

Sogn Regionråd

Bustadstrategi for Sogn

Oppdragsnr.: 5161792 Dokumentnr.: D03 Versjon: 2016-08-26

Oppdragsgjevar:	Sogn Regionråd
Oppdragsgjevares kontaktperson:	Karina Nerland
Rådgjevar:	Norconsult AS, Firdavegen 6, NO-6800 Førde
Oppdragsleiar:	Arne Kringlen
Fagansvarleg:	Arne Kringlen
Andre nøkkelpersonar:	Lina M. Ørnehaug

Innhald

1	INNLEIING	4
2	FEM STRATEGIAR FOR BUSTADUTVIKLING I SOGN	5
3	GRUNNLAG FOR STRATEGIANE - TILTAK OG FRAMDRIFT	6
3.1	AKTIVISERE KOMMUNANE SI BUSTADPOLITISKE ROLLE	6
3.2	AUKE VARIASJONEN I BUSTADTILFANGET	7
3.3	AUKE KOMPETANSEN OM BUSTADMARKNADEN OG VERKEMIDDEL I BUSTADFORSYNINGA	8
3.4	MEIR MÅLRETTE AREALPLANLEGGING KOORDINERT MED BYGGING AV KOMMUNAL INFRASTRUKTUR	9
3.5	MEIR SAMORDNA INFORMASJON OM SOGN SOM BUSTADARENA	10
4	STATUS OG UTVIKLINGSTREKK I BUSTADMARKNADEN	11
4.1	MOBILITET OG ATTRAKTIVITET	11
4.2	BUSTADPREFERANSAR GENERELT	12
4.3	BUSTADPREFERANSAR I SOGN	12
4.4	BUSTADMARKNADEN I SOGN	14
4.5	SÆRSKILT OM KOMMUNANE – 3 DELT	18
5	BUSTADSTRATEGISK ROLLE OG VERKEMIDDEL	20
5.1	KOMMUNAR SOM LYKKAST MED BUSTADSTRATEGISK SATSING	20
5.2	KOMMUNANE SITT HANDLINGSROM – KVA KAN GJERAST ?	21
5.3	HUSBANKEN SINE ORDNINGAR	22
6	KJELDER	24
7	VEDLEGG	25
7.1	HAMARØYMODELLEN	25
7.2	BERGENSMODELLEN	27
7.3	NASJONALE TRENDAR I BUSTADMARKNADEN.....	31

1 Innleiing

Sogn regionråd sine hovudmål i regionalplan for 2013-2016 er auka folketal, styrka næringsutvikling og auka tilflytting og rekruttering til regionen. Eitt av delmåla er å sikre busetjing og rekruttere arbeidskraft til regionen og ein av strategiane i planen er å utvikle bulyst.

Som oppfølging av dette har Sogn regionråd dei siste åra retta fokus på bustadutvikling som nødvendig tiltak for auka busetjing og tilflytting til regionen. Det er laga ei analyse av bustadmarknaden (ideas2evidence, 2014). Analysen gav kunnskap om bustadmarknaden i Sogn, status, utfordringar, fellestrekk og særtrekk og forslag til kva tiltak som kan iverksetjast. Det vart også gjennomført ein temadag i regi av regionrådet i april 2015 og bustadutvikling har vore drøfta i det regionale næringsnettverket.

Sak om vidare arbeid med bustadutvikling vart handsama i regionrådet 6. november 2015, og rådet stilte seg positive til eit samarbeid om regionale bustadstrategiar og tilrådde at kommunane deltok i arbeidet.

På dette grunnlaget er strategiarbeidet starta opp med ei interkommunal arbeidsgruppe av planleggarar frå kommunane og representantar frå fylkeskommunen, Fylkesmannen og Distriktssenteret. I notat frå regionrådet om utfordringar og arbeidsplan er føremålet med strategiarbeidet formulert slik: « Føremålet er å vidareutvikle Sogn som ein attraktiv region å bu i og flytte til, og få auka folketal og sysselsetting». Målet med det regionale strategiarbeidet er definert som følgjer:

- Å få auka kunnskap om bustadmarknaden i Sogn
- Å skapa større grad av kontakt og felles forståing om regionale bustadutfordringar
- Å få meir variert bustadmarknad slik at bustadtilbodet i større grad samsvarer med etterspurnaden i marknaden.

Strategiarbeidet starta opp med eit arbeidsmøte med kommunane 4. april der ein gjekk gjennom kjent kunnskap om tema og status i kommunane. Deretter vart det arrangert ei samling 11. mai, med brei deltaking frå aktørar i bustadmarknaden. Kommunane, eigedomsmeklarar, byggebransjen og overordna styresmakter deltok. Arbeidsgruppa var deretter samla 14. juni for å semjast om dei viktigaste utfordringane og utvikle strategiar for å løyse dei.

Med dette som grunnlag er det peika ut 5 felles strategiar for bustadutviklinga i Sogn og desse er presentert først i dokumentet. Kunnskapen som ligg til grunn for val av strategiar er presentert i kapittel 4 og aktuelle verkemiddel er presentert i kapittel 5.

2 Fem strategiar for bustadutvikling i Sogn

Sett i lys av status og trendar i bustadmarknaden (kapittel 4 og 5) og tilbakemelding frå kommunane og aktørar i bustadmarknaden, er det 5 strategiområde som peikar seg ut.

- 1. Aktivisere kommunane si bustadpolitiske rolle** ved å analysere målgrupper og bustadbehov som grunnlag for ein samla bustadpolitisk handlingsplan som vert integrert i kommunen sitt plan- og styringssystem. Kommunane sitt bustadsosiale ansvar må også inkluderast i denne planen.
- 2. Auke variasjonen i bustadtilfanget** ved å vurdere etablering av meir offentleg-privat samarbeid, eventuelt etablere regionalt tomte- og bustadselskap, for å få fram bustadprosjekt som den private bustadmarknaden ikkje får fram åleine.
- 3. Auke kompetansen om bustadmarknaden og verkemiddel i bustadforsyninga** ved å etablere kommunale bustadgrupper og regionalt nettverk som i fellesskap byggjer opp regionen sin kompetanse om Husbanken sine ordningar og andre relevante verkemiddel.
- 4. Meir målretta arealplanlegging koordinert med bygging av kommunal infrastruktur** ved oftare rullering av kommuneplanen for avgrensa tema som gjeld bustadareal, koordinert med investeringsbudsjettet på kommunal infrastruktur.
- 5. Meir samordna informasjon om Sogn som felles bustadarena** ved å utvikle ein informasjonsplattform etter modell av «Visit Sognefjord», der Sogn som felles bustad – og arbeidsmarknad har fokus framfor kvar enkelt kommune.

Strategiane legg opp til at kommunane tek ein tydeligare posisjon i bustadmarknaden enn før. Politiske forankring og prioritering av ressursar til gjennomføring av strategiane er avgjerande for å lukkast. Arbeidet må også vere del av ei langsiktig satsing viss ein skal få god effekt av ressursbruken.

Dei 5 strategiane er utforma slik at dei er relevante for alle 9 kommunane i Sogn region, sjølv om dei har ulike utfordringar i bustadmarknaden. Strategiområda samsvarar også godt med suksesskriterium som er trekt fram i Husbanken si [evaluering](#) av satsinga «Boligetablering i distriktene».

To eller fleire kommunar med like utfordringar eller sterkt integrerte BAS område¹, kan velje å samarbeide særskilt om nokre av strategiane/tiltaka, til dømes «felles tomte og bustadselskap». Slike samarbeid må likevel setjast inn i ein regional kontekst for å få full effekt.

¹ BAS område er Bustad, Arbeids- og Serviceområde.

3 Grunnlag for strategiane - tiltak og framdrift

3.1 Aktivisere kommunane si bustadpolitiske rolle

Status er at bustadpolitikk og bustadforsyning er på dagsorden i alle kommunane, mest i samband med rullering av kommuneplanen sin arealdel og når enkeltsaker/reguleringsplanar skal avgjerast. Alle kommunane har fortetting i etablerte senter som strategi, men har også sett av byggeområde i mindre sentrale strom. Balestrand kommune er den einaste kommunen som har laga ein bustadpolitisk handlingsplan, der mål, tiltak og innsatsområdet er definert og samordna.

Utfordringane er at det er for lite langsiktig plan- og utviklingstenking i kommunane sin bustadpolitikk. Det er også for lite kunnskap i administrasjonen og politisk leiing om alle mekanismar og verkemiddel som er tilgjengeleg. Bustadpolitikk og bustadforsyning er ikkje høgt nok oppe på den politiske dagsorden over tid. Organiseringa i kommunane er ofte mangelfull med tanke på at det sjeldan er avklart kven som har ansvar for dette tema. Arbeidet med bustadutvikling er ikkje systematisk samordna med det årlege handlingsplan og budsjettarbeidet og difor er det sjeldan sett av nok ressursar til gjennomføring. Erkjenninga om at politikarane kan ta heilskapleg grep og kan styre/har eit handlingsrom i bustadforsyninga, manglar i stor grad.

Tilrådd strategi er å løfte bustadpolitikk inn i arbeidet med planstrategi/kommuneplan, gjerne gjennom å lage ein bustadpolitisk handlingsplan i kvar kommune som også omfattar det bustadsosiale arbeidet. Konkrete tiltak må inn i årshjulet (handlingsprogram, budsjett). Det må vere koordinering mellom planar/plannivå slik at bustadpolitikk er på den politiske dagsorden over tid og kommunane må ta stilling kva rolle dei skal i bustadforsyninga. Sterk politisk forankring er avgjerande viktig.

Tiltak	Kommentar	16	17	18	19	Neste periode
Felles mal for bustadpolitisk handlingsplan	Nettverket av planleggarar i Sogn utviklar ein felles mal og prosedyre for utarbeiding av bustadpolitisk handlingsplan.					
Utarbeide bustadpolitisk handlingsplan	Analysere bustadbehovet og målgrupper i den enkelte kommune og utvikle handlingsplan som vert integrert i handlings og økonomiplan for budsjett 2018.					
Integrerer bustadpolitikk i pågåande planarbeid og neste planstrategiperiode	Alle planarbeid som kjem i berøring med bustadutvikling. Etablere årleg arena for kontakt mellom aktørane i bustadmarknaden.					

3.2 Auke variasjonen i bustadtilfanget

Status i Sogn er at Høyanger og særskilt Årdal utmerkar seg med å ha betre variasjon av bustader enn dei andre kommunane, mykje på grunn av deira historie som industristader med rask folketalsauke. Alle kommunane i Sogn har sett av bra med areal i kommuneplanen til bustad, men det er utbyggerane og grunneigarane som i stor grad bestemmer kva prosjekt som vert starta opp og kva type bustader som vert bygde. Nokre kommunar regulerer bustadområde sjølv, men dei fleste lar dette bli styrt av private utbyggerar.

Utfordringane i Sogn er at private utbyggerar naturleg går for dei prosjekta som gjev mest avkastning og i mange tilfelle dekkjer ikkje dette heile bustadbehovet i kommunen. Dei fleste kommunane har manglar i tilbodet til målgruppa med bustadsosiale behov og målgruppa i mellomsjiktet som ikkje har bustadsosiale behov, men likevel ikkje har kjøpekraft nok til å komme seg inn på bustadmarknaden slik den er i dag. Mange kommunar har ikkje nok bustadareal i sentrumsområda sine som også er attraktive. Det tek lang tid å få sett av slike areal i kommuneplanen. Kap 4.4 viser at bustadmarknaden i mange kommunar med mange einebustader ikkje er i takt med bustadbehovet i befolkninga som består av mange små husstandar. Mange som vil skifte ut einebustaden med noko enklare og meir sentralt, finn ikkje slike tilbod i eigen kommune og blir verande i einebustaden eller flyttar og beheld einebustaden som feriehus. Dette gjev mindre tilgang på einebustader til barnefamiliane og stoppar sirkulasjonen i bustadmarknaden.

Tilrådd strategi er at kommunane analyserer korleis dei ulike målgruppene sine bustadbehov er dekkja i eigen kommune. På denne bakgrunn må kommunane vurder kva verkemiddel som som kan løyse deira utfordringar. Dette kan vere offentleg-privat samarbeid slik som «Bergensmodellen» eller «Hamarøymodellen» (sjå vedlegg 7.1 og 7.2) eller etablering av regionalt tomte og bustadselskap mellom to eller fleire kommunar.

Tiltak	Kommentar	16	17	18	19	Neste periode
Vurdere etablering av regionalt tomte og bustadselskap	Eit selskap for planlegging, finansiering, bustadforsyning, drift og vedlikehald. Vurderast i samband med utvikling av bustadpolitisk handlingsplan.					
Vurdere offentleg privat samarbeid ala Bergensmodellen eller Hamarøymodellen	Vurderast i samband med utvikling av bustadpolitisk handlingsplan.					
Gjennomgang av utleigerutinar	Vurderast i samband med utvikling av bustadpolitisk handlingsplan.					
Etablere prosjekt frå kommunale leige til privat eige.	Vurderast i samband med utvikling av bustadpolitisk handlingsplan.					

3.3 Auke kompetansen om bustadmarknaden og verkemiddel i bustadforsyninga

Status er at administrasjonane i kommunane er små og dei skal dekkje mange fagområde. Det er lite rom for spesialisering. Kommunane brukar ein del verkemiddel til bustadsosiale behov, men det er potensiale for meir systematisk bruk av desse. Få kommunar har jamlege møter med bustadnæringa utanom når konkrete saker skal drøftast. Kommunane uttalar at dei veit lite om mekanismane i bustadmarknaden og byggenæringa gjev utrykk for at dei offentlege planprosessane tek for lang tid. Kjennskapen til kvarandre sine utfordringar er mangelfull og kommunane er redde for å få skuldingar om «fordeling» viss dei opprettar tett dialog med private utbyggerar.

Utfordringa er at når kommuneadministrasjonane ikkje har ressursar til å spesialisere seg, blir terskelen for høg til å ta i bruk dei verkemiddel som er tilgjengeleg. Lite kontakt mellom kommunar og bustadnæring utanom konkrete saker kan ofte føre til at kommunikasjonen vert konfliktorientert og lite konstruktiv. Kommunen er både myndigheitsutøvar og samfunnsutviklar og dei ulike rollene kan vere vanskeleg å balansere. For lite kjennskap til kvarandre sine utfordringar og moglegheiter gjer utviklingsarbeidet vanskelegare enn nødvendig.

Tilrådd strategi er at kvar kommune peikar ut ein person som i neste 4 års periode har særskilt ansvar for bustadforsyning, inkludert bustadsosiale behov. Det bør etablerast eit regionalt nettverk for desse personane for å byggje felles kunnskap, særskilt om Husbanken sine ordningar. For gjennomføring av tiltak bør det etablerast ei tverretatleg bustadgruppe i kommunen for tildeling av startlån og bustadtilskot til enkeltpersonar. Kommunen si planavdeling som både er myndigheitsutøvarar og samfunnsutviklarar, bør vere representert i gruppa og det bør gjennomførast faste møter med bustadnæringa for informasjonsutveksling. Gruppa bør vere arbeidsgruppe for bustadpolitisk handlingsplan, med tydeleg mandat frå politisk leiing.

Tiltak	Kommentar	16	17	18	19	Neste periode
Peike ut «bustadansvarleg» og tverretatleg bustadgruppe i kommunen	Tilpassast arbeidet med bustadpolitisk handlingsplan.					
Etablere regionalt nettverk for kunnskapsbygging	Etablere nettverket gjennom Sogn regonråd					
Jamlege møter med bustadnæringa	Faste opne møte med inforasjonsutveksling om aktuelle utviklingsprosjekt og bustadbehov.					
Undersøkje verkemiddel i utbyggingspolitikken	Både dei lovpålagde og dei sjølvvalde					

3.4 Meir målretta arealplanlegging koordinert med bygging av kommunal infrastruktur

Status er at kommuneplanprosessar ofte er så omfattande og tidkrevjande at det går lang tid mellom kvar rullering. Planprosessane i Sogn tek ikkje særskilt lenger tid enn andre stader, men med lang tid mellom rulleringane vert arbeidet omfattande. Ofte kan overordna langsiktig tematikk i kommuneplanarbeidet sperre for meir kortsiktige behov for byggeklare areal. Interessentar til byggeområde er mest aktive på reguleringsnivå. Luster kommune praktiserer medverknad med byggenæringa når aktuelle byggeområde er kome på plankartet, før den formelle handsaming av planen. Dette gjev kommunen kjennskap til korleis marknaden vurderer dei ulike områda.

Utfordringa med omfattande planprosessar er at det vert vanskeleg å forsyne marknaden med attraktive byggeområde raskt nok. Kapitalkreftene er utolmodige av natur og søker nye prosjekt viss det går for lang tid. Byggenæringa framhevar at det går for lang tid før attraktive areal vert byggeklare og kostnader med infrastruktur gjer terskelen for høg til å komme i gang. Likeins meiner dei at mange kommunar ikkje har vilje til å prioritere dei mest attraktive areala til bustadbygging. Kommunane på si side opplever at byggenæringa ikkje forstår kva lovkrav som planarbeidet må tilfredstille og har urealistiske forventingar til tidsbruken. Dei nasjonale forventningane til regional og kommunal planlegging» seier både noko om effektive planprosessar , berekraft og klimatilpassing. Dette er ressurskrevjande for kommunane å følgje opp forventingane.

Tilrådd strategi er oftare rullering av arealdelen av kommuneplanen eller styring av planlegginga inn mot oppdaterte kommunedelplan for sentrum. Med ei målretta planlegging inn mot bustadforsyning kombinert med plan for bygginga av kommunal infrastruktur kan kommunen teste ut aktuelle areal og løysingar på bustadnæringa tidleg i planprosessen. Det må arbeidast aktivt med fylkesmannen og fylkeskommunen om korleis ein kan gjennomføre raskare, enklare og meir målretta rulleringar av arealdelen, eller om vegen å gå er oppdaterte kommunedelplanar med tydeleg prioriteringar.

Tiltak	Kommentar	16	17	18	19	Neste periode
Oftare og meir målretta rullering av kommuneplanen sin arealdel	Etablere dialog med fylkesmann og fylkeskommune om korleis gjennomføre raskare rulleringar av arealdelen i kommuneplanen. Tema i regionalt plannettverk dei neste 2 åra.					
Teste ut byggeområde på byggenæringa.	Bruke etablert nettverk mellom «tverretatleg bustadgruppe» og byggenæringa i kommunen.					
Kommunal infrastruktur	Vurdere korleis kommunen kan bidra med utvikling av infrastruktur.					

3.5 Meir samordna informasjon om Sogn som bustadarena

Status er at kommunane kvar for seg profilerer seg som attraktive bukommunar, men er avhengig av eit større omland (BAS region) for å kunne tilby arbeidsplassar og tenester til innbyggjarane sine. Tilflyttarar utan lokal tilknytning vil i fyrste rekke fokusere på aktuelle arbeidsplassar, reiseavstandar, nærleik til offentleg teneste tilbud og kultur-/aktivitetstilbod i nærleiken. Dette er også viktig for tilflyttarar med lokal tilknytning, men dei er også opptekne av kva stad og kommune dei flyttar til og nærleik til familie og nærmiljø som dei kjenner frå før.

Utfordringa er at kvar kommune si marknadsføring lett forsvinn i mengda av informasjon. For dei som ikkje har lokalkunnskap er det vanskeleg å oppfatte samanhengane og utfordrande å setje seg inn i korleis området fungerer som felles region for arbeid, bustad og service. Kor mange moglegheiter finnes det innanfor akseptable reisetider. Mange er villige til å reise 30 minutt for å komme på arbeid, kanskje opp mot 45-60 minutt, viss reisekvaliteten er god. Korleis ligg skular og barnehagar i forhold til dette, korleis er bustadmarknaden og korleis er transportsystemet?.

Tilrådd strategi er å samarbeide om å få fram denne informasjonen, slik at det kan setjast inn større ressursar på å gjere den profesjonell og lett tilgjengeleg. Det bør på plass ein informasjonskanal og samarbeid liknande «Visit Sognefjord» som løftar fram heile Sogn i marknadsføringa. Framtidsfylket jobbar med ein slik informasjonskanal for heile fylket, etter modell av pilotprosjektet «Bu i Sunnfjord». Sogn region bør knyte seg på dette arbeidet og sikre seg høve til å påverke korleis det skal utformast. Dette er eit naturleg oppfølgingsarbeid for regionrådet.

Tiltak	Kommentar	16	17	18	19	Neste periode
Knyte seg opp til Framtidsfylket sitt prosjekt «Bu i Sogn og fjordane»	Gå i dialog med framtidsfylket og sikre at Sogn sine interesser og behov vert ivaretatt i produktutviklinga					

4 Status og utviklingstrekk i bustadmarknaden

Sjølv om presset på areal og bustadprisar er størst i byane, opplever også distrikta bustadutfordringar. Nokre gjeld folketalsnedgang og tomme bustader, men også fleire distriktskommunar erfarer manglande tilgang på gode og attraktive bustader for tilflyttarar og eigne innbyggjarar som vil endre bustad etter kva livsfase dei er i.

4.1 Mobilitet og attraktivitet

Sentraliseringa i Norge er tydeligare enn nokon gong og desse prosessane skjer lokalt, nasjonalt og globalt. Mobiliteten er stor og dei siste åra er det sett rekord i innanlands flytting. Folk flyttar internt i kommunen og mellom kommunar og hovudstraumen går til sentrale strøk. Ei aldrende befolkning i periferien er ein naturleg konsekvens av at det i hovudsak er dei unge som flyttar til større sentra og bidreg med fødselsoverskot der. Prosessane er sjølvforsterkande.

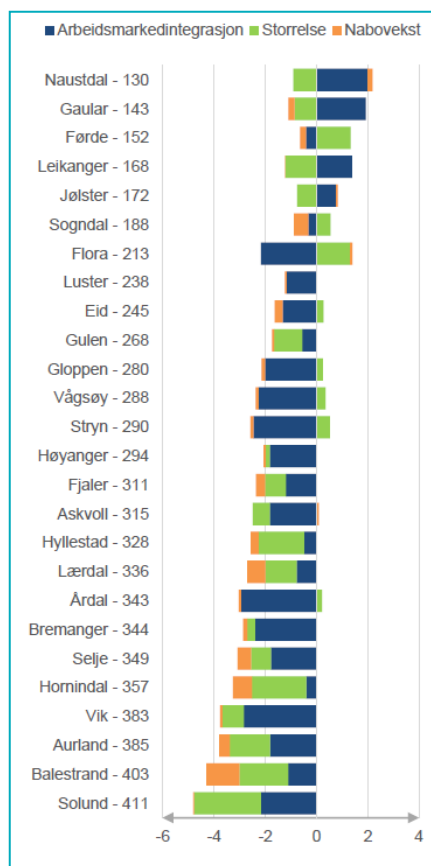
Folk flyttar av ulike årsaker; Attendeflytting, livsfaseflytting, karriereflytting arbeidsinnvandring og innvandring på humanitært grunnlag.

Mangel på bustader for sal eller leige er dei siste åra trekt fram som ein viktig grunn til at ikkje fleire vel å busetje seg i distrikta.

Stader som er attraktive for busetjing dreg til seg innflyttarar og held på dei som allereie bur på staden. Slike stader er kjenneteikna ved at dei får ei betre folketalsutvikling enn veksten i arbeidsplassar skulle tilseie.

Nettoflyttinga heng hovudsakleg saman med arbeidsplassutviklinga på staden. Nokre strukturelle tilhøve bidreg også. Dette er:

- **Storleiken på staden** – store stader veks meir enn små, også relativt sett
- **Arbeidsmarknadsintegrasjonen** – det gjev vekst å vere ein del av ein større arbeidsmarknad
- **Nabovekst** – kommunar som har pendling til kommunar med arbeidsplassvekst får auka busetjing



Figur 1: effekten av strukturelle flyttefaktorer på kommunane sin nettoflytting 2009-2014. Talet bak kommunane gjeld plassering blant alle landets kommunar. Telemarksforsking.

Av figuren 1, ser vi at Leikanger har positiv effekt av god arbeidsmarknadsintegrasjon. Sogndal og Årdal har litt positiv effekt av eigen storleik. Dei andre kommunane har negative effektar av dei strukturelle tilhøva.

Arbeidsmarknadsintegrasjonen kan kommunane gjere noko med, ved å arbeide for betre vegsamband/kollektivtilbod. Hovudsakleg er det likevel arbeidsplassutviklinga som påverkar tilflytting. Ein bustadmarknad som fungerer og kan tilby høvelege bustader til etterspurnaden er eit viktig bidrag, ikkje minst for at tilflyttarane og dei som bur der i dag skal velje å bli verande.

4.2 Bustadpreferansar generelt

Hushald med 1 person er eit typisk trekk ved samfunnet i dag, serleg i byane, og vert gjerne sett i samanheng med auke i samlivsbrot og nye buformer. Nær 70% av hushalda i Norge er 1 og 2 personar.

Det er gjort fleire undersøkingar om kva bustadkjøparane ser etter i bustadmarknaden. NIBR rapport 2014:1, om bustadpreferansar i distrikta summerast slik:

- **Tilbakeflyttarar i familiefase** har lokal tilknytning og etterspør einebustader i barnevennlege område, med kvalitetar knytt til det emosjonelle. Dei har lokalkunnskap om staden og tek eit aktivt val om å flytte heime etter fleire år med byliv. Gjerne der dei sjølve har tilknytning og sentrum ikkje spesielt viktig.
- **Tilflyttarar utan lokal tilknytning** synast å vere meir opptekne av funksjonelle kvalitetar ved staden – til dømes nærleik til senterfunksjonar kalla «Rurbane» kvalitetar. Livsstils-flyttarar søker småbruk.
- **Unge vaksne frå staden** etablerer seg tidlegare enn tilbakeflyttarane. Dei ynskjer utleige-leilegheit men drøyer om einebustad.
- **Seniorane** tek meir enn tidlegare eit livsstilsval, og kjøper noko lettstelt og sentrumsnært med moderne komfort.
- **Arbeidsinnvandrarar og flyktningar** er helst ute etter rimelege utleigeleilegheiter, sentrumsnært. Ved familieflytting er einebustad førstevallet. Gjerne oppussingsobjekt.

Draumen om einebustad er tydeleg blant dei fleste grupper som vel å busetje seg i distrikta, truleg mykje fordi det er dette mange har vakse opp med. Førstegongsetablerarar har ikkje kapital til einebustad og må inn på leigemarknaden, som tradisjonelt ikkje står sterkt i distriktskommunar.

4.3 Bustadpreferansar i Sogn

Den dominerande bustadtypen i Sogn er einebustader. Sogndal, Årdal, Leikanger og Høyanger har ein større variasjon i bustadtype enn dei andre kommunane. Prøvebustader og leilegheiter er ei mangelvare i mange kommunar. Alle kommunane har sett av tilstrekkeleg areal til bustadbygging og dei planlegg bustadareal i alle deler av kommunane. Spørsmålet er om kommunane har sett av dei areala som marknaden etterspør.

Ofte er det ikkje nok sentrumsnære areal til leilegheitsprosjekt i kommunane, slik at dei som ynskjer å skifte einebustaden med ei meir lettstelt leilegheit opplever at dei må flytte ut av kommunen eller bli i einebustaden. Dette gjer at einebustadane som barnefamiliane etterspør ikkje kjem ut på marknaden.

Eigedomsmeklarar i Sogn² erfarer at småbarnsfamiliar med to barn eller fleire i stor grad etterspør einebustad, men rekkjehus er også aktuelt for denne gruppa. Dei små leilegheitene med 2 til 3 rom er mest aktuelle hjå unge nyetablerarar, både par, single/fråskilde. I Sogndal er desse leilegheitene også etterspurt av studentar. Dei større leilegheitene med 4 til 5 rom vert ofte kjøpte av etablerte godt vaksne og eldre, gjerne pensjonistar.

Når det gjeld utviklinga framover, vert det peika på følgjande:

Tilbakemeldinga frå kommunane og aktørane i bustadmarknaden er at bustader stadig meir vert sett på som eit investeringsobjekt og fleire eldre enn før investerer i fast eigedom. Folk skiftar type bustad og lokalisering fleire gonger i løpet av livet enn før og er difor oppteken av å få verdiauke som grunnlag for neste investering. Stadig fleire vil bu sentralt og ha det enkelt i kvardagen. I ein del kommunesenter i Sogn (ikkje alle) vil ein kunne realisere ein gevinst ved sal av bustad, i alle fall etter ei viss tid. Eit stykke utanfor sentrum kan det vere feriehusverdien som set standard og ein kan oppleve at byggekostnaden langt overstig verdien bustaden har i marknaden.

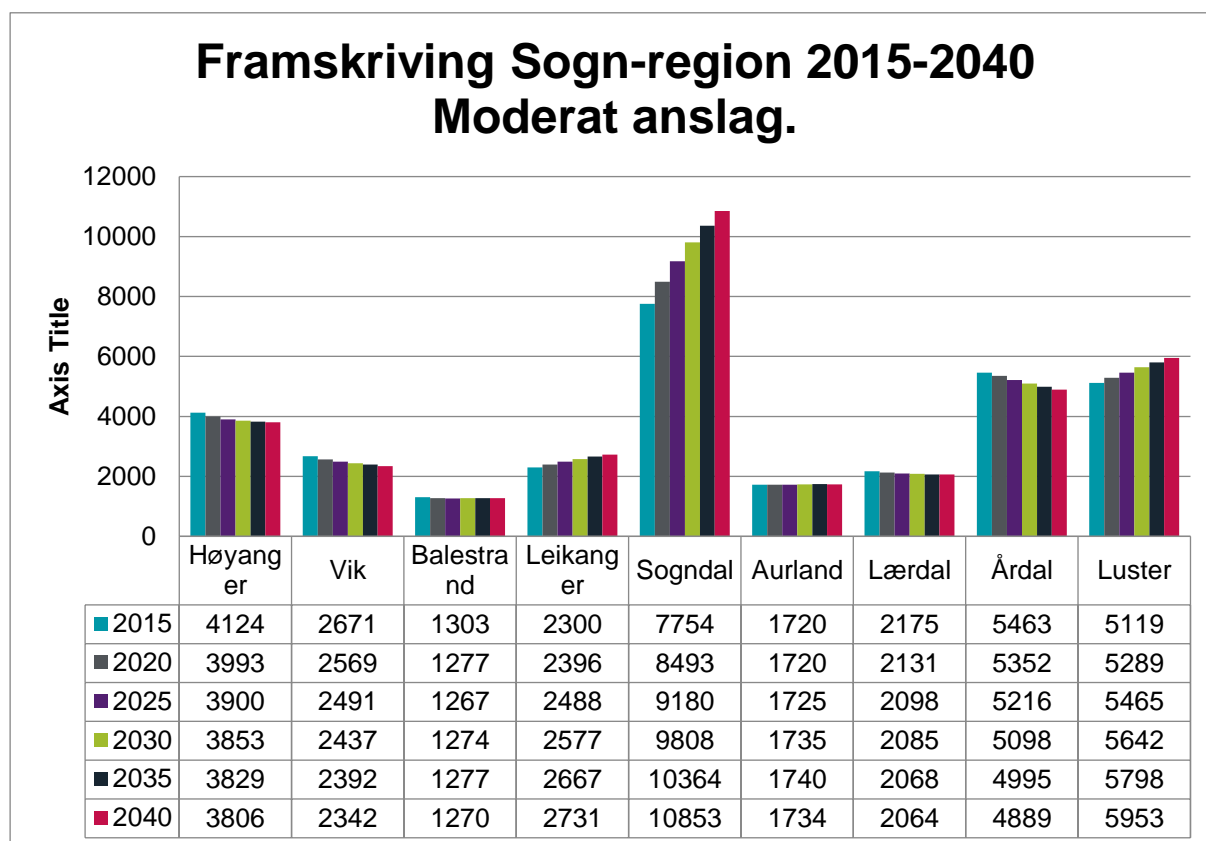
Fleire unge vil inn på bustadmarknaden enn før og foreldre hjelper til med finansieringa. Standarden skal vere høg og plasseringa er avgjerande.

² Mellom anna Jan Rune Årøy i Eigedomsmekling Sogn og fjordane AS

4.4 Bustadmarknaden i Sogn

Folketalsutviklinga

Folketalsutviklinga går i ulik retning for dei ni kommunane i Sogn; Sogndal med nabokommunane Leikanger og Luster har hatt solid vekst i folketalet, medan Høyanger, Vik og Balestrand har hatt negativ folketalutvikling. Årdal har hatt negativ folketalutvikling sidan 2010, medan Lærdal og Aurland har hatt ein høvesvis stabil utvikling i perioden.



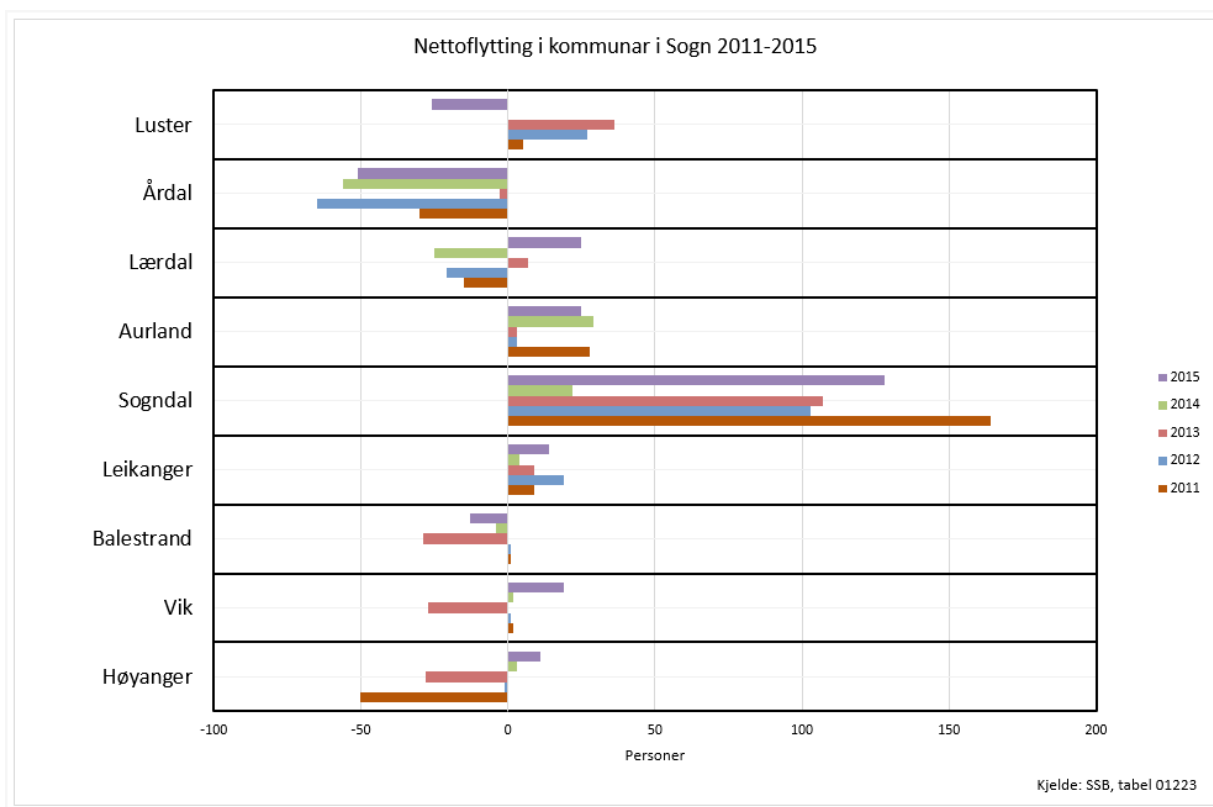
Figur 2: Framskriving av folketalutviklinga for kommunane i Sogn i perioden 2015-2040. SSB/Fylkeskommunen

Framskrivinga over viser framleis vekst for Sogndal og dei næraste naboane, Luster og Leikanger. Balestrand, Aurland og Lærdal er stabile i folketal, mens Høyanger, Vik og Årdal har negativ utvikling.

Fødselsoverskot er ein indikator på god demografisk berekraft i ein kommune. I Sogn er det berre Sogndal som over lengre tid har hatt eit solid fødselsoverskot, medan dei fleste andre kommunar har hatt fleire døde enn fødte i perioden.

Flytting

I perioden 2011-15 hadde kommunane Sogndal, Leikanger, Luster og Aurland meir tilflytting enn utflytting. Høyanger, Balestrand, Vik og Lærdal har hatt positiv flyttebalanse enkelte år, men samla sett negativ flyttebalanse. Årdal hadde negativ flyttebalanse heile perioden.



Figur 3: Nettoflytting dei siste 5 åra. SSB

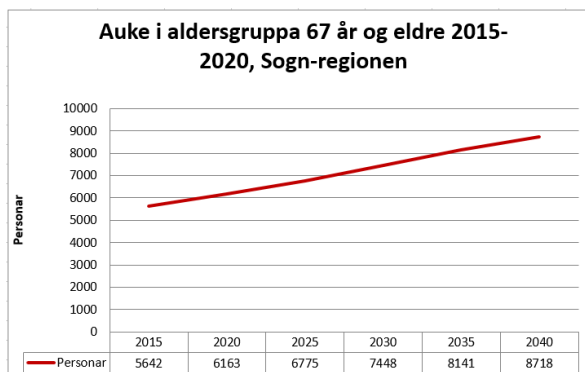
Utflytting er viktigaste årsak til at innbyggartalet går ned i Sogn, dette til trass for høvesvis høg innvandring til regionen. Det er også ein overvekt av unge kvinner som flytter ut av kommunane, og mange kjem ikkje attende til oppvekstkommunen. Dette fører til at dei fleste kommunane i Sogn har negativ fødselsbalanse, noko som ytterlegare svekker folketilveksten.

Utan tilflytting frå utlandet ville alle kommunane i regionen hatt fleire utflyttarar enn innflyttarar ved utgangen av 2010 og 2013, men unntak av Leikanger og Luster. Til og med vekstkommunen Sogndal ville hatt fleire utflyttarar enn innflyttarar om det ikkje hadde vore for tilflytting av innvandrarar. Innvandring har størst betydning i Høyanger, Vik, Balestrand og Årdal.

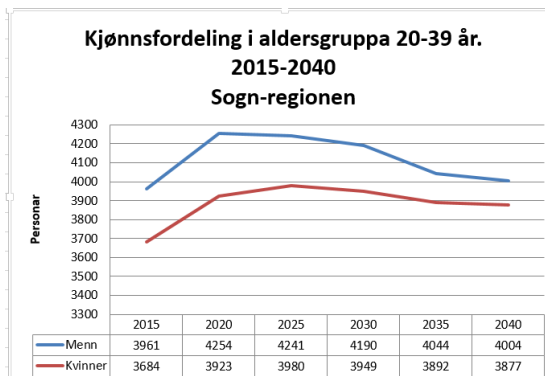
Alderssamansetning og kjønnsfordeling.

Alderssamansetninga i kommunane i Sogn skil seg frå landssnittet ved at dei fleste kommunane har færre under 20 år, færre mellom 20 og 64 år og ein langt høgare del over 64 år. Det er berre Sogndal, Høyanger og Luster som har ein høgare del under 20 år enn landssnittet, og det ingen kommunar som kjem betre ut enn landssnittet i dei to andre alderskategoriane. Sogndal er kommunen som kjem nærast.

Sogn og fjordane har eit systematisk kvinneunderskot. Slik er det også i Sogn og dette heng saman med at flest kvinner tek høgare utdanning og flyttar for å ta denne utdanninga. Tilsvarande fleire kvinner enn menn etablerer seg difor også utanfor fylket. Jamfør kunnskapsgrunnlaget til regional planstrategi.



Figur 4: framskriving av aldersgruppa 67 år og eldre. SSB/Fylkeskommunen.



Figur 5: Framskrivning av kjønnsfordeling. SSB/Fylkeskommunen

Hushaldningsstorleik

Hushaldstorleiken i Sogn skil seg frå landssnittet ved å ha lågare del 1 personhushald og høgare del hushald med 5 eller fleire personar. For hushald med 2, 3 og 4 personar ligg Sogn likt med landet elles.

Det er til dels store skilnader mellom kommunane i Sogn med omsyn til hushaldstorleik; Aurland og Balestrand har begge 41 prosent hushald som består av ein person, medan Leikanger har 31 prosent. Snittet for kommunane i Sogn er 37 prosent og landssnittet er 39,6 prosent. Årdal har 39 prosent med 1 personhushald og ligg på landssnittet. Dei fleste andre kommunane i Sogn ligg godt under landssnittet.

Ein stor del hushald med 1 person vert sagt å vere eit typisk trekk ved samfunnet i dag, særleg i byane, og vert gjerne sett i samheng med auke i samlivsbrot og nye buformer. Dette kan vere tilfelle for Aurland og Balestrand også, men det er større grunn til å tru det skuldast anten høg arbeidsinnvandring av einslege eller høg del eldre – eller begge deler. Vi veit frå andre undersøkingar at arbeidsinnvandrarar ofte kjem som einslege i første omgang – for å prøvebu og prøvearbeide, for så i neste omgang få resten av familien til kommunen. Vel og merke om ein vel å bli buande i kommunen.

	Hushaldstorleik 2011				
	1 pers	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers+
Høyanger	37,5	29	13	11,1	9,4
Vik	37,1	28,6	11,1	11,5	11,7
Balestrand	40,9	25,5	12,4	12,1	9,2
Leikanger	30,8	31,1	13,9	13,4	10,8
Sogndal	37,8	26,6	12,3	13,4	10
Aurland	41,2	23,3	12,2	13,7	9,6
Lærdal	34,2	26,5	15,6	12,3	11,4
Årdal	39	30,4	12	13,4	5,3
Luster	33,8	27,3	13,1	13,6	12,3
Sogn (snitt)	36,9	27,6	12,8	12,7	10,0
Noreg	39,6	28,1	12,6	12,7	7,0

Tabell 6: Hushaldstorleik 2011 i Sognekommunane. Prosentfordeling. SSB.

Bustadbyggebehov

PANDA³-prognosane seier at det berre er Sogndal og Luster av kommunane i Sogn som vil ha eit vesentleg bustadbyggebehov fram mot 2030. Sogndal årleg 90 og Luster ca 20. Dei andre har eit bustadbehov frå 0-10 bustader årleg. PANDA-prognosane byggjer på historiske data og SSB si framskriving av folketal. fleire faktorar som påverkar bustadbyggebehovet i kommunane er ikkje teke omsyn til:

- Endringar i hushaldsstruktur med færre personar pr. bustad.
- Bustader vert feriehus ved arv/eigarskifte/flytting.
- Endra bustadpreferansar
- Lokal sentralisering med stadig fleire tomme hus i utkanten og bustadmangel i sentrum.
- Busetjing av flyktningar

Samla sett inneber dette at også kommunar med stagnerande eller fallande folketal kan ha eit bustadbyggebehov vesentleg høgare enn det PANDA-prognosane tilseier. Dette vil særleg vere tilfelle dersom kommunane ynskjer å bruke bustadtilbodet som tiltak for tilflytting og etablering.

Av tabellen under finn vi at vel 70 % av bustadmassen i Sogn er einebustader. Når vi jamfører med tabell 5 som viser at nesten 70 % av hushaldningane i Sogn består av 1 og 2 personar, ser vi teikn til ein bustadmarknad som ikkje er i takt med bustadbehovet i befolkninga.

	Einebustad	Tomannsbustad	Rekkjehus	Bustadblokk	Bufelleskap	Anna	Totalt
Høyanger	65,8	11,6	12,0	4,6	3,0	3,1	100,0
Vik	83,6	0,9	0,5	2,4	2,1	10,5	100,0
Balestrand	76,6	7,6	9,3	2,1	1,8	2,6	100,0
Leikanger	79,5	7,0	10,1	0,8	0,4	2,2	100,0
Sogndal	63,7	6,3	11,8	2,8	11,3	4,2	100,0
Aurland	81,1	7,7	3,5	0,2	1,6	5,8	100,0
Lærdal	86,8	2,9	6,6	0,2	0,0	3,5	100,0
Årdal	47,4	18,0	10,1	18,6	0,3	5,6	100,0
Luster	87,0	5,3	3,1	0,9	2,3	1,4	100,0
Sogn	70,6	8,2	8,2	4,7	3,9	4,3	100,0

Tabell 7: Bustadmassen i Sogn i 2013 etter bustadtypen. Prosentvis fordeling. SSB

Bustadtype

Einbustaden (inkl. våningshus) er det dominerande bustadtypen i Sogn. Årdal skil seg ut med vesentleg innslag av andre bustadtypar som rekkjehus, tomannsbustader og bustadblokker. Høyanger, Leikanger og Sogndal har òg alle ein viss del rekkjehus, medan det berre er Sogndal som har vesentleg innslag av bufelleskap på grunn av mange studentar.

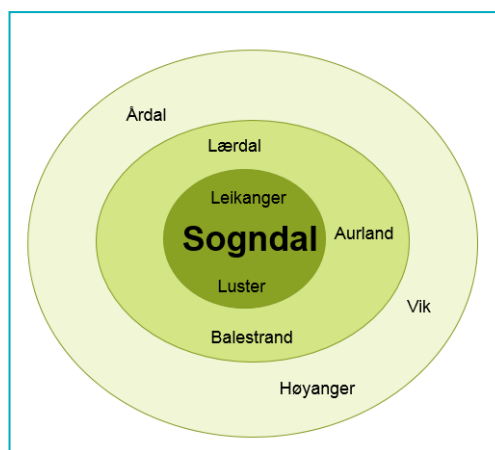
³ PANDA står for plan- og analyseverktøy for næring, demografi og arbeidsmarked.

I følge folke- og bustadteljinga i 2011 eigde om lag 72 prosent bustadane sine sjølv i Sogn, medan om lag 25 prosent leiger bustaden. Berre rundt 4 prosent eig bustaden gjennom burettslag. Andelen sjølveigarar er høgare i Sogn enn i landet sett under eitt der andelen ligg på 66 prosent, men samstundes er eigarskap gjennom burettslag mykje lågare. Her ligg andelen på rundt 15 prosent landet sett under eitt.

4.5 Særskilt om kommunane – 3 delt

Med bruk av dei fem kriteria folketalsutvikling, sentralitet, næringsstruktur, bustadbygging og integrasjon kan vi identifisere ein tredeling av kommunane i Sogn med omsyn til fellestrekk og særstrekk.

Leikanger, Sogndal og Luster skil seg ut grunna positiv folketalsutvikling, høg sentralitet, gunstig næringsstruktur, nok areal til venta bustadetterspurnad og stor grad av arbeidsintegrasjon. Dette er ein fungerande felles bustad og arbeidsmarknad som supplerer og styrkar kvarandre sin vekst. I regional planstrategi 2016 er det peika på at ein i arbeidet med regional transportplan ser at terskelen for pendling ligg på mellom 30 og 45 min i fylket. Når det gjeld regionstorleik i høve til sjølvgenererande vekst, tyder forskning på at denne ligg mellom 8-10 000 arbeidsplassar⁴. Områda kring Sogndal og Førde ligg i dag nærast desse tersklane.



Figur 8: Ei tredeling av kommunane i Sogn. Bustadmarknaden i Sogn. IDEAS2EVIDENCE.

Årdal, Vik og Høyanger har fleire likskapstrekk, som negativ folketalsutvikling, låg sentralitet, høg del basishøringar og svak eller middels integrasjon. For både Vik og Høyanger er det like naturleg og vende seg til andre regionsenter enn Sogndal (Voss og Førde).

Lærdal, Aurland og Balestrand kjem i ei mellomstilling. Alle tre kommunane har prognose på nokolunde stabilt folketal framover, men har litt for lang avstand til Sogndal, til at det gjev store effektar på veksten. Aurland har kortare reiseveg til Voss enn til Sogndal.

Alle kommunane rapporterer om at dei har sett av nok areal til bustadbehovet framover. Spørsmålet er om dei har sett av dei rette areala og kor høge tersklar det er for å starte bygging der. Slike tersklar kan vere sikring mot ras/flaum, arkeologiske undersøkingar og infrastrukturkostnader.

⁴ Engebretsen, Ø. og Gjerdåker, A. (2012a): Potensial for regionforstørring, TØI-rapport 1208/2012. Oslo, Transportøkonomisk institutt.

Kommunane utanfor «den indre kjerne» kan i liten grad leve på regionsenteret sin vekst. Dei må skape eigenvekst basert på dei kvalitetane dei har i næringslivet, levande tettstader og aktive lokalsamfunn. For desse kommunane er arbeidsplassutvikling og reisetidsforkorting avgjerande og ein velfungerande bustadmarknad vil vere eit viktig bidrag til utviklingsarbeidet.

5 Bustadstrategisk rolle og verkemiddel

Samla er det ei rekke verkemiddel som kan setjast inn i bustadmarknaden. Utfordringa ligg i å identifisere kva som høver den enkelte kommune, eller samling av kommunar. For relativt små kommunar vil det også vere utfordrande å halde oversikt og kompetanse på dei ulike ordningane.

5.1 Kommunar som lykkast med bustadstrategisk satsing

Distriktssenteret har undersøkt kva som kjenneteiknar kommunar som har lykkast med bustadstrategisk satsing⁵.

Kommunen si rolle

Eit viktig kjenneteikn ved kommunar som lykkast er at dei er bevist kva rolle kommunane har i arbeidet med bustadetablering og bustadutvikling. Dei har også sett av ressursar til å gjennomføre rolla. Ein finn særleg to roller i dei kartlagde kommunane: den eine er den proaktive og strategiske, som legg til rette for og initierer samarbeid; den andre er den styrande med heilskapleg fokus og bruk av verkemiddel, der kommunen i mange tilfelle byggjer bustader sjølv. Kommunane er kjenneteikna ved at dei har sikra seg god politisk forankring og vilje til endring hos folkevalde og ordfører, og god administrativ forankring og vilje hos administrativ leiing.

Økonomiske føresetnader

Prosjekt og tiltak som er gjennomført i kommunane krev økonomiske midlar og finansiering. Kommunane har ulike økonomiske føresetnader, og har nytta seg av ulike økonomiske verkemiddel. Hos eksempelkommunane ser ein bruk av kommunale økonomiske verkemiddel og regionale/ nasjonale tilskotsmidlar. Vi ser også at økonomisk investeringsvilje i næringslivet er viktig for utviklinga i kommunane.

Eldsjela

Eldsjela, i ein eller annan form, er ein viktig bidragsytar og føresetnad for både gjennomføring av prosjekt/tiltak og resultat. Eldsjela (ein eller fleire) kan skildrast som ein utviklingsaktør, der deira arbeid styrker kommunen sitt arbeid for å nå de måla som er definert for utviklinga av lokalsamfunnet og bustadutviklinga. Kjenneteikn ved eldsjela i dei kartlagde kommunane er at dei har eit lokalt engasjement og eigarskap for utviklinga i kommunen, og ynskjer å utvikle kommunen til ein meir attraktivt stad å bu.

Plan og strategi, marknadskompetanse og målgruppe

Et viktig kjenneteikn med kommunane som har lykkast med sine bustadstrategiske tiltak, er at tiltak og prosjekt er forankra i ein plan og strategi i kommunen heilt opp på kommunestyrenivå. Her er mål, tiltak og

⁵ Distriktssenteret rapport 2014: Gode eksempler, boligstrategiske tiltak i distriktet (Rambøll)

innsatsområde for tiltaksarbeidet definert. Planen og/eller strategien har gjeve arbeidet ei retning, og vert omtalt som viktige kjelder og verkty for å lykkast i arbeidet. Kommunane har gjennom kartlegging og analyse av bustadmarknaden i kommunen opparbeida seg god marknadskompetanse om kommunal og privat bustadmasse, samt noverande og framtidig bustadbehov.

5.2 Kommunane sitt handlingsrom – kva kan gjerast ?

Kommunane har ei rekke med roller og verkemiddel som kan setjast inn i bustadmarknaden. Lista under er sett saman av bidrag frå samlinga med aktørane i bustadmarknaden i Sogn 11. mai 2016 og andre bustadstrategiske arbeid, til dømes frå Hardanger. Husbanken si evaluering av satsinga «Boligetablering i distriktene» er også lagt til grunn.

Administrative tilhøve

- Effektiv sakshandsaming gjennom tverrfagleg samarbeid, høg fagkompetanse og koordinering av ressursar.
- Opprette tverretatleg bustadgruppe i kommunen for tildeling innafor Husbanken sine ordningar
- Informere om attraktive tomter for utvikling, som legg til rette for gode soltilhøve, utsikt, nærleik til fjorden og tilgang til fjellet.
- Kartlegge og synleggjere privat bustadmasse med behov for oppgradering til heilårsbruk.
- Ta i bruk ordningane til Husbanken, Enova, fylkeskommune og andre instansar som ønskjer å stimulera til best mogleg samfunnsutvikling. Desse ordningane krev i mange tilfelle at kommunen går inn med ein eigendel.
- Utvikle tydelege retningslinjer og rutiner for bruk av utbyggingsavtaler
- Vurdere betalingsplan for betaling av kommunale tomter/gebyr for å senke terskelen for å komme i gang.
- Gjennomføre kartlegging og analyser av bustadmarknaden (bustadpolitiske planar)
- Definere kva bustadpolitisk rolle kommunen skal ha og deretter forankre dette i kommunen sitt planverk
- Opprette regionalt nettverk for planleggjarar med fokus på bustadutvikling
- Gjennomføre eigedomsmarknadsanalyse, formalisert verktøy-eigedomsmeklarbransjen. Behov, etterspørsel, flytting, kjøpekraft, betalingsevne.

Kommunale bustadordningar

- Vurdere bruk av kommunal involvering i private prosjekt gjennom leigeavtaler, slik at dei vert realisert.
- Legge til rette for gjennomgangsbustadar gjennom tidfesta husleigeavtaler.
- Regulere dei kommunale utleigesatsane, og gjere dei betre tilpassa marknaden for utleigebustadar, også for private.

- Oppretthalda tidsriktig kvalitet av kommunale bustadar ved å sikre gode rutinar for naudsynt vedlikehald og utskifting.
- «Frå leige til eige» er ein bustadmodell der hushald inngår ein leiekontrakt med kommunen og samtidig får ein avtale der dei blir gitt rett til å kjøpe bustaden etter 5 år.
- Vurdere etablering av tomte og bustadselskap for planlegging, finansiering, bustadframskaffing, drift, vedlikehald m.m. (kommunalt/regionalt)
- Forskoterer grunnkostnader ROS, Kulturminne, konsekvensutgreiingar

Arealbruk

- Oppgradering av eksisterande bustadfelt gjennom å investere i infrastruktur naudsynt for å realisera fleire byggjeklare tomter.
- Reguleringsendringar for å vurdere mogelegheita for integrering av varierte reguleringsføremål i høvelege område gjennom reguleringsarbeid, særleg i bygdesentera og tettstadane.
- Prioritere kvar nye bustadområde skal komme. Prioriteringa av kvar kommunen skal regulere bustadfelt bør vurderast opp mot kvar det er press på marknaden og muligheita for at den plasseringa skapar ei føremålstenleg samfunnsutvikling. Byggje infrastruktur i samsvar med prioriteringane.
- Leggja til rette for tomannsbustadar, rekkehus o.l. og rekkjehus i nye og eksisterande bustadareal. Støtte nyskapande bustadformer, f.eks. «TUN+».4
- Nyskapande bruksendringar Leggja til rette for bruk av næringsbygg på gardar som bustad.

5.3 Husbanken sine ordningar

Husbanken har ei rekke økonomiske verkemiddel som kan setjast inn i bustadmarknaden. I tillegg driv dei større utviklingsprosjekt som gjev kompetanseutvikling på området. Det er mellom anna gjennomført ei 3 årig satsing frå 2012 til 2014 kalla «Boligetablering i distriktene», med mål om å produsere meir kunnskap om korleis ein kan skaffe fleire bustader i distrikta, samt teste ut nye tilskotsordningar. Satsinga er avslutta, men erfaringane vert no nytta til erfaringsoverføring.

Husbanken har ei viktig rolle som rådgjevar og tilretteleggjar i kommunane sitt arbeid. Dei har også økonomiske verkemiddel som er lista opp under.

Grunnlån

Grunnlånet kan nyttast til å byggje nye bustader, utbetring av bustader, ombygging av bygningar til bustader, og kjøp av nye og brukte utleigebustader for prioriterte grupper. Det blir stilt krav til kvalitet, miljø og universell utforming for å få grunnlån. For å kunne få grunnlån, må bustaden være innanfor gjeldande arealkrav og oppfylle enkelte kvalitetskrav knytt til tilgjenge (universell utforming) og miljøeffektivitet. Nokre av desse kvalitetskrava er strengare enn gjeldande byggeforskrifter (TEK 10). Sjå meir om [grunnlån hos Husbanken.no](http://grunnlån.hos.Husbanken.no).

Startlån

Startlån er ei behovsprøvd låneordning som skal medverke til at husstandar med svak økonomi, som unge i etableringsfasen, barnefamiljar, einslege forsørgjarar, funksjonshemma, flyktningar, personar med opphaldsløyve på humanitært grunnlag og andre økonomisk vanskelegstilte husstandar, skal kunna skaffa seg ein nøktern og eigna bustad. Startlånet kan nyttast til kjøp av bustad, oppføring av bustad, utbetring av bustad og refinansiering. Startlån vert vanlegvis gitt som ei toppfinansiering som vert brukt i kombinasjon med bankfinansiering. Sjå meir om [startlån hos Husbanken.no](#).

Bustøtte

Bustøtte er ei statleg økonomisk støtteordning som tek sikte på å redusere buutgiftene for private husstandar. Ordninga er rettighetsbasert, og føremålet med den statlege bustøtta er å sikra husstandar med låge inntekter og høge buutgifter ein høveleg bustad. Tildelinga av bustøtte er behovsprøvd. Det vil sei at det vert stilt krav til husstanden og bustaden. Deretter er det forholdet mellom buutgifter og inntekter som avgjer utmålinga av bustøtte. Sjå meir om [bustøtte hos Husbanken.no](#).

Investeringsstilskot til omsorgsbustader

Tilskot skal stimulera kommunane til å fornya og auka tilbodet av omsorgsbustadar for personar med behov for helse- og sosialtenester, uavhengig av alder, diagnose eller funksjonshemming. Aktuelle tiltak kan vere:

- Oppføring av ny bustad.
- Kjøp av bustad.
- Ombygging. Dette kan omfatte for eksempel endring av rominndeling/bygging av nye bad.
- Utbetring. Dette kan omfatte heving av standard og kan for eksempel være tiltak som heis, sprinklaranlegg samt ulike tiltak knytt til omsorgsteknologi i eksisterande bygningsmasse.
- Ombygging og utbetring. Dette skal utførast med tanke på målgruppene for tiltaket. Det skal takast omsyn til dei tilrådingar som er gitt til bugruppe for personar med demens og kognitiv svikt. Ved ombygging/utbetring av eksisterande bygning som er, eller skal takast i bruk som omsorgsbustad/sjukeheim, føresett at krava i retningslinene vert følgt så langt som mogleg innanfor tekniske avgrensingar og akseptable økonomiske rammer.
- Leige. Det kan også gjevast investeringstilskot når kommunen leiger lokale til omsorgsbustader og sjukeheims plassar.

Husbanken har elles ei rekke [tilskotsordningar og oversikta finn ein på Husbanken.no](#).

6 Kjelder

Ref.	Tittel/namn	Dato/år	Utgjevar
1	Bustadmerknaden i Sogn – ein gjennomgang. IDEAS2EVIDENCE rapport 6/2016	2014	Sogn regionråd
2	Følgjevaluering-sluttrapport: boligetablering i distriktene	2014	Husbanken
3	Boligpreferanser i distriktene. NIBR rapport 2014:1	2014	Distriktssenteret
4	Boligstrategiske tiltak i distriktene. Rambøll 2014	2014	Distriktssenteret
5	Regional planstrategi 2016-2020	2016	Sogn og Fjordane fylkeskommune
6	Regionalt strategidokument for bustad i Hardanger.	2013	Hardangerrådet
7	Dei nasjonale forventingane til regionale- og kommunale planlegging	2015	Regjeringa
8	Regionalt strategiarbeid for bustadutvikling – utfordringsnotat og arbeidsplan	2015	Sogn regionråd
9	Statistikk for Sogn region	2015	Sogn og Fjordane fylkeskommune
10	Regional analyse for Årdal	2015	Telemarksforsking
11	Arbeidsmøte med kommunale planleggjarar, Fylkesmannen, fylkeskommunen og distriktssenteret 4 april og 14. juni 2016	2016	Norconsult
12	Samling mellom kommunane og bustadnæringa 11. mai.	2016	Norconsult
13	Eigedomsmeklar Jan Rune Årøy	2016	
14	Rådgjevar Trude Risnes i Distriktssenteret	2016	
15	Seniorrådgjevar Annlaug Kjelstad i Sogn og Fjordane fylkeskommune	2016	
16	Seniorrådgiver Olav Ohnstad i Husbanken	2016	

7 Vedlegg

7.1 Hamarøymodellen

Teksten er henta frå «Regionalt strategidokument for bustad i Hardanger 2013» og er skriva av Olav Ohnstad, seniorrådgjevar, Husbanken Region Vest.

Gjennom samarbeid med private har Hamarøykommune fått 40 nye bustader på to år, utan å auka kommunens bustadmasse og utan auka driftsutgifter. I 2010 erkjente kommunen at det ikkje var ledige bustader verken i kommunal eller privat regi. Kommunen erkjente at den måtte revurdere sitt bustadpolitiske ansvar og definere sin rolle på bustadmarknaden. Kommunen laga eit tilbod der dei bad ein privat aktør om å stilla til rådvelde eit visst tal einingar med nærare definert storleik/standard til leigetakarar som er rekna som vanskelegstilte på bustadmarknaden. Kommunen har tildelingsrett på desse einingane. Det vert inngått ein avtale om tildelingsrett for 10 år, med opsjon på 10 år, totalt 20 år. I tillegg krev kommunen at utbyggjar leverer eit tilsvarande tal bueiningar til den ordinære opne marknaden. Utbyggjar må og disponera tomt innafor definert sentrumsplan, dette for å unngå press mot kommunen og lokalisering langt frå sentrum. I og med at kommunen inngår langsiktige leigeavtaler med private utbyggjarar går kommunen god for at det er eit bustadbehov. Dette er ei føresetnad for å få finansiering i Husbanken. Modellen er eit godt eksempel på korleis kommunar og private kan samarbeide om best mogleg utnytting av dei statlege verkemidla. Heile bustadprosjektet er organisert innafor Lov om offentleg anskaffing og utan å auka den kommunalt eigde bustadmassen. I ein tradisjonell OPS-modell overtar staten eigendomen etter 20 år, men i Hamarøymodellen blir eigendomen på private hender. Skildring av nokre av prosjekta i Hamarøy kommune:

Blankbygda Eiendom AS v/Linda Steffensen har oppført utleigeprosjektet ((Svingen hybelhus)), som inneheld seks bueiningar, fire toromsleilegheiter og to treromsleilegheiter. De fire minste leilegheitene skal leigast ut til vanskelegstilte på bustadmarknaden, og kommunen disponerer dei i 20 år. Bustadane er finansiert gjennom lån til alle seks einingane, og tilskot til dei fire minste.

Tysfjord Eiendom AS v/Bernt Langås har oppført seks utleigebustader i prosjektet ((Telegraftunet)) på Oppeid, fire toroms og to treromsleilegheiter, i tillegg til næringsareal i underetasjen. Alle seks bu-einingane er retta mot vanskelegstilte på bustadmarknaden, og kommunen har 20 års tildelingsrett på dei. Alle leilegheitene er finansiert gjennom lån og tilskot.

Innhavet Transport Eiendom AS v/Sten Hilling har oppført åtte bueiningar på Innhavet; fire toromsleilegheiter og fire treroms. Halvparten av desse er mynta på vanskelegstilte på bustadmarknaden, og kommunen har tildelingsrett til leilegheitene i 20 år. Bu-einingane er finansiert gjennom Husbanklån til alle åtte, og tilskot til fire av dei.

Andre måtar å organisera kommunal utleige på:

Kommunale utleigebustader i kommunale bustadprosjekt

Dette er den modellen som er vanleg i dei fleste kommunar, og som fungerer føremålstenleg for dei aller fleste forhold. Likevel har økonomiske rammer for finansiering utfordra modellen. Dei økonomiske konsekvensane av reglane for husleigefastsetting har vist seg å være ei utfordring for kommunane da dei ikkje kan ta kostnadsdekkende husleige. Men kommunalt disponerte bustader vil oppnå fullfinansiering i Husbanken med grunnlån og bustadtilskot.

((Hamarøy-modellen)) kan vera ein regional samarbeidsmodell for framskaffing av kommunalt disponerte utleigebustader i Hardanger.

Innleige av private bustader

Ein kommune vil òg kunne leiga inn bustader frå den private utleigebustadmarknaden for å leiga ut bustadane til husstandar i prioriterte målgrupper. Her er det viktig at kommunen er klar over at det er den som er ansvarleg for at husleigeavtale og husleigebetaling vert halden. Dette kan føre til kompliserte forhold mellom den private huseigar, kommunen som leiger og utleigar og den som får tildelt bustaden av kommunen, det gjeld difor å ha klare avtaler. Erfaring tilseier at ein enklare strategi for kommunane er å formidla private bustader for inngåing av leigeevtalar direkte mellom privat utleigar og leigetakar, og der kommunen garanterer som «selvskyldner» (standard dokument utarbeidd av KRD) for deler av husleiga.

7.2 Bergensmodellen

Teksten er henta frå «Regionalt strategidokument for bustad i Hardanger 2013» og er skrivne av Olav Ohnstad, seniorrådgjevar, Husbanken Region Vest.

Boligetaten i Bergen kommune startet i august 2011 et prosjekt rettet mot beboere i kommunens utleieboliger som har en økonomisk mulighet til etablering i egen bolig ved hjelp av startlån. Aktuelle målgrupper er flyktninger, barnefamilier, unge og andre husstander som har fått en bedret inntektssituasjon etter innflytting i kommunal utleiebolig, og hvor en pakke med aktiv rådgivning, startlån samt evt tilskudd og bostøtte muliggjør kjøp av egen bolig.

Beboerne i kommunens utleieboliger har i utgangspunktet en leiekontrakt på 3 år, deretter må de søke om kontraktsforlengelse. Ved denne vurderingen gjennomgås bla husstandens økonomiske situasjon, og har husstanden for høy inntekt vil man få avslag på søknaden om forlengelse av leiekontrakten, og må flytte fra boligen. I denne sammenheng gis leietaker informasjon om kjøp av bolig ved startlån/boligtilskudd, og veiledning til søknadsprosessen.

I 2012 vil kommunen videre forsøke ut en utvidet modell i samarbeid med utbygger Walde hvor man prøver ut fra leie til eie som en mulighet/modell i "Bergensmodellen"- samarbeid mellom kommunen og Walde om utleieboliger hvor Walde eier noen boliger og kommunen disponerer noen i ett boligprosjekt eid av Walde, eventuelt i et kombinert/seksjonert boligprosjekt med både leie og eieboliger- og overganger fra leie til eie.

Prosjekteier er Boligetaten. Dette gir gode muligheter til å se virkemidlene i sammenheng, og derved kunne oppnå gode langsiktige resultater, videre at erfaringer, rutiner, metodikken implementeres i driften.

Samarbeid om mulige «Hardanger-start-boliger»

Det bør kunne utvikles en integrert samarbeidsmodell for utleie av boliger for unge og tilflyttere til Hardanger etter mønster fra "Bergensmodellen", det bør etableres «Hardanger-start-boliger».

For å etablere et oversiktlig boligmarked for målgruppen unge/ tilflyttere som skal etablere seg i Hardanger er det behov for å bygge på oversiktlig og kjente organisasjonsmodeller for boligene.

Med utgangspunkt i dagens regelverk gjennomgås kort to hovedalternativer for eie:

Eierseksjon i eierseksjonssameie. Dette er en eierform som stiller eier i en sterk posisjon der han i utgangspunktet står fritt til å selge og leie ut til hvem han vil på hvilket tidspunkt han vil og til hvilken pris han vil. Det er eierne i sameiet som bestemmer *hva* som skal stå av begrensninger i vedtektene. Når det gjelder fellesområder og fremtidig vedlikehold vil det være vanskelig å få sikkerhet for et forsvarlig opplegg. Sameiet kan heller ikke ta opp felleslån slik som i et borettslag.

Borettslag. Et borettslag sikrer muligheten til eie fra hver av boligeierne definert som andelseierbruksrett. Et borettslag bygger på en lov-og vedtektsregulert organisasjonsform som sikrer integrering, medvirkning og en forsvarlig drift av boligprosjektet med skikkelig oppfølging av fellesområder og vedlikehold.

Borettslagsformen anbefales som organisasjonsform for å muliggjøre overganger fra leie til eie – boliger. Borettslaget er en god og sikker organisasjonsform for unge boligetablerere og tilflyttere som sikrer integrering, involvering og medvirkning. For unge og tilflyttere vil dette være et godt boligtilbud som også muliggjør etablering og investering i boligmarkedet. Denne organisasjonsformen bygger i tillegg under regjeringens hovedmålsetning om at flest mulig skal kunne eie sin bolig.

Leieboliger etter " Bergensmodellen" --- også integrert i borettslag

Flere boligbyggelag og utbyggere har opprettet utleieboliger etter den såkalte "Bergensmodellen" hvor utbygger/ boligbyggelag står som eier og drifter av utleieboligprosjekter øremerket unge etablerere, og hvor kommunen disponerer antall utleieboliger tilpasset kommunens og/eller husbankens tilskudds--- og eller innskuddsbeløp i prosjektet.

En oppnår god integrering i disse prosjektene hvor utbygger/boligbyggelag disponerer de resterende boligene til sine unge medlemmer. Det er mulig å benytte denne samarbeidsmodellen til en startboligsatsing i Hardanger.

Boligene kan oppføres og driftes av et boligbyggelag/utbygger som også vil kunne legge kapital i prosjektet – og får disponere boliger til sine medlemmer/leietakere i forhold til innskuddskapitalen, kommunens bidrag vil kunne være tomt,. Husbankens bidrag vil være å få partene sammen – og gi prosjektet en gunstig fellesfinansiering (75 % grunnlån).

En slik samarbeidsmodell vil også kunne gjennomføres hvor boligene organiseres i et borettslag, hvor vedtektene fastlegger målgruppen, pris med mer--- utleieandelen vil da kunne utgjøre inntil 30% av boligene i et integrerte borettslag hvor man også bør kunne prøve ut en integrert samarbeidsmodell for utleieboliger for unge og tilflyttere som muliggjør fra leie til eie etter mønster fra " Bergensmodellen" --- vi vil derfor i det videre konsentrere oss om en mer grundig sammenstilling av organisasjonsformen borettslag--- eierseksjonssameie, og til sist peke på de mulighetene som samarbeid om utleieboliger etter " Bergensmodellen " gir.

Hva er et borettslag?

- Borettslaget er et selskap – på samme måte som et aksjeselskap
- Andelseierne eier selskapet gjennom hver sin andel – på samme måte som en aksjonær eier en eller flere aksjer i et aksjeselskap
- Andelseierne har vanligvis gitt et lån til borettslaget – innskuddet
- Det er borettslaget som selskap som eier bygningene med alle boligene

- Andelseiernes disposisjonsrett til boligene er regulert gjennom en boret, enerett til en bestemt bolig
- Konklusjon: Borettslag er en indirekte eierform
- Man fokuserer på at beboerne er andelseiere
- Utviklingen har gått i retning av se på borettslagsboliger som en type eierboliger
- I den nye loven av 2003 har man tatt konsekvensene av dette

Når det gjelder boliger for unge og tilflyttere til Hardanger anbefaler vi borettslag fremfor eierseksjonssameie som organisasjonsmodell grunnet blant annet:

- God integrering- medvirkning og involvering, gode boliger for unge og tilflyttere
- Fleksible eie-leie muligheter, kun borettslaget åpner for 10+20= 30% andel av boligene kan eies av kommunen(e) eller utbygger til utleie. Hovedregelen i eierseksjonsloven § 22 tredje ledd er at ingen kan erverve mer enn to boligseksjoner.
- Vedtekter som gir mulighet for viktige føringer for brukerne og fellesområda
- Vedtektsveto for kommunen lar seg kun gjennomfør i et borettslag på en hensiktsmessig måte
- Hensynet til eiermodeller i fellesområda
- Fremtidig vedlikehold
- Finansiering, risiko. Felleslån 75%
- Toppfinansiering fra eierne reduserer behov for tilskudd

Eierforhold i borettslag– eie, leie og overgang frå leie til eie. Borettsloven.

Når borettslag benyttes som juridisk organisasjonsmodell for fremskaffelse av boliger kan man ta utgangspunkt i følgende eierfordeling:

- *30 % av borettslagsboligene* kan eies av kommunen eller utbygger/boligbyggelag til utleie for unge husstander/ tilflyttere. Hvis ønskelig kan 20 % av disse borettslagsleilighetene på sikt bli "startboliger" for leietakere/tilflyttere til Hardanger, - fra leie til eie -, mens de resterende 10% eksempelvis kan bli værende som utleieboliger for kommunene i Hardanger. Boligene kan eies av kommunen/ boligbyggelaget/utbygger som fremskaffer boligene, mens de disponeres av kommunen som finansierer boligene og utleier dem til målgruppen unge husstander/tilflyttere. Husbanken tildeler kommunen tilskudd og lån til finansiering av boligene innenfor ordinære retningslinjer for utleieboliger, eventuelt startlån når de overtas av leierne..
- *70% av boligene i borettslaget* er vanlige borettslagsboliger som prioriteres solgt fra boligbyggelaget, utbygger til unge familier i etableringsfasen/tilflyttere. Disse kan søke toppfinansiering (startlån) i kommunen.
- Vedtektene for borettslaget skreddersys til målgruppen og intensjonene med prosjektet

Ved å tilknytte borettslaget til et boligbyggelag sikres en langsiktig forsvarlig drift og vedlikehold av boligprosjektet. Samtidig sikres at bruken av boligene går til målgruppen unge ved at vedtektene ikke kan endres uten videre, og man kan utarbeide bestemmelser i samarbeidsavtalen som sikrer at beboerne gis veiledning i det å bo og forvalte.

Samarbeidsmodellen boliger i borettslag har flere viktige kvaliteter for målgruppen: god integrering, god finansiering, åpner for en form for 'delt eierskap' med mulighet for overganger fra leie til eie, trygg posisjon i gode bomiljø forvaltet av langsiktige samarbeidsparter. Ingen har mer erfaring enn boligbyggelagene på forvaltning og drift både av boliger og mennesker og forholdene dem i mellom.

Finansiering av borettslaget og boligene i borettslaget:

Borettslaget; 75% fellesgjeld, husbanklån.

Borettslaget som sjølvstendig juridisk organisasjon opptar 75% av lånet som fellesgjeld, grunnlån i husbanken. Dette lånet betjenes som boligens månedlige leie/ fellesutgifter, det trengs derved ikke å fremskaffe investeringsmidler på de kommunale budsjetter for 75% av finansieringsbehovet.

Boligenes toppfinansiering (andelsinnskudd) på 25% finansieres av boligene eiere enten ved egenkapital, lån eller tilskudd. Det vil være eieren av den enkelte boligen som må fremskaffe toppfinansieringen som i denne sammenheng kun utgjøre 25% av finansieringsbehovet da borettslaget har tatt opp de resterende 75% som betjenes over den enkeltes leie.

Toppfinansieringen vil da kunne være egenkapital, lån eller tilskudd avhengig av kjøper:

- kommunene som eier vil kunne ta opp lån som ved kjøp av kommunale utleiebolig,
- Utbygger, boligbyggelag vil kunne finansiere boligen med lån/tilskudd når det er en kommunalt disponert bolig
- private kjøpere; unge, tilflyttere med egenkapital, startlån og eller boligtilskudd.

Samarbeid mellom boligbyggelag, utbyggere/forvaltere og kommuner om utleieboliger (Bergensmodellen) til prioriterte målgrupper

Flere boligbyggelag har opprettet egne selskaper som fremskaffer/forvalter utleieboliger for ungdom etter den såkalte "Bergensmodellen". Modellen forutsetter et tett samarbeid med samarbeidsavtaler mellom kommune og boligbyggelag hvor boligbyggelaget eier/fremskaffer/bygger og forvalter utleieboliger i boligprosjekter øremerket unge under 35 år. Slike boligprosjekter fullfinansieres av Husbanken med lån og tilskudd, alle boligene eies av boligbyggelaget.

I den opprinnelige modellen disponerer kommunen et antall boliger som tilsvarer Husbankens utmålingsprosent av boligtilskudd i boligprosjektet, boligbyggelaget tildeler de resterende boligene til sine unge medlemmer. En oppnår god integrering i disse prosjektene, og har full styringsmulighet ved tildeling og prioritering av beboere.

Både boligbyggelag, utbyggere/ forvaltere og kommuner har gitt uttrykk for at modellen i dag er vanskelig å gjennomføre på grunn av lav tilskotsutmåling da dagens retningslinjer kun gir mulighet til utmåling av tilskudd til de utleieboligene i boligprosjektet som disponeres av kommunen, ikke til hele boligprosjektet som tidligere. Imidlertid er det mulig, Husbanken har finansiert et nytt samarbeidsprosjekt mellom Walde og Bergen kommune, og kommunen ønsker i sin ambisiøse satsing på nye bustader å prioritere denne type samarbeidsprosjekter til fremskaffelse av kommunalt disponerte boliger til prioriterte grupper fremover- en justert Bergensmodell som gir gode, integrerte og rimelige boliger for vanskeligstilte.

7.3 Nasjonale trendar i bustadmarknaden

(Kilde: <http://forbruker.no/bolig>)

Trend 1 – Samvær. Nesten ni av ti seier at heimen er ein stad der *eg kjenner meg trygg*. Tre fjerdedelar av dei spurte seier også at heimen først og fremst er ein plass der eg kan vera nær familie og vener.

Trend 2 --- Nedskalering. Tilflyttinga til ulike stadar rundt om i verda har pågått i lang tid, men mykje tyder på at denne trenden kjem til å bli enda sterkare dei neste årene. I takt med at byane blir trongare vert me tvinga til mindre og smartare bustadløyisingar.

Trend 3 – Lyset står sterkt. Fargar og mønster kan variera, men lyset har kome for å bli. Heile 54 prosent av dei spurte meiner at lyset er avgjerande for å skape ein heim og trivast der. Med mindre bustader inneber dette ofte større vindauger for å få meir lys inn, som til gjengjeld kan være en utfordring med tanke på energisparing.

Trend 4 – Lev landleg, men bu i byen. At fleire av oss er på veg mot storbyen er ein tydeleg trend. Samtidig er det ei utvikling som mange er tvilsame til. Undersøkinga viser nemleg at kvar femte som bur i byen skulle ynskja at dei heller budde på landet. Blant dei som allereie bur på landet er det berre kvar tjuande som heller vil bu i byen. For å kunne handtera dette paradokset med by - land er det også mange som prøver å gjera sin bustad i byen så landleg som mulig gjennom materialval, planter og dekorasjon - som leder tankane til landet.

Trend 5 – Handverk og tradisjon. I ei kommersialisert verd har mange byrja å leita etter det som vert opplevd som ekte – ein søken som også er i handverkets og tradisjonens tilbakevending i bustadinteriøret

Trend 6 – Gje meg energi. Tre av ti nordmenn oppgjev at mangelen på energi er størst, mens ein fjerdedel av dei spurte føler at tid er det dei har minst av. Trenden er også tydeleg når det gjeld unge, der så mange som 35 prosent av dei som er født på 80-tallet saknar energi, mens motsvarande del med dei som er født på 40-tallet ligg på veil ti prosent. Alle løyisingar i heimen som kan spare tid og energi for individet har med bakgrunn i denne trenden store moglegheiter dei neste åra: Møbler med fleire funksjonar og teknikk som sparar tid er eksempel på dette.

Trend 7 – Gjør det smart. *The Internet of Things* er eit populært uttrykk som seier noko om kor samfunnet vårt er på vei. Internett er ikkje lenger berre for datamaskiner og mobil, men spreier seg så vel til TV som til kjøleskap og oppvarming. Der ny teknikk støtter opp om nokon av trendane over, kjem den framover til å bli implementert i aukande grad for å spara for eksempel energi, plass og tid. Avstanden til jobb, venner og utelivstilbod toppar lista over kva folk er mindre nøgde med i bustadområdet sitt. Det betyr at sentral lokalisering får auka fokus framover. Støynivå og utsikt kjem også høgt opp på lista. Går ein inn i bustaden, er det energiløysinga, lydisoleringa og planløysinga som skaper mest misnøye.