

ERFARINGSHEFTE:

Gode eksempler på boligstrategiske tiltak i distriktene



“Ei bustadutvikling som legg til rette for berekraftig utvikling, ved å oppretthalda tilgjengeleg bustadareal i heradet generelt og leggja til rette for fortetting i pressområda spesielt.”

Bustadpolitisk handlingsplan for Ullensvang herad, 2013 – 2017

Innhold

1	Forord	3
2	Kommunens boligrolle	4
3	Boligpolitisk handlingsplan	6
4	Eksempler på organisering av kommunal boliginnsats	9
5	Hamarøymodellen	12
6	Samarbeid med boligbyggelag	16
7	Boligbyggerskolen	19
8	Justering av kommunal husleie	21
9	Kjennetegn ved kommuner som lykkes i boligstrategiske satsinger	23
	Finansielle virkemidler	26
	Nyttige nettsider	27

Utarbeidet av Rambøll Management Consulting på oppdrag for Kompetansesenter for distriktsutvikling (Distrikts-senteret).

Juni 2014

Heftet er tilgjengelig på www.kdu.no - her finner du også en egen rapport hvor det skrives mer utfyllende om erfaringer, resultater og effekter ved de presenterte eksemplene.



Erfaringsheftet er et resultat av Rambølls oppdrag med å dokumentere boligstrategiske tiltak. Se også sluttrapporten «Gode eksempel på boligstrategiske tiltak i distriktene».

1 Forord: Boligstrategiske tiltak virker

Har din kommune boligutfordringer? Hvordan kan sterkere boligstrategisk arbeid stimulere nærings- og samfunnsutvikling? Dette erfaringsheftet løfter frem gode eksempel på hvordan distriktskommuner har prøvd ut boligstrategiske tiltak og tatt aktivt grep rundt bolig som faktor for lokal og regional utvikling.

Gode boliger og bomiljø er avgjørende for hver enkelt av oss, for vår livskvalitet og livsutfoldelse, og for å skape gode lokalsamfunn og byer. Boligpolitikken skal sikre gode boliger og bomiljø, i hele landet. Men boligutfordringene er ulike:

For mindre kommuner, utenfor storbyregionene, er boligutfordringene bl.a. knyttet til små, usikre og stagnerende boligmarkeder. Boliger står gjerne tomme, men er likevel ikke tilgjengelige. Andre er ikke lenger egnet til å bo i, eller det mangler utleieboliger f.eks. til tilflyttere eller til ungdom på stedet. Et lite varierende boligmarked med mange eneboliger, og få mindre boenheter og leiligheter for kjøp og leie, gir utfordringer for både enkeltmennesker og lokalsamfunn.

Dette erfaringsheftet presenterer boligpolitiske tiltak og løsninger på slike utfordringer. De siste årene har vi sett en «boligpolitisk oppvåkning», der bolig har fått en nødvendig plass i lokal og regional samfunnsutvikling. Nå er det tid for å høste fra erfaringene og slik stimulere til et styrket boligstrategisk arbeid. Bruk heftet som et konkret bidrag til kommunale og regionale bolig- og bosettingsstrategier.

I heftet oppsummeres seks realiserte boligstrategiske tiltak, fra distriktskommuner med ulike utgangspunkt i utfordringer og muligheter. Eksempelene viser hvordan tiltakene er organisert og gjennomført, samt gevinster. Vi håper eksempelene inspirerer til å prøve ut boligstrategiske tiltak, og at kommunene oppdager at det finnes gode, enkle og virkningsfulle løsninger for lokal boligutvikling.

Vi takker Rambøll Management Consulting for godt samarbeid og utført oppdrag, og Husbanken for nyttige bidrag og drøftinger. Også takk til kommunene som har delt av deres erfaringer og tiltak, og fylkeskommunene som har bidratt i å avdekke tiltakene.

Juni 2014
Halvor Holmli
Direktør Distriktssenteret

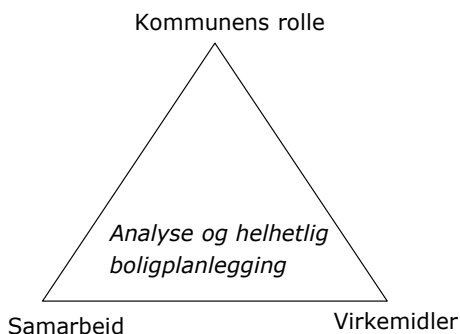


Hva vil kommunen være i den lokale boligutviklingen? Hvem andre kan bidra inn i kommunens strategier og tiltak? Ikke minst, hvilke virkemidler kan kommunen benytte seg av?

2 Kommunens boligrolle

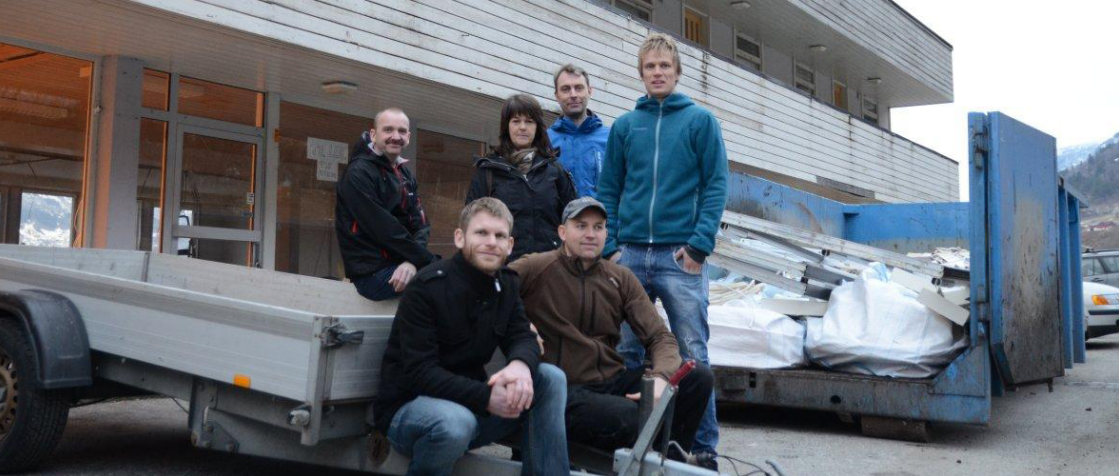
Hvilken rolle skal kommunen ha i det lokale boligmarkedet? Skal kommunen være en informant, pådriver og tilrettelegger eller skal kommunen være en sentral aktør i konkrete byggeprosjekter? Dette er viktige spørsmål som bør drøftes internt i kommunen, og som bør legges som premiss for den boligpolitikken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

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



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

Innenfor det mulighetsrommet som defineres av trekanten må dette føres videre av kommunen gjennom gode analyser og helhetlig boligplanlegging.



Boligruppen i Ullensvang kommune sammen med private utbyggere. Foto: Mette Bleken

STRATEGISK BOLIGPLANLEGGING

I de to følgende kapitlene vil vi vie plass til gode eksempler på tiltak og prosjekter innenfor strategisk boligplanlegging. Her er en handlekraftig og god handlingsplan trukket frem som et sentral kommunalt boligpolitisk virkemiddel i en strategisk boligplanlegging (kapittel 3). Vi vil også peke på eksempler på hvordan man kan organisere kommunalt boligarbeid (kapittel 4).



På www.kdu.no finner du en egen rapport hvor du kan lese mer om helhetlig boligpolitisk satsing i kommunene Herøy (N) «Økt bosetting» og Vegårshei «Den levende bygda».

LES MER

3 Boligpolitisk handlingsplan

TRE VIKTIGE grunner for å utarbeide en boligpolitisk handlingsplan:

En god boligplan legger rammene for kommunens arbeid innen boligplanlegging og boligutvikling, og kan være et viktig dokument for potensielle utbyggere å forholde seg til. For det andre kan en vedtatt boligplan gi et viktig forhandlingsrom i fremtidige politiske avgjørelser. For det tredje gir arbeidet med boligplanen økt kunnskap om status i kommunen, samt boligutvikling og virkemidler for ansatte i kommunen.

Trinn for trinn: [hvordan utvikle en boligpolitisk handlingsplan?](#)



Erfaringene er fra Ullensvang herad og Rollag kommune



TRINN 1: [Etablere en arbeidsgruppe](#)

I Ullensvang besto arbeidsgruppa av tre personer: en planlegger, en med særskilt ansvar for boligutvikling og en fra NAV med god kjennskap til NAVs virkemiddelapparat. Tverrfagligheten som arbeidsgruppa representerer blir i Ullensvang trukket frem som en av de mest sentrale suksesskriteriene for å få til en god plan. De mener at det har vært viktig for den faglige bredden

og mener også at det antageligvis er en viss lønnsomhet i tverrfagligheten i at de riktige stemmene, hensynene og fagene blir hørt, slik at de får på plass de rette boligstrategiene.

I Rollag trekker man frem fordelene med å ha personer med beslutningsmyndighet i arbeidsgruppa. Her ble både rådmann og ordfører inkludert.



TRINN 2: Kartlegging og analyse



TRINN 3: Utarbeide mål og strategier



TRINN 2: Kartlegging og analyse

Kommunene brukte flere kilder som bakgrunnen for kartlegging og analyse i boligplanene. Særlig statlige føringer og kommunens eksisterende planer og dokumenter er blitt lest og inkludert i boligpolitisk plan. Data på demografi, lokalt boligmarked og preferanser er også studert. Andre kommuners planer har i tillegg vært til inspirasjon, både planer fra andre distriktskommuner og fra større kommuner.

Kommunene viser til at kartleggings- og analysearbeidet har dannet et viktig kunnskapsgrunnlag for videre planarbeidet. Det gode forarbeidet har vært et helt sentralt suksesskriterie for selve planarbeidet. Rollag viser til at kartleggingen og analysen har beskrevet kommunens nåsituasjon og utfordringer. Arbeidet har bidratt til å skape en felles plattform som gjør at planarbeidet bygger på kunnskap, ikke kun på synsing. Ullensvang forteller hvor viktig det er å vite hva man har, når man skal planlegge fremover for hva man trenger.

I Ullensvang herad ble det gjennomført sentrale kartlegginger for å avdekke hva kommunen hadde (se eksempel i egen boks).

En kartlegging av tilgjengelige virkemidler trekkes frem som en viktig del av planprosessen. I Ullensvang fremhever arbeidsgruppa at det var dette som var den artigste delen av planprosessen. De fikk oppdatert kunnskap om tilgjengelige finansielle virkemidler, og har i ettertid benyttet seg av denne kompetansen når de har fått direktehenvendelser fra potensielle tilflyttere.

KARTLEGGING AV BOLIGSITUASJON

I Ullensvang herad tok arbeidsgruppa en befaring på tomter i kommunen, både kommunale og private. De kartla antall tomter og vurderte hvor aktuelle de var for boligbygging. De tok også bilder av tomtene. Arbeidsgruppa gjorde også en kartlegging av utleiesektoren i kommunen. Antall enheter hos utleiery som har tre eller flere enheter ble kartlagt gjennom lokalkunnskap og kontakt med utleierne.



TRINN 3: Utarbeide mål og strategier

Utvikling av gode mål kan være en krevende øvelse, særlig når det i kommunen skal tas hensyn til politisk vilje, økonomi og ikke minst realismen i evnen til å gjennomføre og levere.

TODELT BOLIGPLAN: en langsiktig og en kortsiktig

I Rollag kommune har man opprettet en todelt boligplan.

Kommunen har en overordnet plan med mål og strategier for en langsiktig periode (2014-2020). Kommunen har også en kortsiktig, konkret arbeidsplan (2014-2015) som rulleres annethvert år. I arbeidsplanen står konkrete delmål og tiltak som knytter seg til den langsiktige planen og dens strategier og overordnede mål for den lokale boligpolitikken.

I Ullensvang trekker de frem at arbeidet med mål og strategier har vært ett av suksesskriteriene for den boligpolitiske handlingsplanen. Det har vært helt avgjørende å være konkret, samt tørre å utforme en boligpolitikk. Boligplanen skal være et verktøy som skal brukes, og må dermed være et aktivt dokument, fremhever arbeidsgruppa.

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

LOKALE GEVINSTER

Boligplan har sørget for en felles strategi i kommunene.

Utarbeidelse og forankring av boligplan har gitt en intern enighet om hva som er de store linjene i kommunens boligpolitikk. Enigheten har vært viktig både hos administrasjon i deres daglige virke, og hos politikere i deres beslutninger.

Selve planprosessen har gitt kommunen økt kompetanse og kunnskap om lokal boligpolitikk. Særlig kartlegging- og analyse blir trukket frem som en viktig kunnskapskilde. I Rollag erfarer man at planen har satt i gang en bevegelse også blant private aktører.

4 Eksempler på organisering av kommunal boliginnsats



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

EGEN BOLIGAVDELING

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

Bakgrunnen for organiseringen var et behov for å samle boligfunksjonene i kommunen, og lette prosessen for private aktører som trenger bistand til boligbygging.

I boligavdelingen jobber nå boligkoordinator og prosjektleder for «boligetablering i distriktene»,

boligsekretær, samt snekker/altmuligmann. Avdelingen forvalter kommunale boliger, finansielle virkemidler, og jobber opp mot boligstiftelsen.

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



Ulike byggeprosjekter i Grong.
Foto: Grong kommune



EGET EIENDOMSSELSKAP

I Herøy kommune (N) etablerte kommunen høsten 2009 et eget eiendomsselskap HerBo AS. Eiendomsselskapet er eid av kommunen, og har til formål å eie, forvalte og drifte utleieboliger i kommunen.

HerBo AS ble stiftet med bakgrunn i kommunens akutte boligmangel og utfordringene kommunene opplevde i boligmarkedet. Kommunen hadde behov for nye boliger, både fordi det var besluttet at kommunen skulle ta imot og bosette flyktninger, i tillegg til at hjørnesteinsbedriften i kommunen utvidet med arbeidsplasser, og dermed trengte boliger til sine ansatte. I kommunen hadde det også vært en stagnasjon i den private boligbyggingen, og hvor det var liten vilje hos private utbyggere til å ta en økonomisk risiko ved å bygge

boliger. En viktig oppgave eiendomsselskapet hadde i oppstarten var å bygge nye utleieboliger, i tillegg til å forvalte deler av kommunens kommunale boliger. Eiendomsselskapet er underlagt et styre, og hvor det er ansatt en daglig leder som har ansvaret for driften av selskapet.

HerBo AS har bidratt sterkt inn i endringen av boligmarkedet i Herøy kommune (N). HerBo AS har blant annet bygd fire leilighetsbygg med fem leiligheter i hvert bygg sentralt plassert i sentrum av kommune. Dette har bidratt til å dekke et behov for mindre boenheter i kommunen, særlig rettet mot flyktninger, arbeidsinnvandrere og vanskeligstilte på boligmarkedet. I tillegg har utbygging av nye leiligheter bidratt til et mer konkurransedyktig utleiemarked i hele kommunen.



BOLIGSTRATEGISKE TILTAK

I de følgende fire kapitlene vil vi vie plass til gode eksempler på boligstrategiske tiltak som har medført konkret boligbygging. Vi vil her trekke frem «Hamarøymodellen» hvor kommunen har inngått et fruktbart samarbeid med lokale, private utbyggere (kapittel 5), Sørfold kommune som har samarbeidet med lokalt boligbyggerlag (kapittel 6), Herøy kommune (N) som har gjennomført Boligbyggerskolen (kapittel 7) og Gildeskål som har justert utleieprisene i de kommunale boligene (kapittel 8).



Huseier i Ullensvang og
Husbanken
Foto: Kjellrun Tveisme

På www.kdu.no finner du en egen rapport hvor du kan lese mer om samarbeid med VGS om passivhus, tilskudd til utbedring av bolig for helårsbruk, bygging av rimelige boliger, og «prøvebo» til utleie for tilflyttere.

LES MER

5 Hamarøymodellen

UTFORDRING: Hamarøy kommune hadde en prekær bolig-mangel i 2010. Kommunene trengte boliger til det ordinære og vanskeligstilte markedet. Samtidig var kommunen på ROBEK-listen og hadde ikke muligheter til å gjøre store investeringer eller ta opp større lån.

Hamarøymodellen er en offentlig privat samarbeidsmodell hvor kommunen lyser ut offentlig et boligutbyggingsprosjekt hvor det er leieavtalen og kommunens tildelingsrett/plikt på boliger til vanskeligstilte på 10 år+10 år. I utlysningen om leieavtale legges det også inn krav om at det skal bygges minst like mange boliger til det ordinære markedet for utleie eller salg. Boligene og eiendommen forblir altså i den private aktørens eie.

Hamarøymodellen omtales gjerne som et «kinderegg». Modellen har bidratt til bygging av boliger til vanskeligstilte, bygging av boliger til det ordinære markedet og kommunen har ingen FDVU-ansvar siden det er privat utbygger som finansierer, bygger og drifter bygget.



Trinn for trinn: **hvordan fremskaffe boliger i samarbeid med privat utbygger?**

■ ■ ■ TRINN 1: Dialog

■ ■ ■ TRINN 2: Offentlig anbud

■ ■ ■ TRINN 3: Gjennomføring

På www.husbanken.no finner du mer om Hamarøymodellen. Det er utarbeidet et eget hefte som forteller mer om erfaringene fra modellen.

LES MER



TRINN 1: Dialog

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

I dialogen mellom kommunen og utbygger diskuteres behov og muligheter. Utbygger har god kunnskap om Husbankens virkemiddelapparat og ordninger, og hvordan disse ordningene kan

utnyttes best mulig i utbygging av boliger til både vanskeligstilte og det ordinære markedet. Gjennom bruk av tilskudd/låneordninger til utbygging av boliger til vanskeligstilte, ville dette kunne bidra til investeringsvilje fra private utbyggere til å bygge også for det ordinære markedet. Ved å se boligbehovet til vanskeligstilte i sammenheng med det ordinære markedet kunne kommunen oppnå et mer differensiert boligtilbud for flere ulike grupper.



TRINN 2: Offentlig anbud

Kommunen gikk ut med en offentlig utlysning i Doffin om et boligutbyggingsprosjekt. I anbudsutlysningen er det leieavtalen, det vil si kommunens tildelingsrett og plikt til et definert antall boliger av en viss størrelse og standard for vanskeligstilte i 10 år med en opsjon på ytterligere 10 år, som ble lyst ut. En slik avtale med kommunen vil sikre både leieinntekter i inntil 20 år,



samt Husbankens tilskudd på 20 % på de samme boligene. Konkurranses grunnlag og kravspesifikasjon ble utarbeidet i tråd med Lov om offentlig anskaffelser.



Kommunen utarbeidet kravspesifikasjonen om leieavtalen, hvor det ble stilt en rekke **kriterier** til utbygger:

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

Et overordnet formål med offentlige anskaffelser er å bidra til økt verdiskaping, samt bidra med økonomiske besparelser. Ulike faktorer påvirker mulighet for besparelse, blant annet valg av anbudsprosedyre.

Konkurranse med forhandling er en anbudsprosedyre som åpner for at oppdragsgiver kan forhandle med leverandør om alle aspekter ved et tilbud. Bruk av konkurranse med forhandling kan bidra til bedre behovsdekning og bedre økonomiske betingelser gjennom dialog mellom oppdragsgiver og leverandør.



TRINN 3: Gjennomføring

Basert på innkomne tilbud evalueres tilbudene etter fastsatte tildelingskriterier. Hamarøy kommune inngikk kontrakter med tre utbyggere i forbindelse med kommunens tre første utbyggingsprosjekter. Utbyggere og kommunen hadde tett dialog underveis i byggeprosessen, og i forbindelse med ferdigstilling av boenhetene.

Kommunen har ansvar for tildeling av utleieenheter til vanskeligstilte, mens utbygger er selv ansvarlig for boenhetene rettet mot det ordinære markedet.

HVER KOMMUNE MÅ FINNE SIN MODELL...

Seljord kommune har gjennomført utlysning etter inspirasjon fra Hamarøymodellen og erfart at det å lyse ut byggeprosjekt med en klargjort tomt har vært avgjørende for å få tak i gode anbud på bygging av boliger.

LOKALE GEVINSTER

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

Kommunen opplever tilflytting og befolkningsvekst, og et mer differensiert boligmarked, uten at kommunen har hatt kostnader til utbyggingen.

Utbyggingen har også bidratt positivt og skapt engasjement hos andre lokale utbyggere og næringsaktører, i tillegg til utbygging blant private.



6 Samarbeid med boligbyggerlag

UTFORDRING: En utfordring flere distriktskommuner opplever er at det bygges få boliger av private aktører i kommunen. Hovedårsaken til manglende boligbygging begrunnes ofte med for stor økonomisk risiko fordi boligprisene ofte er lavere enn byggekostnadene, og det er mangel på lokale entreprenører som er villig til å ta denne risikoen. Samarbeid med boligbyggerlag som bygger, omsetter og forvalter boligene for andelseierne i et borettslag kan være en mulig løsning.

Sørfold kommune hadde over lang tid hatt svært lite privat boligbygging, men et stort behov for nye boliger. Etter flere forsøk på å få private utbyggere til å bygge leiligheter på klargjort tomt, valgte kommunen å inngå samarbeid med Indre Salten Boligbyggerlag.

Trinn for trinn: [hvordan fremskaffe boliger i samarbeid med boligbyggerlag?](#)

■ ■ ■ TRINN 1: Inngå samarbeid med lokalt boligbyggerlag

■ ■ ■ TRINN 2: Stifting av borettslag

■ ■ ■ TRINN 3: Informasjonsmøte om boligbyggerprosjektet





TRINN 1: Samarbeid med lokalt boligbyggerlag

Basert på tidligere samarbeid med Indre Salten Boligbyggerlag (ISBBL) om utbygging av omsorgsboliger, tok kommunen initiativ til og kontakt med ISBBL for et mulig samarbeid om utbygging av leiligheter. ISBBL fattet interesse for et prosjekt, og det ble gjennomført befaring i Sørfold på mulig tomt og lokalisering. Kommunen inngikk deretter en avtale med ISBBL om utbygging av leiligheter, og ISSBL inngikk avtale med entreprenør om utbyggingen. En avgjørende faktor for samarbeidet var tilgjengelige offentlige tilskuddsmidler og låneordninger, samt kommunens egne tilskuddsmidler.



TRINN 2: Stifting av borettslag

ISBBL utformer, i samarbeid med entreprenør et prospekt over nøkkelferdige fireromsleiligheter på 76 kvadratmeter hver. Tomt ble stilt til rådighet av kommunen og solgt til entreprenør. ISBBL stiftet så borettslag som er formell byggherre. ISBBL stilte som krav for å ta risiko ved utbygging av leiligheter av minst 75 % av leilighetene i byggetrinn 1 ble solgt før byggestart.



TRINN 3: Informasjonsmøte om boligbyggerprosjektet

Etter at finansiering av innskuddsleilighetene var på plass, arrangerte kommunene, sammen med ISBBL og entreprenør informasjonsmøte om boligbyggerprosjektet. Byggetrinn 1 og 2 ble raskt utsolgt, og dette har resultert i at byggetrinn 3 er under planlegging. Planlagt ferdigstillelse av byggetrinn 1 er høsten 2014.



HVORFOR LYKKES DE?

Sørfold kommune og ISBBL fremhever noen viktige faktorer for hvorfor kommunen har lyktes med dette boligbyggerprosjektet. **For det første** var det et behov for leiligheter i kommunen og i boligmarkedet. Leilighetene er solgt til ulike personer i ulike livsfaser og med ulike behov. **For det andre** hadde kommunen tilgjengelige økonomiske tilskuddsmidler, samt god kunnskap om Husbankens finanseringsordninger som Husbankfinansierte lån.

For det tredje hadde kommunen erfaring med samarbeid med ISBBL fra tidligere, og ISBBL har erfaring med lignende type utbygginger. **For det fjerde** hadde kommunen ferdigregulert tomt til dette formålet som var klar til utbygging. **For det femte** innebærer denne type utbygging ingen risiko for kommunen selv.



Realiserte boliger i samarbeid med boligbyggerlag
Foto: Sørfold kommune

LOKALE GEVINSTER

Sørfold kommunen opplever nå at de har fått et mer dynamisk boligmarked, og hvor det nå omsettes både eldre boliger og nyere boliger. Innbyggerne i kommunen tør å se mulighetene i boligmarkedet, og kommunen opplever et mindre behov for kommunale utleieboliger. Kommunen har fått en sirkulasjon i boligmassen, og særlig unge etablerer har fått et nytt botilbud slik at de kan bli værende i kommunen.

7 Boligbyggerkolen

UTFORDRING: Herøy kommune (N) opplevde i 2010 «kaos» i boligmarkedet. Det var ikke blitt bygget nye boliger på 10 år, og 100 boliger var blitt gjort om til fritidsboliger.

Kommunen etablerte en helhetlig boligsatsing i 2012, «Økt bosetting», hvor hovedmålet var å stoppe den negative utviklingen og få til befolkningsvekst. Boligbyggerkolen har vært et av mange tiltak i kommunens helhetlige boligsatsing.



Nyhets sak og bilde fra Boligbyggerkolen. Foto: NRK/ Herøy kommune (N)

HVA ER BOLIGBYGGERSKOLEN?

Boligbyggerkolen var et tilbud til innbyggere i Herøy kommune (N) som ønsket å bygge bolig i kommunen. Målsettingen med Boligbyggerkolen var å hjelpe nye boligbyggere fra idé til ferdig hus, og tok deltakere med gjennom alle fasene fra planlegging til ferdig hus.

Boligbyggerkolen ble arrangert av kommunen, i samarbeid med lokalbank og byggeleverandører.

INNHold I BOLIGBYGGERSKOLEN

Boligbyggerskolen gikk over fire kurskvelder, og startet med en **Boligbyggerdag** hvor blant annet tilgjengelige tomter og områder regulert for bygging i kommunen ble presentert.

Den andre kurskvelden hadde **planlegging** som hovedtema. Her ble det gjennomgått temaer som tomter og ledige tomter, hustype og tilpasning til tomt, valg av husleverandør, søknadsprosess til kommune, reguleringsbestemmelser og avgifter/gebyrer og kommunale kostnader.

Den tredje kurskvelden tok for seg **finansiering**. Temaer som tilskudd (kommunale og statlige), bruk av og muligheter

for startlån, banklån og eksempler på kostnadsoverslag for hele byggeprosessen ble gjennomgått.

Den siste kurskvelden omhandlet **byggeprosessen**. Her ble det gjennomgått temaer som nøkkelferdige hus, selvbygger, detaljplanlegging i byggeprosess, oppstartsmøte med leverandører, oppfølging og sluttbefaring/ferdigmelding.



Nyhets sak fra Boligbyggerskolen.
Foto: NRK

LOKALE GEVINSTER

Boligbyggerskolen er et av flere tiltak for økt bosetting i Herøy kommune (N). Boligbyggerskolen har bidratt til at det er blitt bygget flere nye private boliger i kommunen og dermed skapt sirkulasjon i boligmarkedet. Boligbyggerskolen er et kostnads-effektivt tiltak og den er lett å gjennomføre. Boligbyggerskolen har også bidratt til å avdramatisere boligbygging som vanskelig, og gitt direkte kunnskap om boligbyggerprosess og kommunal saksbehandling til uerfarne boligbyggere.

8 Justering av kommunal husleie

TRE VIKTIGE grunner for å gjennomføre en husleiejustering:

Kommunen skal gjennom utleie av kommunale boliger få inn nok kapital til å dekke kostnadene til drift av boligene. For det andre er det viktig med riktig prissetting i forhold til leietakere som leier boligen. Lav husleie kan også virke negativt på leietakere, og gir dem ikke insentiv til å skaffe egen bolig. For det tredje vil det private utleiemarkedet oppleve et konkurransedyktig leiemarked og flere utleieenheter vil bli tilgjengelig på markedet.



Erfaringene er fra Gildeskål kommune

TRINN 1: Kartlegging og analyse

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

TRINN 2: Politisk behandling og vedtak

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

TRINN 3: Varsling og dialog med leietakere



TRINN 3: Varsling og dialog med leietakere

Det tredje steget i prosessen var varsling til beboere. Beboerne ble varslet 6 måneder i forveien om endringene. Samtidig la også kommunen opp til tett dialog med beboere i kommunale boliger for å finne løsninger for de som ikke lenger ønsket å bo i sin leide bolig. Tett samarbeid med bolig tjenesten i kommunen som har kunnskap og kompetanse om tilgjengelige statlige virkemidler knyttet til bolig, så som bostøtte (se egen boks), er en viktig del i dette steget i prosessen. Erfaringer viste at flere beboere som tidligere har leid kommunal bolig har ved hjelp av statlige finansielle virkemidler kunnet kjøpe egen bolig (se side 26).

ERFARINGER FRA GILDESKÅL KOMMUNE

Gildeskål kommune gjennomførte en justering av den kommunale husleien, og har i ettertid oppnådd en god effekt i kommunens boligmarked:

- Beboere søker private alternativer
- Boliger har blitt solgt til leietakere
- Mer gjennomstrømming i utleieboliger
- Mer midler til vedlikehold/oppussing
- Flere private utleieboliger blir bygget
- Velfungerende privat utleiemarked

STATLIG BOSTØTTE

Bostøtte er en statlig økonomisk støtteordning som tar sikte på å redusere boutgiftene for private husstander. Ordningen er rettet mot husstander med lave inntekter og høye boutgifter, og er behovsprøvd. Det vil si at det stilles krav til husstanden og boligen. Deretter er det forholdet mellom boutgifter og inntekter som avgjør utmålingen av bostøtte.



9 Kjennetegn ved kommuner som lykkes i boligstrategiske satsinger

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

satsinger. Disse kjennetegnene beskrives av kommunene som viktige forutsetninger for at de har lyktes og nådd målsettinger med sine boligstrategiske tiltak.

KOMMUNENS ROLLE

Et fremtredende kjennetegn er at kommunene har en bevissthet om kommunens rolle i arbeidet med boligetableringen. Særlig to roller synes kommunene å inneha:

- Den **strategiske** rollen. Kommunen er proaktiv i sitt arbeid overfor særlig utbyggere, initierer til samarbeid med utbyggere og igangsetter utbyggingsprosjekter. Kommunen er også analytisk i sin tilnærming til boligmarkedet, gjennom analyser av boligmarkedet med fokus på status og fremtidige behov kommunen har.
- Den **styrende** rollen. Kommunen har et helhetlig fokus og inngang til utvikling av boligmarkedet i kommunene. Gjennom prioritering og koordinering av innsatser og tiltak i kommunen er kommunen med å legge til rette for boligutvikling og boligetablering. Dette kan for eksempel være gjennom bolig-politisk handlingsplan.

Begge rollene kjennetegnes også av at kommunene har, gjennom sine innsatser, sikret seg god politisk forankring og vilje til endring hos folkevalgte og ordfører, og god administrativ forankring og vilje hos administrativ ledelse.

ØKONOMISKE FORUTSETNINGER

Kommunene har økonomiske forutsetninger i ulike former. Gjennom politisk og administrativ prioritering har kommunene stilt til rådighet økonomiske virkemidler eller tilskudd som har sikret at tiltak og prosjekter har blitt gjennomført.



Gjennom **kommunale økonomiske virkemidler** har kommunene gitt tilskudd eller lån til privatpersoner, utbyggere eller andre. Dette er økonomiske virkemidler i form av tilskudd til kjøp av tomt/ bolig, tilskudd til tilrettelegging av tomt, tilskudd til rehabilitering/ oppussing, som innskudd til kjøpt av leilighet eller lignende.

Kommunene har gjennom regionale virkemiddelaktører som fylkeskommunen mottatt **regionale tilskuddsmidler** til regional utvikling. Dette kan være i form av investeringstilskudd fra kommunale/ regionale næringsfond eller andre fylkeskommunale tilskuddsmidler. Gjennom regionale satsinger blir også økonomiske virkemidler tilgjengeliggjort.



Nasjonale tilskuddsmidler fra Husbanken har betydning for kommunenes arbeid. Kompetanse og kjennskap til Husbankens virkemidler er en forutsetning for å lykkes vurderer kommunene. Nasjonale økonomiske tilskuddsmidler har en utløsende effekt for gjennomføring eller igangsettelse av et tiltak/prosjekt. Se side 26 for en kort oppsummering av sentrale statlige finansielle virkemidler.

Økonomisk investeringsvilje i næringslivet er viktig for utviklingen i kommunene. Dette knytter seg til at risiko fordeles mellom kommune og privat næringsliv. Kommunale garantier om å sikre leieinntekter eller tilgjengelige tilskuddsmidler minsker risiko for næringsliv og fører til økt investeringsvilje. Godt samarbeid med hjørnesteinsbedrifter kan også bidra til å synliggjøre behovet for økt boligbygging overfor potensielle utbyggere.



ILDSJELEN

Ildsjele, i en eller annen form, kan være en viktig bidragsyter og forutsetning for både gjennomføring av prosjekter/tiltak og resultater. Ildsjele i kommunene kommer i ulike former, både fra administrativt og politisk nivå i kommunen, fra frivillig sektor eller fra næringslivet. Felles er at det ofte er en initiativtaker som tar utgangspunkt i lokale forutsetninger, inkluderer bredt lokalsamfunnet, er en pådriver i gjennomføring, skaper engasjement og optimisme og bidrar til lokal forankring.



PLAN OG STRATEGI, MARKEDSKOMPETANSE OG MÅLGRUPPE

Et viktig kjennetegn ved kommunene som har lyktes med sine boligstrategiske tiltak er at tiltak og prosjekt er forankret i en [plan og strategi](#) i kommunen. Planen og/eller strategien beskriver målsettinger og tiltak for å nå målene. Dette bidrar også til en politisk og administrativ forpliktelse.

Se mer om utarbeidelse av mål og strategier s. 8

Kommunene har gjennom kartlegging og analyse av boligmarkedet i kommunen opparbeidet seg god [markedskompetanse](#) om kommunal og privat boligmasse og nåværende og fremtidig boligbehov. Markedskompetansen har vært viktig for kommunene i utvikling av boligstrategiske tiltak.



Ulike målgrupper har ulike behov på boligmarkedet. [Målgruppefokus](#) og bevissthet om hvem som er målgruppe er en viktig forutsetning for at de boligstrategiske tiltakene skal nå målsettingene.



FINANSIELLE VIRKEMIDLER

St.meld.17 (2012-2013) viser til flere statlige finansielle virkemidler som kan brukes til å stimulere til boligutvikling i distriktene:

TILSKUDD TIL UMLEIEBOLIGER

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

For utleieboliger som er eid av andre enn kommunen, skal kommunen ha tildelingsrett i minst 20 år.

INVESTERINGSTILSKUDD TIL OMSORGSBOLIGER OG SYKEHJEM

Investeringstilskuddet skal stimulere kommunene til å fornye og øke tilbudet av plasser i sykehjem og omsorgsboliger for personer med behov for heldøgns helse- og sosialtjenester.

Fra 2014 har snittet av den statlige tilskuddsandel pr. boenhet økt fra 35 prosent til 50 prosent av maksimalt godkjente anleggskostnader.

STARTLÅN

Startlån skal brukes overfor personer med langvarige bolig- og finansieringsproblemer. Det åpnes for å tilby lån til husholdninger hvor «boligsituasjonen hindrer mulighetene til å opprettholde et arbeidsforhold, eller hindrer utvikling av det lokale næringslivet».

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

GRUNNLÅN

Kan benyttes av forbrukere, utbyggere, borettslag, kommuner, fylkeskommuner og selskaper.

Formålet med lånet er å bidra til å fremme miljø og universell utforming, skaffe boliger til vanskeligstilte og husstander i etableringsfasen, og sikre nødvendig boligforsyning i distriktene.

Husbanken gir lån på inntil 80 prosent av prosjektkostnadene eller salgsprisen på selveide boliger, og inntil 75 prosent til borettslag.

Se www.husbanken.no for mer

NYTTIGE NETTSIDER

Offentlig anskaffelse

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

Forskrift om offentlige anskaffelser:

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

Nasjonale lån og tilskudd

Husbankens økonomiske virkemidler til privatpersoner:

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

Husbankens tilskudd til kommuner og fylkeskommuner:

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

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

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

Husbankens låneordninger for kommuner:

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

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

Husbankens grunnlån for bransjeaktører:

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

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

http://www.husbanken.no/tilskudd/tilskudd-kompetansetilskudd/kompetansetilskudd_bolig-og-bygg/

LES MER OM:

Boligpreferanser i distriktene
Utarbeidet av
NIBR, 2014

Suksessrike distriktskommuner
Utarbeidet av
Telemarks-
forskning, 2012

Begge rapportene
er tilgjengelig på
www.kdu.no

A scenic coastal landscape with a young boy in the foreground. The boy, wearing a dark jacket and a blue beanie, stands on a grassy, rocky shore, looking out at the sea. The background features a calm body of water with several small, rocky islands and a distant shoreline under a cloudy sky.

“Kommune skal bidra til et variert boligtilbud i samsvar med markedets etterspørsel”

Boligplan for Rollag kommune
2013-2020

“Kommunens målsetting er å forenkle saksbehandlingen, korte ned saksbehandlingstiden og øke forutsigbarheten for utfallet av byggesøknader innenfor områder avsatt til spredt boligbygging.”

Kommunedelplan, spredt boligbygging,
Vegårshei kommune, 2004 – 2006