omsetningsverdi i landet. Andre indikatorer er brukt for å justere utvalget, som nærhet til et større bo- og arbeidsmarked. Kommuner som har et prisnivå som blir sterkt påvirket av et nærliggende sentrum, er derfor tatt ut av utvalget.

Rapporten består av to hoveddeler. Den første delen er en analyse av primært statistiske data om boligmarkedet i de 217 kommunene og landet for øvrig. Den andre delen er en kvalitativ analyse av noen case-kommuner innenfor utvalget. Formålet med den statistiske analysen er dels å gi oversikt over kjennetegn ved boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder, og dels belyse sammenhenger mellom boligmarkedet, befolkningsutviklingen - og sysselsetningsutviklingen.

Viktigste forklaring på boligmarkedsforskjeller er kommunens befolkningsutvikling

I den delen av analysen som er basert på statistiske data om boligomsetning og boligmarkedsindikatorer, er det gjort en del antakelser om sammenhenger mellom ulike indikatorer. Som forventet viser resultatene en klar sammenheng mellom omsetningsverdi og omsetningsaktivitet. Omsetningsaktiviteten er lav når omsetningsverdien er lav, og i små, usikre boligmarkeder er derfor omsetningsaktiviteten med få unntak lav.

Derimot er det ikke slik at alle de små, usikre boligmarkedene er stagnerende. Kun en håndfull kommuner har hatt negativ verdiutvikling på boliger. Verdistigningen målt fra 2000-04 til 2005-09 har riktig nok vært lavere enn landsgjennomsnittet i et flertall av utvalgskommunene, men i ganske mange av disse har verdistigningen vært høyere enn landsgjennomsnittet, til dels betydelig høyere.

Boligbyggeaktiviteten er mer i samsvar med forventningene om stagnasjon, da denne generelt har vært lav i de små, usikre boligmarkeder. Disse boligmarkedene har opplevd stagnasjon i betydningen av redusert boligbygging eller at denne er stoppet opp. Andelen tomme boliger er også som forventet høyest i de små, usikre boligmarkedene, noe som reflekterer en lav etterspørsel etter boliger i disse områdene. Fritidsboligmarkedet i de små usikre boligmarkedene utgjør nesten like stort volum som boligmarkedet ellers, og i en del kommuner dominerer fritidsboligmarkedet.

Forskjellene i boligmarkedsforhold innen små, usikre boligmarkeder, er først og fremst knyttet til befolkningsutviklingen. Det er særlig den langvarige befolkningsutviklingen, som i størst grad forklarer variasjonen i boligmarkedsforhold innen små, usikre boligmarkeder. Sammenhengene med sysselsettingsutvikling og arbeidsmarked er ikke så klare, selv om det er noe sammenheng dersom vi også ser på utviklingen i et lengre perspektiv, for eksempel to år. Bosettingsmønsteret internt i kommunene, ser ikke ut til å påvirke boligmarkedsforholdene på kommunenivå. Kommuner med spredt bosetning skiller seg lite fra de med tett bosetning. Men svært små boligmarkeder med lang avstand til andre boligmarkeder, skiller seg ut på boligmarkedsindikatorer.

Tilgjengelighet og bruk av statlige virkemidler

Husstander som ønsker å etablere seg i boligmarkedet har tilgang til Husbankens økonomiske virkemidler. I tillegg har Husbanken en viktig rolle som veileder overfor kommuner og andre aktører i boligmarkedet. Startlån og grunnlån er de viktigste virkemidlene for å stimulere til bosetning i boligmarkeder der ordinære kredittinstitusjoner kan være mindre villige til å ta risiko. I tillegg finnes ulike prosjektbaserte virkemidler som kommuner, ildsjeler og andre kan søke på for å fremme tilflytting og bolyst. I analysen av de statlige virkemidlene i boligpolitikken har vi sett at bruken av 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. Desto lavere omsetningsverdi boliger i de enkelte kommunene har, jo større er sannsynligheten for at startlånet delfinansierer en større andel av omsatte boliger i kommunen, og en større andel av finansieringen av hvert boligkjøp. Det kan derfor se ut til at husstander i mindre kommuner kan få mye ut av startlånet da brukt boligkjøp generelt har en lavere totalpris enn i mer sentrale strøk. Men det er ikke slik at alle kommuner med små, usikre boligmarkeder er flittige brukere av virkemidlet. Regelen har også unntak ved at enkelte av de analyserte kommunene ikke har noen utstrakt videreformidling av startlån til husstander, eller ikke benytter muligheten i det hele tatt.

Grunnlån har ikke samme omfang som startlån i små usikre boligmarkeder, og brukes oftere i større boligmarkeder. Virkemiddelet er ikke primært rettet mot husstander som skal etablere seg på boligmarkedet. Kommunens og andre utbyggingsaktørers bruk av grunnlånet kan imidlertid ha en effekt på boligmarkedet ved at innflytting i nye bygg frigjør annen boligmasse for videre salg.

Komplekse årsaksforhold bak hver enkelt kommunes utviklingstrekk

Formålet med studien av de 8 casekommunene er å belyse hvilke utfordringer ulike typer kommuner har på boligmarkedet. Videre har vi mulighet til å gå dypere inn i konkrete utviklingstrekk i kommunene og drøfte hvordan disse har påvirket boligutviklingen. Dette kan være utviklingstrekk det ikke er mulig å få fram i en analyse basert på statistiske data. De 8 casekommunene er Vardø, Lierne, Sande, Rollag, Vinje, Herøy, Meløy og Odda. Disse er valgt ut i fra ønsket om variasjon mht. geografi, størrelse, og ulik omsetningsverdi på boliger, men det er også lagt vekt på å få fram ulike måter kommuner kan jobbe på.

I analysen har vi fått belyst hvilke utfordringer de ulike kommunene har på boligmarkedet og hvor komplekse årsaksforhold som ligger bak hver enkelt kommunes utviklingstrekk. Endringene skjer både på makro- og mikronivå. Det er derfor ingen statisk beskrivelse av et gitt boligmarked som kommer til syne, men utviklingstrekk som foregår etter både lange linjer og med raske endringer. Mange av de langsiktige trendene som er dokumentert i de statistiske analysene med en befolkningsnedgang over tid, finner vi også igjen i case-kommunene, men utviklingstrekkene er ikke alltid så entydige. Vi ser blant annet at mange av kommunenes negative befolkningsutvikling over et 10 års perspektiv, er betydelig redusert hvis vi ser på de siste 5 årene. Den negative utviklingen er ikke stoppet opp, men den er bremsset ned. Men vi ser også enkelte kommuner som opplever raske endringer over kort tid, og som går i en annen retning. Eksempler på raske endringer som bryter med en langsiktig utvikling, finner vi i Herøy og Sande kommuner. Her har en opplevd at relativt stor utenlandsk innflytting, på grunn av vekst i henholdsvis fiskeoppdrett og verftsindustri over en kort tidsperiode, har snudd befolkningsnedgang til befolkningsvekst. Utviklingsbildene som nesten alltid fremheves for denne type kommuner er ikke så entydig negative som statistikken kan gi inntrykk av. Når denne typen kommuner opplever vekst i arbeidsmarkedet, øker det også etterspørselen på boligmarkedet. Likevel ser vi at en del kommuner som har sysselsettingsoppgang ikke får den befolkningsveksten en kunne vente. Lierne kommune er et eksempel der sysselsettingsveksten i stor grad kommer med innpendling da deler av ny arbeidskraft ikke finner bolig i bygda. I enkelte kommuner kan det skyldes treghet ved at sysselsatte i kommunen ikke har meldt flytting, eller det kan være ulike årsaker til at sysselsatte ikke kan eller ønsker å flytte til kommunen. Men ofte er mangel på hensiktsmessige botilbud, for leie eller kjøp, en hindring både for bedrifter som trenger arbeidskraft og kommuner som ønsker seg bosetning.

Et mer nyansert bilde av kommunenes engasjement

Analysene viser at kommunenes engasjement i boligpolitikken og boligforsyningen ikke kan sees isolert, men forgår i et samspill med en rekke andre aktører som lokalt næringsliv, banker, utbyggere, innbyggere, ildsjeler, virkemiddelaktører o.a. Hvilken rolle kommunen tar, er i stor grad avhengig av hvem de spiller på lag med, politisk oppfatning om hvilken roll offentlig sektor bør ha i samfunnsutviklingen (boligmarkedet), og hvilke forventninger som stilles til kommunen. Videre har det betydning om næringslivet engasjerer seg i boligutvikling, om utbyggere finner kommunen attraktiv for bygging og om det er et privat utleiemarked. Hvis svaret på dette er nei, er kommunen ganske alene om å kunne ta grep om boligforsyningen.

Erfaringene fra case-kommunene viser at de fleste kommuner har en viss rolle som tilrettelegger og samarbeidspart for boligutvikling. De kan også opptre som pådriver og initiativtaker. Det er få kommuner som tar rollen som utviklingsaktør og bidrar med bygging av boliger utover behovene til

kommunens vanskeligstilte. Utleieboliger som har ordinære innbyggere som målgruppe er som regel skilt ut i egne boligselskap, mer eller mindre utenfor kommunens kontroll. Andre kommuner har valgt å nedlegge sitt kommunale boligselskap fordi de på prinsipielt grunnlag mener det ikke er en kommunal oppgave å tilby boliger i det ordinære boligmarkedet, eller mener det er enklere å samle all kommunal boligaktivitet i kommuneadministrasjonen. Viktigste erfaring synes å være at kommunens rolle i boligmarkedet må tilpasses situasjonen, og at det ikke alltid er hensiktsmessig å tilnærme seg utfordringene prinsipielt. Der man ikke har et fungerende boligmarked med mange interessenter på både tilbyder og etterspørselssiden, kan det hende kommunen er nødt å involvere seg, kanskje mye også og på en kreativ måte. Engasjementet vil måtte være dynamisk i betydningen å justere innsatsen etter befolknings- og næringsutviklingen, og ikke minst om utfordringene gjelder større foretak som kanskje både har kapasitet og erfaring med å håndtere boligutfordringer til egne ansatte. For mindre kommuner, særlig de uten store robuste bedrifter som har kapasitet og vilje til å involvere seg i boligtilbudet, kan det hende staten er nødt å ha tilgjengelige virkemidler for å kunne utnytte potensielle vekstutfordringer i små distriktskommuner. Bedrifter som ikke har sterke bindinger til en kommune, kan komme til å vurdere andre kommuner der boligtilbudet og mulighetene for arbeidskraftrekruttering er bedre tilrettelagt.

1 Innledning

Et viktig mål i distrikts- og regionalpolitikken er at alle skal ha reell frihet til å bosette seg der de vil. Den statlige boligpolitikken operer i et område som i høy grad er styrt av markedskrefter der pris, tilbud og etterspørsel etter boliger varierer etter om stedet tilhører et pressområde folk flytter til, eller om det er et område med fraflytting. Boligmarkedet i hele landet er påvirket av den sterke sentraliseringen som har pågått over lang tid, og som har akselerert de siste årene (Karlstad og Lie, 2008). Boligbyggingen følger naturlig nok befolkningen og foregår i stor grad på steder folk flytter til.

Den statlige boligpolitikken er de siste årene blitt stadig mer individrettet, og staten kommer inn og bistår enkeltindivider som faller utenfor når de ikke klarer å skaffe seg en bolig på egen hånd/med egne midler. Forskningen rundt statlig boligpolitikk har i stor grad dreid seg om hvilke effekter denne har hatt på individnivå, og ses tydelig med fokuset som har vært på avskaffelsen av bostedsløshet og fattigdom. Videre har ulike virkemidler blitt evaluert (f eks startlån av ECON Poyry, samspillet mellom bostøtte, boligtilskudd og startlån av NIBR) for å undersøke om virkemidlene treffer målgruppen vanskeligstilte på boligmarkedet.

Dette prosjektet har et annet fokus, og analysenivået er her flyttet til det kommunale nivå. Her er det boligmarkedet som skal analyseres, og det skal gjøres ut i fra spesielle kjennetegn ved kommunene, som at de har små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. De utfordringene disse kommunene står overfor skiller seg vesentlig fra store og mellomstore kommuner hvor utfordringene på boligmarkedet er knyttet til bosetning av vanskeligstilte, høyt prispress på leie og kjøpemarkedet, og begrensede tomtemuligheter. Husstander som etablerer seg i små, usikre boligmarkeder møter ofte helt andre utfordringer enn det vi finner i sentrale strøk.

Boligpolitikken i Norge blir i hovedsak implementert gjennom kommunene som har ansvaret for tomtepolitikk, kommunal infrastruktur og utleie av kommunale boliger. Kommunene videreformidler dessuten en god del av de statlige virkemidlene som Husbanken står ansvarlig for. I dette arbeidet prioriterer kommunene ulikt, noe som kan bety at boligpolitikken kan variere betydelig mellom kommuner. Det finnes lite forskning som ser på hvordan boligpolitikken fungerer i mindre kommuner med et usikkert boligmarked, hvordan statlige virkemidler blir utnyttet i slike kommuner og hvordan disse er tilpasset eller virker i slike samfunn. Dette prosjektet ønsker å bidra til et bedre kunnskapsgrunnlag om de spesielle utfordringene som møter boligetablerer der boligmarkedet ikke er robust, og der det kan være et begrenset tilbud av varierte boliger. Vi ønsker også å få frem variasjonene som finnes innenfor gruppen av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder, og belyse årsaker til disse forskjellene.

Resultatene av et usikkert og stagnerende boligmarked er imidlertid kjent; folk kan føle det som risikabelt å investere i egen bolig fordi verdien som legges i boligen, enten det er kjøp av brukt bolig eller kostnaden ved å bygge ny bolig, ikke vil bli realisert ved et eventuelt salg. Selgeren vil sitte igjen med et økonomisk tap som gjør det vanskelig å etablere seg på nytt. En slik risiko kan igjen føre til liten satsing på nybygging og oppussing/rehabilitering av eksisterende boligmasse, og igjen et dårligere boligtilbud for de som ønsker å etablere seg på stedet. Boligmarkedet kan altså være et hinder for etableringer i disse kommunene, men det vil også være andre faktorer som bestemmer enkeltindividers (Nygaard, Ness, Lie & Nilssen, 2009) og bedrifiers mulighet (Kvidal & Nygaard, 2010)

til å etablere seg på et sted. Vi ser som en viktig del av prosjektet å få fram hvordan endringer på boligmarkedet samvarierer med andre utviklingsfaktorer i kommunene som skal undersøkes. Dette kan være endringer i bosetningsstruktur, befolkningsutvikling, sysselsettingsutvikling og næringsutvikling for å nevne noen.

Flere undersøkelser¹ viser at en ikke ubetydelig del av befolkningen som bor i sentrale strøk kan tenke seg å flytte til distrikts-Norge, gjerne til et gårdsbruk. Det samme distrikts-Norge opplever stor befolkningsnedgang og trenger sårt nye innbyggere. Et av spørsmålene vi ønsker svar på i denne rapporten er derfor om boligmarkedet i distrikts-Norge er til hinder for tilflytting

1.1 Rapportens disposisjon

En analyse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder krever en nøye avgrensning av hvilke kommuner som kan defineres til å ha nettopp slike kjennetegn. I det neste kapittelet foretar vi en avgrensning av omfang og utbredelse av små, usikre eller stagnerende boligmarkeder, og har vurdert ulike kriterier for utvelgelsen gjennom å finne gode indikatorer som kan skille disse fra andre typer boligmarkeder.

De to neste kapitlene består av statistiske analyser av kommunene i utvalget og landet for øvrig. Det gjøres statistisk analyser av boligomsetningen ved å se på; aktiviteten i boligmarkedet, om boligmarkedene er stagnerende eller ikke, og bruken av boligene. De statistiske analysene på kommunenivå gjøres for å avdekke sammenhenger mellom hovedindikatoren omsetningsverdi og andre boligmarkedsindikatorer. I kapittel 4 ser vi på sammenhengen mellom utviklingen på boligmarkedet på den ene siden og bosetningsmønster, befolknings- og sysselsettingsutvikling og arbeidsmarkedsforhold på den andre siden.

I kapittel 5 ser vi på bruken av de statlige virkemidlene i boligpolitikken. Først ser vi på hvilke generelle virkemidler husstander og utbyggere har tilgang til, for så å se på mer prosjektbaserte virkemidler kommuner, ildsjeler eller andre kan søke på. Videre gjøres en statistisk analyse av brukene av startlån og grunnlån, og til slutt suppleres analysen med kvalitative intervjuer gjort med aktuelle virkemiddelaktører.

Den andre delen av rapporten består av et omfangsrikt kapittel med casestudier av kommuner med ulike typer små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Vi har valgt ut 8 kommuner som analyseres mer detaljert i forhold til utfordringer på boligmarkedet og hvordan disse er håndtert av ulike aktører i kommunene. Analysen skal bidra til å eksemplifisere og kanskje modifisere deler av de statistiske analysene.

I det siste kapittelet utformes noen strategier og tiltak rettet mot statlig nivå og mot kommuner med små, ustabile eller stagnerende boligmarkeder. Forslag til strategier og tiltak vil utformes på bakgrunn av resultatene vi har kommet fram til i analysens tidligere deler.

¹ Blant annet har Sentio Research i 2009 utførte en undersøkelse blant ungdom for landbruks- og matdepartementet. Se også Synnovate-måling Norsk monitor fra 2008.

1.2 Metode og datakilder

Denne rapporten har form av en forskningsbasert utredning. Oppdragsgiver, Kommunal- og regionaldepartementet har i utlysningen av oppdraget vektlagt at studien skal basere seg på statistiske data i kombinasjon med case-studier av kommuner. For å løse denne oppgaven har vi i prosjektet brukt tre ulike datakilder.

Dokumentstudier

Vi har brukt dokumentstudier for å få en oversikt over statlige satsinger og strategier for velfungerende boligmarkeder, og hvordan strategier rettet mot små, usikre eller stagnerende boligmarkeder plasserer seg inn i den totale statlige boligpolitikken.

Vi har også sett på dokumenter og omtaler av ulike boligpolitiske tiltak i casekommunene. Herunder kommer også kommunenes planer og ulike politiske vedtak som har betydning for utvikling av boligpolitikken. Det meste av denne informasjonen er hentet på nett. Vi har også sett på medieomtaler av prosjekter og tiltak, både fra den nasjonale pressen, og fra lokale medier.

Videre har vi sett på dokumentasjon med omtale av ulike virkemiddelordninger og analyser knyttet til bruken av disse.

Statistiske analyser og datakilder

Det er gjennomført statistiske analyser av kommunedata om boligmarkedsforhold, geografiske variabler, befolkningsutvikling, sysselsettingsutvikling og bruk av Husbankens virkemidler. Det er utviklet en rekke indikatorer på kommunenivå basert på disse data. Analysene som er gjennomført er dels univariate fordelingsanalyser, mest i form av verdier i kommunekart, og dels bivariate analyser basert på korrelasjon, krystabeller og forskjeller mellom grupper av kommuner.

Kommunedata er i stor grad hentet fra Statistisk sentralbyrås (SSB) statistikkbank. Det gjelder boligmarkedsdata om omsetning av boliger og boligmassen, mens data om fritidsboligmassen er kjørt ut fra SSB's avdeling for bygg og bolig. Og det gjelder data om befolkningsutvikling, sysselsettingsutvikling og arbeidsmarked. Data om bosettingsmønster i kommunene er basert dels på kommunedata fra SSB, og dels egne klassifiseringer basert på avstandsforhold internt og til andre kommuner. Geografiske klassifiseringer av kommuner etter sentralitet og tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner er dels hentet fra Statistisk sentralbyrå og Norsk institutt for by- og regionforskning (Juvkam 2002), og dels fra egne klassifiseringer eller videreutviklinger av disse. Dette er også basert på data fra SINTEF's PANDA-analysesystem om pendling og avstandsforhold.

Datakilden for analysene av bruken av Husbankens startlån og grunnlån er Husbankens statistikksider og Husbankens kommunedatabase på disse nettsidene. Indikatorene er utviklet med grunnlag i disse data, samt data om boligomsetning fra SSB.

Gjennomføring av intervjuer

I prosjektet er det gjennomført en rekke intervjuer over telefon. For det første er det intervjuer med nøkkelpersoner i casekommunene, og for det andre intervjuer med virkemiddelaktører sentralt og i noen utvalgte regioner.

I hver av de åtte casekommunene har vi gjennomført intervjuer med representanter for kommunen. Hvem vi har snakket med, varierer fra case til case og har vært avhengig av flere faktorer som hvem vi faktisk fikk tak i på telefon i en travel kommunehverdag, eller hvem vi ble anbefalt å snakke med. Første kontakt inn i kommunen ble som regel rådmannen. I noen tilfeller var det rådmannen som ble vår hovedinformant, i andre tilfeller ble vi anbefalt å snakke med andre som ordfører, næringssjef eller plansjef. I noen kommuner har vi også snakket med saksbehandler for Husbankens virkemidler og utleieboliger.

Hovedinformanten i kommunen er blitt bedt om å anbefale en bedrift som kan belyse rekrutterings- og boligmarkedsutfordringer fra et bedriftsperspektiv. På bakgrunn av anbefalingene har vi har snakket med en bedrift og fått kunnskap om hvordan disse har gått fram for å rekruttere arbeidskraft og finne bolig til ansatte. Vi har snakket med daglig leder eller personalansvarlig i bedriftene.

Vi har også snakket med en bank som er aktiv i den enkelte kommune ved å formidle lån til kunder som ønsker å etablere seg på boligmarkedet.

Flere av våre casekommuner har deltatt eller deltar i ulike prosjekter med formål å bidra til økt tilflytting og bolyst. I noen tilfeller har vi snakket med prosjektlederen for slike prosjekter da dette er informanter som sitter på mye kunnskap om utfordringer kommunene har og hvilke arbeidsmetoder som er benyttet for å møte disse.

I gjennomsnitt har vi gjennomført 5-6 intervjuer i hver kommune. Intervjuene har hatt to formål; gi oss faktaopplysninger om kommunens boligmarked, og få fram ulike synspunkter og vurderinger av hvilke utfordringer kommunen har på dette området og hvilke løsninger de ser for seg for å møte utfordringene. Med et begrenset antall intervjuer i hver kommune, sier det seg selv at informasjonen kan blir farget av hvem informantene er og dennes personlige synspunkter. Vi ser det som et en viktig del av analysen å nettopp få fram ulike synspunkter på situasjonen, og har også erfart at bedriftsinformantene og bankinformantene kan se annerledes på boligmarkedet enn kommuneinformantene.

Vi har også gjennomført intervjuer med noen statlige virkemiddelaktører, både på sentralt og regionalt nivå, for å få kunnskap om bruken av virkemidlene de forvalter.

2 Omfang og utbredelse av små, usikre boligmarkeder

I dette kapitlet vil vi gjennomføre en geografisk avgrensning av små, usikre boligmarkeder i Norge, for å gi et bilde av omfang og utbredelse av slike boligmarkeder. Den siste dimensjonen; hvorvidt disse også er stagnerende boligmarkeder, er nærmere belyst i neste kapittel. Avgrensningen av små usikre boligmarkeder gjøres langs to dimensjoner, en dimensjon basert på boligmarkedsforhold og en dimensjon basert på geografiske forhold. Kapitlet avsluttes med en slik avgrensning, og en drøfting av sammenhengen mellom boligmarkedsforhold og geografiske forhold.

Men først litt om hva vi legger i begrepene små, usikre og stagnerende boligmarkeder. **Små boligmarkeder** viser naturlig nok til størrelsen, ikke bare i antallet boenheter, men også antallet omsetninger. Det kan også vise til liten variasjon i type boliger i boligmassen og blant boliger som omsettes. Med **usikre boligmarkeder** mener vi boligmarkeder hvor det er sjanse for å tape penger på bolig. Det vil si at markedsprisen er lavere enn kostnadene ved nybygg eller renovering, og at boligeiere som ønsker å selge ikke vil få igjen de pengene som er lagt ned i boligen. I et usikkert boligmarked kan det også være vanskelig å oppnå finansiering da farene for tap er større. Usikre boligmarkeder kan også utvikles hvis det plutselig oppstår en etterspørsel som ikke kan dekkes. Her er det altså snakk om en ubalanse mellom tilbud og etterspørsel, og usikkerheten ligger i om den økte etterspørselen er kortvarig eller langsiktig. Dette er imidlertid vanskelig å måle, og er ikke operasjonalisert nærmere her.

Stagnerende boligmarkeder kan vise til flere sider ved boligmarkedet, men her har vi avgrenset det til to forhold; på den ene siden stagnerende verdi- eller prisutvikling, og på den andre siden avtakende eller ingen boligbyggeaktivitet, som fører til en aldrende boligmasse som ikke er tilpasset markedets behov. Hvorvidt små, usikre boligmarkeder også er stagnerende kommer vi imidlertid mer tilbake til i neste kapittel der vi ser på flere boligmarkedsindikatorer.

2.1 Geografisk avgrensning langs to dimensjoner, små og usikre boligmarkeder

Vi har valgt å gjennomføre en avgrensning langs to dimensjoner, (A) etter størrelsen på boligmarkedet, og (B) etter boligprisinivå i boligmarkedet. Avgrensningen er basert på kommunedata, og det er kommuner som klassifiseres, men bl.a. basert på deres tilknytning til større bo- og arbeidsmarkeder. Laveste datanivå er altså kommunenivå, og arealstore kommuner kan ha betydelige ulikheter internt. Senterkommuner som har det meste av sitt omland innenfor kommunegrensen vil derfor sannsynligvis også ha tilsvarende ulikheter innenfor egen kommune, uten at vi kan gå nærmere inn på det i dette prosjektet.

Dimensjon A; Størrelse på boligmarked

A). Landets kommuner kan grupperes i bo- og arbeidsmarkedsregioner (m.a. Juvkam 2002), som mer eller mindre fungerer som felles bolig- og arbeidsmarkeder. Landets kommuner kan også klassifiseres i kategorier etter om kommunen ligger innenfor pendlingsavstand til senter av ulike størrelser (Karlstad og Lie 2008, SSB 1994), og slike sentralitetskategoriseringer gir også et uttrykk for kommuners integrasjon i større bolig- og arbeidsmarkeder.

I dette prosjektet vil det være fokus på kommuner som ikke tilhører store bo- og arbeidsmarkedsregioner, og følgelig heller ikke store boligmarkeder. En kategorisering etter størrelse på bo- og arbeidsmarkedsregion eller sentralitet vil vise at flertallet av landets kommuner og det store flertallet av landets befolkning tilhører store boligmarkeder, mens relativt mange kommuner med liten del av befolkningen tilhører små boligmarkeder². I avgrensningen av denne dimensjonen har vi valgt å bruke tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner (Juvkam, 2002) av ulik størrelse som avgrensningskriterie, altså slik at kommuner som tilhører større bo- og arbeidsmarkedsregioner som ikke er små og usikre boligmarkeder, heller ikke tas med i den geografiske avgrensningen av de små, usikre boligmarkedene.

Dimensjon B; Usikre boligmarkeder

B). I hvilken grad boligmarkeder er usikre er vanskeligere å finne gode indikatorer på, og data på kommunenivå er begrenset. Vi har vurdert omsetningsaktivitet, verdistigning og nybygging som aktuelle indikatorer, men fant at boligprisnivået var den indikatoren som dekket begrepet usikre boligmarkeder best. Boligprisnivå indikerer i stor grad risikoen for tap i boligmarkedet, særlig ved nybygging og restaurering av bolig. I kommuner med et lavt boligprisnivå, vil den som investerer i nytt, eller restaurerer, risikere at pengene en har lagt i boligen ikke kan realiseres ved et eventuelt salg. Kommuner med lavt boligprisnivå har også generelt lavere verdistigning, i alle fall over tid, og vil av den grunn også være usikre i bruktmarkedet dersom en vil selge for å investere i andre boligmarkeder.

På bakgrunn av en gjennomgang av disse to dimensjonene vil dette kapitlet ende opp i en avgrensning av små, usikre boligmarkeder i Norge. I den første delen nedenfor gjennomgår vi den sistnevnte dimensjon (B), med en hovedindikator basert på omsetningsverdi for boligeiendommer, mens vi deretter følger opp den første dimensjonen (A) ved en gjennomgang av kommuner med lav omsetningsverdis tilhørighet til større bo- og arbeidsmarkedsregioner.

2.2 Dimensjon B: Omsetningsverdi for boligeiendommer

Som tallgrunnlag for indikator for boligprisnivå har vi valgt å bruke gjennomsnittsverdi³ for åpent omsatte boligeiendommer, dvs tinglyste boligeiendomsomsetninger hentet fra Matrikkelen (tidl. GAB-registeret) og eiendomsregisteret. De aller fleste omsetninger av fast eiendom er med i denne

² Av landets 430 kommuner er det 170 som tilhører bo- og arbeidsmarkedsregioner (Juvkam 2002) med mindre enn 15.000 innbyggere, men totalt sett har disse bare 11,1 % av befolkningen. Og 83 kommuner tilhører bo- og arbeidsmarkedsregioner med under 5000 innbyggere, og disse har bare 3,1 prosent av landets befolkning. Brukes sentralitet som mål er det 168 kommuner med 9,6 % av landets befolkning som ligger utenfor 45 min. reiseavstand til et senter med minst 5000 innbyggere, mens 99 kommuner med 3,8 % av befolkningen ligger utenfor 30 min. reiseavstand til et senter med minst 1500 innbyggere.

³ Verdien av boligeiendommen er i denne statistikken normalt den tinglyste kjøpesummen, men der kjøpesummen er satt til kr. 0, er det avgiftsgrunnlaget for dokumentavgiften som er satt som verdi av boligeiendommen.

statistikken⁴, med unntak av andelslagsboliger i borettslag (se neste avsnitt), og det skilles mellom boligeiendom og fritidseiendom. Grunnen til at vi har valgt dette datagrunnlaget er at det er eneste omsetningsdata for boliger som det er godt nok datagrunnlag på kommunenivå for de fleste av landets 430 kommuner. Når vi legger sammen tall for femårsperioder⁵, der siste periode er årene 2005-09, får vi et robust datagrunnlag i de aller fleste kommunene⁶.

Dette datagrunnlaget omfatter imidlertid bare selveide boligeiendommer, dvs. at andelslagsboliger i borettslag ikke inngår i datagrunnlaget. Ved folke- og boligtellingsen i 2001 utgjorde borettslagsleiligheter 18 % av boligmassen som var eid av beboerne, og høyest andel utgjorde borettslagsleiligheter i sentrale strøk. I Oslo er nærmere halvparten av boliger eid av beboere. Andelen var derimot lav i typiske distriktsfylker, og under 10 % i Finnmark, Nord-Trøndelag, Sogn og Fjordane, Aust-Agder og Oppland. Andelen borettslagsleiligheter har trolig økt litt siden 2001, men de regionale forskjellene er neppe endra mye. Borettslagsleiligheter er i all hovedsak leiligheter i blokker, terrassehus eller rekkehus, og særlig i blokker er borettslagsleiligheter vanlig. Omsetningsverdien av disse boligene kan ikke sammenlignes med selveide boliger på grunn av varierende innskudd, fellesgjeld og husleie, og det ville derfor uansett vært vanskelig å bruke data for borettslagsleiligheter som indikator på boligprisinivå. Da denne typen boliger normalt utgjør lav andel av boligmassen i små, usikre boligmarkeder, er vår vurdering at dette bortfallet har liten betydning ved avgrensning av små, usikre boligmarkeder.

Verdi for omsatte boligeiendommer har også svakheter som indikator ved at det ikke skilles mellom type bolig eller størrelse. En enda bedre indikator ville derfor vært kvadratmeterpris for spesifikke typer boliger som enebolig, delt bolig eller leilighet, men dette er data som bare finnes for større kommuner⁷. For å korrigere for boligtype har vi dividert gjennomsnittsverdien for omsatte boligeiendommer 2005-09 på ett uttrykk som reflekterer boligmassens sammensetning; $(1 + \text{andelen eneboliger i boligmassen 2007})$, altså dividert på ett tall mellom 1 (ingen eneboliger i boligmassen) og 2 (bare eneboliger i boligmassen). Dette er en enkel og grov korrigering, men etter vårt syn likevel

⁴ Statistikken omfatter alle tinglyste omsetninger (overdragelser) av fast eiendom. Med omsetning menes også tvangsauksjon, gaveoverføring, ekspropriasjon, skifteoppgjør, uskiftebevilling og annen hjemmelsoverføring. Det er ifølge Statistisk sentralbyrå uvanlig at omsetning av fast eiendom ikke blir tinglyst.

⁵ Det er først regnet gjennomsnittspris for hvert år, og deretter regnet gjennomsnitt over de fem årene. På den måten teller hvert år like mye i totalgjennomsnittet, uavhengig av antall omsetninger det enkelte år.

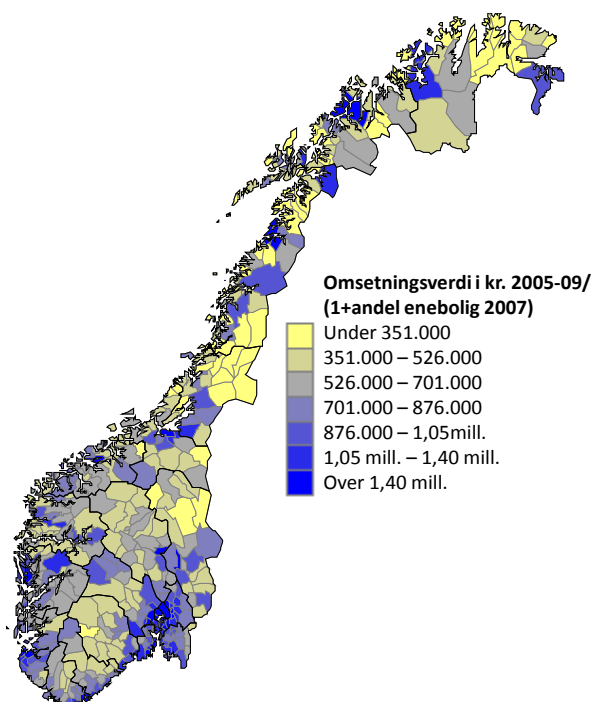
⁶ I siste femårsperiode er det en kommune som har hatt til sammen 7 omsetninger, og ytterligere 6 kommuner som har hatt 10-20 omsetninger, men de øvrige 423 kommunene har hatt over 20 omsetninger, de fleste langt flere omsetninger.

⁷ For 200 av kommunene finnes data om kvadratmeterpris for omsatte eneboliger i samme periode, for de øvrige kommuner er det ikke robuste data som følge av at antall omsetninger er for lavt ett eller flere av de fem årene. Omsetningsverdi er for dette utvalget kommuner svært godt korrelert med kvadratmeterpris for eneboliger, med korrelasjon på 0,96. Korrelasjonen med vår hovedindikator basert på omsetningsverdi for boligeiendommer korrigert for boligtype, var nesten like sterk med 0,94, og vi vurderer derfor at indikatoren med rimelig god nøyaktighet måler det vi ønsker å måle.

bedre enn å ikke korrigere for boligmassens sammensetning⁸. Formålet med å korrigere på denne måten er å hindre at kommuner med lav andel enebolig får for lav verdi på indikatoren på grunn av sammensetningen av boligmassen. Generelt er det slik at eneboliger har noe høyere totalpris ved omsetning enn andre boligtyper. Kvadratmeterprisen er klart lavere for enebolig enn for småhus og leiligheter, men i gjennomsnitt er eneboliger så mye større enn andre boliger at de i gjennomsnitt er mellom 10 og 20 % dyrere i totalpris likevel⁹. En kunne i tillegg også korrigert for andel småhus i forhold til leiligheter, men da det er eneboliger som totalt dominerer boligmassen i typiske små boligmarkeder, har vi vurdert at en slik tilleggskorrigerende bare ville gitt marginale forskjeller i verdier i de geografiske områder som vi ønsker å avgrense i dette prosjektet.

I forhold til at eneboliger er den klart dominerende boligtypen i små usikre og stagnerende boligmarkeder, er det andelen eneboliger som er viktigst å korrigere for. Da gjennomsnittlig omsetningsverdi for boligeiendommer årene 2005-09 var på 2,15 mill. kr. pr omsetning på landsbasis, og andelen eneboliger i 2007 var på 54 %, var gjennomsnittsverdien på denne indikatoren for landet på $(2,15 \text{ mill.}) / (1+0,54) = 1,40 \text{ mill.}$

Det er bare et fåtall kommuner som har høyere verdi enn 1,40 mill (30 kommuner) på hovedindikatoren, de fleste har altså verdier under dette. Likevel er det store og robuste boligmarkeder i mange av disse kommunene, og vi må gå langt ned under disse verdiene for å finne



kommuner som i ulik grad kan sies å være små usikre og stagnerende boligmarkeder. Hvor langt ned i verdi en skal gå på hovedindikatoren er et skjønnsmessig spørsmål, og vi har derfor valgt å gradere dette. Som utgangspunkt har vi valgt å utelukke alle kommuner som har en indikatorverdi på mer enn 0,70 mill., altså over halvparten av landsgjennomsnittet. Disse 175 kommunene har en omsetningsverdi som er såpass høy at de må sies å være velfungerende boligmarkeder. Totalt har disse 175 kommunene nærmere 84 % av folketallet i landet, og 82 % av boligene. Med få unntak er dette kommuner som ligger i de store byregionene eller regionale sentra av en viss størrelse. I kartet er disse markert med ulike blåfarger.

⁸ Korrelasjonen mellom omsetningsverdi ukorrigert og omsetningsverdi korrigert for andel enebolig er på 0,98, så det er svært god sammenheng mellom de to indikatorene.

⁹ I 2009 var prisnivået for en gjennomsnittlig stor enebolig 12 % på landsbasis høyere enn for en gjennomsnittlig delt bolig, og 17 % høyere enn for en gjennomsnittlig leilighet, basert på gjennomsnittlig kvadratmeterpris for de tre boligtypene og gjennomsnittsstørrelsen på slike boligtyper. Prisdifferansen i totalpris varierte noe fra fylke til fylke (data på kommune finnes altså bare for knapt halvparten av kommunene), men var betydelig i de fleste fylker.

De gjenstående 255 av kommunene har altså en verdi på denne hovedindikatoren som er lavere enn halvparten av landsgjennomsnittet, og disse kommunene har til sammen 16% av folketallet i landet og 18% av boligene. Disse kommunene har vi igjen delt i tre kategorier etter verdi på hovedindikatoren, og disse er markert med gul, beige eller grå farge i kartet, alt etter verdi på hovedindikatoren. Dette er dels typiske periferikommuner, dels mindre og/eller stagnerende regionale sentra, og dels randsonerommuner i utkanten av større byregioner.

2.3 Dimensjon A: Tilhørighet til større bo- og arbeidsmarkedsregioner

Vi tar nå utgangspunkt i de 255 kommunene over, som en første avgrensning av utvalget. En del av disse 255 kommunene tilhører imidlertid større bo- og arbeidsmarkedsregioner og/eller ligger nær større sentra, og er mer eller mindre påvirket av større boligmarkeder. Hvor integrert kommunene er i disse regionene varierer bl.a. med avstanden til disse sentra, og sentras størrelse. Det må derfor vurderes hvorvidt disse kommunene skal være med i utvalget eller ikke. Et annet kriterium vi vil trekke inn her, er at utvalget består av mest mulig sammenhengende geografiske områder, noe som innebærer at det kan være naturlig å ta ut enkeltkommuner som er "omringet" av kommuner med høyere omsetningsverdi.

Tabell 1: Kommuner fordelt etter verdi på hovedindikatoren og tilhørighet til større bo- og arbeidsmarkedsregioner

BA-regioner (NIBR) etter størrelse		Kommuner etter verdi på hovedindikator for omsetning, målt i 1000 kr.							
BA-regioner	Innbyggere i 1000 i hver region	<351	351-526	526-701	701-876	876-1051	1051-1402	>1402	Sum kommuner
Bygderegioner	<5	37	32	11	3	0	0	0	83
Tettstedsregioner	5-15	12	30	27	12	5	1	0	87
Mindre Byregioner	15-50	11	29	24	25	12	8	1	110
Byregioner	50-160	1	10	18	18	11	14	11	83
Storbyregioner	250-380	0	2	9	4	7	9	6	37
Osloregionen	1180	0	1	1	4	4	8	12	30
Landet	4860	61	104	90	66	39	40	30	430

Korrelasjon: 0,66 (Pearsons R)

165 av de 255 kommunene har så lave verdier på hovedindikatoren at det er vanskelig å ta dem ut av utvalget (de to kolonnene i tabellen markert med mørk grå). Noen få av disse kommunene ligger innenfor storbyregioner, noen flere innenfor byregioner og mindre byregioner. De fleste av disse kommunene ligger i randsonen, og til dels langt fra, sine respektive bysentra, og det er derfor ikke naturlig å ta dem ut av utvalget.

90 av kommunene er i den tredje kategorien som ligger nærmest 50 % av landsgjennomsnittet på hovedindikatoren (den lysegrå kolonnen i tabellen), og i denne kategorien er det en del flere kommuner som tilhører større bo- og arbeidsmarkedsregioner, og det er blant disse vi vil ta ut kommuner fra utvalget. I vurderingen av dette vil vi i se på avstandsforhold og grad av integrasjon i de respektive regioner. Til grunn for dette vil vi bl.a. bruke en detaljert sentralitetsinndeling vi brukte

i prosjektet Sentraliseringens pris (Karlstad og Lie 2008), der vi la til grunn at det meste av kommunen skulle ligge innenfor maksimalt 45 min. reisetid ut fra sentra. Vi vil også skjele til en alternativ og oppdatert BA-regioninndeling som vi har laget som modifierer NIBRs inndeling, der det er satt krav om maksimal reisetid for å bli inkludert i en region til en time. Som grunnlag for denne inndelingen er brukt pendlingsdata og data om reisetid mellom senterpunkt i kommuner fra Statistisk sentralbyrå og Sintefs PANDA-system.

Kommuner med lav omsetningsverdi, men som tilhører større boligmarkeder

Lav omsetningsverdi forventer vi ikke å finne i eller nær de store byene i landet, men om vi ser på bo- og arbeidsmarkedsregionene slik disse er avgrenset av NIBR (Juvkam 2002), gjelder det faktisk 13 kommuner som ligger innenfor omlandet til de fire største byregionene Oslo, Stavanger/Sandnes, Bergen og Trondheim. 3 av disse kommunene tilhører de to kategoriene kommuner med lavest verdier på hovedindikatoren, og kan vanskelig tas ut av utvalget. Men 10 av kommunene¹⁰ tilhører den tredje kategorien som ligger nærmest 50% av landsgjennomsnittet på hovedindikatoren, og flere av disse utmerker seg også med høg omsetningstakt, prisvekst og/eller byggeaktivitet. På grunnlag av dette, og avstands- og integrasjonsforhold, velger vi å ta bort 4 av disse kommunene.

Om vi ser på de bo- og arbeidsmarkedsregionene som ikke er storbyer, men i norsk målestokk relativt store byregioner med mellom 50.000 og 160.000 innbyggere, er det flere omlandskommuner som har lav omsetningsverdi på boligeiendommer. Totalt gjelder det 29 kommuner omkring slike byregioner. 11 av disse kommunene tilhører de to kategoriene kommuner med lavest verdier på hovedindikatoren, og kan vanskelig tas ut av utvalget. Men blant de øvrige 18 kommunene¹¹ velger vi å ta bort 13 kommuner fra utvalget.

I de mindre byregionene med mellom 15.000 og 50.000 innbyggere er det mange omlandskommuner som har lav omsetningsverdi på boligeiendommer. Totalt er det snakk om 64 kommuner omkring slike mindre byer. Dette betyr at i mange tilfeller faller omsetningsverdien svært fort når en kommer utenom disse sentra. Særlig gjelder dette i innlandet på Østlandet, i Sogn og Fjordane, Trøndelag og Nord-Norge. 40 av disse kommunene tilhører de to kategoriene kommuner med lavest verdier på

¹⁰ Det er Hurdal ved Oslo, Kvitsøy ved Stavanger, mens det er Fusa, Samnanger, Vaksdal, Osterøy, Radøy og Austrheim ved Bergen, og Selbu og Rissa ved Trondheim. Hurdal, Kvitsøy, Fusa, Vaksdal, Austrheim, Selbu og Rissa ligger over en times reisetid fra byene og beholdes i utvalget. Radøy, Osterøy og Samnanger er omkring en times reisetid fra Bergen, og er karakterisert av høg prisvekst og høg byggeaktivitet, og tas derfor ut av utvalget. Hurdal er langt fra Oslo, men er nærmere Romerike og integrert der, og dessuten "omringet" av kommuner med høyere omsetningsverdier.

¹¹ Disse kommunene (med sentra i parentes) er Løten (Hamar) Nordre Land, Vestre og Østre Toten (Gjøvik/Raufoss), Lardal (Larvik/Sandefjord), Siljan (Skien/Porsgrunn), Froland (Arendal/Grimstad), Iveland, Marnardal (Kristiansand), Bokn, Vindafjord, Etne, Sveio (Haugesund), Ørskog, Haram (Ålesund), Vestnes, Midsund, Eide (Molde). Kommunene Løten, Vestre og Østre Toten, Lardal, Siljan, Froland, Iveland, Bokn, Sveio, Ørskog, Vestnes og Eide ligger alle innenfor 45 min. reisetid til bysenteret, noen i betydelig kortere avstand, og disse kommunene tas derfor ut av utvalget. Mange av disse utmerker seg også med høg omsetningstakt, prisvekst og/eller høg byggeaktivitet. I tillegg kommer Marnardal som ligger utenfor denne reisetiden til Kristiansand, men nærmere Mandal og er også integrert i denne regionen, og tas derfor ut av utvalget.

hovedindikatoren, og kan vanskelig tas ut av utvalget. Men blant de øvrige 24 kommunene¹² velger vi å ta bort 20 av kommunene fra utvalget da disse ligger innenfor en halvtimes reisetid til respektive sentra.

I tettstedsregionene med mellom 5.000 og 15.000 innbyggere har nesten halvparten av kommunene så lav omsetningsverdi at de er blant de to kategoriene kommuner som er med i utvalget uansett. Videre er det 27 kommuner¹³ som har verdier opp mot 50 % av landsgjennomsnittet, og som vi derfor vurderer om skal være med i utvalget. Vår vurdering etter en gjennomgang er likevel at alle unntatt 1 kommune beholdes i utvalget, da de tilhører regioner med lave verdier, og i all hovedsak utgjør sentra i slike kommuner med relativt lave verdier.

I bygderegionene med under 5000 innbyggere er de fleste kommunene med i utvalget på grunn av lav verdi på omsetningsindikatoren. 11 kommuner¹⁴ er i den tredje kategorien med verdi på omsetningsindikatoren opp mot 50 % av landsgjennomsnittet, men etter en gjennomgang beholdes alle i utvalget på grunn av at de tilhører små regioner. Det er ellers 3 kommuner¹⁵ som tilhører slike små BA-regioner, men som har enda høyere verdier og derfor ikke kommer med i utvalget.

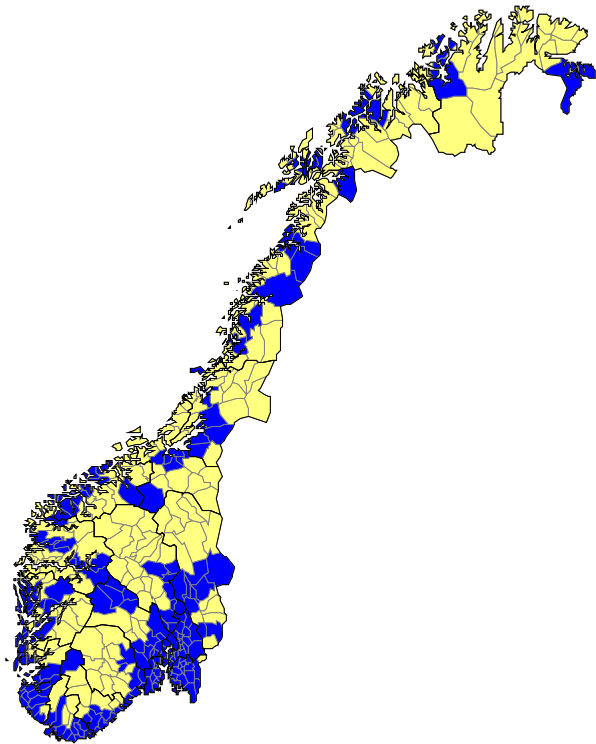
Ut fra denne gjennomgangen er det totalt 38 av de 90 kommunene som på grunn av integrasjon med større BA-regioner kan tas ut av utvalget. Vi står i så fall igjen med et utvalg på 217 kommuner, altså

¹² Kommunene (med sentra i parentes) er Aremark (Halden), Marker (Askim/Eidsberg), Sør-Odal (Kongsvinger), Åmot (Elverum) Gausdal, Øyer (Lillehammer), Øystre Slidre, Nord-Aurdal (Nord-Aurdal/Valdres), Nes (Gol/Hallingdal), Flesberg (Kongsberg), Lindesnes (Mandal), Kvinesdal (Flekkefjord), Sokndal (Eigersund), Tysnes, Bømlo (Stord), Ulvik (Voss), Jølster (Førde), Herøy, Hareid (Ulstein/Herøy), Averøy (Kristiansund), Frosta (Levanger/Verdal), Inderøy (Steinkjer), Saltdal (Fauske), Kvæfjord (Harstad). Nord-Aurdal er det eneste senteret i regioner på denne størrelsen som selv har så lav verdi på hovedindikatoren, og Nord-Aurdal og Øystre Slidre beholdes derfor i utvalget. Med unntak av Tysnes, Ulvik, Jølster og Frosta er de øvrige kommunene innenfor en halvtimes reisetid til sine respektive sentra som har høyere verdier, og de øvrige 20 kommunene tas derfor ut av utvalget. Men da Jølster svært integrert i Førde BA-region, mens Frosta er "omringet" og dels integrert i Levanger og til dels Stjørdal BA-region, tas disse også ut av utvalget.

¹³ Kommunene (med sentra i parentes) er Tynset (Tynset), Sel (Sel), Nord-Fron (Nord-Fron) Seljord (Seljord), Ullensvang, Eidfjord, Odda (Odda), Jondal (Kvam), Lærdal (Årdal), Balestrand (Høyanger), Gloppen (Eid), Stryn (Stryn), Vågsøy (Vågsøy), Norddal, Stranda (Stranda), Rauma (Rauma), Surnadal (Surnadal), Hemne (Hemne), Ørland (Ørland), Alstahaug (Alstahaug), Meløy (Meløy), Røros (Røros), Skjervøy, Nordreisa (Nordreisa), Bardu, Målselv (Målselv), Vadsø (Vadsø). Disse kommunene er i all hovedsak senterkommuner i tettstedsregioner, pluss noen omlandskommuner. De øvrige omlandskommunene som tilhører BA-regionene til disse sentra er kommuner med lavere verdier på hovedindikatoren, og slik sett er alle disse regionene regioner med lave verdier og som derfor i sin helhet bør være med i utvalget. Eneste unntakene er Jondal kommune som tilhører Kvam BA-region og Lærdal kommune som tilhører Årdal BA-region, og der Kvam og Årdal har høyere verdier, men da avstanden til Kvam er ca. 45 minutters reisetid, er Jondal så langt fra at kommunen bør være med i utvalget. Lærdal er derimot innen en halvtimes reisetid til Årdal og tas derfor ut av utvalget.

¹⁴ Kommunene er Skjåk, Evje og Hornnes, Sirdal, Valle, Sauda, Fedje, Gulen, Frøya, Hitra, Porsanger og Karasjohka-Karasjok. Alle tilhører små regioner og ligger langt fra større regioner og beholdes i utvalget.

¹⁵ Det er reiselivskommunen Bykle, Hjelmeland i Ryfylke som nok er preget av fritidsboligmarkedet for Stavanger og fiskerikommunen Austevoll en ferjetur fra Bergen.



vel halvparten av landets kommuner. I kartet er dette de som er markert med gul farge, og disse er skilt ut i de fleste av de statistiske analysene i de to neste kapitlene.

Vi vil presisere at dette ikke er eneste måte å avgrense utbredelsen og omfanget av små, usikre boligmarkeder, da dette også kan baseres på andre indikatorer. På grunn av tilgang på data kan også enkeltkommuner være "feilplassert" i en slik enten/eller-oversikt. Vi tror likevel kartet og avgrensningen gir et godt bilde av omfang og utbredelse av små, usikre boligmarkeder.

2.4 Klar sammenheng mellom boligmarked og geografiske forhold

De 217 kommunene er i all hovedsak mindre sentrale kommuner som utgjør eller tilhører bygderegioner, tettstedsregioner eller mindre byregioner, og om de tilhører byregioner oftest utgjør randsoner til disse byregionene. Av kartet ser vi at de små usikre boligmarkedene finnes i innlandet østafjells og på Sørlandet, og i fjordområdene på Vestlandet som ligger et stykke fra de største byene og sentra. Videre nordover finner vi dem i store deler av Trøndelag utenom det tettbefolkede området omkring Trondheimsfjorden, og det meste av Nord-Norge utenom de største byer og sentra.

Sammenhengen mellom sentralitet og integrasjon i større bo- og arbeidsmarkedsregioner (BA-regioner) og hovedindikatoren for omsetningsverdi var tydelig i det forrige kartet, med høyest verdier i og nær de store byregionene, og lavest priser i typiske utkantområder. Omsetningsverdi for boligeiendommer er derfor godt korrelert med sentralitet målt ved hvor store senter (byer og tettsteder) kommunen ligger innenfor reiseavstand til, med signifikant korrelasjon på 0,76 om reiseavstanden settes til 45 min. I denne sentralitetsindikatoren er det seks senternivå og sju kategorier (en kategori er utenfor reiseavstand til by/tettsted) (Karlstad og Lie 2008). Dersom vi bruker en variant av denne sentralitetsindikatoren, der reiseavstanden justeres opp etter størrelsen på senteret, slik at den varierer mellom 45 min. for minste sentra og 1,5 timer for Oslo, reduseres korrelasjonen til 0,68. Dette tyder på at omsetningsverdien for boliger faller når en kommer utenfor 45 min. reiseavstand, selv om denne sammenhengen også er sterk.

Når vi bare ser på de 217 kommunene i utvalget faller korrelasjonen mellom sentralitet og hovedindikatoren klart til 0,32 når en avgrenser til 45 min reiseavstand, men korrelasjonen er klart signifikant. Dette samsvarer med at vi ser at omsetningsverdien faller enda raskere rundt små byer/tettsteder, da omlandskommuner som ligger bare 15-30 min. reiseavstand fra byen/tettstedet

har vesentlig lavere verdier. I utvalget er det også i hovedsak bare kommuner fra de tre laveste sentralitetskategoriene.

Vi har også kjørt korrelasjon mellom kommunenes tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner av ulik størrelse og boligmarkedsindikatorer. Bo- og arbeidsmarkedsregioner er i motsetning til sentralitet definert mer av pendlingsstrømmer enn avstandsforhold, men det er også satt visse grenser for reisetid, i NIBR's inndeling til maksimalt 75 min. reisetid en veg (Juvkam 2002), og i en modifisert utgave som vi har utarbeidet på grunnlag av oppdaterte pendlingsdata har vi satt maksimal reisetid til 1 time. Disse bo- og arbeidsmarkedsregioner er her klassifisert i 6 kategorier etter størrelse. Korrelasjonskoeffesienten mellom størrelse på BA-region og vår hovedindikator for omsetningsverdi er på 0,65 for NIBR's inndeling og 0,69 for vår modifiserte inndeling.

Om vi avgrenser til bare de 217 kommunene i utvalget, synker også denne korrelasjonen mellom BA-regionstørrelse og hovedindikatoren klart, med 0,33 for NIBR's inndeling og bare 0,22 for vår modifiserte inndeling, i begge tilfeller er den likevel signifikant. Innenfor utvalget er det altså mindre sammenheng mellom sentralitet, tilhørighet til BA-region og omsetningsverdi for boligeiendommer, men i utvalget er det altså i hovedsak kommuner som tilhører små regioner.

Sammenhengene mellom hovedindikatoren basert på omsetningsverdi for boligeiendommer og sentralitet og BA-regionsstørrelse varierer litt fra landsdel til landsdel, men er ganske sterke over hele landet:

Tabell 2: Korrelasjon mellom hovedindikatoren og sentralitet og tilhørighet til større bo- og arbeidsmarkedsregioner

Korrelasjon mellom hovedindikator og	Øst-landet	Agder og Tele mark	Vest-landet	Trønde-lag	Nord-Norge	Hele landet	217 kommuner
Sentralitet (45 min. reise)	0,75	0,62	0,72	0,76	0,70	0,76	0,32
Sentralitet (45-90 min. reise)	0,64	0,50	0,61	0,66	0,63	0,68	0,34
BA-regionsstørrelse (NIBR)	0,64	0,50	0,56	0,60	0,51	0,65	0,33
BA-regionsstørrelse (ny)	0,75	0,41	0,59	0,64	0,54	0,69	0,22
Antall kommuner	124	48	121	49	88	430	217

Signifikansnivå < 0,01 for alle korrelasjoner

3 Boligomsetning og andre boligmarksindikatorer

I det forrige kapitlet avgrenset vi små, usikre boligmarkeder basert på en indikator basert på omsetningsverdi for boligeiendommer. I dette kapitlet vil vi også se på andre boligmarksindikatorer for å undersøke nærmere hva som kjennetegner de små usikre boligmarkedene sammenlignet med øvrige geografiske boligmarkeder. Det er i hovedsak tre dimensjoner som belyses; (i) aktiviteten i boligmarkedene, (ii) om boligmarkedene er stagnerende eller ikke, og (iii) bruken av boligene. Aktiviteten måles med omsetningstakt, og stagnasjon/ikke stagnasjon måles med verdiendring og boligbyggeaktivitet. Når det gjelder bruken av boligene har vi sett på andel tomme boliger, tettbodhet og omfang av fritidsboliger. Vi har også i forlengelsen av dette sett på fritidsboligmarkedet og omsetningsverdier i dette markedet.

Noen forhold har det ikke vært mulig å se på med det datagrunnlaget som foreligger. Som vi så i forrige kapittel foreligger ikke kvadratmeterprisen for eneboliger for mer enn knapt halvparten av landets kommuner, og for andre boligtyper er data begrenset til enda færre kommuner. Kvadratmeterprisen på nybygde eneboliger finnes det bare data om på fylkesnivå¹⁶. Data om forholdet mellom ligningsverdi og salgssum for selveide boliger, foreligger også bare på grovt geografisk nivå. Det samme gjelder data om aktivitet og prisutvikling i utleiemarkedet, og utleiemarkedet er derfor ikke belyst nærmere her¹⁷.

Analysene er altså basert på data om alle kommuner i landet, men med egne analyser for de 217 kommunene i utvalget. Kommune er databærende enhet, og alle data er basert på kommunedata som er hentet fra sentrale statistikkilder, i hovedsak Statistisk sentralbyrå.

3.1 Omsetningsverdi og omsetningsaktivitet

Vi forventer at det er klar sammenheng mellom omsetningsverdi og omsetningsaktivitet. Omsetningsverdi indikerer etterspørselen etter boliger i kommunene, og i et marked med lite etterspørsel er normalt omsetningsaktiviteten også lav. Og motsatt, høy omsetningsaktivitet er forbundet med områder med høy omsetningsverdi.

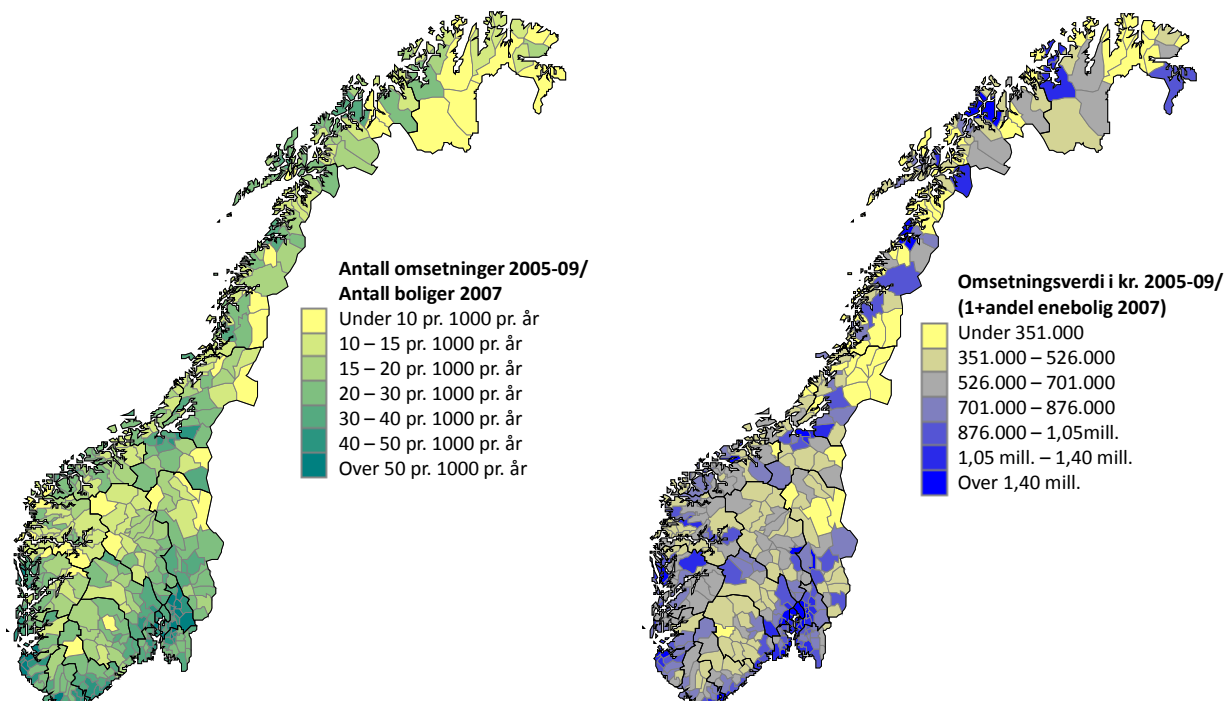
God sammenheng mellom omsetningsverdi og omsetningstakt

Omsetningstakt, er målt i gjennomsnittlig antall omsetninger av boligeiendommer i perioden 2005-09 dividert på boligmassen (antall boliger) året 2007. Hvordan omsetningstakten varierer i kommune-Norge er vist i kartet nedenfor, og der satt sammen med kartet for omsetningsverdi. Gjennomsnittlig omsetningstakt de siste fem år var for hele landet på 34 omsetninger pr. 1000 pr. år, altså at vel 3% av boligene ble omsatt årlig.

¹⁶ Disse tallene viser at det er distriktsfylkene Nord-Trøndelag, Hedmark, Oppland, Møre og Romsdal, Telemark og Sogn og Fjordane som har de største forskjellene i boligpriser mellom nye og brukte eneboliger, mens forskjellene er minst i Oslo og Hordaland (som domineres av Bergen).

¹⁷ Fra SSB's leiemarkedsundersøkelse er det skilt etter bostedsstrøk, storbyer, mellomstore og mindre byer, tettsteder og spredtbygd befolkning. Tall for årene 2006-09 viser klare forskjeller også i leiemarkedet, med utleiepriser i storbyene 2-3 ganger høyere enn i små tettsteder og spredtbygd strøk.

Vi ser at det i stor grad er det samme sentrum-periferi-mønsteret som avtegner seg i begge kartene, med høge verdier i sentrale strøk, særlig Osloområdet, og lave verdier i typiske utkantområder. Korrelasjonsmålet for omsetningstakt i forhold til indikatorer for sentralitet viser litt høyere verdier enn for omsetningsverdi, da alle korrelasjonskoeffesientene ligger mellom 0,70 og 0,78, den høyeste for sentralitet med maksimalt 45 min. reisetid til senter.



Tabell 3: Omsetningstakt for boligeiendommer 2005-09 pr. 1000 boliger pr. år i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

Omsetnings- verdiindikator i 1000 kr.	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
	<351	351- 526	526- 701	Alle i ut- valg	526- 701	701- 876	876- 1050	1050- 1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Omsetningstakt pr. 1000 boliger	14	18	20	18	27	34	34	38	38	36	34
Antall kommuner	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

Korrelasjonen mellom omsetningstakt og hovedindikatoren basert på omsetningsverdi er også god, med 0,65 for alle kommuner i landet. Det betyr som forventet at det er klar sammenheng mellom omsetningstakt og omsetningsverdi. Dette ser vi også av tabellen over, der omsetningstakten i små, usikre boligmarkeder i gjennomsnitt er halvparten av omsetningstakten i øvrige områder.

Avgrenser vi utvalget til de 217 kommunene, ser vi at sammenhengen ikke er like sterk innen dette utvalget, med en korrelasjon på 0,36, men fortsatt signifikant. At sammenhengen svekkes når vi bare ser på kommuner med lavere verdier reflekterer at det er betydelig variasjon i omsetningstakt mellom mindre kommuner som utgjør de fleste av de små, usikre boligmarkedene.

3.2 Er de små, usikre boligmarkedene også stagnerende?

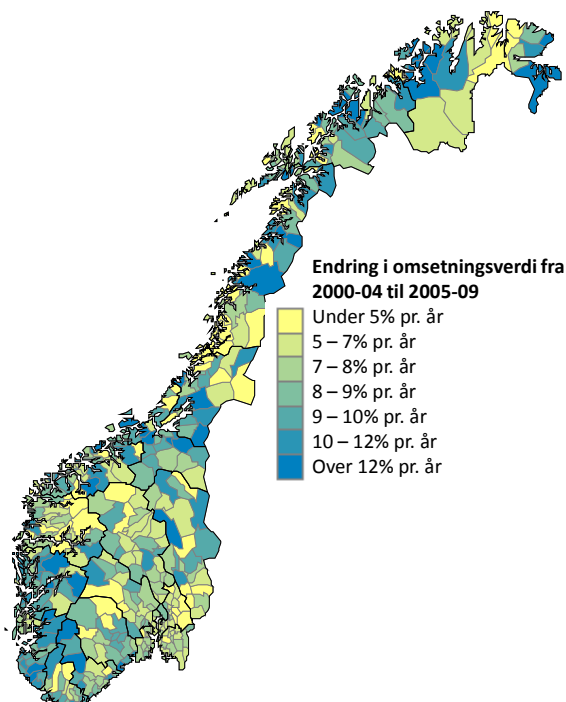
I forrige kapittel konsentrerte vi oss om å finne omfanget av små usikre boligmarkeder, men spørsmålet om disse også er stagnerende ble ikke belyst. Stagnasjon i boligmarkedet kan måles på flere måter, men her skal vi se på to forhold; endring i omsetningsverdi og nybyggingsaktivitet. Begge forhold indikerer at etterspørselen endrer seg, men i enkelte tilfeller med motsatte fortegn. Stor verdistigning tyder på at boligmassen blir mer populær, og at det er knapphet på boliger, mens liten verdistigning tyder på lav etterspørsel. Stor nybyggingsaktivitet tyder også på stor etterspørsel etter boliger, men samtidig kan dette i noen tilfeller øke tilbudet av boliger så mye at omsetningsverdien påvirkes negativt. Som oftest resulterer likevel nybyggingsaktivitet i at standarden på boligmassen heves, og dette bidrar i seg selv til å høyne prisnivået. Liten nybyggingsaktivitet er et godt uttrykk for lav etterspørsel og et stagnerende boligmarked.

For å få robuste tall på verdistigning og nybygging på kommunenivå har vi også måttet bruke tall for femårsperioder, og det er slik sett ikke de siste års endringer som reflekteres. Verdistigning er derfor målt fra periodene 1995-99 og 2000-04 til 2005-09, mens nybygging er nybyggingsaktivitet sett i forhold til boligmasse i perioden 2005-09.

Stor variasjon i verdiendring i små, usikre boligmarkeder

Omsetningsverdien for boligeiendommer har generelt steget med 8 % pr år fra perioden 2000-04 til 2005-09. Dette til tross for prisfall fra 2008 til 2009, fordi veksten i årene 2000-08 var stor fra år til år, særlig i perioden 2003-08. Fra perioden 2000-04 til 2005-09 har konsumprisindeksen i gjennomsnitt steget 1,7 % pr . år, og den generelle prisstigningen har altså vært mye lavere enn verdistigningen på boligeiendommer.

Vi ser av kartet nedenfor at det ikke er klar sammenheng mellom endringen i omsetningsverdi fra forrige femårsperiode og nivået på omsetningsverdi. Størst verdistigning finner vi i sentrale strøk på Vestlandet, i Trøndelag og Nord-Norge, samt en del innlands- og fjellkommuner, trolig på grunn av



påvirkning fra fritidsboligmarkedet. Det er ingen signifikant korrelasjon mellom sentralitet og prisstigning, og det er en del utkantkommuner som har hatt størst vekst, riktig nok fra et lavt prisnivå forrige femårsperiode.

Endringen i omsetningsverdi fra perioden 2000-04 til 2005-09 er også dårlig korrelert med omsetningsverdi, med korrelasjon på 0,25, men likevel signifikant for alle kommuner i landet. Den lave samvariasjonen mellom pris og prisendring indikerer at prisene har endret seg noenlunde likt både på lavere og høyere prisnivå, og at det er nesten like stor variasjon innen hvert prisnivå. Dette har nok delvis sammenheng med at både prisstigning i oppgangstider og prisfall i nedgangstider slår sterkere inn i store enn i små

boligmarkedsregioner. Det bygges ikke i samme grad opp "boligbobler" i utkantområdene.

Avgrenser vi utvalget til de 217 kommunene i utvalget, er sammenhengen litt sterkere med korrelasjon på 0,42 og signifikansnivå $<0,01$, noe som tyder på at innen dette utvalget er det i større grad kommunene med høyest omsetningsverdi som også har hatt størst prisstigning. Dette ser vi også av tabellen nedenfor.

Tabell 4: Gjennomsnittlig verdistigning for omsatte boligeiendommer pr år fra 1995-99 og 2000-04 til 2005-09 i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetnings-verdi-indikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Verdistigning pr. år fra 2000-04 til 2005-09	5,0%	7,1%	8,8%	7,2%	8,2%	8,1%	8,6%	8,6%	8,5%	8,4%	8,0%
Verdistigning pr. år fra 1995-99 til 2005-09	4,7%	6,8%	7,6%	6,6%	8,1%	8,5%	8,9%	9,3%	9,7%	8,9%	8,1%
Antall kommuner	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

Flertallet av kommunene i utvalget har hatt lavere verdistigning enn landsgjennomsnittet, men det er bare den gruppen av kommuner med lavest verdistatus som har hatt klart lavere prisutvikling. Det er også her vi finner 6 av de 7 kommunene som ikke har hatt verdistigning, noe som altså gjelder svært få kommuner. Antallet kommuner som har hatt mindre verdistigning for boligeiendommer enn konsumprisindeksen er også beskjedent, og dreier seg om totalt 15 kommuner (inkludert kommunene uten verdistigning). Generelt er det mange kommuner som har hatt en prisstigning på 4-6 %, altså 2-4 % under landsgjennomsnittet, og mange av disse fra et lavt prisnivå.

I utvalget på 217 kommuner er det også et stort mindretall som har hatt betydelig verdistigning i denne perioden. 90 av kommunene har hatt vekst over landsgjennomsnittet, og 39 kommuner over 10 % årlig verdistigning. Dette betyr at det i det vi har avgrenset som små, usikre boligmarkeder, har en betydelig gruppe kommuner hatt større verdistigning enn landsgjennomsnittet. Det er altså økende etterspørsel etter boliger i en betydelig del av de små, usikre boligmarkedene.

Ser vi oss litt lenger tilbake og tar verdiutviklingen i perioden 1995-99 til 2005-09 er det noe bedre sammenheng mellom verdistigning og verdistatus. Også sett over denne lange perioden har verdistigningen for boligeiendommer totalt sett vært på 8 %, mens den generelle prisstigning målt med konsumprisindeksen over hele denne perioden i gjennomsnitt har vært på 2,1 % årlig. Generelt har verdistigningen vært størst i kommuner med høyest omsetningsverdi. Korrelasjonen mellom langsiktig verdiutvikling og omsetningsverdi i siste femårsperiode er for hele kommune-Norge på 0,57, og altså klart signifikant. Innenfor utvalget, altså de 217 kommunene, er denne korrelasjonen tilsvarende på 0,55, så denne sammenhengen mellom verdiutvikling over en tiårsperiode og omsetningsverdi er like god både i utvalget og hele landet.

I dette lange perspektivet er det også færre av de 217 kommunene som har hatt større vekst enn landsgjennomsnittet, da det gjelder 50 av kommunene, og svært få har hatt klart høyere vekst. Antallet kommuner uten verdistigning er likevel fortsatt svært lavt, og gjelder bare to Finnmarkskommuner, mens antallet kommuner med verdistigning under konsumprisindeksen totalt er på 9 kommuner. Det er altså få kommuner som har hatt liten verdistigning for boligeiendommer, men igjen er det mange som ligger på 4-6 % pr. år, og som sett over en så lang periode har hatt betydelig mindre verdistigning enn landsgjennomsnittet.

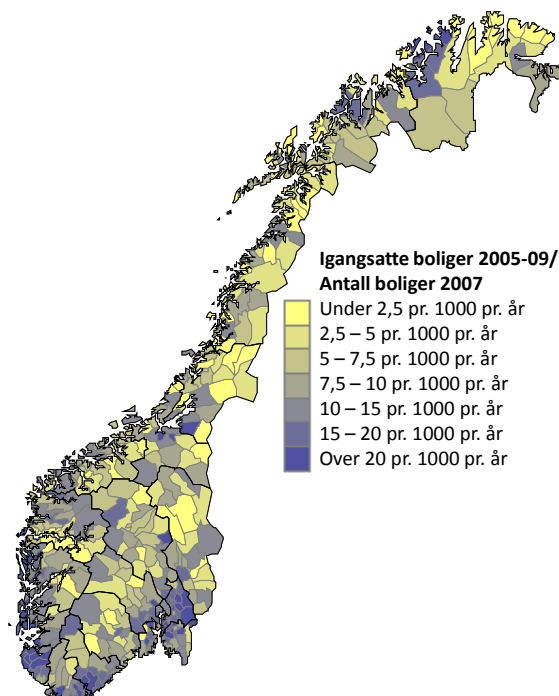
Klar sammenheng mellom omsetningsverdi og nybygging

Boligbyggingsaktiviteten er den andre indikatoren vi har brukt for å vurdere stagnasjon i små, usikre boligmarkeder. Områder med lite nybygg av boliger er oftest stagnerende boligmarkeder. Det kan imidlertid være ulike årsaker til lite nybygging. I boligmarkeder med nedadgående folketall er det en naturlig konsekvens da boligmassen ofte er stabil, og det er også naturlig at nybyggingsaktiviteten er lav i boligmarkeder hvor boligprisen er vesentlig lavere enn kostnaden med å bygge nytt. Men i noen tilfeller kan det være andre forhold ved de aktuelle samfunnene som manglende klargjort tomteareal, eller usikre framtidsutsikter for lokalt næringsliv, lav sysselsetting, som resulterer i lav boligbyggingsaktivitet (Nygaard mfl, 2009b).

Boligbyggingsaktiviteten er her målt ved antall igangsatte boliger pr. år i perioden 2005-09 sett i forhold til boligmassen (antall boliger 2007). Gjennomsnittet for landet var i denne perioden på 13 igangsatte boliger årlig pr. 1000 boliger, men varierte en god del fra kommune til kommune.

Boligbyggeaktiviteten var for landet særlig høy årene 2005-07, men avtok i 2008 og 2009. Denne

indikatoren er korrelert med sentralitet, med signifikant korrelasjon mellom 0,56 og 0,62 med sentralitetsindikatorerne, noe vi også ser i kartet nedenfor.



Ser vi nybyggingstakt i forhold til omsetningsverdi 2005-09, er korrelasjonen på 0,53 for alle kommuner i landet. Det er altså en klar sammenheng, men den er litt svakere enn sammenhengen mellom omsetningstakt og omsetningsverdi. For de 217 kommunene i utvalget er korrelasjonen noe svakere med 0,43, men fortsatt signifikant. Både i hele landet og i utvalget er det altså en viss sammenheng mellom omsetningsverdi og nybyggingstakt.

Tabell 5: Nybyggingstakt for boliger 2005-09 pr. 1000 boliger pr. år i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetnings-verdiindikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Nybyggingstakt pr. 1000 boliger	3	6	8	6	11	14	14	16	13	14	13
Antall kommuner	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

Utbyggingstakten er altså generelt lav i de små, usikre boligmarkedene, til dels svært lav i kommuner med lavest omsetningsverdi. Det er også få av de 217 kommunene som har større nybyggingstakt enn landsgjennomsnittet, det gjelder 24 kommuner, og slik sett er det få kommuner som avviker fra det generelle mønsteret. De fleste av de små og usikre boligmarkedene er altså stagnerende i den forstand at det ikke bygges så mye nytt.

3.3 I hvilken grad brukes boligene i små, usikre boligmarkeder?

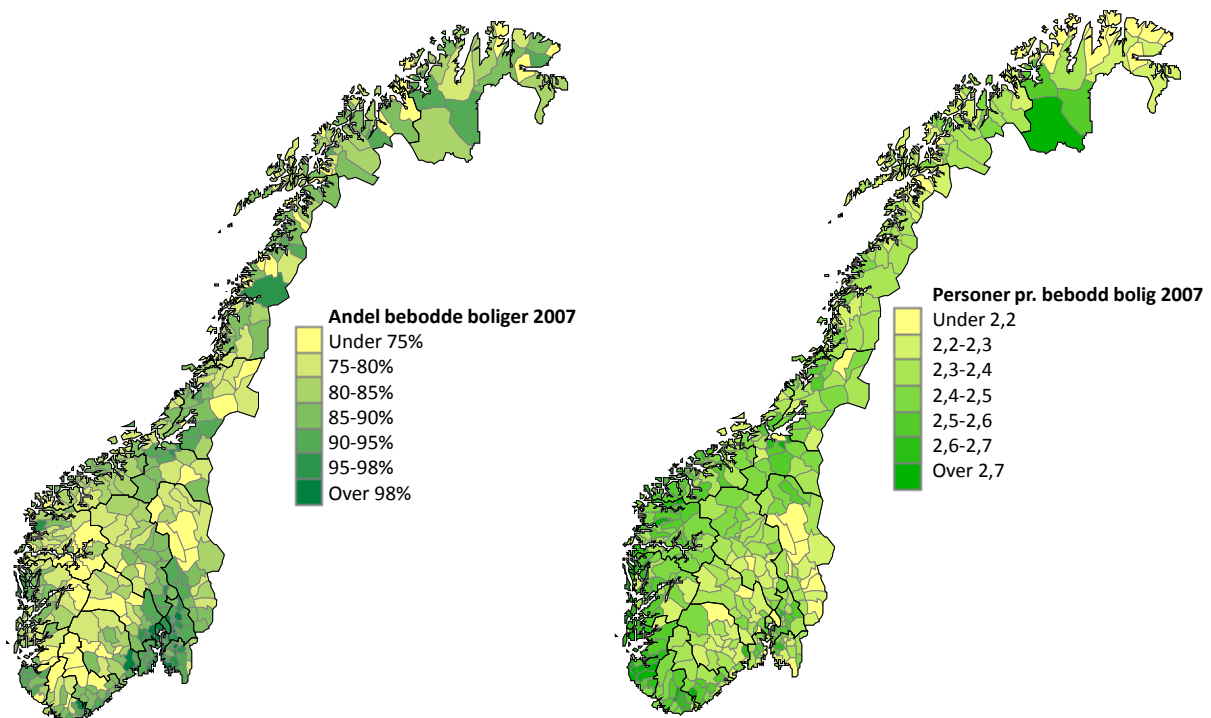
Noe fullgodt svar på dette spørsmålet kan vi ikke gi ut fra det datagrunnlaget som foreligger på kommunenivå, men vi har sett på et par indikatorer for dette i andel bebodde boliger, og hvor mange som bor i hver bolig. Dette er indikatorer som på ulikt vis også reflekterer etterspørselen etter boliger. En stor andel tomme boliger tyder på lav etterspørsel etter boliger, mens lavt antall personer pr. bolig tyder på det samme. Det sistnevnte har imidlertid også sammenheng med befolknings- og familiestruktur, og områder med ung befolkning vil nødvendigvis ha flere bosatte pr. bolig.

Klar sammenheng mellom omsetningsverdi og andel bebodde boliger

Det er om lag 2,3 mill. boliger i landet, og de aller fleste av disse er bebodd. I 2001 var det 1,96 mill. bebodde boliger ifølge folke- og boligtellingsen (FOB 2001). Hvor stor andel bebodde boliger det er i dag har vi ikke data om, men på grunnlag av befolkningsutviklingen i kommunene har vi beregnet endring i antall bebodde boliger fra januar 2002 til årene 2007-09 da det foreligger data om boligmassen totalt¹⁸. For hele landet viser disse beregningene at 90 prosent av de registrerte boligene er bebodd, men denne andelen varierer betydelig fra kommune til kommune. I sentrale pressområder er andelen opp mot 100 %, mens den i distriktskommuner er nede i omkring 70%. Andelen bebodde boliger er altså sterkt korrelert med sentralitet, med signifikant korrelasjon på 0,68-0,71 mot sentralitet, og 0,59 mot tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner.

Det er også som forventet klar sammenheng mellom andel bebodde boliger og hovedindikatoren for omsetningsverdi, med signifikant korrelasjon på 0,61. Andelen tomme boliger øker altså når omsetningsverdien går ned, og er også ett uttrykk for lav etterspørsel etter boliger.

¹⁸ Dette er en enkel beregning som baserer seg på samme vekst i antall bebodde boliger som i folketall, og altså på at antall personer pr. bebodd bolig har vært konstant i perioden. Nye boligdata som kommer i løpet av 1-2år vil gi bedre tall på antall bebodde og ikke bebodde boliger.



Blant de 217 kommunene i utvalget er det ikke samme sammenheng, da korrelasjonen er på 0,27, og selv om det er signifikant korrelasjon er altså sammenhengen svak.

Tabell 6: Andel bebodde boliger og antall personer pr. bebodd bolig 2007 i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetningsverdiindikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Andel bebodde boliger	78%	81%	83%	81%	85%	88%	91%	93%	93%	92%	90%
Antall personer pr. bebodd bolig	2,3	2,4	2,4	2,4	2,5	2,5	2,4	2,4	2,2	2,3	2,3
Antall komm.	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

Av tabellen ser vi altså at det i gjennomsnitt er 19 prosent tomme boliger i de små, usikre boligmarkedene, mens det i andre boligmarkeder er 8 prosent tomme boliger. Det er altså en klar forskjell mellom små, usikre boligmarkeder og øvrige boligmarkeder.

Ingen tydelig sammenheng mellom omsetningsverdi og tettboddhet

Vi har i tillegg sett på antallet personer pr. bebodd bolig og pr. bolig totalt. På landsbasis var det i 2007 2,3 personer pr. bebodd bolig, men dette varierte fra kommune til kommune. Variasjonen fulgte ikke noe spesielt sentrum-periferi-mønster, og korrelasjonen med sentralitetsvariablene var på 0,27-0,32, men likevel signifikant. Av kartene nedenfor ser vi likevel at det særlig er innlandskommuner i sør og kystkommuner i nord som har lavt antall personer pr. bebodd bolig.

Det er ingen signifikant sammenheng mellom antall personer pr. bolig og hovedindikatoren for omsetningsverdi for hele kommune-Norge.

Ser vi på denne sammenhengen for de 217 kommunene i utvalget, er det en viss signifikant korrelasjon på 0,32, men den er altså også relativt svak.

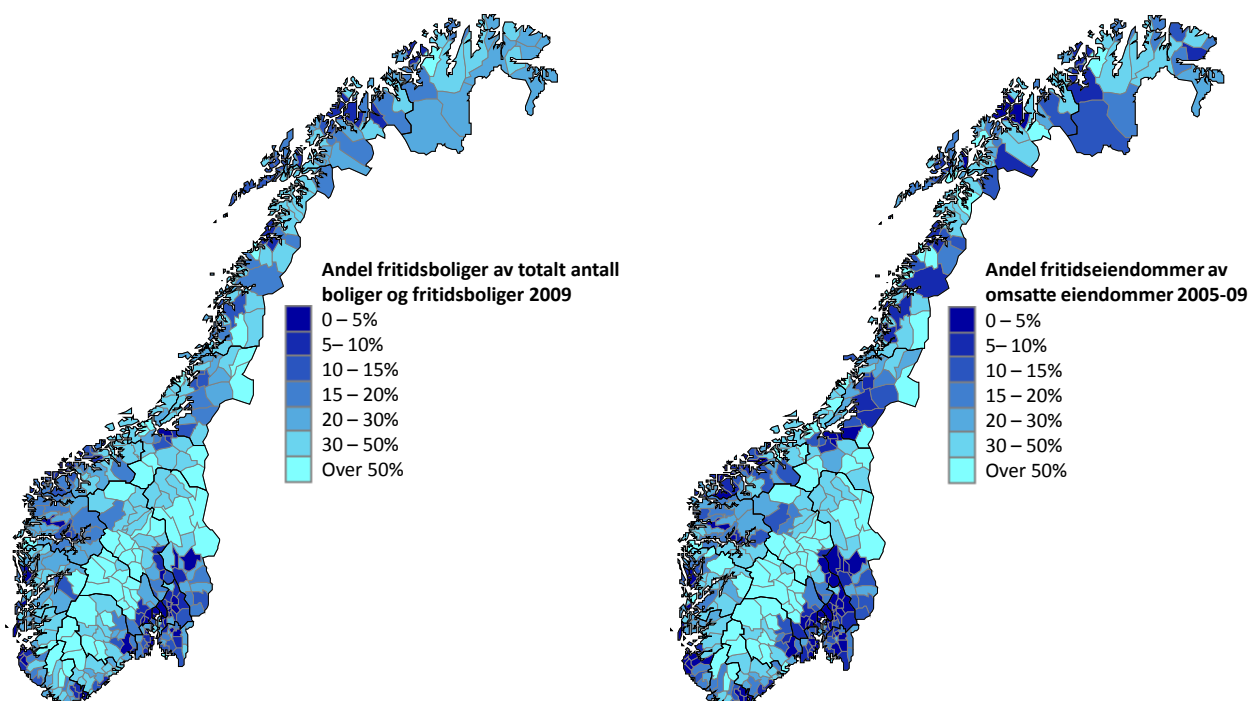
3.4 Boligmarkedet og fritidsboligmarkedet i små, usikre boligmarkeder

I tillegg til de 2,3 millioner boligene er det omkring 430.000 fritidsboliger i landet. Det meste av fritidsboligene er fritidsbygg i form av hytter, men omkring 30.000 av fritidsboligene er helårsboliger og våningshus som brukes som fritidsbolig. Fritidsleiligheter er ikke regnet som fritidsbygg, da disse er plassert i næringsbygg innen reiselivsnæringen (appartement, annen bygning for overnatting). I all hovedsak er da fritidsboligene som medregnes "eneboliger" i form av at de normalt inneholder en boenhet. Vi kan derfor summere antall boliger og antall fritidsboliger til en total boligmasse på vel 2,7 millioner bolig- og fritidsboligenheter, og andelen fritidsboliger av dette er på landsbasis 16 prosent. Spørsmålet er hvordan innslaget av fritidsboliger i denne totale boligmassen varierer, og spesielt hvordan dette er i små usikre boligmarkeder?

Innslaget av fritidsboliger er høyt i små, usikre boligmarkeder

Av kartene nedenfor ser vi at andelen fritidsboliger stort sett er høy i innlands- og fjellområder i Sør-Norge, og at det er i de samme områdene at omsetning av fritidsboligeiendommer utgjør høy andel av omsetningene. Sammenhengen med sentralitet er relativt klar, med en korrelasjon mot andel fritidsbolig på -0,56 og andel omsatte fritidsboligeiendommer på -0,62. Korrelasjonen mellom andel fritidsbolig og andel omsatte fritidsboligeiendommer er for øvrig på 0,91.

Ser vi bare på de 217 kommunene, er sammenhengen med sentralitet mye svakere, med korrelasjon lik -0,18 og -0,25 for de to variablene. De fleste kommuner i utvalget har en betydelig andel fritidsboliger og kommunene i utvalget er i hovedsak å finne i de tre kategoriene med lavest sentralitet.



Tabell 7: Andel fritidsboliger av total boligmasse 2009 andel omsetninger av fritidseiendommer av totalt antall omsatte bolig- og fritidseiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetnings-verdiindikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Andel fritidsboliger av total boligmasse	38%	40%	34%	37%	28%	22%	16%	12%	3%	11%	16%
Andel fritidsbolig-omsetninger av totalt antall omsetninger	41%	46%	35%	41%	26%	17%	10%	8%	2%	7%	11%
Antall komm.	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

I gjennomsnitt er 37 prosent av boligene fritidsboliger i de 217 små usikre boligmarkedskommunene, og altså dobbelt så høg som på landsbasis, og tre ganger så høg som i øvrige boligmarkeder. Andelen omsetningen av fritidsboliger utgjør av det totale antall omsetninger er det enda større forskjell på, og i små usikre boligmarkeder er den 41% mot bare 7% i øvrige boligmarkeder. I de små usikre boligmarkedene har altså fritidsboligmarkedet nesten like stort volum som boligmarkedet.

Når vi vet at fritidsboliger står tomme store deler av året, gir dette også et perspektiv på bruken av boligmassen i små usikre boligmarkeder. I gjennomsnitt står nærmere 20 prosent av boligmassen tom i små usikre boligmarkeder, og når 37 prosent av det totale antall boliger og fritidsboliger er fritidsboliger, betyr det at omtrent halvparten av boligmassen (inkludert fritidsboliger) i halvparten av landets kommuner står tom store deler av året.

Forholdet mellom bolig og fritidsbolig er likevel ikke statisk, og endrer seg ved at folk får økt fritid. Uttrykket sekundærbolig eller bolig nr. 2 brukes derfor også for å illustrere denne utviklingen. Bruken av fritidsbolig er størst i visse livsfaser, og noen tilbringer mer tid i fritidsboligen enn i boligen.

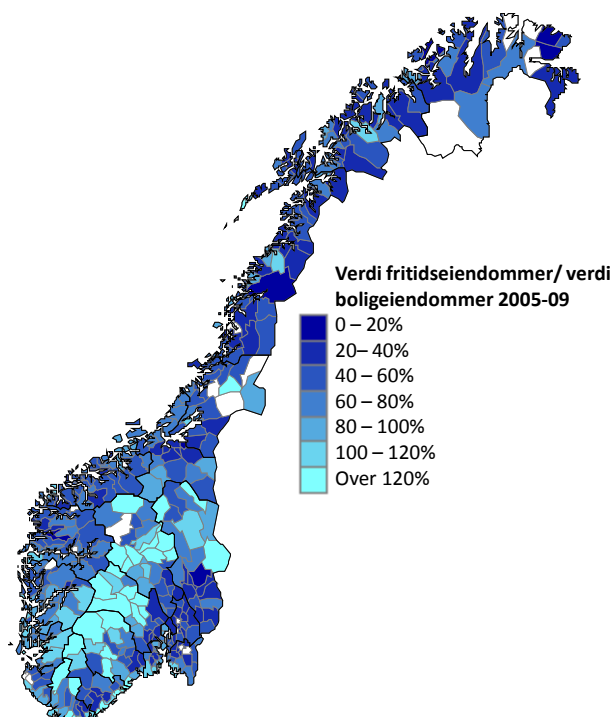
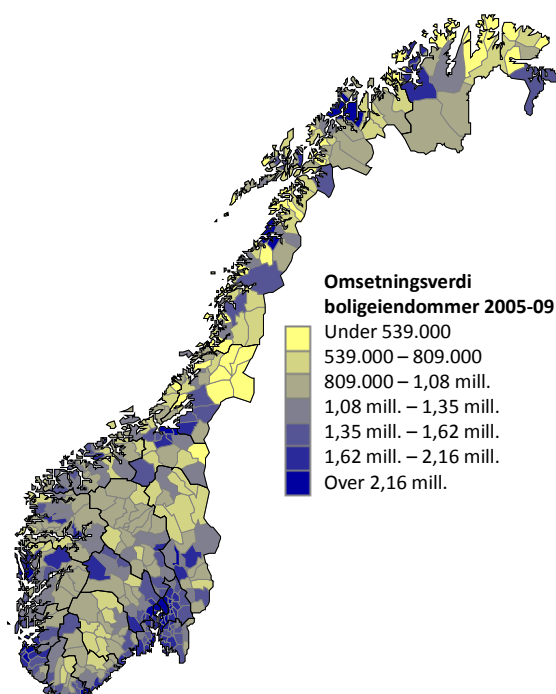
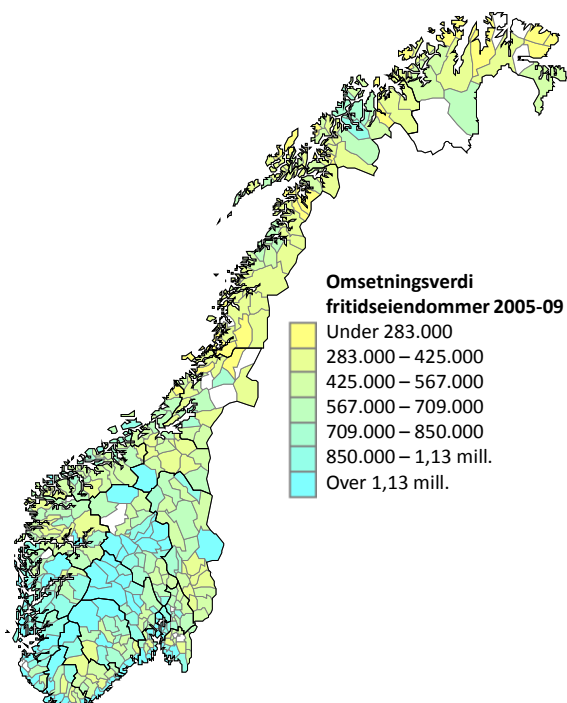
Omsetningsverdien for fritidsboliger i noen områder like høg som for boliger

Omsetningsverdien for fritidsboligeiendommer er på landsbasis om lag halvparten av omsetningsverdien for boliger, noe som har sammenheng med størrelse, standard og beliggenhet generelt for boliger og fritidsboliger. Mens vi så et klart sentrum-periferi-mønster i omsetningstakt og omsetningsverdi for boligeiendommer, er det geografiske mønsteret for omsetningsverdi for fritidsboligeiendommer mer sammensatt som vist i kartene nedenfor¹⁹. Kommunene med de høyeste verdiene for fritidsboliger finner vi dels i sentrale strøk, i hovedsak langs kysten og i typiske fjellhytteområder i Sør-Norge. Korrelasjonen mellom sentralitet og omsetningsverdi for

¹⁹ Hvit farge i kartet betyr at det var færre enn ti omsetninger av fritidsboligeiendommer årene 2005-09, og dermed ikke datagrunnlag til at det kan regnes gjennomsnittsverdi. Dette gjelder for 24 kommuner.

fritidsboligeiendommer er på 0,35, mens den for omsetningsverdi for boligeiendommer er på hele 0,80 og altså med få unntak i sterk sammenheng med sentralitet.

For de 217 kommunene i utvalget med lave omsetningsverdi for boligeiendommer er det ingen sammenheng mellom omsetningsverdi av fritidsboliger og sentralitet.



Sammenhengen mellom omsetningsverdi for bolig og fritidsbolig er altså ikke entydig, da de geografiske mønstrene i verdi på bolig og fritidsbolig er ulike. Korrelasjonen mellom de to er signifikant og på 0,54, men altså ikke høyere fordi mønstrene er geografisk noe ulike.

I utvalget på 217 kommuner er denne korrelasjonen noe lavere med 0,40.

I noen områder er omsetningsverdien av fritidsboligeiendommer like høy eller høyere enn omsetningsverdien av boligeiendommer. Dette gjelder i typiske fjellhytteområder og langs sørlandskysten. Storstilt hyttebygging, med til dels store hytter med høy standard, særlig i områder nær de store befolkningskonsentrasjonene på Østlandet, har skapt dette mønsteret.

3.5 Oppsummering av boligmarkedsindikatorer – ikke alle små usikre boligmarkeder er stagnerende

Som forventet er det klar sammenheng mellom omsetningsverdi og omsetningsaktivitet.

Omsetningsaktiviteten er lav når omsetningsverdien er lav, og i små, usikre boligmarkeder er derfor omsetningsaktiviteten med få unntak lav.

Derimot er det ikke slik at alle de små, usikre boligmarkedene også er stagnerende. Kun en håndfull kommuner i utvalget har hatt negativ verdiutvikling. Verdistigningen målt fra 2000-04 til 2005-09 har riktig nok vært lavere enn landsgjennomsnittet i et flertall av kommunene, men i ganske mange kommuner i utvalget har verdistigningen vært høyere enn landsgjennomsnittet, til dels betydelig høyere.

Boligbyggeaktiviteten er mer i samsvar med forventningene, da denne generelt har vært lav i de små, usikre boligmarkedene, og slik sett har disse boligmarkedene opplevd stagnasjon. Andelen tomme boliger er også som forventet høgest i de små, usikre boligmarkedene, noe som reflekterer lav etterspørsel etter boliger i disse områdene.

Fritidsboligmarkedet utgjør i de små usikre boligmarkedene nesten like stort volum som boligmarkedet, og i en del kommuner dominerer fritidsboligmarkedet. Og noen kommuner, primært fjellhyttekommuner på Østlandet, har altså også klart høyere omsetningsverdi for fritidsboliger enn boliger.

4 Små, usikre boligmarkeder; befolkningsutvikling og sysselsettingsutvikling

I dette kapitlet vil vi fokusere på status og utviklingstrekk i små, usikre boligmarkeder; de 217 kommunene, for å se hvilke systematiske variasjoner som finnes for bosettingsmønster, befolkningsutvikling, arbeidsmarkedsforhold og sysselsettingsutvikling. Vi forventer at boligmarkedet er relatert til både status og utviklingstrekk, da alle disse forholdene påvirker etterspørselen etter boliger. Positive utviklingstrekk i befolkning og/eller sysselsetting vil generelt bidra til å øke etterspørselen etter boliger, mens negative utviklingstrekk på disse områdene bidrar negativt. Status for bosettingsmønster og arbeidsmarkedsforholdene påvirker også etterspørselen i boligmarkedet.

For å få robuste nok statusdata på kommunenivå må vi som for boligmarkedsindikatorene i noen grad bruke data for den siste femårsperioden. Dette innebærer at det ikke alltid er dagens status som legges til grunn, men gjennomsnittlig status for siste femårsperiode, og dette gjelder for yrkesdeltakelse og arbeidsledighet. Når det gjelder utviklingstrekk for befolkning og sysselsetting er det utvikling gjennom siste fem eller ti år som er målt, altså en standardisert periode som ikke nødvendigvis samsvarer med utviklingsforløpet i den enkelte kommune. Disse tidsperiodene samsvarer likevel i stor grad med konjunkturutviklingen, da de første fem år etter tusenårsskiftet var en lavkonjunktur, mens de siste fem år inneholder høgkonjunktoren fram til 2008 som ga kraftig vekst. De siste fem år omfatter også den påfølgende lavkonjunkturen, men effektene av denne har til nå vært mye mindre enn av den foregående høgkonjunkturen.

Vi fokuserer altså her på de 217 kommunene som utgjør små, usikre boligmarkeder, og har ikke sett på sammenhengene totalt i hele kommune-Norge mellom befolknings- og sysselsettingsutvikling og boligmarkedsutvikling. Generelt er disse sammenhengene sterkere når vi ser på alle kommuner i landet, da variasjonene er større i utviklingstrekk og boligmarkedsindikatorer, og de sterke sentrum-periferi-forskjellene slår tydeligere inn.

4.1 Boligmarked og bosettingsmønster i kommunene

Spørsmålet i det første avsnittet er om i hvilken grad det er sammenheng mellom hovedindikatoren for omsetningsverdi og bosettingsmønster i kommuner med små, usikre boligmarkeder. Dette ut fra en antakelse om at det er betydelige forskjeller i bosettingsmønster mellom de 217 kommunene i utvalget, og at dette påvirker boligmarkedet i disse områdene. Som indikatorer på bosettingsmønster internt i kommunene vil vi bruke indikatorer for tettbygd/spredtbygd bosetting, avstander internt i kommuner og avstander til andre kommuner hentet fra en ny rapport utarbeidet av Norut Alta og SINTEF (Lie, Nilssen og Vik 2010).

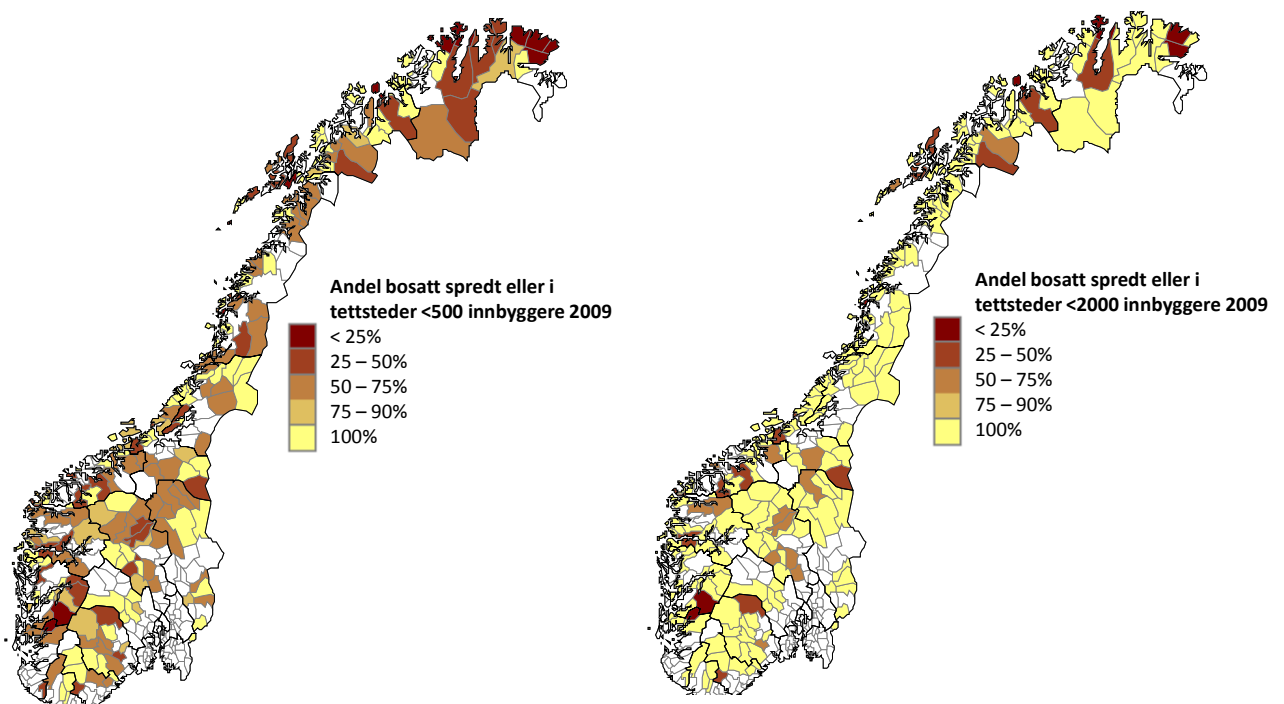
Liten sammenheng mellom spredtbygdhet og omsetningsverdi i små, usikre boligmarkeder.

Bosettingsmønsteret i kommunene i Norge varierer fra helt tettbygd til helt spredtbygd bosetting, og befolkningstettheten varierer også mye. Det er også store forskjeller i interne avstander mellom bosettinger, og noen kommuner har også store avstander til nabokommuner. Vi vil her se på samvariasjonen mellom disse bosettingsindikatorene og boligmarkedsindikatorer, og da særlig hovedindikatoren basert på omsetningsverdi for boligeiendommer, samt omsetningstakt.

Spredtbygghet måles i andel av befolkningen bosatt i spredtbygde områder, og denne varierer fra 0 til 100 %. Som spredtbygde områder er her regnet all spredtbygde bosetting utenom tettsteder, samt bosetting i tettsteder med mindre enn 500 bosatte. Dette innebærer at de minste tettstedene i SSB's definisjon med 200-500 innbyggere av oss her regnes som spredt bosetting. Av de 217 kommunene er det 87 som bare har spredt bosetting, mens de øvrige 130 har fra 1-89 % spredt bosetting.

Den statistiske sammenhengen mellom spredtbygghet og omsetningsverdi målt med korrelasjon er på -0,26, men selv om den er svak er den signifikant. Økes grensen for spredt bosetting til 2000 innbyggere, altså slik at tettsteder med under 2000 innbyggere regnes som spredt bosetting, økes antallet kommuner med bare spredt bosetting til 182, men den statistiske samvariasjonen blir noe sterkere med -0,39. Korrelasjonen med omsetningstakt er ellers svak for begge disse målene for spredtbygghet, mens den ikke er signifikant for verdistigning fra 2000-04 til 2005-09, og svak for verdistigning i den lange perioden 1995-99 til 2005-09.

I kartene nedenfor ser vi fordelingen av kommunene i utvalget på de to målene for spredtbygghet, de øvrige kommuner i landet er markert med hvitt. Det er ikke så tydelig sentrum-periferidimensjon for spredtbygghet, og korrelasjonen med sentralitet er på lave -0,24 og -0,27 for de to spredtbygghetindikatorne. Vi ser av kartene at tettbygde kommuner i kystområder i nord og industristeder i fjordene på Vestlandet utgjør klare unntak fra sammenhengen mellom sentralitet og spredtbygghet.



Liten sammenheng mellom satellittbosetting og omsetningsverdi i små, usikre boligmarkeder.

De interne avstandene innen kommunene varierer også mye mellom de 217 kommunene. Vi har identifisert kommuner som har bosetting mer enn 45 min. reiseavstand fra kommunesenteret, og hvor stor andel av befolkningen i kommunen dette gjelder. For 147 av kommunene, altså 2/3 av utvalgskommunene, er denne andelen 0. Det er altså bare 70 kommuner som har slik "satellittbosetting". Den statistiske sammenhengen mellom omsetningsverdi og andelen bosatt mer

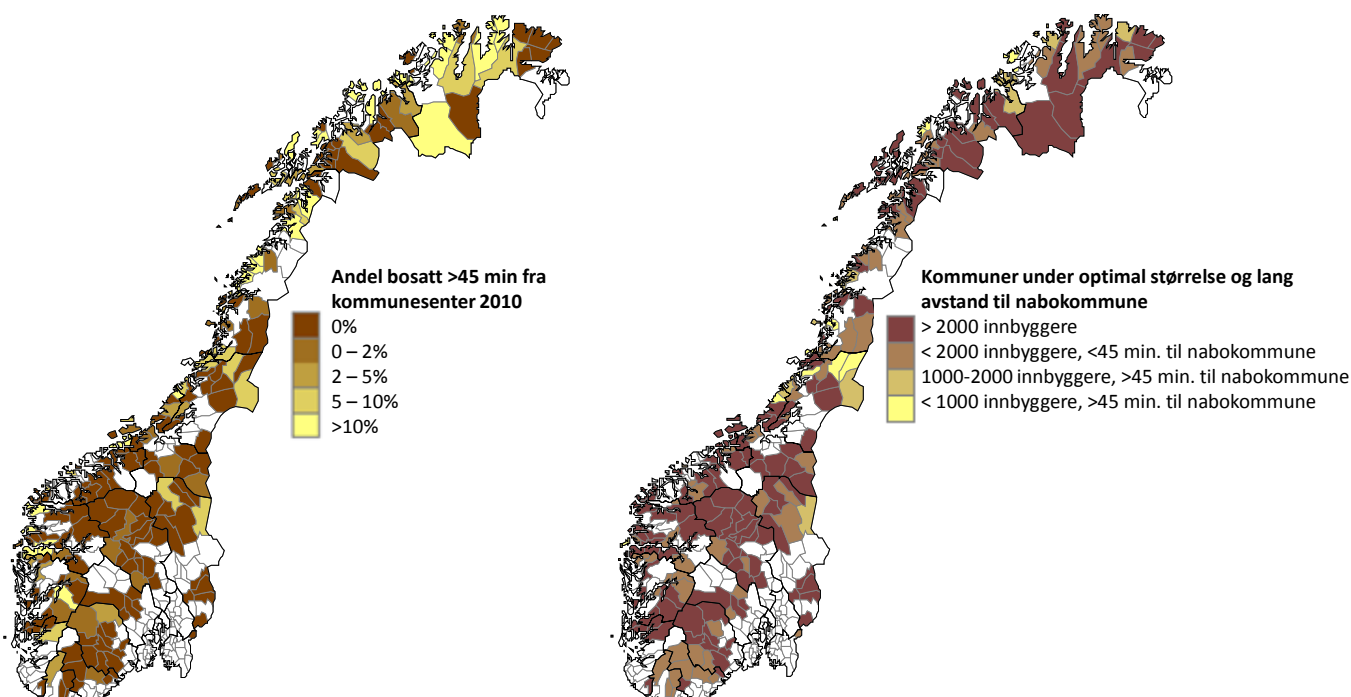
enn 45 min. reisetid er svært svak. Sammenhengen med andre boligmarkedsindikatorer som omsetningstakt og verdistigning er ikke signifikant. Det er altså ikke slik at denne typen kommuner med satelittbosetting har et boligmarked som skiller seg fra de andre kommunene.

Sammenhengen med sentralitet er også svært begrenset. Av kartet nedenfor ser vi at det er arealstore innlandskommuner og kystkommuner i nord som har størst andel bosatt utenfor 45 min. avstand til kommunesenteret.

Befolkningstetthet er et annet mål på interne avstander, men dette målet er bedre egnet for innlandskommuner enn kystkommuner. Sammenhengen med omsetningsverdi er også lav med korrelasjon på 0,20, og det er ikke signifikant sammenheng mellom befolkningstetthet og sentralitet.

Klar sammenheng mellom underoptimalitet og omsetningsverdi i små, usikre boligmarkeder.

Den tredje indikatoren på bosettingsmønster som vi har sett på her er en indikator basert på en kombinasjon av kommunestørrelse og avstand til nabokommune, en indikator vi har kalt underoptimalitet, knyttet til størrelse på opptaksområder for kommunale tjenester. Kommunale tjenester som grunnskole, helsetjenester, legevakt, m.m. har terskelverdier på mellom 2000 og 3000 innbyggere innenfor sitt opptaksområde avgrenset ved reisetid for å kunne drives økonomisk effektivt (Berg Nilssen m.fl. 2010, 2005).



Kommunene er gruppert i fire kategorier, hvorav det store flertallet på 125 kommuner er i kategorien med over 2000 innbyggere. Kommuner under 2000 innbyggere er kategorisert etter om de ligger innenfor eller utenfor 45 min. reiseavstand til nabokommune, og de kommuner som ligger utenfor slik reiseavstand til nabokommune er også delt i to grupper etter størrelse; over og under 1000 innbyggere. De sistnevnte kommunene er de mest underoptimale, de har lavt innbyggertall og liten mulighet til å samarbeide med andre kommuner om kommunale tjenester.

Sammenhengen mellom denne indikatoren og hovedindikatoren for omsetningsverdi er målt med korrelasjon på $-0,55$ altså en ganske klar negativ sammenheng, som forventet. Kommunestørrelse kombinert med avstand til nabokommune er altså det bosettingskriteriet som i størst grad samvarierer med omsetningsverdi for boligeiendommer. Sammenhengene med de andre boligmarkedsindikatorene omsetningstakt og verdistigning er derimot svak, og bare så vidt signifikant.

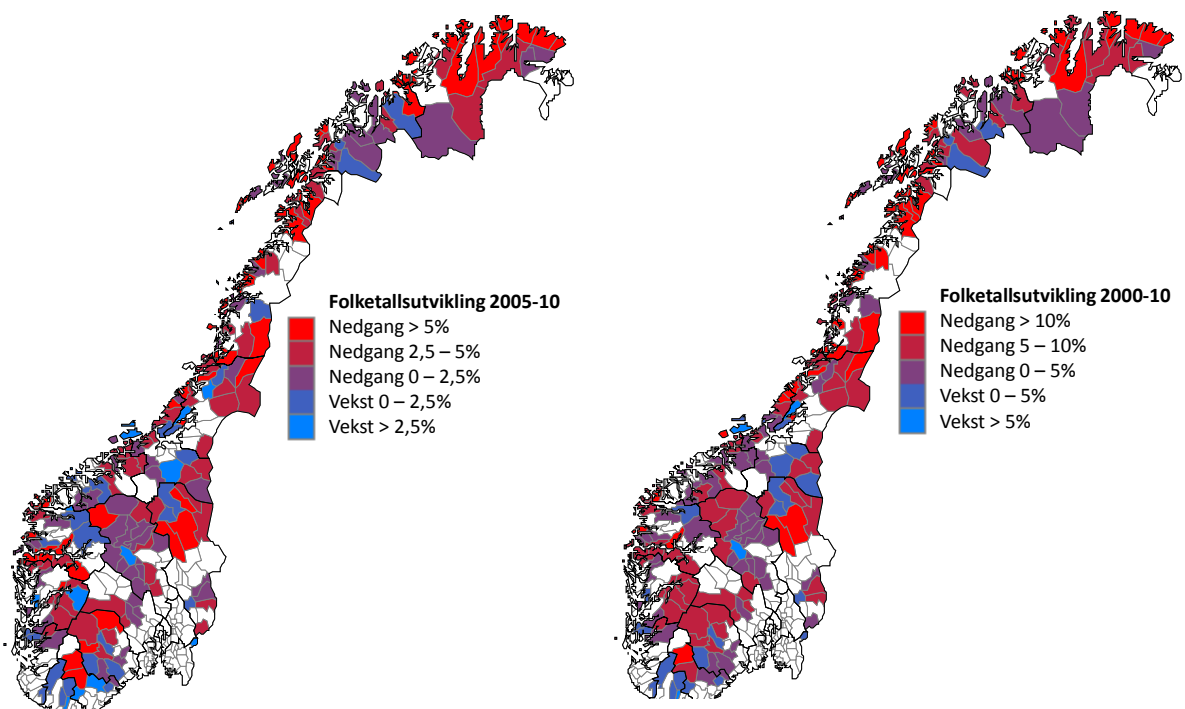
Sammenhengen mellom dette bosettingskriteriet og sentralitet er målt til en korrelasjon på $-0,37$. Av kartet ovenfor ser vi at de små kommunene med betydelig avstand til nabokommuner i hovedsak finnes i nord, særlig i Namdalen og Finnmark. Det gjelder også en del øykommuner i Nordland, men disse er så små i areal at det ikke synes på kartet.

4.2 Befolkningsutviklingens påvirkning på boligmarkedet

Befolkningsutviklingen påvirker etterspørselen etter boliger, og vi forventer derfor klare sammenhenger mellom befolkningsutvikling og indikatorer for boligmarkedet. Generelt har folketallsutviklingen vært negativ i de fleste av de 217 kommunene, og særlig i kommunene med laveste omsetningsverdier. Men det er altså betydelige variasjoner, og spørsmålet er om disse også reflekteres i boligmarkedet?

Befolkningsutviklingen har påvirket boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder

Om vi ser på befolkningsutvikling siste 5 og 10 år, er det folketallsutvikling over den lange perioden (10 år) som er mest korrelert med omsetningsverdi med korrelasjon på $0,60$, mens tilsvarende korrelasjon er $0,44$ for folketallsutvikling siste 5 år. Dette kan tolkes som at det er den langsiktige befolkningsutviklingen som i størst grad har medvirket til den situasjonen vi har i store deler av distrikts-Norge med lav omsetningsverdi for boligeiendommer.



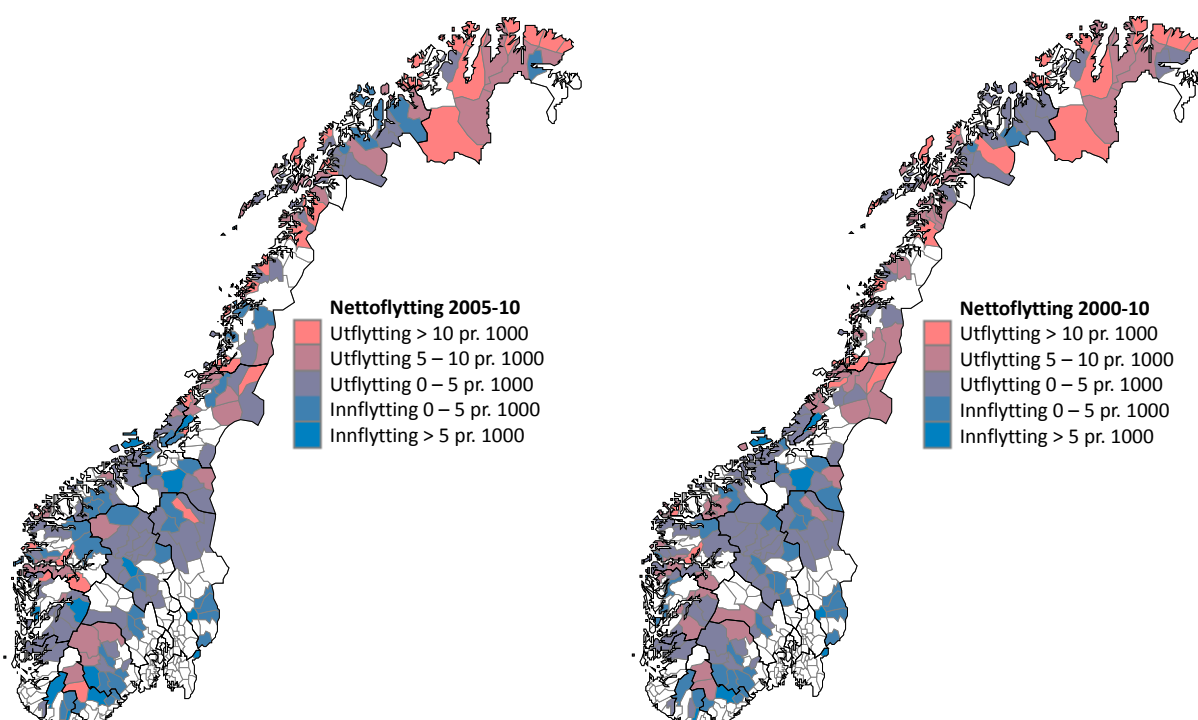
Omsetningstakten er også noe korrelert med folketallsutvikling, med korrelasjoner omkring 0,4 for både folketallsutvikling i perioden 2005-10 og 2000-10. Sammenhengen mellom folketallsutvikling siste 5 år og verdistigning fra 2000-04 til 2005-09 er derimot svært lav og ikke signifikant. Ser vi både verdistigning og folketallsutvikling i et litt lenger 10-årsperspektiv er det en viss sammenheng, med signifikant korrelasjon på 0,40. Ser vi det over tid er det altså også noe sammenheng mellom befolkningsutvikling og verdistigning for boligeiendommer.

Flytting har påvirket boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder

Folketallsutviklingen er et direkte resultat av fødselsoverskudd (fødsler minus dødsfall) + nettoflytting. I mange av utvalgs kommunene er det ikke lenger fødselsoverskudd, og da er det bare netto innflytting som kan bidra til folketallsvekst. Men også nettoflyttingen har vært negativ i et klart flertall av de 217 kommunene i utvalget.

Korrelasjonen mellom flytting og omsetningsverdiindikatoren er lav for nettoflytting i perioden 2005-10, med bare 0,29. Nettoflytting i tiårsperioden 2000-10 er noe mer korrelert med korrelasjon på 0,45, og har altså bidratt noe mer til den lave omsetningsverdien for boligeiendommer i mange av kommunene.

Korrelasjonen med omsetningstakt er omkring 0,4 for både nettoflytting over 5 år og 10 år. Sammenhengen mellom nettoflytting siste 5 år og verdistigning fra 2000-04 til 2005-09 er derimot svært lav og ikke signifikant. Sett i et 10-årsperspektiv er det likevel en viss sammenheng mellom nettoflytting og verdistigning, og korrelasjonen mellom nettoflytting 2000-10 og verdistigning 1995-99 til 2005-09 er signifikant og på 0,43.



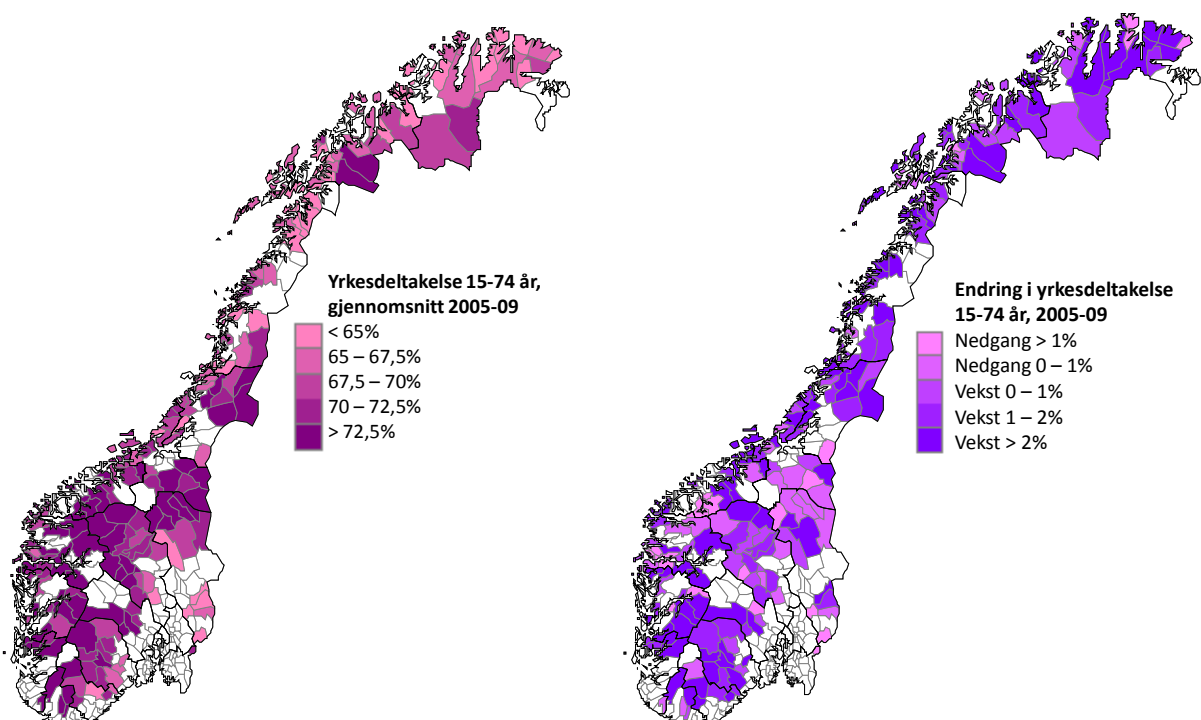
De tilsvarende sammenhengene mellom naturlig tilvekst/avgang målt ved fødselsoverskudd/-underskudd, er omtrent den samme for hovedindikatoren for omsetningsverdi, men her er sammenhengene litt sterkere mellom naturlig tilvekst i siste femårsperiode enn hele tiårsperioden. Derimot er det ingen sammenheng mellom naturlig tilvekst og omsetningsaktivitet og verdistigning.

4.3 Boligmarked og arbeidsmarked – ingen klare sammenhenger

I den siste femårsperioden har store deler av landet opplevd sysselsettingsvekst og vekst i yrkesdeltakelsen, og selv om den gikk litt tilbake fra 2008 til 2009 er yrkesdeltakelsen fortsatt relativt høy i store deler av landet, og de fleste kommuner i utvalget har også samla sett hatt en vekst i yrkesdeltakelsen fra 2005-09. Spørsmålet her er hvilke sammenhenger vi kan se mellom arbeidsmarkedsforhold, endringer i arbeidsmarkedsforhold siste fem år, og boligmarkedsindikatorer?

Svake sammenhenger mellom yrkesdeltakelse og boligmarked

Det er ingen signifikant sammenheng mellom yrkesdeltakelse eller endring i yrkesdeltakelse og sentralitet eller tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner av ulik størrelse. Yrkesdeltakelsen ser ut fra kartet ut til å være lavest i de kommunene i utvalget som ligger nærmest det sentrale østlandsområdet, samt i kyst- og utkantområder i nord. Vel tre fjerdedeler av de 217 kommunene i utvalget har hatt vekst i yrkesdeltakelsen. De fleste kommuner som ikke har hatt vekst finner vi i Sør-Norge. Vekst i yrkesdeltakelsen kan både være knyttet til vekst i sysselsetting, eller til nedgang i antall personer i yrkesaktiv alder, og det er nok en kombinasjon av disse to som har gitt vekst i yrkesdeltakelsen i det meste av distrikts-Norge.



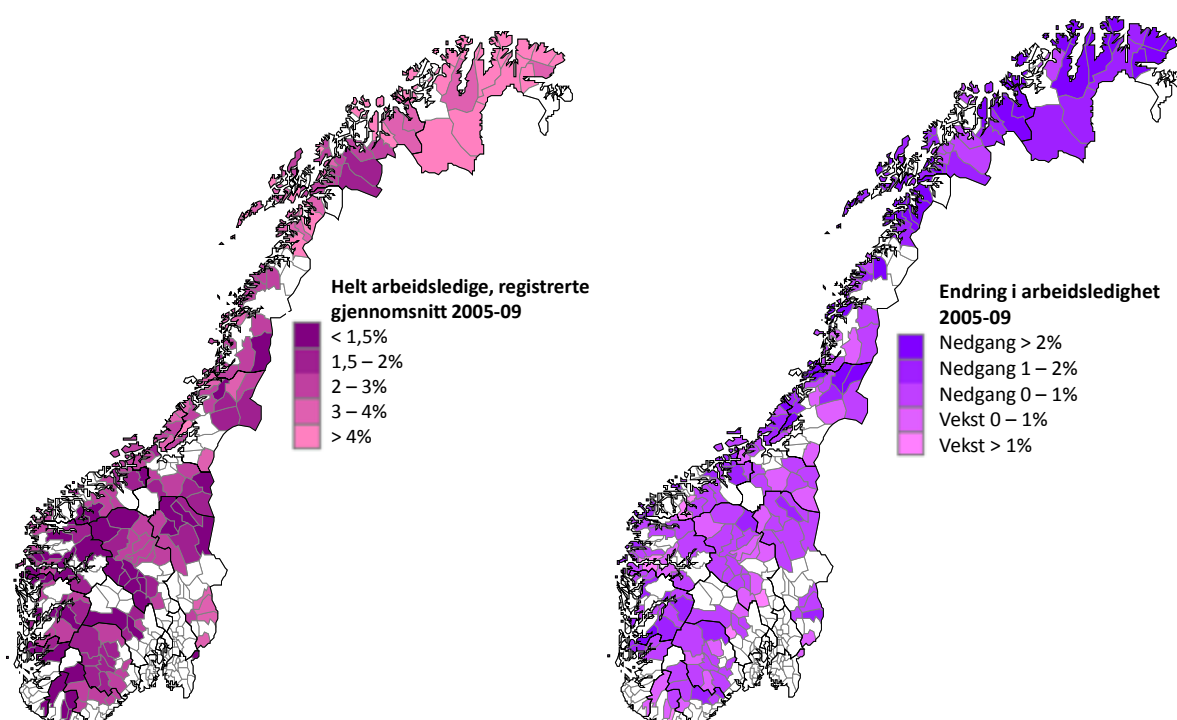
Sammenhengene mellom yrkesdeltakelse og omsetningsverdi for boligeiendommer er positiv, og korrelasjonen er signifikant på 0,40. Det er derimot ingen signifikant sammenheng mellom endring i

yrkesdeltakelse og omsetningsverdi for boligeiendommer. Verken yrkesdeltakelse eller endring i yrkesdeltakelse samvarierer signifikant med omsetningstakt og verdistigning for boligeiendommer, så i forhold til disse boligmarkedsindikatorne kan vi ikke se noen sammenheng med yrkesdeltakelse.

Svake sammenhenger mellom arbeidsledighet og boligmarked

Arbeidsledighet er generelt motsatt korrelert med yrkesdeltakelse, og blant de 217 kommunene i utvalget er sammenhengen klar og signifikant med korrelasjon på -0,66. Sammenhengen med sentralitet eller tilhørighet til bo- og arbeidsmarkedsregioner av ulik størrelse er svak, og til dels ikke signifikant, på samme måte som for yrkesdeltakelsen. Det samme gjelder for endring i ledighet som enda mer enn yrkesdeltakelsen følger konjunkturutviklingen. Et interessant moment er at områdene med høyest ledighetsnivå, som vi finner i nord, også er de som har hatt størst nedgang i arbeidsledigheten.

Sammenhengen mellom arbeidsledighet og boligmarkedsindikatorne er dels de samme som for yrkesdeltakelse. Korrelasjonen mellom ledighetsnivå og omsetningsverdiindikatoren er på -0,39, altså på samme nivå som yrkesdeltakelse, bare med motsatt fortegn. Men det er også samsvar mellom endring i ledighet og omsetningsverdi, og denne er positiv og på 0,34. Derimot er sammenhengen med omsetningstakt og verdistigning enten svært svak eller ikke signifikant.

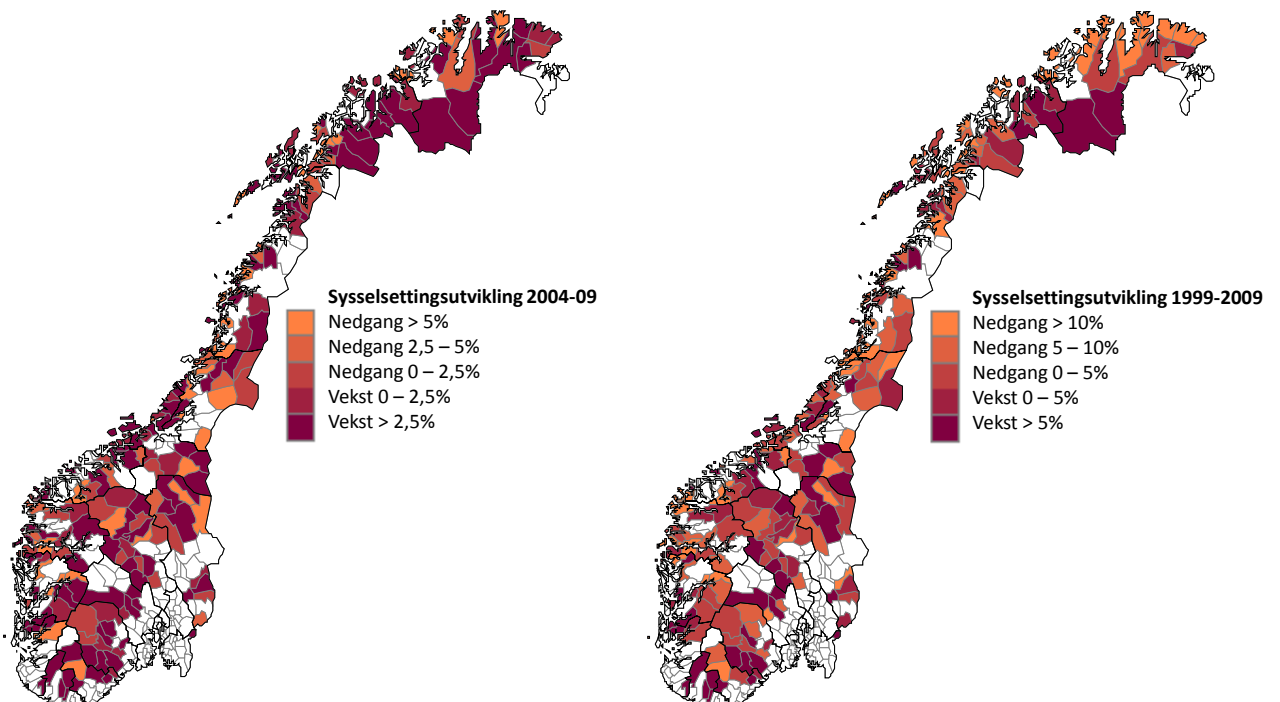


Syssetningsutviklingen påvirker boligmarkedet, men ikke i samme grad som befolkningsutviklingen

Syssetningsutviklingen i et tiårsperspektiv har vært preget av to perioder, en lavkonjunkturperiode tidlig på 2000-tallet med omtrent uendra syssetning nasjonalt, og en kraftig vekstperiode årene 2005-08. Etter 2008 har syssetningen nasjonalt gått litt tilbake som følge av den internasjonale lavkonjturen, men nedgangen har vært liten sammenlignet med veksten de tre foregående

årene. I lavkonjunkturperioden tidlig på 2000-tallet var det bare de tre storbyregionene Stavanger, Bergen og Trondheim som hadde vesentlig vekst, og bare de minst sentrale kommuner som hadde vesentlig nedgang i sysselsetting. I øvrige regioner, inkludert hovedstadsregionen, var det omtrent uendra sysselsetting i denne perioden. I vekstperioden 2005-08 økte sysselsettingen kraftig, og også i denne perioden var det størst vekst i de tre storbyregionene utenom Oslo, men Oslo, byer og småbyer hadde også betydelig vekst. Veksten var i denne perioden minst i regioner uten sentra og småsenterregioner, og fulgte slik sett den forventede sentrum-periferidimensjonen, men de minst sentrale kommunene/regionene hadde altså også vekst gjennom denne treårsperioden.

Sett over hele tiårsperioden er også sentrum-periferidimensjonen i sysselsettingsutvikling klar og tydelig, men med det unntaket at det er de tre storbyregionene Stavanger, Bergen og Trondheim som har hatt klart størst vekst, og har altså hatt vekst gjennom hele perioden. Sysselsettingsveksten i hovedstadsregionen har vært den samme som i byregioner, mens mindre byregioner har hatt mindre vekst. I småsenterregioner har det ikke vært sysselsettingsvekst av betydning, og regionene (kommunene) uten sentra er den eneste sentralitetskategorien som har hatt sysselsettingsnedgang.



Sammenhengen mellom sysselsettingsutvikling og boligmarkedsindikatorene er generelt lavere enn mellom befolkningsutvikling og boligmarkedsindikatorer. Korrelasjonen mellom sysselsettingsutvikling siste fem år og omsetningsverdiindikatoren er lav og knapt signifikant, mens den for sysselsettingsutvikling siste ti år er på 0,37 med omsetningsverdiindikatoren.

Korrelasjonen med omsetningstakt er på lave 0,20 om vi ser fem år tilbake og 0,29 om vi ser ti år tilbake. Det er altså heller ingen god sammenheng med omsetningstakt. Og det er ingen signifikant sammenheng mellom sysselsettingsutvikling og verdistigning i et femårsperspektiv. Sett i et tiårsperspektiv er det derimot en viss sammenheng, med korrelasjon på 0,42.

4.4 Sysselsettingsutvikling, befolkningsutvikling og boligmarked

Av de 217 kommunene er det slik at om vi ser på siste femårsperiode har det store flertallet hatt negativ befolkningsutvikling, men mange kommuner likevel positiv sysselsettingsutvikling. Nærmere bestemt er det slik at 78 prosent av kommunene har hatt negativ folketallsutvikling, mens 64 prosent har hatt positiv sysselsettingsutvikling. Og hele 43 prosent av kommunene har hatt positiv sysselsettingsutvikling, men negativ befolkningsutvikling. Sysselsettingsveksten har i disse kommunene først og fremst kommet som en økning i yrkesdeltakelsen, samtidig som de negativ demografisk prosessene; både utflytting og aldring, ikke har snudd.

Motsatt er det bare tre kommuner som har hatt negativ sysselsettingsutvikling og positiv befolkningsutvikling. Vi har altså i hovedsak tre hovedgrupper av kommuner i utvalget: De med negativ utvikling både for befolkning og sysselsetting (35 %), de med positiv sysselsettingsutvikling og negativ folketallsutvikling (43 %) og de med positiv utvikling for begge indikatorer (20 %).

Tabell 8: Boligmarkedsindikatorer i kommuner med ulik utvikling siste fem år

	Negativ syss.- og bef.utvikling	Positiv syss.- og negativ bef.utv.	Positiv syss.- og bef.utvikling	217 utvalgs-kommuner
Omsetningsverdi	821.000	882.000	992.000	893.000
Omsetningsverdi/ (1+andel enebol.)	452.000	488.000	540.000	491.000
Omsetningstakt	1,5%	1,5%	2,1%	1,8%
Årlig verdistigning 00-04 til 05-09	6,0%	6,3%	7,7%	6,6%
Antall kommuner	76	94	44	217

Målt med boligmarkedsindikatorer er situasjonen mest ulik i de kommunene som utmerker seg med positiv utvikling på begge indikatorer, sammenlignet med de to andre kategoriene kommuner. De kommunene som har vekst har generelt et mer "normalt" boligmarked, med høyere omsetningsverdi, omsetningstakt og verdistigning. Det er altså primært i de to andre gruppene kommuner at vi finner de største boligmarkedsproblemene, i form av små og usikre boligmarkeder.

4.5 Oppsummering - Befolkningsutviklingen påvirker boligmarkedet i små, usikre boligmarkeder mest

Forskjellene i boligmarkedsforhold innen små, usikre boligmarkeder, er altså først og fremst knyttet til befolkningsutviklingen. Det er befolkningsutviklingen, og særlig den langvarige befolkningsutviklingen, som i størst grad forklarer variasjonen i boligmarkedsforhold innen små, usikre boligmarkeder.

Sammenhengene med sysselsettingsutvikling og arbeidsmarked er ikke så klare, selv om det er noe sammenheng om vi her også ser på den langsiktige utviklingen i et tiårsperspektiv. Arbeidsmarkedsindikatorene viser heller ikke sterke sammenhenger, men noe sammenheng mellom yrkesdeltakelse, arbeidsledighet og boligmarkedsindikatorer.

Bosettingsmønsteret internt i kommunene ser ikke ut til å påvirke boligmarkedsforholdene på kommunenivå, de spredtbygde skiller seg lite fra de tettbygde små boligmarkedene. Men svært små boligmarkeder med lang avstand til andre boligmarkeder, kommuner med underoptimalt opptaksområde, skiller seg også ut på boligmarkedsindikatorer.

5 Analyser av bruk av statlige virkemidler i boligpolitikken

Dette kapittelet har to formål; gjøre en statistisk analyse av bruken av statlige virkemidler Husbanken forvalter i boligpolitikken, og en kvalitativ vurdering av disse og andre statlige virkemidler for bosetting. Datagrunnlaget for den statistiske analysen er Husbankens egen database om fordeling av virkemidler og for den kvalitative analysen er informasjonen basert på innhenting av skriftlig informasjon og intervjuer med virkemiddelaktører. Spørsmålene vi ønsker å få svar på her er:

Er det slik at de statlige virkemidlene ikke i samme grad blir utnyttet i små, usikre boligmarked som i mer pressede boligmarkeder? Har virkemidlene en distriktsprofil? Prioriteres bruken av virkemidlene forskjellig i ulike kommuner og regioner? Har bruken av de statlige virkemidlene ulike effekter i ulike typer kommuner?

5.1 Oversikt over ulike typer virkemidler

I denne gjennomgangen av virkemidlene vil vi ha fokuset på de tiltakene som har boligmarkedet og bosetning i hele landet som mål.

Husbankens virkemidler

Husbanken har en rekke virkemidler som skal bidra til et velfungerende boligmarked i hele landet. Grovt sett kan virkemidlene deles i to:

- Husbanken skal være en pådriver innenfor det boligpolitiske området, gi informasjon og formidle kunnskap om egen virksomhet og om gode boligpolitiske løsninger til kommuner og andre aktører
- Husbanken skal tildele lån og tilskudd til søkere som trenger bistand for å skaffe egen bolig.

Husbankens rolle for å sikre finansiering av boliger i hele landet kan oppsummeres med ordlyden i tildelingsbrevet fra Kommunal- og regionaldepartementet²⁰:

”Husbanken skal ha ei aktiv rolle i områder der den private kredittmarknaden kan være fråværande, slik at det og her er eit reelt høve til å få god finansiering til bustader i distrikta. I kommunar med stor fråflytting skal Husbanken også vurdere utbetring av eksisterande bustader som alternativ til nybygging. Utbetring kan innebære mindre risiko for den einskilde lånetakar og også vere ei meir samfunnsøkonomisk investering.

Både grunnlån og startlån kan vere viktige verkemiddel for å lukkast med busetjing i distrikta. Kommunane kan verte meir aktive i å formidle til dømes private utleiegbustader og ved å stimulere til at tilbodet aukar gjennom kontakt og tiltak overfor moglege utleigarar og seljarar. Husbanken skal vurdere korleis han kan hjelpe kommunane på dette området.”

Kommuner tar årlig opp startlån fra Husbanken som lånes videre ut til husstander i kommunen. Det er kommunen som selv bestemmer hvor mye lån som skal tas opp ut i fra behov og etterspørsel i

²⁰ Tildelingsbrev for 2010 fra KRD til Husbanken, 15. februar 2010.

markedet. Om potten blir tom, kan kommunen søke ytterligere midler fra Husbanken. Kommunen tar en viss risiko ved å ta opp startlån. Risikoen ved eventuelt tap, er delt mellom kommunen og Husbanken. Startlånet tildeles husstander med boligbehov. Lånet kan brukes til kjøp av brukt bolig, til toppfinansiering av nybygg og brukt bolig, til utbedring og til refinansiering for å kunne bli boende i nåværende bolig. Hvor stort beløp som tildeles vil avhenge av søkerens betalingsevne og behov, samt hvilke retningslinjer og praksis den enkelte kommune har opparbeidet. Prioriterte grupper for startlån er førstegangsetablerende, funksjonshemmede, flyktninger og vanskeligstilte på boligmarkedet. Lånet skal bidra til at søkere med behov for toppfinansiering eller fullfinansiering kan kjøpe egen bolig uten at det krever kausjonist eller egenkapital. Husstander som kan få fullfinansiering av bolig fra ordinære kredittinstitusjoner vil ikke være i målgruppen.

Grunnlån skal 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 kan benyttes til finansiering av nye boliger, utbedring av boliger, ombygging av bygninger til boliger, og kjøp av nye og brukte utleieboliger. Det kan gis grunnlån til kjøp og utbedring av bolig i distrikter hvor det er vanskelig å få boliglån i private banker. En forholdsvis liten del av potten til grunnlån tildeles enkeltpersoner. Søkere er oftest kommuner, fylkeskommuner, utbyggere, boligbyggelag, og borettslag.

Husbanken har også hatt prosjektrammede midler gjennom programmet BLEST (2006-2009) som kommuner med fraflyttingsutfordringer kan søke på. BLEST (bolyst og engasjement i småbyer og tettsteder) er et svar på Regjeringens visjon om å gi folk reell valgfrihet i hvor de vil bo og legge grunnlaget for å ta hele landet og de ulike naturressursene i bruk. Prosjektet retter seg mot mindre byer og tettsteder med en befolkning på opp til 15.000 mennesker i sentrum. Arbeidet ledes av Husbanken og styres av Kommunaldepartementet. Det er fylkeskommunene som i samarbeid med Husbankens regionkontorer har innstilt aktuelle stedsutviklingsprosjekter til BLEST. Prosjektmidlene er ikke søkbare og kommunene må få prioritet gjennom fylkeskommunen.

KRD sine virkemidler for å fremme bolyst og tilflytting

Kommunal- og regionaldepartementet har gjennom en rekke programmer bidratt til å finansiere satsinger og prosjekter i distriktskommuner. Det er særlig programmer som skal fremme bolyst og attraktivitet i små kommuner, tettsteder og regioner som er preget av fraflytting, som er aktuelle å omtale i denne sammenhengen. Tettstedsprogrammet er et eksempel, småsamfunnsatsingen et annet. Erfaringer fra ett av småsamfunnsatsingens prosjekter, "Lys i alle glas" vil bli omtalt under neste kapittel. Denne programsatsingen er fra 2008 videreført gjennom finansiering av pilotsprosjekter i den nye satsingen BOLYST. Det skal utvikles mer kunnskap om hvordan distriktskommuner kan bli mer attraktive for bosetning. Målgruppen er aktører i kommuner innefor det distriktpolitiske virkeområdet. Søkere kan være organisasjoner, ildsjeler kommuner eller fylkeskommuner. Fylkeskommunene kan koordinere, kvalitetssikre og være med i utformingen av lokale og regionale søknader. Prosjektmidler lyses ut en gang for året, og det er stor konkurranse med mange søknader. Ett av prosjektene i denne satsingen, "Et annerledes boligfelt" i Rollag kommune vil bli omtalt i neste kapittel.

Landbruks- og matdepartementets virkemidler rettet mot bosetning i distriktene

Landbruks og matdepartementet har med bakgrunn i at mange landbrukseiendommer står tomme bevilget midler til prosjekter for å fremme bosetning i distriktene. I 2007 ble det bevilget en million til 6 ulike prosjekter. Noen hadde fått forprosjektmidler året før, og noen fikk videreført bevilgningene i året etter. Mange av prosjektene hadde som mål å få til fast bosetning på gårder som står tomme eller brukes til fritidsformål. Ett av prosjektene "Lys i alle glas" som ble gjennomført i 12 kommuner i Buskerud, vil bli nærmere omtalt i kapittelet om casekommunene (Rollag). Et annet prosjekt, "Øy fjell city" hvor det ble bygget en prøvebolig slik at tilflyttere kan prøve ut boligen og bygda før de eventuelt tar skrittet fullt ut og kjøper egen bolig, vil bli omtalt under casekommunen Vinje.

De fleste prosjektene som har gått over Landbruks- og matdepartementets sentrale BU-pott, er samfinansierte med en rekke andre virkemiddelaktører som fylkesmann, fylkeskommune, kommune og KRD. Satsingen var tidsbegrenset, og midlene er ikke videreført i denne formen. Informanten i Landbruks- og matdepartementet sier at prosjektene er avsluttet eller i ferd med å avslutte, og har gitt mye nyttig kunnskap om ulike måter å jobbe på for å få tilflytting til bygdene. De har også gitt en bedre forståelse for hvilke tiltak som virker og hvordan ulike aktører kan jobbe sammen mot felles målsetning. Prosjektene har skapt et stort engasjement i de kommunene de har blitt implementert, og dokumentasjonen av resultatene kan benyttes av andre som ønsker å utforme liknende tiltak.

Andre virkemidler

Som det fremgår av gjennomgangen over forutsetter mange av de statlige prosjekttrettede virkemidlene at tiltakene samfinansieres med andre. Dette samspillet mellom ulike finansiører er ofte avgjørende for at tiltakene settes i gang. Gjennom samfinansieringen bringes flere aktører inn og bidrar til en bredere forankring og ansvarliggjøring lokalt og regionalt. De viktigste samfinansiørene for de prosjekttrettede statlige virkemidlene til bosetning er fylkeskommunene (regionale utviklingsmidler), fylkesmannen (primært skjønnsmidler), og kommunene. EU- midler har også vært brukt til grenseregionale samarbeidsprosjekter.

Prosjekttrettede virkemidler har først og fremst en funksjon i forhold til å skape engasjement, prøve ut ulike arbeidsformer og prosjektideer, dokumentere erfaringer og lære av disse. Utfordringen er ofte å få implementert og videreført arbeidet når prosjektperioden er over og midlene er brukt opp.

5.2 Bruk av startlån 2005-09

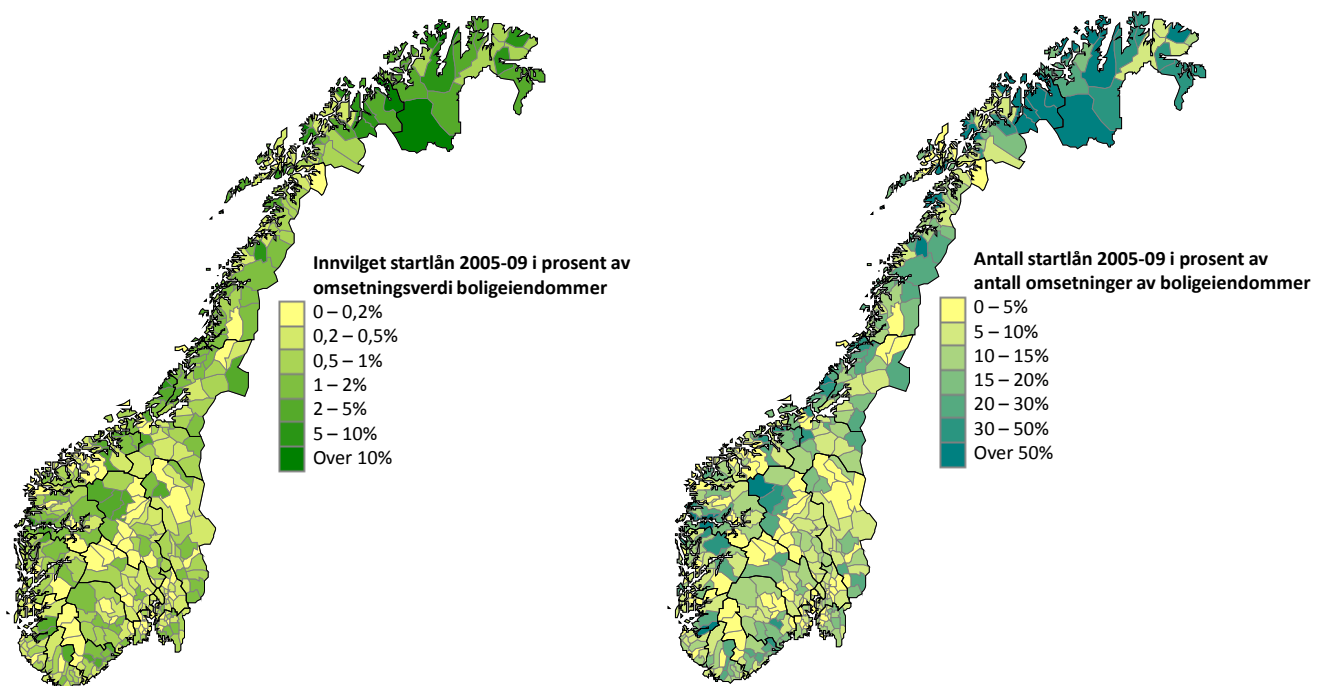
Antallet startlån innvilget til boligformål har variert noe fra år til år den siste femårsperioden. Lavest var antallet i 2007 med knapt 6100 innvilgede lån, mens det var høyt i 2005 med vel 7500 innvilgede lån, og høgest i 2009 med knapt 7900 innvilgede lån. Gjennomsnittet for perioden var på 6900 innvilgede lån årlig. Det gjennomsnittlige lånebeløpet har også økt i takt med boligprisene fra knappe 450.000 kr. i 2005 til 615.000 kr. i 2008, men gikk sammen med boligprisene også litt ned til 2009 til i underkant av 600.000 kr..

Startlån brukes særlig ved førstegangsetablering, noe som gjelder i over halvparten av tilfellene. Ellers er vanskeligstilte og funksjonshemmede også betydelige brukergrupper av startlån. I nesten tre

fjerdedeler av tilfellene brukes startlån til å finansiere kjøp av brukt bolig. Av andre formål er refinansiering det vanligste, fulgt av utbedring av bolig, mens startlån til nybygging er sjeldnere.

Startlån mer brukt i små, usikre boligmarkeder

I oversiktene nedenfor har vi sett innvilgede startlån i forhold til total omsetningsverdi av boligeiendommer for å få et bilde av omfanget startlån utgjør av den samlede finansiering av boligkjøp. Videre er det regnet ut hvor ofte startlån brukes sett i forhold til antall omsetninger av boligeiendommer. Og til slutt har vi også sett på beløp pr. startlån i forhold til gjennomsnittlig omsetningsverdi, for å få et innblikk i hvor stor andel av finansieringen som er startlån i det enkelte tilfelle.



Vi ser av kartene at det særlig er i Finnmark og Nord-Troms at det er størst innlag av startlån i boligfinansieringen. Her er det i enkelte kommuner slik at startlånets andel av den totale finansiering overstiger 10 % når en summerer alle boligkjøp. Og her er også en del kommuner der antallet startlån utgjør mer enn 50 % av antallet omsetninger i perioden 2005-09.

Alle tre indikatorene på bruk av startlån er negativt korrelert med de ulike sentralitetsmålene, men korrelasjonen er relativt svak omkring -0,3. Det betyr at startlån til en viss grad er mer utbredt i distrikter enn sentrale strøk, men altså at det er ganske mange "unntak fra denne regelen".

Tabell 9: Omfang av startlån i forhold til omsetning av alle boligeiendommer i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetnings-verdi-indikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Sum startlån i % av samlet omsetningsverdi	2,8%	1,6%	1,0%	1,8%	0,7%	0,5%	0,6%	0,6%	0,4%	0,6%	1,2%
Antall startlån i % av antall omsetninger	28%	21%	15%	22%	12%	9%	12%	11%	7%	10%	16%
Beløp pr startlån i % av gj.sn. omsetningsverdi	48%	34%	27%	36%	28%	24%	25%	25%	26%	25%	31%
Antall kommuner	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

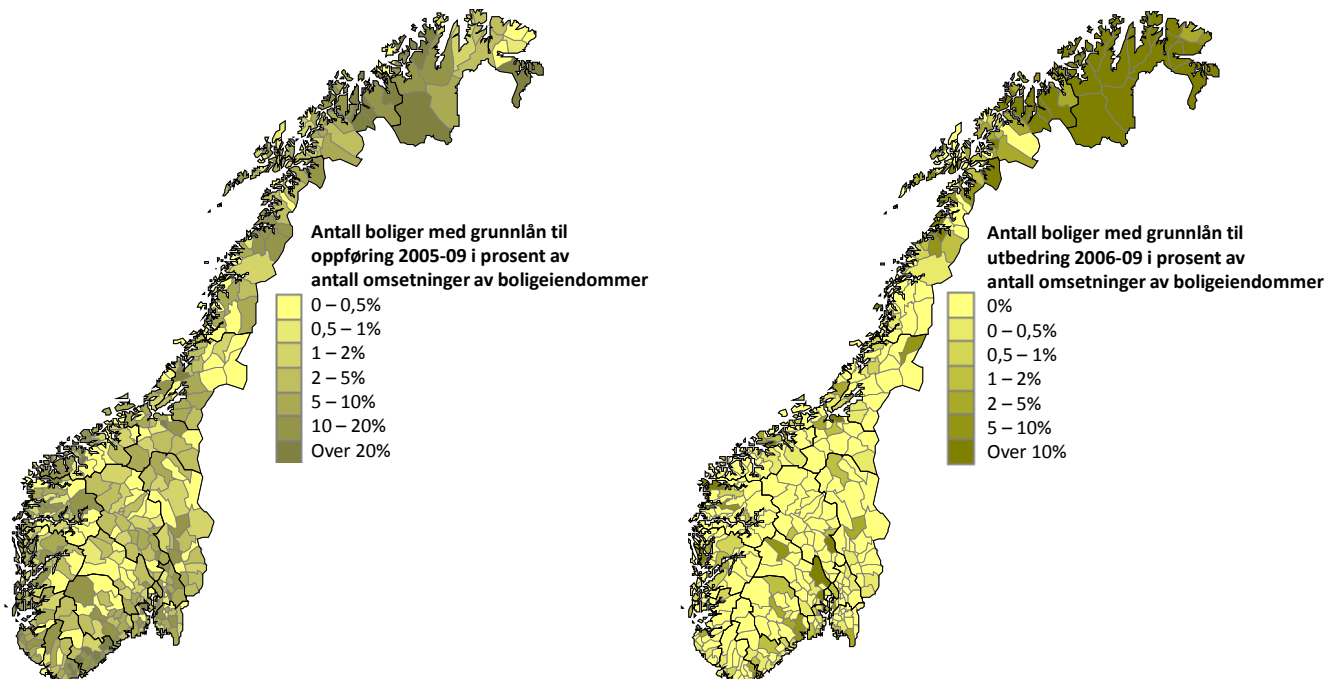
Tabellen viser at sett i forhold til samlet omsetningsverdi av boligeiendommer er innslaget av startlån klart høyest i områdene med lavest omsetningsverdi. Her er også startlån vanligst, og beløpet startlånet utgjør av den gjennomsnittlige omsetningsverdien er høyest. Korrelasjonen mellom de tre indikatorene for bruk av startlån og hovedindikatoren for omsetningsverdi for boligeiendommer er følgelig også negativ, og det er signifikant korrelasjon på ca. -0,3. Virkemidlet startlån er altså noe overrepresentert i små og usikre boligmarkeder, og kan slik sett sies å være ett virkemiddel som bidrar mer i små, usikre boligmarkeder enn i de store boligmarkedene.

Bruk av grunnlån 2005-09

Grunnlån gis altså i stor grad til større boligutbyggere; boligbyggelag, andre utbyggere, kommuner som oftest bruker grunnlån som del av finansieringen av oppføring eller utbedring av bygg med flere boenheter. Dette kan være kommunale boliger, omsorgsboliger og lignende, og ikke alltid rettet mot personer som ønsker å etablere seg i kommunene. Men ved denne type boligbygging frigjøres andre boliger i boligmarkedet, og slik sett kan virkemidlet bidra til økning i boligmassen og tilbudet av boliger til befolkningen og eventuelle innflyttere.

De siste 4-5 årene er det gitt grunnlån til oppføring av ca 5000 boliger årlig, og grunnlån til utbedring til ca. 3000 boliger årlig. Antallet har økt og var høyest for begge typer grunnlån i 2009. Vanligste boligtype er leilighet i blokk, som utgjør halvparten av de nye boligene som ble delfinansiert av grunnlån til oppføring, og 2/3 av de utbedrede boligene som ble delfinansiert ved grunnlån til utbedring. Rekkehus, tomannsboliger og andre småhus utgjorde det meste av øvrige boliger, mens eneboliger utgjorde en relativt liten del av boligene som ble delfinansiert av grunnlån. I tillegg gis det grunnlån til kjøp av utleieboliger, men antall boliger som er omfattet av denne ordningen var i 2009 på knappe 500 på landsbasis, og er altså mye mindre i omfang enn de to andre grunnlånsordningene.

Grunnlån ikke mer brukt i små, usikre boligmarkeder



Av det venstre kartet over ser vi at omfanget av bruken av grunnlån til oppføring ikke følger noe spesielt geografisk mønster, men at det er en liten tendens til at kommuner med ingen eller svært lite bruk først og fremst er distriktskommuner. Korrelasjonen med sentralitetsindikatorer er svak, men så vidt positiv, hvilket betyr at den svake tendensen går i retning av litt mer bruk i sentrale strøk enn distriktsområder. Men som vi ser er det enkelte distriktsområder, særlig i nord, som har brukt grunnlån til oppføring i relativt stort omfang.

Grunnlån til utbedring er mye mindre geografisk utbredt, og er bare brukt i 40 % av kommunene i den fireårsperioden 2006-09 som vi har tall for. Vi ser av kartet til høyre at det særlig er i nord at bruken av slike grunnlån er mest utbredt og har størst omfang. Det er ingen signifikant korrelasjon mellom bruken av grunnlån til utbedring og sentralitetsindikatorer.

Sett i forhold til omsetningsverdi for boligeiendommer er sammenhengen med de to formene for grunnlån svak eller ikke signifikant. Det er likevel en viss tendens til at grunnlån til oppføring er mer vanlig utenfor enn i små, usikre boligmarkeder, jamfør tabellen nedenfor. Derimot er det ingen sammenhenger når det gjelder omfanget av grunnlån til utbedring og omsetningsverdi, og bruken av dette virkemidlet er altså verken større eller mindre i enn utenfor små, usikre boligmarkeder.

Vi har også sett på grunnlån til oppføring i forhold til boligbyggeaktiviteten; antall boliger med grunnlån til oppføring i forhold til antall igangsatte boliger i den samme perioden 2005-09. Det er heller ikke der noen signifikant korrelasjon, men tendensen er den samme som for grunnlån til oppføring sett i forhold til omsetning.

Tabell 10: Omfang av grunnlån til oppføring og utbedring i forhold til omsetning av alle boligeiendommer i kommuner gruppert etter omsetningsverdi for boligeiendommer 2005-09

	Utvalgskommuner				Øvrige kommuner						Landet
Omsetnings-verdi-indikator i 1000 kr.	<351	351-526	526-701	Alle i utvalg	526-701	701-876	876-1050	1050-1400	>1400	Øvrige komm.	Alle komm.
Boliger med grunnlån til oppføring i % av antall omsetninger	2,9%	5,8%	5,4%	4,9%	8,6%	7,6%	8,0%	9,8%	6,5%	8,1%	6,5%
Boliger med grunnlån til oppføring i % av antall igangsatte	12%	14%	14%	14%	25%	19%	20%	18%	17%	18%	18%
Boliger med grunnlån til utbedring i % av antall omsetninger	7,0%	2,2%	4,1%	4,1%	0,3%	1,0%	7,4%	5,0%	5,8%	3,5%	3,7%
Antall kommuner	61	104	52	217	38	66	39	40	30	213	430

Forskjell mellom bruken av startlån og grunnlån

Startlån har altså en viss distriktsprofil, og er mer brukt i små, usikre boligmarkeder enn utenfor. Grunnlån til oppføring har derimot ikke den samme utbredelse i valgskommunene, og er mer brukt utenfor enn i små usikre boligmarkeder. Grunnlån til utbedring har ingen tydelig sentrum-periferi-profil, og er heller ikke korrelert med indikatoren for omsetningsverdi. Derimot er det tydelig at den nordligste husbankregionen – Hammerfest, skiller seg ut med mest omfattende bruk av dette virkemidlet. Også for grunnlån til oppføring og startlån er det også en tendens til at det er i nord vi finner den mest omfattende bruken.

5.3 Vurderinger av virkemidlenes bruk

Gjennom samtaler med representanter fra ulike regionale kontor i Husbanken har vi fått et innblikk i hvordan Husbanken vurderer utfordringene i de små, usikre eller stagnerende boligmarkedene i sin region, og hvordan samarbeidet med disse kommunene fungerer. Alle kontorene vi har snakket med sier det er stor forskjell på kommunenes bruk av Husbankens virkemidler, og dette henger sammen med kommunens kunnskap om virkemidlenes muligheter, og at det tas bevisste valg om at kommunen skal ta en aktiv rolle i utviklingen av boligmarkedet.

Husbankregion Hammerfest (Nord-Troms og Finnmark) har en rekke kommuner med små, usikre eller stagnerende boligmarkeder, og det er bare et par av de største kommunene som har boligsosiale utfordringer av en viss størrelse. Kontoret har brukt mye tid på å følge opp alle de små kommunene og få dem til å bli klar over Husbankens endrede rolle som kunnskapsbase og medspiller i boligpolitikken. Husbanken opplever å ha fått en god kontakt mot småkommunenes administrasjon

i diskusjoner om virkemidlene. Derimot har det ikke vært like lett å nå gjennom i kommunenes politiske ledelse, og kontoret har flere ganger invitert seg inn til møter i Regionrådene. Dette har Husbanken god erfaring med, og når statistikkene over de ulike kommunenes bruk av Husbankens virkemidler presenteres, ser de hvordan de ligger an i forhold til de andre kommunene i regionen. Noen får seg aha-opplevelser og får ideer til hvordan midlene kan bidra både for å bedre boligmarkedet, men også kommunens levekår. Regionrådet er et forum hvor det er naturlig å diskutere felles utfordringer som kommunene har med befolkningsnedgang og tomme hus som ikke blir omsatt.

I Husbankregion midt-Norge (Trøndelag og Møre og Romsdal fylke) har kontoret valgt å prioritere kommuner med de største boligsosiale problemene. I dette ligger et ønske om å rette midlene der behovet er størst og hvor en får best effekt av pengene. Husbanken har valg ut 17 satsingskommuner av i alt 86 i regionen som får spesiell oppfølging og tilgang til tilskuddsmidler. Dette er kommuner som har dokumentert store boligsosiale problemer og som har utfordringer med å få bosatt flyktninger. Mye av tilskuddene går til å dekke deler av kostnadene ved å bygge kommunale utleieboliger. Andre kommuner, hvorav de fleste er små, har derfor ikke fått tilskuddsmidler de siste årene. Lånemidlene har derimot alle kommunene lik tilgang til, og informanten sier at en del av de små kommunene i regionen vegrer seg for å ta opp mye startlån da de er redde for tap. En forsøksordning med avskrivning av tap på startlån er under utprøving og kan muligens minske denne frykten. Husbanken ser sin oppgave i forhold til de mindre kommunene i å bidra til å informere om de muligheter som ligger i bruken av startlån. Dette er snakk om å bevisstgjøre både kommuneadministrasjon og politikere om hvordan midlene kan brukes gjennom ulike møter, kurs og seminarer. Der Husbanken har klart å bevisstgjøre kommunen, ser de også at låneopptakene øker.

Holdningen i en del mindre fraflyttingskommuner er ofte at innbyggere ikke er villige til å bruke egne midler på bolig og trenger statlige tilskudd for å utbedre egne, eldre hus. Slike ønsker kan Husbanken vanskelig imøtekomme da dette ofte er huseiere med penger på bok og sjelden blir definert som vanskeligstilte. De små kommunene ønsker ofte å bygge nye kommunale boliger for å ha gode botilbud til potensielle tilflyttere. Ofte har kommunene flere eldre utleieboliger som er vanskelige å leie ut og har dårlig standard. Husbanken har opplevd at det i begrenset grad er interesse for å gjøre noe med den boligmassen som kommunen alt har og som nok kunne utnyttes bedre. Nybygging er ikke nødvendig for å møte alle mulige utfordringer på boligmarkedet, og innebærer en viss finansiell risiko ved at verdien raskt vil falle. Utfordringene i de mindre kommunene i regionen er at de har fraflytting men likevel få boliger som omsettes. Selv om det finnes ledige boliger ligger de ofte på feil plass i forhold til der folk vil bo.

Husbankens kontor i Bodø (dekker kommuner i Nordland og Sør-Troms) har en rekke små kommuner i sin region. Når disse kontakter Husbanken, dreier det seg sjelden om boligsosiale utfordringer, men heller hvordan Husbanken kan bidra med råd og virkemidler for å fremme tilflytting. Mange kommuner har vist stor interesse for å gripe tak i utfordringene med fraflytting, og trenger innspill og inspirasjon for å komme videre. Utfordringene for disse kommunene er ofte todelte; praktiske i forbindelse med den kommunale boligmassen, og økonomiske i forhold til bruk av tilgjengelige virkemidler. Mange fraflyttingskommuner sitter med til dels store boligmasser som ikke er i bruk. Det

kan være eldre kommunale utleieboliger som ikke er vedlikeholdt og bebodd eller det kan være skoler og barnehager som er lagt ned. Husbanken mener mange kommuner ikke ser potensialet i egen bygningsmasse og hvilke muligheter som ligger i å bygge om til boenheter av passende størrelse. Kontoret ser også at bruken av Husbankens virkemidler er svært varierende fra kommune til kommune. Noen er flinke til å bruke startlån både til boligsosiale og generelle boligformål, mens andre har en veldig begrenset boligsosial utnyttelse av midlene og ser ikke potensialet for å bruke midlene til andre typer boligtiltak. Det er heller ikke alle kommunene som er klar over at de kan søke mer startlån i løpet av året om potten blir tom.

Husbankkontoret har etablert en gruppe i samarbeid med KS, tre småkommuner i Salten og Fylkeskommunen i Nordland. Grappa skal se på om de distriktpolitiske virkemidlene som er til rådighet klarer å fange opp de utfordringene kommunene har med manglende tilflytting. Det er sett på de felles utfordringene Salten har med stor økonomiske risiko ved å investere i bolig, ungdom som ikke finner bolig, andre boliger som står tomme, stor utflytting og en aldrende befolkning. Blant annet er det sett på muligheten for å tilby et tilflytterlån der arbeidsgiver og/eller kommunen er med på å ta risikoen.

Innenfor den nasjonale samarbeidsavtalen mellom Husbanken og KS om boligpolitisk samarbeid, arbeider husbankkontoret med KS Nordland i et tilflytterprosjekt som har arbeidsinnvandrere som målgruppe. Nordland fylkeskommune og NHO Nordland er også med i prosjektet. Her jobbes det blant annet med at utlendinger kan få prøvebo en kommune før de eventuelt velger å flytte. Tidligere erfaringer har vist at en del satsinger på utenlandsk tilflytting gir kortvarige opphold og raske utflytting.

Også denne informanten viser til holdninger som er i en del mindre kommuner hvor folk forventer at bolig skal være billig. Det kan være liten vilje til å bruke store deler av lønna på boustgifter, selv om lønnsnivået kan være like høyt som i mer sentrale strøk. Husbankkontoret er i kontakt med utbyggere som ser på muligheten for å bygge billige leiligheter i distriktskommuner. Informanten sier det er viktig at kommunene og andre boligaktører kartlegger hva markedet etterspør før det settes i gang nye utbygginger.

5.4 Vurderinger av virkemidlenes betydning - oppsummering

I kapittelet har vi sett på Husbankens generelle virkemidler for boligetablering og mer prosjekttrettede virkemidler som ulike departementer formidler for å stimulere til tilflytting og bolyst. Husbankens virkemidler har et betydelig omfang, og vi har vært interessert i å se om vi kan spore andre mønstre for bruk av disse midlene i de 217 analysekommunene med små og usikre boligmarkeder sammenlignet med kommuner som ligger utenfor.

Vi har sett at bruken av startlån er noe overrepresentert i små og usikre boligmarkeder, og kan slik sett sies å være ett virkemiddel som bidrar mer i små, usikre boligmarkeder enn i de store boligmarkedene. Jo lavere omsetningsverdi boliger i de enkelte kommunene har, jo større er sannsynligheten for at startlånet utgjør en større andel av finansieringen av boliger i kommunen, og en større andel av finansieringen i hvert boligkjøp hvor startlån er involvert. Det kan derfor se ut til at husstander i mindre kommuner kan få mye ut av startlånet da brukt boligkjøp generelt har en lavere totalpris enn i mer sentrale strøk. Men det er ikke slik at alle kommuner med små, usikre

boligmarkeder er flittige brukere av virkemidlet. Regelen har også unntak ved at enkelte kommuner ikke har noen utstrakt bruk av startlån, eller ikke benytter muligheten for videreformidling til husstander i det hele tatt.

I søken etter en forklaring på hvorfor det er så stor forskjell på utnyttelsen av virkemidlene mellom kommuner kan en finne ulike svar. Husbankens regionkontor gjør en viktig oppgave med å informere kommunene om virkemidlenes muligheter, og ulike måter å jobbe på kan ha en viss betydning. De fleste informantene vektlegger kommunenes rolle i å ta aktive grep i boligpolitikken som avgjørende for god utnyttelse av startlånet. Det er med andre ord et samspill mellom Husbankens evne til å tilrettelegge informasjonen slik at den er tilpasset den enkelte kommunes utfordringer, og kommunens interesse og forståelse for virkemidlenes muligheter, som er avgjørende for utnyttelsen av midlene.

Grunnlån har i følge statistikken over bruk ikke den samme utbredelse som startlån i de små usikre boligmarkedene. Grunnlån til oppføring er mer benyttet i de store boligmarkedene, og er mer brukt utenfor enn innenfor gruppen av 217 kommuner med små, usikre boligmarkeder. Grunnlån til utbedring har ingen tydelig sentrum-periferi-profil, og er heller ikke korrelert med indikatoren for omsetningsverdi. Det er imidlertid ikke et mål at ordningen i seg selv blir mer brukt i distriktene, men at det skal supplere dårlig fungerende kredittmarkeder i distriktene. Hvis slik finansiering finnes er det heller ikke naturlig at virkemiddelet brukes. Virkemiddelet grunnlån er ikke primært rettet mot husstander som skal etablere seg på boligmarkedet. Kommunens og andre utbyggingsaktørers bruk av grunnlånet kan imidlertid ha en effekt på boligmarkedet ved at innflytting i nye bygg frigjør annen boligmasse for videre salg.

Statistikken viser at den husbankregion Hammerfest skiller seg ut med mest omfattende bruk av startlån. Også for grunnlån til oppføring er det en tendens til at det er i kommuner under dette kontoret vi finner den mest omfattende bruken. Dette kan tyde på at husbankkontoret har jobbet godt i forhold til å nå fram til kommunene, og at virkemidlene har passet godt i forhold til å møte utfordringene kommunene har på boligmarkedet.

Prosjektrettede midler har primært en verdi i forhold til å skape lokalt engasjement og prøve ut ulike måter å jobbe på for å få til økt tilflytting til distriktene. Samarbeid mellom ulike aktører og erfaringsutveksling er viktig for å få en større forståelse for hvilke tiltak som virker i ulike typer samfunn. Noen kommuner er flinke til å engasjere seg i ulike prosjekter og tiltak, mens andre ikke har kapasitet og/eller kunnskap til å drive denne formen for utviklingsarbeid. Gjennom andres utprøving og kunnskapsinnhenting, kan kommuner som ønsker å satse på nye tiltak for tilflytting hente inspirasjon fra de ulike gjennomførte prosjektene.

6 Casestudier av ulike typer ”små, usikre eller stagnerende boligmarkeder”

I dette kapittelet vil vi presentere data fra åtte valgte casekommuner. Målet er å få eksemplifisert ulike utfordringer ulike kommuner har på boligmarkedet og ha mulighet til å gå dypere inn i konkrete utviklingstrekk i kommunene og hvordan disse har påvirket boligutviklingen. I de statistiske analysene har vi sett på utviklingstrekk i lengre perspektiv med fem og ti-års intervaller. I dette kapittelet har vi mulighet til å se både i lengre historiske linjer og hvordan raske endringer i samfunnene slår ut på boligmarkedet. Kapittelet kan også bidra til å nyansere en del hovedtrekk fra den statistiske analyse ved å få frem kommuner der utviklingen ikke har vært i henhold til hovedtendensene i analysene.

6.1 Utvalget av casekommuner

I utvalget av case har vi prøvd å imøtekomme en rekke ønsker om representativitet, men har også lagt vekt på at casene skal bidra til å illustrere en del av de utfordringene som de statistiske analysene og virkemiddelaktørene har fått frem. Vi ønsker å bruke kommuner som har tatt et aktivt grep i forhold til boligmarkedet, men også se på kommuner som ikke har vært spesielt aktive. Dette er for å få frem ulike måter kommunene jobber på, både langsiktig strategisk arbeid, samarbeid med lokale bedrifter, boligutviklingsaktører, virkemiddelaktører og engasjement i ulike utviklingsprosjekter.

Den geografiske spredningen i utvalget av casekommuner er farget av at de fleste kommunene i vårt statistiske utvalg på 217 kommuner med små, usikre eller stagnerende boligmarkeder befinner seg i Nord-Norge, Trøndelagsfylkene, fjellregionen og indre fjordstrøk på Vestlandet. Kommunene vi har valgt ut er:

Nord-Norge: Vardø i Finnmark fylke, Herøy og Meløy i Nordland fylke

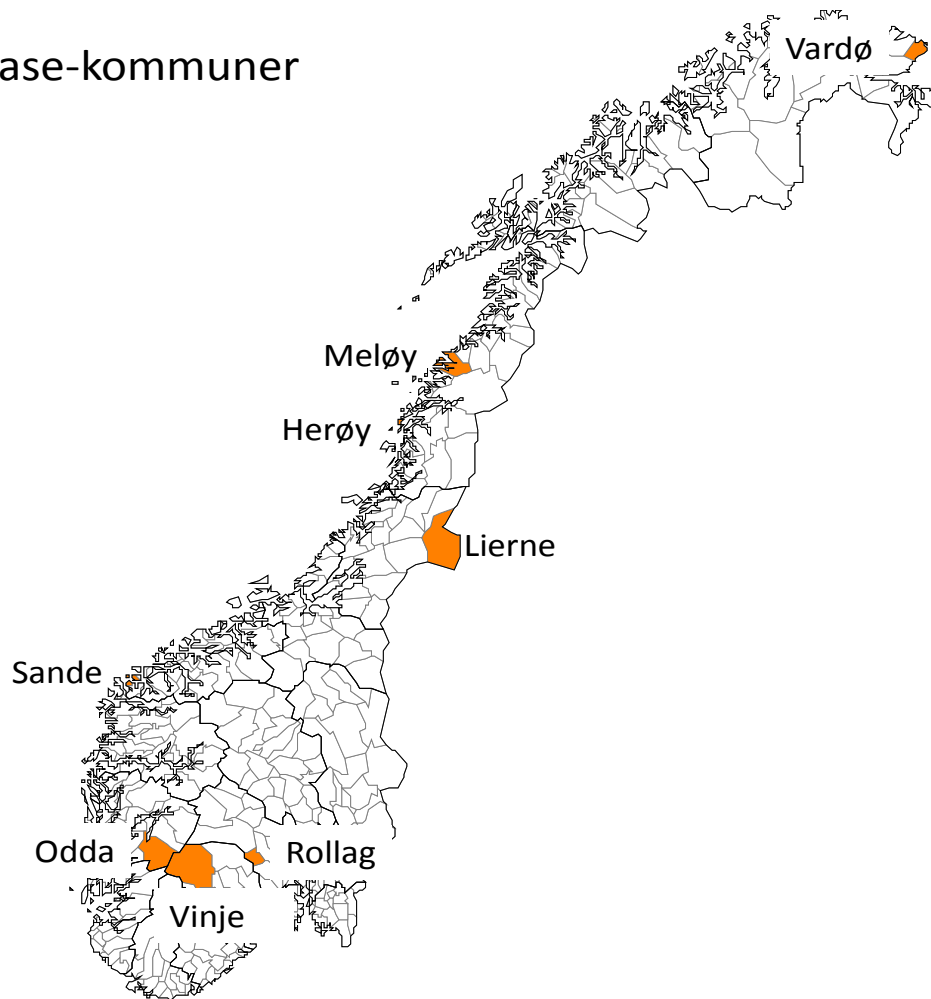
Midt-Norge: Lierne i Sør-Trøndelag fylke

Vestlandet: Sande i Møre og Romsdal fylke og Odda i Hordaland fylke

Indre Østlandet: Rollag i Buskerud fylke og Vinje i Telemark fylke

Dette er kommuner med ulik bosetningsstruktur; noen med kompakte og få bosetninger (Vardø, Herøy, Odda), andre med spredte bosetninger (Lierne, Vinje, Sande, Rollag, Meløy). Vi har også kommuner med ulik utvikling i ulike deler av kommunen (Meløy, Vinje, Lierne, Odda).

Case-kommuner



Vi følger opp hovedkriteriene fra den statistiske analysen der gjennomsnittlig omsetningsverdi på boliger blir et viktig kriterium for utvelgelse av casekommuner. Vi er interessert i å få med de kommunene som har veldig lav omsetningsverdi, og de som er litt bedre stilt. Videre har vi valgt kommuner med stor negativ befolkningsutvikling og lav negativ eller stabil befolkningsutvikling. I kategorien positiv befolkningsutvikling har vi få kommuner, og vi har heller ikke valgt case som illustrerer denne gruppen. Nedenfor plasseres de 8 kommunene inn i en tabell etter de to kriteriene gjennomsnittlig omsetningsverdi på boliger 2005-9 og befolkningsutvikling 2005-10. I de samme rutene er det angitt hvor mange kommuner fra det statistiske utvalget på 217 kommuner som finnes innenfor hver kategori.

Tabell 11: Gruppering av kommuner etter gjennomsnittlig omsetningsverdi og befolkningsutvikling

	Veldig lav omsetningsverdi	Lav omsetningsverdi	Ganske lav omsetningsverdi
Stor negativ befolkningsutvikling	Lierne, Vardø, Herøy 50 kommuner	Rollag 46 kommuner	Meløy, Odda 17 kommuner
Lav negativ /stabil befolkningsutvikling	Vinje 9 kommuner	Sande 51 kommuner	27 kommuner
Positiv befolkningsutvikling	2 kommuner	7 kommuner	8 kommuner

Et annet kriterium vi har tatt hensyn til i utvalget er hvordan kommunene ligger i forhold til et større bo og arbeidsmarked. Om kommunen ligger langt fra andre bo- og arbeidsmarkedsregioner begrenses muligheten til alternative bo og sysselsettingsmuligheter utenfor kommunen. Nærhet til slike markeder åpner for mer mobilitet over kommunegrensen.

Isolert: Vardø, Lierne

Noe integrert: Vinje, Meløy, Herøy, Odda

Del av større bo- og arbeidsmarked: Rollag, Sande

6.2 Innholdet i casestudiene

I gjennomgangen av de enkelte kommunene har vi prøvd å følge en felles mal. Vektleggingen av de ulike delene kan derimot variere etter hvilke muligheter og utfordringer kommunen har, og hva våre informanter vektlegger i intervjusituasjonen. Vi har hentet ut en del statistiske data om kommunenes befolknings- og sysselsettingsutvikling og om boligmarkedet. Noen av disse gjengis som bokser i begynnelsen av hver case, andre brukes i teksten der det passer inn. Vi har også samlet alle de statistiske dataene om de 8 case-kommunene som et vedlegg bakerst i rapporten. For den som har interesse i å sammenligne tallene kommunene i mellom eller hver kommune opp mot snittet av de 217 utvalgs kommunene eller landsgjennomsnittet, kan tallene studeres mer inngående.

Etter en kort gjennomgang av geografiske fakta sier vi noe om befolknings- og sysselsettingsutviklingen i kommunen og hvilken type arbeidskraft kommunens bedrifter etterspør. Vi går så over til å beskrive utviklingen i boligmarkedet, både hvordan boligmassen er sammensatt, og hvilken utvikling kommunen har hatt i forhold til nybygging, boligomsetning og prisutvikling. Slik ønsker vi å få fram eventuelle forskjeller mellom hva befolkning og tilflyttere etterspør og hva markedet kan tilby av boliger. Vi prøver også å illustrere med noen regneeksempler hvordan ulike typer boliger som dekker ulike behov kan finansieres i dagens boligmarked i casekommunene. Vi ser på kommunens bruk av startlån og andre økonomiske virkemidler, hvilke utfordringer kommuneinformantene trekker fram og hvilke løsninger de ser i forhold til disse.

De fleste casekommunene våre har jobbet med konkrete prosjekter – alene eller sammen med nabokommuner - for å stimulere til tilflytting og bolyst. Disse prosjektene vil bli beskrevet, og det vil bli gjort en vurdering av resultatene og effektene et slikt utviklingsarbeid har hatt. Prosjektomtalene vil bli satt inn i rammer i teksten.

I hver kommune har vi valgt ut en bedrift som kanskje har hatt utfordringer med å rekruttere arbeidskraft og har måttet gå utenfor kommunen for å finne folk. I de fleste casene er dette viktige hjørnesteinsbedrifter. Vi er spesielt interessert i hvordan de har skaffet den ønskede arbeidskraften, og hvor den er rekruttert fra. Videre vil vi undersøke om nyrekrutterte og andre ansatte har hatt utfordringer med å finne bolig i kommunen, og hvorvidt bedriften eller kommunen har bistått for å bosette ansatte. Her ønsker vi å undersøke om vi ser konturene av en dynamikk mellom sysselsettingsutvikling og etterspørsel på boligmarkedet.

Til slutt har vi snakket med en bank som er aktiv med lån og formidling av boliger i den enkelte kommune. Informantene har god oversikt over boligmarkedet og hva som rører seg der, og kan bidra

med analyser av tilbud og etterspørselen i kommunen. Her har vi mulighet til å få en vurdering av bankens egen risiko ved å finansiere boliger i kommunen, hvordan banken eventuelt samarbeider med kommunen gjennom samfinansiering ved startlån. Vi ønsker å få en vurdering av hvilke krav banken stiller til kundene mht egenkapital i et marked med relativt høy risiko.

6.3 Spørsmål som stilles

Problemstillinger vi søker å få svar på i dette kapittelet er om kommunens engasjement har betydning og innvirkning på boligmarkedet. Bidrar kommuners engasjement til endringer? Bidrar manglende engasjement til å forverre en allerede vanskelig situasjon? Hvilket handlingsrom har kommunene til å påvirke boligmarkedet der markedsaktører og privatpersoner ser større eller mindre risiko ved å investere i bygging av boliger? Hvordan kan kommunen ved bruk av egen boligmasse bidra til positive endringer i markedet for brukte boliger og utleie? Er det som tilrettelegger, samarbeidspart eller utviklingsaktør kommunen ser sin rolle i boligpolitikken?

6.4 Lierne kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 1435
 Befolkningsutvikling siste 10 år: - 8,3 %
 Sysselsettingsutvikling siste 10 år: +4,9 %
 Innpendling 2009: 7,6 % (+ 5 % fra Sveige)
 Utpendling 2009: 19,2 %
 Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 402.000

Lierne er en stor i utstrekning, og spredtbygd kommune helt øst i Nord-Trøndelag. I begynnelsen av 2010 hadde kommunen 1435 innbyggere spredt på bygdene Nordli (kommunesenter), Sørli og Tunnsjø som de største bosetningssentra. Hovednæringene er landbruk og mindre private produksjonsbedrifter som Lierne bakeri, Liskifer og Lierne bygg. Den geografiske beliggenheten med forholdsvis lang avstand til andre arbeidsmarkedssentra (Grong og Steinkjer), gjør at kommunen ikke er en naturlig del av et større bo- og arbeidsmarked i regionen. Innpendlingen fra andre kommuner er minimal (7,6 %), men utpendlingen er noe større (19,2 %). Derimot har kommunen grense til Sverige, og kort avstand til bygder på den andre siden av grensen. Om lag 5 % av arbeidsstyrken i kommunen pendler inn fra Sverige.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Kommunen har det siste tiåret opplevd en befolkningsnedgang på 8,3 % som hovedsakelig skyldes stor utflytting. Som i så mange andre distriktskommuner er det ungdommen som flytter ut, og kommunen har en ugunstig befolkningssammensetning. Sysselsettingen har derimot vært stabil med en liten vekst de siste 10 årene på 4,9 %. Flere private bedrifter har ekspandert og hatt behov for å rekruttere nye ansatte. Det er særlig næringslivet i bygda Sørli som har vokst og hvor vi finner hjørnesteinsbedriften Lierne bakeri. Kommunen har praktisk talt ikke arbeidsledighet, og det har ikke vært mulig å rekruttere ny arbeidskraft fra kommunen. Ekspansjonen i bedriftene har bare vært mulig ved å rekruttere utenfor kommunen, og da primært utenlandsk arbeidskraft. Dette har vært svensk arbeidskraft som dagpendler over grensen eller har sesongarbeid, og østeuropeisk arbeidskraft som delvis har flyttet til kommunen eller jobber i bedriftene i perioder med stort arbeidskraftbehov. I tillegg har kommunen hatt utfordringer med å fylle ufaglærte stillinger i omsorgs- og renholdssektoren, og har på samme måte benyttet seg av utenlandsk arbeidskraft. Dette er primært svensk arbeidskraft som bor nær grensen og dagpendler.

Boligmarkedet

Kommunen har hatt en svært begrenset grad av nybygging det siste tiåret selv om etterspørselen etter boliger har vært stor. Dagens boligmasse domineres av eldre eneboliger. Boligfeltene i tettstedene ble etablert på 70-tallet, og her finnes det ennå ledige tomter. De fleste som ønsker å bygge i dag foretrekker andre tomter utenfor etablerte boligfelt. Informanten i kommunen forklarer den begrensede nybyggingen med at husbyggere løper en betydelig økonomisk risiko ved at verdien av boligen fort forringes om den skal selges på markedet, og husbygger vil ikke få dekket kostnadene som påløp ved bygging.

Selv om kommunen har hatt stor utflytting velger de fleste utflytta libuere å beholde boligene sine i familien og disse blir ofte brukt som fritidsbolig. En del eldre boliger blir også stående tomme etter arveoppgjør uten å legges ut for salg. Dette fører til at det er liten sirkulasjon i boligmarkedet og at antallet boliger som legges ut for salg er betydelig lavere enn det markedet etterspør. Boligmarkedet i Lierne er også påvirket av et ekspanderende marked for fritidsboliger. Kommunen er svært populær som friluft- og rekreasjonsområde med gode jakt- og fiskemuligheter, og det er stor etterspørsel etter hytter/fritidsboliger i området. Den tradisjonelle fritidsboligen i kommunen har vært hytte langt fra øvrig bebyggelse. De siste 5 årene har det skjedd en endring ved at markedet er villig til å betale høye summer for fritidsboliger, og det har vært en viss omsetning av eldre bolighus hvor det i praksis har foregått en endret bruk til fritidsformål. Dette er en utvikling som kommunen ikke har ønsket da det er stor etterspørsel etter boliger og eksisterende bolighus bør benyttes til helårsbolig. Nylig innførte kommunen nedsatt konsesjonsgrense i de tre tettstedene som et tiltak for å forhindre at bolighus ble solgt som fritidseiendom og ble stående tomme i store deler av året. Denne ordningen gjelder ikke for boliger i resten av kommunen. Det er altså en begrenset omsetning av brukte boliger til boligformål, og liten interesse for å legge boliger som ikke er i helårs bruk ut for ordinært salg.

Kommunen har ca 100 gårdsbruk i drift, men næringen har gått tilbake, og flere med sauedrift har lagt ned pga rovdyrplagen. Det har de siste årene vært noen omsetninger av gårdsbruk på det åpne markedet, men det er primært utmarksarealene som har verdi og blir solgt mens bo- og driveplikten ofte blir igjen hos selger. Det finnes et par eksempler på tilflyttere som har kjøpt gårdsbruk, og det er et lite segment av interessert for å bruke landbrukseiendom til utøvelse av utmarks- og friluftsinnteresser (hundekjøring, opplevelsesturisme). Her har Lierne en fordel i å kunne tilby god plass og tilgang til naturen.

Etterspørselen etter leid boliger er adskillig større enn det antallet utleieboliger som er tilgjengelig på markedet. Særlig i Sørli er presset stort da bygda har bedrifter som rekrutterer ansatte utenfor kommunen og som ikke har en boligtilknytning i bygda. Som et tiltak på å møte denne utfordringen stiftet kommunen sammen med to bedrifter (Lierne bakeri og Liskifer) i 2000 Lierne boligutleie as. Selskapet overtok noen tidligere kommunale boliger, og bygde for noen år siden 4 utleieleiligheter. Selskapet leier primært ut til ansatte i bedriftene som er medeiere. Annet privat utleiemarked i kommunen er begrenset. På 70-tallet var det vanlig å bygge sokkelboliger med utleiedel i underetasjen. Da boliglånene var nedbetalt var det mange som ikke lenger var avhengig av denne ekstraintekten, og gjorde om boligen slik at tidligere utleieareal inngikk i hovedhusholdningen. I dag er det derfor vanskelig å få libuere til å leie ut deler av boligen sin, og utleiemarkedet totalt i kommunen har ikke vært tilstrekkelig til å møte etterspørselen fra folk som trenger gjennomgangsboliger i kommunen.

Kommunens rolle i boligmarkedet

Kommunens rolle på boligmarkedet startet på 70 tallet da det ble bygget lærerboliger, legeboliger og trygdeboliger til utleie. Lite skjedde på dette området inntil for ca 10 år siden da det ble det dannet et as for bygging av omsorgsboliger og et annet as for utleie av boliger. Kommunen har sett det som

naturlig at boligutviklingen primært skjer i privat regi, men at kommunen opptretr som pådriver og tilrettelegger.

Det som er igjen av kommunens egne boliger benyttes i dag primært til boligsosiale formål og til egne ansatte. Når kommunale boliger står ledige blir de lyst ut på det åpne markedet. Eldre kommunale boliger er solgt til boligutleieselskapet eller til private, slik at antallet kommunale utleieleiligheter til formål utover boligsosiale behov er svært begrenset.

Kommunen tilbyr gratis tomter i boligfelt i de tre tettstedene. Noe nybygging har foregått i boligfeltet i Sørli de siste årene, men lite i de andre. En undersøkelse blant ungdom som ble gjort for noen år siden, viste at ungdommen foretrekker å bo i spredtbygde strøk, og ikke sentralt slik ungdom vanligvis ønsker. De fleste som bygger selv ønsker å gjøre dette utenfor etablerte boligfelt, og får oftest tillatelse til dette om det ikke er i strid med annet regelverk. Nylig ble det gitt dispensasjon fra fylkesmannen for bygging i 100-metersbeltet langs sjø i et nytt boligfelt i Sørli. Kommunen har sett at dette er nødvendig for at utbyggere og private husbyggere skal sette i gang med bygging. Når bare kommunen tilrettelegger for attraktive tomter, vil byggeinteressen komme.

Kommunen tar opp startlån i Husbanken for å låne ut videre til søkere i kommunen. Kommunen har så langt hatt tilstrekkelige midler til å innvilge søknader, og ingen har fått avslag. Det kan dreie seg om ca en søknad i året (Husbankens statistikk viser at kommunen har innvilget seks søknader de siste syv årene). Midlene brukes til førstegangsetableringer og er i følge kommunen viktige for å sikre annen finansiering fra private banker. Bankene er flinke til å oppfordre aktuelle lånesøkere om muligheten til å søke kommunen om startlån, og banken minsker egen risiko med å dele risikoen med kommunen. Kommunen har sett Husbankens tilskudd til utbedring av boliger som et viktig bidrag til at eldre i kommunen kan gjøre om sine upraktiske, eldre hus. Slik kan de bo hjemme lenger og behovet for omsorgsbolig kan utsettes. Disse virkemidlene har ikke kommunen lenger tilgang på etter at kriteriene for tildeling ble endret for et par år siden. Husbankregion midt-Norge har valgt å prioritere kommuner med store boligsosiale utfordringer, og Lierne faller ikke inn under denne kategorien. Kommunen har satt av en liten pott til slike tiltak på eget budsjett for å kompensere for bortfallet av midlene fra Husbanken.

Kommunen ser sin rolle primært som tilrettelegger for boligutvikling. Gjennom sin medeierskap i Lierne boligutleie har kommunen vært med på nybygg av utleieleiligheter, og har også selv for noen år siden bygget 4 leiligheter. Ut over dette mener kommunen det er markedet som må styre boligbyggingen og utleiemarkedet i kommunen. I en nylig revidert boligsosial handlingsplan, vil kommunen prioritere bygging av omsorgsboliger og gjennomgangsboliger for ungdom.

Kommunen ser to viktige tiltak for å tiltrekke seg flere innbyggere og få dem til å etablere seg i boligmarkedet; gratis boligtomter i felt, og en forsøksordning med å dele den økonomiske risikoen ved boliglån fra Husbanken. I følge kommuneinformanten ser det første tiltaket med gratis tomter ikke ut til å ha hatt noen stor effekt i forhold til å få libuere til å bygge selv. Her blir det kanskje tatt som en selvfølge at boligtomter skal være gratis i en distriktskommune. For innflyttere har det muligens hatt en større effekt da gratis tomt kan bidra som et lokkemiddel andre mer pressede kommuner ikke kan tilby. To familier fra Baltikum er nå i ferd med å bygge eget hus. Her har mennene i familiene jobbet i kommunens private næringsliv i flere år, og hentet først familiene til Lierne når boligen var på plass.

Grenseprosjektet

Lierne kommune har fra 2008 sammen med nabokommunen Røyrvik og de to svenske nabokommunene Krokoms og Strömsund engasjert seg i et grenseprosjekt (interregprosjekt) finansiert av EU-midler, kommunene og Nord-Trøndelag fylkeskommune. I prosjektet er det jobbet med flere problemstillinger som er knyttet til rekruttering, tilflytting og lettere arbeidskraftflyt over grensa. Kommunene har også jobbet med boligutfordringer. Blant annet er det jobbet med å få en oversikt over ledige boliger og bidra til at tomme hus kan omsettes på markedet.

Den største boligmarkedsutfordringen i området er at boligbygging ikke settes i gang fordi den økonomiske risikoen boligbygger tar ved å investere i egen bolig er mye høyere enn det han vil kunne få igjen ved et eventuelt salg av boligen. Denne utfordringen er det tatt tak i ved å utvikle innsatsområder hvor denne risikoen deles mellom staten og husbygger, og hvor målet er at tiltaket bidrar til at flere tar sjansen på å bygge selv. Ideen er at boligbygger kan innvilges et Husbanklån som topplån på maksimalt kr 500.000 etter ordinære tildelingskriterier. Hvert år kan huseier avskrive kr 50.000 slik at lånet er nedbetalt etter 10 år. Dette er etter samme modell som studielån fra Statens lånekassen avskrives for innbyggere i Nord-Troms og Finnmark.

Modellen er presentert for Husbanken som en mulig forsøksordning for de to kommunene Lierne og Røyrvik. Ved å prøve den ut i et lite geografisk område, vil en kunne få kunnskap om den oppfattes som attraktiv i markedet og hvilke effekter den eventuelt har på boligbyggingen i forsøkskommunene. Slik vil en få testet ut modellen før en vurderer om dette er en type tiltak som kan være aktuelt å innføre i flere distriktskommuner med liknende boligmarkedsutfordringer.

Lierne bakeri as – har arbeidskraft, men ikke bolig

I Sørli har kommunens største private bedrift bygget seg opp fra ingenting til 110 ansatte på 20 år. Lierne bakeri er hjørnesteinsbedriften i bygda, og de fleste ansatte har tilhørighet til og er bosatt i bygda. De siste årene har det ikke vært mulig å rekruttere i nærområdet, og bedriften har vært helt avhengig av å hente inn arbeidskraft utenfor kommunen for å ekspandere. Flere nøkkelpersoner med spisskompetanse i bedriften har over flere år ukependlet fra andre steder i Trøndelag, mens rekrutteringen av ny ufaglært arbeidskraft primært har foregått fra utlandet. I dag er 35 % av arbeidstokken fra utlandet der svensker er den største gruppen i tillegg til østeuropeere. Bedriften har hatt store utfordringer med at det finnes få ledige boliger i bygda som ansatte kan leie og kanskje på sikt kjøpe. Dette har tvunget bedriften til å finne nye løsninger på boligproblemen. For noen år siden bygde bedriften 4 leiligheter for utleie til egne ansatte, og er også en av eierne av Lierne boligutvikling as som har utleieleiligheter. Dette har ikke på langt nær vært nok til å dekke etterspørselen, og bedriften har i samarbeid med Liskifer as satt opp containere i en brakkerigg. Campingvogner har også blitt benyttet for kortere engasjementer i sommerhalvåret. De svenske arbeiderne er ikke primært fra nærområdet over grensen, men fra andre steder i midt-Sverige. For en del av disse har det vært mulig å få leid bolig eller hytter på svensk side av grensa slik at de dagpendler til bedriften.

Bedriften har altså ikke hatt vansker med å skaffe seg den arbeidskraften de trenger, men boligproblemen for arbeidskraften som må hentes utenfra, har gjort at det vanskelig for bedriften å

holde på arbeiderne, og ha et langsiktig perspektiv på ansettelsene. En del er interessert i å jobbe noen måneder, tjene seg opp penger, for så å reise hjem. Bedriften må da hente inn og lære opp nye ansatte. Hadde de hatt bedre og mer langsiktige boligløsninger, ville i følge vår informant flere av de ansatte vært interessert i en permanent bosetning i kommunen. Deler av den utenlandske arbeidskraften er også interessert i å ta med seg sine familier og flytte til kommunen. Noen har klart å finne bolig, mens andre ikke har lyktes og derfor får et midlertidig perspektiv på arbeidet og kommunen. Enkelte av de ansatte med fast jobb ønsker også å bygge selv, men tør ikke ta den økonomiske risikoen alene.

Ledelsen i Lierne bakeri mener at kommunen gjør alt for lite for å bidra til at det bygges flere boliger i Lierne. Kommunen må selv satse penger ved å gå inn i utbyggingsprosjekter alene eller sammen med næringslivet, og ikke ha en passiv rolle slik det er i dag. De finansielle statlige virkemidlene er ikke tilpasset markeder med stor risiko, og informanten mener at om boligbygging på slike steder hadde hatt samme mulighet til statlig tilskudd som utbygging av omsorgsboliger, ville flere funnet det attraktivt å bygge.

Eksempelet fra Lierne bakeri illustrerer på en god måte hvordan det vanskelige boligmarkedet er til hinder for permanent innflytting, og at kommunen går glipp av et potensial for befolkningsøkning ikke bare av enslige arbeidstakere, men også av barnefamilier. Eksempelet illustrerer også at en privat næringsaktør har forventninger til at det offentlige har et større engasjement på boligmarkedet ved at kommunen tar del i boligbygging og at staten bidrar med virkemidler som reduserer risikoen ved boligbygging.

Bankens vurdering av boligmarkedet i Lierne

I følge informanten i banken vi har snakket med er utfordringene i boligmarkedet i Lierne kommune knyttet til tre forhold; manglende nybygging, liten mobilitet i boligmarkedet, spesielt stor etterspørsel i Sørli i forbindelse med næringsutvidelse. Manglende nybygging henger delvis sammen med kommunens alderssammensetning. Unge voksne i etablererfasen er den aldersgruppen som i størst grad har flyttet ut av kommunen, og valgt å etablere seg på andre steder. Den manglende mobiliteten i boligmarkedet henger sammen med at boliger i begrenset grad omsettes etter at den eldre generasjon faller fra og arvingene velger å ikke legge boligen ut på markedet.

Banken har merket seg at omsetningen av brukte boliger er mye mindre i Lierne enn i nabokommunene, og informanten tror at dette delvis kan forklares med et manglende kommunalt engasjement for sirkulasjon i boligmarkedet. I nabokommunen Grong har kommunen tatt på seg en helt annen rolle ved å stimulere til bygging av boliger for eldre, både kommunale og privat initiert. Dette frigir private boliger som igjen blir tilgjengelige på markedet. Informanten har heller ikke tro på at kommunens innføring av nedsatt konsesjonsgrense i de tre tettstedene vil hindre at bolighus selges til fritidsformål. Fritidsboliger er ikke etterspurt i tettstedene, men heller i de mer spredte bygde delene av kommunen som ikke er omfattet av nedsatt konsesjonsgrense.

Risikoen bankene tar med å finansiere lån til boligbygging og kjøp i Lierne kommune er ikke mye annerledes enn i andre kommuner. Risikoen vurderes ut i fra to elementer; hvilken panteverdi banken kan ta i boligen, og hvilken betalingsevne søkeren har. Hvis panteverdien er lav, må

betalingsevnen være høyere. Banken har innvilget lån til de som har søkt, og har ikke hatt tap på lånekunder i kommunen.

Banken har et godt samarbeid med kommunen om startlån til søkere som er førstegangsetablerere. De har en skriftlig avtale om hvordan eventuelle mislighold og tap skal håndteres. Hvor stor andel av lånet som skal være startlån og hvor mye som skal være finansiert i banken varierer fra sak til sak.

Informanten i banken mener at i en distriktskommune som Lierne må det offentlig vise en vilje til å ta på seg en tung rolle. Kommunen må foreta bevisste valg på omsorgssida som kan bidra til å få en større omsetning i bruktboligmarkedet. For det andre er det viktig at kommunen tilrettelegger tomter der folk vil bo. Innbyggerne i Lierne trives best ute i naturen med god plass, og ikke i sammenklemte boligfelt med små tomter. Attraktiviteten må vektlegges slik at de fortrinnene som kommunen har med god plass og flott beliggenhet med tilgjengelighet til innsjøene utnyttes.

Oppsummering

Lierne kommune fremstår som et illustrerende eksempel på en kommune som har store utfordringer på boligmarkedet som en følge av ekspansjon i næringslivet og liten omsetning i boligmarkedet. Selv om kommunen har opplevd befolkningsnedgang, har det ikke resultert i brukte boliger på markedet. Avstand til nærliggende bo- og arbeidsmarkedsregioner isolerer delvis kommunen med sine utfordringer selv om nærheten til svenskegrense bidrar til å finne midlertidige løsninger på deler av disse. Dette skaper liten forutsigbarhet for næringslivet som er avhengig av utenlandsk og innpendlet arbeidskraft, og kommunen går glipp av potensielle tilflyttere og muligheten til å få en mer balansert aldersstruktur som følger av innflytting av barnefamilier.

På tross av stor etterspørsel etter boliger, fungerer ikke markedsmekanismene for boligbygging i kommunen. Den finansielle risikoen blir ansett for å være for stor til at enkeltpersoner som husbyggere og næringsaktører vil ta denne alene. Det er en forventning at det offentlige må ta en sterkere rolle og bidra til at risikoen kan deles mellom flere parter. Kommunen selv mener at de tar en aktiv rolle som tilrettelegger og samarbeidspart, og har engasjert seg i ulike prosjekter for å bedre rekruttering og tilflytting til kommunen. De ulike informantene synes å være enig om hvor utfordringene ligger, men har forskjellige syn på hvordan disse skal møtes. Strategiene må utvikles i forhold til ulike grupper slik som at innfødte libygginger gjerne vil bo spredt mens innflyttere gjerne foretrekker tettstedene og etablerte boligfelt. På utleiemarkedet trengs både mindre enheter for ungdom, eldre og enslige innpendlere, men også større boenheter for tilflytterfamilier som på sikt kan tenke seg å kjøpe eller bygge selv.

6.5 Vardø kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 2124
 Befolkningsutvikling siste 10 år: - 21,5 %
 Sysselsettingsutvikling siste 10 år: - 27,1 %
 Innpendling 2009: 10,5 %
 Utpendling 2009: 14,3 %
 Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 349.000

Vardø kommune er Norges østligst beliggende kommune med Barentshavet og Russland som nærmeste nabo. Det meste av bosetningen i Finnmarkskommunen er konsentrert på øya i havgapet med forbindelse til fastlandet med undersjøisk tunell. Eneste bosetning på fastlandet av størrelse finner vi i fiskeværret Kiberg. Kommunens beliggenhet i enden av riksveien og med 6 mils avstand til fylkeshovedstaden Vadsø, gjør at kommunen ikke er en del av et større bo- og arbeidsmarked. Arbeidsstyrken har tradisjonelt vært lokalt forankret i og rundt fiskeindustrien, og det har vært begrenset inn- (10,5 %) og utpendling (14,3 %) over kommunegrensen.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

De siste 20 års nedgangen i det tradisjonelle næringsgrunnlag med fiske og fiskeindustri har gjort kommunen til en av de med størst befolkningsnedgang i landet. Unge og barnefamilier er de som i størst grad har flyttet ut av kommunen. Fiskeindustrien har over lang tid benyttet utenlandsk arbeidskraft som finlendere og tamiler, og disse var gjerne de første som flyttet ut når permitteringen eller oppsigelsene kom. Samtidig har en rekke statlige arbeidsplasser forsvunnet fra kommunen, og gjort at det har vært få alternative sysselsettingsmuligheter. Over de siste 10 årene har sysselsettingen blant innbyggere med arbeidssted i kommunen gått ned med 27 %. Ulike kriser i fiskeriene har rammet kommunen hardt. I 2002 gikk alle de tradisjonelle filefabrikkene konkurs, arbeidsledigheten var på 25 %, og en massiv utflytting fulgte. I ettertid har kommunen vært gjennom en omstillingsperiode. Denne falt sammen med en nasjonal omstrukturering av fiskeindustrien med oppkjøp og slutten på lokalt eierskap, samtidig som flåtestrukturen ble endret ved kvotetildeling og leveringsforpliktelser. Vardø som fiskeindustrikommune ble strekt redusert, og selv om noen små bedrifter klarte å reise seg etter krisa, var dette i en helt annen målestokk enn i Vardøs glansdager.

I løpet av de siste 5 årene har kommunen fått flere nye arbeidsplasser ved at nye statlige funksjoner er lagt til kommunen. Kontoret for voldsofferersattning og Lønnsгарантиen har rekruttert juridisk kompetanse til kommunen og ført til innflytting av arbeidskraft. En del av de ansatte har imidlertid en kort tidshorisont på sitt opphold i kommunen da mange er nyutdannet og flytter sørover igjen etter et tidsbegrenset engasjement. Kystverkets overvåkningssentral har rekruttert høyt utdannede sjøfolk til Vardø, men de fleste av disse har en arbeidstidsordning med (offshore) turnus som gjør at de ikke melder flytting til kommunen. Disse nye statlige arbeidsplassene har altså i begrenset grad gitt nye sysselsettingsmuligheter for lokalbefolkningen, og den nye arbeidskraften har i liten grad ført til innflytting av familiefolk som gir grunnlag for en mer positiv befolkningsutvikling.

Boligmarkedet

Boligmassen i kommunen er av eldre årgang. Gjenreisningsbebyggelsen etter krigen dominerer bybildet med stor andel leiligheter eller flerfamilieboliger. Boligsammensetningen ligner derfor typiske industrisamfunn med "arbeiderboliger". Fiskeindustriens behov for arbeidskraft med store svingninger i sesongsysselsetting har etterspurt utleieboliger i ulike størrelser. Mange av disse var i bedriftenes eie og ble leid ut til ansatte. I dag er de fleste solgt til private eller er i det kommunale boligselskapets eie.

På 70-tallet ble det etablert kommunale boligfelt med de typiske husbankhusene, og her ble det bygd eneboliger utover 80- og innpå 90 - tallet. Kommunen skiller seg likevel fra andre distriktskommuner med en forholdsvis lav andel eneboliger (54 %).

Det er nå over 15 år siden det sist ble bygget et bolighus i Vardø, og dette er det tydeligste tegnet på at boligmarkedet ikke har vært robust. Risikoen med å bygge nytt er så stor at ingen er villig til å satse. Dette henger naturligvis sammen med usikkerheten på arbeidsmarkedet. På grunn av jevn utflyttflytting er det dessuten stadig brukte boliger til salgs, og disse har såpass lavt prisnivå at det er overkommelig for de fleste med ordinær inntekt å kjøpe brukt og likevel ha råd til å pusse opp for en halv million. Av våre case-kommuner er Vardø den med det laveste prisnivået på omsatte boliger de siste 5 årene (349.000). Rett etter den siste fiskerikrise i 2002 med stor utflytting, ble boliger tilbudt til "gi-bort-pris" og bunnen falt fullstendig ut av markedet. Gradvis har prisene kommet opp på et mer normalt nivå, og det siste året er et par eneboliger solgt til over en million. Slike priser har ikke Vardø opplevd tidligere, og må være uttrykk for at optimismen er på vei opp.

Vår kommuneinformant fremhever at Vardøværingene er nøkterne folk som gjerne kjøper brukte hus eller leiligheter som de pusser opp over tid. Det er liten tradisjon for store og prangende boliger i fiskeværet. En trend i tiden er å pusse opp eldre hus med kulturhistorisk verdi for å sette sitt eget preg på boligen. Det kan også ses som positivt at et lavt prisnivå på boliger gjør det lettere for ungdommen å komme inn på boligmarkedet. Det er stor forståelse for at folk ikke tør ta risikoen med å bygge nytt, og vår informant ser det som viktigere å få lys i de husene som står tomme enn å stimulere til nybygging. Det er derfor ikke uventet at kommunens tilbud om tomt i boligfelt til selvkost og egen bygging er et lite attraktivt alternativ for familier som trenger hus. I den siste tiden har kommunen hatt henvendelser fra folk som har luftet tanken på nybygging, men dette har foreløpig ikke blitt konkretisert. Informanten mener at det hullet som oppstod i boligmarkedet ved forrige fiskerikrise nå er i ferd med å tettes igjen.

Vardø kommunale bolig- og eiendomsselskap står for utleie av boliger som kommunen er forpliktet til å videreformidle som omsorgsboliger, boliger til boligsosiale formål og utleie til egne ansatte. I tillegg leier selskapet ut på det private markedet. Boligmassen har vært i dårlig forfatning, og i de siste årene er en rekke leiligheter totalrenovert eller oppgradert. Da Kystverket skulle etablere seg i Vardø for noen år siden hadde de behov for leiligheter av høy standard og fullt møblert til sine ansatte som jobber i turnus. Det ble inngått en avtale med boligselskapet om langtidsleie, og en eldre bolig ble totalt bygd om til mindre leiligheter for å imøtekomme kravene. Standarden på disse leilighetene er i overkant av hva som er vanlig på markedet, men gir også høyere leieinntekter enn resten av boligmassen.

Forsvaret har også en del boliger knyttet til sin virksomhet i Vardø. Disse er fra 60-tallet, og av dårlig standard. Med nedbemanning i arbeidsstokken og mindre behov for boliger er en del av boligmassen solgt ut eller kondemnert. Forsvaret rekrutterer primært arbeidskraft utenfor kommunen, og ser at det er vanskelig å få folk til Vardø om de ikke kan tilby gode boliger og økonomiske fordeler. Det er nylig besluttet at Forsvarsbygg skal gå i gang med å bygge 6 nye boligheter for sine ansatte. Disse vil bygges på tomt Forsvaret disponerer nær annen aktivitet, og er således et unntak fra kommunens ønske om at nybygging skal foregå i etablert kommunalt boligfelt.

Kommunens rolle i boligmarkedet

Kommunen har i de siste årene ikke vært særlig aktive til å benytte seg av Husbankens virkemidler til boligkjøp. I 2003 bevilget kommunen hele ni startlån til videreformidling. Dette var en spesiell situasjon hvor krisa i fiskeindustrien og stor utflytting førte til mange ledige boliger til svært lave priser, ofte under 100.000. Startlånet ble da brukt som et tiltak til å få vanskeligstilte leieboere i de kommunale boligene over i egne boliger, og kunne fullfinansiere boligkjøpet. Å betjene et så lite startlån ble faktisk billigere enn å betale kommunal husleie. Vi kjenner ikke til at startlån er blitt brukt på en slik måte i andre kommuner, men så er det heller ikke mange kommuner som har hatt et så lavt prisnivå på boliger. Eksempelen belyser at regnestykket for å få vanskeligstilte innbyggere over i egen bolig ble svært gunstig ved at prisnivået på boligen var så lav og at virkemidlene fra Husbanken kunne fullfinansiere kjøpet. Etter dette spesielle året er det nesten ikke innvilget startlån. Noen år har det vært ett eller to, andre ingen. En av våre informanter forklarer dette med at det ikke har vært behov for startlån. Prisene på boliger har vært så lave at det ikke har vært problemer med å skaffe finansiering gjennom private banker.

I og med at det kommunale boligselskapet formidler boliger til både vanskeligstilte og andre på det åpne markedet, ser ikke kommunen at de skal ha en aktiv rolle på utleiemarkedet. Siden det også finnes private aktører, er det ikke mangel på gjennomgangsboliger. Det er heller ikke naturlig å markedsføre nybygging som et boligpolitisk mål så lenge det finnes ledige brukte boliger.

Derimot er det jobbet en del med stedsutvikling og bolyst, og Husbanken har vært inne både med finansiering og kunnskapsoverføring. Kommunen har jobbet med tilrettelegging av sentrumsområder gjennom Tusenårsstedet (finansiert av Kulturdepartementet) og utviklet et eget byfornyelse- og forskjønningsprogram. Gjennom prosjektet "EuroPan 10" har unge arkitekter konkurrert om å jobbe fram det beste forslaget til plan for byutvikling. Det er også gjennomført en stedsanalyse av Norsk institutt for by- og regionforskning med Husbanken som initiativtaker og finansiør.

Arctic Catch – ny bedrift med rekrutteringsutfordringer

Sommeren 2009 startet en ny bedrift opp i Svartnesanlegget som hadde stått tomt i flere år. Bedriften skulle ta imot kongekrabbe, men fikk utfordringer da nye arbeidere skulle rekrutteres. Delvis var mye av arbeidskraften fra fiskeindustriens glansdager flyttet ut fra kommunen, delvis var det vanskelig å rekruttere lokalt fordi arbeidet som ble tilbudt var sesongbetont, noe få norske arbeidstakere i dag finner attraktivt. Næringen er ikke ukjent med bruk av utenlandsk arbeidskraft, og har hatt finnlendere, tamiler og russere i ulike perioder med god tilgang på fisk. Bedriften måtte derfor rekruttere utenfor landets grenser, og har omtrent halvparten av arbeidsstokken fra Øst-

Europa. Dette er ikke unikt for Vardø, men en utvikling vi finner langs hele Norskekysten innen fiskeindustri og oppdrett (se for eksempel kapittelet om Herøy kommune). Den nystartede bedriften har ikke egne boliger til ansatte, men har inngått en avtale med det kommunale boligselskapet om leie av boliger. For en del av de faste ansatte har bedriften langsiktige leiekontrakter med fullt møblerte leiligheter, mens for sesongarbeidskraft som primært kommer fra utlandet, har bedriften korttidskontrakter. Eksempelen viser at i denne typen samfunn med et ustabilt arbeidsmarked og bruk av tilflytta arbeidskraft, er det nødvendig å ha tilgang på utleieboliger. Dette har Vardø kunnet tilby, både fra det kommunale boligselskapet og private aktører.

Bankens vurdering av boligmarkedet i Vardø

Omsetningen av boliger i Vardø er ikke stor, men banken vi har snakket med er inne med finansiering av en del brukte boliger. Informanten mener at Vardøværingene er kresne på hvor de vil bo, og venter gjerne en stund på at den rette boligen skal dukke opp på markedet. Beliggenhet er viktig, og om boligen ligger på rett plass og har sjøutsikt, kan den i dag oppnå en forbausende bra pris. Boliger er solgt til over en million både i boligfelt og i den sentrumsnære bebyggelsen. Det finnes i tillegg en del ledig boenheter som er svært vanskelig å omsette fordi de er av lav standard. I praksis er en del av disse ubeboelige. Flere boliger eies av eldre folk som ikke har vært i stand til å vedlikeholde, og etter hvert som disse faller fra vil boligene komme på markedet.

Banken har sett at det nå er en optimisme i samfunnet som gjenspeiler seg i boligmarkedet. Selv om det ikke er noen store konkrete ting som skjer i næringslivet, så har forventningene om det som kan komme til havs utenfor kysten med utbygging av petroleumsfelter på russisk og norsk side virke positivt inn.

I dag er det også en del innflyttere som kjøper bolig, og som kanskje har en høyere betalingsvilje enn innfødte vardøværingene. Selv om prisene nå er høyere enn de har vært på lenge, er de likevel langt under et hvert annet boligmarked en innflytter kommer fra. I enkelte tilfeller kan det være gunstig å kjøpe fremfor å betale husleie.

Bankenes risiko ved å finansiere boligkjøp i Vardø er forholdsvis stor, men det lave prisnivået og lånenivået gjør at det ikke har vært mange tap det siste tiåret. Selv om mange måtte selge sine hus med tap etter krisa i 2002, var dette hovedsakelig boliger med lån som var nedbetalt eller nesten nedbetalt. Da var den forrige krisa på slutten av 80-tallet mer dramatisk hvor mange som måtte selge satt med nyere hus og større lån.

Banken ser først og fremst på søkerens betalingsevne når de skal innvilge lån, og lånebehovet i Vardø har gjerne ligget på rundt 5-600.000. Dette vil enhver familie med fast inntekt kunne betjene uten store problemer. De nye reglene fra Finanstilsynet hvor bankene ikke lenger kan fullfinansiere boliglån kan gjøre det vanskelig for de som ikke har egenkapital å få finansiering.

Banken vurderer utfordringen i boligmarkedet med at det ikke er stabilitet. Utviklingen går i rykk og napp hvor perioder med krise og optimisme avløser hverandre. Samtidig er det en jevn utflytting som ikke nødvendigvis er en konsekvens av arbeidsmarkedet, men mer følger årets sykluser hvor flyttebeslutningen tas etter en lang mørketid. Ledige boliger har derfor en tendens til å hope seg opp til visse tider og påvirker prisen ved at tilbudet blir mye større enn etterspørselen.

Oppsummering

Boligmarkedet i Vardø kommune speiles av utviklingen i næringslivet. Går det dårlig i fiskeriene, fører det til utflytting, flere ledige boliger på markedet, og prisnedgang. Denne ustabiliteten på boligmarkedet har ført til at det ikke bygges nye boliger i kommunen. Vardø toppe alle statistikker med lavest boligpris og høyets utflytting i landet. Likevel råder det nå en større optimisme enn på lenge, og markedet for brukte boliger er i ferd med å oppnå større stabilitet. Det er ingen problemer med å få tak i bolig i kommunen med både boliger til salgs og til leie. Boligmarkedet er derfor i dag ingen stor utfordring for rekruttering av arbeidskraft. Kvaliteten på boligene kan derimot variere, og for tilflyttere som krever høy standard kan det være vanskelig å finne noe som tilfredsstiller kravene.

Ut over sitt engasjement i boligselskapet har ikke kommunen tatt noen aktiv rolle på boligmarkedet. Det ser heller ikke ut til at det er noen som etterlyser sterkere handling med hensyn til boligforsyning. Snarere tvert imot er det større press for å få kommunen til å rive egne falleferdige eiendommer som skjemmer bybildet. Potensialet for videreformidling av startlån ser ikke ut til å ha vært tatt ut. Med det lave prisnivået på boliger kunne førstegangsetablerer kommet langt med en par hundre tusen i startlån.

6.6 Vinje kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 3641
Befolkningsutvikling siste 10 år: - 5,9 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år: - 0,5 %
Innpendling 2009: 17 %
Utpendling 2009: 30,9 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 889.000

Vinje kommune ligger øverst i Telemark, strekker seg inn på Hardangervidda i nord, og grenser til blant annet Tokke i sør og Seljord og Tinn i øst. Bosettingen følger dalene i sør og øst. Kommunen har tre større bygder; Åmot som er kommunesenteret, Rauland som har opplevd den største veksten i næringslivet de siste årene, og Edland som er den mest avsidesliggende av bygdene. I tillegg finnes mindre bygder med en spredt bosetning. Kommunen er preget av stor aktivitet med en omfattende hytteutbygging og toppet Norges-statistikken på antallet igangsatte hyttebygginger i første halvår 2010. Hyttebyggingen er konsentrert til større felt nær utfartssteder med en utbygd infrastruktur.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Kommunen som hele har hatt en befolkningsnedgang på nærmere 6 % siste 10 år. Det er primært ungdommen som flytter ut, og utflyttingen skjer i større grad fra de små bygdene enn fra tettstedene. Tettstedet Rauland har opplevd en befolkningsvekst som en følge av nye arbeidsplasser og større attraktivitet med nærhet til ulike servicetilbud. Øyfjell er et eksempel på en mindre bygd hvor en har klart å snu utflyttingen og tiltrukket seg nye innbyggere.

De tradisjonelle næringene jordbruk og skogbruk har gått sterkt tilbake, mens turisme og servicenæringen knyttet til denne har vokst. Vintersportsanlegg og nær tilgang til naturen bidrar til at mange hyttefolk og turister legger igjen penger i kommunen. Hyttebyggingen har i seg selv holdt byggenæringen varm, og bidrar til økt salg og utvidelse i flere deler av servicenæringen. Siden en del av arbeidskraften knyttet til vintersportsturisme er sesongbetont og utføres av personer på kortere engasjement, er det nok en del arbeidskraft som oppholder seg i kommunen for et kortere tidsrom og ikke melder flytting.

I følge statistikken har kommunen en begrenset innpendling fra andre kommuner, men en forholdsvis stor utpendling – hovedsakelig til Tokke og Seljord. Slik sett utgjør disse kommunene et felles bo- og arbeidsmarked. Utpendlingen på 31 % av arbeidsstyrken bosatt i kommunen, er på nivå med landsgjennomsnittet. En del ukependler ut av kommunen, og her dominerer anleggsvirksomhet og arbeid offshore som de viktigste næringer.

I tillegg til behovet for arbeidskraft i turistnæringen har kommunen noen viktige bedrifter/institusjoner som krever spisskompetanse og i stor grad rekrutterer arbeidskraft utenfor kommunen. Eksempler er Raulandsakademiet som blant annet huser Norsk senter for folkekunst og avdeling av Høgskolen i Telemark og Attføringssenteret.

Boligmarkedet

Boligmassen i Vinje kommune domineres av eneboliger, både på gardsbruk/småbruk og i kommunale boligfelt. Kommunen er den av våre case-kommuner som har størst andel av eneboliger med 92 %. Vinje har ingen lang tradisjon for bygging av leiligheter, og først på 90-tallet ble det bygget noen i forbindelse med oppføring av kjøpesenter. I disse dager er et nytt kompleks med 24 leiligheter under oppførelse i Rauland.

Det bygges en del nye boliger i kommunen, primært i Rauland, men de siste årene også i Åmot. I et nytt og attraktivt boligfelt i Rauland ble tomtene revet bort i løpet av et par år, og kommunen er nå i gang med å planlegge et nytt område. Etterspørselen etter tomter er noe lavere i Åmot, men også i det mindre tettstedet Edland foregår det nybygging. Tomter i kommunalt boligfelt selges til subsidiert pris, 80.000 + omkostninger. I femårsperioden 2005-2009 viser statistikken at det årlig er igangsatt bygging av nye boliger tilsvarende 1,3 % av boligmassen. Dette er et høyt tall til å være en distriktskommune, og tilsvarer nybyggeaktiviteten på nasjonalt nivå. Nybyggeaktiviteten er klart høyeste i Vinje sammenlignet med de sju andre casekommunene i denne rapporten.

Omsetningen av brukte boliger er derimot ikke så høy, og utgjør årlig bare 0,4 % av boligmassen. Manglende tilbud av brukte boliger kan ha bidratt til at såpass mange velger å bygge selv. Boligprisene er forholdsvis høye sammenlignet med nabokommunene, og reflekterer nok nettopp at det er mange nye boliger som omsettes. Gjennomsnittsprisen har de siste 5 årene ligget opp mot 890.000. Prisene varierer derimot sterkt fra sted til sted og over tid er det også endring i hvilke bygder som er mer attraktive enn andre.

Attraktive eiendommer og småbruk har de siste årene vært etterspurt på fritidsmarkedet. Det er få boliger/småbruk som er til salgs da det meste av omsetningen går som arv innen familien. Det er derfor en betalingsvilje for å få tak i slike boliger, men utviklingen er uheldig i forhold til å skape levedyktige samfunn med bosetning hele året. Kommunen har sett at en del boliger har vært omsatt til hyttepris, og gjeninnførte nullkonsesjon i 2007. Konsesjonsfriheten falt da bort for bebygget eiendom som er eller har vært i bruk som helårsbolig.

Kommunen har opplevd en eksplosiv økning i hyttebygging. I 2009 utgjorde hyttene og fritidsboligene 66 % av den totale boligmassen i kommunen. Statistikk over gjennomsnittsprisen for omsatte fritidsboliger i årene 2005-9 viser at denne ligger på 1,45 millioner, altså langt over det som boliger blir omsatt for. Det høye prisnivået på fritidsboliger gjenspeiler også at det er snakk om stor omsetning av nye hytter med høy standard. Hyttene bygges primært i etablerte hyttefelt med skianlegg og annen infrastruktur. Det er derfor ikke unaturlig at dette påvirker prisene på boligmarkedet og at det kan være etterspørsel etter tomme bolighus og gardsbruk til fritidsformål. Vi har litt ulike signaler på om dette er et uttrykt problem i kommunen og om det hindrer at ledige bolighus legges ut på det ordinære boligmarkedet.

Kommunens rolle i boligmarkedet

Kommunen har sittet med en rekke eneboliger som etter hvert fikk et stort vedlikeholdsbehov. Noe ble solgt ut, og mer moderne leiligheter er kjøpt av kommunen ved bygging av nye leilighetskomplekser. Kommunen ønsker at leieboere skal komme seg over i egen bolig. Som en stimuli har kommunen differensiert utleieprisen slik at den er moderat de første tre årene, men stiger deretter. Dette har fungert for de som har kommet som tilflyttere og har mulighet til å bruke tid og vurdere om de skal bli på plassen. De som har langsiktige planer for sin bosetning vil da som regel velge å kjøpe bolig eller bygge. I tillegg til kommunen som utleier er det et ganske variert privat utleiemarked.

Kommunen har vært aktiv med å benytte seg av Husbankens ulike virkemidler. Startlån blir primært brukt til kjøp av brukt bolig. Det kan være som topplån eller som fullfinansiering av bolig. Til nybygging brukes startlånet som topplån. Etterspørselen etter startlån varierer litt fra år til år. I 2009 ble kommunens utlånsrammer doblet, mens etterspørselen har vært mindre i 2010. Midlene har vært brukt til økonomisk vanskeligstilte og til å bosette flyktninger. Kommunen har ca 75 flyktninger og har fått priser for god integrering. Kommunen har også videretildelt tilskudd til utbedring av boliger. Dette tilskuddet brukes som regel til personer som har et stort hjelpebehov og forutsetter et nært samarbeid med omsorgssektoren. Vinje er den eneste kommunen i vårt utvalg av case-kommuner som har en betydelig bruk av grunnlån til oppføring. Hele 14 % av omsatte boliger i 2005-9 var finansiert med grunnlån.

Kommunen har også deltatt i en rekke prosjekter (to av dem omtales under) for bygdeutvikling, tilflytting og bolyst (Hyttefolkprosjektet i Øyfjell – småsamfunnssatsinga, Vi snur vinden i Vinje, småbrukprosjektet for å nevne noen.) Dette er prosjekter som har hentet ekstern finansiering fra blant annet KRD, Husbanken, Landbruks- og matdepartementet, og Telemark fylkeskommune.

Bygdelivsmeklaren og Øyfjell prøvebu

Vinje kommune er en av flere kommuner som deltar i felles tilflyttings- og bulystprosjekter i regionen Vest-Telemark. Her vil vi omtaler erfaringer som er gjort gjennom prosjektet bygdelivsmeklaren og prøvebu Øyfjell. Kommunene i Vest-Telemark opplever en stor etterspørsel etter småbruk eller boliger i landlige omgivelser. Dette er ofte livsstilsflyttere som ønsker å komme bort fra storbyen og sliter med å finne drømmeboligen på det åpne markedet. Bygdelivsmeklarens erfaring er at tilbudet av småbruk/boliger er langt mindre enn etterspørselen, og det er jobbet aktivt for å løse ut boliger som ikke er i bruk. Gjennom ulike kanaler har bygdelivsmeklaren fått en oversikt over ubebodde boliger. Eierne har fått et pent skrevet brev om prosjektet med forespørsel om de kan tenke seg å selge. En slik henvendelse har ikke alltid blitt positivt mottatt. Å ta stilling til et eventuelt salg av boliger ut av slekta kan oppleves som et sårt punkt. Situasjonen er ofte at boligeieren alt sitter med egen bolig, men arver fra den eldre generasjon og ønsker at andre i familien, kanskje egne barn, skal ta over. Kanskje passer det ikke akkurat nå, og så går årene uten at det blir tatt en beslutning. De som har arvet gårdsbruk blir som regel fritatt fra bo- og driveplikten, og opplever ingen pressmidler i forhold til å ta boligene i bruk.

På tross av iherdig jobbing gjennom 3 år og mange oppslag i media har bygdelivsmeklaren ikke klart å få til mange salg av gårdsbruk, og har innsett at det er vanskelig å markedsføre området til den typiske livsstilsflytteren når det er så få som er interessert i å selge gårdsbruk. En årsak kan ligge i at

Bygdelivsmekklaren har opplevd det som vanskelig å få tillitt hos eiere av uvirksomme gårdsbruk, og viser til et tidligere småbruksprosjekt med samme formål som ble kjørt i kommunen i 2007. Prosjektleder hadde landbruksfaglig bakgrunn, og kunne jobbe på en annen måte. Det er kanskje en gjenopptakelse av denne typen prosjekt som skal til for å få mer fart på gårdsbruksomsetningen, mener informanten.

I bygdeutviklingsprosjektet Øyfjell city er det jobbet på en annen måte for å få tilflytting til bygda. Øyfjell er ei fjellbygd med 300 innbyggere og 400 hytter. Det har vært et sterkt engasjement i bygda for å få barnefamilier til å flytte til Øyfjell da skole og barnehage for noen år siden sto i fare for å bli lagt ned. I Heimigardåsen er det bygd 3 nye moderne boliger. Det startet med byggingen av en prøvebustad hvor bygda har nedlagt et betydelig dugnadsarbeid. Prinsippet er at en familie kan komme å prøvebo huset før de tar stilling til å flytte til bygda permanent. Familien kan bo inntil tre år i huset. Planleggingen av boligen skapte så mye optimisme i bygda, at to andre familier satte i gang med husbygging i det samme feltet. I dag står tre boliger ferdig, og prøvefamilien flyttet inn til skolestart høsten 2010. Prosjektet retter seg mot tilflyttere som ikke ønsker å gi seg i kast med oppussing av gamle hus, men derimot kan tenke seg en moderne bolig i landlige omgivelser.

Attføringscenteret – med stort behov for innflytta kompetanse

Attføringscenteret i Rauland (AiR) har vært en av hjørnesteinsbedriftene i bygda og har eksistert i 25 år. Den består av to enheter; Klinikken og Nasjonalt kompetansesenter for arbeidsrettet rehabilitering. Klinikken tilbyr rehabiliteringsopphold hvor målet er at bruker skal komme i arbeid. Statusen som nasjonalt kompetansesenter fikk AiR i 2005, og dette førte til behov for å knytte til seg ny kompetanse. I løpet av de siste 5 årene har arbeidsstokken øket fra rundt 45 til 80 arbeidsplasser. Kompetanseprofilen på de ansatte er bred fra kjøkkenassistenter til spesialister med doktorgrad. Den spesialiserte kompetansen har AiR måttet hente utenfor kommunen. Det har vært leger med spesialistkompetanse, forskere og doktorgradsstipendiater. Kompetansesenteret har gjennom et nitidig arbeid lyktes i å skaffe den nødvendige kompetansen, og rekrutterer hovedsakelig fra helseforetakene. Dette forklares med at AiR er en liten ubyråkratisk organisasjon hvor medarbeiderne har stort handlingsrom til å jobbe med det de interesserer seg for og har mulighet til å spesialisere seg.

AiR eier hus som leies ut til ansatte og har langtidsavtaler med private utleiere på 10-15 boenheter. Rekruttering av denne typen kompetanse hadde vært vanskelig om arbeidsgiver ikke kunne tilby eller formidle bolig av god standard. Attraktivitet er en kritisk faktor for å rekruttere og for å tiltrekke seg den beste arbeidskraften. Informanten forteller at de har et godt rykte i utleiemarkedet, og at det ikke har vært vanskelig å skaffe boliger. Noen av de ansatte pendler, både dagpendling og ukependling forekommer. Dette velges gjerne der hvor de ansatte har familietilknytting et annet sted og hvor for eksempel ektefelle ikke kan få arbeid i Rauland. Men det er eksempler på tilflyttere hvor begge ektefeller har arbeid i AiR, eller hvor en har fått annet arbeid i kommunen. Det er også tilflyttere som har valgt å bygge hus selv. Informanten mener at kommunen i dag ikke har attraktive boligtomter i Rauland etter at det siste boligfeltet ble fulltegnet og kommunen har startet planlegging av et felt som ikke har like stor attraktivitet. Kommunen ønsker å konsentrere nybyggingen nært skole og servicetilbud, mens en del potensielle husbyggere ønsker å bygge litt utenfor sentrum i mer landlige omgivelser. Større fleksibilitet i forhold til tomtevalg kan være viktig

for å få folk til å bygge, og for AiR kan det ha betydning for om de klarer å holde på kompetansen og sikre at de ansatte har et langsiktig perspektiv på sin bosetning i kommunen.

Bankens vurdering av boligmarkedet i Vinje

I følge vår kilde i en privat bank som opererer i kommunen er ikke boligmarkedet i kommunen veldig stort. Det er liten omsetning av brukte boliger, og sjelden det er boliger av nyere dato som legges ut på markedet. Av det som har vært til salgs, har prisene økt kraftig de siste årene. Det er særlig boliger i sentrumsområdene som kan oppnå en god pris og omsettes raskt. Boliger i grisgrendte strøk er adskillig vanskeligere å selge. Hvilke områder som er populære avhenger av andre ting som skjer i området som næringsutvikling og servicetilbud. For ti år siden var presset på boligmarkedet størst i kommunesenteret Åmot hvor det er mange offentlige arbeidsplasser. I dag er det tettstedet Rauland som har størst etterspørsel etter boliger og hvor det er størst optimisme i forhold til nye arbeidsplasser og utvikling av privat næringsliv. I Edland er det begrenset med arbeidsplasser, men likevel en del ungdommer som har kommet tilbake for å bosette seg. Den positive utviklingen i Øyfjell trekkes fram som et eksempel på at reiselivsutviklingen i bygda har ført til etterspørsel etter tomter og hus også i mindre bygder.

De aller fleste ønsker å bo sentrumsnært med kort vei til skole, barnehage, butikker og offentlige kontorer. En mindre gruppe boligkjøpere ønsker å bo landlig og mer for seg selv. For disse kan det være en utfordring å finne boliger på markedet eller få kjøpt en tomt på det stedet de ønsker å etablere seg. Kommunen tilrettelegger for at husbyggingen skjer i etablerte boligfelt, men må kanskje vurdere andre muligheter for at flere skal gå til det skrittet å bygge selv.

Informanten nevner at boliger i nyere leilighetskomplekser har vært vanskelig å omsette i markedet. Prisen har vært høy i forhold til prisen på brukte eneboliger. For målgruppen eldre som kan ønske seg en mer lettstelt og sentral bolig har utfordringen vært at de ikke vil få så mye igjen for salg av enebolig at de kan kjøpe en leilighet for pengene. En ny leilighet vil kanskje koste over to millioner, mens salg av en eldre enebolig kanskje bare vil innbringe halvparten.

Informanten i banken sier at det er vanskelig å estimere eiendomsverdien av brukte boliger i kommunen siden det er så lav omsetning og lite å sammenligne prisene med. Det er nesten ikke omsatt nyere hus i kommunen. For den som bygger nytt, må en være innstil på tap hvis det blir aktuelt å selge. Det koster minst like mye å bygge i Vinje som på mer sentrale plasser. Med den store hytteutbyggingen i kommunen er det i dag en stor utfordring å få tak i bygningsarbeidere og prisene på arbeidskraft og byggingsmateriale er høyere enn andre steder. Det eneste som er rimeligere i Vinje er tomtekostnadene. Bankens kunder blir opplyst om risikoen ved å bygge nytt, og i dag vil ikke banken finansiere boligbygging/kjøp uten egenkapital etter de nye retningslinjene fra Finanstilsynet. Ved lånesøknader tas kundens betalingssevne, betalingsvilje og sikkerhet i betraktning.

Banken har hatt lite kontakt med kommunen i forbindelse med startlån og har inntrykk av at kommunen i liten grad bruker virkemidlet som stimuleringsiltak for å få i gang boligbygging og omsetting av boliger på det åpne markedet. Bruksområdet har nok mer vært for å dekke boligsosiale behov.

Oppsummering

Boligmarkedet i kommunen kjennetegnes av forholdsvis god tilgang på utleieenheter, men mindre tilbud av boliger til salgs. Til å være en såpass liten kommune, har det vært ganske stor interesse for nybygging. I 2008 ble det igangsatt bygging av over 50 eneboliger. Selv om den økonomiske risikoen ved å bygge nytt er stor, er det en del som likevel velger å gjøre det, og ser nok dette i sammenheng med sikre arbeidsplasser og optimismen som råder i enkelte deler av kommunen med reiselivsutvikling.

Kommunen ser ut til å ha tatt en aktiv rolle i forhold til tilrettelegging av attraktive tomter, og dette har resultert i mye nybygging. Nå er det derimot slutt på de tilrettelagte, attraktive tomtene, og informantene har ulike syn på hvordan dette vil slå ut for framtidige ønsker om nybygging. Flere informanter trekker fram at unge folk i Vinje og tilflyttere i begrenset grad ønsker å kjøpe eldre hus, og at de kommunale boligtomtene som kommunen nå tilbyr i byggefelt ikke er tilstrekkelig attraktive. Skal en slå seg ned i Vinje og bygge selv, må det gjerne være på et sted som har god beliggenhet og kanskje større tomt enn det som er vanlig i ordinære boligfelt.

De ulike prosjektene som kommunen har deltatt i har gitt mye kunnskap om hvilke tiltak som virker og hvilke som ikke virker i forhold til økt tilflytting. Utfordringen framover blir hvordan konkret tilrettelegging fra kommunens side skal vinkles for å fange opp potensielle tilflyttere og sikre at unge folk får et langsiktig perspektiv på bosettingen i kommunen. Med et forholdsvis bredt utleiemarked er ikke tilgang på gjennomgangsboliger et vesentlig hinder for rekruttering.

6.7 Rollag kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 1390
Befolkningsutvikling siste 10 år: - 6,8 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år: - 16,9 %
Innpendling 2009: 20,1 %
Utpendling 2009: 32,7 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 878.000

Rollag kommune er en liten kommune befolkningsmessig som ligger midt i Numedal med Riksvei 40 som gjennomfartsåre. Bosetningen finner vi langs riksveien som går parallelt med, Numedalslågen og den nedlagte Numedalsbanen. Den nordøstlige delen av kommunen inngår i naturreservatet for Trillemarka-Rollagsfjell, og den vestlige delen utgjør et populært hytteområde ved Veggelifjell hvor det de siste årene har vært en stor utbygging. Kommunesenteret ligger i tettstedet Rollag, mens tettstedet Veggli 12 km lenger opp i dalen har opplevd større vekst de senere årene.

Nabokommunen i nord (Nore og Uvdal) og i sør (Flesberg) ligger i kort reiseavstand og er lett tilgjengelig for dagpendling. Kommunens sørlige grense ligger 40 km fra Kongsberg. Kommunen inngår som en del av et større bo- og arbeidsmarked i Kongsbergregionen og det ligger godt til rette for pendling både inn og ut av kommunen i både sørlig og nordlig retning.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Kommunen har de siste 10 årene opplevd en befolkningsnedgang på nesten 7 %. Det er de unge som flytter ut, og kommunen har opplevd stor nedgang i barnekullene i skole og barnehage. Som en følge av dette har kommunen vært gjennom en omstilling. Nylig ble barneskolen lagt ned i Rollag slik at kommunen nå bare har en skole i Veggli. Ungdommen fra kommunen velger ofte å bosette seg i Kongsberg eller ennå lenger unna, og det er vanskelig å få dem tilbake. Mindre folk betyr mindre statlige overføringer, og kommunen har nylig innført eiendomsskatt for å få budsjettet til å gå i hop.

Om lag 9 prosent av sysselsettingen i kommunen er innen primærnæringene jordbruk og skogbruk. Kommunens hjørnesteinsbedrift er Kongsberg automotive i Rollag. Andre viktige arbeidsplasser er Numedal folkehøgskole og BN-bygg. Ut over dette er det små servicebedrifter som dominerer. Byggebransjen har gode tider med mye hyttebygging, men mange av de små håndverksbedriftene vegrer seg for å utvide arbeidsstokken og satser heller på innleid arbeidskraft på kortidsopphold, gjerne fra utlandet. Sysselsettingsnedgangen (- 17 %) de siste ti årene har vært ennå større enn befolkningsnedgangen. Kommunen har ikke spesielt stor arbeidsledighet, så tallene kan tyde på at en større andel av befolkning jobber utenfor kommunen. Dette stemmer også overens med tallene for pendling da utpendlingen (32,7 %) er større enn innpendlingen (20,1 %).

Kommunen har utfordringer i forhold til å holde på befolkningen, skape flere arbeidsplasser og tiltrekke seg nye innbyggere. Likevel er ikke kommunen en typisk distriktskommune i enden av en vei. Beliggenheten gjør det mulig å finne alternative sysselsettingsmuligheter i regionen. Selv om kommunen opplever mange positive utviklingstrekk med økt aktivitet i forbindelse med turisme og fritid, er utfordringen å få flere av aktørene som er aktive i kommunen til å melde flytting.

Kommunerepresentanten mener kommunen har mye positivt å tilby for den som ønsker å bo i landlige omgivelser med gode kommunale tilbud om lave boligpriser.

Boligmarkedet

Boligmassen i kommunen domineres av eldre boliger, ofte i tilknytning til gårdsbruk. Rollag er den kommunen blant våre case som har flest eneboliger med 89 % av boligmassen, og det er liten tradisjon for bygging av leiligheter.

Kommunen har etablerte boligfelt både i Rollag tettsted og Veggli. I Rollag er det mange ledige tomter, og det er ikke ofte det bygges i feltene. De som ønsker å bygge selv, gjør dette oftest i bygdene og i tilknytning til gårder. Da er det gjerne voksne barn som får tomt skilt ut fra gården til foreldrene. De fleste som søker kommunen om dette får skilt ut tomt så lenge det ikke er i strid med annen lovgivning. Flere gårdsbruk står tomme, men det er få som vil selge selv om det er en etterspørsel på markedet.

Det er lite omsetning av brukte boliger, og sjelden det legges noe ut på markedet. Av nye boliger har det vært påbegynt 7-8 eneboliger det siste året. Nylig har en privat entreprenør fullført 4 leiligheter for videre salg. Gjennomsnittsprisen for omsatte boliger i kommunen de siste fem årene har vært kr 878.000. Rollag har også en veldig stor andel hytter og fritidsboliger som del av alle beboelige enheter (69 %). I slike typiske fritidskommuner blir ofte prisene på boliger presset opp da det kan være en interesse for å omsette eldre bolighus eller gårdsbruk til fritidsformål, og hvor viljen til å betale mer er større enn om boenheten omsettes til bruk som helårsbolig. Gjennomsnittlig omsetning av hytter og fritidsboliger i Rollag siste 5 år ligger litt under gjennomsnittlig boligpris, kr 815.000. De fleste hyttene som bygges i dag er i opparbeidede hyttefelt og av høy standard. Tomteprisene kan vær 4-500.000, og mange private grunneiere har tjent gode penger på tomtesalg.

Kommunens rolle i boligmarkedet

Det er tradisjon for at tilflyttere til kommunen får leid kommunal bolig, og mange kan bli boende der lenge. Kommunen har noen og tjue boenheter, mens boligstiftelsen har omtrent like mange. Stiftelsen har en maks botid for sine leieboere på 5 år, mens en ikke opererer med slike begrensinger for de kommunale boenhetene. Tildeling av leiligheter, både de kommunale og i stiftelsen, gjøres primært til boligsosiale behov og til kommunalt ansatte. Ledige boenheter etter at disse behovene er dekket, leies ut på det åpne markedet. Når det har vært oppsving i næringslivet har etterspørselen fra ansatte i private firma vært større. Boliger har vært leid ut til ansatte både fra Kongsberg automotive og fra bygningsbransjen. Stiftelsen sitter på nyere boliger, blant annet enheter som ble bygget på slutten av 90-tallet, mens de kommunale leilighetene og husene er av eldre årgang og har en lavere standard. Prisnivået ligger derfor litt høyere i stiftelsen. Kommunen har i løpet av de siste 5 årene solgt ut hus og noen tomannsboliger, og mener at antallet i kommunalt eie er tilstrekkelig for å dekke behovet. Med såpass mange tilgjengelige boenheter er det et lite privat utleiemarked. Vår kommuneinformant ønsker flere private aktører velkommen på boligmarkedet, og syns det er naturlig at kommunen nedtoner sin rolle ved å selge ut boliger. Det er ikke usannsynlig at god tilgang og lave priser på kommunale boenheter kan hindre at private kan tjene penger på utleie.

Kommunen bruker startlån aktivt for å stimulere til boligbygging og boligetablering, men etterspørselen er ikke så veldig stor. I løpet av ett år kan det komme inn fra en til ca fem søknader. I 2009 ble 4 søknader innvilget, mens bare en er kommet inn for 2010. Så snart potten begynner å bli tom, tar kommunen opp mer lån fra Husbanken. Startlånet brukes til boligsosiale etableringer, bla bosetting av funksjonshemmede, men også til unge førstegangsetablerere. Vanligvis innvilger kommunen mellom 200.000 og 400.000, men kan gå helt opp til maksgrensen på 600.000. Informanten mener at startlånet er svært viktig for de unge etablererne, og at mange nok ikke hadde klart finansieringen bare med lån i privat bank. Kommunen gir også boligtilskudd til utbedring, og nivået her ligger rundt 40.000. Høyere tilskudd er gitt til utbedring av boliger for funksjonshemmede.

Kommuneinformanten sier at bankene er ivrige til å få kundene til å kontakte kommunen om startlån, og ser nok at samfinansieringen bidrar til å begrense egen risiko. Vanligvis gir bankene 80 % eller 60 % Finansiering. Da kan kommunen gi startlån som toppfinansiering.

Prisnivået i Rollag på en brukt enebolig som i størrelse vil passe til en ung familie ligger i dag på 1-1,2 millioner. Som et regneeksempel på 1,1 million som totalpris, kan søkeren da forvente å få rundt 810.000 fra banken og 250.000 fra kommunen som startlån. Kommunen kan også innvilge boligtilskudd til utbedring på 40.000.

Lys i alle glas og et annerledes boligfelt

Rollag kommune og ildsjeler i kommunen har jobbet for å få økt tilflytting. Gjennom to prosjekter vil vi belyse ulike fremgangsmåter for å jobbe med denne problematikken.

I 2006 publiserte SSB tall på at rundt 34.000 landbrukseiendommer med boligbygninger står uten fast bosetning. Denne utfordringen er det grepet tak i Numedalskommunene Rollag, Flesberg og Nore og Uvdal som deltar i tilflyttingsprosjektet **Lys i alle glas**. Prosjektet omfatter i dag 12 kommuner i Hallingdal, Numedal og midt-fylket i Buskerud. Målet har vært å få 100 gårdsbruk bosatt i de 12 kommunene til sammen. Det viktigste har vært å få til bosetning, ikke nødvendigvis at brukene skal drives. Prosjektlederen for Numedalskommunene satte i gang en registrering av gårdsbruk som ikke hadde fast bosetning i 2007/8. For å finne fram til disse gikk prosjektleder gjennom jordregistre sammen med folk på jordbrukskontorene. Et brev ble sendt ut til eierne av alle de 291 registrert ubebodde gårdsbrukene i dalen. Her ble det fortalt om prosjektet, og at mottaker av brevet ville bli kontaktet av prosjektleder for å høre hvilken status gårdsbruket hadde og hvilke planer eieren hadde for det. Brevet var underskrevet av ordføreren. Responsen på brevet var svært variert, noen så på det som veldig positivt, mens andre opplevde en slik kontakt som ubehagelig, og kunne være avvisende. Da alle var blitt kontaktet og informasjonen var samlet inn ble prosjektleder overrasket over at så mange som 40 % av de ubebodde gårdsbrukene i Rollag ble brukt som feriested. Dette kan nok ha sammenheng med at kommunen er attraktiv fordi den ligger nær Kongsberg, har fjell og gårder som ligger fint til ved vann. Til sammenligning var andelen gårdsbruk brukt til feriested lavere i Hallingdal, noe som kan skyldes at kommunene i Hallingdal har innført 0-konsesjon, mens kommunene i Numedal ikke har gjort det.

Prosjektet har en nettside der interesserte kjøpere og leiere av gårdsbruk kan registrere seg. 60 familier har registrert ønsket om gårdsbruk i Numedal, og de fleste er veldig konkrete på hvor de

ønsker å bo og type gårdsbruk. Det er også familier som har tilhørighet til Rollag som ønsker å flytte hjem, men ikke har klart å skaffe den boligen de ønsker seg. På samme måte legges gårdsbruk til salgs og utleie ut på nettsiden, men antallet tilbydere har vært mye lavere enn antallet søkere etter gårdsbruk. Eierne av ubebodde gårdsbruk har mottatt nyhetsbrev og er blitt invitert til arrangement og kurs om f eks eierskifte. Erfaringene fra prosjektet viser at det tar svært lang tid å motivere eiere til å selge eller overlate gården til den yngre generasjon. Det handler ofte om hvordan en treffer eiere og at det over tid bygges opp et tillitsforhold. Det kan ofte være sårt å ta opp til vurdering å selge en gård som har vært i familien ut til ukjente. Kanskje vil eieren vente til foreldre har falt fra, eller det kan være forhåpninger om at barn eller andre slektninger en gang skal ta over, og det ikke er fattet noen endelig beslutning.

Prosjektet har ikke gitt så mange konkrete resultater i antall gjennomførte salg, men er likevel fornøyd med at det har skapt et engasjement og startet på en modningsprosess hos flere eiere. I Rollag kommune er to eiendommer solgt via prosjektet. Likevel er det et par til som vil kunne komme for salg om litt tid. Dette viser at slikt prosjektarbeid må pågå over lang tid og forankres i permanente strukturer.

Kommunene er eiere av prosjektet, og prosjektleder har jobbet nært opp til kommunenes administrasjon og spesielt landbrukskontoret, og ser at der administrasjonen jobber aktivt med bosetning, er sjansene for å lykkes større. For eksempel har oppfølging av bo- og driveplikten mye å si for eiendommens status. Kommunen har lovverket for å følge opp, men må bare tørre å bruke det. Det vises til at ingen av kommunene har tatt i bruk muligheten til nedsatt konsesjonsgrense som et virkemiddel for å få til bosetning. Mange små kommuner har lagt ned landbrukssjefstillingen, og da er det ofte liten kompetanse og kapasitet igjen til å følge opp slike saker. I Rollag har de en aktiv landbrukssjef som har tatt grep. Det vises til et eksempel i Rollag hvor en eier av gårdsbruk hadde fått utsettelse på boplikt en gang, men ikke da han søkte kommunen neste gang. Han ble da tvunget til å ta et valg for eiendommen, og den ble lagt ut for salg.

På spørsmål om hvilke typer statlige virkemidler som skal til for å stimulere til bosetning på tomme gårdsbruk, viser informanten til en endring i konsesjons- og jordlova fra 2009 som har slått negativt ut. Eiendomsoverdragelse innenfor familien har en høyere grense for å ilegge boplikt enn annen eiendomsoverdragelse. Grensen ble blant annet hevet fra 20 til 25 dekar fulldyrka mark. I Numedal er det mange små eiendommer, og denne endringen slo inn ved at flere eiendommer faller inn under fritaket for boplikt. Dette førte til at det ble vanskeligere for kommunene til å bruke lovverket til å stimulere til bosetning for disse eiendommene. Prosjektet har finansiering fra kommunene, Landbruksdepartementet, KRDs småsamfunnsatsing, Fylkesmannen i Buskerud og Buskerud fylkeskommune.

I Veggli har lokale pådrivere utviklet ideen om **et annerledes boligfelt i Vikje boligområde**. Med bakgrunn i at det er vanskelig å få tak i gårdsbruk eller eiendommer hvor det er god plass og mulighet til å drive med litt husdyrhold, er det planlagt et nytt boligområde med store tomter i landlige omgivelser. Her skal det være mulig å ha en annen livsstil enn i tradisjonelle kommunale boligfelt, med felles tun, beiteområder og stall i nærheten. Kjøp av eldre gårdsbruk fører gjerne med seg mye restaureringsarbeid. I Vikje er planen å bygge opp moderne boliger med god plass og mulighet til individuell utforming. Forprosjektet er finansiert av KRDs bolystmidler.

Kongsberg automotive – bilindustri i distriktet

Kongsberg automotive (KA) ble etablert i Rollag på midten av 70-tallet og utgjør en del av flere selskap i Kongsberg-gruppen. Bedriften rekrutterer arbeidskraft lokalt fra kommunene Nore og Uvdal, Rollag og Flesberg. I perioder med behov for oppbemanning har KA måttet se utenfor regionen etter arbeidskraft, og har også brukt utenlandske arbeidere. Bedriften bruker både faglært arbeidskraft og ufaglærte som de lærer opp selv. De tar inn lærlinger som er fra området da det er erfaring for at disse oftere blir i bedriften sammenlignet med de som kommer utenfra. KA har ikke hatt problemer med å skaffe den kompetansen de trenger.

KA produserer deler til den globale bilindustrien, og ble hardt rammet av finanskrisen i 2008 med viktige leveranser til blant annet SAAB. Først gikk de ansatte med redusert arbeidstid, men bedriften måtte etter hvert nedbemanne fra 135 til 70 ansatte. De fleste som ble overflødige er senere tatt inn igjen da bedriften fikk nye ordrer. I 2010 er det tatt inn 20 nye ansatte som er under opplæring, og antallet ansatte er kommet opp i ca 90. Informanten i bedriften sier at de har en veldig stabil arbeidsstokk, og de fleste som gikk arbeidsledige en periode, kom tilbake.

Siden de fleste ansatte er forankret med familie og bolig i området, har det vært lite behov for at bedriften engasjerer seg i å skaffe bolig til ansatte. I perioder med oppbemanning og hvor der er rekruttert ansatte utenfor regionen, har ansatte leid boliger av kommunen eller på det private utleiemarkedet. Boligmarkedet i kommunen har ikke vært en utfordring i forhold til å få de folkene bedriften har ønsket.

Bankens vurdering av boligmarkedet i kommunen

I følge informanten fra en bank som kjenner kommunen godt, er det liten aktivitet på boligmarkedet i kommunen. Få boliger omsettes, og prisene er forholdsvis lave. En ok enebolig kan omsettes for mellom 1 og 1 ½ million, og dette er nesten halvparten av hva en tilsvarende bolig i Kongsberg ville gå for. Det lave prisnivået på brukte boliger gjør at lånebehovet ikke blir så stort og at risikoen ikke er spesielt stor.

Det er svært få omsetninger av gårdsbruk på det åpne markedet. Det meste blir overført mellom generasjoner. Etterspørselen er der, men banken erfarer at det er få som vil selge.

Å bygge nytt i Rollag kommune er en større økonomisk risiko enn i mer sentrale kommuner. Banken har likevel ikke opplevd tap på sine utlån, men dette kan komme om det skjer endringer i forhold til sysselsetting i viktige næringer. Banken har samarbeidet med kommunen om samfinansiering av boliger ved bruk av startlån og andre Husbanklån. Dette er med på å minske bankens risiko og startlånet ses i mange tilfeller på som helt nødvendig for å få realisert nybygging i Rollag. Det er også viktig at kommunen kan bidra med tilskudd som en del av en total finansieringspakke.

Den lave omsetningen på boligmarkedet mener informanter henger sammen med et lite næringsliv og mangel på varierte arbeidsplasser. Om det skapes nye arbeidsplasser i kommunen vil det også bli større etterspørsel etter boliger med høyere priser.

Oppsummering

Rollag kommunes utfordring er at kommunen er mer attraktiv som feriested enn som bosted. Dette gir få nye innbyggere, og kan til en viss grad hindre at boligeiendommer på gårdsbruk blir lagt ut for salg. Etterspørselen etter småbruk og boliger i landlige omgivelser er større enn hva markedet vil tilby, og erfaringer fra prosjektarbeid har vist at det er en lang og møysommelig prosess å få eiere av tomme gårdsbruk til å selge eller overdra eiendommen. Beliggenheten er kommunens fortrinn i forhold til å tiltrekke seg innbyggere som ikke vil bo for langt fra større sentra som for eksempel Kongsberg. Prisnivået på brukte boliger er også mye lavere enn i mer tettbygde områder, og gjør det mulig å etablere seg i kommunen uten en veldig stor risiko. Utfordringen er heller at det er få boenheter til salgs på markedet.

Kommunen ønsker å nedtone sin rolle i forhold til å sitte med mange kommunale boliger, men har slitt med å få private til å overta og ta en aktiv rolle i boligutvikling. Kommunen er klar over at økt tilflytting er alfa og omega for framtidig vekst, men har foreløpig ikke funnet gode løsninger for å tiltrekke seg flere innbyggere i ung alder. Et lite variert næringsliv gjør at kommunen har stor utpendling, noe som er mulig pga kommunens fysiske beliggenhet nær et større arbeidsmarked. Det er derfor mulig at nye, potensielle bosettere må være forberedt på å finne arbeid utenfor kommunen.

6.8 Sande kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 2518
Befolkningsutvikling siste 10 år: - 7,4 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år: +10,6 %
Innpendling 2009: 31,1 %
Utpendling 2009: 30,9 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 800.000

Sande kommune ligger ytterst på søre Sunnmøre med bosetning på flere øyer. Sørlig del av Gurskøya har størst bosetning (2/3 av innbyggerne) med kommunesenteret Larsnes, mens nordlig del tilhører nabokommene Herøy med bruforbindelse videre til Ulstein og Hareid kommuner. Resten av kommunen består av tre øyer; Sandsøya, Kvamsøya og Voksa med totalt 650 innbyggere. Disse er bundet til Gurskøya og fastlandet med ferje. En fastlandsforbindelse fra disse inn mot Åram i Vanylven kommune er under planlegging.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Sande kommune har hatt en befolkningsnedgang på 7,4 prosent de siste 10 årene. Befolkningen blir stadig eldre, og de unge trekker mot de mer sentrale deler i fylket. Det siste året har derimot kurven snudd, og i løpet av 2010, fram til 1. oktober har kommunen hatt en befolkningsøkning på hele 100 personer. Økningen har kommet som en følge av innflytting hvorav ca halvparten er innvandret fra utlandet. Det har også vært bosetning av utlendinger på de mindre øyene, ikke bare i Gurskøya. Innvandringen fra Polen og Baltikum har hovedsakelig sammenheng med økt næringsaktivitet i kommunen. Kommunen har også hatt en innvandring fra Nederland etter at kommunen i 2006 deltok i et tilflyttingsprosjekt hvor rekrutteringsfirmaet "Placement" ble brukt for å få nederlendere til å flytte til små norske kommuner og leve et "annet liv" fjernt fra stress og trangboddhet. Som en følge av prosjektet kom 50-60 nederlendere/tyskere til kommunen. I dag har en del av disse reist tilbake eller flyttet videre, og det viste seg at dette ikke var en så stabil tilflyttergruppe kommunen kanskje hadde håpet. Om lag halvparten er blitt værende, og har blant annet jobb i det lokale næringslivet. Noen har etablert seg med gårdsbruk eller kjøpt brukt bolig. En familie har bygget hus selv. Enkelte innvandrere fra Øst-Europa ser foreløpig ut til å ha et langsiktig perspektiv på bosetningen i kommunen, og flere familier har den siste tiden etablert seg med egen bolig.

Til å være en såpass liten kommune har Sande et svært oppgående næringsliv med flere ulike bransjer representert. Verftsindustrien er bærebjelken i kommunes sysselsetting med hjørnesteinsbedriften Myklebust veft i Gursken. I tillegg finnes en rekke mindre underleverandører, knyttet opp mot et større maritimt kluster i regionen. Her finnes også fiskemottak og fiskematproduksjon. Kommunen har et mindre næringsliv på småøyene. På Kvamsøya er Brimer tanksystem en viktig arbeidsplass med produksjon av store industritanker og badestamper. Sandsøya har lakseoppdrett, hummerpark og fiskemottak. Kommunen har, på tross av befolkningsnedgang, hatt en sysselsettingsvekst på over 10 % de siste 10 årene. Denne har kommet som ekspansjon i eksisterende bedrifter, men også som knoppskyting og etablering av nye bedrifter.

Kommunens nærhet til et større arbeids- og boligmarked i nabokommunene gjør det mulig å pendle mellom Sande og Ulstein, Herøy og Vanylven. Statistikken viser også at kommunen har en høy grad av pendling, både innpendling og utpendling ligger på 31 %. Det er derfor nærliggende å anta at en del av sysselsettingsveksten har kommet ved hjelp av arbeidskraft som ikke er registrert bosatt i kommunen. Mye av utfordringen ligger i å gjøre kommunen attraktiv, ikke bare som arbeidsplass, men også som bosted. Noen av nabokommunene har større bosettingssentrum, for eksempel Ulsteinvik, med flere tilbud, men Sande kan tilby mer landlige omgivelser og et lavere prisnivå på boliger. Kommuneinformanten mener derfor at i arbeidet med økt bosetning må en legge vekt på de fordelene kommunen har å tilby i forhold til nabokommunene.

Boligmarkedet

Kommunen har tradisjonelt hatt en boligmasse dominert av eneboliger (90 %). Det har foregått nybygging jevnt oppover i løpet av årene, slik at det også har kommet nye boliger til. Det har vært tilgang på rimelige tomter, både private og kommunale i flere av bygdene, også på småøyene. Omsetningen av brukte boliger var derimot ikke stor, og adskillig lavere enn i noen av nabokommunene. Kommunen har en veldig liten andel fritidsboliger (11 % av den totale boligmassen), og derfor er det lite trolig av fritidsboligmarkedet påvirker utviklingen i boligmarkedet.

For ca 3 år siden endret boligmarkedet seg. Dette hang sammen med ekspansjon i næringslivet og en del tilflyttet arbeidskraft som trengte boliger. Det ble en større etterspørsel, og prisene på boliger steg. Dette satte også fart i interessen for nybygging, i og med at den økonomiske risikoen for å bygge ble ansett som mindre når villigheten til å betale mer for brukte boliger steg. Privatpersoner har i liten grad satt i gang nybygging, men noen entreprenører har satset på bygging av flermannsbosteder eller rekkehus, og noen prosjekter er under realisering. Kommunen har sett at boligmassen ikke var tilpasset de behovene befolkningen og potensielle innflyttere hadde. Kommunen har manglet mindre, tilrettelagte, sentralt plasserte boliger spesielt rettet mot ungdom og eldre. For å få ungdommen til å etablere seg med en førstegangsbolig holder det ikke å tilby store, og kanskje eldre eneboliger. Ungdommen vil gjerne bo moderne og sentralt, og det har vært behov for rimelige gjennomgangsboliger som ungdommen kan leie før de eventuelt velger å kjøpe. Det har heller ikke vært gode tilrettelagte boliger for eldre som ikke lenger vil eller kan bo i sine eldre eneboliger. Nylig er kommunale omsorgsboliger ferdigstilt, men det har ikke vært andre tilbud om spesielt tilrettelagte leiligheter rettet mot denne målgruppen før de tidligere nevnte entreprenørene begynte å planlegge leiligheter. En firemannsbolig er ferdigstilt på Larsnes. I dag ligger det flere nye leiligheter til salgs ute på Finn.no. Disse er under bygging i Gursken. En nærmere titt på boligstatistikken på Finn.no, viser et imponerende antall boliger lagt ut for salg, og en sterk økning de siste årene. I 2008 lå det 18 boliger ute for salg i kommunen, i 2009 var det 54 boliger, og på slutten av 2010 var tallet kommet opp i 70. Av våre andre casekommuner er det ingen av denne størrelsen som kan vise til et så stort antall boliger på markedet. Det gjenstår å se om de nye leilighetene vil selge. Gjennomsnittsprisen på omsatte boliger har ligget på 800.000 de siste fem årene, og er en god del lavere enn de fleste nabokommunene.

Kommunen har også sett at en del av de kommunale tomtene ikke lenger blir ansett for å være attraktive, og jobber med å få tilrettelagt nye boligarealer. Kravene i dag er gjerne sjønnære tomter med utsikt, og god beliggenhet i forhold til offentlige servicetilbud. Kommunen har også jobbet med

å tilrettelegge for båt plass i nærheten av boligområdene, og i et av leilighetsprospektene som ligger ute på Finn.no kan vi lese at båt plass kan kjøpes for kr 60.000. Det er nettopp slike gulrøtter kommunen tror kan bidra til at flere vil bosette seg i kommunen og ikke i nabokommunene hvor de samme tilbudene vil være mye dyrere eller vanskeligere å få tak i.

Kommunens rolle i boligmarkedet

Kommunen bruker startlån aktivt for å få til bosetning, men har de siste årene bare innvilget midler til kjøp av brukt bolig (topplån), ikke til nybygging. De fleste som får startlån er førstegangsetablerere. Etterspørsel etter startlån har økt, og på slutten av 2010 var 8 søknader innvilget. Gjennomsnittet de siste årene har ligget på ca 5 innvilgede søknader. Tildelt beløp ligger mellom 150.000 til 300.000. Kommuneinformanten sier at de har innvilget startlån til polakker som har vært i kommunene i flere år og arbeidet. Startlånet med samfinansiering hos private banker har gjort det mulig å kjøpe en brukt bolig slik at familien fra Polen kan flytte til kommunen. Dette er flinke håndverkere som ikke er redd for å kjøpe gamle hus med stort oppussingsbehov. Dette kan dreie seg om hus på 150 m2 som kjøper kan få for rundt kr 500.000. Hvis halvparten kan finansieres med startlån og søkeren har fast jobb, er det ikke vanskelig å få resten finansiert fra privat bank. Dette er et veldig konkret eksempel på at virkemiddelet startlån har bidratt til tilflytting og fast bosetning av familier fra utlandet.

Bankene som opererer i området er ivrige til å opplyse om muligheten til startlån, og sender kundene som er i målgruppen til kommunen. I de sakene hvor kundene blir bedt om å kontakte kommunen har informanten inntrykk av at bankene ikke gir finansiering uten at kommunen har gitt forhåndsgodkjenning på startlån.

Kommunen har de siste årene ikke fått tildelt boligtilskudd til utbedring fra Husbanken. Kommunen søker hvert år, men er ikke blitt prioritert pga begrensede boligsosiale utfordringer.

Kommunen har en del kommunale boliger som er utleid hele tiden. I tillegg har Sande budstadstiftelse noen boenheter som kommunen disponerer. Kommunen leier ut både til vanskeligstilte og til andre som henvender seg. Informanten mener at kommunen har et velfungerende privat utleiemarked, og prisene på de kommunale utleieboligene ligger omtrent på samme nivå som det private markedet. Slik sett er ikke de kommunale boligene et hinder for utvikling i det private utleiemarkedet.

Kommuneinformanten har reflektert over de virkemidlene kommunen har til disposisjon for å bidra til bosetning, og sier at tilbudet om billige kommunale boligtomter ikke bare er positivt. Det kan også være med på å flagge at i denne kommunen har boliger en lav verdi. Det kan dessuten hindre private aktører i å engasjere seg i boligbygging da prisene på private tomtearealer er høyere enn kommunale, og kostnadene med å bygge blir større. Prisene blir dermed høyere og leilighetene vanskelige å selge sammenlignet med en boligbygger som har fått subsidiert kommunal tomt. Kommunen bruker startlån aktivt, med hadde gjerne sett at det var statlige finansielle virkemidler med mer risiko. Startlån har sin misjon, men kommunen vet ikke om det gir fraflyttingskommuner noen spesielle fordeler siden det er et virkemiddel som tilbys i alle kommuner. Slik sett treffer ikke midlene helt i forhold til utfordringene kommunen har. Det burde være virkemidler som i høyere grad er med på å stimulere der det ordinære finansmarkedet ikke tar risiko.

Myklebust verft – hjørnesteinsbedrift med utenlandsk arbeidskraft

Myklebust verft har en 95 år gammel historie å vise tilbake til i tettstedet Gursken og Sande kommune. Myklebust er et kombinasjonsverft med både nybygging, reparasjon og vedlikehold av offshore service fartøy, kystvaktskip og store fiskefartøy. I 2000 ble verftet en søsterbedrift av Kleven maritime og en del av et større konsern. Bedriften har tradisjonelt rekrutterer arbeidskraft fra kommunen og nabokommunene. Avstandene er korte og veiforbindelsene gode slik at 4 nabokommuner kan nås innenfor en drøy halvtimes kjøretur.

Også fra småøyene i kommunen reiser ansatte daglig med ferje. Reisetiden er på mellom ½ og en time hver vei. Verftet rekrutterer hovedsakelig platearbeidere, mekanikere og rørleggere.

Myklebust har i dag 120 ansatte. Dette har vært et nivå bedriften har ligget på over de siste årene, men hadde en liten topp på 150 ansatte i 2009. Vanligvis rekrutterer verftet gjennom annonser i lokalavisa. I perioder med større behov for nyrekruttering har bedriften gått bredere ut og rettet seg mot polsk arbeidskraft. Flere av de polske arbeiderne fikk etter hvert fast jobb på verftet. Noen av disse har i dag tatt sine familier med seg til Sande, andre pendler. I forhold til egne ansatte har ikke bedriften engasjert seg spesielt for å skaffe dem bolig. De fleste har en tilknytning til nærområdet hvor de er etablert med hus og familie. Tilflyttere har i perioder hatt problemer med å finne bolig i Gursken da det har vært lite ledig på markedet. Noen tilflyttere har også leid bolig i nabokommunene. Tidligere leide bedriften hus av kommunen, men dette gjør de ikke lenger. Derimot disponerer bedriften 3 leiligheter i Sande bustadstifting. Disse er primært for administrativt personale, for eksempel kontrollører i eller utenfor konsernet som kommer for kortere perioder.

Bedriften har en rekke underleverandører som jobber på kontrakt, også utenlandske bedrifter. Disse er ikke ansatt i firmaet, men jobber i og rundt verftet. For disse arbeiderne (hovedsakelig utenlandske) har verftet reist en brakkerigg. Uten denne ville arbeiderne hatt utfordringer med å skaffe seg boliger. Dette er primært menn som kommer uten familie, har sitt faste bosted en annen plass, og jobber på verftet i en tidsbegrenset periode. Næringslivets bruk av brakkerigg kan ses på som et hinder for å få arbeiderne til å se seg etter annen bolig, melde flytting og bosette seg permanent i kommunen. Her er det ikke snakk om bedriftens egne ansatte, og vi er usikre på om den enkelte arbeiderens lenge på oppholdet faktisk kunne ha gitt mulighet til permanent tilflytting. Siden dette ikke er bedriftens egne ansatte kan vi neppe forvente at det legges til rette for en slik bosetning.

Kommunen har gitt en vurdering av Myklebust verfts begrensede engasjement mht boligbygging, og mener dette henger sammen med at bransjen opererer innfor små økonomiske marginer. Selv om aktiviteten er stor, jobber næringen fra kontrakt til kontrakt hvor det er viktig å raskt kunne knytte til seg kompetanse utenfra. Det er ikke sikkert denne kompetansen trengs i neste prosjekt. Det er lite rom for å binde opp midler til boligutvikling da hovedfokuset ligger på å bidra med arbeidsplasser og skape sysselsetting i kommunen.

Bankens vurdering av boligmarkedet i kommunen

Informanten fra banken vi snakket med mener at omsetningen av boliger i kommunen i dag er mer variert enn tidligere med både eneboliger og nyere leiligheter på markedet.

I dag er det tre hovedgrupper som kjøper boliger i kommunen

- Ungdom i kommunen som flytter hjemmefra
- Eldre som flytter ut fra gamle hus til mer praktiske leiligheter
- Utlendinger som etablerer seg med familier

Ungdommen og de eldre ønsker seg primært til de nye leilighetene som i det siste har kommet opp. Ungdommen har også signalisert at de eksisterende boligfeltene som finnes i kommunen ikke er attraktive, og har bidratt til at politikerne ser på nye områder for tilrettelegging. Utsikt til sjøen er viktig, og for enkelte er også nærhet til service en viktig faktor. Informanten i banken tror at flere unge kunne tenke seg å bygge hus selv hvis tomtene hadde vært attraktive nok.

Aktørene som har engasjert seg i utbygging av flermannsboliger har opplevd en del usikkerhet i oppstarten av prosjektene da de er avhengig av å ha solgt et visst antall enheter før de tar risikoen med å igangsette byggingen. Når leilighetene først har kommet opp og visningsleiligheter er tilgjengelig, har salget gått godt.

Å etablere seg i en liten kommune som Sande innebærer i følge informanten en viss finansiell risiko. Prisnivået er lavt, men omsetteligheten er også lavere enn i mer sentrale strøk. I det siste har prisene steget, og flere boliger har kommet på markedet. I dag blir brukte boliger som legges ut på markedet, solgt fort. Eldre boliger som legges ut på markedet kan være i forbindelse med at eieren får omsorgsbolig eller flytter inn i en moderne leilighet, eller det kan være dødsfall og oppgjør av dødsbo. Omsetning av nyere eneboliger er begrenset, men skyldes som regel utflytting eller samlivsbrudd hos selger.

Banken samarbeider godt med kommune om samfinansiering med startlån. En del kunder ville ikke ha fått sitt boligkjøp fullfinansiert uten startlån. Banken har nå en strengere kredittvurdering etter Finanstilsynets krav om 10 % egenkapital, men ingen regel uten unntak. Om sikkerheten er god kan banken finansiere 100 %. For unge etablerere er det vanlig at foreldrene kausjonerer for lånet. Banken har finansiert lån til utenlandske innflyttere, blant annet polakker, men legger vekt på at dette er utlendinger som har med sin familie og som har et langsiktig perspektiv i kommunen. Enkeltpersoner med kortsiktige opphold i kommunen vil ikke innvilges lån.

Oppsummering

Sande kommune har hatt en høy næringsaktivitet, uten at dette ga seg utslag i en tilsvarende befolkningsøkning. Dette kan tyde på at etablering med bolig i kommunen ble sett på som risikabelt i forhold til å få pengene igjen ved et eventuelt salg. De endringene som har skjedd de siste årene med en befolkningsøkning har gitt utslag i økt etterspørselen etter bolig, og i hvert fall entreprenører, er villig til å ta risikoen med å bygge nytt. Kommunen har sett sin rolle i å være pådriver og samarbeide med utbyggingsaktører for å få en mer variert boligmasse. Det er ennå usikkert om markedet er villig til å betale det som det koster å få tilgang til nye, moderne leiligheter.

Kommunen er heldig stilt med å være en del av et større bo – og arbeidsmarked, og har et potensial for økt tilflytting fra nærområdene. Attraktivitet i forhold nabokommunene blir en av faktorene for å få dette til med å ha god tilrettelegging og et variert tilbud av boliger. Et lavere prisnivå og lettere tilgjengelighet til gode, attraktive tomter er det virkemiddelet kommunen tror kan lokke flere til å etablere seg.

For etablerere som kommer fra utlandet er det andre tiltak som trengs, og etter en periode på leiemarkedet kan det være aktuelt å kjøpe en brukt bolig. Kommunen har ikke engasjert seg direkte i å få flere brukte boliger på markedet, men tror at ferdigstillelsen av de nye leilighetskompleksene vil frigjøre noen eneboliger for videre salg. Det kan se ut som kommunene har et potensial for å få flere av de utenlandske arbeiderne i kommunen til å melde flytting og ta med seg familiene til kommunen. Ingen av informantene stiller spørsmålstegn ved næringslivets bruk av brakkerigg for utenlandske arbeidere, noe som trolig skyldes at denne arbeidskraften blir sett på som midlertidig og uten potensial for å flytte permanent til kommunen.

6.9 Meløy kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 6.639
Befolkningsutvikling siste 10 år: - 2,3 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år: +11,1 %
Innpendling 2009: 10,0 %
Utpendling 2009: 12,9 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: kr 1.208.000

Meløy er den nordligste kommunen på Helgeland og ligger ved kysten midt i Nordland, 12 mil sør for Bodø. Kommunen har 6.600 innbyggere. Ørnes med 1600 innbyggere er kommunens administrasjonssenter og trafikknutepunkt, og industristedet Glomfjord er kommunens nest største tettsted med 1.200 innbyggere. For øvrig består kommunen av flere mindre tettsteder og flere bebodde øyer. "Kystriksveien" (FV17) og daglige buss- og båtforbindelser knytter kommunen til omverdenen. Internt bindes kommunen sammen av et nett av ferge-, hurtigbåt og bussforbindelser. Meløy er iht. SSBs bo- og arbeidsmarkedsregioninndeling alene i sin region. Nærmest beliggende nabokommune, målt i reisetid mellom kommunesentraene, er Gildeskål i nord. Gildeskål er likevel definert innen samme bo- og arbeidsmarkedsregion som sin nabokommune i nord - Bodø. I sør grenser Meløy mot Rødøy kommune.

Næringslivet i Meløy kommune kjennetegnes av en betydelig industrivirksomhet, særlig ved Glomfjord Industripark, landbruk, fiskeri/havbruk og kraftproduksjon. Dessuten er naturligvis kommunal sektor en stor arbeidsgiver. Privat tjenesteyting og varehandel er klart mindre representert i Meløy enn i større sentrale kommuner og landsgjennomsnittet.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Kommunen har hatt en liten nedgang i folketallet de ti siste årene på 2,3 %, herav mest fra 2003-2007. Nedgangen i denne perioden skyldes at redusert innflytting medførte negativ nettoutflytting i perioden. De tre siste årene har nettoinnflyttinga vært omtrent null.

Et mer grunnleggende utviklingstrekk og bidrag til befolkningsnedgangen er et gradvis lavere fødselsoverskudd hele perioden etter år 2000. Situasjonen de siste fem årene er at tidligere fødselsoverskudd nå er forsvunnet ved at antall fødte og døde er like stort.

En utvikling i aldersstrukturen med færre i fødedyktig alder er således en av utfordringene for regionen. Sett over de siste 25 år er både inn- og utflytting lavere nå enn perioden 1985-2000, og dermed mindre utskifting i befolkningen. Det kan ha betydning for boligomsetningen, bl.a. for tilgang av overgangsleiligheter og andre utleieboliger. For å styrke fødselsoverskuddet er det avgjørende å øke antall innflyttere og redusere antall utflyttere i alderen 20-40 år.

Nedgangen i folketallet har skjedd til tross for at antall sysselsatte etter arbeidssted har økt med 12 % til 3165 fra 2000-2009, mens antall sysselsatte etter bosted har økt med 6 % til 3270. Veksten skjedde særlig i perioden 2006-2008. Kommunen har fortsatt flere utpendlere enn innpendlere, men utviklingen med flere arbeidsplasser lokalisert i kommunen og noe befolkningsnedgang tilsier at det

skulle være lettere å få jobb i hjemkommunen. Flest innpendlere kommer fra nabokommunen Gildeskål, og dels Rødøy, til industrien (dagpendling pga. avstand og tilpassede fergeruter). Utpendlingen skjer i stor grad til bl.a. Bodø, og ifølge kommunen pendler om lag 60 innbyggere til offshoreinstallasjoner i Nordsjøen(/Norskehavet). Pendlingen til Nordsjøen startet etter innskrenkningene ved Hydro/Yara for en del år siden.

Arbeidsledigheten i kommunen har vært meget lav sammenlignet med både landet og Nordland fylke. I månedsstatistikken for perioden januar 2008 til oktober 2010 har andelen helt arbeidsledige ligget mellom 1-2 % av arbeidsstyrken (1,4 % i oktober 2010).

For enkelte arbeidslivssektorer i kommunen har det ofte vært betydelige utfordringer med å rekruttere kvalifisert arbeidskraft til de ledige jobbene. Meløy kommune opplyser at de til egne stillinger har vanskeligheter med å rekruttere personell innen faggrupper som ingeniører, sykepleiere, lærere og ledere generelt. Kommunen har 15 % ufaglærte lærere. Legedekningen er relativt stabil og tilfredsstillende. Årsaken til rekrutteringsutfordringene er for det første at distriktskommuner generelt står noe svakere konkurransemessig, og videre er det mangel på en del faggrupper som lærere og sykepleiere. Lønnsnivået ansees som bra i forhold til hva nivået for disse gruppene ligger på. Bedre boligtilbud ville nok kunne være en faktor som gjør kommunen noe mer attraktiv for yrkesgrupper de ønsker bedre søkning til.

Kommunen kjenner ikke til at bedriftene har signalisert problemer med å rekruttere kvalifisert personell. Derimot er det en viss overgang av arbeidskraft mellom bedriftene og mellom kommunen og bedriftene. Det er kommunens inntrykk at bedriftene mener at slik aktiv rekruttering av ansatte i andre lokale bedrifter er uheldig for stabiliteten og virket lønnsdrivende. Derfor ble det etter hvert utviklet en gjensidig forståelse at man ikke systematisk driver og "rapper" ansatte fra hverandre fordi det på sikt er uheldig for alle.

Med en arbeidsledighet under 2 % kan det være problemer med å fylle opp vikariater. Kommunen framhever at industribedriftene i kommunen er flinke til å ta inn og kvalifisere lærlinger, og det er egentlig viktig hjelp til selvhjelp. Videre opplyses at det ikke er betydelig innslag av bedrifter i kommunen som benytter mye sesongarbeidskraft, bortsett ved ferieavvikling. Inntrykket er at slik ferieavvikling går bra.

Boligmarkedet

Boligmassen i kommunen domineres av til dels eldre eneboliger. Fram til for få år siden har det vært lite bygging av nye boenheter, og man har risikert å ikke få igjen kostnadene for ny bolig hvis man skulle selge den senere. Fram til 2007 var det et "normalt" prisnivå på salg og utleie i kommunen, normalt i betydning at kjøperne ikke reagerte på prisene, men etter 2007 ble det en kraftig prisøkning som oppleves som uvant dyrt blant befolkningen.

Kommunen disponerer lite tomtearealer fordi mesteparten av aktuelle byggeområder er på privat tomt grunn. Mest byggeaktivitet og omsetning har over tid vært knyttet til utviklingen av kommunesenteret Ørnes og det tradisjonsrike industristedet Glomfjord. For tiden er det få ledige kommunale tomter for privatpersoner i de største og mest etterspurte tettstedene, med null ledige i Glomfjord og seks i Ørnes, men i flere bygder ellers er tomtetilgangen noe bedre.

I forbindelse med betydelig ekspansjon ved nye bedrifter i Glomfjord Industripark hos REC og tilknyttede bedrifter, endret situasjonen seg i boligmarkedet betydelig. Industrien signaliserte da behov for mange flere boliger og leiligheter. På dette grunnlag bygde Bodø boligbyggelag 32 nye leiligheter i kommunen. Ifølge kommunen viser det seg at disse er vanskelig å få solgt eller utleid. Andre boliger som ble bygd samtidig har en fått solgt. Meløy boligstiftelse (kommunal) har bygd fire rekkehusleiligheter som en ikke har søkere til. Kommunen opplyste at det pr. november 2010 var 19 boliger til salgs i Meløy.

Rent umiddelbart kan en få inntrykk at det er for mange boliger tilbudt i markedet i forhold til behovet, men signalene kommunen sitter på er at prisene på de nye boenhetene er altfor høye. F.eks. ble kvadratmeterprisen på kr 30.000 for de nevnte 32 nye leilighetene i boligbyggelaget like høy som i attraktive større byer. Samtidig viste det seg at mange av de nye jobbene ble fylt med økning i dagpendlere fra nabokommunene Gildeskål og Rødøy, samt at en del lokale unge folk antagelig hadde bomuligheter hjemme. Dermed ble det i følge kommunen ikke noe av den varslede sterke etterspørselsøkningen som følge av industriekspansjonen fra 2007/2008. Det kan godt være at "behovet" er noe større enn det som gjenspeiles i en tilsynelatende moderat etterspørselsøkning, men at prisene på de nye leilighetene kanskje har vært høyere enn aktuelle kjøpere har hatt råd til, eller man er redd for å tape penger fordi markedet for høyt prisede boliger i distriktene ofte er mer risikofyllt enn i sentrale områder.

Den bedrede jobbsituasjonen og utsiktene for næringsutviklingen framover gjorde likevel at en del flere privatpersoner fra 2008 turte å bygge seg ny enebolig fordi prisene begynte å øke betydelig og en nå kan regne med å få igjen investeringskostnadene. Flere av disse innbyggerne har bodd i leiligheter og avvendt utviklingen i boligmarkedet. Likevel er det begrenset eneboligbygging, og kommunen har registrert synspunkter om at det mangler attraktive tomter for privatpersoner og at ledige tomter er på feil sted – særlig i Ørnes og Glomfjord der antall industriarbeidsplasser har økt mye. Tross tomtmangel er det imidlertid i regi av privat utbygger nylig satt i gang to nye utbyggingsprosjekt i Glomfjord.

Kommunen disponerer selv 40 boliger til egne formål som sosiale boliger og gjennomgangsbolig for egne ansatte – særlig de som kommer nyansatt til kommunen. Kommunen mener de har tilfredsstillende tilgang på gjennomgangsboliger, og bare i ett tilfelle har de mistet en nyansettelse pga. boligmangel. Presset på disse boligene har imidlertid økt fordi de er billigere enn lokale utleieboliger ellers. Derfor har kommunen sagt at prisene på egne utleieboliger skal opp på markedspris. Dårligst oppdekning mener kommunen deres tilbud er av boliger til ulike sosiale grupper og personer med spesielle behov.

Når det gjelder finansiering opplyser kommunen at bankene ofte insisterer på at boligbygging skal delfinansieres med startlån (toppfinansiering) fra Husbanken, via kommunene.

Oppsummert er altså det generelle prisnivået både i leilighets- og eneboligmarkedet økt kraftig fra 2008, også utleieprisene har økt. Signalene er at det er få attraktive ledige tomter i de mest sentrale delene av kommunen. Selv om det er usolgte og liten søking til ledige leiligheter trenger ikke det bety at boligtilbudet er dekt, men like gjerne at boligmarkedet ikke er tilpasset "behovet" når det gjelder riktig kvalitet, pris og beliggenhet. Usikkerhet om næringsutviklingen på sikt, og hvordan det influerer på om en får igjen pengene for investert boligkapital ved eventuelt salg, spiller nok også inn. Omtalen på folkemunne, slik kommunen har fanget opp, er at det generelt er for få boliger til leie.

Om ovennevnte har begrenset tilflyttingen er vanskelig å si, for det kommer også an på tilgangen bl.a. på overgangsboliger til riktig/ønsket standard for høyt etterspurt personell til kommunens stillinger. Det samme gjelder bedriftene og eventuelle boligtiltak de har å tilby for å rekruttere best mulig til sine ledige stillinger. Her kan ifølge kommunen være et manglende tilbud som kan virke uheldig for rekruttering rettet mot de med større boligkrav, og som ikke vil investere mye selv, i alle fall i en startfase. Situasjonen nå er i alle fall at kommunen ikke har så gode botilbud å tilby at de kan friste med det i annonser. Kommunen kjenner ikke til at industriens boligbehov er slik at nytilsatte har takket nei til jobb på grunn av boligsituasjonen. De kjenner heller ikke til eksempler på at bedrifter som har vurdert å etablere seg i kommunen har opplevd at rekruttering av arbeidskraft og boliger til disse har vært en alvorlig hindring. Jfr. senere i kapitlet om kommunens og større bedrifters rolle og politikk i forhold til boligtilbudet.

Etter det kommunen erfarer skjer mesteparten av den private boligomsetningen i kommunen gjennom meglere, herunder bankenes eiendomsavdelinger. Kommunen omsetter alle sine egne boliger gjennom meglere fordi det anses å være ryddig og gir sikkerhet for både kjøper og selger.

Kommunens rolle i boligmarkedet/politikken

Kommunens strategi-1 i sin boligpolitikk er å ikke bygge og eie boliger selv, det skal private utbyggere gjøre. Egen boligbygging er primært rettet mot overgangsboliger til egne ansatte og boliger til vanskeligstilte. Der kommunen mener de svikter mest er nok tilbudet av boliger til sistnevnte kategori – dvs. boligbehov begrunnet i velferdstiltak innen rusomsorg, funksjonshemmede, andre grupper med spesielle behov.

Strategi-2 er at kommunens rolle i det ordinære boligmarkedet er å regulere og tilrettelegge for private utbyggere, og gjennom samarbeid understøtte at tilbud og etterspørsel etter boliger balanseres i markedet. I Meløy er det også private som eier tomtearealer og som bestemmer omfanget av utbyggbar tomtegrunn. Samarbeidet med private skal være av ikke-økonomisk karakter, og bl.a. begrunner kommunen det med at det ville medført utfordringer rundt innkjøpsregler, anbud o.l. om kommunen involverte seg økonomisk i slike utbyggingsprosjekt. Man samarbeidet f.eks. med Bodø boligbyggelag da de oppførte sine 32 leiligheter, men kommunens rolle var begrenset til arbeid med regulering og arealtilrettelegging o.l. Ellers skjer samarbeid med næringslivet indirekte gjennom Meløy næringsutvikling (MNU). Kommunen har derfor ikke egen næringsavdeling. MNU eies av kommunen med 50 %, Sparebanken Nord-Norge og Nordlandsbanken/DnB eier 12,5 %, og Yara (tidligere Hydro) av hver av og 25 % av.

Kommunen selv har 40 boenheter, fordelt på eneboliger og leiligheter, for utleie til egne behov. Her er de politiske signalene at en legger opp til å øke utleieprisene i egne boliger opp til markedsnivå. Slik det er nå er det stort press på disse boligene fordi prisene i privatmarkedet er vesentlig høyere.

Kommunens forvaltning av boliger de disponerer er todelt. For det første har kommunen en 100 % "eid" boligstiftelse med 20 rekkehusleiligheter, fordelt med 16 enheter i Ørnes og fire i Engavågen. Disse ble opprinnelig oppførte for lenge siden for å skaffe boliger til folk flest, særlig i Ørnes, og det var ikke spesielt rettet mot vanskeligstilte grupper. De resterende boenhetene administreres av kommunens eiendomsseksjon (ikke av noe kommunalt foretak e.l.). Eiendomsseksjonen

administrerer også alt vedlikehold av kommunale boliger. Kommunen bestemte etter hvert å løse opp boligstiftelsen og selge til leietakerne slik at de ble selveiere og underlagt Bodø boligbyggelag. Resultatet er at 12 av de 16 leilighetene i Ørnes er blitt solgt mens fire fremdeles er usolgt. Det kommunen har hørt er at årsaken til de usolgte leilighetene er for høy pris, selv om ingen enda har vært og sett på eller søkt på disse leilighetene. Leilighetene i Engavågen har kommunen også bestemt seg for å selge på samme vilkår som leilighetene i Ørnes.

Kommunen opplyser at de for tiden har 18 millioner kr ute i "startlån", og i perioden 2003-2010 fordelte kommunen 71 Startlån. Startlån tildeler kommunen til nyetablerere og folk med særskilte behov. Kommunen har inntrykk av at bruken av startlån i kommunen er høyt sammenlignet med kommuner i Salten, men lavere enn i enkelte kommuner i Trøndelag. Kommunen har bestemt seg for å se nærmere på mulighetene for å utnytte ordningen med startlån enda mer.

Når det gjelder bruk av andre virkemidler til utviklingsprosjekt som sentrums-/bolystiltak, kjente man til midler man hadde fått via fylkeskommunen. Det gjaldt for det første støtte til gågate og parkareal, og for det andre, midler til utbygging av et større industriareal ved sjøen i Ørnes sentrum. Der måtte hovedveien omlegges, og det ble lagd rundkjøring for å få til utbyggingen. Støtte ble også gitt til veiomleggingen.

REC – om status for bedriften mht. arbeidskrafttilgang og boligmarkedet

REC (Renewable Energy Corporation) har to fabrikker i Glomfjord Industripark med totalt nærmere 400 sysselsatte. Virksomheten startet i 1994 og har historisk utspring fra Glomfjord. REC er mye norskeid og er børsnotert. REC Wafer Norway, Glomfjord Multi er en av verdens største produsenter av multikrystallinske wafere og har omlag 190 ansatte i Glomfjord. REC Wafer Norway, Glomfjord Mono, ble etablert senere, i 2004, og produserer monokrystallinske wafere til solcelleindustrien. Bedriften har 165 ansatte. Disse mono-waferne gir en solcelle med høy virkningsgrad, men er også det dyreste produktet. En wafer er en tynn silisiumsskive som er hovedkomponenten i en solcelle. Det er denne solcellen som konverterer sollyset til elektrisitet. Gjennom et stort utbyggingsprosjekt i perioden 2007-09 ble produksjonskapasiteten ved Rec i Glomfjord kraftig utvidet og antall ansatte økt.

Av personalet er 40 ingeniører, herav 20-30 sivilingeniører. En stor andel av ingeniørene har spesialisering innen fagene metallurgi og kjemi. Fagoperatører med fagbrev er den største gruppen og utgjør 250 ansatte, flest innen fag som teknikk og kjemi. Om lag 50 av de ansatte arbeider innen vedlikehold og dekker mange faggrupper som automatikere, elektrikere, mekanikere mv. med utdanning fra videregående skolen. Fordi produksjonen må skje døgntilværelse er vedlikeholdsoppgavene ekstremt viktig, stans i produksjonen er veldig kostbart.

Rekruttering av personer med relevant kompetanse har vært problematisk, særlig når det gjelder automatikere der Nordsjøen soper opp det som finnes pga. veldig høye lønninger. Delvis er det problem med å skaffe ingeniører, samtidig som Rec er en interessant og populær arbeidsplass med sin fremtidsrettede produksjon og grønne tilsnitt. Fordi Rec er spennende og av landets ledende på fagområdet rekrutterer man også fra storbyene, særlig innen fagområder der silisium og solceller er tiltrekkende. I Norge har Rec produksjonsanlegg i Narvik, Glomfjord og på Herøya. Dessuten finnes

lignende produksjonsmiljø i Årdal og Nordvestlandet/Umoie Solar eid av andre. Rec har nylig etablert anlegg i Singapore. Teknologisk foregår en kontinuerlig utvikling, mer snakk om evolusjon enn teknologiske kvantesprang – så det avgjørende for å beholde produksjonen ved anlegget er å jobbe hardt og systematisk for å være mer effektiv og kvalitetsbevisst for å kunne konkurrere med lavere lønninger i bl.a. Østen. De fleste ansatte ved Rec i Glomfjord bor i regionen – flest i Meløy og en del i nabokommunene, men noen få ukependler fra Oslo, Trondheim og Telemark (godt under 10 % langpendlere).

I forbindelse med påbegynte utvidelser ved den ene fabrikken i 1997/98 skulle antall ansatte økes kraftig, om lag 100 nye. Fra 15-20 i begynnelsen til 300 i løpet av 2008 og så dagens 400 er betydelig i en liten kommune. Da initierte selskapet et boligprosjekt, sammen med Bodø boligbyggelag, og det ble oppført 32 boliger. Rec påtok seg økonomisk risiko for 50 % av disse og de resterende bedriftene i industriparken, som var avhengig av produksjonen ved Rec, tok vel omtrent ansvaret for mesteparten av de resterende leilighetene. Det viste seg at veldig mange nyansatte ble rekruttert lokalt og fra Saltenregionen – særlig fra Meløy og nabokommunene Gildeskål og Rødøy, og de hadde bolig før. Ytterligere rekrutterte de en del personer fra regionen som hadde bodd borte noen år (hjemvendte) og en del med opprinnelse andre deler av landet som var blitt kjent med Rec gjennom utdanning og fagmiljøet. Mange av de lokalt tilsatte kom fra andre bedrifter i området.

Bedriften har vært med på flere byggeprosjekt, et med 8 leiligheter. Til sammen har de nå nærmere 30 leiligheter disponibel for utleie eller salg. Formålet er ikke å eie disse langsiktig, men å få de bygd slik at det er nok boliger i regionen til å kunne ekspandere virksomheten, og så senere selge leilighetene til de som ønsker å bo der. Dersom folk slutter eller man utvider produksjonen mer, opptrer bedriften dynamisk og må hele tiden ha oppmerksomhet på boligmarkedet og behovet for å kunne tilby leiligheter der det trengs for å kunne rekruttere kvalifisert personell. Så Rec både selger og leier ut leiligheter og bistår ansatte å skaffe leiligheter i privat utleiemarked. Strategien er å være proaktiv for å sikre seg mest mulig tilgang til kvalifisert arbeidskraft.

Det er de siste 3-4 årene man har måttet være mer aktive i å få bygd boliger selv, for før var det nok boliger. Også før hadde Rec noen boliger, men klarte seg da med å disponere noen få.

Boligprisene økte kraftig da Recs utvidelsesplaner ble kjent i 2007/2008, og dette bidro også til ekspansjon i andre bedrifter i industriparken som leverer til og avhenger av Rec. Det gjelder f.eks. Si Pro (resirkulerer silisium for Rec), SiC Processing (resirkulerer sagveska som Rec bruker), BioTec (renseanlegg) og andre mindre bedrifter som har ekspandert parallelt med Rec. I tillegg er Yara grunnstammen i industriparken, men står på egne bein. Særlig økte prisene i Glomfjord, men også Ørnes for de som heller ville bo der. Ekspansjonen fikk kanskje også en viss effekt og gjorde boliger mer verdifulle i bygdene Halså, Sørbygda, Reipå, Storvik/Gildeskål m.fl. som fikk bedret arbeidsmarkedet med dagpendlingsavstand til Glomfjord. Fra å få 1 mill. kr for en brukt enebolig økte prisene raskt til 2 mill. kr og kanskje mer i Glomfjord/Ørnes. Det utviklet seg samtidig urealistiske forventninger blant private hvor høye utleiepriser man kunne ta seg betalt for utleie av hybler og leiligheter til Rec, så det ble dyrt å leie også for andre i markedet.

For å sannsynliggjøre overfor eierne av Rec at en taklet rekrutteringsutfordringene, var det avgjørende å få på plass at en kunne øke boligtilbudet og ha tilgjengelige leiligheter slik at en mestret den kraftige personellrekrutteringen som trengtes. At Rec tok initiativ og evnet å garantere økonomisk for en stor del av boligene, opplevde bedriften var en forutsetning for at Bodø

boligbyggelag turte å iverksette utbyggingen av flere boliger. Det var de nødt til når ikke andre gjorde det. Mange ansatte vil heller leie enn kjøpe i slike situasjoner, og flere ansatte ville ikke tatt jobben om det ikke var tilgjengelig passende leiligheter å leie. For innbyggerne er klar over at dersom det ikke går bra med industrien så faller boligprisene i distriktskommuner som ofte har mindre bo- og arbeidsmarkeder, og da tar en ikke sjanse på å kjøpe dyrt og nytt. Om man ikke er sikker på å ville bo langsiktig i distriktskommuner, så er man forsiktig å investere i nye dyre boliger fordi boligmarkedet er mindre og dermed mindre stabilt for endringer i næringslivet. Man bygger nytt for å bli, ikke for å investere og tjene på det. Boligpris ligger gjerne på 2 millioner kr og leiligheter fra kr 600-700.000 og oppover for mindre leiligheter.

Når det gjelder hva som er utfordringer mht. å ha et fungerende boligmarked i forhold til næringsutvikling og bosettingsøkning, så er det bra for næringslivet om kommunene eller kommunale boligselskap, eller eventuelle andre utbyggingsaktører der det finnes, bidrar til at det er lett å få bolig i kommunen for nyttsatte og potensielle innflyttere. For bedriftene er det viktig å kunne ha hovedfokus på å utvikle lønnsomme arbeidsplasser, og ikke bruke kapital og tid på å dekke boligbehovet. Når det gjelder boligvirkemidler som startlån til personer som ønsker å etablere seg og kjøpe bolig, er det bedriftens erfaring at virkemidlet kanskje ikke godt nok kjent.

Bankens/Eiendomsmeplerens vurdering av boligmarkedet i kommunen

Den lokale bankavdelingen og en av eiendomsmeplerne som er aktive i kommunen mener boligmarkedet preges av at det er få som bygger og det er vanskelig å få leid seg bolig. Med mange nyansatte i tilknytning til industriveksten i kommunen gir dette utfordringer. Lite tomter sentralt i kommunen er medvirkende til at det bygges lite, og det presser opp leieprisene. Man skulle tro de mange jobbene gjør at flere bygger nytt når prisene også på salg av bolig er gått opp, men usikkerhet omkring framtida for REC og de andre leverandørbedriftene i Glomfjord Industripark gjør at en del nok nøler og opplever usikkerhet med å påta seg investering i ny bolig.

Når det gjelder omsetningen av eksisterende boliger og utleie, er det mange på visning, og markedet er på en måte fungerende og sunt. Omsetning skjer etter takst. For nye boliger får en for tiden antagelig igjen pengene ved salg i industristedet Glomfjord og kommunesenteret Ørnes, men ikke ellers. Det oppleves likevel vanskelig både å leie og kjøpe fordi både prisene er blitt høye og standarden er varierende, men greit nok for flertallet ut fra hva de har råd til med gjeldende priser. Det mangler leiligheter og rekkehus. Stort sett bare gamle folk (dødsbo) selger eneboliger. REC har en del leiligheter til sine folk, og det avhjelper situasjonen noe, men de erfarte at REC selger nå noe av de boenhetene de kjøpte tidligere for å ha noe å tilby ved ansettelse.

Mesteparten av omsatte boliger finansieres av bank. Har en trygg jobb i Ørnes/Glomfjord er det lett å få finansiert, bra også i Halså. Andre steder er det lavere priser og omsetning og vanskeligere å få igjen pengene om en har nytt hus til f.eks. 2,5 mill. kr å selge. De mente å kjenne til at leilighetene Kaikanten på Ørnes og i regi av Bodø boligbyggelag, som ble bygd for salg, er blitt solgt.

Det har ikke vært noe tap for bankene eller for husselgere, unntatt kanskje de som bygde i 2007 med høyt kostnadsnivå og har solgt i 2009 med nervøst marked.

Informantene kjente ikke til at megler/bankbransjen hadde noe systematisk samarbeid rundt boligmarked og boligutfordringer med kommunen, bare når kommunen kjøper boliger (til innvandrere, vanskeligstilte o.l.) eller at de håndterer boligsalg når kommunen skal avhende boliger/leiligheter.

Når det gjelder anbefalinger og utfordringer i boligmarkedet mente meglerinformanten det var viktig å få frigjort attraktive tomter i kommunen slik at private og utbyggere, eventuelt i samarbeid med kommunen, sørger for nok og riktige boligtyper og standarder i markedet. Startlån som virkemiddel mente de fungerer bra, men at det kan være litt problem med at det er lite kjent.

Oppsummering

Industri- og primærnæringskommunen Meløy i Nordland har de siste ti årene hatt en viss befolkningsnedgang, først og fremst perioden 2003-2007. De siste tre årene har imidlertid folketallet vært uendret. Hovedutfordringen er at tidligere fødselsoverskudd nå er gått tapt pga. stadig lavere fødselstall, men derimot har det vært balanse mellom inn- og utflytting de siste tre årene. Befolkningsnedgangen har skjedd til tross for vekst i næringslivet med 12 % flere sysselsatte etter år 2000. Veksten har først og fremst skjedd i industrien perioden 2006-2008. Sysselsettingsøkningen er til dels oppdekt ved økt innpendling fra bl.a. nabokommunene. Både kommunen og industrien opplever utfordringer med rekruttering av kompetansepersonell, og boligmarkedet er nevnt som en begrensende faktor i forhold til dette. Innflyttere i nye jobber vil helst leie i begynnelsen, og er avhengig av et godt fungerende utleiemarked eller at arbeidsgiver kan tilby bolig.

Fram til noen få år siden ble det bygd lite nye boliger, og man risikerte å ikke få igjen pengene om man skulle selge boligen senere. Fram til 2007 var prisnivået både for salg og utleie oppfattet som stabilt og "normalt". Etter 2007 ble det en kraftig prisstigning da planene om utbygginger i Glomfjord Industripark ble kjent.

Det er en vanlig oppfatning at det mangler attraktive tomter sentralt i kommunen, men usikkerhet omkring framtidig næringsutvikling gjør at en del nøler med å bygge nytt fordi en ikke vil risikere tape penger om prisene i boligmarkedet skulle falle igjen. Både for eneboliger og leiligheter som er lagt ut for salg, oppleves prisene som høye, men også at standarden er varierende, slik at enkelte leiligheter står usolgt samtidig som mange opplever boligmangel i kommunens sentrale områder. Ikke minst utleieboliger synes å mangle, og særlig overgangsboliger av ulike standarder kan dekke tilflytternes ønsker, når de skal bo noen år og se om de finner seg til rette i kommunen.

Når det gjelder finansiering uttaler banken at dersom en har faste trygge jobber og bra inntekt er det ikke vanskelig å finansiere boligkjøp, særlig på de mest sentrale stedene. Startlån er en ordning som benyttes i noe grad av boligkjøpere for å lette inngangen til boligmarkedet, og kan søkes gjennom kommunen. Ordningen virker å være litt lite kjent, og er kanskje årsak til at bare en mindre andel av omsatte boliger i kommunen har delfinansiering med startlån.

Da industribedriften Rec skulle utvide produksjonen og øke antall ansatte betydelig i løpet av 2007-2009, måtte de selv ta initiativ slik at nødvendige antall boliger sto disponible til nyansatte. Erfaringen er at flere ansatte ikke vil ta jobbene dersom passende bolig ikke er tilgjengelig. De inngikk derfor samarbeid med et boligbyggelag i regionen for å få oppført et større antall leiligheter, men

Rec og samarbeidende industribedrifter måtte garantere økonomisk for de fleste leilighetene for at utbygger skulle påta seg utbyggingen. Rec har vært med på flere byggeprosjekt og har et betydelig antall leiligheter disponibel for leie eller salg, og bistår også ansatte å skaffe leiligheter i det private utleiemarkedet.

Meløy kommunes hovedstrategi i boligmarkedet er å ikke bygge og eie boliger selv, det skal private utbyggere gjøre. Derfor holder de på å selge ut resten av boligene sine i den kommunale boligstiftelsen, for senere å kunne løse opp stiftelsen. Egen boligbygging er primært til overgangsboliger for egne ansatte og til vanskeligstilte, og der er retningslinjene å øke utleieprisene til markedspris. Kommunens andre hovedstrategi er å regulere og tilrettelegge arealer for private utbyggere, og gjennom samarbeid understøtte at tilbud og etterspørsel etter boliger balanseres i markedet, men kommunen skal ikke involvere seg økonomisk i boligbyggingsprosjekt i det ordinære boligmarkedet. For øvrig forvalter kommunen en ordning med "startlån" til boligkjøpere som har behov for det, og her uttaler kommunen at de muligens utnytter ordningen for lite. Derfor vurderer de å øke kommunens lånerammer for startlån og tilby slik finansiering til flere boligkjøpere i kommunen.

6.10 Odda kommune

Innbyggere 1. januar 2010: 7047
Befolkningsutvikling siste 10 år: - 8,8 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år: -9,0 %
Innpendling 2009: 17,3 %
Utpendling 2009: 13,2 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år: 917.000

Odda kommune har vel 7.000 innbyggere og ligger sørøst i Hordaland fylke innerst i Hardangerfjorden ved en sidearm (Sørfjorden) til hovedfjorden. Kommunesenteret Odda har 5.000 innbyggere, er regionsenteret i Hardanger og trafikknutepunkt. De største tettstedene ellers er Tyssedal (700 innbyggere) 6 km fra kommunesenteret, dernest Skare og Røldal som ligger hhv. 23 og 41 km utenfor kommunesentrum. Odda er hos SSB definert innen samme bo- og arbeidsmarkedsregion som Ullensvang og Eidfjord basert på pendling, avstander o.l. Reiseavstander med bil til større byer som Bergen, Stavanger og Haugesund er 2-3 timer, og til Oslo 6 timer (35 mil).

Kommunen har lange industritradisjoner basert på tilgang til vannkraft, men etter nedlegging av smelteverket i 2003 har kommunen møtt sysselsettingsutfordringene med vekst i andre deler av industrien. Industrien utgjør 24 % av totalt 3700 sysselsatte med arbeidssted Odda, mens andelen for landet er 10 %. Også andelen sysselsatte innen kraftproduksjon er høy i landssammenheng. Kommunal sektor er imidlertid den store arbeidsgiver sammen med industrien, likeså sysselsetter varehandel og bygg og anlegg en god del. Sektorer der kommunen har lav andel sysselsatte i landssammenheng, er innen forretningsmessig tjenesteyting (med unntak av teknisk tjenesteyting) og særlig primærnæringer. Med beliggenhet mellom to nasjonalparker – Folgefonna i vest og Hardangervidda i øst, er turistnæringen også viktig, og Røldal er et kjent vintersportsted.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Folketallet i kommunen har vært jevnt nedadgående de siste 25 år (egentlig fra 1965 ifølge kommunen), og redusert med 19 % fra 8659 i 1985 til dagens 7047 – uten større opp eller nedturer underveis. Reduksjonen tilsvarer en årlig tilbakegang på 0,7-1 % eller ca. 70 innbyggere årlig i perioden. Utviklingen de siste 10 årene har fulgt samme utvikling med reduksjon fra 7727 i 2000 til 7047 i 2010, dvs. 9 % eller – 0,9 % årlig i perioden. Nedgangen etter 2000 har særlig vært i kommunesenteret Odda (2003-2008), litt nedgang i Tyssedal, mens ganske uendret i Skare og Røldal.

Befolkningsnedgangen skyldes for det første at kommunen har hatt netto fødselsunderskudd i lang tid på ca. -20 årlig, men pga. lavere fødselstall de senere årene har netto fødselsunderskuddet økt til ca. -40 i gjennomsnitt de tre siste årene. Årsaken er en aldersstruktur med få i fertil alder, og ytterligere at alderen på de som flytter svekker aldersstrukturen i den gjenværende befolkningen.

Både inn- og utflytting har gradvis gått ned etter 2000, men likevel har utflyttinga vært større enn innflyttinga i lang tid, riktig nok noe bedret siste treårs periode med en liten positiv nettoinnflytting samlet for årene 2007-2009. Bedringa skyldes i hovedsak noe redusert utflytting.

Når det gjelder antall sysselsatte med arbeidssted i kommunen gikk den ned med 9 % i perioden 2000-2009. Det var imidlertid første del av perioden endringene var størst med en nedgang på 11 % fra 2000-2005 (fra 4050 til 3600, ca. 450), men deretter holdt sysselsettingen seg stabil og økte litt igjen fra 3600 til 3700 årene 2005-2009 (4. kvartal). Fordi nedgangen i sysselsatte med *bosted* Odda i perioden 2000-2009 bare er redusert fra 3677 til 3528, så har ikke den noe større tilbakegangen i arbeidsplasser innen kommunen gitt så veldig store sysselsettingsmessige konsekvenser.

At sysselsatte med bosted Odda kommune er lavere (3528) enn de 3702 med arbeidssted Odda, innebærer at kommunen er netto eksportør av arbeidsplasser. De nærmere 200 flere arbeidsplasser enn sysselsatte i kommunen dekkes opp ved at antall innpendlere er 200 flere enn antall bosatte i Odda som jobber utenfor hjemkommunen.

Innpendlingen til kommunen utgjør 17 % av arbeidsplassene, eller 640 innpendlere. Av disse kommer nærmere halvparten fra Ullensvang (20 % av sysselsatte i Ullensvang jobber i Odda), ca. 100 fra nærliggende kommunene Kvinnherad/Eidfjord/Jondal og 5 % av de med arbeidssted i kommunen er innpendlere utenfra nærregionen. Utpendlingen utgjør 13 % eller 467 av kommunens sysselsatte. Det er relativt liten utpendling fra Odda til nabokommunene (ca. 80), mest til Ullensvang med ca. 60 personer, dernest ca. 20 til Kvinnherad. Pendling fra Odda skjer i hovedsak til kommuner utenfor nærregionen, og mange til Nordsjøen.

Arbeidsledigheten i Odda har vært lav i flere år, og ligget på 1-2 % perioden 2007-2008, ca. 3 % i 2009 og ca. 2 % i 2010. Det er lavt sammenlignet med landet ellers, men sett fra næringslivets perspektiv kanskje vel stramt i forhold til å ha tilgang på relevant arbeidskraft. For kommunen og innbyggerne tilsier dette god tilgang på jobber. Dessverre skyldes den gunstige arbeidsmarkedssituasjonen at antall innbyggere er gått ned, men etter 2006 skyldes det også vekst i kommunens næringsliv.

Boligmarkedet

I følge registerbaserte data preges boligmassen i kommunen av en lav andel eneboliger (41 %) til å være distriktskommune, mens andel fritidsboliger av samlet bolig-/fritidsmasse er ganske høy (25 %). I landssammenheng er antall omsatte boliger i forhold til størrelsen på boligmassen lav, men ikke i forhold til distriktskommuner generelt. Det samme gjelder at gjennomsnittspris på omsatte boliger i kommunen er klart under landsnivået, men over nivået til mange distriktskommuner. Årlig prisstigning på omsatte boliger var på 6 % for perioden 2005-2009 sammenlignet med perioden 2000-2004, som er nær landsøkningen på 8 %. For fritidsboliger er prisnivået relativt høyt og ligger på landsgjennomsnittet.

Kommunen uttaler at nedgangen i folketallet har redusert boligprisene, men ikke så mye som en skulle tro. Om det skyldes at folk helst satser på bruktmarkedet, at det er for lite disponible tilrettelagte tomter pga. det bratte terrenget i kommunen, mange en-person hushold e.l. vites ikke. Boligmarkedet oppfattes tross alt å være stabilt med lite svingninger, men det tar tid å få solgt boliger lagt ut til salgs. Det er store forskjeller innen kommunen, og f.eks. er det boplikt i Røldal, noe som normalt holder nede prisene. En positiv effekt av befolkningsnedgangen er at tilgangen på overgangsboliger til nyinnflyttere er god.

Det bygges nesten ikke nye boliger i kommunens. Dette gjelder ikke minst de største stedene Odda og Tyssedal pga. ettervirkninger av tidligere nedlegging og rasjonalisering i industrien - med påfølgende overskudd på boliger. Mangel på sentrumsnære tomter er også en utfordring. Bygdene Røldal og Skare har imidlertid vokst fram som attraktive bosteder, og der er det bygd en del nytt. Skare har fordelen med kortere avstand til Odda sentrum.

Men kommunen har laget ferdig reguleringsplan ved sjøkanten, og det er planlagt leiligheter i Odda, nær sentrum og med moderne standard. En håper det kan utløse noe intern flytting ved at eldre i mest attraktivt beliggende eneboliger litt opp fra sentrum, med store tomter og gode solforhold, finner det hensiktsmessig å flytte inn i de nye sentrumsnære leilighetene. Ikke minst for å være attraktiv i rekrutteringssammenheng, er det ønskelig å kunne tilby attraktive eneboliger og leiligheter til de som ønsker høy standard og har betalingsevne. I dag er det begrenset marked for slike eneboliger og nye leiligheter, og eneboliger som legges ut for salg er eldre, ligger i sentrum og har lavere standard.

For de som vurderer å bygge ny bolig risikerer de helt klart å tape ved salg. Det er mulig å få finansiering hos bankene, der privatøkonomien til den enkelte er avgjørende.

Det er kommunens inntrykk at bankene setter strengere krav til finansiering av næringsbygg enn privatboliger fordi det er begrenset med alternative kjøpere og næringsutviklingen har vært usikker i regionen. Dette er ikke uvanlig på steder som er basert på og avhengig av prosessindustrien. F.eks. er sinkprisene sterkt redusert sammenlignet med tidligere, men da 40 ble permittert i 2007 fikk de andre jobber lokalt. Også i 2003 da de mistet 200 jobber ved Odda smelteverk, fikk de fleste jobber i andre bedrifter.

At oppsagte har fått andre jobber skyldes at det har pågått en omstilling. Odda har i stedet fått flere små og mellomstore bedrifter, og det har bidratt til større bredde i industrien. Blant annet har fagmiljø fra annen industriproduksjon orientert seg mot og utviklet produkter rettet mot petroleumsindustrien mens reiselivet satser på å utvide aktivitetene for å få til mer helårsvirksomhet. Det krever at en må ha fokus på å være attraktiv for å rekruttere arbeidskraft med høy kompetanse til det nyorienterte næringslivet.

En forutsetning for å lykkes med en vekststrategi er oppfølging av boligmarkedsutfordringene, og vil bl.a. føre med seg behov for nyere sentrumsnære leiligheter, eller tilgang til sentrumsnære boliger for oppussing/bygging. Kommunen ser en utfordring i det negative eksterne omdømmet industrikonkurser i Odda har skapt, og man er klar over at sentrum trenger en estetisk oppgradering for å gjøre stedet mer attraktivt for bosetting. Strategien for å møte dette har hittil vært satsing på gode kommunale tjenester, gode oppvekstforhold, kultur og naturmuligheter i distrikts-Norge, der et sted som Røldal har et slikt positivt omdømme. Erfaringen er at man klarer nok på et vis å rekruttere folk hvis det er jobber, men på de konkurransearenaer flere bedrifter opptrer på så er det ikke nok å fylle stillingene – man må være attraktiv også for spesialkompetanse utenfra. Da er tenkingen i kommunen at man flytter ikke til Odda kun for karrieren, men hvis Odda kan bidra til gode boforhold, gode tjenester, trivsel og et sted for det gode liv så vil det forhåpentlig styrke innflyttingen.

Kommunens rolle i boligmarkedet/politikken

Kommunens sier at rollen de tar i boligmarkedet mest gjelder tilrettelegging av tomter. Kommunen har kanskje bommet litt på behovet livsstilflyttere, som flytter fra urbane områder til en distriktskommune som Odda, har for boliger. Man har kommunale boligfelt som enda ikke er ferdig utbygd, og det er uheldig. Det er bra tilgang til kommunale tomter i tettstedene 15-30 minutter fra sentrum, men ingen tomter sentrumsnært til Odda tettsted.

Når det gjelder de nye sentrumsnære leilighetene, som kan tiltrekke seg eldre i de større attraktive eneboligområdene ovenfor sentrum, så har kommunen kun vært pådriver for regulering av tomt. Man har imidlertid bra tilgang til boliger som kan brukes som overgangsboliger for nyinnflyttere, og det er et godt tilbud at man får anledning å bo noen måneder så en får tid til å finne seg noe bedre eller finne ut om man trives og etter hvert kan tenke seg å kjøpe.

Kommunen praktiserer at tomtene i kommunale boligfelt har mye lavere pris enn markedspris. Man har tomter i grendene, 15-30 minutter kjøring fra kommunesenteret, og så satser man på å støtte opp under bygging av høystandard sentrumsnære leiligheter i Odda ved å regulere tomter til disse. Men det er forutsatt at private aktører er villig å stå for utbyggingen.

Ellers har kommunen godt med kommunale boliger for kategorien vanskeligstilte og man har tilstrekkelig med overgangsboliger til nytilsatte innen kommunens egen boligmasse. En litt uheldig tendens har imidlertid utviklet seg ved at mange får bo for lenge i overgangsboligene og kan blokkere slik at det blir mangel til nyansatte. I 2009 var det 33 på venteliste for kommunale leiligheter.

Forvaltningen av kommunens boligmasse skjedde tidligere gjennom kommunens Bygg og eiendomsselskap, men er nå innlemmet kommunens vanlige organisasjon.

Tiltak/mål i kommuneplan for Odda 2007-2019 for de fire tettstedene (vedtatt i kommunestyret 2006):

- Bolig- og tomtepolitikken settes i fokus og skal legge til rette for forsvarlig boligstandard med særlig vekt på unge i etableringsfasen og barnefamilier.
- Det skal til enhver tid være tilgjengelig boligtomter for etablerere både i Odda, og i grendene.
- Det skal utarbeides en boligsosial handlingsplan.
- Styrke dialogen/kommunikasjonen mellom tettstedet/grenda og kommunen.
- Lage stedsanalyse for Røldal.

I forbindelse med at det i Odda sentrum er betydelige behov for forskjønning kontaktet man Husbanken for bistand. Derfor har man nylig startet et prosjekt eller områdeforskjønningsprogram sammen med Husbanken der man skal forskjønne en del offentlige og private områder med slitte bygninger og ustelte grøntarealer og gater i Odda sentrum. Oppussing, male fasader, ordne lekeplasser, pynte grøntområder mv. er blant tiltakene og vil bl.a. gjelde gateområder der private leier ut til vanskeligstilte, og der forsømt vedlikehold av både privat og offentlig eiendom og arealer tas tak i. Tiltaket gjelder hovedsakelig utvendige tiltak.

Arbeidskraft-pendling-næringsliv i kommunen

Av de 3.700 med arbeidssted i kommunen dekkes 650 fra innpendling – herav nærmere $\frac{3}{4}$ fra nabokommuner i dagpendlingsavstand og resten fra andre steder. Innen kommunen synes det ikke problem å huse langpendlerne med akseptabel leilighet. I tillegg kommer utenlandsk arbeidsinnpendling på korttidsopphold under seks måneder.

Flere bedrifter i regionen har utenlandsk arbeidskraft, blant annet til bygg og anleggssektoren og metallarbeid. Flere av disse har valgt å bosette seg i kommunen, bl.a. polakker og nederlendere. Fordi utenlandsk arbeidskraft har vist seg å være viktig for næringslivet, og for å styrke bosettingen, har kommunen engasjert seg i prosjektet “Flytt til Hardanger” sammen med seks andre kommuner i Hardanger (jfr. prosjekttale i egen tekstboks).

Rekrutteringen til kommunens egne stillinger anser kommunen for å være god, og ledergruppen består av både innflyttere og lokale folk. Et virkemiddel har vært å holde et godt lønnsnivå, i tillegg til omdømme som god oppvekstkvalitet. Satsing på etterutdanningstiltak gjør at man får gode folk og holder på disse. Etterutdanning skjer f.eks. ved at man kjøper høgskoleplasser, og arbeidsgiverne betaler for utdanningen mot bindingstid. En god del av undervisningen er distansebasert via internett og samlinger.

Av større betydningsfulle virksomheter i kommunen, og som er avhengig av et fungerende arbeids- og boligmarked, er Odda kommune den største arbeidsgiveren med 863 ansatte. I privat sektor er Boliden Odda AS (tidligere Norzink AS. De produserer sink og aluminiumfluorid, og har 330 ansatte.), Eramet Titanium & Iron AS i Tyssedal (titan og jernslag, 190 ansatte) og NLI Odda AS (metalldele/koblinger subsea offshore, 90 ansatte), men også Odda Plast AS (høytrykksskrog av plast/ubemannede ubåter, 35 ansatte) kan nevnes. Videre vil vi ta med reiselivet med overnattingsbedrifter og skisenter i Røldal, som igjen skaper en del virksomhet i flere aktivitetsbedrifter.

Kommunen kjenner ikke til at bedriftene ikke klarer å rekruttere til stillingene, delvis fordi regionen har hatt mye industri og mange med erfaring og som er vant å jobbe skift. Men om de klarer å rekruttere spesialkompetanse utenfra, for å supplere det lokale, er ikke godt å si. Det krever at både kommunen og næringslivet arbeider systematisk for at det skal være attraktivt å jobbe og bo i kommunen.

Kommunen har ikke opplevd at bedrifter som har vurdert å etablere seg i kommunen har oppfattet rekruttering som et problem, til dels av samme grunn som nevnt over at man vet Odda har mange erfarne industriarbeidere. Sysselsettingen er stabil over året, og næringslivet har derfor ikke utfordringer knyttet til å skaffe sesongarbeidskraft utenom ferievikarer. Reiselivet er ikke stort nok om sommeren, så det klarer man å ta unna.

Prosjektet “Flytt til Hardanger”:

Dette er et samarbeidsprosjekt mellom sju kommuner i Hardanger, og skulle gå over en periode på 3 år: Mai 2007 til mai 2010. Visjonen er: “Fruktbare Hardanger er eit naturleg førsteval å bu i og flytta til fordi det er ein region med trivnad, opplevingar og utfordringar – ein utviklande region”.

Hovedmålet er å markedsføre regionen sine tilbud og kvaliteter og oppnå en positiv flyttestrøm, eller som en Harding sa: "hovudsaken er å få folk til å busetja seg i ein region som resten av verda vil feriere i".

Kommunene, med både politikere og kommuneledelse, er sentrale utviklingsaktører i Hardanger. Prosjektet er avhengig av at alle, privat og offentlig, synliggjør ledige bruk, hus, leiligheter og hybler, samt jobber!

Hardanger på sjarmoffensiv i Nederland: Kommunene deltok bl.a. på Skandinaviske dager i Hoevelaken 18. – 19. januar 2008 for å trekke til seg nederlandske tilflyttere til Hardanger. Odda hadde stand på messa sammen med resten av Hardanger. Skandinaviske dager ble arrangert av "Placement", et firma som hjelper kommuner, distrikt og bedrifter med å skaffe etablerere og arbeidskraft fra EØS-området. *Placement* har for tida mer enn 20 tilflyttingsprosjekt i både Sverige og Norge, deriblant Hardanger. Alle prosjekta blir markedsført gjennom Placement sine internettsider, og prosjekta får mye oppmerksomhet i aviser og på radio og tv i utlandet. I tillegg organiserer og deltar Placement på mange messer, kontakt- og informasjonsmøte i inn- og utland. At tiltaket er populært, tyder treffnivået på heimesidene til Placement på.

Om lag 2500 personer var innom messa på Skandinaviadagen som var ment for alle som er interesserte i å bo og arbeide i Norge og Sverige.. De fleste var godt forberedte og hadde konkrete forespørsler om arbeid, hus og enkeltregionar og kommuner. Hardangerregionen hadde sammen med noen svenske kommuner mest pågang fra besøkende, og folk sto i kø for å snakke med oss. En utsending fra Hardangerregionen uttalte seg veldig positivt om arrangementet. "Eg er imponert over interessa og kunnskapsnivået til dei besøkende, og stolt over at vår kvardag er andres drøm".

Boligene i kommunen omsettes stort sett gjennom eiendomsmeglerfirma – herunder meglere ved eiendomsavdelinger i bankene. De tre lokale bankene har ikke eiendomsavdelinger. Når det gjelder bruken av startlån viser Dataoversikt fra Husbanken at dette virkemidlet brukes svært lite i Odda. Virkemidlet kan brukes både til gamle og nye boliger. Antall startlån utgjorde perioden 2005-2009 bare 3 % av alle omsatte boliger i kommunen, og er lavt både i forhold til distriktskommuner og landet totalt. Gjennomsnittlig startlånbeløp innvilget i Odda utgjør 23 % av gjennomsnittsverdien for alle omsatte boligeiendommer i kommunen perioden 2005-2009.

Som avslutning tar vi med at kommunens hovedinformant mener god lønn, og dernest godt omdømme vedrørende oppvekst- og levevilkår i kommunen, er virkemidler som synes å rekruttere best til Odda.

NLI Odda AS – om bedriften, arbeidskrafttilgang og boligmarkedsutfordringer

NLI Odda AS driver med leveranser til petroleumsindustrien. Bedriften er en av verdens ledende leverandører av avanserte koblinger for å knytte sammen produksjons- og rørsystemer til olje- og gassproduksjon under vann, og dreier seg om håndtering av komplekse prosjekter og høynøyaktighets maskinindustri. Dette er prototype produkt, dvs. som spesialdesignes og tilpasses for hver bestilling. Produksjonen passer godt for norske forhold sammenlignet med serieproduserte standardprodukter der lavkostland er mer konkurransedyktig.

Virksomheten startet i 1978 som en del av Kongsberg våpenfabrikk og var på det meste over 100 ansatte. På 1990 tallet fikk bedriften nye eiere og omstilte seg fra produksjon av gasturbiner til nåværende leveranser til petroleumsindustrien. Før det produserte de også flymotordeler. Markedet er hele verden, bl.a. Russland, Nordsjøen og Angola – og mye leveres gjennom store foretak som FMC. NLI jobber fortsatt opp mot Kongsbergmiljøet, der FMC bl.a. har et betydelig subseamiljø. NLI ble i 2008 kåret til supplier of the year av FMC.

NLI Odda har 90 ansatte fordelt på 1/3 ingeniører og 2/3 operatører. Bedriften har en erfaren organisasjon og levert avanserte produkter til krevende markeder i mange år.

I følge bedriften er det er absolutt betydelige utfordringer i å framskaffe personell med riktig kompetanse. Det gjøres lokalt ved opplæring samtidig som en må rekruttere eksternt. I Hardanger prosjektet samarbeider flere kommuner om å rekruttere folk fra bl.a. Nederland, og bedriften har lykkes til en viss grad i å knytte kontakter og har rekruttert noen personer. Bedriften har arbeidskraft fra både Tyskland, Nederland, svensker (ikke dansker), polakker og tidligere Hardangerfolk. Norsk arbeidskraft fra andre deler av landet er vanskelig å motivere til å ta seg jobb i Hardanger. Man satser derfor bl.a. mye på polakker, og bruker virkemidler som god lønn og bolig for å beholde de.

At det har blitt bygd lite nye boliger i Odda har fungert noenlunde ettersom det har vært netto fraflytting fra kommunen. Polakker og en del andre utlendinger ønsker ikke å bygge nytt, og har en øvre smertegrense på kanskje 300-400.000 kr for en leilighet. I stedet for å kjøpe dyrt, pusser de heller opp rimeligere leiligheter som de kan selge med fortjeneste, og etter hvert kjøpe seg oppover til større leilighet og høyere standard. Nederlendere leier inntil videre, og kjøper nytt etter hvert.

Tilgangen på bra hus er begrenset, mens det er bra tilgang på eldre hus som må pusses opp. Kommunen har ikke et velfungerende boligmarked ettersom en ny enebolig koster 3 mill. kr, mens man får bare 2 mill. kr om man selger den. Man er i gang med å bygge et boligkompleks på et tidligere industriområde. Hvis eldre folk flytter dit, vil det frigjøre mer attraktive hus og tomter med kort avstand til sentrum.

Man klarer stort sett å skaffe boliger og dekke behovet til nyansatte. Bedriften leier i begynnelsen, og etter hvert overtar den ansatte forpliktelsen. Dette er også en konkurransefordel med tilgang til billigere hus når få har råd til å leie dyrt eller kjøpe ny bolig. I Odda har man mulighet for å kjøpe brukt og relativt rimelig, og så legge inn egeninnsats og pusse opp til en bra standard for en moderat total kostnad.

En av de største utfordringene på boligmarkedet er forholdet mellom nypris og bruktpreis. Man taper på å bygge nytt hvis man må selge etter noen år. Videre mangler det tomter i attraktive deler av kommunen, og så spørres det hvor mange som egentlig vil bygge selv om det blir flere ledige tomter.

Bedriften kjenner ikke til offentlige virkemidler rettet mot boligmarkedet, heller ikke de som Husbanken disponerer. Men det trengs tiltak som kan skape bolyst og gjøre Odda sentrum attraktivt. Disponeringen av gamle industritomter er uavklart. Odda-verket er fortsatt en ruin, mens striden mellom å bevare og rive pågår.

Startlån høres ut som et bra virkemiddel, sier informanten. Nå som bedriften er blitt kjent med ordninga vil de informere nyansatte som planlegger å etablere seg med bolig om denne finansieringsmuligheten.

Bankens/Eiendomsmeglerens vurdering av boligmarkedet i kommunen

Bankens erfaring er at det har vært prisstigning de siste 4-5 årene på boligomsetningen. Man ser en eldrebølge der eldre kvitter seg både med eneboliger og leiligheter. Det går mest i brukte boliger, lite nye boliger.

En grei enebolig går for 1,5-2,2 millioner kr. Dette er lavere enn i storbyer, mer som Voss eller litt under. Bygda og vinterstedet Røldal har høyere priser enn Odda sentrum.

Omsetningen av boliger skjer i stor grad gjennom megler, bl.a. et advokatkontor i Haugesund og DnB Eiendom (ikke lokalt). De tre lokale bankene driver stort seg med finansiering av salgene.

Å kjøpe ny bolig er forbundet med en viss risiko, og koster nå minst 2,5 mill. kr. I dag ville en nok fått igjen pengene man investerte, men informanten tviler selv på om han ville gjort det som investering. Med to hjørnesteinsbedrifter, og underleverandører (vedlikehold mv.) som er avhengig av disse, så er samfunnet og boligmarkedet sårbart. Noe annet er det om man har bestemt seg for å bo i kommunen, slik at man ikke er avhengig av å få tilbake pengene for å finansiere ny bolig.

Som grunnlag for finansiering benyttes takst fra autorisert megler. Taksten er en indikator for forventet omsetningsverdi. Ved vurdering av lånesøknader ser man dessuten på kjøpers betalingsevne i dag (inntekt og formue) og om nåværende jobb og inntekter er sikre de nærmeste årene. Banken har ikke hatt tap på boligfinansiering, og det handler om å gjøre riktige vurderinger av salgsubjekt og kjøpers betalingsevne. Men man vet aldri sikkert. F.eks. da smelteverket forsvant, gikk det bedre enn fryktet årene etterpå fordi andre bedrifter gikk bra. Riktignok flyttet noen.

Banken har ikke noe regelmessig samarbeid med kommunen om boligmarkedstiltak. Kommunen bruker sin faste bank, men så kan det være kontakt vedrørende ulike prosjekt og tiltak som skal finansieres og kommunen setter ut på anbud.

Den største utfordringen på boligmarkedet i dag er at kommunen har hatt befolkningsnedgang pga. effektivisering. Dermed er det tilgang på nok boliger, og i forhold til betalingsevne og risiko er også standard og pris riktig. Det finnes også boliger med bra standard for de som er villig å betale. For folk som har bestemt seg for å bosette seg fast, er det ikke noe problem, men flere vil nok ikke tørre å bygge nytt fordi man føler en viss usikkerhet om jobb og markedsprisene i framtida.

Usikkerhet er også knyttet til at man har mistet statlige arbeidsplasser som trygdekontor og NAV, og man er usikker om man får beholde sykehuset. Det synes som om noen har sovet i timen og ikke arbeidet tilfredsstillende politisk for å beholde de statlige jobbene.

Den lokale banken har i liten grad finansiert boligkjøp der kunden har fått startlån fra kommunen og Husbanken som del av finansieringa. Banken har heller ikke bedt om startlån og finansiert alt selv. Banken har sin egen ordning med førstegangslån til nyetablerere, og tror generelt innbyggerne har de finansieringsmuligheter som trengs gjennom banksystemet. Viktigst for å få stabilisert boligmarkedet og redusere risiko for tap, er at man klarer å stoppe utflyttingen fra kommunen. Det krever bl.a. at man klarer å utvikle mest mulig robuste arbeidsplasser.

Oppsummering

Odda er en mellomstor kommune med lange industritradisjoner. Industrien er klart viktigste næringssektor med 24 % av arbeidsplassene i kommunen. Folketallet har vært nedadgående helt siden 1965, og i perioden 2000-2010 ble befolkningen redusert med 10 %. Dette skyldes økende fødselsunderskudd, og med unntak av siste år, var også nettoutflytting medvirkende årsak. Lenge gikk også antall sysselsatte nedover, men de siste fire-fem årene har det vært en viss økning i antall sysselsatte. Denne utviklingen har ført til at arbeidsledigheten har vært lav i Odda i flere år, og i 2010 ligget på 2 %.

Boligmassen i kommunen har en lav andel eneboliger, men relativt mange fritidsboliger. Omsetningen av boliger har vært lav og prisene klart under landsnivået – men høyere enn i mange distriktskommuner. Prisene har økt jevnt, men noe mindre enn landsgjennomsnittet. Imidlertid har befolkningsnedgangen bidratt til redusert etterspørsel og at det tar relativt lang tid å få solgt boliger. Det bygges lite nye boliger, ikke minst i de gamle industristedene Odda og Tyssedal. Noe av forklaringen er mangel på attraktive sentrumsnære tomter på disse stedene. For å bedre på dette har kommunen laget en reguleringsplan for moderne leiligheter ved sjøkanten, nær sentrum i Odda. Ettersom kommunen ikke har som politikk å bygge egne leiligheter for salg og utleie, har de forsøkt å få private utbyggere til å gjøre det. Hvis dette utløser at eldre i de attraktive eneboligområdene ovenfor sentrum velger å flytte inn i disse leilighetene, frigjøres attraktive eneboliger som kommunen mangler, bl.a. til rekruttering av kompetansearbeidskraft utenfra. Moderne sentrumsnære leiligheter er en type boliger kommunen har manglet overfor aktuelle tilflyttergrupper.

Mange opplever usikkerhet om en vil få igjen pengene om en bygger ny enebolig, og er usikker på utviklingen framover i Odda. Odda har imidlertid tilgang på eldre boliger i sentrum med lavere standard som må pusses opp. For mange er dette en gunstig inngangsport til egen bolig, der en med egeninnsats på en rimelig måte kan pusse opp boligen til ønsket standard. Kommunen har også tilgang til tomter i boområder 15-30 minutter utenfor sentrum. Å finansiere boligkjøp i Odda er vanligvis ikke noe problem, men startlån er svært lite benyttet innen Odda kommune.

Et fungerende boligmarked er viktig for rekruttering av personell til bedrifter og offentlig sektor. Kommunen sier de ikke har problem å fylle stillingene med kvalifisert personell. I kommunen er det en del bedrifter som trenger høyt kvalifisert personell, og det kan ofte være et problem å rekruttere disse fra andre deler av landet. Tilgang til et bredt spekter av boliger og tomter er da viktig å tilrettelegge for.

Kommunen sier de kanskje har bommet litt på boligbehovet til enkelte livsstilgrupper som flytter fra urbane strøk til Odda, det gjelder sentrale leiligheter med høy standard og sentrumsnære eneboliger på bra tomter. Det prøver de å rette på nå. For de som ønsker å bygge selv, praktiserer kommunene at kommunale boligfelt har mye lavere pris enn markedspris. Ellers opplyser kommunen de har godt med kommunale boliger for kategorien vanskeligstilte og når det gjelder overgangsboliger til nyansatte kommunale arbeidstakere. Imidlertid er det venteliste på kommunale boliger, samtidig som det er ledige billige boliger lagt ut på salg i borettslag o.l. Det aktualiserer om økt bruk av startlån ville kunne hjelpe flere til å komme over i egen bolig. Også noen av bedriftene er aktive i boligmarkedet og kjøper leiligheter som de først leier ut til nyansatte, og senere tilbyr leietakeren å kjøpe.

6.11 Herøy kommune

Innbyggere 1. januar 2010:	1.618
Befolkningsutvikling siste 10 år:	-14,0 %
Sysselsettingsutvikling siste 10 år:	-12,1 %
Innpendling 2009:	16,0 %
Utpendling 2009:	18,6 %
Gjennomsnittspris bolig siste 5 år:	566.000

Herøy kommune ligger midt på ytre Helgeland i Nordland fylke og består av flere øyer. Kommunen hadde 1618 innbyggere i begynnelsen av 2010. Hovedtyngden av befolkningen bor på de største øyene som i dag er sammenknyttet med bruer, men flere øykretser er uten bruforbindelse. For Husvær – Brasøy - Prestøy er det imidlertid etablert vegforbindelse og fergeleie. Mest folk bor det på Nord-Herøy og Sør-Herøy, og kommunesenteret er Silvalen. Avfolking truer de minste kretsene.

Herøy kommune er knyttet til nabokommunen Dønna med bro, men er også nabokommune med Alstadhaug. For å komme til Herøy kan tar man hurtigbåt fra Sandnessjøen eller ferge 15 km sør for Sandnessjøen (fra 2005). Det er også mulig å reise til Herøy via Dønna med ferge fra Sandnessjøen og så kjøre 3 mil til sentrum av Herøy.

Innpendlere utgjør 17 % av de som arbeider ved virksomheter lokalisert i Herøy kommune, og flest innpendlere kommer fra nabokommunene Dønna og Alstadhaug. Av de sysselsatte bosatt i Herøy er 19 % utpendlere, flest pendler til Alstadhaug/ Sandnessjøen og en del offshore til Norskehavet/Nordsjøen.

Hovednæringen i kommunen er primærnæringer (16 %) og industri (20 %), og disse utgjør klart større andeler av totalsysselsettingen enn i landet ellers. Særlig oppdrett og foredlingsvirksomhet tilknyttet denne er betydelig, men også fiskerier, landbruk og verkstedindustri utgjør viktige arbeidsplasser i kommunen. Også transportnæringen, og til dels bygg og anlegg, har høyere andel av totalsysselsettingen enn i landet ellers. Største arbeidsgiver er likevel kommunen, særlig innen helse- og sosialtjenester. For øvrig er det en del sysselsatte innen varehandel og ulike tjenesteytende næringer, men disse næringene utgjør en klart lavere andel av sysselsettingen enn gjennomsnittet for landet.

I et noe lengre historisk perspektiv (1970-2009) er det en betydelig nedgang i antall fiskere og innen transportnæringen, og sterk økning innen oppdrett og kommunal sektor. Det utgjør hovedendringene i næringsgrunnlaget. I tillegg har det skjedd en økning i sysselsetting med arbeidssted utenfor kommunen (utpendling). En forutsetning for pendling er kommunikasjoner og bruforbindelser, og der er visse utfordringer.

Befolknings- og næringsutvikling, rekruttering

Kommunen har hatt jevn befolkningsnedgang i mange år, og for perioden 2000-2010 var nedgangen på 14 %. Det skyldtes at både netto fødselsoverskudd og netto flytting var negativ hele perioden. Alderssammensetningen, som viser en høy gjennomsnittsalder, forklarer de lave fødselstallene.

Imidlertid har folketallet økt merkbart (+40) de tre første kvartalene i 2010 til 1658 per 1.10.2010. Økningen skyldes utelukkende en positiv nettoinnflytting (+49) ettersom fødselsoverskuddet var negativt (-9) i perioden.

Utviklingen i arbeidslivet viser at antall arbeidsplasser i kommunen er redusert med 12 % fra 2000-2009, men nedgangen har vært mindre de senere årene og mindre enn nedgangen i folketallet. I 2010 har imidlertid sysselsettinga økt klart pga. utviklinga innen fiskeoppdrett og tilknyttet aktivitet, særlig slakteri.

Arbeidsledigheta har de siste to årene i hovedsak vært p 3-4 %, men med enkeltmåneders med noe høyere ledighet – først og fremst økt ledighet i vårmånedene som følge av sesongsvingninger i arbeidslivet.

I Herøy kommunes Strategisk næringsplan (2000-2003) oppsummeres det med følgende *negative faktorer* i forhold til å få til en positiv utvikling i kommunen:

- Befolkningsnedgang
- Ungdommen som tar utdanning kommer ikke tilbake
- For lav foredlingsgrad på lokale råstoffer
- Samferdsel/kommunikasjon

Her er det særlig utviklinga innen oppdrett som har endret seg positivt i forhold til punktene i kommuneplanen, til dels innen kommunikasjoner (bedre ferjeforbindelse) og i 2010, dessuten at kommunen har opplevd positiv nettoinnflytting.

Boligmarkedet

Boligmassen i kommunen preges av en veldig høy andel eneboliger (87 %) sammenlignet med landet generelt. Det omsettes relativt få boliger i forhold til boligmassen, men ikke så lite at kommunen utmerker seg i forhold til andre distriktskommuner. Nybygging av boliger har imidlertid vært meget lav de foregående årene fra 2005-2009, om lag 2-3 årlig, men tendensene de siste 1-2 årene tyder på at nybyggingen har økt og er på vei opp.

Prisnivået på omsatte boliger har vært relativt lavt i Herøy de senere år, og vært i nedre del også for distriktskommuner. Også omsatte fritidsboliger har hatt et relativt lavt prisnivå.

Når det gjelder utviklingen i boligprisene fram til siste år, så har prisene økt lite. Årlig prisstigning var på 4 % for perioden 2005-2009 sammenlignet med 2000-2004. Det er lite både i forhold til andre mindre kommuner og landet generelt. Imidlertid tilsier seneste innhentede informasjon (intervju) at boligprisene de siste 1-2 årene har økt betydelig som følge av den økte innflyttingen og veksten i næringsutviklingen.

Når det gjelder offentlige virkemidler innen boligfinansiering, er Herøy av de kommuner der startlån er relativt mye brukt. Om lag 40 % av omsatte boligeiendommer i kommunen er delfinansiert med startlån.

I kommunens omtale av boligmarkedet vises det til hvordan mange års nedgang i folketallet medførte at etterspørselen etter brukte boliger og boligbygging gikk ned. Samtidig framheves at befolkningsnedgangen ikke reflekterer at næringslivet de senere år tilnærmet opprettholdt sysselsettingen, riktig nok med noen mindre variasjoner enkelte år.

En ser nå at ting har endret seg mye i løpet av kort tid, særlig som følge av de siste 1-2 års utvikling innen "oppdrettsindustrien" (oppdrett, slakting, frysing og filetering) med behov for ny arbeidskraft og økt tilflytting. Resultatet er at en nå på kort tid har fått betydelig mangel på boliger, og at det reelt kan bli en brems på befolkningsveksten.

Et problem har vært at folk har kommet langveis fra for å jobbe, men de har ikke blitt bofaste. "Vi trodde at med et næringsliv som blomstret så ville befolkningsveksten komme av seg selv, men slik var det ikke". F.eks. viser kommunen til dykkerbedriften Seløy undervannsservice der bare en av 20 ansatte dykkere er bosatt i kommunen. Mange bor kummerlig og dårlig, og da får man dem ikke til å bli (ordføreren, www.distriktssenteret.no, 1.11.2010). Sommeren 2009 bestemte kommunestyret at økt bosetting og næringssatsing skulle være Herøys to satsingsområder.

Kommunen har nå stor boligmangel av alle typer, særlig utleieboliger, fordi mange vil leie først før de eventuelt kjøper. Boligproblemene er forsterket av at mange boliger ble solgt som fritidsboliger i de mange årene med befolkningsnedgang. For å unngå at sentrumsområder legges øde deler av året, praktiserer kommunen boplikt i sentrumsområdene. Mangelen på boliger gjenspeiles i at prisene har vokst betydelig i det siste.

Kommunen har under fullføring 20 leiligheter gjennom det kommunale boligselskapet Herbo, boliger som er innrettet mot flyktninger, ungdom og vanskeligstilte. Dette vil kunne avhjelpe situasjonen noe for disse gruppene. For øvrig eier kommunen en del boliger ment for kommunalt ansatte, her er det også mangel. Men det mangler boliger for vanlige innflyttere og arbeidspendlere. Man har løst dette på midlertidig basis ved å leie private fritidshus, rorbuer og campingplasser, men til sommeren blir det problem igjen. Det har nesten ikke vært nybygging på flere år, men kommunen ga en stund siden bort tre tomter og nå bygges det på to av disse.

Knapphet på leiligheter gjør at det omsettes nesten ikke leiligheter i det ordinære privatmarkedet. Eldre slitte boliger selges fra kr 800.000, og boliger etter år 2000 omsettes for 2,5 mill. kr. Det er stor etterspørsel etter alle slags hus, og det som legges ut for salg omsettes veldig fort. Imidlertid skal det bygges ytterligere 20 leiligheter i privat regi, etter kommunalt initiativ, til prisforlangende ca. 1,6 mill. kr (3-roms). For et par år siden var etterspørsel og prisene lavere.

Kommunen har regulert attraktive tomter som er sentrumsnære med sjøutsikt, men det er et problem at de ikke er ferdig opparbeidet. Det er videre et problem at en del attraktive tomteområder er på privat grunn eller eid av Statsskog, og kommunens økonomi begrenser oppkjøp og tilrettelegging. Videre blir det kostbart når eierne vil selge hele områder, og ikke enkelttomter. For å gjøre det lettere for interesserte boligbyggere å bygge, har kommunen satt i gang kurs og samlet interesserte for å planlegge samtidig bygging. Dette er for å gjøre det lettere å komme i gang med bygging hvis en oppnår lavere kostnader ved å samordne og dele på infrastrukturkostnadene.

Kommunen har ikke inntrykk av at det er vanskelig å få finansiert boligkjøp for de fleste. Mest omsettelige er sentrumsnære boliger, og omsetteligheta er bedre på øyer med intern bruforbindelse

innen kommunen og til Dønna, sammenlignet med øykretser som må benytte ferge til sentrale steder i kommunen.

Kommunen opplever at de har problemer med å skaffe innflyttere, og å inkludere de, slik at de blir boende permanent. En hovedutfordring er tilgang på gode utleieboliger, og nå prøver altså kommunen å gjøre noe med det. En konsekvens av dagens situasjon med utilfredsstillende boligtilbud, er at arbeidsinnvandrere med familier ikke kommer, at familier reiser igjen og at en ikke får tilbakeflytting av egen ungdom.

Tiltak som kommunen mener kan avhjelpe utfordringene er boliger, inkludering, omdømmebygging, mer varierte arbeidsplasser og fritidstilbud. Man har prøvd å motivere private aktører til å bygge leiligheter, og ser ut til å lykkes i alle fall delvis. En viktig forutsetning for den økte byggeaktiviteten synes også å være bidraget fra den positive næringsutviklingen i kommunen.

I tillegg til boligrettede tiltak har kommunen i gang prosjektet “økt bosetting i Herøy”, som også omfatter en rekke andre tiltak i tillegg til de boligrettede, herunder omdømmebygging og inkludering.

Når det gjelder rekruttering av stillinger til kommunens egen forvaltning og tjenesteyting opplever ikke kommunen det som noe stort problem. Noen ganger har boligmangel skapt litt problem i rekrutteringen. Det er vanskelig å si noe om rekrutteringsutfordringene for andre virksomheter i kommunen, men man har f.eks. en god stund hatt problem med å rekruttere lensmann til kommunen. Ved at en til slutt tilbød et meget gunstig boligtilbud, så fikk man et stort antall søkere.

Utenom det offentlige, utgjør Marine Harvest (ca. 200 ansatte), Seløy undervannsservice (ca. 50 ansatte) og Mørenot øksningan (ca. 15 ansatte) tre viktige bedrifter i kommunen. Marine Harvest, jfr. senere omtale, er desidert største private bedrift i kommunen, og har sammen med kommunen og staten finansiert Herøy Marine Industripark som nylig er åpnet – investeringskostnad 100 mill. kr. Seløy undervannsservice har flest ansatte utenfor kommunen, men ønsker flere lokalt ansatte. Et problematisk boligmarked er naturligvis viktig for at disse skal kunne utvikle seg i kommunen, og for kommunen er det i tillegg viktig at flest mulig av de som rekrutteres til bedriftene finner forholdene i kommunen så attraktive at de velger å bosette seg permanent.

Kommunens rolle i boligmarkedet/politikken

Kommunen prøver å jobbe aktivt for å bedre utfordringene i boligmarkedet, men som i mange andre kommuner involverer de seg ikke selv økonomisk i bygging av boliger for salg eller utleie i det åpne markedet.

Kommunens har først og fremst påtatt seg rollen som reguleringsmyndighet og tilrettelegging av boligarealer. Videre eier kommunen egne boliger for utleie til nyansatte, en ordning som forvaltes direkte under kommuneadministrasjonen. Ytterligere har man det kommunale boligselskapet Herbo som bygger for å leie ut til flyktninger, ungdommer og vanskeligstilte grupper. For øvrig har kommunen også opptrådt som initiativtaker for å få bedrifter og andre private til engasjere seg for å bygge og styrke tilbudet av boliger til privatmarkedet, herunder dekke behovet til bedriftene ved rekruttering av nyansatte utenifra.

Samlet har kommunens engasjement bidratt til at det nylig er iverksatt bygging av 20 leiligheter i kommunal regi gjennom boligselskapet Herbo og 20 leiligheter i privat regi der kommunen har vært pådriver og samarbeidet med privat utbygger. Kommunen har også bidratt med delfinansiering av 40 % av omsatte boliger gjennom ordningen med startlån.

Ytterligere har kommunen satt i gang et prosjekt "Økt bosetting til Herøy", og der arbeid med flere og riktige boliger er gitt høyeste prioritet som et av flere innsatsområder for å øke bosettingen i kommunen.

Marine Harvest Norway AS – flere ansatte, et uttrykt boligproblem

Marine Harvest Norway AS avdeling slakteri kom inn i Herøy i 2008 da de overtok etter Fjord Seafood. Selskapet har norsk hovedaksjonær, og fabrikken driver slakteri og filetproduksjon. Etter overgang fra ett til to skift økte sysselsettingen vesentlig, og fabrikken har i dag ca. 180 ansatte inklusive vikarer – fordelt med 135 faste ansatte og 45 vikarer på bortimot halv tid. I tillegg driver selskapet matfiskoppdrett med 20 sysselsatte. Samlet arbeider dermed ca. 200 personer ved Marine Harvest i Herøy kommune.

De aller fleste arbeider i produksjonen, og vanligste utdanning der er videregående skole. I administrasjon arbeider ca. 10 personer og her har mange høgskoleutdanning, flere fiskerirettet, eller innen økonomi/administrasjon. Opplæringen av personale i produksjonen skjer lokalt ved anlegget, og det kreves ikke spesielle forkunnskaper for flertallet av disse.

Da man økte produksjonen og gikk over til to skift, løste man rekrutteringsutfordringene ved å benytte et bemanningsbyrå. Disse sto for ansettelser av vikarer, men også for å dekke sesongsvingninger som følge av varierende etterspørsel i markedet og at mest slakting foregår i sommerhalvåret. Vikarene består i stor grad av øst-europeere (Polen, Litauen, Ukraina mv.) og svensker.

De faste stillingene er i hovedsak besatt med etnisk norske som bor i Herøy, eller nabokommunen Dønna som det er bruforbindelse til. Ellers er det få som pendler. Andelen utlendinger i faste stillinger øker, bl.a. ved at en del vikarer etter hvert går over i fast stilling.

Bedriften har ikke selv drevet boligformidling i tilknytning til ansettelser. Boliger til vikarer har bemanningsbyrået stått for ved at de kjøpte et bygg som de tilrettela for utleiehybler/leiligheter. De fleste fast ansatte bor lokalt og har ordnet med bolig selv.

Boliger er avgjørende for å skaffe vikarer, og foreløpig har bemanningsbyrået hatt nok kapasitet i utleiebygget, og supplert noe med leie hos private. Det er imidlertid knapt med tilgang på privat utleie av hybler/hybelleiligheter. Det er problem når man skal skaffe bolig til vikarer med familie, da har man for lite å tilby. Man trenger også noe bedre om man ønsker at vikarer skal bosette seg fast, så kommunen har et boligproblem. Det er eksempler på at noen har forlatt Herøy pga. usikre boligforhold.

Bedriften har vært i dialog med kommunen om boligutfordringene. Kommunen ønsker ikke selv å bygge boliger og drive boligformidling i markedet, men det er nå etablert en boligstiftelse som holder på å bygge en del leiligheter. Det har også tidligere vært forsøkt å gjennomføre utbyggingsprosjekt,

men det har blitt veldig dyrt. Kommunen har imidlertid egne boliger til egne ansatte, flyktninger og vanskeligstilte.

Videre er det et problem at mange aktuelle boligområder ikke er regulert eller tilrettelagt for boligbygging. Det skyldes dels at kommunen ikke har råd og dels at de ønsker større sikkerhet (forpliktende "kontrakter") for at det faktisk er noen som vil bygge aktuelle steder før de legger penger i boligtomter. Og det er privatpersoner som har vurdert å bygge, men som har vært avventende pga. usikkerhet om utviklinga i kommunen.

Det største problemet i boligmarkedet er nok mangelen på boliger, både leiligheter og eneboliger. Derneft at det mangler tilrettelagte tomter. Det virker imidlertid greit å klare å finansiere boligkjøp for de som ønsker å skaffe seg bolig.

Når det gjelder boligpolitiske virkemidler kjenner bedriften til startlån via kommunen og Husbanken. De kjenner også til muligheter for å søke KRD om prosjektmidler for bolyst, pynting, sentrumsutvikling, integrering osv. Bedriften har ansatte med i prosjektgruppa "Økt bosetting i Herøy", og denne gruppa foreslår ulike tiltak der søknader om støtte fra KRD er aktuelle.

Bankens/eiendomsmeplerens vurdering av boligmarkedet i kommunen

Bankens vurdering av nåsituasjonen er at boliger er lett omsettelige sentralt i Herøy, og det er stor boligmangel. Det bygges flere boliger for tiden, det er optimisme, godt om arbeid og befolkningen vokser. Årsaken til oppgangen er at oppdrettsselskapet Marine Harvest har satset stort i kommunen og bygd sentralslakteri. Man rekrutterer både folk fra utlandet, særlig øst-europeere, og tilbakeflyttere som har bodd noen år andre steder i landet. Mange velger å bosette seg, og folk fra stedet velger å bygge enebolig.

Kommunen har startet eget boligselskap for å dekke etterspørsel etter leiligheter, mens et rekrutteringsselskap har kjøpt en gammel skole og tilrettelagt den for utleie av hybelleiligheter til innpendlere som de rekrutterer til bedrifter i kommunen.

De fleste boliger som selges har flott beliggenhet. Bra eneboliger på sentral Herøya omsettes for 2-2,5 mill. kr. Det omsettes både eldre boliger og nyere, og prisene varierer fra 1-2,5 mill. kr. En ny bolig koster 2,5-3 mill. kr å bygge, og man kan antagelig regne med å få igjen pengene med dagens optimistiske utvikling. Det er lite leiligheter for utleie, men det leies ut en del i regi av boligstiftelse i området. Herøy er en vakker kommune med mange flotte potensielle tomteområder som nok kan kjøpes til rimelig pris. Herøy er også en populær hyttekommune og har mye dyre hytter eid av folk fra Vefsn, Mo i Rana og Sandnessjøen.

En stor del av boligomsetningen skjer gjennom regionbanken Helgeland Sparebank og dens eiendomsmeplerselskap, samt en annen eiendomsmepler.

Hus som legges ut for salg blir solgt. Det er ikke vanskelig å få finansiert boligene, men bankene finansierer maksimalt 90 %, og resten må skaffes på annen måte – enten ved egenkapital, kausjon, pant i annen eiendom, eventuelt startlån. Det har vært innstramming fra myndighetene i krav til egenkapital, og det bør være ordninger som hjelper ungdommene å finansiere boligkjøp. De fleste

boliger har startlån i tillegg til banklån. Kommunene er dårlige til å informere om startlån. For å yte lån vektlegger banken låntakers betalingsevne og eventuelle tidligere betalingsproblemer (inkasso o.l.). I praksis vil det ofte fordres at to personer i husholdet er i inntektsgivende arbeid for å betjene lån til dyrere boliger.

Banken hadde ikke tapt penger på boligfinansiering på flere år tilbake. Kjøpere av hus får igjen pengene, særlig med den eksplosive prisveksten den senere tid. Boliger har hatt prisvekst på flere hundre tusen kroner, og særlig på sentral-Herøya.

Likevel har det vært mangel på hus pga. svingninger i fiskeindustrien, og det var usikkert før Marine Harvest bestemte seg for å satse i kommunen. Med tidligere eier var det stor usikkerhet og virksomheten gikk dårlig.

Utfordringen i kommunen er å få tilbakeflytting av ungdom til hjemkommunen. Da må det tilrettelegges for attraktive boligområder som gir adgang til sjøtomt, naust, flytebrygge osv. Folk vet hva de vil ha for å flytte til en distriktskommune og satse. Og selvfølgelig trengs arbeidsplasser.

Banken hadde ikke noe systematisk samarbeid med kommunen om boligmarkedet, utover det vanlige som finansiell tilbyder.

Når det gjelder offentlige boligvirkemidler kjente ikke banken til annet enn "Startlån". For å utvikle kommunen og boligmarkedet er det like viktig å se helhetlig på hva som trengs for å skape utvikling. Innovasjon Norge bør absolutt ta sitt ansvar og ta risiko, men så lenge oppdrett går bra er det mye optimisme. Men øvrig næringsliv trenger også oppbacking slik at næringsgrunnlaget blir bredere og interessant for tilflytting, ikke bare oppdrett og slakteri.

Oppsummering

Herøy er en liten øykommune uten bruforbindelse til fastlandet. Kommunen har en ensidig næringsstruktur basert på (oppdretts) industri, primærnæringer og kommunal sektor. Folketallet er redusert i lengre tid pga. nettoutflytting og fødselsunderskudd som følge av høy eldreandel. Nedgangen i næringsutviklingen flatet ut de senere år. Konsekvensene for boligmarkedet var at ledige boliger ble solgt til fritidsboliger, ingen ny boligbygging, liten omsetning av boliger og relativt lave priser. Boligmassen omfatter nesten bare eneboliger.

Plutselig vekst i oppdrettsindustrien har gitt vekst i både sysselsetting, nettoinnflytting og folketallet siste 1-2 år, og resultert i mangel på alle slags boliger og en betydelig prisøkning på de boliger som legges ut for salg. Særlig har behovet vært stort for tilfredsstillende gjennomgangsleiligheter til den nyrekruttede arbeidskrafta hentet utenifra. Innflyttere vil helst leie og ikke kjøpe når de kommer til kommunen. Boløsningen som det innleide bemanningsselskapet har tilrettelagt ved en tidligere skole, har løst det lokale næringslivets kortsiktige rekrutteringsbehov, men er lite egnet for å rekruttere og holde på familier med sikte på å få de til å bosette seg i kommunen.

Med dagens priser vil de som ønsker å bygge ny enebolig ha mulighet for å kunne få igjen investert beløp ved senere salg, forutsatt attraktiv tomt og beliggenhet, men på sikt er det usikkert. Et problem er mangel på tilrettelagte boligtomter som dels skyldes økonomiske begrensninger for

kommunen så lenge de ikke har forpliktende avtaler med boligbyggere. Kommunen har ikke som strategi å selv bygge boliger for å selge eller leie ut på det ordinære boligmarkedet, men har forsøkt å være pådriver overfor private og lykkes med at det oppføres 20 private leiligheter for salg. Kommunen har også engasjert seg ved å etablere et kommunalt boligselskap som oppfører 20 leiligheter rettet mot ungdom, flyktninger og vanskeligstilte. Kommunen har også tildelt startlån til relativt stor andel omsatte boliger, og det har ikke vært problem å få banklån til resten av finansieringen. Ytterligere har kommunen nedsatt prosjektgruppen "økt bosetting i Herøy", som med en bred tilnærming jobber med å utvikle tiltak for å få folk til å bosette seg i kommunen.

6.12 Oppsummering casestudier

Det som slår oss umiddelbart er hvor ulike kommunene er i sine utfordringer på boligmarkedet og hvor komplekse årsaksforhold som ligger bak hver enkelt kommunes utviklingstrekk. Alt fra globale etterspørsel etter solceller fra Meløy til Rema 1000 sitt salg av Li-lefsa fra Lierne bakeri, er med på å påvirke etterspørselen etter boliger i bygder og tettsteder. Nasjonale oppgangs- og nedgangsperioder virker sterkt inn på sysselsettingen og flyttestrømmene inn og ut av kommunene, og kommuner med små, usikre boligmarkedet blir også påvirket av nasjonal boligvekst og nedgang, rentenivå, og utlånspolitikk. Endringene skjer både på makro- og mikronivå. Det er derfor ingen statistisk beskrivelse av et gitt boligmarked som kommer til syne, men utviklingstrekk som foregår etter både lange linjer og med raske endringer. Mange av de langsiktige trendene som er dokumentert i de statistiske analysene med en befolkningsnedgang over tid, finner vi også igjen i case-kommunene, men utviklingstrekkene er ikke alltid så entydige. Vi ser blant annet at mange av kommunenes negative befolkningsutvikling over et 10 års perspektiv, er betydelig redusert hvis vi ser på de siste 5 årene. Den negative utviklingen er ikke stoppet opp, men den er bremsset ned. Men vi ser også enkelte kommuner som opplever raske endringer over kort tid, og som går i en annen retning. Eksempler på raske endringer som bryter med en langsiktig utvikling, finner vi i Herøy og Sande kommuner som får relativt stor utenlandsk innflytting over en kort tidsperiode og snur befolkningsnedgang til befolkningsvekst. Utviklingsbildene er rett og slett ikke så negative som statistikken kan gi inntrykk av. Dette endrer også etterspørselen på boligmarkedet. Likevel ser vi at en del kommuner som har sysselsettingsoppgang likevel ikke får den befolkningsveksten en kunne vente (Lierne kommune er et eksempel). Noen ganger kan det skyldes treghet ved at sysselsatte i kommunen ikke har meldt flytting, eller det kan være ulike årsaker til at sysselsatte ikke kan eller ønsker å flytte til kommunen.

Utviklingen i boligmarkedet kan også være svært forskjellig i ulike steder/bygder innenfor samme kommune. Dette er noe vi ikke får frem i de statistiske analysene hvor kommunen ses under ett. Vi har flere eksempler på at utviklingen i ulike deler av kommunen er ulik, og at boligutfordringene også blir det. For eksempel i Meløy kommune er hovedsakelig økt boligetterspørsel konsentrert til Glomfjord og Ørnes, og boligutfordringene i Lierne kommune er klart størst i bygda Sørli.

Dessuten ser vi at kommunens engasjement i boligpolitikken og boligforsyningen ikke kan sees isolert, men forgår i et samspill med en rekke andre aktører som lokalt næringsliv, banker, utbyggere, innbyggere, ildsjeler, virkemiddelaktører o.a. Hvilken rolle kommunen tar, er i stor grad avhengig av hvem de spiller på lag med, politisk oppfatning om det offentliges rolle i samfunnsutviklingen (boligmarkedet), og hvilke forventninger som stilles til kommunen. Videre har det betydning om næringslivet engasjerer seg i boligutvikling, om utbyggere finner kommunen attraktiv for bygging og om det er et privat utleiemarked. Hvis svaret på dette er nei, er kommunen ganske alene om å kunne ta grep om boligforsyningen.

Ut i fra grupperingene som er gjort tidligere i rapporten har det vært et ønske om å kunne si noe om hvilke type kommuner som har de største utfordringene på boligmarkedet. Det er særlig i forhold til befolknings- og sysselsettingsutviklingen vi forventer å kunne se forskjeller. Kommuner som både har negativ befolknings- og sysselsettingsutvikling har ofte også det laveste prisnivået på omsatte boliger. Dette er den typen kommune hvor det er mest risikabelt å bygge, men neppe de som har de

største utfordringene på boligmarkedet siden tilgangen på ledige boliger kan være ganske god (som for eksempel i Vardø, Odda og Rollag). Her kan imidlertid problemet være lav standard på boligene eller lite nyere boliger fordi få har turt å bygge nytt i slike nedgangskommuner. Kommuner med befolkningsnedgang, men sysselsettingsoppgang har andre utfordringer knyttet til at det kan være utfordringer med å skaffe arbeidskraft og boliger til disse (Lierne, Meløy og Sande kommune er eksempler på dette). I perioder med stor rekruttering av ny arbeidskraft har det oppstått reell mangel på boliger.

Utfordringene på boligmarkedet er kanskje størst der endringene kommer brått og boligmarkedet trenger tid til å justere seg i forhold til endret etterspørsel. Dette har vi sett i Herøy og i Sande kommune, og til dels i Meløy kommune. Det viser seg at det tar adskillig lenger tid å endre boligmodnetet enn å endre sysselsettingsmodnetet da boligmarkedet i små usikre kommuner har en viss treghet over seg.

Folks preferanser til hvor de vil bo har endret seg over tid, og videre vil kravene til f.eks. boligstørrelse og kvaliteter ved tomtene være annerledes om en skal bosette seg urbant eller i en distriktskommune. Tidligere var husstander som ønsket å bygge selv fornøyd med å få tildelt tomt i kommunalt boligfelt. I dag har nybyggere andre krav som god beliggenhet, utsikt til sjø, vann eller elv. Enkelte kan også ønske seg stor tomt i landlige omgivelser. Likevel ser det ut til at de aller fleste fremdeles ønsker seg bolig nær fasiliteter som butikk, skole og barnehage. Dette er også enklest for kommunen som skal tilrettelegge. I arbeidet med å skaffe attraktive tomter og legge til rette for bosetning der befolkningen vil, kan kommunen fort møte seg selv i døra. Kanskje vil folk bo der kommunene har regulert til andre formål, kanskje kommer ønskene i konflikt med annet regelverk om bygging i strandsonen og 100-meters beltet. Selv om kommunen godt vet hva innbyggerne vil ha, er det ikke sikkert at kommunen har lov til å oppfylle ønskene. Statlige oppfordringer om fortetning av boligområder kan fort komme i konflikt med ønsket om mer spredt bosetning.

Vi ser også at ulike grupper i befolkningen har ulike preferanser i forhold til bosted og type bolig. Ikke alle er interessert i å kjøpe gamle boliger med stort oppussingsbehov, og det er særlig unge og de eldre som i størst grad ønsker seg mindre boenheter i for eksempel leilighetskompleks med kort vei til det meste.

Vi ser også at samme gruppe kan ha ulike preferanser i ulike kommuner. I Vinje kommune har det ikke vært noen stor interesse blant eldre for å flytte inn i moderne, sentrumsnære leiligheter. Vi har fått inntrykk av at dette har vært mye mer populært i Sande kommune. Vi har også sett at ungdom i de fleste kommunene ønsker å bo sentralt nær servicetilbud. Ungdommen i Lierne kommune skiller seg ut ved at de ønsker å bo i spredtbygde strøk. Altså ingen regel uten unntak.

I kommuner hvor det er et lavt prisnivå og få som ønsker å ta risikoen med å bygge, kan det være vanskelig for kommunen å stimulere til nybygging. Vardø kommune er et slikt eksempel, og hvor det mest fornuftige er å stimulere til utnyttelse av de boligene som alt finnes og som er tilgjengelige på markedet. Dette gjelder også kommunens utnyttelse av egen boligmasse. Kommuner med ledig boligmasse har mulighet til å omdisponere denne, for eksempel ved ombygging, for å tilrettelegge for utleieenheter.

Erfaringene fra case-kommunene viser at de fleste kommuner har en viss rolle som tilrettelegger og samarbeidspart for boligutvikling. De kan også opptre som pådriver og initiativtaker. Det er få

kommuner som tar rollen som utviklingsaktør og bidrar med bygging av boliger utover behovene til kommunens vanskeligstilte. Utleieboliger som har ordinære innbyggere som målgruppe er som regel skilt ut i egne boligselskap, mer eller mindre utenfor kommunens kontroll. Andre kommuner har valgt å nedlegge sitt kommunale boligselskap fordi de på prinsipielt grunnlag mener det ikke er en kommunal oppgave å tilby boliger i det ordinære boligmarkedet, eller mener det er enklere å samle all kommunal boligaktivitet i kommuneadministrasjonen. Viktigste erfaring synes å være at kommunens rolle i boligmarkedet må tilpasses situasjonen, og at det ikke alltid er hensiktsmessig å tilnærme seg utfordringene prinsipielt. Der man ikke har et fungerende boligmarked med mange interessenter på både tilbyder og etterspørselssiden, kan det hende kommunen er nødt å involvere seg, kanskje mye også og på en kreativ måte. Engasjementet vil måtte være dynamisk i betydningen å justere innsatsen etter befolknings- og næringsutviklingen, og ikke minst om utfordringene gjelder større foretak som kanskje både har kapasitet og erfaring med å håndtere boligutfordringer til egne ansatte. For mindre kommuner, og uten store robuste bedrifter involvert, kan det hende staten er nødt å ha tilgjengelige virkemidler for å kunne utnytte potensielle vekstutfordringer i små distriktskommuner.

Vi har hatt hovedfokus på at befolknings- og sysselsettingsutviklingen påvirker boligmarkedet og at årsak-virkningsforholdet går den veien. Men vi vil også antyde at pila kan gå den andre veien. Hadde ikke næringsliv og kommune tatt tak i boligutfordringene ved å initiere nybygg og restaurering av eldre boliger, ville kanskje ikke kommuner som Herøy hatt befolknings- og sysselsettingsvekst i 2010. Vi kan imidlertid vanskelig hevde at manglende boligengasjement i andre kommuner er årsak til fortsatt sysselsettings- og befolkningsnedgang.

6.13 Kostnader og risiko ved etablering i små, usikre eller stagnerende boligmarkeder

På bakgrunn av kunnskapen vi har fått i analysen av de åtte kommunene vil vi trekke ut noen konklusjoner om hvilke kostnader og risiko som er forbundet med å etablere seg i kommunene med små, usikre eller stagnerende boligmarkeder. Konklusjonene er krydret med noen regneeksempler som kan illustrere ulike type risiko for etablering i boligmarkedet i ulike kommuner og under ulike omstendigheter. Eksempelene er ikke fra den virkelige verden, men kunne vært det. Ved å bruke kunnskapen fra de ulike case-kommunene lager vi bilder av en tenkt situasjon slik den kunne ha artet seg i de respektive kommunene.

Verdien på nybygde boliger faller raskt

Kostnadene med å bygge et hus vil bestå av ulike typer kostnader der noen er forholdsvis like landet over, mens andre kan variere. Tomtekostnader i sentrale strøk er som regel dyrere enn i mer perifere strøk. Derimot vil byggesett bestilt fra leverandør antagelig ha ganske lik pris over hele landet, men fraktkostnadene kan variere slik at jo lenger det bygges fra leverandør, jo dyrere blir frakten. Hvis det er privatpersoner som selv organiserer byggingen av sin bolig, vil de totale byggekostnadene i stor grad reflektere de faktiske utgiftene til materialer, snekkerarbeider osv. I slike tilfeller vil det ikke være store økonomiske forskjeller forbundet med byggekostnader i små, usikre boligmarkeder og i mer robuste boligmarkeder.

I tilfeller der entreprenør/utbygger står for byggingen av bolig, og hvor den selges nøkkelferdig, vil ikke salgsprisen være lik selve byggekostnadene. Prisen vil være en markedspris bestående av byggekostnad + fortjeneste som entreprenør/utbygger tar seg betalt for. Slik fortjeneste kan fordyre boligene mye hvis markedssituasjonen er gunstig med høy etterspørsel, mangel på tomter o.l. . Ofte vil slik høy fortjeneste oppnås i sentrale strøk.

Hvis husbyggeren i små, usikre boligmarkeder av ulike årsaker må selge sin bolig, vil man ofte ikke få igjen kostnadene som påløp ved nybygging. Verdien av boligen vil falle raskt, og selgeren vil tape penger. Denne risikoen vil ikke være så stor hos en husbygger i sentrale strøk hvor verdien av nybygg holdes oppe over lang tid ved at markedet er mer robust for endringer. Å investere i en ny bolig i små, usikre boligmarkeder er derfor i mange tilfeller en stor økonomisk risiko med mindre husbyggeren er sikker på at han skal bo der lenge og ikke vil ha behov for å selge.

Et regneeksempel kan illustrere dette:

Per og Kari bygde i 2008 en enebolig på 150 m² i Oppgård kommune utenfor Oslo. Byggekostnadene var 2,5 millioner, tomtekostnaden 700.000. Per og Kari lånte 2,7 millioner i en privat bank, og hadde 500.000 i egenkapital. I 2010 skilte Per og Kari seg, og ingen var i stand til å sitte med boligen og lånet alene, og de la boligen ut for salg. Boligen ble solgt etter tre uker på markedet til 3,4 millioner, og Per og Kari fikk pengene igjen for sin investering i bolig.

Trude og Finn bygde en tilsvarende enebolig i Rollag kommune i Buskerud i 2008. Byggekostnadene var 2,5 millioner, og den kommunale, subsidierte tomten betalte de 50.000 for. De lånte 2,3 millioner i den lokale

banken, og hadde litt egenkapital. I 2009 mistet Trude jobben på hjørnesteinsbedriften Kongsberg automotive. Hun fikk etter noen måneder tilbud om jobb på Raufoss. Finn jobbet som lærer på Rollag barneskole, men da skolen ble lagt ned i 2009 hadde han liten lyst til å følge med til skolen i Veggli. Etter nærmere undersøkelser, kunne han få lærerjobb på Raufoss, og paret bestemte seg for å flytte dit. Boligen ble lagt ut for salg med en takst på 1,7 millioner. Først etter fem måneder ble huset solgt for 1,5 millioner. Trude og Finn hadde tapt over en million på sin boliginvestering, og stod dårlig rustet til å etablere seg med ny bolig på Raufoss.

Nybygging mer risikabelt enn bruktkjøp

Å bygge nytt i små kommuner innebærer en stor økonomisk risiko, mens prisene på brukte boliger derimot kan være et element som kan virke i motsatt retning. Lave bruktboligpriser kan gjøre det enklere å komme inn på boligmarkedet, og lettere å velge bruktkjøp framfor nybygging. I sentrale strøk er ofte prisdifferansen mellom brukt og nytt mindre, og mangel på sentrumsnære tomter begrenser muligheten for å kunne bygge selv. I mer sentrale strøk er investering i egen bolig en forholdsvis trygg plassering av penger, mens det i perifere strøk er stor forskjell i risiko mellom brukt og nytt.

Erfaringene fra våre casekommuner tyder på at risikoen med å bygge nytt er størst der boligprisene er lavest og der befolknings- og sysselsettingsutviklingen er negativ. Villigheten til å ta risikoen med å bygge selv, er størst der det er positive utviklingstrekk i næringslivet, trygge arbeidsplasser, attraktive tomter og bolyst.

Bankene stiller samme krav til risikovurdering

Banker som skal vurdere utlån til nybygging i små og usikre boligmarkeder krever oftest den samme sikkerheten som i mer robuste boligmarkeder. Når panteverdien på en nybygd bolig ligger langt under byggekostnadene, må banken kompensere manglende sikkerhet i boligen med annen sikkerhet. Dette kan være pant i annen eiendom, krav om kausjon og høyere andel egenkapital. I mer robuste boligmarkeder vil panteverdien ligge nærmere byggekostnadene, og bankenes risiko for tap ved et eventuelt salg av boligen vil ikke være så stor. Banker som opererer i små, usikre boligmarkeder vil stille de samme krav til betalingsevne og vilje hos lånesøkere som i sentrale strøk, og vil vurdere søkerens betalingsevne etter inntektsnivå og arbeidsforholdets sikkerhet. Større usikkerhet rundt disse forhold må kompenseres med sikkerhet på andre områder. Vi ser derfor at de statlige virkemidlene har en viktig rolle i samfunn hvor panteverdien på boligene er lav, og hvor risikoen banken har med å låne ut penger til bolig er stor. Startlån og grunnlån kan komme inn og kompensere for manglende sikkerhet, og bidra til at private banker likevel tar slike sjanser. Banken deler risikoen med staten og kommunen.

Et hushold som søker lån til nybygg i små, usikre boligmarkeder kan oppleve at banken kan være mer restriktiv enn ved et tilsvarende lån til en søker med samme betalingsevne i sentrale strøk. Særlig hvis samfinansiering med statlige virkemidler ikke er mulig. Banken er kanskje ikke villig til å bære en så stor risiko for tap alene, og avslår lånesøknaden. Søkeren, som da har vært villig til å ta risikoen med å investere i ny bolig, må revurdere sine planer, kanskje etablere seg et annet sted hvor risikoen ikke er så høy, eller satse på bruktmarkedet i kommunen hvor lånebehovet er mye mindre.

Et regneeksempel kan illustrere dette:

Beate er akkurat ferdig med sine jusstudier og har fått seg jobb i Husbanken i Drammen. Hun skal for første gang etablere seg i egen leilighet, og har sett på en fin, strøken leilighet ved elva til 2,1 millioner. Beate har lite oppsparte midler, mye studielån, og banken vil ikke låne henne alt hun trenger for kjøpet etter at kravene til egenkapital ble innskjerpet fra Finanstilsynet. Beate vet alt om Husbankens virkemidler, og søker kommunen om startlån siden hun er førstegangsetablerer. Kommunen avslår søknaden da kommunen har store boligsosiale utfordringer og hun ikke er i målgruppen. Den private banken krever bedre sikkerhet, og pappa stiller opp med 200.000 samt at foreldrene kausjonerer med pant i enebolig på Stabekk i Bærum. Beate får låne 1,9 millioner etter at banken har vurdert sikkerheten som god, både i Beates nye leilighet som lett kan omsettes og med pant i foreldrenes bolig. Beate ble vurdert til å ha god betalingsevne med fast jobb i staten.

Venninnen til Beate, Laila, er mer eventyrlysten, og har sagt ja til en juristjobb ved kontoret for voldsoffererstatning i Vardø. Den kommunale leiligheten hun fikk leie var ikke mye å skryte av, og månedsleien på 4500 er penger rett ut av vinduet. Hun bestemmer seg for å se etter en billig leilighet hun kan kjøpe. Prisene er svært lave, og hun får tilslag på en 60 m2 leilighet til 250.000. Hun trenger i tillegg penger til oppussing, og søker om 300.000 i lån. Selv om Laila har en stabil inntekt, og lånebeløpet er lavt, er hennes bank i Oslo motvillig til å finansiere kjøpet siden de ikke kjenner boligmarkedet i Vardø. Banken har forhørt seg med filialen i regionen og fått inntrykk av at det er en stor risiko forbundet med å finansiere bolig. Panten banken kan ta i leiligheten er lav, og først når Lailas onkel sier seg villig til å kausjonere, går banken med på å låne henne pengene. Ingen hadde informert Laila om at hun kunne søke om startlån til deler av boligkjøpet og kanskje sluppet å be onkel om å kausjonere.

Brukte boliger til en billig pris...

Brukte boliger har lavere pris, sammenlignet med nybygg i samme kommune. Brukte boliger har også en lavere pris sammenlignet med brukte boliger av tilsvarende standard i pressområder. Denne differansen gjør det mulig å komme inn på markedet i små, usikre boligmarkeder uten veldig mye lån. Med et lavere lånebehov, vil kravet til sikkerhet være mindre, og bankenes risiko vil ikke være så stor som ved lån til nybygging. Hvis boligen er gammel og nedslitt, må kanskje kjøperen legge inn kostnader til oppussing i tillegg til kjøpesummen, men likevel vil en slik investering i de fleste tilfellene være mindre risikabel enn å kjøpe nytt. Hvis det blir aktuelt å selge etter kort tid, vil ikke boligen ha tapt verdi på samme måte som en ny bolig. Likevel kan det være en viss risiko hvis boligen har usentral beliggenhet og er vanskelig å selge, eller om det skjer endringer i kommunens sysselsettingsmuligheter.

For en kjøper av brukt bolig i små, usikre boligmarkeder, består risikoen i timingen på kjøpet. Små boligmarkeder er mindre robuste for endringer i næringslivet, og opp- og nedturer i sysselsettingen og befolkningsutviklingen vil virke inn på boligprisene. Hvis boligen kjøpes på et tidspunkt med lave priser og næringslivet utvikler seg positivt, vil sjansene for gevinst ved salg være til stede, men i mindre distriktsboligmarkeder vil det ofte være et øvre pristak som selv ikke de flotteste boliger eller høykonjunktur vil være mulig å overskride. Hvis næringslivet utvikler seg negativt og etterspørselen etter boliger synker, vil selgeren tape penger ved salg. Et eksempel på hvordan opptur i næringslivet påvirker prisene på bruktboliger, kan illustrere dette:

Jan har bodd hele sitt liv hjemme hos mor i Vinje kommune i Telemark. Da Jan var 19 år ble han utsatt for en bilulykke, og han er ufør og ikke i jobb. Både mor og Jan ønsker at han skal finne seg en egen bolig, og etter at tante Gerda døde, får Jan tilbud om å overta huset mot å betale ut de to andre søsknene. Siden Jan lever på trygd, vil ikke banken låne han de 400.000 han trenger. Mor har hørt at kommunen formidler startlån til

vanskeligstilte, og Jan får innvilget 200.000. Deretter går det greit å få resten i banken. Huset er litt upraktisk med bad i kjelleren, og det blir stadig vanskeligere med Jans ryggskade. Saksbehandleren han hadde i kommunen da han fikk startlån, opplyser om at han kan få lån og tilskudd til å flytte badet opp slik at boligen blir bedre tilrettelagt. Jan får 100.000 i grunnlån til utbedring av Husbanken, og tilskudd på 20.000. Etter å ha bodd i huset i Rauland i tre år, finner Jan kjærligheten i Thailand, og bestemmer seg for å flytte dit. Jan legger huset ut for salg. Det er mange som er interessert i huset som ligger fint og sentralt til i bygda. En dansk lege som jobber ved Attføringssenteret har lenge sett etter et hus for seg og familien, og kjøper boligen. Jan er overrasket over å få 1,7 millioner for et såpass gammelt hus. Jan har tjent mye på å investere i en brukt bolig i et boligmarked som etterspør hus i attraktive områder når dette salget skjer på et gunstig tidspunkt.

Kommunens engasjement kan påvirke turnover i boligmarkedet – minske risikoen

Et lite robust boligmarked handler ofte om at det er lite omsetning av boliger og få enheter som tilbys på markedet. Vi har sett eksempler fra casene der kommunens engasjement har ført til endringer i antallet boliger som tilbys på markedet og i neste fase bidra til turnover i markedet. Dette kan skyldes kommunens egen aktivitet med å bygge boliger, slik som omsorgsboliger, ungdomsboliger, og andre typer gjennomgangsboliger. Det kan også skyldes at kommunene har stimulert eller jobbet sammen med private utbyggere og fått disse til å starte byggingen av boliger for videresalg. Det som skjer i slike tilfeller er at enkeltpersoner og familier flytter ut fra en bolig over til en annen. Dermed frigjøres boenheter for salg eller utleie, og flere boliger "settes i sirkulasjon". Et illustrerende eksempel er når eldre personer legger sine eneboliger ut for salg og flytter til leiligheter med livsløpsstandard - enten kommunale omsorgsboliger eller privat bygde leiligheter.

Et eksempel kan illustrere:

Fru Larsen kan ikke lenger bli boende i det gamle huset på Sandøya, og har akkurat fått plass på det nye kommunale omsorgssenteret på Larsnes i Sande kommune. Fru Larsen har ingen arvinger som vil bo i huset, og det legges ut for salg. En polsk snekker som har jobbet på fiskemottaket i bygda i flere år har foreløpig bodd i leid bolig, men har vært på jakt etter et hus til seg og sin familie. Stanislav kjøper huset for 400.000. Halvparten er finansiert av startlån fra kommunen, resten fra den lokale banken. Etter noe oppussing av boligen, kommer kona Danuta og de to barna fra Polen til øya. Danuta får raskt jobb på fiskemottaket. Kommunen får tre nye innbyggere og grendeskolen får et bedre elevgrunnlag.

I forhold til egen byggeaktivitet vil kommunen selv ta en økonomisk risiko ved å skulle betjene lån, men for personer og familier som kan leie disse nye boligene, vil risikoen være mindre i forhold til å selv skulle investere i tilsvarende boliger. For ungdom med begrenset betalingsevne er kanskje ikke kjøp av egen bolig et alternativ ennå, og en kommunal gjennomgangsbolig kan være en god løsning til det blir aktuelt å vurdere eget boligkjøp.

Kommunens tilrettelegging for attraktivitet – redusere kostnader for etablering

Mens avsnittet over primært tok for seg mobilitet i boligmarkedet innad i kommunen, handler dette avsnittet om kommunens tilrettelegging for nyetablering, både av tilflyttere utenfra, men også kommunens egne innbyggere. Enhver kommune som ønsker seg tilflytting og ønsker å holde på den yngre befolkningen, må gjøre seg attraktiv for de rette gruppene. Tilflyttere som ikke kjenner kommunen fra før, er sjelden interessert i å kjøpe seg bolig med en gang. Tilflyttere kan føle

usikkerhet rundt hvilke områder som er attraktive og hvor det er begrenset risiko for å investere i bolig. De vil se stedet an, og kanskje bruke tid til å finne drømmeboligen. I mellomtiden er det viktig at det finnes gjennomgangsboliger. I enkelte små kommuner er det et velfungerende privat utleiemarked eller bedrifter har kanskje selv boliger som de kan leie ut til ansatte. På de stedene hvor dette ikke er tilfelle, vil kommunen være den eneste aktøren som kan bidra til at det finnes gjennomgangsboliger. Tilgangen på kommunale boliger blir her helt avgjørende for om kommunen kan ta imot tilflyttere. I sentrale strøk ville etterspørselen i det private utleiemarkedet i større grad regulere tilbudet.

Selv om næringer ekspanderer og rekrutterer ansatte utenfra, er det ikke sikkert de har økonomisk mulighet til selv å engasjere seg i boligutvikling. Hvis ikke kommunen har gjennomgangsboliger tilgjengelig, kan det skape vansker for bedrifters nyrekruttering. Boligmarkedet kan hindre ekspansjon i næringslivet.

Den som har et lenger perspektiv på sitt opphold i kommunen, og har trygge arbeidsplasser, vil kunne vurdere nybygging som et alternativ. Vi har sett fra case-kommunene at mange små kommuner har lite attraktive kommunale boligfelt. Folk vil bo andre steder, og har kanskje andre krav enn da boligfeltene ble etablert på 70-tallet. Attraktive tomter er gjerne forbundet med god utsikt mot sjø eller vann, og i typiske landbrukskommuner kan ønsket om store, landlige, tomter være viktig. Dette er nettopp verdier som mange av våre små kommuner har og som husbyggere i sentrale strøk vil ha vanskelig for å finne. At de små kommunene kan tilby tomter som tilflyttere og egne innbyggere ønsker, blir helt avgjørende for stedets attraktivitet. Dernest kan prisen på tomtene være med på å redusere risikoen for husbyggerne ved at totalkostnaden, ved bygging blir lavere enn i sentrale strøk. Gratis eller billige tomter kan fungere som en stimulus for bygging om tomtene er attraktive, men trolig i begrenset grad om tomtene ikke har slike kvaliteter.

Tilrettelegging for attraktivitet handler også om at kommunen kan vise fleksibilitet i forhold til regelverk. Selv om plan- og bygningsloven og andre lover begrenser kommunens muligheter til å tilfredsstille alle innbyggernes ønsker om drømmetomta, kan viljen til å vise kreativitet og gå i dialog med potensielle husbyggere/huskjøpere være avgjørende for om det utvikles gode løsninger.

Et eksempel kan illustrere:

Sigurd og Åse er ivrige hundekjørere, ønsker å etablere et lite opplevelsesforetak, men kan ikke gjøre det der de bor nå pga plassbegrensninger. Sigurds svigermor har hytte i Lierne kommune, paret liker naturen i området og har vurdert å kjøpe et småbruk som ligger landlig til, langt fra folk. I nesten to år har de leitt etter et passende sted, men det er nesten aldri noe på markedet. To ganger har de vært med i budrunde, men prisen har vært for høy og brukene er blitt solgt til Trondheimsfolk som vil benytte stedet til fritidsbolig. Paret har vært i kontakt med kommunen om mulighet for nybygging, men kommunen har bare tilbudt små tomter i boligfelt, noe Sigurd og Åse ikke er interessert i. Det ser ut til at drømmen om et småbruk i skogen ikke blir oppfylt med det første. Den store interessen for fritidsboliger i kommunen presser prisene på gårdsbruk opp, og siden kommunen bare har nedsatt konsesjonsgrense i de sentrale bygdene, er det ingen krav om boplikt i de områdene Sigurd og Åse ønsker å kjøpe.

Kommunens aktive bruk av statlige virkemidler har betydning for å redusere risiko ved boligetablering

Data fra våre case-kommuner viser at det er stor forskjell på kunnskapen om og bruken av statlige, økonomiske virkemidler. Mange kommuner har et stort potensial for å bruke virkemidlene mer aktivt for å redusere risikoen for etablerere på boligmarkedet. Det er først og fremst kommunens låneopptak for videreformidling av startlån til husstander, som kan bidra til at flere kommer seg inn på boligmarkedet. Startlånet kan finansiere boligkjøp der private banker ikke er villig til å ta risikoen alene. Ved å dele risikoen med kommunene og Husbanken kan banken gå inn i samfinansieringsløsninger for blant annet førstegangsetablerer. Analysen har vist at startlånets andel av finansiering av boligkjøp i små, usikre boligmarkeder er større enn i mer robuste markeder. Ved at kjøpesummen er lavere i disse kommunene, får kommunene en god utnyttelse av midlene der "pengene rekker lenger" enn i kommuner der kjøpesummen er høyere.

Bruk av startlån kan redusere private bankers krav om egenkapital, og gjøre det mulig for lånesøkere å oppnå fullfinansiering som ellers ikke ville fått det. (Se eksempelet med Jan fra Vinje kommune)

Startlån kan også bidra til å få leieboere i kommunale boliger over i egen bolig og dermed frigi kapasitet i gjennomgangsboliger til innflyttere og andre som trenger utleiemuligheter der et slikt privat marked ikke fungerer.

Bruk av grunnlånet kan ha samme effekt i forhold til at innflytting i nye boliger kan frigi eldre boliger for videre salg i et boligmarked som ofte har lite tilbud av bruktboliger. Bruk av grunnlån kan føre til bedre turnover i boligmarkedet. (Se eksempelet med fru Larsen i Sande kommune)

I tillegg til statlige, økonomiske virkemidler, har kommunen mulighet til å bruke statlig regelverk og lover for å påvirke boligmarkedet. Oppfølging av bo- og driveplikt i kommuner med mange tomme gårdsbruk er et tiltak som kan føre til større omsetning av landbrukseiendommer og hindre at bolighus brukes til fritidsbolig. Kommuners valg om å innføre nedsatt konsesjonsgrense eller 0 - konsesjon er et annet virkemiddel.

7 Strategier og tiltak

I denne siste delen av rapporten vil vi foreslå noen strategier og tiltak rettet mot ulike aktører i kommuner med små, ustabile eller stagnerende boligmarkeder. Forslag til strategier og tiltak vil utformes på bakgrunn av konklusjonene i analysens tidligere deler.

Tiltak kan grupperes etter hvem tiltakene rettes mot, etter hvem som skal yte dem, eller etter type tiltak. Vi har valgt den første varianten ved å gruppere dem etter hvem tiltakene er rettet mot. En slik inndeling er likevel ikke optimal, da en del tiltak kan rettes mot eller ha effekt for flere ulike mottakere.

Tiltak rettet mot næringslivet

For at bedrifter skal ha mulighet for å utvikle seg, bidra til sysselsetting i lokalsamfunnene og skape andre ringvirkninger, må de kunne rekruttere ny arbeidskraft. I de fleste små kommuner er det begrensede muligheter til å finne denne arbeidskraften lokalt, og bedriften må se utenfor, kanskje også i utlandet, for å finne kompetansen.

Bedrifter bør utvikle langsiktige strategier for rekruttering av stabil arbeidskraft gjennom å rekruttere personer som ønsker langsiktige arbeidsforhold. Bedriften kan bidra til dette ved å tilby fast jobb og oppmuntre ansatte til å ta med seg familien. Hvis bedriften velger kortsiktige løsninger med innleid arbeidskraft og bosetning i brakkerigg, vil ikke arbeidskraften bidra til økt tilflytting til kommunen. Rekruttering for fast bosetning krever imidlertid at det finnes tilgjengelige boliger, og der markedet ikke kan tilby dette, trenger de ansatte bistand. Store, solide bedrifter kan selv engasjere seg i boligbygging og formidling. Små bedrifter med begrenset økonomiske handlefrihet kan ikke det.

Tiltak rettet mot bedrifter i kommuner som har et lite robust boligmarked kan være:

- Tilgang til offentlige økonomiske virkemidler som begrenser bedriftens
 - o Kostnader
 - o risiko
 - o likviditet

ved å selv involvere seg i boligbygging. Dette kan være i form av lavere rente, rentefritak i en periode, eller avskrivning. Kostandsreducerende tiltak kan være hvis kommunen stiller med gratis eller billige tomter, og hvis kommunen er med på å samfinansiere prosjekter. Det siste er viktig for å redusere risikoen og styrke likviditeten for bedriften. Staten kan også være med på alle de økonomiske virkemidlene, med unntak av reduserte tomtekostnader.

Det kan virke som bedrifter i liten grad kjenner til økonomiske låne- og tilskuddsordninger for etablering i bolig (f eks startlån), og at ansatte derfor ikke får informasjon om ordningenes muligheter.

- Kommunen og Husbanken kan bidra med informasjon til bedrifter om finansielle muligheter for boligetablering. Her kan naturlige arenaer for informasjon være næringsforeninger og – fora.

Tiltak rettet mot enkeltpersoner/husholdninger

Husholdninger i mange små, usikre boligmarkeder opplever en stor risiko ved å etablere seg i bolig. Spesielt vil vi fokusere på behovet for overgangsboliger ettersom dette er mest aktuelt for tilflyttere som ikke kjenner kommunen.

- Bedrifter må i den grad de har mulighet hjelpe sine ansatte til å finne gjennomgangsbolig
- Hvis ikke bedrifter eller det private markedet kan tilby utleieboliger, må kommunen selv ta ansvar for at gjennomgangsboliger finnes
- Kommunene må se om det finnes muligheter innenfor eksisterende kommunal boligmasse til tilrettelegge for ombygging til utleieenheter.
- Kommunen må jobbe aktivt mot bedrifter og utbyggere som kan bidra til løsninger der det er mangel på utleieboliger

For hushold som ønsker å ta risikoen med å bygge selv, kreves andre typer tiltak:

- Regulert og opparbeidede tomter må være tilgjengelig
- Tomter må være attraktive i forhold hvor folk vil bo
- Lav pris på tomter
- God informasjon om økonomiske virkemidler som kan begrense husholdets risiko ved bygging. Det er primært kommunen som kan gi denne informasjonen, men også de private bankene hvor det søkes om finansiering.
- Utprøving av nye statlige virkemidler rettet mot etablerere i boligmarkedet hvor risikoen er spesielt høy. Dette kan være en type Husbanklån med en årlig avskrivning tilsvarende studielånsfinansieringen for Nord-Troms og Finnmark

Personer/hushold som ønsker å kjøpe bolig på bruktmarkedet har ofte begrensede muligheter med lite tilgjengelige boliger på markedet og liten variasjon i type bolig. Standard og beliggenhet kan også være en utfordring. Denne gruppen trenger andre tiltak:

- Kommunen kan jobbe aktivt for å oppfordre eiere av tomme boliger til å legge de ut på markedet

- Kommunen kan gjennom egen byggevirksomhet bidra til at boliger frigis og settes i sirkulasjon (for eksempel ved å bygge omsorgsboliger)
- Kommunen kan gjennom samarbeid og tilrettelegging for andre utbyggere bidra til at kommunen får en mer variert boligstruktur/masse, også med høyere/eventuelt universell standard.
- Kommunen må vurdere om Husbankens virkemidler kan brukes mer aktivt i forhold til boligetablering ut over målgruppen vanskeligstilte.

I kommuner med mange landbrukseiendommer, kan følgende tiltak være aktuelle:

- Fleksibel tilnærming til krav om boplikt. For eksempel ved ulike kommunale krav til boliger i sentrumsnære og mer perifere strøk av kommunen.
- Oppfølging av bo- og driveplikten der boligeier er pålagt dette.
- Tilgang på store tomter med mulighet til å ha et begrenset dyrehold.
- Mulighet til å fradele boligtomter på etablerte gårdsbruk til nybygging av bolig slik at boligstandarden blir i tråd med dagens krav.

Tiltak rettet mot kommuner

Kommunenes aktive rolle for å bidra til økt bosetning og boligutvikling er avhengig av god kjennskap til ulike virkemiddelordninger. Vi har sett at enkelte kommuner har begrenset kunnskap om virkemidlenes muligheter, og derfor ikke får utnyttet ordningene.

- Husbanken må sikre at virkemiddelordningene er godt kjent i kommunene
- Husbanken må tilpasse virkemidler og råd til den enkelte kommunes utfordringer
- Husbanken må sikre at private banker kjenner til mulighetene til samfinansiering med Husbanken slik at samarbeidet mellom private banker og kommunene styrkes.

Mange kommuner har tilrettelagte boligfelt som ikke lenger er attraktive for nybygging. Selv om kommunene kan ønske å gjøre noe med dette og jobbe for å tilrettelegge mer attraktive områder, har de ofte ikke midler til dette.

- Utvikle statlige støtteordninger til distriktskommuner som ønsker å utvikle nye, attraktive boligfelt ved kjøp av arealer i privat eie. Dette kan være en type tilskudsordning som tidligere har vært gitt til kommuner for å utvikle industriarealer og infrastruktur.

En rekke kommuner har høstet erfaring med ulike måter å jobbe på for å tiltrekke seg nye innbyggere og utvikle boligmarkedet. Andre kommuner har ikke en slik erfaring, men kan ha behov for å få ideer til videre arbeid.

- Husbanken bør samle erfaringer fra ulike prosjekter og måter kommunene og andre aktører jobber på i en felles database. Denne kan ha form av en nettside hvor informasjon kan hentes ut og hvor nøkkelpersoner med mer kunnskap kan kontaktes.

Litteratur

Barlinhaug, Rolf, Kim Astrup (2008) *Samspeilet mellom bostøtte, boligtilskudd og startlån*, NIBR rapport 2008:13.

Econ Pöyry (2009) *God praksis med startlån*, Econ-rapport nr 2009 – 106

Finanstilsynet, *Retningslinjer for forsvarlig utlånspraksis for lån til boligformål*, Rundskriv 11/2010, 03.03.2010.

Juvkam, Dag (2002): *Inndeling i bo- og arbeidsmarkedsregioner*. NIBR-rapport 2002:20

Karlstad, Stig og Ivar Lie (2008) *Sentraliseringstendensene i norske regioner - befolkning og næringsliv*. Rapport 2008:12. Norut Alta—Áltá

Kommunal- og regionaldepartement, *Tildelingsbrev for 2010 til Husbanken*, 15. februar 2010

Kvidal, Trine og Vigdis Nygaard (2010) *Rekruttering og bolyst*, Norut Alta rapport 2010:9

Lie, Ivar, Inge Berg Nilssen og Lars H. Vik (2010) *Bosettingsmønstre, avstander og kommunale kostnadsulikheter - Utredning av utgiftsutjamningstilskuddet*. Rapport 2010:9. Norut Alta-Áltá

Nilssen, Inge Berg Truls Flatberg, Ivar Lie og Lars H. Vik (2010) *Grunnskoleundervisning, bosettingsmønstre og utgiftsutjamning*. Rapport 2010:1. Norut Alta-Áltá

Nilssen, Inge Berg, Maar Stangeland og Gunn Jorun Kristiansen (2005) *Gode kommunale tjenester til Finnmarks befolkning*. Rapport 2005:1. Norut NIBR Finnmark

Nygaard, Vigdis, Christen Ness, Ivar Lie og Inge Berg Nilssen, (2009) *Flytting og bofasthet i Finnmark*, Norut Alta rapport 2009:9

Tabellvedlegg – statistiske data for de 8 casekommunene, 217 utvalgs kommuner og landet

	Vardø	Herøy	Meløy	Lierne	Sande	Vinje	Rollag	Odda	217 kom- muner	Landet
Innbyggere 1. januar 2010	2.124	1.618	6.639	1.435	2.518	3.641	1.390	7.047	614.000	4.858.000
Befolkningsutvikl. 2000-10	-21,5%	-14,0%	-2,3%	-8,3%	-7,4%	-5,9%	-6,8%	-8,8%	-4,7%	+8,5%
Befolkningsutvikling 2005-10	-10,2%	-7,0%	-1,8%	-4,9%	-2,3%	-3,1%	-3,5%	-4,5%	-2,1%	+5,5%
Sysselsettingsutvikling (arbeidssted) 2000-09	-27,1%	-12,1%	+11,1%	+4,9%	+10,6%	-0,5%	-16,9%	-9,0%	-1,1%	+9,9%
Sysselsettingsutvikling (arbeidssted) 2005-09	-3,2%	-3,1%	+8,4%	+0,8%	+8,2%	+3,6%	+7,3%	+3,0%	+2,9%	+8,2%
Innpendling av sysselsatte arbeidssted 2009	10,5%	16,0%*	10,0%	7,6%**	31,1%	17,0%	20,1%	17,3%		32,8%
- fra hvilke kommuner, rangert etter omfang		Dønna, Alstahaug	Gildeskål		Ulstein, Herøy, Vanylven	Tokke	Nore Uvdal, Flesberg	Ullensvang,		(gj.snitt for alle kom.)
Utpendling av sysselsatte bosted 2009	14,3%	18,6%	12,9%	19,2%	30,9%	30,8%	32,7%	13,2%		32,8%
- til hvilke kommuner, rangert etter omfang	Vadsø	Alstahaug			Ulstein, Herøy, Hareid	Tokke, Seljord	Kongsberg, Flesberg, Nore Uvdal			(gj.snitt for alle kom.)
Gjennomsnittspris omsatte boligeiendommer 2005-09	349.000	566.000	1.208.000	402.000	800.000	889.000	878.000	917.000	893.000	2.156.000
Gjennomsnittspris omsatte boligeiendommer 2005-09/ (1+andel enebolig)	227.000	303.000	681.000	222.000	421.000	464.000	463.000	652.000	491.000	1.402.000
Andel eneboliger i boligmassen 2007	54%	87%	77%	81%	90%	92%	89%	41%	84%	54%
Antall omsatte boligeiend. årlig i gj.snitt 2005-09 i % av boligmassen	0,8%	1,9%	2,8%	0,4%	1,4%	1,7%	1,4%	1,8%	1,8%	3,4%

	Vardø	Herøy	Meløy	Lierne	Sande	Vinje	Rollag	Odda	217 kom- muner	Landet
Årlig prisstigning omsatte boligeiendommer fra 2000-04 til 2005-09	+13%	+4%	+14%	+4%	+6%	+8%	+5%	+6%	+7%	+8%
Nybygging: Igangsatte boliger årlig i perioden 2005-09 i % av boligmassen	0,0%	0,1%	1,0%	0,3%	0,6%	1,3%	0,5%	0,7%	0,6%	1,3%
Fritidsboligers (hytter og hus) andel av bolig- og fritidsboligmassen 2009	21%	40%	17%	55%	11%	66%	69%	25%	33%	16%
Boliger (hus) som brukes som fritidsbolig som andel av boligmassen 2009	1%	30%	4%	7%	1%	1%	1%	1%		1%
Gjennomsnittspris omsatte fritidsboliger 2005-09	147.000	402.000	428.000	361.000	655.000	1.450.000	815.000	1.031.000	819.000	1.135.000
Startlån sum i % av omsetning av boligeiendommer 2005-09	0,9%	3,4%	0,3%	2,8%	0,9%	1,1%	0,1%	0,1%	1,8%	1,2%
Antall startlån i % av antall omsetninger av boligeiendommer 2005-09	10%	40%	7%	28%	13%	12%	2%	3%	22%	16%
Gjennomsnittlig startlånbeløp i % av gjennomsnittsverdi for boligeiendommer 2005-09	47%	43%	22%	50%	33%	50%	17%	23%	36%	31%
Ant. boliger med grunnlån til oppf. i % av antall omsetn.	0%	0%	9,4%	0%	3,3%	13,9%	3,6%	0,3%	4,9%	6,5%
Antall boliger med grunnlån til utbedr. i % av ant omsetn.	8,3%	0%	0,6%	0%	0%	0%	0%	0%	4,1%	3,7%

* + innpendling fra Sverige på ca. 3% i 2008, men dette kan ikke være dagpendling – er nok langpendlere

** + innpendling fra Sverige på ca. 5% i 2008 trolig mye fra nabokommunen Krokmo, utpendlingen fra Lierne til Sverige er liten og var på under 1% i 200



Postboks 1463
9506 Alta
Besøksadr. Kunnskapsparken, Markedsgata 3

Internett: www.norut.no/alta/
E-post: post@finnmark.norut.no
Telefon +47 78 45 71 00
Telefaks +47 78 45 71 01
Foretaksnummer NO 983 551 661 MVA

Norut Alta er et forskningsinstitutt i forskningskonsernet Norut