

Forfatter: Rolf G Zimmermann

Boligmarkedet i Flakstad

Erfaringer og forslag til løsninger fra andre med kjennskap til dysfunksjonelle boligmarkeder

Problemene i boligmarkedet i Flakstad er langt fra noe enestående tilfelle. En lang rekke kommuner sliter og har slitt med dysfunksjonelle boligmarkeder. Men dette betyr også at det finnes erfaring og kunnskap om hvordan man håndterer dette på en vellykket måte. Rapporten gir en pekepinn på hva som kan fungere etter at erfaringer fra andre kommuner og markedsaktører er samlet og sammenstilt i en kvalitativ analyse.



15.04.2013

Innhold

1. Innledning:.....	2
2. Hovedfunn:.....	3
3. Metode:.....	5
4. Datagrunnlag – notatversjon av kildegrunnlaget:.....	6
4.1 Ballstad Bygg:	6
4.2 Herøy kommune.....	7
4.3 Erfaringsseminar i regi av Husbanken:	8
4.4 BBL:.....	9
4.5 BBI/ Hamarøy-modellen:.....	10
4.6 Gildeskål kommune:.....	12
4.7 Nettet kommune:.....	13
4.8 Husbanken:.....	15
4.9 Rambøll:.....	17
4.10 Stamsund Boligstiftelse:	18
5. Sammendrag:	19
6. Konklusjoner:.....	20
7. Anbefalinger:	21

1. Innledning:

Bakgrunnen for at denne undersøkelsen ble gjennomført, er et behov for å få til boligetablering i Flakstad kommune. Kommunen har bedt Flakstad Utvikling om å bidra til å finne den rette modellen for hvordan denne jobben skal igangsettes.

Spørsmålet om hvordan dette skal gjøres er imidlertid innfløkt og har mange fasetter. For kommunen trenger både prøveboliger, normale leieboliger, PU-boliger, omsorgsboliger, leiligheter for utleie og salg, eneboliger etc. Det vanskelige har vært å se om det finnes en modell som kan benyttes for å få til den etableringen og byggeaktiviteten som er nødvendig for hele spekteret av boliger.

Etter diskusjon med sine eiere og Nordland fylkeskommune besluttet Flakstad Utvikling at det skulle settes i gang et arbeid med å innhente erfaringer fra andre kommuner som har hatt samme typen problem som Flakstad og som har funnet løsninger på disse problemene allerede. Vi forutsetter at det går an å lære av andres erfaring og bruke en del av de samme løsningene som disse kommunene har benyttet.

I tillegg ønsket Flakstad utvikling å få en bedre forståelse for hvorfor boligmarkedet i Flakstad fremstår som bortimot dødt og dysfunksjonelt, med et svært lavt antall transaksjoner årlig, knapt byggeaktivitet og boligpriser som har bunnet ut på noe rundt 30-40 % av byggekostnader for nye bygg.

Denne kompetansen forsøkte vi å tilegne oss gjennom å snakke med aktører som jobber med boligutvikling i forskjellige markeder i Lofoten og Nordland. Teorien er at det kan gi noe mer innsikt i hva som er galt i Flakstad og hvorfor markedet ikke fungerer på egenhånd.

Resultatet av denne undersøkelsen er at vi sitter igjen med inntrykk av at det finnes god kunnskap i markedet om hva som er galt og hvordan feilen kan rettes opp. Det som rammer boligmarkedet i Flakstad er ikke noe enestående tilfelle. En lang rekke distriktskommuner i samme situasjon som Flakstad sliter eller har slitt med samme type problemstilling. Det finnes derfor kunnskap i stort monn om hva som er galt og hvordan problemene kan løses.

Inntrykket av at denne undersøkelsen slår inn åpne dører ble forsterket jo flere aktører jeg snakket med. De aller fleste fortalte nemlig samme historie og foreskrev omtrent samme type resept:

2. Hovedfunn:

Et dysfunksjonelt boligmarked oppstår når markedet rammes av endringer i demografien i et område på en slik måte at antallet boligtransaksjoner reduseres. Dette gjør det mer krevende å prissette en bolig og vil ofte føre til et prisfall i markedet.

Ordentlig dysfunksjonelt blir imidlertid markedet først når det settes inn tiltak som er ment å skulle motvirke den negative trenden, men som har stikk motsatt effekt. Subsidierte utleie-boliger, gratis tomter og boligtilskudd er alle slike tiltak som forsterker den negative spiralen. Dette er fordi de skaper følgende psykologiske effekt i markedet:

- 1) Dette forteller til markedet at det er for lav interesse for å investere på markedsmessige vilkår i dette markedet. Dette har en tendens til å manifestere seg i markedet og bli en selvpoppfyllende profeti.
- 2) Subsidiert av tomter fører til at ingen private aktører ønsker å selge sine tomter fordi de da er blitt helt verdiløse. Dette gjør at det plutselig oppstår tomtmangel i et område som presumptivt har all verdens plass.
- 3) Subsidiert av utleie-boliger skaper et kunstig lavt prisgulv i markedet. Dette fører til en opplevelse av at reelt leieprisnivå er lavere enn det må være for at det skal være lønnsomt og interessant for boligeiere/eiendomsbesittere å leie ut sine enheter i markedet. Over tid vil utleie-enheter trekkes ut av markedet, og ingen nye vil komme til, fordi ingen synes det betaler seg godt nok i forhold til den ulempe og slitasje man har ved utleie.
- 4) Når dette kombineres med en aldrende befolkning som blir sittende i sine uhensiktsmessige boliger fordi det ikke finnes noe alternativ til dem på deres eldre dager, så senkes mobiliteten i markedet ytterligere.

Dette er et svært forenklet bilde av markedsmekanismen. Resultatet er uansett at markedet til slutt kommer til et punkt hvor det nesten ikke omsettes noe, verken for salg eller utleie. Prisene er så lave at ingen vil selge tomme boliger, fordi de gir større verdi som familiens feriebolig en uke eller to i året. Verdien av den kapitalen som Flakstads befolkning da har bundet opp i sine boliger er blitt så lav at det for mange også vil være vanskelig å forsvare skikkelig vedlikehold, fordi dette ikke gir noe tilsvarende økning i verdien på boligen.

Resultatet av dette ser man i dag over hele Flakstad. Hus står tomme og til forfalls, samtidig som markedet skriker etter boliger av alle slag. Det som skjer er vanskelig å forstå, fordi det mangler en indre logikk. Når det likevel skjer, er det fordi markedet alltid drives av psykologi.

Husbanken oppsummerer sin kunnskap om boligmarkedet blant annet ved følgende frase: *Aktivitet avler aktivitet.*

Torbjørn Pedersen i Ballstad Bygg brukte følgende formulering: *Hvis ingen ser at noen investerer i Flakstad, så vil ingen andre kjøpe.*

Dette er to sider av samme sak. Både når aktiviteten øker og når den avtar, så er effekten selvfølgelig. Dette kan være tilfellet selv om andre drivere i markedet logisk sett skulle ha tilsagt noe annet.

Det som i det følgende listes opp som undersøkelsens viktigste erfaringer, er der hvor kunnskapen er helt unison blant alle de kildene som har vært konferert.

- 1) Alle typer subsidier og støtteordninger rettet mot boligmarkedet må fjernes
- 2) Det må igangsettes byggeaktivitet – fordi aktivitet avler aktivitet
- 3) Man trenger en boligpolitisk handlingsplan som fjerner tvil om hva markedet faktisk trenger og hvor boligene må være – for å fylle kommunens behov.
- 4) Den urbane trenden som finnes i byene finnes også i utkanten. Enhver kommune trenger derfor moderne boliger, slik som leiligheter og rekkehus, plassert på et sted der det finnes et tilstrekkelig servicetilbud i nærheten til at det påvirker bokvaliteten positivt.
- 5) Man må prioritere å bygge opp et kommunesentrum. (Uten et sentrum svekkes grendene.)
- 6) Sentrumsnær og attraktive tomter må gjøres tilgjengelige for rask og kostnadseffektiv kommersiell utbygging
- 7) Kommersiell utbyggere vil agere, straks de får pålitelig informasjon fra markedet. Når markedet ikke genererer denne informasjonen selv, må denne sammenstilles i form av et faktagrunnlag (boligpolitisk handlingsplan)

3. Metode:

Metoden som her er benyttet er kvalitativ. Det er gjennomført samtaler med et utvalg aktører som man må anta har tilegnet seg en viss kunnskap på dette området enten som aktør i boligmarkedet eller som iverksetter av mottiltak. Intervjuene ble gjennomført etter en svært løs intervju-mal – som i hovedsak dreide seg om å få svar på følgende tre generelle spørsmål:

- 1) Hva er problemet med boligmarkedet i Flakstad?
- 2) Hva kan være løsningen på problemene i Flakstad?
- 3) Hva skal til for at boligutviklingen i Flakstad skal komme i gang igjen?

Spørsmålene ble naturligvis tilpasset den enkelte aktør, men var fortsatt strukturert slik at intervjuobjektet i stor grad skulle få resonnere fritt uten for sterke føringer i den ene eller den andre retning.

Følgende kilder ble benyttet for å kartlegge hvordan man angriper og håndterer et dysfunksjonelt boligmarked med de kjennetegn som man ser i markedet i Flakstad i dag:

Intervjuer med:

Husbanken
Ballstad Bygg
Stamsund Boligstiftelse
Bodø Boligbyggelag
Nesset kommune
Gildeskål kommune
Herøy kommune
BBI (eier av Bolig bygg og Innredning)/ Hamarøy kommune
Rambøll

Deltagelse på:

Erfaringskonferanse i regi av Husbanken

Dokumenter:

- * Foreløpig boligpolitisk dokument fra Flakstad kommune
- * Strategidokument for økt tilflytting til Lofoten – utarbeidet av Partnerskap Lofoten
- * Artikkelen «En plan for alt» hentet fra Romsdals Budstikke (02.11.2012) - om suksessfaktorer i stedsutvikling i Møre og Romsdal

4. Datagrunnlag – notatversjon av kildegrunnlaget:

4.1 Ballstad Bygg:

Hvis ingen ser at noen investerer i Flakstad, så vil ingen andre kjøpe.

Alle kommuner trenger sentrumsorientering – boliger som er nært butikk – gangavstand til butikk for de eldre.

Folk vil bo lekkert til – gjerne nært sjøen. Forestillingen om at alle vil bo i enebolig i Lofoten er en illusjon. Boligmarkedet preges av at folk lever lengre og at mange familieenheter er små. Mange vil flytte fra eneboliger når ungene flytter hjemmefra.

Jusneset er et uaktuelt område for bebyggelse så lenge det først gis byggetillatelse etter at det er bygget fortau/gangsti til Ramberg. Dette fordyrer utbygging så mye at det ikke kan forsvares kommersielt.

Markedet trenger tomter og områder som er avklart for bygging/salg med kort tidshorisont (maks 3-5 år). Aktuelle områder i Flakstad er Ramberg sentrum og Napp rundt skolen.

Kommunens boligpolitikk (subsidiert) ødelegger boligprisene i kommunen. Kommunen bør leie ut leiligheter til markedspris, selge attraktive tomter til markedspris og unngå å subsidiere boligmarkedet på noen som helst måte. Subsidiert boligmarkedet får over tid alle private initiativ til å forsvinne fordi de blir ulønnsomme. Dette blir ofte starten på en nedadgående spiral i boligmarkedet, hvor det skapes et bilde av at ingenting er verd noe i dette markedet.

Skal kommunen ha private aktører på banen trenger vi tydelige signaler og en politikk som tillater at man kan tjene penger på bolig i kommunen.

BB ønsker å bidra til lønnsom boligbygging i hele Lofoten og Flakstad er intet unntak, bortsett fra at de har et dysfunksjonelt boligmarked.

Av erfaring bedrer boligmarkeder seg raskt etter at ny aktivitet kommer i gang og skadelige insentiver er fjernet. Da vil man raskt se at aktivitet avler aktivitet.

4.2 Herøy kommune

Hadde akutt bolignød i kommunen og boligprisene hadde bunnet ut. En enebolig var verd 3-500.000, ingen ville bygge og ingen ville leie ut noe.

AP (v/ Arnt Frode Jensen) fikk rent flertall og bestemte seg for å ta tak. Etablerte et boligprogram som innebar etablering av et kommunalt boligselskap. De fikk tidligere bankdirektør Jens Norum (nå langtidssykemeldt) til å bidra på deltid i etableringen av selskapet og planleggingen av boligene. Han jobber nå 20% i selskapet som eneste ansatt og har bygget 20 boliger og overtatt/renovert 6 tidligere kommunale boliger med stort vedlikeholds-etterslep.

Leien for boligene er i dag på 8 % årlig av investert beløp. Dette nivået er viktig for å sikre at boligene kan driftes og vedlikeholdes kommersielt. Dette leienivået gir også noen føringer for hvor dyrt det kan være å oppføre boligene. Det medførte harde forhandlinger med leverandører før byggestart. Ifølge Jens Norum var det viktig at byggherren der var boligselskapet Herbo AS, som altså opererte utenfor den kommunale sfære. Slik kunne de spare penger ved å unngå de kommunale anbudsfellene (som han beskriver som en svært prisdrivende ordning).

Leienivået er i dag kr 7950 for en 3-roms leilighet på ca. 70 kvadrat av pen standard og sentral beliggenhet. Herbo trodde første ta det skulle bli vanskelig å få leid ut alle leilighetene, og at de måtte konkurrere med andre og billigere boliger i markedet. Men boligene fyltes opp raskt og allerede første år hadde de 100 % belegg og god økonomi i selskapet.

Den indirekte effekten av dette er at byggeaktiviteten skapte forventninger i befolkningen. Og straks noen så at det var mulig å få 8000 kroner for en utleie-enhet, så kom det andre private aktører på banen. Det har skapt en bedre dynamikk i markedet.

Etter ca 1-1,5 år melder Herbo at de fortsatt har opp mot 100 % belegg, bare begrenset av at de har en relativt høy utskifting av leietagere. Dette er naturlig i deres kommune pga nærheten til det store Marine Harvest-slakteriet. Herbo betrakter derfor ikke dette som et problem, men som et sunnhetstegn, fordi det betyr at de har mange leiligheter tilgjengelige til folk som vil 'prøvebo' i kommunen.

Herbo sine boliger kommer i tillegg til omsorgsboliger, som kommunen fortsatt eier og driver. En slik ordning er viktig for at kommunen skal kunne nyttegjøre seg alle støtteordningene fra Husbanken fullt ut.

Herbo søkte om støtte i Husbanken for sine leiligheter, og fikk 100.000 per leilighet og 100 % finansiering i Husbanken. Men de fikk ingen momsrefusjon. Finansieringen fra Husbanken er likevel med på å gjøre investeringen lønnsom, fordi den dekker 100 % av investeringen til et gunstig rentenivå over 20 år.

I retrospekt ser Herbo at aktivitet hos dem skapte aktivitet i andre deler av boligmarkedet i kommunen. Etter bare et drøyt år førte det til betydelig bevegelse og byggeaktivitet i markedet. Dette ga en nesten umiddelbar effekt på markedsprisene, og boliger som tidligere gikk for 400.000 ble solgt for 1,5 mill. Dette betyr at boligprisene økte med over 200 % på litt over et år. Sammenhengen mellom byggeaktivitet og økning i boligprisene er ikke bevist statistisk, men fremstår lokalt som to sider av samme tiltak.

4.3 Erfaringsseminar i regi av Husbanken:

Konsulentselskapet Rambøll har laget en mal og en struktur for utarbeidelse av en boligpolitisk handlingsplan for kommuner. Denne er utformet i samarbeid med Husbanken. Planen har flere formål:

- 1) Det skal utarbeides planer og mål for boligbygging i kommunen som er basert på de faktiske behovene i kommunen, gitt dagens situasjon og en framskriving av befolkningsutviklingen.
- 2) Den boligpolitiske handlingsplanen skal ha solid lokal forankring, slik at man unngår politisk strid om de tiltakene som iverksettes.
- 3) Kommunen skal sende seriøse og gjennomarbeidete signaler til kommersielle boligbyggere om hvor mange og hvilke typer boliger kommunen trenger.
- 4) Den gir en såkalt nullpunktsanalyse av dagens marked – dvs. at den forteller hva status er på det aktuelle tidspunkt.
- 5) Den skal vurdere effekten av ny boligetablering basert på behovet i kommunale etater som hjemmehjelp og andre service-organer. God organisering av serviceboliger, eldreboliger, etc gir normalt stor gevinst og potensial for effektivisering av kommune servicetilbud på mange områder (reduerte kjøreavstander som gir lavere 'indirekte tid', mer effektiv distribusjon av mat, effektivisering av vedlikehold, etc).

Målet med planen er å klargjøre for kommunen hva de mangler, og gi solid faktabasert beslutningsgrunnlag for kommunestyret (besluttende organ). Forankringen av den krever at den utarbeides i en prosess som involverer mange etater og lokalbefolkningen relativt bredt.

Eksempler fra Herøy, Sømna, Tolga, Sørfold, Gildeskål, Grong og Hamarøy ble trukket frem som modeller det er verd å merke seg. Flere av disse er beskrevet separat.

I tillegg ble det gjort rede for hvordan Sørfold hadde gjennomført kartlegging av tomme boliger for å få til utleie. Grong satset på omsorgsboliger for å frigjøre eldre boliger og å skape mobilitet i markedet på den måten.

Det er nå mulig å kjøpe hjelp til utarbeidelse av en tilsvarende boligpolitisk handlingsplan av Rambøll, slik at den følger samme mal som Husbankens «mønsterkommuner». Dette kan være en fordel om man satser på bygging som gir uttelling i form av støtte fra Husbanken.

Utarbeiding av en god boligpolitisk handlingsplan krever sterkt politisk engasjement fra kommunens politiske ledelse.

4.4 BBL:

BBL ga en gjennomgang av sin aktivitet både per i dag, men også historisk. De bruker i dag både stiftelsesformen til utbygging men i all hovedsak administrerer og driver de boligbyggelag. De driver i dag 220 boligselskaper (borettslag og sameier), og har siden starten bygget ca. 4300 boliger bare i Bodø. Deres primær-område for aktivitet nå er i Bodø og regioner i relativ nærhet til Bodø. Av den grunn betrakter de Lofoten som innenfor sitt område.

BBL driver allerede borettslag i Lofoten (Vestvågøy, Røst, Vågan, etc.) og de har lang erfaring med både utbygging, etablering, salg, drift og forvaltning av borettslag. Det normale er at de påtar seg alt dette, basert på en lokal base i nærheten av borettslaget.

BBL har tidligere vurdert bygging av borettslag i Flakstad kommune, men av forskjellige grunner har dette ikke blitt realisert. Dette skyldes blant annet utviklinger i boligpriser som bekymrer alle som bygger boliger på kommersiell basis. Får man derimot signaler fra politisk ledelse om at man tar grep for å snu situasjonen, så vil dette stille seg i et annet lys.

BBL imøteser et initiativ fra kommunen for å få til utbygging i Flakstad og mener det ikke er noe som fundamentalt sett skulle tilsa at Flakstad er et mindre attraktivt område av Lofoten enn andre kommuner.

4.5 BBI/ Hamarøy-modellen:

Denne modellen innebærer at en privat aktør gjennomfører planlegging, utbygging og drift av boliger i egen regi – og på vegne av kommunen. Dette baserer seg på en 'bestilling' fra kommunen og informasjon om hva markedet behøver. I praksis vil dette si kommunens boligpolitiske handlingsplan.

Den praktiske organiseringen skjer ved at BBI oppretter et lokalt selskap hvor også lokale eiere er med. Det trengs god lokal forankring for at man skal kunne forestå vedlikehold og drift lokalt. Dette kan ikke fjernstyres.

BBI bygger i hovedsak for utleie og operer med leienivåer opp til ca. 9000 kroner på Opeid – basert på at maks bostøtte er på 6-6500 kroner/mnd.

Deres modell baserer seg i første rekke på rehabilitering av eldre bygg, da dette er rimeligere og 'enkler' enn å bygge nytt. De har f.eks. investert 20 mill. i rehabilitering og ombygging av Telegrafgården på Opeid i Hamarøy.

I Hamarøy tenker de også mye på å endre konseptet for sykepleie til eldre mennesker basert på følgende regnestykke:

Prislappen for en sykehjemsplass i ett år er 1 mill NOK

Prislappen for hjemmesykepleie per år per plass er ca 300.000 NOK

Dette gir en potensiell besparelse på 700.000 kroner per plass per år, dersom man planlegger rett. Her vil et samspill mellom privat utbygger og kommunen som bestiller av boliger kunne spille en avgjørende rolle for å utløse potensialet for besparelser.

BBI jobber etter et par rettesnorer hvor det er viktig å være sikker på at kommunen ikke subsidierer 'i hjel' deres forretningsmodell. Bernt Langås sier følgende:

Første bud når man skal friskmelde et dysfunksjonelt boligmarked er å kutte alle billige leier.

BBI jobber også for å etablere boliger som kan kombineres for forskjellige formål, slik som storfamilie, flyktninger, studenter, gjennomgangsboliger, omsorgsboliger, etc. Dette skjer gjennom et samarbeid mellom utbygger, Husbanken og kommunen. Kommunens rolle er å sikre basisinntekter i prosjektet ved å leie 14 av de 40 enhetene som de så fremleier igjen. Husbanken tar av en del av risikoen ved at de finansierer det 100 %. Med andre ord koster det ikke kommunen en krone å få bygget de 40 boligene.

Så langt har BBI bygget ca 40 boliger i en kommune med under 2000 innbyggere (Hamarøy), og de ekspanderer allerede og vurderer å implementere samme modell i andre kommuner i regionen. De vil gjerne se på mulighetene også i Flakstad/Lofoten.

BBI gjør dette ut fra følgende forretningsfilosofi: De skal bygge gode boliger til rett formål og med rett beliggenhet. Gode boliger blir sjelden stående tomme – for normalt vil det oppstå en mobilitet i markedet fra boliger med lav standard til boliger med høy standard, dersom markedet har begge typer enheter.

Ifølge BBI må følgende faktorer være på plass for at dette skal fungere optimalt:

- ✓ Kommunen må ha en god boligpolitisk handlingsplan
- ✓ Det må være en tett og god dialog mellom kommunen, utbygger og Husbanken
- ✓ Forholdet mellom ordfører og utbygger må være tett
- ✓ Det må være 'steike artig'.

Modellen utvikles nå videre i Gildeskål hvor to lokale investorer er med og hvor BBI har en beskjeden eierpost på 30 % i et nytt prosjekt.

I Hamarøy har erfaringene vært at hele markedet har beveget seg oppover etter at man startet utbygging. Man ser at aktivitet avler aktivitet og at nybygging skaper sårt tiltrengt mobilitet i boligmarkedet.

Dette bekreftes av ordfører Rolf Steffensen i Hamarøy som før prosjektet var ute og flagget at kommunen hadde akutt behov for nye boliger.

4.6 Gildeskål kommune:

Gildeskål er en kommune hvor det utelukkende fantes eneboliger og fritidsboliger. Mange av eneboligene var i dårlig forfatning – spesielt det som fantes på leiemarkedet.

Rådman Geir Mikkelsen hevder at Gildeskål hadde et fullstendig dysfunksjonelt boligmarked inntil for kort tid siden, da det ble igangsatt 2 byggeprosjekter, som skulle gi gjennomgangseiligheter til flyktninger og hybler til studenter. Allerede kort tid etter at de satte i gang tiltak som ga aktivitet i boligmarkedet, så har de sett at boligprisene stiger slik at den nå er på et 'anstendig' nivå.

Etter dette er nok et boligprosjekt igangsatt med hjelp og finansiering fra Husbanken. Som i Hamarøy er kommunen inne som forpliktende leietager i 10 år med opsjon på å leie i nye 10 år.

Kommunen har også avskaffet boplikt på sine boliger og betrakter i stedet fritidsboligene som en ressurs og planlegger heller hvordan de skal bidra best mulig inn i kommuneøkonomien. Kommunen har i tillegg innført eiendomsskatt.

I sitt boligpolitiske arbeid har kommunen lagt stor vekt på begrepet bokvalitet, hvor de har sett på parametere som nærhet til butikk, nærhet til tjenestetilbud (barnehage, hjemmehjelp...), tilgang på radio, bredbånd og annen infrastruktur som gjør hverdagen bekvemmelig. Et definert sentrum har i denne sammenheng vært ekstremt viktig, fordi det blant annet har dreid seg om å sikre driftsgrunnlag for den lokale butikken, slik at den fremstår som et attraktivt innslag i et bomiljø.

Gildeskål har også benyttet flere typer utviklere og utbyggere for å i gang igjen sitt boligmarked. I dag har et kommunalt KF ansvar for noe, mens både BBL og BBI har stått for deler av utbyggingen. Et nytt stort prosjekt er under planlegging hvor det vil bli en ny miks av eiere hvor kommunen også er inne på eiersiden.

Rådmann slår fast at det har vært en suksess at de har tilnærmet seg boligbygging på en praktisk og målrettet måte og han sier: Vi har vært opptatt av at vi skulle få etablert boliger, ikke hvem som skulle bygge dem.

Derfor har de vært liberale i forhold til å slipe til aktører som er hjemmehørende utenfor kommunen. Gevinsten i forhold til stigende boligpriser, lokal drift av boligene og et fungerende boligmarked gjør at dette i dag fremstår som en vellykket strategi. Gildeskål fremheves da også av Husbanken som en av deres suksess-case.

4.7 Nesset kommune:

Nesset kommune har gjennom sitt Vekstkommune-program fått til en betydelig boligetablering i sitt kommunesenter. De hadde lenge et dysfunksjonelt boligmarked som bestod av eneboliger og en del fritidsboliger. Lenge levde det en forestilling om at folk i Nesset bare ønsket å bo i eneboliger, men en markedsundersøkelse pekte på det motsatte. Kommunen hadde en betydelig andel av befolkningen som ønsket å bo i mindre og mer funksjonelle enheter. Slike enheter fantes ikke i kommunen og førte til en fraflytting av folk som ønsket å bo i leiligheter, rekkehus eller andre mer funksjonelle boliger.

Nærhet til Molde gjorde at mange flyttet ut av kommunen og nærmere byen hvor de fant slike boliger, til tross for at Nesset har andre bokvaliteter enn Molde. Denne utviklingen er nå snudd – blant annet gjennom etableringen av flere leilighetsbygg i kommunesenteret Eidsvåg.

Bygget ble oppført som et borettslag i havnen i Eidsvåg, på en av kommunesenterets mest attraktive tomter. Leilighetene var solgt lenge før bygget stod oppført – og har gitt kommunen en av flere aha-opplevelser knyttet til sitt eget boligmarked. Boligprisene steg også med 50-60 prosent ganske umiddelbart.

Kommunen har nå tatt grep om sitt boligpolitiske arbeid og er mer bevisst på å skape boliger av forskjellig karakter, for forskjellige målgrupper. Kommunen har nå tatt mål av seg til å bli et attraktivt boligområde for folk som jobber i Molde. De har startet to prosjekter med tittelen Folk i alle hus 1 og 2. Det ene var knyttet til å få folk til nedlagte småbruk i kommunen. Det andre var å få folk inn i hus eller utleie-enheter som stod tomme. Kommunen har også ansatt en egen innflytterkontakt som skal hjelpe tilflyttere til å føle seg velkomne.

Som strategisk grep har Nesset kommune også valgt å fokusere på å etablere et klarere definert sentrum og å samle servicefunksjoner her, slik at man øker bokvaliteten. De har blant annet fått til en betydelig etablering som følge av dette, både av supermarkeder og av Vinmonopolet i det lokale senteret.

Leder av Vekstkommuneprosjektet, Jon Helge Frøystad, påpeker at jobben med å etablere ett sentrum i kommunen i stedet for en hel haug med grender, i dag har styrket hele kommunen. De har i dag vekst i varehandel i kommunen, og folk reiser til kommunesenteret for å handle i stedet for til Molde.

Frøystad hevder at urbanisering har vist seg å være en trend som gir gjenklang også i en bitteliten kommune som Nesset. Først da kommunen ble bevisst dette og skapte et sentrum, klarte de å demme opp for befolkningsflukten og få den til å snu.

Ifølge Frøystad var den vanskeligste jobben i denne prosessen å få kommunestyret til å gå inn for etablering av ett sentrum til fordel for en spredt bygdestruktur i kommune. I etterkant har dette vist seg å være et godt valg, for det styrkede sentrumet gjør at folk også blir boende i grendene i større utstrekning enn tidligere – for da er det ikke så langt til servicefunksjoner. Da kommunen fikk et bedre tilbud for fritid, kultur, handel og arbeid samlet sett, ga det seg utslag i bokvaliteten blant kommunes innbyggere.

Følgende ble gjort for å bedre boligsituasjonen:

- ✓ Gjennomført en spørreundersøkelse knyttet til hvilke boligtilbud folk i kommunen ønsket seg
- ✓ Gjennomførte stedsanalyse og stedsutviklingsprosjekt i Eidsvåg
- ✓ Det ble lagt vekt på å skape en møteplass for kommunens innbyggere i kommunesenteret (strandpromenade)
- ✓ Tok bort alle subsidier i boligmarkedet
- ✓ Butikker ble prioritert

4.8 Husbanken:

Helhetlig planlegging av boligmarkedet fremholdes av Husbanken (ved Adelheid Kristiansen og Arvid Nilsen) som det aller viktigste kriteriet for at Flakstad kommune skal få bukt med sitt dysfunksjonelle boligmarked.

Man trenger et sentrum og man trenger å tenke fortetting – folk vil bo tett også i bygdene. Forestillingen om at folk bare vil bo i eneboliger langt fra hverandre er feil. Man må også tilrettelegge moderne leiligheter for eldre og andre med særskilte behov.

For at leiemarkedet i kommunen skal fungere, så må kommunen slutte å subsidiere leiepriser på kommunale boliger. Dette bidrar til å sette en sperre for all privat utbygging.

Kommunen trenger også en boligpolitisk plan – ikke en boligsosial plan. En boligpolitisk plan er betydelig mer omfattende enn en boligsosial plan, fordi den planlegger og fremskriver boligbehovet for alle kommunens grupper av beboere.

Det er svært viktig for kommunens innbyggertall og etablering av arbeidsplasser at det bygges boliger med utleiemulighet og at kommunen har såkalte prøveboliger.

Kommunen må bestemme seg for hvilken rolle den skal ha i forhold til private utbyggere. Den må også vurdere hva man har i dag og hva man burde hatt i kommunen. Dette fungerer som signaler til markedet. Kommunen må også vurdere hva den selv må bygge og hva den vil overlate til private. Men det er viktig at kommunen er bestiller i form av at den forteller markedet noe om boligmarkedet og hva man trenger der.

Husbanken betrakter seg selv som tilrettelegger og hjelper for kommuner som vil styrke sitt boligtilbud. De kan gi investeringstilskudd, startlån, momsrefusjon og bostøtte. Samlet sett er dette en pakke med støtteordninger som gjør det mulig å etablere boliger etter mange forskjellige modeller.

Normalt er det rimelig å regne som følger:

- ✓ Man kan få 25 % av byggekostnadene refundert gjennom momsrefusjon, dersom kommunen eier eller er bestiller av boliger.
- ✓ Man kan få 30 % tilskudd til bygging av boliger
- ✓ Dette gir en rest for den som skal etablere seg på bare 45 %. Dette kan dekkes av bostøtte dersom enheten leies ut, eller det kan dekkes ved startlån dersom enheten selges. (startlån kan også brukes til unge/vanskeligstilte)

For å få til en slik ordning må kommunen trolig søke fylkesmannen om lov til å finansiere og bygge boliger – men dette er det normalt mulig å få til – basert på erfaringer fra kommuner med tilsvarende problemer – og dem finnes det mange av.

Når det gjelder etablering av utleie-enheter så er det ofte rimeligere å bygge om brukte boliger enn å bygge nytt. Ombygging kan få støtte fra Husbanken, men da hvis man innfrir visse energistandarder og byggekrav.

Når det gjelder startlån, så kan kommunen søke lån hos Husbanken og videreformidle til unge/vanskeligstilte.

Kommunen kan også søke støtte til boligpolitisk planlegging (boligpolitisk handlingsplan).

Husbanken mener det er verd å nevne at mange kommuner i dag sitter med PU-boliger som har vært i drift så lenge at tilskuddsordningen er gått ut på dato. Disse kan med andre ord selges fritt og uten klausuler om tildelingsplikt. I en slik situasjon kan man for eksempel få bygget nye PU-boliger med ny støtte og deretter pusse opp og selge de eksisterende. Dette kan bidra til å skape mobilitet i et boligmarked hvor det ikke lenger omsettes boliger. I en slik prosess kan man også vurdere om man skal revurdere beliggenhet og samordning med andre serviceboliger for å ta ned driftskostnadene i kommunen.

4.9 Rambøll:

Flakstad Utvikling har bedt Rambøll klargjøre om de kan levere samme modell for utarbeiding av boligpolitisk handlingsplan for Flakstad kommune, som de har gjort i samarbeid med Husbanken på en del utvalgte eksempelkommuner så langt. Det kan de og et utdrag fra tilbudet deres lyder som følger:

Kort om bakgrunn

Flakstad kommune har opplevd fraflytting og sterk nedgang i sysselsetting, særlig innen fiskerinæring. I dag oppleves boligmarkedet som svært dysfunksjonelt. Det er tilnærmet ingen salg eller utleie, og de som eventuelt velger å selge ender opp med å selge boliger til svært lave priser. Det står derfor mange tomme boliger fordi eiere ikke ønsker å selge i et slikt marked.

Flakstad utvikling er etablert for å ta tak i den negative utviklingen og skal gjennom støtte fra KRD/ Nordland fylkeskommune jobbe med revitalisering og videreutvikling av næringslivet i kommunen, og skal bidra inn med den nødvendige omstilling og knoppskyting. I tillegg til Flakstad næringsforum og fiskarlag er Flakstad kommunen en del av aksjonærsammensetningen i Flakstad utvikling.

Det er Flakstad utvikling v/daglig leder som har bedt Rambøll om bistand.

Kort om oppdragsforståelse

Rambøll tolker det som at Flakstad utvikling har behov for bistand for å kartlegge **status** i dag og **muligheter** for veien fremover. I første omgang ønsker Flakstad utvikling en oversikt over ulike aktiviteter som Rambøll kan tilby, samt estimert timebruk/ressurser for de ulike aktivitetene hos Rambøll/ kommunen/ Flakstad utvikling.

4.10 Stamsund Boligstiftelse:

Har per i dag en betydelig boligmasse i Stamsund og jobber med muligheter for å utvide driften til andre steder i Lofoten. Stiftelsen har god økonomi, en god ledelse og mener de har en fornuftig modell for bygging, drift og prising av sine boligheter. Samspill med Vestvågøy kommune gjør at Stamsund boligstiftelse er blitt et viktig verktøy for etablering av boliger til alle grupper som har spesielle behov.

Stamsund boligstiftelse baserer seg på en modell der leietagerne kan eie eller leie sin egen bolig. De som eier – gjør dette i en modell som minner om et borettslag, der de får hjelp til drift/vedlikehold, men eier boligen, slik at denne som eiendel går videre til personens slekt ved evt dødsfall. Innskuddet er imidlertid relativt lavt, slik at beboerne slipper å sette seg i stor gjeld.

Stamsund boligstiftelse ønsker å ekspandere sin virksomhet til Flakstad og har tatt kontakt med Flakstad Utvikling med dette for øyet. Overtagelse og videre drift av de eksisterende boligstiftelsene har vært diskutert som ett alternativ. Men Stamsund boligstiftelser er også svært fokusert på beliggenhet til sine enheter i forhold til butikk, lege, servicetilbud i det området hvor de finnes. Dette er fordi de huser mange eldre og uføre og denne nærheten til servicetilbud er spesielt viktig for dem.

Stiftelsen har opparbeidet seg en betydelig erfaring med planlegging og bygging av slike enheter som gjør at de vet at det går rundt økonomisk – og at alle enhetene er hensiktsmessige for beboerne. De fleste av deres beboere ønsker leiligheter/enheter med gjesterom, slik at de har plass til å få besøk. Dette betraktes som en trivselsfaktor og har fått stiftelsen til å endre på størrelse og design på sine enheter siden de startet sin virksomhet.

Ifølge daglig leder i Stamsund Boligstiftelse, Kenneth Grav, vil en etablering i Flakstad kreve at man etablerer en viss virksomhet i Flakstad for å forestå vedlikehold, drift og ettersyn. Han hevder at lokal forankring og tilhørighet er svært viktig for at modellen skal lykkes og bidra positivt inn i kommunens boligmarked.

5. Sammendrag:

Det er naturligvis en krevende øvelse å få i gang igjen et boligmarked som i dag fremstår som dysfunksjonelt. Men det positive man kan trekke ut av denne undersøkelsen er at det finnes muligheter. Og det finnes måter å gjøre det på. På noen områder ga undersøkelsen noen unisone svar. På andre var den mindre spesifikk på hvilke vei som førte til den gode løsningen. Det betyr ikke at funnene fra denne delen av undersøkelsen var mindre verdifulle – som jeg kommer tilbake til. På følgende områder var svarene fra mine respondenter og samtalepartnere relativt unisone:

- 1) Alle typer subsidier og støtteordninger rettet mot boligmarkedet må fjernes
- 2) Det må igangsettes byggeaktivitet – fordi aktivitet avler aktivitet
- 3) Man trenger en boligpolitisk handlingsplan som fjerner tvil om hva markedet faktisk trenger og hvor boligene må være.
- 4) Den urbane trenden som finnes i byene finnes også på landsbyen. Enhver kommune trenger derfor moderne boliger, slik som leiligheter og rekkehus, plassert på et sted der det finnes et tilstrekkelig servicetilbud til at det påvirker bokvaliteten positivt.
- 5) Man må prioritere å bygge opp et kommunesentrum. (Uten et sentrum dør grendene.)
- 6) Sentrumsnær og attraktive tomter må gjøres tilgjengelige for rask og kostnadseffektiv kommersiell utbygging
- 7) Kommersiell utbyggere vil agere, straks de får pålitelig informasjon fra markedet. Når markedet ikke genererer denne informasjonen selv, må denne sammenstilles i form av et faktagrunnlag (boligpolitisk handlingsplan)

Når det gjaldt hvilke løsning som ga en vellykket boligutvikling, så var erfaringene delte. Noen steder er det benyttet boligstiftelser, noen steder har kommunen investert selv, enten gjennom et KF eller et heleid AS. Noen steder er det bygget av et boligbyggelag (borettslag), noen steder er det bygget ved offentlig privat partnerskap og andre steder var utbyggingen skjedd av en kommersiell aktør alene. En del kommuner har også benyttet en kombinasjon av de forskjellige modellene med hell.

Det bildet som tegner seg er med andre ord at aktivitet avler aktivitet, og at det viktigste man trenger å gjøre er å bestemme seg for å sette i gang. Men suksessen vil først bli sikret dersom man følger rådene om å lage en helhetlig plan for kommunens boligutvikling, samt å definere hva som skal utvikles til kommunens sentrum. I dette området er det naturlig at man samler omsorgsboliger og serviceboliger. Det er også naturlig at man samler servicefunksjoner som er viktige for dem med spesielle behov til kommunesenteret, slik at så mange som mulig får gangavstand fra sin bolig og til relevante institusjoner.

De delte erfaringene rundt hvilke vei som ga suksess, fortalte at veivalget ikke er like viktig for å lykkes med denne prosessen, så lenge man planlegger godt og jobber målrettet i forhold til sine planer. De som hadde gjort dette, hadde alle lykkes med å rette opp i de største problemene i boligmarkedet, uavhengig av hvilke miks av utbyggere og samarbeidspartnere de hadde valgt seg.

6. **Konklusjoner:**

- 1) Kommunen har et dysfunksjonelt boligmarked – som blant annet er forårsaket av feilslåtte incentiver i boligmarkedet som får private transaksjoner og initiativ til å forsvinne. Dette er et vanlig fenomen, som Husbanken har lang erfaring med å håndtere.
- 2) Kommunen har en uhensiktsmessig boligstruktur med mye gamle eneboliger og få funksjonelle boliger for eldre, folk med særskilte behov eller folk som generelt ønsker en mindre bolig som gir mindre behov for vedlikehold.
- 3) Kommunen mangler utleieboliger, gjennomgangsboliger og såkalte prøveboliger for folk som flytter hit for en periode men som er usikre på om de vil bo her på lengre sikt.
- 4) Kommunen mangler et sentrum med klare sentrumsfunksjoner og et attraktivt bomiljø. Dette er viktig for å få opp bolysten i kommunen og for å styrke boligprisene.
- 5) Kommunen mangler en plan for boligutvikling og boligbygging. En slik plan er et viktig signal til markedsaktørene for at de skal utvikle de boligene kommunen har behov for.
- 6) Erfaringer fra andre steder tyder på at aktivitet avler aktivitet, og en av de viktigste beslutningene man må ta er derfor å sette i gang noe aktivitet slik at det signaliseres vilje til å bygge i Flakstad igjen.
- 7) Markedsaktører innenfor denne bransjen er klare til å bidra til boligutvikling i Flakstad, dersom man starter på en prosess som setter boligmarkedet i funksjon igjen. Både Ballstad Bygg, BBL, BBI og Stamsund Boligstiftelse har alle signalisert sterk vilje/ønske om å bidra i en slik prosess.
- 8) Mye penger kan spares i form av såkalt 'indirekte tid' innenfor hjemmehjelp/pleie og omsorg i kommunen, hvis omsorgsboliger samles i kommunesenter. Tilsvarende kommuner som Flakstad med samme typen problemer har spart 1-2 årsverk på å redusere de avstandene som ansatte må kjøre for å yte service til kommunens befolkning. I tillegg kommer besparelser på drift, vedlikehold, etc.
- 9) Erfaringer fra andre kommuner med sammenlignbare boligproblemer tyder på at boligmarkedet raskt finner tilbake en likevekt i markedet straks man iverksetter hensiktsmessige tiltak. Erfaringer fra Herøy kommune tilsier at boligmarkedet nær normaliserte seg i løpet av 1-1,5 år etter at kommunen startet sitt boligbyggeprogram.
- 10) Flakstad kommune kan velge mellom flere forskjellige modeller for å håndtere sin vanskelige boligsituasjon. Hvilke modell som velges er mer et spørsmål om preferanser og praktiske forhold enn annet.
- 11) Herøy-modellen består i at det ble opprettet et kommunalt eid boligselskap
- 12) Hamarøy-modellen består i at en privat aktør bygger boliger på vegne av kommunen og på bestilling fra dem. Forpliktende leieavtaler og 'bestilling' i form av en boligpolitisk handlingsplan er viktige hjelpemidler for å oppnå god involvering fra private aktører.
- 13) Nettet-modellen består i å få etablert boliger i borettslag i kommunesenteret.
- 14) Gildeskål-modellen består i å benytte en kombinasjon av private aktører, stiftelser og kommunalt/privat partnerskap for å løse sine boligrelaterte problemer.
- 15) Husbanken har rikelig med virkemidler og god erfaring i å hjelpe kommuner ut av den situasjonen som Flakstad kommune befinner seg i. De betrakter seg selv som hjelpere, og kommer på banen straks kommunen har besluttet hvilke vei de vil gå for å tillate markedsmekanismene i boligmarkedet å fungere igjen.

7. Anbefalinger:

- 1) Kommunen bør snarest starte jobben med å utarbeide en boligpolitisk handlingsplan for å kartlegge hvilke behov kommunen vil ha – gitt utviklinger i demografi, etc. Dette vil være et viktig instrument for å sikre god balanse i boligmarkedet på lang sikt, samt rett prising av, rett størrelse og beliggenhet på boliger. Disse faktorene har stor betydning for kommunens driftsutgifter i en situasjon hvor man har en gammel/aldrende befolkning.
Konsulentselskapet Rambøll har sammen med Husbanken utarbeidet en mal for en slik prosess som man ganske enkelt kan kopiere inn i Flakstad kommune.
- 2) Flakstad kommune bør spille på forskjellige aktører og forskjellige modeller for å få dekket opp sitt nåværende og fremtidig boligbehov. Det er rimelig å mene at Hamarøy-modellen vil gi noen raske gevinster i boligmarkedet og at denne derfor bør sonderes ut tidlig. Denne modellen sikrer også at det etableres en lokal enhet for drift og vedlikehold av boligmasse som kan gi synergier inn mot kommunal drift på andre områder. Suksess med denne modellen kan bare sikres med sterkt politisk engasjement fra kommuneledelsen.
I tillegg til den private utvikleren bør kommunen vurdere etablering av omsorgsboliger for egen regning. Dette gir presumptivt den rimeligste inngangsbilletten og de laveste investeringskostnadene. I tillegg bør man vurdere å invitere en stiftelse eller et boligbyggelag inn på markedet, enten for overta boligmasse som i dag ligger under boligstiftelser i Flakstad, men også for å bidra der det er naturlig.
Hamarøy kommune er allerede forespurt og er positiv til å dele sine erfaringer med Flakstad kommune.
- 3) Kommunen bør fjerne alle stimulerings tiltak fra boligmarkedet. Dette vil på sikt signalisere at Flakstad i seg selv er et attraktivt boligområde.
- 4) Kommunen bør justere opp leie på alle kommunale boliger slik at de er i tråd med et normalt boligmarked (Vestvågøy er en god indikator). U hensiktsmessige kommunale boliger bør forsøkes solgt, muligens til eksisterende leietagere eller andre.
- 5) Kommunen bør tilrettelegge rikelig med sentrumsnære og attraktive tomteområder som boligutviklere kan kjøpe. Områdene bør ha betydelig nærhet til servicefunksjoner, butikk, lege, etc og pen beliggenhet i forhold til hav og utsikt. Tomtene bør være tilrettelagt slik at utbygging kan starte ganske umiddelbart etter at en skisse av bygningen er tegnet. Det vil si at man på forhånd bør ha tatt stilling til eventuelle byggetekniske begrensninger (mønehøyder, byggeskikk, etc). Slike tomter må ikke være beheftet med forpliktelser eller forutsette at privat utbygger overtar offentlige oppgaver, som veibygging, nedlegging av felles infrastruktur, etc.
- 6) Flakstad kommune bør fokusere boligbygging om et sentrum. Effekten av boligbygging i dette sentrumet vil forsterkes dersom man på andre politikkområder også legger til rette for at dette skal bli et funksjonelt sentrum med hensyn til handel, service, bespisning, etc.
- 7) Flakstads spesielle geografi gjør at Napp i tillegg er egnet som bo-forstad til Leknes. Denne funksjonen kan styrkes ved å sørge for utbygging og fortetting av eksisterende boligmasse på Napp.
- 8) Kommunen trenger leiligheter til yngre folk og såkalte prøveboliger. Dette kan løses ved at dagens incentiver i boligsektoren endres slik at det gir folk et incentiv til å leie ut eksisterende leilighet eller å bygge utleie-enheter i nye boliger/bygg. (Deler av dette behovet kan løses gjennom den såkalte Hamarøy-modellen)